ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 3 • März 2016 • 10. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband
Krankenkassen 4
Mietkautionsversicherung 5
Geschäftsreise nach Rimini 7
Nigeria – ein Markt mit Potential für Schweizer Firmen 10

Informatik
Korrelation oder Kausalität 14

Energiepolitik
Kluge Energiepolitik 15
Mehr Energie mit Sonnenenergie 17

Marketing
Innovative Marketing-, Risiko- und Forderungsmanagement-Lösungen 18

Seminar- und Businesshotels 21

Kolumne
Video-Marketing 31

Steuern
Tücken bei der Mehrwertsteuer 32

Marketing
Lokaler E-Commerce 33

Gesundheit
Zufriedenheit im Arbeitsalltag 34
bike to work 2016 35

Versicherung
Risikomanagement als Erfolgskonzept 38

Digital
Unsere Mitglieder sind so vielfältig wie die Schweiz 42

Herrliche Aussichten!

Empfohlen vom SKV!

Software Factory
Comatic
Business **einfach** gemacht

DIE unkomplizierte Business Software für KMU inkl. Zeiterfassung

20% Rabatt für StartUps

FREE DEMO DOWNLOAD
comatic.ch

Comatic / 041 922 24 88 / info@comatic.ch

Ihre Versicherungspolice immer und überall dabei

Neue Dienstleistung

Bringen Sie Ordnung in Ihre Versicherungen. So einfach wie jetzt war es noch nie.

Erfassen Sie mit nur 3 Klicks Ihre einzelnen Policen, laden Sie eine Kopie oder ein Foto Ihrer Police hoch und schon haben Sie Ihre Versicherungsunterlagen stets griffbereit. Egal wo und wann.

- ✔ 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche 365 Tage im Jahr.
- ✔ Keine Kosten! Das ganze Angebot ist für Privatpersonen und Firmen kostenlos
- ✔ Kein Makler oder Maklerwechsel nötig! Wir arbeiten unabhängig von Versicherungen und Maklern
- ✔ Ihre Daten sind sicher! Nach modernstem Telebankingstandard in Schweizer Rechenzentren
- ✔ Ihre Daten sind überall und jederzeit verfügbar
- ✔ Die Erfassung Ihrer Daten ist schnell und völlig unkompliziert
- ✔ Unsere Software gibt Ihnen automatisch Optimierungshinweise Ihrer Policen und Empfehlungen, sollte eine Über- oder Unterdeckung vorhanden sein oder Sie bezahlen höhere Prämien als üblich.
- ✔ Reine Webanwendung. Sie müssen nichts installieren und können sofort loslegen. Sie benötigen nur einen aktuellen Browser wie IE, Edge, Safari, Firefox oder Chrome
- ✔ Läuft auf PC, Mac, Linux, IOS, Windows Mobile, Android
- ✔ Läuft auf allen Computern, Tablets und Smartphones

Jetzt Anmelden: www.policenverwaltung.ch

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Bereits sind die ersten 2 Monate des Jahres vergangen und kommende Woche ist bereits das erste Unternehmertreffen in diesem Jahr.

Mit über 100 angemeldeten aktiven Unternehmerinnen und Unternehmern gibt es sicherlich einen würdigen Auftakt und hoffentlich noch mehr interessante Gespräche und Kooperationsanbahnungen.
Aber auch sonst ist der Monat März vollgepackt mit Events. Der Marketingtag von Swiss Marketing ist bereits Geschichte und als nächstes Grossereignis steht die Cebit in Hannover – die grösste Computermesse der Welt – an.
Etwas kleiner wird da wohl das Seminar «Finanzplanung im Dialog 2016 – Finanziell gut vorbereitet in die Pensionierung» ausfallen, welches am 22.3. in Kloten stattfindet. Aber mit Sicherheit wird dieses genau so interessant sein.
Für mich als Leiter der Geschäftsstelle des SKV hat ein Arbeitstag oftmals nicht genügend Stunden und so kann ich leider bei so manchen spannenden Anlässen, Workshops und Seminaren nicht persönlich anwesend sein. Aus diesem Grund habe ich mehr und mehr Webinare schätzen gelernt. Denn so kann ich bequem ohne Reisestress und Zeitverlust interessanten Vorträgen beiwohnen und wenn zwischendurch eine Mail kommt kann ich dies trotzdem noch erledigen. Ich habe mir fest vorgenommen, jede Woche mindestens ein Webinar zu besuchen, denn auch heute noch, 10 Jahre nach Gründung des SKV gilt für mich der Leitspruch «Arbeite nicht in deiner Firma sondern an deiner Firma».
Besonders freut es mich, Ihnen heute einen weiteren neuen Partner des SKV vorstellen zu dürfen. Durch die Kooperation mit der Handelskammer Schweiz-Afrika können wir nun unser Beratungsangebot weiter ausbauen und Firmen, welche bereits in Afrika (mit Ausnahme Südafrikas) wirtschaftlich tätig werden möchten, nun aktiv beraten. Auf Seite 10 finden Sie dazu einen interessanten Bericht über Nigeria – Ein Markt mit Potential für Schweizer Firmen.

Es grüsst Sie freundlich
Roland M. Rupp, Leiter der Geschäftsstelle

Passwort für die Ausgabe 3: Spring
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

Neue Dienstleistung 2
Aus der Redaktion 3
Schweizerischer KMU Verband 4–6
Unternehmerreise 7
Unternehmertreffen 8–9
SKV 10–13, 37
Korrelation oder Kausalität 14
Energiepolitik 15–17
Marketing 18–19, 33
Seminar- und Businesshotels 21–29
Kolumne 31
Steuern 32
Gesundheit 34–35
Versicherung 38–40
Digital 42
Mehrwertpartner 43
VR Mandate 44
Aus- und Weiterbildung 45
Veranstaltungskalender / Impressum 46

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

2016, muss mit den Krankenkassen Prämien etwas geschehen

Schaffen wir es, oder bleibt es wie es ist?

