ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nr. 2/3 · Februar / März 2018 · 12. Jahrgang · Preis CHF 3.90 · www.netzwerk-verlag.ch · AZB 6300 Zug

Steuern
Bitcoins und WIR 4
Rechtsberatung
Kundschaftsentschädigung 5
Nachfolgeplanung 6
Schweizer KMU
Unternehmertreffen 2018 7
Finanzen
Finanzierung mit Crowdlending 9
Energiepolitik
Energierecht bietet Chancen 10
Digital
Digitale Archivierung 11
Marketing
Dialogmarketing 13
Interview
Nicolas Perrenoud im Interview 14-15
Technik
Infrarot-Wärmetechnik 16-17
Digital
Cloud Computing 18
Seminar für Digitalwissen 19
Unternehmenssteuerung
KMU in Not – was tun? 20-21
Versicherung
Tücken des Vorsorgeauftrags 22-23
VR-Mandat
Verwaltungsrat im KMU 24-25
Marketing Buchtipp
Marketing Automation 26
Arbeitsplatz
Coworking@D4 27
Seminar- & Businesshotels
Platz für grosse Ideen 29
Aus- und Weiterbildung
Wirtschaftliches Wachstum 30-31
Gesundheit
Traditionelle Chinesische Medizin 33
Mehrwertpartner 34
Veranstaltungen & Kalender 37-38

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.

basic® leadership Akademie AG

Cresus

1

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
geschätzte SKV Mitglieder

Das neue Jahr ist bereits ein Monat alt und ich hoffe, Sie sind gut gestartet. Haben Sie sich Ziele für 2018 gesetzt und neue Vorsätze gefasst? Wie weit sind Sie in deren Umsetzung? Auf den ersten Blick hat das neue Jahr gerade erst angefangen, aber in % Zahlen bedeutet dies, dass jetzt bereits rund 10% vorbei sind. Sind Sie noch auf Kurs oder ist bereits eine erste Kurskorrektur notwendig? Da wären wir doch bereits wieder bei den Kennzahlen und deren Analyse. Egal wie gross oder klein eine Firma ist, ein aktuelles Dashboard – und sei es noch so klein – darf nicht fehlen und auf Knopfdruck sollten Sie so wichtige Zahlen wie liquide Mittel, Guthaben aus gestellten Rechnungen, offene zu bezahlende Rechnungen kennen und auch wissen, was in Kürze verrechnet werden kann oder zu bezahlen ist.

Zum Glück können heute die meisten Auftragsbearbeitungsprogramme solche Statistiken auf Knopfdruck erstellen und anzeigen und wenn nicht ist es ja ein Leichtes, die wichtigsten Daten in Excel zu übertragen. Wichtig ist nur, dass Sie es machen. Denn: Nur wer seine Ziele genau plant und laufend eine Kurskontrolle und allenfalls -korrektur vornimmt, kommt wirklich ans Ziel. Wer sich als Ziel setzt «Ich will Ende Jahr meinen Umsatz um 30% erhöhen» und dies nicht laufend überprüft wird dieses Ziel kaum erreichen (oder aber er würde noch mehr erreichen) wenn nicht eine laufende Kontrolle durchgeführt wird und entsprechende Massnahmen eingeleitet werden.

Auch wir im SKV haben uns Ziele gesetzt, wollen 2018 die Mitgliederzahl weiter erhöhen und unseren Service weiter ausbauen. Ob uns dies gelingt? Wir werden sicherlich in den kommenden Ausgaben darüber berichten.

Es grüsst Sie freundlich

Roland M. Rupp
Leiter der Geschäftsstelle SKV

Passwort für die Ausgabe 2/3: Digital
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
Rechtsberatung 5 – 6
Unternehmertreffen 7
Finanzen 9
Energiepolitik 10
Digital 11, 18, 19
Dialogmarketing 13
Interview 14 –15
Technik 16 – 17
Unternehmenssteuerung 20 – 21
Versicherung 22 – 23
VR Mandat 24 – 25
Marketing Buchtipp 26
Arbeitsplatz 27
Seminar- und Businesshotel 29
Bildung 31
Gesundheit 33
Mehrwertpartner 34
Veranstaltung 37
Veranstaltungskalender 38
Impressum 38

Bitcoins, WIR und andere Zahlungsmittel

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

Da WIR weniger gut handelbar sind als flüssige Mittel von Postcheck- und Bankkonten dürfen Sie beim Jahresabschluss eine Rückstellung von 30 % auf den Nennwert des WIR-Kontos bilden. Bitcoins gehören zu den digitalen Zahlungsmitteln beziehungsweise Vermögenswerten. Es besteht aber kein Anrecht auf Auszahlung in Barmittel in CHF oder fremden Währungen. Aktuell bestehen etwa 1000 verschiedene digitale Zahlungsmittel (Bitcoin, Ethereum, Ripple, Litecoin und Dash etc. etc.)

Die Bitcoins sind im Abschluss der Firma oder aber im Wertschriftenverzeichnis der natürlichen Person zu deklarieren. Der Bestand an Bitcoins etc. kann in der Regel mit einem Ausdruck der Jahresendbestände im Wallet, also der digitalen Brieftasche belegt und deklariert werden. Hat die Eidgenössische Steuerverwaltung mangels regelmässigem repräsentativen Handel keinen offiziellen Kurswert festgelegt, so ist die Kryptowährung zum Jahresendkurs jeder Handelsplattform einzutragen, über welche die Kauf- und Verkaufstransaktionen ausgeführt werden.

«De lege ferenda» ist ein Abschlag wie bei den WIR Zahlungsmitteln wünschenswert, da die digitalen Währungen bezüglich ihrer Wechselbarkeit und Ausgabefähigkeit ähnlich wie WIR zu bewerten sind. Erhält jemand als angestellte Arbeitnehmerin bzw. Arbeitnehmer Lohnzahlungen oder Gehaltsnebenleistungen in Form von Bitcoins oder anderer Kryptowährungen, so handelt es sich um steuerbares Erwerbseinkommen, welches auf dem Lohnausweis aufzuführen ist. Als Betrag aufzuführen, ist der Wert zum Zeitpunkt des Zuflusses umgerechnet in Schweizer Franken.

Vereinnahmt jemand als Selbständigerwerbender Bitcoins oder andere Kryptowährungen (digitale Währungen) als Entgelt für erbrachte Leistungen oder Dienstleistungen, so handelt es sich um Einkommen aus selbständigem Erwerb. Als Ertrag ist der Wert zum Zeitpunkt des Zuflusses umgerechnet in Schweizer Franken zu erfassen. Ob die Wertzuwächse bei Bitcoins steuerbares Einkommen sind oder als noch nicht realisiert gelten, richtet sich nach dem Kreisschreiben des gewerbsmässigen Wertschriftenhändlers. Je höher die eingesetzten fremden Mittel zum Kauf von Bitcoins sind, je häufiger sich die Bitcoins umschlagen, je mehr Fachkenntnisse beim Kauf und Verkauf digitaler Zahlungsmittel gebracht werden, umso mehr sind die Gewinne realisiert und werden dann somit besteuert. Der Kryptohandelsgewinn gilt dann als steuerbar.

Die Eidg. Steuerverwaltung legt jeweils Ende Jahr einen Wert für einen Bitcoin fest, die Kantone halten sich bei ihren Veranlagungen an den Wert der Eidgenössischen Steuerverwaltung. In kürzester Vergangenheit haben die Bitcoins erhebliche Wertzuwächse realisiert. Da sie nur begrenzt handelbar sind, meine ich, dass der Wertzuwachsgewinn erst dann besteuert werden darf, wenn die Gewinne realisiert sind. Dies als Folge des Realisationsprinzips. Nach dem Verlustantizipationsprinzip, Teil des Realisationsprinzips, müssen Verluste auf den Bitcoins Beständen hingegen dann vom Steueramt als einkommensmindernd akzeptiert werden, wenn sie seit ihrem Kauf oder Erwerb der Bitcoins bis zum 31.12.2017 auftreten. Dies als Folge des Imparitätsprinzips.

Text von Dr. C. Oesch, Leiter Sektion Steuern des Schweizerischen KMU Verbandes

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

Anzeigen

Kundschaftsentschädigung: Wenn der Aussendienst zwei Mal klingelt

Michele Imobersteg, Wirtschaftsjurist und Mediator vertritt die rechtlich relevanten Interessen der KMU-Mitglieder im Grossraum Basel und Ostschweiz

Lohn, Provisionen, Spesen und Sozialleistungen wurden ordentlich saldiert. Doch, welch eine Überraschung für den Arbeitgeber, wenn sein langjähriger Aussendienstmitarbeiter sich nach ein paar Jahren mit einer Lohn-Nachforderung von zweihunderttausend Franken wieder meldet

Fünfzehn Jahre lang war Duri Mosimann (Name erfunden) als «freier Mitarbeiter» für eine produzierende Unternehmung im Mittelland unterwegs. Als er mit dem Aussendienst anfing, arbeiteten in seiner Firma vier Personen. Das Gebiet war noch voller Umsatzpotenzial. Mosimann war der einzige Verkäufer. Er kannte das Gebiet wie seine Westentasche. Im Laufe der Jahre vervielfachte sich der Umsatz bis er sich auf hohem Niveau stabilisierte. Doch mit dem Aufkommen des Internets lag es auf der Hand, dass die Firma die Marge nur noch halten konnte, wenn sie einen Webshop eröffnete. Der Aussendienst wurde überflüssig.

Der Gebietsvertreter, der einsame Wolf

Bis vor wenigen Jahren war das Auto das Büro des Aussendienstes. Die Autobahn war der direkte Kanal zum Kunden. Und der Bestellblock die Garantie für sein Salär am Fünfundzwanzigsten. Der Aussendienstler war der gern gesehene einsame Wolf. Ein nur auf den Aufbau des Kundenstammes fokussierter Externer Interner. Bei Mosimann ist es augenfällig, dass er seine Firma über Jahre hinweg zum Wachstum verholfen hat. Nun sitzt er ohne Erwerbsmöglichkeit daheim. Die Digitalisierung «bedient» seine Kunden. Das Internet wurde Duri zum Verhängnis. Das Internet wurde Duri jedoch auch zum Helfer. Beim Surfen tippte er «Kundschaft» ein. Die Vorschlagsfunktion von Google zeigte «Kundschaftsentschädigung» an.

Die Kundschaftsentschädigung

Da der von Duri Mosimann als Agent vermittelte Liefervertrag direkt zwischen seiner Auftraggebenden Firma und dem Kunden geschlossen wird, kennt der Auftraggeber den vom Agenten vermittelten Kundenstamm. Er muss den Kundenstamm bei Vertragsende somit nicht «abkaufen». Das Obligationenrecht nennt mit Art. 418u einen zwingenden Anspruch des Agenten auf eine Entschädigung für den von ihm geschaffenen Kundenstamm (Kundschaftsentschädigung) vor. Dieser Anspruch kann nicht wegbedungen werden. Es handelt sich nicht um einen Schadenersatzanspruch, sondern um eine vom Gesetz vorgesehene Abgeltung der beim Unternehmer auch nach Beendigung des Handelsvertriebsvertrags verbliebenen Vorteile aus den von Agenten geschaffenen Kundenbeziehungen. Der vom Agenten geschaffene Kundenstamm gehört dem Auftraggeber, nicht dem Agenten (obwohl manche Handelsvertreter dies irrtümlich annehmen). Der Auftraggeber muss dem Handelsvertreter für den neu geschaffenen, erweiterten Kundenstamm jedoch eine Entschädigung zahlen. Die Voraussetzungen für den Anspruch auf Kundschaftsentschädigung entstehen kumulativ aus:

a) Beendigung der Vertragsbeziehung aus einem vom Agenten nicht zu vertretenden Grund,
b) wesentliche Erweiterung des Kundenkreises durch den Agenten und
c) verbleiben erheblicher Vorteile beim Auftraggeber als Folge der wesentlichen Erweiterung des Kundenkreises.

Der Ausgleichsanspruch fällt dahin, wenn der Agent von sich aus, ohne begründeten Anlass (Eigenkündigung) kündigt.

Anspruch auf Nachforderung

Der Ausgleichsanspruch steht nur zu, wenn der Agent während der Vertragsdauer den Kundenkreis wesentlich erweitert hat. Die Erweiterung muss auf die Tätigkeit des Agenten zurückzuführen sein und nicht auf Absatzbemühungen des Auftraggebers selbst, Preissteigerungen oder auf die konjunkturelle Entwicklung. Die Netto-Zunahme der hinzugewonnenen Kunden von Mosimann lässt sich leicht ermitteln. Die obigen Voraussetzungen a) bis c) treffen zu. Demnach hat Mosimann Anspruch auf die Kundschaftsentschädigung. In einem fünfzehn Jahre dauernden Arbeitsverhältnis kann sich die Nachforderung leicht auf ein paar hundert Tausend Franken festlegen. Es sei hiermit empfohlen, in jeder Zusammenarbeit mit Aussendienstmitarbeitern, Handelsvertretern, Agenten oder «freien Mitarbeitern» (diese Bezeichnungen wurden bewusst nicht näher spezifiziert) die Kundschaftsentschädigung zu definieren: Dori Mosimann klingelt nur ein Mal.

meinJurist
Orientierung. Sicherheit.

meinJurist KmG
Wirtschaftsmediation
8252 Altparadies · 8953 Dietikon
079 430 50 71 · info@meinJurist.ch

FÜR IHRE ORIENTIERUNG UND SICHERHEIT

Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes profitieren von der Möglichkeit, bei auftretenden Rechtsfragen eine kostenlose Erstberatung zu beanspruchen.

Eines Tages wird auch meine Firma verkauft. Die sieben Fehler in der Nachfolgeplanung

Referent: Hans Jürg Domenig ist Spezialist für Firmenverkauf und Nachfolge-Experte beim NOSUF.

Ist ein Firmenverkauf komplexer als ein Hausverkauf?
Am Donnerstag lud der gemeinnützige Verein NOSUF zum Referat über die sieben Fehler in der Nachfolgeplanung ein. Über 40 Anwesende konnten einen interessanten Vortrag vom Nachfolge-Experten Hans Jürg Domenig erleben und erfuhren, dass ein Firmenverkauf sehr viel komplexer ist, als z.B. ein Hausverkauf. Verschiedene Stolpersteine können die Freude über einen Firmenverkauf schnell verderben.

Nur massgeschneiderte Lösungen
Keine Nachfolgelösung gleicht der anderen. Was am Anfang nach einem einfachen Geschäftsprozess aussieht, entwickelt sich in der Umsetzung zu einem komplexen Prozess, bei dem viele Nebenschauplätze berücksichtigt werden müssen. Dementsprechend viele Fallstricke lauern bei einer Nachfolgelösung. Nicht nur bei rechtlichen und steuerlichen Fragen können teure Fehler begangen werden, sondern auch bei den Strukturen und Einschätzung der Möglichkeiten. In einem Beispiel führt der Nachfolgespezialist aus, dass die naheliegendste Lösung, den besten Mitarbeiter zum Nachfolger zu machen, an der komplementär anderen Lebensplanung dessen Frau scheitern kann oder in einem anderen Fall ein Verkauf erst möglich wurde, als mit verschiedenen Teilverkäufen eine Lösung gefunden wurde.

Die sieben häufigsten Fehler
Der Referent berichtete anhand von sieben Praxisbeispielen, worauf besonders geachtet werden muss:

1. Fälle, bei denen der Nachfolger kurz vor der Übernahme abspringt, sind weit häufiger als gedacht
2. Indiskretionen können erheblichen Schaden anrichten, wenn die Verkaufsabsicht öffentlich kundgetan wird
3. Verkaufspreise, die entfernt von realistischen Marktpreisen sind, führen zu Frustrationen
4. unvollständige Planung birgt Haftungsrisiken weit über das Verkaufsdatum hinaus
5. verpasste Zeitplanung zieht steuerliche und rechtliche Konsequenzen nach sich, die vermeidbar wären
6. sind beide, Verkäufer und Käufer bereit für eine Übernahme, oder müssen noch emotionale Brücken gebaut werden für eine gute Lösung?

Fallstricken aus dem Weg gehen
Der Referent verstand es, nicht nur die rationalen, rechtlichen, steuerlichen und strategischen Aspekte darzustellen, sondern auch die emotionalen. Denn oft entscheidet über den Erfolg einer Firmentransaktion nicht nur die fachliche, sondern eben auch die emotionale Perspektive. Fehler auf sachlicher Ebene lassen sich, gemäss dem Vortragenden, mit einer Nachfolgefallprüfung und mit einer Checkliste für die Firmentransaktion vermeiden. Für eine positive Lösung für alle Seiten braucht es hingegen Einfühlungsvermögen und Verhandlungsgeschick.

Juristische und steuerliche Aspekte
Im Anschluss berichtete NOSUF Präsident Dr. Michele Imobersteg über die juristische Ausgestaltung der Vertragswerke beim Firmenverkauf. Nicht nur der Kaufvertrag als zentrales Vertragswerk, sondern auch Darlehensverträge, Gesellschaftervereinbarungen und viele weitere Dokumente müssen erstellt werden. Zudem sind nicht nur die beiden Vertragsparteien eines Firmenverkaufs involviert, sondern auch familien-, ehe-, und erbrechtliche Themen müssen bedacht werden. Während der Verkauf einer Aktiengesellschaft oder GmbH steuerfrei ist, gehen bei einer Einzelunternehmung ohne geschickte Planung gut und gern ein Drittel des Erlöses für Steuern und Sozialversicherungen weg. Daher lohnt eine Analyse der gesellschaftsrechtlichen Situation, um rechtzeitig vor dem Verkauf eine steuergünstige Variante der Gesellschaft zu installieren.

Fragen zum Asset- oder Share-Deal bis zur Firmenbewertung
Bei der anschliessenden Fragerunde erfuhren die Teilnehmer, wie eine Verstrickung von Immobilien mit dem Unternehmen aufgelöst werden können und was der Vorteil eines Share-Deals (Verkauf von einer Aktiengesellschaft oder einer GmbH) oder eines Asset-Deals (Verkauf von allen Vermögenswerten einer Firma) ist. Die brennendste Frage allerdings war für die meisten, wie wird eine Firma bewertet. Auch dafür bekamen die Teilnehmer konkrete Handlungsanweisungen mit. Hans Jürg Domenig begleitet Firmen bis zum erfolgreichen Verkauf und beantwortet kostenlose Fragen zum Thema Unternehmensverkauf telefonisch oder per E-Mail unter dem Stichwort «NOSUF-Nachfolge-Check» an: info@firmen-nachfolge-verkauf.ch.

NOSUF
Ostschweizer Unternehmerforum

NOSUF Unternehmerforum
Klostergutstrasse 4 · 8252 Altparadies
079 430 50 71 · www.nosuf.ch

Das NOSUF-Unternehmerforum ist Verbandspartner des SKV für die Ostschweiz. Mitglieder des Schweizerischen KMU-Verbandes sind herzlich eingeladen, an den Netzwerk- und Wissenslunchs in Frauenfeld teilzunehmen. Anmeldung über www.nosuf.ch

Unternehmertreffen 2018

Seit 2006 finden von März bis November die Unternehmertreffen jeweils am Donnerstag Abend in der Deutschschweiz statt. An diesen Unternehmertreffen, welche nicht vergleichbar sind mit Publikums– oder Gewerbemessen, da ausschliesslich aktive Unternehminnen und Unternehmer zu diesen Anlässen eingeladen werden, finden sich mittlerweile jedes Mal zwischen 100 und 200 Personen ein. Ziel dieser Anlässe ist die Vergrösserung des eigenen Netzwerkes und das Finden von neuen Synergiepartnern sowie die Anbahnung neuer Kontakte und Kooperationen.

Auf Wunsch vieler Firmen wurde bereits 2006 die Möglichkeit geschaffen, dass Firmen sich auch direkt vor Ort präsentieren und als Aussteller an der integrierten Tischmesse teilnehmen können.

Nutzen auch Sie die Möglichkeit, Ihr persönliches Netzwerk auszubauen, denn wo sonst haben Sie die Gelegenheit, an einem Abend bis zu 100 qualifizierte Kontakte zu machen? Nutzen auch Sie die Möglichkeit, Ihre Firma, Produkte und Dienstleistungen einem breiten Publikum zu präsentieren, aber auch neue Kontakte zu knüpfen und aktives Networking zu betreiben. Wiederum stehen mehrere Pinnwände zur Verfügung, an welchen auch die Besucher kostenlos ein Firmenportrait sowie ihre Produkte und /oder Dienstleistungen publizieren können.

Auf **www.unternehmertreffen.ch** finden sich übrigens zahlreiche weiterführende Informationen, Fotos und Videos, so dass Sie sich ein Bild machen können, was ein Unternehmertreffen auch Ihnen und Ihrer Firma bringen kann.

Nichts ersetzt den persönlichen Kontakt!
Wir blicken auf zahlreiche erfolgreiche Unternehmertreffen zurück, es konnten wieder gute Kontakte geknüpft werden. Das positive Feedback und die ersten Erfolgs-Stories, welche sich aus neuen Kooperationen ergeben haben, freut uns natürlich sehr und beflügelt uns noch mehr, solche Unternehmertreffen durchzuführen. Es ist schön zu sehen, wie aktiv die KMU sind und wie sie das Networking entdecken. Der persönliche Kontakt bietet einen Grundstein, um ein verlässliches Beziehungsnetz entstehen zu lassen, welche im Business eine starke Bedeutung findet. Vier Unternehmertreffen stehen dieses Jahr auf dem Terminkalender.

Werden Sie Eventpartner und profitieren Sie von einer starken Präsenz!
Wiederum bieten wir die Möglichkeit, dass Sie als Eventsponsor die vielfältigen Publikationsmöglichkeiten nutzen können. Wir haben ein besonders interessantes Eventpackage für Sie geschnürt. Hier sehen Sie, was wir Eventpartnern bieten können und welchen Nutzen Sie davon haben.

Wir freuen uns, Sie an unserem Event begrüssen zu dürfen.
Jetzt sofort anmelden unter: www.unternehmertreffen.ch

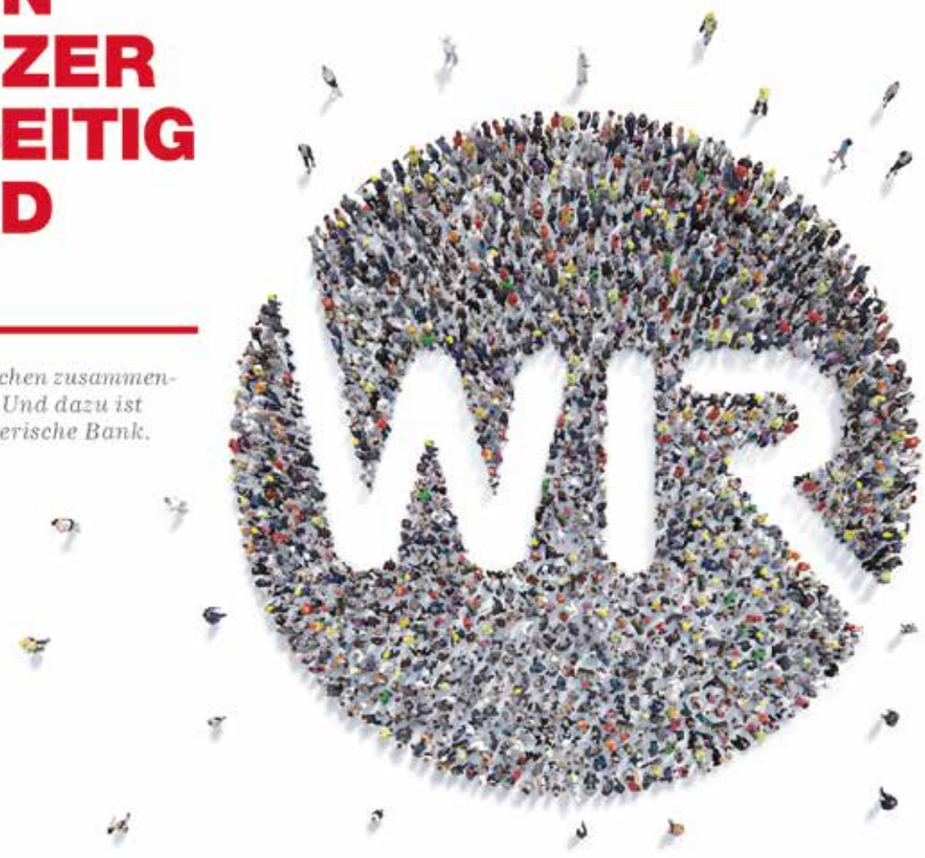
Datum	Ortschaft	Netzwerk
15.03.2018	Zug	www.netzwerk-zug.ch
07.06.2018	Uitikon	www.netzwerk-zuerich.ch
30.08.2018	Winterthur	www.netzwerk-zuerich.ch
25.10.2018	Cham	www.netzwerk-zug.ch

SKV Schweizerischer KMU Verband
FLYERALARM
MIGROL
telico
iba
localsearch
Comatic
Crésus Unternehmersoftware

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.

Schweizer KMU: 5 Vorteile der KMU-Finanzierung mit Crowdlending

Schweizer KMU gehen neue Wege, wenn es um Finanzierung und Kredite geht. Sie nutzen mehrere Partner und können bei kleineren Kreditbeträgen Crowdlending nutzen. Im Austausch für Transparenz liefert die Crowdlending-Community einen starken Werbeeffekt. Folgende fünf Pluspunkte des Crowdlending sollten Entscheider bei der KMU-Finanzierung beachten:

Die Gründer v.l.n.r.: Alwin Meyer, Stefan Nägeli, Andreas Hu

Vorteil 1: Schweizer KMU senken Abhängigkeit von dominanten Kreditgebern
Rund ein Viertel der Schweizer KMU hat heute mehr als eine Kreditquelle. Damit reduzieren sie die Abhängigkeit von den einzelnen Kreditgebern. Doch gut drei Viertel der KMU haben nur eine einzige Kreditbeziehung – meist die zur Hausbank. Diese hat umfassenden Einblick ins Unternehmen und die Finanzierungsentscheidungen nehmen prägenden Einfluss auf das KMU. Je stärker ein Unternehmen auf einen einzigen Finanzierungsgeber angewiesen ist, umso grösser ist die Abhängigkeit von dessen Befindlichkeit. Ein Kredit suchendes KMU sollte gut abwägen, welchen Wert die eigene Unabhängigkeit in diesem Kontext hat. Bei der KMU-Finanzierung gibt es heute Alternativen zu Banken. Das Crowdlending ermöglicht KMU die Kreditaufnahme direkt von Kapitalanlegern ohne Finanzintermediär. KMU können ihre Kreditquellen diversifizieren und reduzieren die Abhängigkeit von ihren einzelnen Geldgebern.

Grund 2: Effizienter Zugang zu kleineren KMU-Krediten
Schweizer KMU fragen häufig vergleichsweise geringe Kreditbeträge nach. So sind 33 Prozent der KMU-Finanzierungen Kredite unter 100'000 Franken und weitere 41 Prozent der KMU suchen zwischen 100'000 und einer Million Franken. Die Zahlen beinhalten alle Kreditarten. Vor allem bei geringeren Kreditbeträgen ohne die Stellung banküblicher Sicherheiten sind Crowdlending-Plattformen im Vorteil. Sie sind auf tiefe Prozesskosten optimiert und können diese KMU-Finanzierung rasch und effizient bereitstellen. So können KMU auch kleinere Investitionsprojekte effizient finanzieren und abwickeln.

Grund 3: Banken meiden das Risiko von KMU-Wachstumsfinanzierungen
Es gibt immer weniger unbesicherte Kredite für Schweizer KMU. Deren Volumen ist in den vergangenen acht Jahren von 72 auf noch 40 Milliarden Franken gesunken, wie aus einer Statistik der SNB hervorgeht. Banken als die Hauptkreditgeber tragen dadurch weniger Risiken. Allerdings meiden Banken die Vergabe risikoreicherer Kredite, weil sie ihr Risikopotenzial über Fristentransformation und Eigenkapital-Leverage ausschöpfen. Schweizer KMU erhalten für ihre Wachstumsprojekte somit nur schwer eine Finanzierung. Sie sind zunehmend auf alternative Finanzierungsmöglichkeiten angewiesen. Crowdlending hat das Potenzial, diese Lücke in der KMU-Finanzierung der Schweiz zu verkleinern.

Grund 4: Schweizer KMU fehlen oft finanzstarke Family & Friends
Für viele Unternehmer sind Familie und Freunde die ersten Geldgeber. Doch nicht jeder kann auf sie zurückgreifen. Wenn ein 35-jähriger Mitarbeiter einer Metallbaufirma mit fünf Mitarbeitenden den Betrieb für 200'000 Franken kaufen könnte, hat er ohne starke Eigenkapitalbasis keine Chance. Das KMU wird vermutlich aufgelöst, statt für einige die Chance auf Unternehmertum und Wachstum zu sein. Den üblichen Risikokapitalgebern ist der Betrieb zu klein und die Branche nicht sexy genug. Crowdlending kann Fremdkapital bereitstellen, um solche Betriebsübernahmen zu finanzieren. Ganz ohne Eigenkapital geht es aber auch dabei nicht.

Grund 5: Transparenz punktet bei der KMU-Finanzierung und gewinnt Fans
Aus unserer umfangreichen Erfahrung mit dem Crowdlending für KMU wissen wir, dass viele Betriebe sich gern sehr transparent darstellen, auch gegen aussen. Die überlieferte Verschlossenheit bei Finanzangelegenheiten ist nicht nötig. Im Austausch für Transparenz erhält ein KMU Vertrauen – eine starke Währung! Gerade bei der Finanzierung von Wachstumsprojekten ist dieses Vertrauen ein Element für PR und Kundenbindung. Crowdlending erschliesst KMU bisher ungekannte Möglichkeiten – Kreditgeber werden zu Fans des Unternehmens.

Die KMU-Spezialisten
Swisspeers ist eine unabhängige Crowdlending Plattform, die es Unternehmen erlaubt, bei Investoren direkt – also ohne Zwischenschaltung eines Finanzinstituts – Fremdkapital zu beschaffen. Wir unterstützen Schweizer KMU in Finanzierungsfragen mit professioneller Expertise und unserer intuitiven Technologie.

swisspeers

swisspeers AG · www.swisspeers.ch
Zürcherstrasse 12 · 8400 Winterthur

Neues Energierecht bietet Chancen

Stefan Batzli, Geschäftsführer AEE SUISSE
Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz, www.aeesuisse.ch

Der Bundesrat hat das totalrevidierte Energiegesetz, dem die Schweizer Stimmbevölkerung in der Referendumsabstimmung vom 21. Mai 2017 zugestimmt hat, per 1. Januar 2018 in Kraft gesetzt. Mit dem Gesetz zusammen treten gleichzeitig drei neue und sechs revidierte Verordnungen in Kraft. Eine fast siebenjährige Auseinandersetzung um die Ausrichtung der Schweizerischen Energiepolitik findet damit ihren Abschluss. Das ist gut so, weil damit die für die Schweizer Wirtschaft so wichtige Rechtssicherheit zurückkehrt und die Unternehmen wissen, in welche Richtung sich das Schweizerische Energiesystem entwickeln wird. Klar ist, dass die Kernkraft in der Schweiz ein Ende finden wird und dass die Schweiz langfristig auch aus der bis heute grossen Abhängigkeit von fossilen Energieträgern aussteigen will. Darauf hat sie sich mit der Ratifikation des Klimaabkommens von Paris verpflichtet. Auch das ist ein guter Entscheid, wenn auch ein ambitionierter. Aber die Schweiz ist es sich gewohnt, Vision zu entwickeln und umzusetzen. Dafür stellvertretend steht der Gotthardtunnel, den unser Land nicht nur in der geplanten Zeit, sondern auch noch unter Budget realisieren konnte. Die Welt beneidet uns um diese Qualitäten.

Am 1. Januar haben wir uns nun definitiv auf den Weg gemacht, dem Gotthard-Erlebnis mit der Energiewende einen weiteren Meilenstein in der Geschichte der Schweiz folgen zu lassen. Natürlich sind wir schon lange in diese Richtung unterwegs. Private, viele KMU, Städte und Gemeinden setzen seit Jahren auf eine nachhaltige Energieversorgung.

Nicht (nur), weil sie ökologische Musterschüler sein wollen, sondern weil es sich schlicht weg rechnet. Gerade diese Botschaft ist längstens in der Wirtschaft angekommen. Dazu kommt, dass wir als Innovations-Weltmeister Technologien und Dienstleistungen entwickeln, die sich nicht nur in unserem Land, sondern weltweit verkaufen lassen. Das neue Energiegesetz unterstützt diese Aktivitäten und garantiert allen Beteiligten verlässliche Rahmenbedingungen.

Noch in diesem Jahr wird die Botschaft zur Revision des CO2-Gesetzes erwartet. Damit soll das Klimaübereinkommen von Paris und das Emissionsreduktionsziel im Wesentlichen umgesetzt werden. Dass die Klimaveränderung nicht nur das Problem weit entfernter Atolle ist, zeigt sich hierzulande u.a. im dramatischen Rückgang der Gletscher und in den sich häufenden extremen Wetterereignissen. Bondo ist kein Einzelfall und weitere schwere Hangrutsche werden folgen. Die Schweiz tut deshalb gut daran, sich an vorderster Front für einen echten Klimaschutz zu engagieren. Die anstehende Revision des CO2-Gesetzes wird ein erster Lackmustest sein und zeigen, wie ernst es die Schweizer Politik damit meint.