Josef Rothenfluh, Präsident SKV

Hätten Sie gerne CHF 200.–. oder gar nur CHF 100.– Krankenkassen Prämien pro Monat? Wie sieht es mit den Nebenwirkungen aus?

Wenn es tatsächlich gelingt, dass jemand die Krankenkassen Prämie für CHF100 pro Monat haben kann, dann wird sich in unserem Gesundheitswesen ganz sicher etwas bewegen. Aber, von alleine geht da ganz sicher noch nichts. Wenn es aber die Formel gibt, die mir die Vorteile verschafft, dann will das jeder Mann und auch jede Frau haben. Dann sprechen wir beim GCS nicht mehr von 10 000 Mitgliedern. Dann werden es schnell 1.6 Mio Mitglieder sein. Genauso, wie wir es mit dem TCS heute haben. Und, das Potential der Interessierten wird um die Krankenkassen Prämien noch viel höher sein. Es muss nur machbar sein. Richtig ist, dass wenn bei 1000 Menschen etwas funktioniert, dann können ja nicht alle falsch liegen. Erst Recht 100 000 Mitglieder geben Sicherheit. Man fühlt sich in einem geschützten Umfeld. Denn, läuft da im Alltag etwas falsch, wehrt sich das Kollektiv für seine Mitglieder. Wenn das Vertrauen da ist, dann steigen die Zahlen jener, die da unbedingt profitieren wollen und auch können.

Dann kommt die logische Zusammenarbeit, zum Beispiel, mit den Patientenorganisationen. Auch das schafft Qualität. Möglich, dass sich da auf der kranken Seite eine neue Situation ergibt. Ein Anbieter es sich zweimal überlegt, ob er da für mögliche und unmögliche Leistungen auch Rechnung stellen will. Wer hier dem gesunden Menschenverstand entgegen wirkt, der spielt sehr schnell mit seinem Image. Wir wissen, Fachleute streiten schon heute über eine schwarze Liste mit Therapien, die möglicherweise nichts bringen. Theorie und Praxis, sie werden sich immer streiten. Da ist es doch viel effizienter, wenn schon nur das Wissen, dass da ein GCS (ein TCS im Gesundheitswesen) etwas genauer hinschauen könnte, zur ehrlichen Rechtschaffenheit mahnt.

Die nächste Nebenwirkung;
Die Angst vor dem gläserenen Menschen

Das Problem des gläsernen Menschen wird dank des Kollektives im GCS praktisch entschärft. Heute ist die Gefahr und vor allem die Unsicherheit, gross. Man muss sich gewaltig in Acht nehmen, was mit persönlichen Daten gemacht werden kann. Jeder von uns muss sich immer und überall immer wieder zur Wehr setzen. Der eine kann es besser, der andere eben leider weniger. Sicher ist, oft ist man irgendwo ganz automatisch seinem Umfeld ausgeliefert. Zur Erinnerung, das elektronischen Patiendossier ist politisch bereits beschlossen. Natürlich heisst es, alles ist (noch) ganz freiwillig, was da auf der Gesundheitskarte abgespeichert wird. So ist es dann nur logisch, dass ich vielleicht plötzlich unter sanftem Druck von Krankheit und Kostenfolge nicht mehr ganz so frei bin. Wenn aus sanftem Druck meine ganze Lebensgeschichte offen gelegt werden kann, dann löst das Unbehagen aus. Mit dem angesprochenen Kollektiv wird die Angst entschärft. Niemand kann sich bei so vielen GCS Mitgliedern erlauben, persönliche Daten ungerechtfertigt zu verwenden. Tut es jemand trotzdem, wird er auf dem Radar des GCS, dem TCS im Gesundheitswesen erscheinen. Klar, dass so niemand unter den Augen der Öffentlichkeit sein gutes Image verspielen will.

Die wichtigste Nebenwirkung aber ist eine starke Wirtschaft

Wir erinnern uns, wer belegbar Krankheitskosten verhindern kann, der hat mit dem GCS das beste Marketing für seine Leistungen. Wir sprechen da von Produkten und auch von Dienstleistungen, die Lebensqualität schaffen. Wir wollen, dass man in der Wirtschaft Geld verdient und auf dieser positiven Schiene möglichst viele Arbeitsplätze entstehen und gesichert sind. Es ist eine einfache Rechnung, dass da wo der Umsatz steigt, immer auch jemand gutes Geld verdient. Jetzt wollen wir sehen, wo wir

das Geld verdienen, dass wir den Unterschied für die Krankenkassen Prämien ausmachen könnten. Natürlich muss alles gesetzeskonform sein. Da muss man wissen, dass die Krankenkassen per Gesetz keine Vergünstigungen in der Grundversicherung anbieten dürfen. Mit dem GCS und seinen Partnern halten wir uns daran und machen nur das, was das Sozialamt schon lange macht. Sie bezahlen Leistungen mit unseren Steuergeldern und wir mit den Partnern des GCS. Niemand sagt, dass das einfach ist. Aber wir wissen, es wird immer einfacher, je besser dabei unser Kostenverhinderungsprogramm greifen wird.

Probieren wir es aus. Werden Sie Mitglied beim GCS. Jahresbeitrag CHF 25.– und wir arbeiten gemeinsam an unseren Zielen. Oder richten wir uns darauf ein, dass man da nichts ändern kann und uns die Krankenkassen Prämien jährlich immer noch mehr ärgern und vor allem immer noch mehr Geld kosten werden. Versuchen wir positiv zu denken und zu handeln. Tun wir es für uns und unser Umfeld.