Bleibt zum Schluss noch eine Ankündigung in eigener Sache: Am 20. März 2018 wird die AEE SUISSE zum 6. Mal ihren Jahreskongress durchführen. Wir werden die Frage des Vertrauens in die Energiezukunft diskutieren wollen – mit Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft. Aber vor allem auch mit Ihnen als Vertreterinnen und Vertreter der Schweizer KMU-Wirtschaft. Wir freuen uns, Sie dann in der Umwelt Arena in Spreitenbach begrüssen zu dürfen. Ab sofort nehmen wir gerne Ihre Anmeldung entgegen unter aee-kongress.ch/anmeldung.

www.aeesuisse.ch

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.

Biella SimplyFind. Die externe physische und digitale Archivierung setzt sich durch

Oft platzen Archive aus allen Nähten oder die Aktenberge werden unübersichtlich und unter suboptimalen Bedingungen in zu teuren Räumlichkeiten gelagert. In solchen Fällen ist es an der Zeit, über eine externe Archivierungslösung nachzudenken. Denn mit einem Outsourcing kann der Platz besser genutzt werden. Zudem garantieren professionelle Archivdienstleister mit umfangreichen Sicherheitsvorkehrungen den Schutz vor Verlust und unbefugtem Zugriff. Auch die Einhaltung der verschärften gesetzlichen Vorschriften ist so sichergestellt. Wird die physische mit der elektronischen Archivierung kombiniert, lässt sich die digitale Transformation konsequent vorantreiben. Dank der einzigartigen semantischen Volltextsuche des Archivierungsspezialisten Biella SimplyFind wird das Wiederfinden der Dokumente extrem einfach. Dieser Anbieter garantiert zudem, dass sämtliche Daten nur in der Schweiz gespeichert werden. Dies schafft die optimale Voraussetzung für eine sichere, zukunftsgerichtete Arbeitsweise.

Es gibt viele Gründe für eine externe Archivierung

Zugegeben, Archivfragen stehen meist nicht zuoberst auf der Prioritätenliste einer Geschäftsleitung. Doch akute Situationen können plötzlich auftreten und der latente Zeitverlust durch unnötige Sucherei ist schleichend. Daher sollten sich Unternehmen frühzeitig mit dieser Thematik auseinandersetzen und die Archivierung optimal in die Prozessabläufe einbauen. Dies spart Zeit und viel Geld. Nehmen wir das typische Beispiel eines mittleren Unternehmens, das seine Akten in den Büroräumlichkeiten lagert. Da kommen während der 10-jährigen Aufbewahrungspflicht locker einige hundert Ordner zusammen, die den Raumbedarf von mehreren Arbeitsplätzen besetzen. Hier drängt sich eine externe Archivierung schon aus Kostengründen auf. Zudem ist die Sicherheit von herkömmlichen firmeneigenen Papierarchiven schwierig zu gewährleisten. Wie ist der Schutz vor Elementarschäden? Haben wirklich nur die berechtigten Personen Zugriff auf Verträge, Belege und Mitarbeiterdaten? Auch wenn Firmen aufgelöst werden, muss die gesetzliche Aufbewahrungspflicht trotz fehlendem Domizil weiterhin erfüllt werden.

Die digitale Transformation beginnt beim Archiv

Heute sind viele Dokumente bereits elektronisch vorhanden. Sie können somit ohne grosse Umwege in unveränderbare PDF/A umgewandelt und so direkt archiviert werden. Zudem ist es ratsam, dass Unternehmen die Digitalisierung ihrer Prozesse vorantreiben – am besten gleich mit dem Archiv anfangen! Zur Effizienzsteigerung sollten nämlich auch Papierbelege zurückliegender Geschäftsjahre gescannt und ebenfalls im elektronischen Archiv abgelegt werden. Mit Zugriffsberechtigungen können Nutzer die Dokumente von jedem Gerät aus jederzeit und ortsunabhängig abrufen. Eine clevere Onlineverwaltung und Indexierung helfen beim schnellen Finden. Der Nutzen eines digitalen Archivs leuchtet somit sofort ein.

Für optimale Archivierungslösungen am besten zum Spezialisten!

Bekannt für ihre flexiblen und umfassenden Dienstleistungen ist das Schweizer Unternehmen Biella SimplyFind. Seit der Erfindung ihres legendären Bundesordners® vor über 100 Jahren gilt die Biella Gruppe als der Schweizer Archivierungsspezialist schlechthin. Die Experten von Biella SimplyFind haben bereits unzählige Firmen – vom Kleinbetrieb bis zum Konzern – sowie zahlreiche Branchenverbände und öffentliche Verwaltungen beim Aufbau eines externen physischen oder digitalen Archivs unterstützt. Biella SimplyFind deckt alles ab, was Unternehmen heute für die effiziente Kombination der physischen und digitalen Archivierung benötigen und begleitet die Kunden durch den zum jeweiligen Bedürfnis passenden Archivierungsprozess. Ein übersichtliches Online-Verwaltungstool mit semantischer Suche lässt alle Dokumente ganz einfach finden. Ohne neue teure Software anzuschaffen, können Kunden damit jederzeit auf ihre physischen und digitalen Dokumente zugreifen.

Optimale Sicherheit durch 100% schweizerische Lösung

Biella SimplyFind ist der einzige Archivdienstleister, der als rundum helvetisches Unternehmen die ganze Dienstleistungskette an analogen und digitalen Archivierungslösungen anbietet und so eine Brücke zwischen beiden Welten schafft. Neben der Aufbewahrung der Ordner im sicheren Archiv in Brügg bei Biel, setzen sie auch mit innovativen digitalen Lösungen Massstäbe. Die Daten des E Archivs sind mehrfach verschlüsselt auf hochsicheren Schweizer Servern in den Alpen gespeichert.

www.simplyfind.com

Lange Tradition im Verwalten von Dokumenten

Die Biella SimplyFind AG gehört zur Biella Group mit Sitz im schweizerischen Brügg bei Biel. Seit der Gründung im Jahre 1900 hat sich der Erfinder des Bundesordners® zu einem dynamischen Unternehmen im Verwalten und Finden von Dokumenten entwickelt. Innovative Lösungen schaffen Ordnung im digitalen Informations- und Dokumentenuniversum. Hybride Produkte verbinden den physischen mit dem digitalen Dokumentenkreislauf. Biella SimplyFind ist der Spezialist im Bereich der gesetzeskonformen Archivierung und hochsicheren Datenspeicherung. **www.simplyfind.com**

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

MIGROL

3 Rp./l günstiger tanken

Bargeldlos an 370 Stationen tanken, waschen, einkaufen und dabei 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

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.

Ein Mailing sorgt für mehr Bewegung

Für viele KMU gehört die regionale Nähe zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren, so auch für Fitnessstudios. Deshalb setzt der Westschweizer Branchenleader Let's Go Fitness bei seinen Werbekampagnen auf regional gestreute, unadressierte Mailings – und gewinnt neue Kunden.

Er wurde vom Fitnesstrainer zum CEO der grössten Westschweizer Fitnesskette: 20 Jahre nachdem Jean-Pierre Sacco in Lausanne sein erstes Fitnessstudio eröffnet hat, ist Let's Go Fitness auf 49 Clubs mit rund 50'000 Mitgliedern angewachsen. Weil im Vergleich zur Konkurrenz mehr Mitarbeitende pro Studio im Einsatz sind, werden die Kundinnen und Kunden besonders individuell betreut.

Um sich im harten Konkurrenzkampf an der Branchenspitze zu behaupten, setzt das Unternehmen auf eine aktive Kommunikation mit einer Multichannel-Strategie. Die einzelnen Zielgruppen werden gemäss ihren Kommunikationsgewohnheiten über verschiedene Online- und Offlinekanäle angesprochen. Das Fundament der Kommunikation bilden dabei die sogenannten Owned Media – eigene Plattformen wie Website, Blog, Newsletter und Social-Media-Auftritt.

«Mit PromoPost-Sendungen können wir unsere Werbebotschaften auf die jeweilige Region abstimmen»: Jean-Pierre Sacco, CEO von Let's Go Fitness.

Auf die Region abstimmen

Zusätzlich führt Let's Go Fitness etwa dreimal jährlich gezielte Kampagnen durch. Im vergangenen Herbst zum Beispiel setzte das Unternehmen eine Aktion um, bei der es 200 Franken Rabatt auf jedes neu gelöste Fitnessabo gewährte. Zu den wichtigsten Massnahmen der Kampagne zählte der unadressierte Versand eines Flyers. «Mit solchen PromoPost-Sendungen können wir unsere Werbebotschaften auf das jeweilige Gebiet abstimmen», erklärt Jean-Pierre Sacco, CEO von Let's Go Fitness. «Die Segmentierung nach Regionen ist in unserer Branche zentral, weil die Kunden bei der Wahl ihres Fitnesscenters vor allem die Nähe zum Wohn- oder Arbeitsort berücksichtigen.»

Praktische Tipps fürs Dialogmarketing

Mit der Wissensplattform DirectPoint der Post erhalten KMU Inspiration, Wissen und Werkzeuge für ihren Geschäftserfolg – egal, ob sie sich lieber online oder offline informieren. Die Website www.post.ch/directpoint ist das Herzstück der Plattform. Sie enthält unter anderem Geschichten, Fachartikel, Interviews, Checklisten und Tipps.

Bei der letzten Herbstaktion verschickte Let's Go Fitness deshalb einen beidseitig bedruckten Flyer mit Lasche. Auf der Vorderseite war das Sonderangebot zu sehen, auf der Rückseite eine Liste der Studios von Let's Go Fitness in Wohnortnähe der Empfänger. Dazu entwarf das Unternehmen acht verschiedene Flyerrückseiten. Die Schweizerische Post kümmerte sich anschliessend um die Zustellung der rund 117'000 Flyer in den ausgewählten Regionen.

Auffallen dank der Lasche

Jean-Pierre Sacco ist mit den Ergebnissen der Herbstaktion sehr zufrieden: «Wir sind überzeugt, dass unadressierte Mailings auffallen und eine grosse Wirkung erzielen.» Der Grund für den Erfolg von PromoPost liegt buchstäblich auf der Hand. Viele Leute reagieren positiv auf Werbung zum Anfassen, weil sie die Sinne anspricht. Zudem erreichen unadressierte Sendungen auch Personen, die nicht oft online sind, und haben – mit einer Lasche versehen – einen Multiplikatoreffekt: Selbst Personen mit einem Aufkleber «Stopp – keine Werbung» an ihrem Briefkasten sehen die Laschen bei ihren Nachbarn.

Fiel in den Briefkästen auf und sorgte für neue Mitglieder: Flyer mit Lasche der erfolgreichen 200-Franken-Rabattaktion von Let's Go Fitness.

Unadressierte Werbung selbst planen

Wenn KMU eine regionale Zielgruppe ansprechen, sind unadressierte Werbesendungen (PromoPost) eine effiziente Möglichkeit. Damit erreichen sie kostengünstig eine grosse Zahl von Personen. Mit dem Onlinedienst PromoPost Manager der Post planen KMU den Versand von unadressierter Werbung einfach selbst. Sie bestimmen das Streugebiet und den genauen Zustelltag, ermitteln die Auflage, berechnen die Kosten und erteilen den Auftrag direkt online. www.post.ch/promopost

Nicolas Perrenoud, CEO Quickline im Interview von Helmuth Fuchs

Nicolas Perrenoud, CEO Quickline Group.

Moneycab: Herr Perrenoud, Quickline ist auch in diesem Jahr überdurchschnittlich gewachsen: 7% bei den TV-Kunden, 17% bei den Internet-Kunden und 34% bei den Telefonie-Kunden. Wie hat sich das auf die Profitabilität ausgewirkt und welche Wachstumsziele haben Sie für das kommende Jahr?
Nicolas Perrenoud: Unsere Profitabilität hat sich in den letzten Jahren stabil entwickelt. Wir haben sehr hohe Investitionen in unsere Produkt-Plattformen und Netzinfrastrukturen getätigt. Trotz zunehmenden Umsätzen gehen wir aufgrund der Abschreibungen aus den Investitionen und aufgrund des zunehmenden Wettbewerbsdrucks in Zukunft von einer Margenverschlechterung aus.

«Gemeinsam haben wir in den letzten vier Jahren rund 400 Arbeitsplätze geschaffen.»
Nicolas Perrenoud, CEO Quickline

Dieser Entwicklung wollen wir jedoch mit weiterem Wachstum, vor allem in den Bereichen Mobil-Telefonie und IPTV, sowie mit Kundenwachstum ausserhalb unseres bisherigen Gebiets entgegenwirken.

Sie arbeiten in einem speziellen Verbundnetz mit Partnern zusammen (Quickline-Verbund). Wie viel des Wachstums können Sie über die Partner abwickeln, wie viele Mitarbeitende werden Sie selbst anstellen?
Im Quickline-Verbund, der sich aus unserer Unternehmensgruppe und unseren 24 Quickline-Partnern zusammensetzt, ist die Anzahl Mitarbeitende im Gleichschritt gewachsen. Gemeinsam haben wir in den letzten vier Jahren rund 400 Arbeitsplätze geschaffen. In Zukunft wird das Wachstum flacher verlaufen.

Der Schweizer Telekom-Markt ist im Wesentlichen gesättigt und unter dem Preiswettkampf gehen die Erlöse der grossen Anbieter teilweise zurück. Welche Chancen sehen Sie in diesem schwierigen Umfeld für Quickline?
Unser «Dauerrezept Preis/Leistung, innovative Produkte und Top-Kundenservice» hat uns die letzten Jahre zu Wachstum verholfen und wir sehen dies auch als Chance für Quickline in der Zukunft. In den letzten Monaten haben wir erfolgreich ein attraktives Mobile-Angebot lanciert und ein innovatives TV-Produkt.

Für Aufsehen haben Sie jüngst mit der Lancierung eines kostenlosen und werbefreien schweizweiten Angebots über eine TV-App auf Ihrer eigenen TV-Plattform gesorgt. Wie viele Neukunden möchten Sie damit gewinnen und wie lange werden Sie dieses kostenlose Angebot aufrechterhalten können?
Wir sind davon überzeugt, dass das Kundensegment, welches sogenannte OTT (Over-the-Top)-Services bezieht, in den nächsten Jahren stark wachsen wird. Das Marktpotential schätzen wir dabei auf rund 500'000 bis 700'000 Haushalte in 5 Jahren ein. Quickline will mit dem neuen Angebot einen möglichst grossen Teil dieses Marktpotentials ausschöpfen. Das Produkt dürfte in der jetzigen Spezifikation auch in ein paar Jahren noch kostenlos sein.

«Es ist unser Ziel, eine Highend Userexperience zu bieten, jedoch zu einem Drittel des aktuellen Preises.»

«Gratis» ist kaum ein nachhaltiges Geschäftsmodell, ausser man könne wie Google oder Facebook mit Nutzerdaten Geld verdienen. Welches Geschäftsmodell verfolgen Sie mit Ihrem Gratis-Angebot?
Das Einsteigerprodukt, welches wir heute auf dem Markt haben, ist ohne Werbung. Später werden neue bezahlbare Optionen dazu kommen, unter anderem auch eine Lösung für den Firstscreen, also den Fernsehapparat mit einer TV-Box. Zudem hat der Kunde bereits heute die Möglichkeit, Filme und Sport-Events (MySports) zu kaufen. Es ist unser Ziel, eine Highend Userexperience zu bieten, jedoch zu einem Drittel des aktuellen Preises.

Was ist das Spezielle Ihrer eigenen TV-Plattform und welches waren die grössten Probleme, die Sie bei der Entwicklung der Plattform lösen mussten?
Wir haben das TV-Erlebnis persönlich gemacht. Jedes Familien-Mitglied kann sein eigenes Profil erstellen. Quickline TV lernt seine Kunden zu verstehen und macht Vorschläge zu Sendungen und Filmen, die zu den persönlichen Profilen passen. So bekommt der Vater beispielsweise Vorschläge für Actionfilme oder Fussball, die Mutter für Serien oder Dokumentationen und das Kind für Zeichentrickfilme.

«Wir bieten die 30 Std. Replay-Funktion an, eine Free-Version ohne Werbung und werden uns durch MySports und Eishockey differenzieren.»

Die Herausforderung in der Entwicklung war die Komplexität des Projekts. Wir wollten von Anfang an innovative Ideen umsetzen und neue Wege gehen. Das hat auch unsere Partner in der Umsetzung herausgefordert und beanspruchte mehr Zeit als wir angenommen haben. Zudem hatten wir den Anspruch, mit hoher Qualität auf den Markt zu kommen. Parallel schreitet die Technologie voran, was laufende Anpassungen erforderte.

Nebst den klassischen TV-Anbietern wie Swisscom, UPC und Sunrise buhlen Over-the-Top (OTT) Anbieter wie Zattoo, Teleboy oder Netflix um die Fernsehzuschauer.

Was kann Quickline den Zuschauern bieten, das sie nicht schon dutzendfach anderswo bekommen?
Wir bieten die 30 Std. Replay-Funktion an, eine Free-Version ohne Werbung und werden uns durch MySports und Eishockey differenzieren. Zattoo, Wilmaa oder Teleboy sind klassische App-Anbieter, welche den TV-Konsum primär auf Tablets, Smartphones – also dem Secondscreen – ermöglichen und sich entsprechend positioniert haben. Wir haben den Fokus Firstscreen und wollen den Kunden ein besseres Konsumerlebnis bieten.

Bei Bezahlsendern punkten vor allem Serien- und Sportanbieter. Im Sportbereich schalten Sie das Angebot von MySports auf, die vor allem Eishockey und Fussball abdecken. Wie entwickelt sich MySports bei Quickline, lassen sich damit neue Kunden gewinnen?
Es ist noch zu früh, um Bilanz zu ziehen. Wir verzeichnen erfreulich viele MySports Pro-Bestellungen. Auch von vielen Bestandskunden, MySports ist ein gutes Retention-Produkt.

Zur Digitalisierung der Schweiz braucht es vor allem ein stabiles und schnelles Glasfasernetz. Wie sehen Ihre Pläne aus bezüglich Erschliessung der Haushalte mit Glasfasertechnologie (FTTH)?
Wir suchen Partnerschaften mit guten Serviceorganisationen. Unsere Quickline-Partner bauen bereits intensiv ihre Netze mit FTTH aus. Bereits heute beziehen rund 5% all unserer Kunden die Quickline-Produkte End-to-End über die FTTH-Infrastruktur. Unser Vorteil ist, dass wir bereits im 2011 angefangen haben, unsere Services auf beiden Infrastrukturen anzubieten.

Welches sind die strategisch wichtigsten Projekte, die Sie in den kommenden Jahren umsetzen wollen?
Wir sind stets daran, neue Produkte und Projekte zu entwickeln. In naher Zukunft fokussieren wir uns auf die Weiterentwicklung unserer TV-Plattform, auf MySports und auf unsere nationale Ausrichtung. Mit dem OTT-Angebot bewegen wir uns hin zum Plattform-Anbieter und weg vom Infrastruktur (Netze)-Betreiber.

Zum Schluss des Interviews haben Sie noch zwei Wünsche frei. Wie sehen die aus?
Primär wünsche ich mir Gesundheit für meine Familie und mich.
Zweitens, dass es Quickline gelingt, noch mehr Bewegung in den Schweizer Telekommarkt zu bringen.

Moneycab.com
Helmuth Fuchs
Sternenweg 12 · 8840 Einsiedeln
Mobile 079 421 05 09
helmuth.fuchs@moneycab.com
www.moneycab.com

Der Gesprächspartner
Nicolas Perrenoud (Jg. 1973) studierte Betriebswirtschaft an der HWV Bern (Abschluss 1998). Er begann seine berufliche Laufbahn als Revisionsleiter bei Ernst & Young bevor er im Jahr 2000 zur BVGroup in den Bereich Private Equity/Venture Capital wechselte. Im 2003 machte er sich selbständig und übernahm diverse Mandate als CFO. Ende 2004 trat er als CFO in die Finecom Telecommunications AG (heutige Quickline AG) ein. Seit 2010 ist Nicolas Perrenoud CEO der Quickline AG und der Quickline Holding AG und somit massgeblich verantwortlich für das starke Wachstum und die Entwicklung des Quickline-Verbundes. In den letzten 13 Jahren beeinflusste er massgebend die Weiterentwicklung der Produkte und das Wachstum des Quickline-Verbundes und sammelte vertiefte Kenntnisse in der Telcobranche. Nicolas Perrenoud ist seit 2012 zudem Mitglied des Verwaltungsrates der Digital Cable Group AG in Zug, seit 2013 Mitglied des Verwaltungsrates der Quickline Business AG und Vorstandsmitglied des Branchenverbandes Suissedigital.

Das Unternehmen
Die Quickline-Gruppe gehört schweizweit zu den führenden Full-Service-Anbietern von Unterhaltung und Kommunikation. Die Angebote richten sich an Privatkunden, Geschäftskunden sowie Netzbetreiber. Die Quickline-Gruppe ist mit 24 unabhängigen Netzbetreibern im Quickline-Verbund zusammengeschlossen und versorgt im Schweizer Kabelnetzmarkt rund 400'000 Haushalte. Gemeinsam werden unter der Marke «Quickline» die Multimedia-Produkte Internet, Digital-TV/Radio, Festnetz- und Mobile-Telefonie vermarktet. Der Quickline-Verbund ist der drittgrösste TV-Anbieter und viertgrösste Internet- und Telefon-Anbieter in der Schweiz. Weitere Infos unter:
www.quickline.ch

Anzeigen

Modernste Infrarot-Wärmetechnik für Wohnung, Haus und Gewerbe

Bei Heizungen ist ein Umdenken dringend erforderlich. Es geht um Infrarotwärmestrahlung. Damit wird individuell in allen Räumen eine Wärmestrahlung erzeugt, die beim Auftreffen auf Wände, Böden, Decken und Körper absorbiert und an uns abgegeben wird. Es entsteht ein gleichmässiges und angenehmes Raumklima. Bei einer Raumtemperatur von 18°C wird diese als sehr angenehme 20 – 21°C empfunden, man spricht von Wohlfühlwärme. Es können Räume und Gebäude, unabhängig vom U-Wert und der geographischen Lage zu 100% und nach Bedarf kostengünstig, energiesparend und umweltfreundlich beheizt werden.

Beim Vergleich der Wirtschaftlichkeit einer Infrarot-Strahlungsheizung mit anderen Heizarten wird meistens von falschen Berechnungen ausgegangen. Die Vorteile der Infrarot-Wärmetechnik (Wärmestrahlungsheizung) werden dem Endverbraucher mit falschen Argumenten ausgeredet. Das geschieht offensichtlich durch die Unwissenheit der etablierten Heizungsbauer. Die Baufachleute und auch die Endverbraucher, die ja alles bezahlen müssen, sollten sich besser informieren lassen.

Da bei einer Wärmestrahlungsheizung die Luft kühler ist als Wand, Decken und Bodenflächen, kann auf den Wänden keine Feuchtigkeit mehr kondensieren. Es wird eine gleichmässige Luftfeuchtigkeit von circa 55 Prozent erreicht. Für diese Art der Beheizung bedeutet das, einmal trockene Wände, immer trockene Wände. Mittels Infrarot-Wärmestrahlung lassen sich Wohnräume sehr gleichmässig temperieren. Durch gezielte Platzierung der Paneele im Raum können Komfortzonen zusätzlich mit Wärme versorgt werden. Die Anwendungsgebiete von Infrarotheizungen reichen von der lokalen Inselheizlösung am Arbeitsplatz über komfortable Zusatzheizungen z.B. im Badezimmer bis hin zum innovativen Gesamtkozept mit Infrarotpaneelen als integriertes Hauptheizsystem bei Sanierung und Neubau. In der Gesamtkostenbetrachtung liegen die Vorteile von Infrarotheizsystemen in den vergleichsweise geringen Investitionskosten sowie einer langen Lebensdauer.

Der Entfall von Wartungs- und Instandhaltungskosten in Verbindung mit guten Verbrauchswerten entlastet das Haushaltsbudget zusätzlich. Dank modernster Technik sind Infrarot Heizlösungen auch ideal für die Kombination mit Photovoltaik, Batteriespeicher und Energiemanagementsystemen zur Eigenverbrauchsoptimierung geeignet.

Vollwertheizung

InfraPlus ist ein vollwertiges Heizsystem, das sich bestens zur Beheizung von Gesamtobjekten eignet. Wichtig dafür ist eine korrekte und individuelle Dimensionierung. Qualitativ hochwertige Infrarotheizungen sind als Hauptheizungen für Hauptwohnsitze sogar dringend zu empfehlen, da sie die höchste Behaglichkeit, die geringsten Anschaffungskosten sowie die geringsten Gesamtkosten aufweisen. Der Einbau ist einfach, schnell und sauber.

Energiezertifikat

InfraPlus zeichnet sich durch höchste Qualität, modernste Technik, hoher Wirkungsgrad und niedrigen Stromverbrauch aus. Einsparungen gegenüber konventionellen Zentralheizungen sollten bei der Anschaffung berücksichtigt werden. Viele Infrarotprodukte erreichen weniger als 50% Wärmestrahlung und werden gemäss der UNI-Kaiserslautern als Konvektionsheizungen und nicht als Niedrigenergie-Wärmestrahler bezeichnet. InfraPlus wurde gemessen und wissenschaftlich bestätigt.

Vergleich zu Zentralheizungen

Eine korrekt dimensionierte elektrische Infrarotheizung übertrifft an Behaglichkeit und Komfort die alle anderen Heizsysteme. Sie ist sauber, geräuschlos und darüber hinaus wartungsfrei. Mittels Wärmestrahlung lassen sich Wohnräume sehr gleichmässig temperieren. Durch exakte Platzierung von IR-Paneelen können zusätzlich Komfortzonen gezielt mit Wärme versorgt werden. Dies führt dazu, dass die zugeführte Energie punktgenau und sehr effizient dort eingesetzt werden kann wo sie benötigt wird. Herkömmliche Konvektionsheizungen nutzen hingegen Luft für den Wärmetransport. Die Nachteile sind bekannt. Durch die aufsteigende Warmluft entsteht ein grosses Temperaturgefälle zwischen Decke und Boden.

Während in der warmen Luftschicht unterhalb der Decke sehr viel Energie gespeichert ist, die dem Nutzer nicht zugänglich ist, befindet sich die kühlere Luft in Bodennähe. Der Nutzer ist gezwungen das Raumthermostat weiter nach oben zu drehen wenn kalte Füsse ausbleiben sollen. Ausserdem wirbelt der Warmluftstrom Staub und Bakterien in den Raum und belastet auch Allergiker zusätzlich. Im Gegensatz dazu entsteht bei Infrarotheizungen keine Aufwirbelung von Staub und Bakterien – sie sind daher gerade für Allergiker und Asthmatiker bestens geeignet. Durch die höhere Wandtemperatur gelangt Feuchtigkeit aus der Wand in die Luft und verbessert die Dämmung und das Raumklima, verhindert Kondensation und damit in der schlimmsten Folge, den Schimmel. Die homogene Temperaturverteilung im Raum steigert die Behaglichkeit.

Vorteile der Infrarot-Wärmetechnik
Behagliche Wärme, angenehmes Raumklima, keine trockene Heizungsluft. Exakte Temperatursteuerung durch moderne Einzelraumsteuerung. Hohe Flexibilität durch kurze Aufheizzeit im Vergleich zur Zentralheizung. Einfach mit bestehender Hauptheizung zu kombinieren, ideal auch als Zusatzheizung für nur zeitweise genutzte Räume (Badezimmer, Gästezimmer, Hobbyräume, Ferienhäuser, etc.) Allergiker freundliche Wärme, keine Schimmelpilzbildung. Die eingesetzte Energie wird zu 100% direkt im Raum in Wärme umgesetzt, kein Wärmeverlust durch Übergangsverluste, Pufferspeicher oder Rohrleitungen. Lange Lebensdauer ohne Wartungsaufwand (kein Verschleiss oder Korrosion). Schnelle und einfache Installation

Im Vergleich zu vielen anderen Heizsystemen sind die Investitionskosten bei Infrarot-Komplettlösungen wesentlich geringer. Geringe Betriebskosten. Durch die Erhöhung der Wandoberflächentemperatur und die direkte Strahlungswärme kann die Lufttemperatur bei gleichbleibendem Wärmeempfinden um 2–3°C abgesenkt werden. Dieser Effekt wird durch immer bessere Wärmedämmung verstärkt. Auch die niedrigen Anschlusswerte sprechen für sich. Ein Raum mit 30m^2 in einem Neubau (Minergiestandard) kann mit 930W beheizt werden. Der benötigte Strom kann mittels Photovoltaikanlage selbst produziert werden. Es entstehen weder Wartungs noch Nebenkosten.

Verbrauch
Der Verbrauch der IR-Heizung hängt im Wesentlichen von der Gebäudehülle und der Anwendung ab. Wird die IRHeizung als Hauptheizsystem eingesetzt, liegt der Verbrauch im Bereich einer modernen L/W-Wärmepumpe. Es können mit der InfraPlus-Wärmetechnik eine Vielzahl an Einsparungen realisiert werden.

Energieeinsparung
Im Gegensatz zu konvektiven Systemen produzieren Infrarot-Heizpaneele nahezu keine aufsteigende Warmluft und vermindern somit Wärmeverluste an die Decke. Während bei einem konvektiv beheizten Raum der Temperaturunterschied zwischen Decke und Boden bis zu 8°C betragen kann, liegt dieser bei Infrarot-Heizsystemen in der Regel unter 2°C. Beim Lüften wird die frische kühle Luft durch die in der Raumhülle und den festen Körpern gespeicherte Wärme schneller und mit geringem Energieaufwand wieder erwärmt. Durch die Erhöhung der Wandoberflächentemperatur und die direkte Strahlungswärme kann die Raumtemperatur bei gleichbleibendem Wärmeempfinden um 2–3°C abgesenkt werden. Mittels Strahlungswärme können gezielt Wärmekomfortzonen in einem Raum eingerichtet werden (z.B. Schreibtisch, Leseecke, Wintergarten) während bei konvektiven Systemen immer das gesamte Raumvolumen komplett beheizt werden muss. Die Summe dieser Faktoren ergibt ein Einsparpotenzial von bis zu 30% gegenüber vergleichbaren Systemen bei Nutzung als Hauptheizsystem. Bei Inselheizlösungen anstelle eines Heizlüfters kann das Einsparungspotenzial sogar noch wesentlich höher liegen. Beachtlich ist, dass die Wohlfühltemperatur bei hochwertigen Infrarot-Heizsystemen durch die direkte Strahlungswärme und die Erhöhung der Wandoberflächentemperaturen (dadurch verminderter Wärmeabfluss vom Körper) um 2 bis 3 Grad niedriger liegt als bei üblichen Heizgeräten. Schon die Temperatursenkung um 1 Grad Celsius reduziert die Heizkosten um ca. 6%.

Elektrosmog
Hochwertige Infrarotheizungen sind nahezu frei von Elektrosmog und unterschreiten die zugelassenen Höchstwerte, es besteht somit keine schädliche Strahlungsbelastung. Einzig vom Kabelanschluss (Zuleitungskabel 50Hz) wird Elektrosmog in geringer Menge wie bei anderen Haushaltsgeräten auch erzeugt.
Ölheizung Gasheizung Erd-WP Luft-WP Infrarot Energie Investition Unterhalt Total Wandtemperatur (°C) Raumlufttemperatur (°C)

Lebensdauer
Da in der InfraPlus-Wärmetechnik keine beweglichen Teile verbaut sind, ist die Lebensdauer lediglich von der Temperaturbeständigkeit der eingesetzten Materialen abhängig. Deshalb kann die Lebensdauer auch weit über 20 Jahre hinausgehen.

Produkte
InfraPlus zeichnet sich besonders durch den hohen Wirkungsgrad an Wärmestrahlung und geringen Stromverbrauch aus. Die Montage der Glaselemente kann an der Wand oder Decke erfolgen. Auf einem Standfuss werden sie auch mobil eingesetzt. Die Heizkugel wird bei hohen Räumen ab 4m und Raumvolumen ab 100 m^3 eingesetzt. Eine integrierte Elektronik regelt konstant die Wärmeleistung. Ein Funkthermostat für den Tag- und Nachtbetrieb oder das Wochenprogramm regelt die gewünschte Raumtemperatur nach Wunsch. Ein Fensterfunk stellt das Element beim Lüften ab.

Gesundheit
Durch Infrarot entsteht ein sehr angenehmes und gesundes Raumklima. Die etwas kühlere Raumluft gegenüber herkömmlichen Heizsystemen ist für unsere Gesundheit nur vorteilhaft. Die Infrarotwärme wird bei vielen Krankheiten, rheumatischen Beschwerden, Asthma und gegen Schmerzen eingesetzt. Das Raumphysiologische Umfeld bringt Vorteile auch für Allergiker und Asthmatiker. Da bei einer IR-Heizung die Wandtemperatur höher ist als die Lufttemperatur, wird die Schimmelbildung verhindert. Es gibt über 100'000 Arten von Schimmelpilz, aber nur zwei Hauptursachen für seine Entstehung in Wohnräumen. Entweder wird zu wenig oder falsch gelüftet, oder es handelt sich um bauliche Mängel. Darunter fallen ungenügend gedämmte Aussenwände oder undichte Fenster. Schimmel verbreitet sich auch in Neubauten, wenn das Lüftungskonzept nicht funktioniert wie geplant.