Josef Rothenfluh
Präsident des GCS und SKV

Gesundheitsclub Schweiz (GCS)
Postfach 377
2543 Lengnau
Telefon 032 652 22 26
www.gesundheitsclub.ch

Neue Dienstleistung des SKV

Mietkautionsversicherung statt Bankdepot

Roland M. Rupp
Leiter der Geschäftsstelle SKV

Auf www.kmuverband.ch/mietkaution können sie sich direkt unverbindlich melden und wir werden Sie umgehend kontaktieren, damit Ihr administrativer Aufwand so klein wie möglich gehalten wird.

Durch eine Kooperation mit der 3A Alternative Assurance Agency GmbH können wir als SKV unseren Mitgliedern einmal mehr eine neue Dienstleistung anbieten: Die Mietkautionsversicherung.

Was ist die Mietkautionsversicherung
Die Mietkautionsversicherung ist eine erstklassige Alternative zum Bankdepot, welches Ihre Barmittel zinslos blockiert. Gegenüber einem Bankdepot können Sie durch eine Mietkautionsversicherung frei über Ihr Bargeld verfügen und es für benötigte Anschaffungen etc. einsetzen. Als Mitglied im SKV bezahlen Sie für die Versicherung einen Jahresbeitrag, der deutlich günstiger ist als bei reinen Mietkautions-Anbietern und werden zudem mit keinerlei zusätzlichen Kosten belastet.

Kann man auch ein bestehendes Bankdepot ablösen?
Diese Frage kann mit einem klaren Ja beantwortet werden. Ein bestehendes Bankdepot kann jederzeit durch eine Versicherung abgelöst werden. Als Risikoträger konnten wir die renommierte GENERALI Versicherungsgruppe mit Schweizer Hauptsitz in Adliswil gewinnen, welche auch die Schadenerledigung über-nimmt. Der Fokus dieser Versicherung liegt vor Allem bei KMU-Betrieben, die jeweils ein Mietzinsdepot von bis zu 6 Monatsmieten zu leisten haben, was sich gut und gerne im hohen 5-stelligen oder gar im 6-stelligen Bereich bewegen kann.

Ihre Vorteile:
- Echte Alternative zum Bankdepot mit demnächst möglichen Negativzinsen
- Barmittel frei für nötige Anschaffungen
- unkomplizierte und schnelle Erledigung Ihres Antrags
- Fachkompetenz und Kundenfreundlichkeit
- Sicherheit einer renommierten Versicherungsgesellschaft

Anzeigen

Bringen Sie Ordnung in Ihre Versicherungen.
So einfach wie jetzt war es noch nie.

Erfassen Sie mit nur 3 Klicks Ihre Policen, laden Sie eine Kopie oder ein Foto Ihrer Versicherungsunterlagen hoch und schon haben Sie all Ihre Dokumente stets griffbereit. Egal wo und wann. 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche 365 Tage im Jahr. Gratis.

www.policenverwaltung.ch

Der Kabelanschluss eine Mogelpackung?

Wie bei den meisten Haushalten in der Schweiz, sind auch Geschäftsräumlichkeiten heutzutage nicht nur mit einer üblichen Telefonleitung, sondern auch mittels eines Kabelnetzes für Fernsehen und Internet erschlossen. Immer mehr Wohnungen und Geschäftsräume verfügen inzwischen auch über einen modernen Anschluss an das Glasfasernetz.

Das alte Kupfer-Koaxialkabel wird wohl in Zukunft mit der Glasfaser-Technologie nicht Schritt halten können. Moderne glasfaserbasierende Profile sind überdies symmetrisch d. h. sowohl im Download als auch im Upload werden Geschwindigkeiten von bis zu 1GB/s zur Verfügung gestellt. Die steigende Nutzung von Cloud-Diensten und Internetangeboten wird in Zukunft auch hohe Upload-Datenraten verlangen.

Sunrise setzt bei ihren Angeboten auf Kostentransparenz und deklariert die tatsächlich zu bezahlenden Preise. Das ist nicht bei allen Anbietern der Fall. Ein genauer Vergleich der deklarierten Preise bzw. der effektiv anfallenden Kosten lohnt sich daher. Bei einzelnen Anbietern enthalten die angegebenen Preise der Internet, Festnetz und TV Produkte lediglich die monatliche Grundgebühr der jeweiligen Dienstleistungen. Aus den Preisangaben ist oft nicht ersichtlich, dass zusätzlich die Kabelanschlussgebühren zu bezahlen sind.

Diese Gebühren sind kaum sichtbar eingeblendet (TV Werbung) oder befinden sich weit weg vom Produktepreis, zuunterst auf der Website, im Kleingedruckten oder ohne jede Referenz zum Produktepreis. Eine Kabelsteckdose von upc führt zu zusätzliche Kosten von CHF 33.95 pro Monat – d. h. mehr als CHF 400.– pro Jahr.

Aber aufgepasst! Die in der Werbung gut versteckten Kabelanschlussgebühren werden in den meisten Fällen dem Kunden nicht direkt in Rechnung gestellt. Bei einem Mietverhältnis wird diese Gebühr in der Regel über die Nebenkostenrechnung und in manchen Fällen über die monatliche Mietkostenpauschale abgerechnet – und dies oft auch, wenn die Dienstleistung gar nicht genutzt wird. Eine allfällige Versiegelung der Kabeldose geht auf Kosten des Netzbetreibers, allenfalls auch des Vermieters und darf Ihnen nicht verrechnet werden. Überprüfen Sie auch Ihre Nebenkostenabrechnung und finden Sie heraus wo sich die Kabelanschlussgebühren verstecken.

Machen Sie die Rechnung aufgrund von vergleichbaren und fairen Preisen und kündigen Sie noch heute Ihren Kabelanschluss und wechseln Sie zu Sunrise. Bei Sunrise sind die Kabelanschlussgebühren bereits im monatlich zu bezahlenden Produktepreis der Internet, Festnetz und TV Dienstleistungen enthalten.

Sunrise ist die grösste nicht staatliche Telekommunikationsanbieterin der Schweiz. Als Partnerin des SKV versteht Sunrise die Bedürfnisse der KMU ganz speziell. Die Kommunikation in einem KMU ist in den letzten Jahren immer diversifizierter und schneller geworden, die Ansprüche an die Infrastruktur sind mit den Jahren ebenfalls gewachsen. Der Schlüssel zum Erfolg von Sunrise ist die moderne Infrastruktur mit innovativen, massgeschneiderten Produkten und einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis.

Sunrise Communications AG
Binzmühlestrasse 130, 8050 Zürich
associations@sunrise.net
www.sunrise.ch

Anzeigen

Geschäftsreise nach Rimini: Italien als Markt für KMU und Start-ups

Italien zählt zu den wichtigsten Aussenhandelspartner der Schweiz und eine Wirtschaftsreise nach Rimini soll den Einstieg in diesen Markt erleichtern.

Vom 27. bis 30. April 2016 führt der Schweizerische KMU Verband zusammen mit ASSOIl-Suisse eine Wirtschaftsreise nach Rimini durch. Dabei steht die Auslotung einer möglichen Zusammenarbeit mit Firmen aus Italien im Vordergrund. Am 28.4. findet eine Networkingmesse statt, bei der alle Firmen sich selber mit einem Tisch präsentieren können. Am 29. April fahren wir gemeinsam zu zwei Firmen in der Umgebung von Rimini um vor Ort die Arbeitsbedingungen in Italien anzuschauen und direkt mit betroffenen Firmeninhabern reden zu können. Insgesamt werden 90 Firmen an diesem Networkinganlass teilnehmen, rund 30 Firmen aus der Schweiz sowie 60 mögliche Kooperationspartnerfirmen aus Italien.

Sie suchen Kontakte in die Wirtschaft oder zu Investoren? Sie sind daran, Ihr eigenes Business zu starten oder ins Ausland expandieren? Sie suchen Wiederverkäufer, Lizenznehmer oder Produzenten? Dann dürfen Sie keinesfalls die Geschäftsreise nach Rimini verpassen.

Die Networkingmesse ist ideal für Firmen die:

- **expandieren wollen**
- **neue Absatzkanäle suchen**
- **Ihre Produktion verlagern wollen**
- **neue Produkte und Projekte suchen**
- **sich neuen Kunden empfehlen wollen**
- **Investoren für neue Produkte und Projekte suchen**

Programm

Mittwoch, 27. April 2016	Abends Ankunft in Rimini, Abendessen
Donnerstag, 28. April 2016	Ganzer Tag Networking, Mittagsbuffet, Abendessen
Freitag, 29. April 2016	Besuch von zwei Firmen, Abendessen
Samstag, 30. April 2016	Frühstück, Rückreise in die Schweiz

Kosten

Das komplette Package enthält:
- 3 Übernachtungen inkl. Frühstück im 3-Stern Hotel Superior «Hotel La Perla»
- 3 Abendessen, Mittagsbuffet
- Präsenz an der Networkingveranstaltung
- Besuch von 2 Firmen

Pauschal EUR 450,00

Optional: Hin- und Rückreise mit einem Kleinbus nach Rimini
Pauschal EUR 220,00

Anmeldung http://www.kmuverband.ch/unternehmerreise.html

Weitere Informationen
Schweizerischer KMU Verband
Telefon 041 348 03 30, info@kmuverband.ch

Anmeldetalon

Firmenname _____

Vorname / Nachname _____

Strasse _____

PLZ / Ort _____

E-Mail _____

☐ Ja, ich nehme an der Unternehmerreise teil, Preis EUR 450.– pro Person
☐ Ja, ich möchte bequem mit dem Bus nach Rimini, Preis EUR 220.– pro Person

Unternehmertreffen: 17. März, Emmenbrücke, 7. April, Rorschach

Gersag, Emmenbrücke

Stadthof, Rorschach

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 Publikumsoder Gewerbemessen, da ausschliesslich aktive Unternehmerinnen und Unternehmer zu diesen Anlässen eingeladen werden, finden sich mittlerweile jedes Mal zwischen 100 und 200 Personen ein. Ziel dieser Anlässe ist die Vergrösserung des eigenen Netzwerkes und das Finden von neuen Synergiepartnern sowie die Anbahnung neuer Kontakte und Kooperationen.

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!

Sind Sie auch beim nächsten Unternehmertreffen dabei?
Donnerstag, 17.03.2016, Gersag, Emmenbrücke
Donnerstag, 07.04.2016, Stadthof, Rorschach

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. 13 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

Unternehmertreffen 2016

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

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. 15 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
10. März 2016	Uitikon	www.netzwerk-zuerich.ch
17. März 2016	Emmenbrücke	www.netzwerk-luzern.ch
07. April 2016	Rorschach	www.netzwerk-stgallen.ch
14. April 2016	Muri bei Bern	www.netzwerk-bern.ch
21. April 2016	Lenzburg	www.netzwerk-ag.ch
02. Juni 2016	Kreuzlingen	www.netzwerk-thurgau.ch
16. Juni 2016	Rotkreuz	www.netzwerk-zug.ch
23. Juni 2016	Jona	www.netzwerk-stgallen.ch
25. August 2016	Illnau	www.netzwerk-zuerich.ch
01. September 2016	Schönenwerd	www.netzwerk-solothurn.ch
15. September 2016	Wil SG	www.netzwerk-stgallen.ch
22. September 2016	Luzern	www.netzwerk-luzern.ch
06. Oktober 2016	Winterthur	www.netzwerk-zuerich.ch
20. Oktober .2016	Wettingen	www.netzwerk-ag.ch
03. November 2016	Cham	www.netzwerk-zug.ch

CKW

Stromspartipp des Monats

Stand-By-Modus

Elektrogeräte im Stand-by-Modus können ohne Wartezeiten und Aufwärmphasen in Betrieb genommen werden. Was viele aber nicht wissen: Geräte im Stand-By-Modus verbrauchen mehr Strom als oft vermutet. Dass der Stand-by-Verbrauch so hoch ist, hat zwei Gründe: Einerseits fliesst in den Netzteilen vieler Elektrogeräte nach dem Ausschalten unnötigerweise noch Strom. Anderseits gestalten die Hersteller den Stand-by-Modus oft zu wenig energieeffizient.