Falls Sie eine Offerte wünschen, senden Sie uns bitte die Pläne oder Raumdaten (LxBxH) und den U-Wert (schlecht, mittel, gut, sehr gut). Auf Wunsch senden wir Ihnen gerne auch per Mail das Raumerfassungsblatt.

InfraPlus GmbH
Breitenackerstrasse 3 · 5415 Nussbaumen
Telefon 056 534 30 88 · Mobile 079 635 59 06
info@infraplus.ch · www.infraplus.ch

Cloud Computing – Möglichkeiten und Grenzen

Die Cloud wird auch 2018 das grosse Thema sein. Unternehmen sehen sich veranlasst die ITC kritisch zu hinterfragen und die Kosten in Relation zum Nutzen zu stellen, somit gewinnt die Möglichkeit Services in die Cloud herauszugeben an Bedeutung.

Die erste und wohl wichtigste Frage, bevor ein solches Projekt gestartet wird ist weshalb soll an der momentanen Situation etwas verändert werden. Was sind die Auslöser dieses Prozesses. Nicht für alle Zielsetzungen ist die Cloud die richtige Antwort.

Was können mögliche Auslöser sein?

- Effizienzsteigerung, Optimierung der Geschäftsprozesse
- Steigender Kostendruck
- Agilität, Anpassung der ICT auf Businessveränderungen
- Sicherheitsgefährdung
- Konzentration auf Kernkompetenzen, Kundenfokussierung
- Mitarbeitermangel

Die Zielsetzungen und Erwartungen sollten auf Grund einer Risikobewertung erfolgen. Speziell KMU profitieren vom Skaleneffekt, was zu beträchtlichen Kosteneinsparungen führen kann. Eine professionell aufgebaute Infrastruktur die von erfahrenen Profis unterhalten wird, bringt einen grossen Zusatznutzen. Die anfallenden Kosten können auf viele Nutzer aufgeteilt werden.

Damit der Einstieg in die Cloud nach einer ersten Euphorie nicht im Misserfolg und dem entsprechenden Roll-Back endet, sollten im Vorfeld der Entscheidung einige wichtige Punkte beachtet werden.

- Wo sollten meine Daten liegen (Schweizer Rechenzentrum)
- Wieviel Zeit kann ich ohne IT arbeiten, bevor meinem Unternehmen irreparablen Schaden entsteht
- Welche Service Zeiten benötigen wir. Müssen wir 7 Tage in der Woche, 24 Std. am Tage das System verfügbar haben oder reichen Bürostunden aus.
- Wie geht der Service Provider mit meinen Wünschen und Anforderungen um

Als zweiter Schritt können verschiedene Anbieter geprüft werden und einige wichtige Anforderungen können bereits im Vorfeld mit den Anbietern besprochen werden. Diese Anforderungen sollten später auch in einem Service Level Agreement (SLA) festgelegt werden.

- **Verantwortlichkeiten**
  Wer ist für was verantwortlich
- **Verfügbarkeit**
  Zu welchen Zeiten muss ein Dienst verfügbar sein, zu Bürozeiten, 24 Std. usw.
- Geplante Ausfallzeiten für Servicearbeiten am System
- Problemreporting und Eskalationswege
- **Backup und Wiederherstellung**
  Jedes System benötigt Backup und Recovery Prozesse
- **Notfallplanung**
  Es braucht einen Massnahmenkatalog für den Schadensfall und beschreibt die die Auswirkungen auf die Geschäftsprozesse
- **Security**
  Alle Massnahmen rund um die Sicherheit

Mit cloud-ch haben sie den richtigen Partner

cloud-ch.ch

cloud-ch gmbh
Gutenbergstrasse 4 · 8280 Kreuzlingen
Telefon 071 677 30 85 · Telefax 071 677 30 84
info@cloud-ch.ch · www.cloud-ch.ch

Die Vorteile einer Verlagerung der Dienste in die Cloud liegen vor allem darin, dass sich das Unternehmen auf das eigene Kerngeschäft konzentrieren kann. Das Betriebsrisiko kann gesenkt werden und es kann eine Kostentransparenz geschaffen werden.

Die Vorteile einer cloud Lösung sind sehr vielfältig: die gemieteten Dienste und Speicherkapazitäten wie aber auch die Programme können jederzeit an die gerade aktuellen Bedürfnisse angepasst werden, Einsparungen bei der Wartung und dem Unterhalt der Lösung, immer aktuell gehaltene Sicherheitssoftware mit Schutz vor Spam- und Viren-Attacken und vor allem die Chance, sich als Unternehmen auf das eigene Kerngeschäft zu konzentrieren.

my...

cloud application	cloud web CMS
cloud exchange hosting	cloud server housing
cloud MXFilter	cloud backup
cloud web hosting	cloud DMS

Sicherheit mit Swissness Faktor

Mit uns sind Sie auf der sicheren Seite. Unsere Datencenter erfüllen sämtliche Vorschriften für IT-Security-Outsourcing der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA. Darum vertrauen uns KMU Unternehmen aus allen Branchen Ihre sensiblen Daten an. Wir wissen wo Ihren Daten sind!

Beste Verfügbarkeit

Unser Datencenter Partner ist ein registrierter Schweizer Fernmeldedienstanbieter. Die Infrastruktur und redundanten Netzwerke, Server und Storages gewährleisten so den sicheren und ausfallfreien Betrieb Ihrer Anwendung.

Ihre Vorteile

- Ortsunabhängiger Zugriff
- Plattform / System unabhängiger Zugriff (Windows, Mac)
- Verbrauchergerechte Hard-Software Lizenzierung
- Skalierbarkeit der Systeme
- Monatliche Fix-Kosten

Neue Seminarplattform für Digitalwissen

Business Seminars ist die neue Plattform für Digitalwissen. Mit ihren Unternehmensseminaren rund um die digitale Transformation positionieren sich die Gründer mit einem praxisnahen, zukunftsorientierten Angebot an Seminaren und Workshops.

Mauro Feltre, Mitbegründer der Plattform Business Seminars mit Gabriela Frei Gees, ebenfalls Mitbegründerin

«Für Unternehmen stellt sich nicht die Frage, ob man etwas in Richtung Digitalisierung tun muss, sondern was und in welcher Taktfrequenz», erklärt Mauro Feltre, Mitbegründer der Plattform Business Seminars. Gemeinsam mit Gabriela Frei Gees, ebenfalls Mitbegründerin, will er über den Wandel aufklären und Unternehmen hin zu digitalisierten Geschäftsmodellen befähigen und begleiten.

Was der Wandel für KMU-Organisationen und Führungsteams bedeutet, hat Mauro Feltre in den letzten Jahren als Geschäftsführer einer KMU Beratungsunternehmung bei zahlreichen Kunden hautnah miterlebt und diesen vielerorts mitgeprägt.

Die Marketingexpertin, Gabriela Frei Gees, welche sich mit ihrem Unternehmen auf die digitale Akquise spezialisiert hat, ist am Puls der Aktualitäten, welche die Szenarien von morgen ergeben. Gemeinsam haben Feltre und Frei Unternehmensseminare konzipiert, welche die wichtigsten Fragen und Herausforderungen hin zu einer digitalisierten Unternehmung klären und den Weg in eine automatisierte Zukunft mit Digitalkompetenz ebnen.

Business Seminars legt grossen Wert auf ausgefeilte methodisch-didaktische Aspekte. So wird in den Seminaren nicht einfach theoretisches Wissen vermittelt, sondern es wird gemeinsam nach dem Hands-on-Prinzip gearbeitet. Es werden konkrete Arbeitspapiere, Konzepte und Pläne für die Umsetzung erarbeitet. Dank Follow-up Meetings haben Unternehmen auch während der anschliessenden Realisierung einen kompetenten Ansprechpartner zur Seite.

Die beiden umtriebigen Unternehmer leben die Digitalisierung und sprechen auf ihrem Youtube-Kanal laufend über brandaktuelle Digitalisierungsthemen und Marketingtrends. «Mit unserer Videoserie «keep you prosted» beleuchten wir Trends, Auswirkungen und Beispiele rund um digitales Marketing und digitale Transformation. Den Rahmen für die Videos bieten uns exklusive, kultige oder trendige Lokale, die das Flair dieses Formats ausmachen», sagt Gabriela Frei Gees. Die Online-Plattform von Business Seminars ist offiziell seit Ende Januar 2018 online.

BusinessSeminars
Wissen, das fuchst.

Weitere Informationen
info@businessseminars.ch
www.businessseminars.ch

Anzeigen

KMU in Not – was tun? Teil 3

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 ge-stellt 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 ver-hindern etc., sind tägliche Herausforderungen für den Unternehmer.

Zusammenfassung von Teil 1-2:
- Haben wir ein Liquiditätsproblem?
- Was tun? Die Bilanzsanierung. Was bringt sie? Ist das überhaupt eine Lösung?
- Was tun? Das Erwägen von Alternativen. Die Lösung heisst: Turnaround mit Unternehmenssteuerung
- Die Bedrohung durch Gläubiger
- Der Geschäftsgang (operative Kriterien)

Das gezielte Turnaroundverfahren

Zitat aus Teil 2: «Wäre unser «Stabhochspringer» in der aktuellen Marktlage imstande, die Latte zu überqueren, wenn er keinen «Altlastenrucksack» auf dem Buckel tragen würde?»

Der Prozess der Beantwortung dieser Frage ist das Kernstück der auf den Turnaround fokus-sierten BASIC-Methode. Es ist ein kontinuierlicher, gestaffelter Vorgang, Bestandteil des Turnaround-Prozesses, wie wir ihn nachstehend behandeln. Kann die oben gestellte Frage nicht positiv beantwortet werden, ist die Liquidation der Firma zu empfehlen, denn sonst würde man bewusst auf Risiko und Kosten der Gläubiger geschäften. Besteht jedoch Grund zur Annahme, dass, ist einmal der **«Altlastenrucksack»** weg, die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Tätigkeit der Firma grundsätzlich gegeben sind, sollte alles daran gesetzt werden, das angeschlagene Unternehmen zu retten. Wir bezeichnen ein solches Unternehmen als «zukunftsfähig».

Die Frage, die sich dabei stellt, ist:
Welche sind die richtigen Kriterien, nach denen die Zukunftsfähigkeit eines angeschlagenen Unternehmens beurteilt werden soll, um die mit einer fehlerhaften Diagnose verbundenen schwerwiegenden Folgen zu vermeiden?

Die gängigen Massstäbe

Für die Kreditsprechung haben Finanzinstitute ihre eigenen Massstäbe. Das mit Abstand wichtigste Kriterium ist die Bonität des Schuldners. Bonität wird als Summe von Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit definiert. In einer Broschüre der Schweizerischen Bankiervereinigung aus dem Jahr 1997 werden diese Elemente der Bonität wie folgt definiert:

«kreditfähig = in der Lage sein, den Kredit zurückzuzahlen»
«kreditwürdig = bereit sein, den Kredit zurückzuzahlen»

Die bestehenden Rating-Systeme der Banken zielen darauf ab, Instrumente einzusetzen, die ihnen ein Bild von der Erfüllung dieser Kriterien vermitteln. Diese Beurteilungsverfahren beruhen schwerpunktmässig auf Vergangenheitszahlen, ergänzt durch sogenannte «Soft Factors», die mehrheitlich aus subjektiven Einschätzungen herrühren.

Die Beurteilung der Zukunftsfähigkeit nach operativen Kriterien

Auch in einer Methode, wie BASIC, die den operativen Turnaround ins Zentrum der Sanierungsmassnahmen stellt, sind Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit des zu rettenden Unternehmens ausschlaggebend. Doch orientiert sich der Prozess der Ermittlung dieser Kriterien an anderen Definitionen:

«Kreditwürdig ist ein Unternehmer, der offen, ehrlich, verantwortungsbewusst und kommunikationsfähig ist und einen vorbildlichen Einsatz leistet»

Die Erfüllung dieses Kriteriums ist vom ersten Augenblick an zwingend. Ist die Einlösung dieser Bedingung zweifelhaft, kann die Einleitung eines Turnaround-Prozesses nicht empfohlen werden.

«Kreditfähig ist ein Unternehmen, das Cashflow erwirtschaftet»

Im Gegensatz zu der Kreditwürdigkeit, die sich auf die Unternehmerschaft bezieht, betrifft die Kreditfähigkeit das Unternehmen als Ganzes.

Zu Beginn des Turnaround-Prozesses kann selbstverständlich kein Beweis für die Kreditfähigkeit vorliegen, da es sich ja um ein mit Altlasten beladenes Unternehmen handelt, das operativ handicapiert ist. Deshalb wird zwecks Ermittlung der Kreditfähigkeit bzw. Kreditunfähigkeit folgendes Vorgehen implementiert:

- Es wird mit dem Unternehmer ein Budget erstellt und dieses gründlich hinterfragt. Ergibt das Budget einen angemessenen Betriebserfolg und der Unternehmer identifiziert sich mit dem gesteckten Ziel, wird die Kreditfähigkeit als «bedingt vorhanden» angesehen.

- Gleichzeitig wird im Unternehmen das Controlling eingesetzt, um durch den permanenten SOLL/IST-Vergleich die Kreditfähigkeit zeitnah zu verifizieren.

Die weiteren Grundvoraussetzungen und der Massnahmenplan

Nebst den Kriterien der Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit ist im Weiteren abzuklären, welche schwerwiegenden Faktoren den Turnaround verhindern könnten. Als Erstes ist kritisch zu prüfen, ob die Ursache, die die Krise ausgelöst hat, beseitigt ist. Es ist nämlich nicht immer die mangelhafte Rentabilität, die schleichend die Notlage verursacht hat; oft sind es konkrete Klumpenfaktoren. So kann ein grosser Debitorenverlust, der Verlust eines Grosskunden, eine zerrüttete geschäftliche Partnerschaft etc. die Ursache des Problems sein. Ist das Malheur beispielsweise durch den Ausstieg eines der Partner beseitigt, haben wir eine andere Ausgangslage, als wenn sich der Streit fortsetzen und das Unternehmen lähmen würde.

Erhöhte Aufmerksamkeit gilt in dieser Phase den organisatorischen Bedingungen. So ist z. B. die eindeutige Zuteilung der Verantwortung für die

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

verschiedenen Bereiche des Unternehmens – wo dies zutrifft – eine unabdingbare Voraussetzung für den Turnaround. Natürlich sind in der Analyse die Erfüllung der bereits früher erwähnten handelsrechtlichen Auflagen (Art. 725 OR und SchKG) zu beachten und ebenso allfällige behördliche Auflagen (beispielsweise in Bezug auf Umweltschutz). Auch muss dem zeitlichen Spielraum und den Konsequenzen hinsichtlich Aufwand, Investitionen, Produktionsausfall etc. Rechnung getragen werden.

Der abschliessende Analysebericht, zu dem auch der Stärken-Schwächen-Katalog (ggf. auch eine Chancen-Risiken-Analyse) gehört, sollte sich sowohl auf die Korrekturen im operativen Prozess als auch auf die Beseitigung der übrigen, zuvor erwähnten Defizite konzentrieren und dies in einem Massnahmenpaket festhalten.
Das mag kompliziert tönen, ist es aber nicht!

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
www.basic-akademie.com

Fortsetzung folgt: In den 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.

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

Anzeigen

Die Tücken des Vorsorgeauftrags

Lorenz Fuchs ist selbständiger Versicherungsberater und Inhaber der Fuchs Finanzconsulting GmbH

Manche Banken führen Aufträge von Vorsorgebeauftragten erst nach einer Einverständniserklärung der Kesb aus. Wird dabei geltendes Recht verletzt?

Die Schweizer Banken haben in den vergangenen Jahren das Thema Vorsorge entdeckt. Mit Slogans wie «Selbstbestimmt in die Zukunft» empfehlen Finanzhäuser ihren Kunden den Abschluss eines Vorsorgeauftrags. Dieses Dokument soll das Selbstbestimmungsrecht von Personen stärken. Menschen, die urteilsunfähig werden – beispielsweise aufgrund eines Unfalls oder einer schleichenden Demenz –, sollen mit dem Vorsorgeauftrag sicherstellen können, dass ihr Wille respektiert wird. Sie legen darin eine Vertrauensperson fest, die sich dann um rechtliche Angelegenheiten oder die Verwaltung ihrer Vermögen kümmern soll. So sieht es das im Jahr 2013 in Kraft getretene neue Erwachsenenschutzrecht vor.