Computer nur bei Gebrauch einschalten
Ein Computer verbraucht relativ viel Strom (zirka 300 Watt im Normalbetrieb, inkl. Monitor). Demgegenüber sind Laptops rund die Hälfte sparsamer. Es lohnt sich, den Computer nur bei Bedarf eingeschaltet zu haben und ihn nach Gebrauch vollständig auszuschalten statt den Stand-by-Modus zu verwenden. Vergessen Sie auch nicht, den Bildschirm auszuschalten.

Drucker, WLAN, Musikanlagen etc.
Schalten Sie diese Geräte nur bei Bedarf ein oder verwenden Sie eine Schaltuhr. Verzichten Sie auch bei diesen Geräten auf den Stand-by-Modus. Trennen Sie diese Geräte nach Gebrauch immer vom Netz, idealerweise mittels Steckdosenleiste mit Kippschalter.

Bei Fragen steht Ihnen Ihr Kundenberater oder das ContactCenter von CKW (Telefon 0800 88 77 66) gerne zur Verfügung. Mehr Infos zum Stromsparen erhalten Sie unter www.ckw.ch/energieeffizienz.

Nigeria – ein Markt mit Potential für Schweizer Firmen

Nigeria ist ein Bundesstaat in Westafrika der an Benin, Niger, Tchad und Kamerun grenzt. Er ist mit 177 Mio Einwohner mit Abstand das bevölkerungsreichste Land Afrikas und versucht sich nach Jahren der Miltärdiktatur an seiner Demokratisierung und wirtschaftlichen Entwicklung. Seine Unabhängigkeit erlangte das Land am im Oktober 1961 von Grossbritanien.

Präsident Muhammadu Buhari hat als demokratisch gewählter Präsident das Amt im Mai 2015 übernommen. Er hatte mit 2,5 Mio Stimmen mehr gegen seinen Vorgänger (Präsident Goodluck Ebele Jonathan) gewonnen. Präsident Buhari war bereits einmal Präsident und hat das Land nach einem Militäcoup im Dezember 1983 geführt, als Diktator mit dem Ziel die Korruption zu bekämpfen. Als moderater Moslem, geboren im nördlichen Nigeria, in Daura, glaubt man dass er «Boko Haram» (westliche Bildung ist Sünde) unter Kontrolle bekommen würde was kein einfaches Unterfangen sein wird. Dies geschieht via den direkten Nachbarländer Niger, Tchad etc. da diese mit dem ISIS Netzwerk global verbunden sind. Der Norden, repräsendiert die grösste Volksgruppe mit 29 % Hausas, gefolgt von den Yorubas mit 21 % im Südwesten und den Ibos mit 18 % im Südosten. Hinzu kommen etwa 400 zum Teil kleine ethnische Minderheiten. 50 % der Gesamtbevölkerung sind Moslems 45 % Christen und 5 % bekennen sich zu einer traditionellen afrikanischen Religion.

Wirtschaftlich gesehen, strebt das Land offiziell für 2020 den Aufstieg in die 20 grössten Volkswirtschaften der Welt an mit einem jährlichen Pro-Kopf-Einkommen von USD 4000. Die EU sieht Nigeria im Jahr 2050 sogar unter den Top 10 der Weltspitze. Nigeria wird oft als ein Land mittleren Einkommens eingeschätzt wobei ein extremes Ungleichgewicht in der Bevölkerung herrscht. Lagos und Abuja passen in das typische Bild eines «emerging market» mit einer entstehenden kaufkräftigen Mittelschicht wobei andere Teile des Landes insbesondere der muslimisch geprägte Norden eher mit Afghanistan zu vergleichen ist. Deshalb auch der Grund und Nährboden für die extremistische und erfolgreiche Bewegung von «Boko Haram» in diesem Gebiet.

Bemerkenswert und positiv ist, dass das Wachstum im letzten Jahrszehnt stärker vom Nicht-Öl-Sektor als vom Öl-Sektor angetrieben wurde. Es gab auch grosse Probleme in der Transparenz von den Finanzflüssen mit den oft ungenauen Informationen über die tatsächlich geförderten Ölmengen und wieviel davon verkauft wurden. Deshalb hat Präsident Buhari den Ölsektor direkt unter seine persönliche Verantwortung gestellt. Nigeria ist der 13 grösste Ölproduzent der Welt und verfügt über die 10 grössten Reserven.

Mit der Grösse des Landes und der Grösse der Bevölkerung ist ein grosses landwirtschaftliches Potential ungenutzt. Hingegen haben sich die Telekommunikation, IT, Banken etc. in den letzten Jahren sehr gut entwickelt. Die Bevölkerung ist sehr jung mit 42,5 % zwischen 0–14 Jahren und nur 5 % über 65 Jahren. Wie beurteilt die Handelskammer Schweiz- Afrika die Möglichkeiten für die schweizerische Industrie, speziell für KMU in Nigeria?

Nigeria mit 16 % der Bevölkerung von ganz Afrika und wesentlich die generell führende Region dominiert, so ist es wichtig dass man von der Schweizer Industrie dieser Tatsache mehr Beachtung schenkt. Es ist auch klar dass die Infrastruktur, Sicherheit etc. Probleme stellen kann aber gerade die mangelnde Infrastruktur gibt für die Schweizer Industrie grosse Geschäftsmöglickeiten. Für einen Markteinstieg sollte man sich auf die grossen Städte Lagos und Abuja konzentrieren wo rund 17 Mio Menschen leben, zusätzlich wachsen alle Städte in Afrika überdurschnittlich und mit ihnen die Agglomerationen. Dieser Trend heisst Investitionen und Know-how Transfer hinsichtlich Wasser, Strom, Verkehr, Hausbau, Haustechnik etc., ebenso stehen Umwelt (Abfall) und Gesundheit im zentralen Interesse. Die Handelskammer verfügt über praktische Erfahrung in Nigeria und kann Firmen beraten, kann auch vor Ort helfen um Risiken und Schwiergkeiten bei einem Markteinstieg zu minimieren oder auch ein Projekt «schlüsselfertig» zu übergeben. Bei den Beurteilungen von Nigeria liest man alle Schattierungen von «High risk – high returns» wobei «risk» mehr betont wird aber je länger man wartet umso teurer wird der Einstieg, da die grossen «player» in Afrika wie China, Indien und vermehrt auch die Türkei die wirtschaftlichen Möglichkeiten erkannt haben und investieren. Das Image von der Schweiz in Nigeria ist sehr gut und man schätzt die bekannten Vorzüge von «Swissness» und weiss auch dass dies etwas mehr kostet gegenüber Waren vom fernen Osten aber Nigerianer sind bereit sich mit «Swissness» auf eine gute und lange geschäftliche Partnerschaft mit Schweizer Firmen einzulassen. Die traditionellen Exportmärkte von Schweizer KMU sind meistens gut abgedeckt und deshalb sind wir überzeugt dass Afrika mittel- und lang-fristig einen erfolgreichen Firmenbeitrag bringen wird und sehen in diesem Kontext Nigeria als ausgezeichnete Möglichkeit.

Handelskammer Schweiz-Afrika
Peter Hartmann, Präsident
c/o Handelskammer beider Basel
St. Jakobsstrasse 25, 4002 Basel
p.hartmann@swisschamafrica.ch
www.swisscham-africa.ch

Der Schweizerische KMU-Verband verstärkt sein Beratungsangebot durch Kooperation mit Swisscham Africa, der Handelskammer Schweiz-Afrika

Es ist Ziel unseres Verbandes, unsere Mitglieder auch bei Ihren Auslandsaktivitäten bestmöglich zu beraten. Deshalb arbeiten wir ab sofort mit der Swisscham Afrika – Handelskammer Schweiz-Afrika – zusammen.

Die Handelskammer Schweiz-Afrika deckt mit Ausnahme Südafrikas sämtliche afrikanischen Staaten ab; Schwerpunkte liegen auf Nigeria, Ghana, Kamerun, Äthiopien, dem Senegal und Kenia. Unternehmer mit eigener grosser Afrika-Erfahrung können praxisnahe Ratschläge geben. Über den Dachverband EBCAM ist die Swisscham Africa mit ähnlichen Einrichtungen auf europäischer Ebene verknüpft; des Weiteren arbeitet sie intensiv mit Behörden und anderen Stellen in der Schweiz, in Afrika und bei internationalen Organisationen zusammen (SECO, S-GE, Botschaften, Handelskammern, Universitäten...)

Ein Netzwerk mit Verbindungsleuten in zahlreichen afrikanischen Staaten erlaubt es, Informationen aus erster Hand zu erhalten und vor Ort seriöse Kontakte zu identifizieren.

Die Swisscham Africa ist präsent bei der alle zwei Jahre stattfindenden Unternehmermesse «Promote» in Yaoundé (Kamerun). Sie repräsentiert dort Unternehmen aus der Schweiz oder verschafft interessierten Unternehmern eigene Präsentationsmöglichkeiten. Die Promote ist eine der grössten Unternehmermessen in West- und Zentralafrika und wird von dem Gründer Pierre Zumbach, einem Schweizer Bürger, organisiert und geleitet.

Ein weiteres Beratungsangebot betrifft das OHADA-Recht, ein vereinheitlichtes modernes Wirtschaftsrecht, das in siebzehn west- und zentralafrikanischen Staaten gilt und dessen einheitliche Auslegung von dem gemeinsamen obersten Gerichtshof in Abidjan gesichert wird. Der Swisscham Africa angegliedert ist der OHADA Club Schweiz. Die OHADA-Clubs sind ein weltumspannendes System, das dazu dient, Unternehmer, Anwälte, Forscher usw. mit den OHADA-Rechtsnormen vertraut zu machen. Die einzige funktionierende Einrichtung dieser Art im deutschsprachigen Raum, die deswegen auch Anfragen aus Deutschland und aus Österreich beantwortet, ist der OHADA-Club Schweiz. Die Swisscham Africa organisiert in der gesamten Schweiz (inkl. Romandie, Tessin) regelmässig Veranstaltungen, künftig auch gemeinsam mit dem SKV, die insbesondere Themen betreffen, die für grenzüberschreitend tätige Unternehmer von Bedeutung sind. Auch der unverbindliche Kontakt der Mitglieder wird gepflegt, vor allem bei dem mehrmals jährlich stattfindenden Basler Stamm, bei dem sich die Mitglieder aus der Deutschschweiz zum Austausch treffen und auch interessierte Dritte in die Kammer «hineinschnuppern» können.

Sporadisch werden Unternehmerreisen in aufstrebende afrikanische Wachstumsmärkte organisiert.

Swisscham-Africa-Mitglieder geniessen bei bestimmten Lehrgängen und Veranstaltungen Sonderkonditionen.

Nutzen Sie diese Chance, sich über Afrika zu informieren und an dem Wachstum der dortigen Märkte mit Erfolg teilzuhaben.