Ängstliche Banken

Allerdings hat der Vorsorgeauftrag in der Praxis seine Tücken. Dies zeigt eine Interpellation, die der FDP-Nationalrat Kurt Fluri Ende September an den Bundesrat gerichtet hat. «Wird der Zweck des Vorsorgeauftrags gemäss Artikel 360 ZGB unterlaufen?», lautet deren Titel. Darin thematisiert er das Vorgehen mancher Banken, bei denen Kunden Vorsorgeaufträge hinterlegt haben. Wie Fluri ausführt, werden Vorsorgeaufträge durch die Kindes- und Erwachsenenschutzbehörde (Kesb) validiert, und mit diesem validierten Dokument gehen Beauftragte zur Bank. Manche Banken führen laut dem Politiker trotz bestehendem Vorsorgeauftrag Aufträge von bevollmächtigten Vertrauenspersonen aber erst aus, nachdem sie eine erneute Einverständniserklärung einer Kesb eingeholt haben. Fluri geht davon aus, dass hierbei geltendes Recht verletzt wird – sei es durch die Banken, die ihre gesetzliche Pflicht nicht erfüllten, sei es durch die Kesb, die ihre Kompetenzen überschreite.

Viele Bürger wollten die Kesb umgehen, sagt auch Thomas Geiser, Jus-Professor an der Universität St. Gallen. Sie verfassten gerade aus diesem Grund einen Vorsorgeauftrag, und ihnen sei nicht bewusst, dass die Banken die Kesb trotzdem einschalteten. Viele Bankmitarbeiter seien heute unglaublich ängstlich und wollten sich unbedingt absichern, damit die Bank nicht schadenersatzpflichtig werde. Ihm seien nicht massenhaft Fälle bekannt, in welchen Banken das so handhabten, sagt Yvo Biderbost, der Leiter des Rechtsdiensts bei der Kesb der Stadt Zürich. Die aus einer Angst vor Verantwortung resultierende Tendenz der Absicherung auf Kosten der Selbstbestimmung sei aber schon gegeben. Sowohl bei Fällen der von Gesetzes wegen geltenden Partnervertretung als auch bei Vorsorgeaufträgen komme es vor, dass Geschäftspartner, namentlich Banken, etwas ohne den – absolut unnötigen – Segen der Kesb nicht gelten lassen wollten.

Fluri kritisiert indessen, dass in dieser Zeitspanne, in der die Kesb unnötigerweise den bereits validierten Vorsorgeauftrag erneut überprüfe, Rechtsunsicherheit herrsche. Bis die Einverständniserklärung vorliegt, kann es bis zu einem Monat oder sogar noch länger dauern. In dieser Zeit könne der Vorsorgebeauftragte nichts entscheiden oder nur minimale Entscheide treffen. Verlange eine Bank eine zusätzliche Einverständniserklärung durch die Kesb, könne sie für den durch diese Verzögerung entstandenen Schaden belangt werden, sagt er.

Bankiervereinigung involviert

Vom Bundesrat bekam Fluri indessen die Antwort, dass ein Vorsorgeauftrag gemäss Art. 363, Absatz 2 ZGB von der Kesb validiert werden müsse. Geiser bezeichnet es derweil als «bedauerlich», dass der Bundesrat in seiner Antwort auf die Interpellation Fluris einfach die herrschende Lehre zum Vorsorgeauftrag wiederholt habe.

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

Der Jus-Professor vertritt die Ansicht, der Entscheid der Kesb solle nur eine Bestätigung sein und nicht konstitutiv. Der Staat solle die individuellen Einstellungen der Bürger akzeptieren. Aus seiner Sicht müsste es die Möglichkeit geben, dass ein Vorsorgeauftrag von Gesetzes wegen in Kraft gesetzt wird, wenn eine Person urteilsunfähig wird und wenn ein Vorsorgeauftrag vorliegt. Wenn jemand, der einen Vorsorgeauftrag erteile, nichts mit der Kesb zu tun haben wolle, solle dies möglich sein. Dies wäre mit einer Gesetzesänderung zu regeln. Geiser fungiert auch als Präsident des Arbeitsausschusses der Konferenz für Kindes- und Erwachsenenschutz (Kokes) und will die Probleme mit der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) besprechen. Man dürfe nicht vergessen, dass das neue Erwachsenenschutzrecht noch jung sei, folglich gebe es in einzelnen Punkten noch Klärungsbedarf.

Die Kokes verbindet die kantonalen Aufsichtsbehörden im zivilrechtlichen Kindes- und Erwachsenenschutz. Es bestehe ein regelmässiger Austausch zwischen SBVg und der Kokes, sagt die SBVg-Sprecherin Daniela Lüpold. Banken versuchten, jeweils in Zusammenarbeit mit Kokes und Kesb zielführende Lösungen für die Praxis zu finden. Vor diesem Hintergrund sieht der FDP-Nationalrat Fluri vorerst keinen gesetzlichen Handlungsbedarf. Er wolle aber die Banken für dieses Thema sensibilisieren und hoffe, dass inskünftig die validierten Vorsorgeaufträge als solche akzeptiert würden. Was können Bürger derzeit in der Praxis tun? Geiser empfiehlt, neben dem Vorsorgeauftrag auch Bankvollmachten zu hinterlegen. Dann könne der Vorsorgebeauftragte im Allgemeinen die entsprechenden Entscheide treffen. Allerdings muss eine solche Vollmacht schon vorliegen, bevor die entsprechende Person urteilsunfähig wird – und die beauftragte Person hätte bereits vorher Entscheidungskompetenzen hinsichtlich des Vermögens des Auftraggebers. Folglich ist es noch wichtiger, dafür eine sehr vertrauenswürdige Person auszuwählen.

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

Der Verwaltungsrat im KMU

Zahnloser Tiger oder Turbo für die Unternehmensentwicklung – Vielfalt entscheidet

Geschätzte Leserinnen und Leser des KMU-Magazins ERFOLG.
Wie wichtig ist der Verwaltungsrat eines Unternehmens? Wie wesentlich ist dessen optimale Zusammensetzung? Die tatsächlichen Aspekte der Zusammensetzung des Gremiums sind vielschichtig und bestimmt auch abhängig von unterschiedlichen Gegebenheiten rund um das Unternehmen und dessen Stakeholder. Am wichtigsten scheint aber noch immer «die Berücksichtigung der Interessen der Eigentümer» und zwar durch alle Unternehmensgrössen (1–1000 Mitarbeiter/-innen) hindurch zu sein. Quelle: BDO Verwaltungsrats-Studie 2017.

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

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

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

Im Anschluss wird Kolja A. Rafferty seine Ausführungen zum Thema Vielfalt im Verwaltungsrat, sowie den unterschiedlichen Anforderungen hinsichtlich Entwicklungsstand eines Unternehmens präsentieren.

Wir wünschen Ihnen viel Spannung beim Lesen und fürs 2018 natürlich eine gute Strategie!

Dominic Lüthi und und das VRMandat.com-Team

Dominic Lüthi ist Gründer und Geschäftsführer von VRMandat.com, der ersten online-Vermittlungsplattform für Verwaltungs-, Stiftungs- und Beiräte in der Schweiz. Den Grundstein für diese Plattform hat er 2009 mit der Master-Thesis seines MBA-Studiums gelegt. Der in Zürich und St. Gallen wohnende Wirtschaftsinformatiker verfügt seit 2008 über eigene Erfahrung als Verwaltungsrat, doziert am Lehrgang «Zertifizierte/-r Verwaltungsrätin/ Verwaltungsrat SAQ» der AKAD Business und gehört dem Vorstand verschiedener Organisationen an.

Der Verwaltungsrat (VR) kann Treiber für nachhaltiges Wachstum eines KMU sein und offeriert ähnlichen Nutzen, wie teure Berater. Die Zusammensetzung des VR entscheiden dabei über Erfolg oder Misserfolg. Erodierende Wettbewerbspositionen, sinkende Marktanteile und wirtschaftliche Schwierigkeiten im KMU Umfeld lassen sich häufig auf mangelnde Wirksamkeit des VRs zurückführen.

Die Wahrnehmung des VRs steht zwischen «wertvolles Gegengewicht zum Management» und «zahnloser Tiger». Der Mehrwert misst sich dabei am Gesamterfolg des Unternehmens. Damit ist er abhängig von der spezifischen Unternehmenssituation.

Typische Situationen sind:
Start Up – Start Ups bieten Personen mit ersten VR-Ambitionen Möglichkeiten, Mandate zu erlangen. Die Situation in Start Up Unternehmen ist jedoch besonders anspruchsvoll. Die erforderlichen Prozesse sind im Unternehmen noch nicht etabliert und erschweren die Planung ebenso wie die Risikoabschätzung. Going Concern ist nicht gesichert, das Risiko für VR-Mitglieder ist hoch.

Business Transformation – die fortwährende Verbesserung der Geschäftsprozesse ist eine kontinuierliche Herausforderung. Dies kann beinhalten: Steigerung der operationellen Effizienz, neue Märkte, Ausbau Marktanteil, M&A, Digital Transformation etc.

Turnaround – Die Bewältigung einer Krisensituation ist ein Spezialfall der Business Transformation, bietet jedoch keinerlei Spielraum, verfügt das Unternehmen doch meist über keinerlei Reserven mehr. Die Anforderungen an den VR sind deutlich über dem Durchschnitt.

Die vorgenannten Situationen, stellen unterschiedliche Anforderungen an die VR Mitglieder. Die Möglichkeiten des Einzelnen, einen wirksamen Beitrag zu leisten, bestimmen sich nach drei Aspekten:
Besteht eine **fachliche & persönliche Eignung** – Während fachlichen Aspekte durch Ausbildung und Leistungsausweis ersichtlich sind, werden Erfahrungen mit dem Unternehmens-

umfeld oft vernachlässigt. Ein Grosskonzern ist nur schwer mit einem KMU oder Start Up vergleichbar. Erfahrungen aus einem Umfeld lassen sich nicht immer auf andere Rahmenbedingungen übertragen.

Zusammenspiel mit dem operativen Management – Geschäftsleitung und VR lösen Herausforderungen gemeinsam. Dies erfordert einen regelmässigen Dialog. Besteht hier von vornherein eine Abneigung, wird es schwierig, ein gutes Ergebnis zu erzielen.

Gestaltung des Mandates – Die gesetzlichen Grundlagen bestimmen die Verantwortung des VRs. Der VR ist das höchste Exekutiv-Komitee eines Unternehmens. Die persönliche Haftung des VRs unterstreicht diese Rolle. In der Realität ist die Gewichtung jedoch häufig eine andere. Es muss eine Balance gefunden werden, zwischen dem Teilzeit-Engagement der VR-Mitglieder und den Anforderungen des Unternehmens.

In der Zusammensetzung entscheidet Vielfalt – better means different
Ein Ziel des VRs ist es, die zentralen Fragen des Unternehmens aus unterschiedlichen Perspektiven zu beleuchten. Diversity ist ein klarer Gewinn. Diversity kann geschaffen werden durch unterschiedliche fachliche Kompetenzen, Branchenhintergründe, kulturelle Vielfalt, verschiedene Generationen, ein ausgewogenes Gender Verhältnis.

Während sich die sachlichen Themen im Unternehmen typischerweise auf die Bereiche Markt, Finanzierung und operative Umsetzung zusammenfassen lassen, bietet Diversity eine Vielzahl von neuen Zugängen zu alten Herausforderungen. Hierdurch werden neue Lösungen gefunden. «Blinde Flecken» in der Unternehmensstrategie werden wirksam reduziert und das Unternehmen wird für die Zukunft besser aufgestellt. Dies ist die Voraussetzung für nachhaltiges Wachstum.

Um dies optimal zu nutzen, muss auch der VR untereinander einen guten Austausch pflegen. Lagerbildung, Hinterzimmer mit bilateralen Dialogen etc. verhindern gute Leistungen im VR.

Ein guter VR stiftet hohen Mehrwert
Die Leistungsbeurteilung eines VR fällt in zwei Bereiche:

1. Keine Nachricht ist eine gute Nachricht!
Der VR trägt Sorge für die frühzeitige Identifikation und Vermeidung von Risiken. Dies kann Governance Themen ebenso beinhalten wie Fragestellungen zur Nachfolge von Schlüsselpositionen im Unternehmen sowie die Sicherstellung der Liquidität. Im Kern sorgt er dafür, dass es keine schlechten Nachrichten über das Unternehmen gibt und das operative Management vorwärtsgewandt und marktorientiert agieren kann. Für die Umsetzung der Unternehmensstrategie, i.d.S. also gesundes Wachstum legt der VR hiermit die Grundlage.

2. Kannibalisiere Dich selbst, bevor es der Markt tut!
Während das operative Management, mit der Bewältigung des Tagesgeschäfts ausgelastet ist, bestimmt der VR die Unternehmensstrategie. In Zeiten, in denen althergebrachte Geschäftsmodelle durch neue Technologien und erodierende nationale Grenzen angegriffen werden, ist es die Rolle des VRs, den Blick in die Zukunft zu richten. Die Abstimmung mit dem operativen Management ist unerlässlich, der externe Blick des VRs ist wertvoll, um auch einem sehr guten Management neue Anregungen zu geben.

Während in Start Up und Turnaround Situationen der Schwerpunkt auf der momentanen Stabilität liegt, wodurch für die Shareholder Werte erhalten werden; steht in der Business Transformation der zweite Aspekt im Fokus, hierdurch werden Werte für die Shareholder geschaffen.

Erhalt und Schaffung von Unternehmenswerten drücken sich letztendlich in der Unternehmensbewertung aus.

Während die jährliche GuV-Rechnung vor allem die Leistung des operativen Managements widerspiegelt, wird die Leistung des VR für die Gesellschafter zumeist (erst) bei einem Exit oder bei einer Bewertung durch Neuinvestoren messbar.

VR MANDAT
Corporate Governance

VRMandat.com
Seestrasse 10 · CH-8708 Männedorf
Mobile 079 303 33 69
www.vrmandat.com

Autorenportrait
Kolja A. Rafferty, MBA, IDP-C, ist Partner der Beratungsgruppe Leverage Eperts (www.leverage-experts.com). Das Netzwerk unabhängiger Führungskräfte fokussiert sich seit 2012 auf Start-Up, Scale Up und Turnaround Situationen im europäischen ICT-Umfeld. Kolja ist INSEAD zertifizierter Verwaltungsrat und erfahrende Führungskraft in Situationen «of rapid Change».

In seinem Blogg publiziert er regelmässig unter https://koljarafferty.com zu Turnaround und Business Transformation Situationen.

Mehr Unternehmenserfolg mit Marketing Automation

192 Seiten
ISBN-13: 9783744833936
Verlag: Books on Demand

Marketing Automation ist der Schlüssel in der Digitalisierung von Marketing und Vertrieb. Erfahren Sie die neusten Erkenntnisse, wie Sie Marketing Automation anwenden, evaluieren und implementieren können.

Wir leben heute in einer neuen Zeit, in der sich potentielle Kunden auf Knopfdruck und vollautomatisiert zu tatsächlichen Kunden umwandeln lassen. Was fantastisch klingt, leisten Marketing Automation-Systeme täglich – und noch viel mehr! Steigender Konkurrenz- und Preisdruck fordert gerade von KMUs radikales Umdenken. Strategische Neuausrichtung und automatisierte Marketingmassnahmen können zu Umsatzsteigerungen zwischen 10 und 30 % führen. Klein- und mittelständische Unternehmen, die den Schritt in die digitale Welt wagen, erfahren in diesem Buch, wie sie digitale Mechanismen als Wettbewerbsvorteil nutzen.

Dabei werden nicht nur Grundkonzepte des Online-Marketings beleuchtet, die für den Einsatz von Marketing Automation entscheidend sind. Auch komplexe Mechanismen erläutert das Buch anschaulich, so dass jedes KMU mit diesen Informationen den Einstieg in die Marketing Automation schafft.

Einige Highlights aus dem Inhalt:

- Schritt-für-Schritt-Auswahl des geeigneten Marketing Automation-Systems
- Hilfe bei der Erstellung der ersten vollautomatisierten Kampagne
- Troubleshooting hilft, gängige Fehler zu vermeiden
- Praxiserprobte, einfach umsetzbare Strategien
- Aktuellste Trends der Marketing Automation

Neben den Möglichkeiten zur Neukundengewinnung mit Marketing Automation lernen Leser, wie Kundenpflege weit über den reinen Abschluss hinaus funktioniert – und zwar vollautomatisch. Wer noch mehr über Marketing Automation wissen möchte, findet hier eine aktuelle Auswahl an Blogs, Berichten und Portalen zum Dranbleiben.