Swisscham-Africa
Member of the European Business Network EBCAM
Handelskammer Schweiz-Afrika
Chambre de Commerce Suisse-Afrique
Camera di Comercio Svizzera-Africa

Swisscham Africa
c/o Handelskammer beider Basel
St. Jakobs-Strasse 25
4010 Basel
www.swisscham-africa.ch

Anzeigen

SKV ThinkTank zur Europroblematik

Dr. Christoph Oesch, Leiter Sektion Steuern des Schweizerischen KMU Verbands und Unternehmens- und Steuerberater aus Zug

Am 26.2.2016 fand im Hotel City in Zürich der 1. ThinkTank Abend zur Europroblematik statt. Insgesamt 15 Personen, darunter Alt-Nationalrat Hans Fehr und Guido Bulgheroni vom Volkswirtschaftsdepartement Zug nahmen an diesem 1. ThinkTank unter der Leitung von Dr. Christoph Oesch, Leiter Sektion Steuern des Schweizerischen KMU Verbands und Unternehmens- und Steuerberater aus Zug teil.

Gemäss Umfrage Provida, publiziert in der Ausgabe Februar 2016 S. 16 der Zeitschrift Erfolg, haben nur 10 % der schweizerischen Unternehmen keine Probleme mit dem Euro, 25 % sehen im Euro ein grosses, 60 % sehen im Euro ein mittleres Problem. Dies als anhaltendes Problem.

Die rund 10 % Reduktion des Euro-CH-Wertes von 1.20 auf momentan 1.07 macht also den allermeisten Schweizer Unternehmen zu schaffen. Sie können in mannigfaltiger Weise vom harten Schweizer Franken betroffen sein:

a) Schweizerische Exportunternehmen, welche ihre Rechnungen an ihre ausländischen Kunden in Euro ausstellen aber ihre Personal- und Sachaufwendungen in CHF bezahlen müssen;
b) als unter verschärftem Kostendruck der Exportfirmen leidende Zulieferanten;
c) als vom Einkaufstourismus betroffene meist grenznahe Unternehmen z. B. Detailhandel Kleider, Schuhe, Lebensmittel;
d) Schweizerische Unternehmen, welche unter dem Investitionsaufschub leiden, (zum Beispiel zeitlicher Aufschub von EDV-Releasen). Die Investitionsaufschübe im Investitionsplan erfolgen primär im Hinblick auf eine höhere, angestrebte Liquidität, z. B. zur Finanzierung möglicherweise vorübergehender Verluste;
e) Schweizerische Unternehmen, welche unter dem günstigeren Euroimportpreis vergleichbarer Güter in die Schweiz oder auch in benachbarte Länder (Exportländer der Schweiz) leiden;
f) Exportunternehmen welche auf ihren Auslandsmärkten unter der eurobedingt härteren Konkurrenz aus anderen Euro-Ländern leiden.

Da der Euro bleibt (Bofinger, Zurück zur DM? Deutschland braucht den Euro) und der von Nouriel Roubini geforderte Nord- und Südeuro leider nur eine politische Illusion bleibt (Nouriel Roubini, Das Ende der Weltwirtschaft und ihre Zukunft), wird die Relation Euro-CHF die schweizerische Wirtschaft noch Jahre belasten. In den letzten 5 Jahren entwickelte sich der Eurodevisenankaufskurs von 1.38 auf 1.07, von einer auch weiterhin sinkenden Tendenz muss wie bei anderen Fremdwährungen wie USD, GB-Pfund und aufgrund der im Euro steckenden Konstruktionsfehler wohl ausgegangen werden. Die Probleme des starken Schweizer Franken oder des eine politische Fehlkonstruktion bleibenden schwächelnden Euros bleiben somit als Belastung für 90 % unserer Unternehmen bestehen, sie dürften sich noch verstärken. Wir raten zu einer wesentlich höheren Prozentzahl der einen Businessplan erstellenden Firmen (Erkennen neuer Ertrags- und Kosteneinsparpotentiale) sowie der Firmen mit einem professionellen, monatlichen Vorschlagswesen für die MitarbeiterInnen.

Von einer Abwärtsentwicklung des Euros muss ausgegangen werden, entsprechende Szenarien sind vorzubereiten. Vermutlich kommen grössere Firmen nicht um eine teilweise Verlagerung ihrer Produktionseinheiten ins Ausland herum, um so wenigstens einen erheblichen Teil ihres Unternehmens in der Schweiz aufrecht erhalten zu können. Ich halte den gegenwärtigen Rückzug des EU-Beitrittsgesuchs für zeitlich kritisch, da wir noch lange vom Euro-Markt abhängig bleiben werden. Bei einem weiteren Eurowertzerfall mit Problemen für die Schweizerische Industrie kann die Stimmung des Schweizerischen Volkes zur EU eventuell ändern. David Cameron meint zu einem Alleingang für Grossbritannien, dass es ein Schritt ins Dunkle sein dürfte. Die Abstimmung über den Verbleib in der EU findet am 23.6.2016 statt und könnte einen negativen Einfluss auf die Relation CHF-Euro haben.

Eine Verlagerung des Absatzmarktes der Schweiz nach China, Iran, ASEAN Region wie Indonesien, Philippinnen, Singapoore, Vietnam ist leider nur sehr langsam machbar, die Schweiz bleibt somit stark euroabhängig.

Die heutige Situation verlangt ein absolut konsequentes Leben der 14 Schlüsselfaktoren des unternehmerischen Erfolgs, welche alle mit S anfangen:

- Strategie (Businessplan);
- Strategische Allianzpartner;
- Strukturen, Systeme, Produktionsprozessverlagerungen z.B. Teilverlagerungen schweizerischer Unternehmen ins Ausland (aktuell z.B. Firma Schindler, Ebikon etc.);
- Sparen, Effizienzsteigerungen, Steuern sparen, Schlanke Strukturen;
- Sales;
- Ständiger Verbesserungsprozess;
- Seriosität und Ethik;
- Seriöse Finanzierungen;
- Supermotivierte (und somit produktive) MitarbeiterInnen;
- Selektion von Lieferanten, Kunden und MitarbeiterInnen), Spürnase und Innovation;
- Serviceleistungen;
- Speditivität oder Speedmanagement;
- Ständiger Verbesserungsprozess (KVP).