Dieses Buch leistet einen Beitrag dazu, moderne Marketing-Technologien, wie Marketing Automation bekannter zu machen und KMUs mit den für sie richtigen Tools zu mehr Wettbewerbsfähigkeit zu verhelfen.

Der Schweizer Autor Alex Schoepf

Alex Schoepf ist seit über 20 Jahre in Content Marketing und Verkauf tätig. Unter anderem hat er eine Business Unit von der Gründung auf 90 Mio. international aufgebaut.

Als neutraler Marketing Automation-Berater vereinfacht er seinen Kunden die Wahl des richtigen Systems und sorgt dafür, dass Unternehmen von schnellen Resultaten und mehr Produktivität profitieren. Er kennt Prozessautomation und Change Management aus der Industrie. Sein Strategiewissen hat Alex Schoepf bei BASF erworben.

Als studierter Ingenieur ETH NDS der Wirtschaftswissenschaften arbeitet er mit Marketing Automation-Systemen, seit es diese Tools gibt. Neben seinem ausgewiesenen Expertenwissen zu Marketing Automation besitzt er viel Erfahrung im Bereich Digitalisierung sowie eine hohe Praxis- und Resultatorientierung:

Seit 1998: Produktmanager, Verkaufs-, und Marketingleiter in verschiedenen internationalen Industrieunternehmen
Seit 2008: Fokus auf Online-Marketing und Digitalisierung
Seit 2012: Spezialisierung auf das Arbeiten mit Marketing Automation. Dabei hat Alex Schoepf persönliche Erfahrungen mit über zehn verschiedenen Marketing Automation-Systemen für B2B und B2C gesammelt.

Sein Wissen gibt Alex Schoepf ausserdem durch Vorträge bei verschiedenen Veranstaltungen zum Thema Marketing Automation weiter.

www.marketingautomation.tech

Coworking@D4 – im Herzen der Schweiz

D4 Business Village Luzern ist mit 32 neuen Coworking- Arbeitsplätzen auf die digitale Zukunft eingestellt.

Wer durch Root fährt, sieht den aussergewöhnlichen Kreisel mit der 25 Meter hohen Stahlnadel schon von weitem. Diese ist mit einem 140 Meter langen Spezialseil mit einer Betonhalbkugel von 4,5 Metern Durchmesser auf einem zweiten Kreisel beim D4 Business Village Luzern verbunden. Die Hörer von Radio SRF kürten ihn in einem Voting zum kreativsten Kreisel der Schweiz.

Das D4 Business Village Luzern steht aber nicht nur für kreative und futuristische Bauwerke, sondern auch für Dienstleistungen, die die Trends und die Bedürfnisse der modernen Arbeitswelt aufnehmen. Zukunftsorientierte Unternehmen aus dem In- und Ausland finden im D4 optimale Rahmenbedingungen vor.

Digitalisierung verändert die Arbeitswelt

Die rasant fortschreitende Digitalisierung hat auch einen grossen Einfluss auf die Arbeitsmodelle. Fixe Bürozeiten sind mehr und mehr passé, gearbeitet wird flexibel, ortsunabhängig und bedarfsorientiert. Mit 32 neuen Coworking-Arbeitsplätzen hat sich das D4 Business Village Luzern bereits darauf eingestellt. «Es ist ein Schritt zum richtigen Zeitpunkt», ist Ruth Zürcher, Leiterin Office à la carte, überzeugt. «Wir spüren ein wachsendes Bedürfnis nach flexibel buchbaren Arbeitsplätzen, die zur Zusammenarbeit und zum gemeinsamen Austausch genutzt werden.»

Attraktive Standortmerkmale

Um den spezifischen Anforderungen des Coworkings gerecht zu werden investierte das D4 in eine ergonomische und wohnliche Inneneinrichtung. So wurde die Gesamtfläche von 400 m² in verschiedene Arbeitszonen unterteilt, die es erlauben, sowohl individuell konzentriert als auch zu zweit oder in Gruppen zu arbeiten. Neben grossen Arbeitstischen und Einzelarbeitsplätzen mit Zugang zu WLAN und Multifunktionsdruckern stehen auch eine Telefonkabine, ein Lounge-Bereich mit Kaffeeecke sowie vier Sitzungszimmer zur Verfügung. Letztere sind mit einem grossen «Collaboration Hub», sprich einer vollwertigen Kommunikationszentrale für Meeting- und Konferenzräume, ausgestattet. Diese Lösung ermöglicht ein interaktives Arbeiten in Teams. «Dank seinen attraktiven Standortmerkmalen ist das D4 Business Village Luzern ein idealer Ort für diese neue Form des Arbeitens», ist Ruth Zürcher überzeugt.

Ein Arbeitsplatz in einem Coworking Space macht aber nicht nur flexibel und ermöglicht den Zugriff auf eine moderne Infrastruktur. Viele schätzen dabei auch, dass sie sich mit anderen «Coworkern» der Community vernetzen, austauschen und mit ihnen zusammenarbeiten können. Dabei entstehen oft neue Geschäftsideen.

D4 Business Village Luzern

D4 Business Village Luzern
Platz 4 · 6039 Root D4
Tel. +41 41 455 20 20
coworking@d4business-village.ch
www.d4business-village.ch

Rochester–Bern
Executive Programs

University of Rochester
Universität Bern

Rochester-Bern Executive MBA

- Develop the mind-set of a successful **leader** and **immediately apply** the learnings
- Be inspired by our **world-class faculty** and challenged by **peer perspectives**
- Get a unique, **internationally recognized dual degree** without career interruption
- Become part of a strong **world-wide alumni network**

University of Rochester

Universität Bern

CAS in General Management für Verwaltungsräte

- Studiengang mit Universitätsabschluss
- Renommierte Referenten aus Akademie und Wirtschaft
- Erfahrungsaustausch unter Verwaltungsräten
- Beitritt in exklusives VR Alumni-Netzwerk

Platz für grosse Ideen im hotel bildungszentrum 21 in Basel

Möchten Sie ein Seminar auf dem Land organisieren, damit die Teilnehmenden zwischendurch an der frischen Luft zu neuen Ideen kommen? Oder doch lieber mitten in der Stadt, damit sie abends in den Ausgang gehen können? Beim hotel bildungszentrum 21 können Sie beides haben. Denn es hat den grössten privaten Park Basels und es ist nur einen Steinwurf von der Altstadt entfernt.

Bei schönem Wetter verlegen denn auch viele Gäste die Gruppengespräche an einen der Tische unter den Baumriesen oder machen einen Raucherspaziergang im biologischen Garten.
Das hotel bildungszentrum 21 wird von vielen Stammgästen auch gerne für mehrtägige Seminare gebucht. Die neuen, sympathischen Zimmer mit 3-Sterne-Standard tragen zum Erfolg Ihres Events bei. Das denkmalgeschützte Haus samt Park wurde übrigens vor 150 Jahren bereits nach lerntechnischen Prinzipien als Seminarhaus gebaut. Natürlich hat die ganze moderne Technik Einzug gehalten. Doch die bewährten Grundprinzipien helfen noch immer leise im Hintergrund mit, um dem Fortschritt und Lernen den Weg zu ebnen.

Wer gerne effizient organisiert, dem kann das hotel bildungszentrum 21 eine vorteilhafte Tagespauschale anbieten. Für 90 Franken pro Person umfasst diese den Seminarraum mit moderner Grundtechnik, den Begrüssungskaffee, zwei vielfältige Pausenbuffets und das frische Mittagessen.

Sind Sie auf der Suche nach einem Rahmenprogramm, damit sich die Seminar-Teilnehmenden besser kennenlernen? Ganz neu bieten ausgesuchte Partnerorganisationen diese direkt im Haus an. Sie reichen von Armbrustschiessen über Spiele bis zu Führungen in der weltbekannten Fotosammlung der Basler Mission.

Immer öfter lassen sich die Gäste des hotels bildungszentrum 21 von den zwei grosszügigen Räumen der Dependance im Oekolampad verführen. Diese ist nur wenige Gehminuten zentral am Allschwilerplatz gelegen. Natürlich bietet das hotel bildungszentrum 21 auch dort den gewohnten freundlichen Service, damit Ihr Event zum Erfolg wird.

hotel
bildungszentrum 21
basel

hotel bildungszentrum 21
Missionsstrasse 21 · 4009 Basel
Telefon+41 (0)61 260 21 21
info@bildungszentrum-21.ch
www.bz21.ch

Bausteine für ein erfolgreiches Seminar
- Räume mit Tageslicht für 5-400 Personen
- Gratis WLAN
- Aufenthaltsräume und Raum der Stille
- Zentrale Lage mit Park
- Ausgezeichnetes Restaurant und Hotel
- Parkplätze und guter ÖV-Anschluss
- Vorteilhafte Tagespauschale

Ihr Event
- Firmenessen bis 250 Personen
- Apéro bis 400 Personen
- Bühne, Orgel, Mikrofonanlage
- Geführte Rahmenprogramme

Übernachtungen im 3-Sterne-Hotel
- 73 Zimmer, sympathisch renoviert
- Gratis Fitnessraum
- Gratis Ticket für Tram und Bus
- Parkplätze und guter ÖV-Anschluss

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.

3DP Coaching & Training AG	–
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.INOVA AG	Als SKV-Mitglied erhalten Sie 10 % Rabatt auf alle Seminare (nicht kumulierbar)
SVEB Schweizerischer Verband für Weiterbildung	–
Wyrsch Unternehmerschule AG	–
Zfu – International Business School	Für SKV Mitglieder gibt es Sonderkonditionen bei ausgewählten Seminaren

Anzeigen

Bildung und Weiterbildung sind die Garanten von wirtschaftlichem Wachstum

Die Advanced Studies, die Weiterbildungsstelle der Universität Basel, im Gespräch mit Dr. Franz A. Saladin, Direktor der Handelskammer beider Basel

Franz A. Saladin, Direktor der Handelskammer beider Basel. Foto: Christian Flierl, Basel.

Für die Handelskammer beider Basel ist das Thema Bildung ausserordentlich wichtig, deswegen hat sie auch ein Grundsatzpapier dazu herausgegeben. Franz A. Saladin: «Bildung ist der Kern einer Wirtschaft, vor allem einer rohstoffarmen wie der schweizerischen. Unser Standort ist teuer, deshalb müssen Produkte mit hoher Wertschöpfung hergestellt werden. Dazu braucht es bestens qualifizierte Mitarbeitende. Je weiter eine Wirtschaft entwickelt ist, desto mehr gut ausgebildete Fachkräfte werden gebraucht.»

Erfolg von Unternehmen von einem hervorragenden Bildungssystem abhängig

Der Erfolg von Schweizer Unternehmen ist deshalb nicht unerheblich von einem hervorragenden Bildungssystem abhängig, einem System, das ganz vielen Anforderungen gerecht werden muss. Wie zum Beispiel, dass das Begabungspotenzial der hier lebenden Menschen optimal genutzt und gefördert wird. Ein starker, den Bedürfnissen von Wirtschaft und Gesellschaft angepasster Bildungsbereich ist für die Handelskammer deshalb von grosser Bedeutung. Die Welt ist schneller geworden, Veränderungen in der Bildung auch. Vor ein, zwei Generationen hat man am Beginn der Arbeitskarriere etwas gelernt und hat das ein Leben lang gemacht. Das hat sich grundlegend gewandelt. Wissen veraltet schneller, es ist auch interdisziplinärer geworden. Zudem gehen wirtschaftliche Neuerungen im Augenblick recht rasch vonstatten und verlangen von Arbeitnehmern einiges an Flexibilität. Die rapiden Wechsel lösen bei vielen Menschen berechtigte Ängste aus. Saladin erwähnt das Stichwort «Digitalisierung»: «Die Digitalisierung bringt einen Strukturwandel mit sich und ändert unsere Art zu arbeiten. Monotonere Arbeit fällt weg, die Aufgaben, die neu kommen, sind potenziell interessanter, jedoch auch anspruchsvoller. Ich muss den Mut haben, den Schritt zu machen und eine Weiterbildung anzugehen.» Jeder einzelne muss bereit sein, sich auf den Wandel einzulassen. Franz A. Saladin: «Ich arbeite in einem Beruf, in dem ich jeden Tag Neues lerne. Das ist bereichernd und bringt mich weiter.» Es sind aber nicht nur die Entwicklungen im eigentlichen Beruf, die lebenslanges Lernen notwendig machen, auch die häufigeren Stellenwechsel erfordern jedes Mal einen Schub an neuem Wissen.

Wichtigkeit der Bildungsanbieter wie zum Beispiel die Universität Basel

Da wünscht er sich auch Beiträge von Bildungsanbietern wie die Universität Basel. Man sollte versuchen, den im Arbeitsprozess stehenden Menschen durch gezielte Angebote die Furcht vor Umbrüchen, die sowieso nicht zu stoppen sind, zu nehmen und deren Chancen ins Licht zu rücken. Die Universität Basel ist für den Direktor der Handelskammer beider Basel aber generell bedeutend für die Stadt und die Region, volkswirtschaftlich und kulturell. An der Alma Mater wird der akademische Berufsnachwuchs, der ein wichtiger Teil der Wertschöpfungskette der diversifizierten regionalen Wirtschaft ist, aus- und weitergebildet. Die älteste Universität der Schweiz steuert seiner Auffassung nach viel zum Wohlstand, aber auch zur kulturellen Identität von Basel und seiner Agglomeration bei. Sie hat einen ausgezeichneten Ruf im Bereich der Life Sciences, in Pharmazie und Medizintechnologie und weiteren Fachgebieten. Es gibt viele lokale Unternehmen, die gerne mit der grossen Bildungsinstitution zusammenarbeiten. Deshalb unterstützt die Handelskammer die Universität. Auf der anderen Seite sagt Saladin aber ebenso klar: «Die alte Institution muss jung bleiben.» Er findet, dass die Bildungsinstitution in Öffentlichkeit und Gesellschaft stets präsent sein muss. Er lobt dabei die Weiterbildung der Universität Basel, der diesbezüglich eine Sonderstellung zukommt, weil sie nicht nur Akademiker, sondern breitere Bevölkerungsschichten anspricht. Ein Blick auf die Internetseite der Advanced Studies hat ihn überzeugt, dass die Ausrichtung des Weiterbildungsangebots der Universität Basel richtig ist. Die berufsbegleitenden Qualifizierungen sind interdisziplinär, umsetzungs- und anwendungsorientiert. Diese Art von Lehrgangsinhalten sind für Saladin Grundlage für das Entstehen von Neuem. Innovation setzt einerseits stabiles Wissen voraus und entsteht andererseits an der Schnittstelle von verschiedenen Fachrichtungen. Neue Ideen und die damit verbundene Entwicklung von Produkten lassen die Wirtschaft wachsen und schaffen Arbeitsplätze. Bildungsinstitutionen, auch die Advanced Studies der Universität Basel, sind in diesem Wirkungsfeld wichtige Player.

Moritz Strähl/Januar 2018

Erfolgreich werben und gesehen werden!

Telefon 041 348 03 30

30 JAHRE

LEBENSKRAFT 2018

30. Messe und Kongress für BewusstSein, Gesundheit und Spiritualität

3. – 6. Mai 2018

Do 17 - 21 h / Fr & Sa 11 - 21 h / So 11 - 17 h

Messehalle Zürich

www.lebenskraft.ch

30 Jahre LEBENSKRAFT

authentisch, inspirierend, motivierend, berührend, transformierend

Themen der Messe-Ausstellung:
Vegane Ernährung, Fach-Literatur, Meditations- und Yoga-Zubehör, Aurafotografie und Auravideo, Radionik, Radiästhesie, Pendel, Mineralien, Edelsteine, Ätherische Öle, Duftlampen, Blüten- u. Steinelixiere, Aura-Soma, Körpertherapien, Massagen, Nahrungsergänzungsmittel, ganzheitliche Therapien, Lichtarbeit, Engel, Iris-Diagnose, Naturkosmetik, Räucherwerk, Schmuck und Talismane, Heiler und Medien, Beratungen: Astrologie, Hand-und Gesichtslesen, Kartenlegen, Numerologie, Energie-Medizin

Highlights:
Meditationen, Motivations Redner, Workshops, Konzerte, verschiedene Channelings, Jenseitskontakte, über 100 Gratis-Vorträge und Veranstaltungen, Sprechstunden-Arena, Satsang, Healing-Events, schamanische Tanz- und Trommel-Zeremonien

Mit vielen Internationalen Referenten, unter anderem:

Shiva Guruji | Lumira | Detlef Soost | Karina Wagner | Dr. Ruediger Dahlke

D&E Reinigung Service GmbH

Alle Reinigungsaufträge mit Abgabe Garantie!

Brünigstrasse 37 6055 Alpnach Dorf

www.de-rservice.ch E-Mail: rsbieri@gmx.ch

Obwalden - Nidwalden - Luzern - Zug - Schwyz

Umweltschonend - Qualifiziert - Zuverlässig

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

Der Teppich muss wieder mal gründlich gesaugt werden, die Küche muss entfettet werden, das Bad ist voller Kalk und wer fasst schon gern ins Klo!?

Sie haben sicher etwas Besseres zu tun, als diese lästigen Reinigungsarbeiten zu erledigen!

WIR KÖNNEN IHNEN DA HELFEN!

Gesund im Büro: Schutz vor Grippe und Erkältung mit der Traditionellen Chinesischen Medizin

Paola Nakahara – in meiner Praxis in Zürich Oerlikon arbeite ich vor allem mit Akupunktur, chinesischen Kräutertees und Massage, um die verschiedenen Beschwerden meiner Klienten zu behandeln. Ein Schwerpunkt meiner Arbeit liegt in der Behandlung von Schmerzzuständen und in der Begleitung von Schwangeren.

Besonders in der kalten Jahreszeit wird das Immunsystem auf die Probe gestellt. Hustende, heisere oder verschnupfte Kollegen am Arbeitsplatz sind im Winter keine Seltenheit. Mit der Traditionellen Chinesischen Medizin (TCM) lässt sich das Immunsystem stärken, damit der Körper den Viren und Bakterien besser entgegentreten kann.

Die grösste Schweizer Therapeuten-Vermittlungsplattform Coachfrog.ch hat in Zusammenarbeit mit der TCM-Therapeutin Paola Nakahara vier Tipps gegen die Ansteckungsgefahr für Sie zusammengefasst.

Wie schützt die Traditionelle Chinesische Medizin vor der Grippe?
Die TCM geht vom Leitprinzip aus, dass der Mensch ein energiedurchflutetes Wesen ist. Die Energie Qi zirkuliert im Inneren des Körpers, um die Organe zu nähren und an der Oberfläche, um den Körper vor dem Eindringen von Wind, Kälte oder Feuchtigkeit zu schützen. Im Winter ist von Natur aus alle Energie mehr nach innen gerichtet. Dies macht uns anfälliger für krankmachende Faktoren über die Haut. Wollen wir der Grippe widerstehen, müssen wir unsere Abwehr stärken, den Körper wärmen und das Qi wieder an der Oberfläche zirkulieren lassen.

Tipp 1: Achten Sie auf Ihre Ernährung
Essen Sie in der kalten Jahreszeit vermehrt gekochte, warme und frische Mahlzeiten. So wärmen Sie den Körper wohltuend von innen. Vermeiden Sie hingegen kühlende Lebensmittel wie Brot, Kuhmilchprodukte oder Rohkost. Trinken Sie ausserdem täglich eine Tasse heisses Wasser mit frischem Ingwer. Der stärkt nicht nur das Immunsystem, sondern belebt ebenso den Geist.

Tipp 2: Akupunktur gegen Kälte und Feuchtigkeit
Sollten Sie jedes Jahr aufs Neue mit Grippebeschwerden kämpfen, kann die Akupunktur eine hilfreiche Gegenmassnahme darstellen. Bei der Akupunktur werden bestimmte Stellen am Körper mit hauchdünnen Nadeln behandelt. Die ganzheitliche Therapie stärkt das Immunsystem und beugt Erkältungen vor.

Tipp 3: Moxibustion für wohltuende Wärme
Die Moxibustion ist eine Wärmetherapie bei der, ähnlich wie bei der Akupunktur, ganz bestimmte Punkte der Energieleitbahnen behandelt werden. Neben Nadeln können bei der Moxibustion kleine Ingwerscheiben auf die Akupunkturpunkte der Haut gelegt und mit Kegeln angezündet werden. Die Wärme der Kegel entfaltet eine wohltuende Wirkung auf den Körper. Eine zweite Form der Moxa-Therapie ist die Erwärmung der Haut durch Moxa-Zigarren. Die etwa 20 Zentimeter langen Stangen bestehen meist aus geriebenem Beifusskraut und sind umhüllt von Papier, das vor der Therapie leicht entzündet wird. Mit dem wärmenden Rauch werden anschliessend definierte Akupunkturpunkte stimuliert. Auch bei dieser Methode sorgt die lokale Wärmezufuhr dafür, die Durchblutung zu fördern, die Muskeln zu entspannen und den Stoffwechsel anzuregen.

Tipp 4: Tuina-Massage
Gerade im Winter freut sich der Körper über eine Verschnaufpause, damit die Lebensenergie wieder ungehindert fliessen kann. Bei einer Tuina-Massage setzt der Therapeut seine Reize durch unterschiedliche Grifftechniken, um die Lebensenergie anzuregen und Selbstheilungskräfte freizusetzen. Ist beispielsweise ein krankmachender Faktor wie Wind oder Kälte der Grund für die Grippe, wird der Versuch unternommen die Kälte auszuleiten und den Körper zu erwärmen. Handtechniken wie Reiben oder Kneten können dabei zum Einsatz kommen.

Sie suchen einen TCM-Therapeuten? Buchen Sie die passende Fachperson auf www.coachfrog.ch. Coachfrog AG

COACHFROG.CH

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

Ihr Mehrwert bei über 40 Mehrwertpartnern. Über 40 Firmen machen als Mehrwertpartner mit und bieten ihre Produkte und Dienstleistungen mit einem Mehrwert an, von welchem SKV Mitglieder direkt profitieren.

Arbeitsplatz	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
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»
Finanzierung	Cashare	Kredit / Finanzierung	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
	CreditGate24	Kredit / Finanzierung	faire Konditionen für Kreditnehmer und Anleger
	Bonus Card VISA	Kredit / Finanzierung	Gratis im 1. Jahr / ab 2. Jahr nur CHF 48.–
	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
	Volvo Car Rent	Autovermietung	–
	Swisspeers AG	Kredit / Finanzierung	Ihr KMU Kredit mit Crowdlending, Finanziert von privaten
Gesundheit	CforC GmbH	Gesundheitsmanagement	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf Coaching oder Workshops
	Coachfrog.ch	Therapeutennetzwerk	Als SKV-Mitglied profitieren Sie von 10% Rabatt auf
	Andrea Heller - balanced through life!	Betriebliche Gesundheitsförderung	Betriebliche Gesundheitsförderung und Stress-Management
	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	Inkassolution	Inkasso / Debitoren	–
	intrum justitia	Credit Management Lösungen	–
Internet	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)
Marketing	infotainment	Messe- und Promotion-Auftritte	–
	localsearch	Webauftritt	–
	Scheidegger Siebdruck	Werbung	10 % Naturalrabatt (z. B. 110 Ex zum Preis von 100 Ex.)
Nachfolgeregelung	Consultra International GmbH	Nachfolge-Check	CHF 500.– Gutschein für den persönlichen Nachfolge-Check
	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	ITSA – Inter-Translation SA, Bern	Übersetzungen	10 % Rabatt
	Semiotic Transfer AG	Übersetzungen	10% auf Fachübersetzungen, Korrektur- und Textservice
	USG Übersetzungs-Service AG	Fachübersetzungen	10 % Rabatt auf Übersetzungsarbeiten für SKV Mitglieder

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.

ITSA
Inter-Translations SA

Übersetzungen · Dolmetschen
Computer Assisted Translation
DTP · Website-Übersetzungen

Von Sprache zu Sprache. Von Mensch zu Mensch.

Ob qualitativ hochwertige **Fachübersetzungen** oder stilsichere **Konferenzdolmetscher:** Seit über 40 Jahren betreuen wir unsere Kunden in allen sprachlichen Belangen, kompetent und effizient.

Mit ITSA als **KMU-Partner** setzen Sie Ihre hohen Qualitätsansprüche in die Tat um.

Inter-Translations SA
+41 31 308 03 03

Pavillonweg 14
3012 Bern

www.itsa.ch
mail@itsa.ch

EXECUTIVE
smart office services

executive-office.ch

Executive Office GmbH
Ruessenstrasse 12
CH-6340 Baar (ZG)
Tel: 041 544 15 15

- Telefonservice
- Lohnservice
- Marketingservice
- Domizilservice
- und noch viel mehr...

Raum schaffen
mit externer Archivierung

Dokumente archivieren, digitalisieren und digital verwalten

032 552 19 00
info@simplyfind.com
www.simplyfind.com

Biella SimplyFind

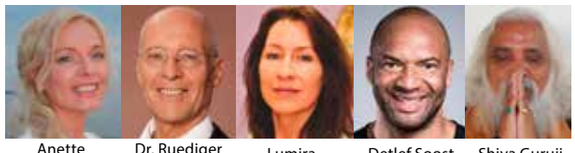
LEBENSKRAFT 2018

Messe und Kongress für BewusstSein, Gesundheit und Spiritualität

30. JUBILÄUM | 3. – 6. Mai 2018 Messehalle Zürich

authentisch, inspirierend, motivierend, berührend, transformierend

Mit vielen Internationalen Referenten, unter anderem:



Anette Carlstreom | Dr. Ruediger Dahlke | Lumira | Detlef Soost | Shiva Guruji

www.lebenskraft.ch

Themen der Messe-Ausstellung:
Vegane Ernährung, Fach-Literatur, Meditations- und Yoga-Zubehör, Aurafotografie und Auravideo, Radionik, Radiästhesie, Pendel, Mineralien, Edelsteine, Ätherische Öle, Duftlampen, Blüten- u. Steinelixiere, Aura-Soma, Körpertherapien, Massagen, Nahrungsergänzungsmittel, ganzheitliche Therapien, Lichtarbeit, Engel, Iris-Diagnose, Naturkosmetik, Räucherwerk, Schmuck und Talismane, Heiler und Medien, Beratungen: Astrologie, Hand-und Gesichtslesen, Kartenlegen, Numerologie, Energie-Medizin

Highlights:
Meditationen, Motivations Redner, Workshops, Konzerte, verschiedene Channelings, Jenseitskontakte, über 100 Gratis-Vorträge und Veranstaltungen, Sprechstunden-Arena, Satsang, Healing-Events, schamanische Tanz- und Trommel-Zeremonien

GESUNDHEITSMESSE

4 Tage für Körper, Geist & Seele

05.08. - 08.04.2018 Solothurn SO
30.08. - 02.09.2018 Rapperswil-Jona SG
11.10 - 14.10.2018 Thun BE

www.gesundheitsmessen.ch

Warum sind manche Menschen erfolgreicher und glücklicher als andere?

Seit rund 30 Jahren erforscht Martin Betschart überdurchschnittlich erfolgreiche Menschen. Er hat die Geheimnisse entschlüsselt und zeigt Ihnen live, wie auch Sie noch mehr erreichen können.

Nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit, und stellen Sie sich einmal die folgenden Fragen:

- Warum haben manche Menschen scheinbar immer Glück und andere werden vom Pech verfolgt?
- Warum verdienen manche Menschen in der Stunde CHF 20.– und andere CHF 100.– oder CHF 1000.–?
- Warum fällt manchen scheinbar alles in den Schoss und anderen nicht?
- Warum sind manche Menschen viel gesünder und leistungsfähiger als andere?
- Warum gelingt es manchen Menschen, ein erfülltes und zufriedenes Leben zu leben und andere sind immer unzufrieden?

Ihre Zukunft bestimmen Sie selbst.
Denn Sie sind der Regisseur Ihres Lebens!

- Sie selbst entscheiden, ob Sie in einer «Blechhütte» oder in einer Villa wohnen.
- Sie selbst entscheiden, ob Sie ein ärmliches oder erfülltes Leben führen.
- Sie selbst entscheiden, wie viel Sie arbeiten und wie viel Sie verdienen.

Sie selbst entscheiden über Glück oder Unglück und darüber, was aus Ihrem Leben wird.
Besuchen Sie dieses Kurz-intensiv-Seminar! Sie erhalten sofort anwendbares Wissen. Nehmen Sie auch Ihren Lebenspartner, Ihre Mitarbeiter und Ihre Geschäftspartner mit, damit Ihr wichtigstes Umfeld von diesem Know-how profitiert.

- Nutzen Sie diesen Anlass als Kick-off für Ihre Zukunft!
- Tanken Sie Ideen und Energie!
- Lassen Sie sich inspirieren und motivieren!

Handeln Sie gleich, nutzen Sie jetzt diese Chance, und melden Sie sich gleich an! Sie sind für lediglich CHF 49.– statt CHF 98.– dabei, wenn Sie Ihr Ticket jetzt gleich reservieren! Weitere Informationen und Anmeldung: www.kmuverband.ch/anmeldung-betschart.html

Die KMU-Tischmesse

Nicht verpassen am 11. Oktober 2018 findet die KMU-Tischmesse des WIR-Network Zürich und des SKV Schweizerischen KMU Verbandes in der Samsung Hall in Dübendorf statt.

Aktives Networking, Synergieaustausch, Kooperationsanbahnungen, Referate, Apéro Riche und eine vielseitige KMU-Tischmesse. Nutzen Sie diese Gelegenheit um sich, Ihre Firma oder Ihre Dienstleistungen an unserer Tischmesse zu präsentieren.

Weitere Informationen und Anmeldung:
www.kmuverband.ch/wir-zuerich.html

Februar 2018			
15.02.	Glarus	Info-Apéro «Unternehmerschule KMU/Gewerbe»	www.unternehmerschule.ch
19.02	Zürich	Die Geheimnisse des Erfolgs …	www.kmuverband.ch
20.02	Bern	Die Geheimnisse des Erfolgs …	www.kmuverband.ch
22.02	Altdorf/Stans	Startabend «Unternehmerschule KMU/Gewerbe»	www.unternehmerschule.ch
23.02.	Thun	Weiterbildung Design für optimiertes Marketing	www.designbasics.ch
24.02.	Rorschach	KMU fit Day	www.kmu-fit.ch
26.02.	Basel	Die Geheimnisse des Erfolgs …	www.kmuverband.ch
28.02.	Zürich	Menschenrechtliche Sorgfaltspflichten für Unternehmen	www.oebu.ch

März 2017			
06.03	Pfäffikon SZ	Die Geheimnisse des Erfolgs …	www.kmuverband.ch
07.03	Aarau	Die Geheimnisse des Erfolgs …	www.kmuverband.ch
07.03	Baden/Dättwil	Startabend «Unternehmerschule KMU/Gewerbe»	www.unternehmerschule.ch
12.03	Gisikon	Die Geheimnisse des Erfolgs …	www.kmuverband.ch
13.03	St. Gallen	Die Geheimnisse des Erfolgs …	www.kmuverband.ch
14.03	Aarau	Info-Apéro «Unternehmerschule KMU/Gewerbe»	www.unternehmerschule.ch
15.03	Zug	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zug.ch
16.03	Regensdorf	22. Schweizer Erfolgs-Forum	www.erfolgs-forum.ch
20.03.	Zürich	Die Geheimnisse des Erfolgs …	www.kmuverband.ch
24.03.	Gisikon	KMU fit Day	www.kmu-fit.ch

April 2018			
16.04.	Netstal	Startabend «Unternehmerschule KMU/Gewerbe»	www.unternehmerschule.ch
28.04	Spiez	KMU fit Day	www.kmu-fit.ch

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nächste Ausgabe:

13. April 2018

Redaktions- und Anzeigeschluss:

23. März 2018

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
Schweizerischer KMU Verband
Eschenring 13 · 6300 Zug
Telefon 041 348 03 35
verlag@kmuverband.ch
www.kmuverband.ch

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

Produktion
liliane.boltshauser@kmuverband.ch
Lichtpunkt · Kunst & Design · L. Boltshauser
Lindenbachstr. 8 · 8006 Zürich · 079 694 54 18
info@licht-punkt.ch · www.licht-punkt.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 zweimonatig

Preise
Jahresabo CHF 36.–, Einzelpreis CHF 3.90

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

Bilder
Fotos von www.pixabay.com: Titelbild

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

Universität Basel
Advanced Studies

ADVANCED STUDIES

Advanced Studies.
Die Vielfalt der Weiterbildung an der Universität Basel.

AFRICAN STUDIES
BETRIEBSWIRTSCHAFT
CLINICAL RESEARCH
FINANZWIRTSCHAFT
FOOD SAFETY
GENDER STUDIES
GESUNDHEITSWESEN
INFORMATIK
KULTURMANAGEMENT
MARKETING
MEDIZIN
NPO-MANAGEMENT
PEACE STUDIES
PFLEGEWISSENSCHAFT
PHARMAZIE
PHILOSOPHIE
PHYSIOTHERAPIE
PSYCHOLOGIE
PSYCHOTHERAPIE
PSYCHIATRIE
RELIGIONSWISSENSCHAFT
SEXUALMEDIZIN
SPIRITUAL CARE
THEOLOGIE
TROPENMEDIZIN
VERSICHERUNGSMEDIZIN
ZAHNMEDIZIN

Mehr unter www.advancedstudies.ch