Das 14 S-Führungsmodell ist eine Innovation des 7 Konzepts. Erstmals publiziert haben wir es im Jahre 2005. Aus diesen Erfolgsfaktoren ableitbar ist, dass Service- und Innovationsstrategien neben Nischen- und Premiumstrategien die erfolgreichsten Strategien sind. Devisenkursabsicherungen helfen nur kurzfristig und vorübergehend, aber immerhin dies. Sie erzielen dann praktisch den heutigen Devisenankaufskurs Euro. Dies wenn Sie die in einem Jahr erwarteten Euros auf ein Jahr auf Termin verkaufen. Ein Unterlassen von Devisenabsicherungen ist Casino «unternehmertum» und wurde uns bereits bei der Wirtschaftsprüferausbildung als möglicherweises Unternehmertum mit Gefängnisfolgen beschrieben, auch wenn direktes Gefängnis heute kaum mehr droht, wohl aber aufgrund von Geldbussen umgewandelte Gefängnisstrafen, da die Geldbussen durch Gläubigerklagen eventuell nicht bezahlt werden können.

Am **2. ThinkTank** Abend werden wir uns mit der Association of Southeast Asian Nations: ASEAN Region befassen. Dieser findet Mitte – Ende Mai statt, also nach dem Anlass Euro im KKL Luzern vom 2.5.2016, wo diverse Kapazitä-

Hotel City, Zürich

ten wie Tomas Jordan, Johann N. Schneider-Ammann, ehemalige EZB Direktoren sich am Nachmittag und am Abend zur Europroblematik äussern werden. Natürlich werden wir uns am zweiten ThinkTank Abend auch mit dem 2. Mai des Europa Forum Luzern mit dem Thema Euro befassen.

Am **3. ThinkTank** Abend kommt die Kommission für Kommunikation und Innovation, kurz KTI, zu Wort, welche zum Eidgenössischen Departement Wirtschaft, Bildung und Forschung (früher Volkswirtschaftsdepartement) gehört. Die schweizerische Industrie ist stark diversifiziert und stark innovativ, was uns eine führende Stellung als Industrienation erhalten hat. Die Zusage des betreffenden Bundesamts liegt uns bereits vor. Wir werden uns hier auch mit Innovationen ganz generell befassen. Die Hauptaktion von Bundespräsident Johann N. Schneider Ammann liegt zu Recht auf der Stärkung des KTI, will er nicht durch unnötige Konjunkturprogramme die Ausgaben und somit natürlich auch die Steuern erhöhen. Er macht seine Arbeit weitestgehend mit Bravour (Ausnahme Panzerexport nach Syrien, welcher dem Schweizer Ruf (Marke) sehr stark schadet).

Da ich Leiter der Sektion Steuern des Schweizerischen KMU Verbands sein darf, diskutieren wir hier im erlesenen Kreis auch die von uns vorgeschlagenen Steuergesetzänderungen wie Verlustrücktrag über 7 Jahre, andere Besteuerungsmodelle zur Stärkung der Eigenfinanzierung. Wir besprechen die Folgen der Unternehmenssteuerreform III und gewünschte Steuergesetzentwicklungen: Steuerbegünstige Patentboxen für ausländische Lizenzerträge und Mehrfachabzüge von Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen. Dies zur Stärkung der innovationsbetonten volkswirtschaftlichen Strategie.

Leider können zurzeit rund 40 % der schweizerischen Unternehmen keine Ertragssteuern mehr bezahlen, da sie Verluste schreiben. Diese lassen sich mit professionellem Unternehmertum in kleine Gewinne umwandeln. Dass auch in der Schweiz noch anständige Gewinne erzielt werden können, zeigt uns die Swatch Group mit ihrem operativen Betriebsgewinn von 18 %, der meist nur bei 5 % liegt und bei einer Senkung des Eurokurses um 10 % leicht in einen Verlust von 5 % kippen kann. Helfen wir alle mit, dass sich diese Situation wieder stark verbessert! Bilden wir uns zielgerichtet weiter! Neben tiefen Steuern zählt der hohe Ausbildungsgrad der SchweizerInnen zu den Standortfaktoren, welche für die Schweiz sprechen.

Schweizwrischer KMU Verband
Eschenring 13 6300 Zug
Telefon 041 348 03 35
Telefax 041 348 03 31
verlag@kmuverband.ch
www.netzwerk-verlag.ch

Anzeigen

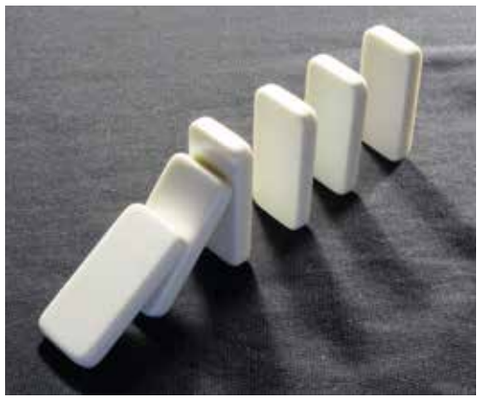
local.ch search.ch

5000 Schweizer KMUs vertrauen uns Ihren Web-Auftritt an.

Der Grund ist einfach: In nur wenigen Wochen erstellen wir moderne, für mobile Geräte optimierte Websites. Wir kümmern uns um die Umsetzung, von Design bis Texterstellung. Und wir stellen sicher, dass Sie online gefunden werden.

Erfahren Sie mehr: **werbung.localsearch.ch**

Korrelation oder Kausalität



«Kräht der Hahn auf dem Mist, ändert sich das Wetter oder es bleibt wie es ist,» sagte meine Mutter immer, wenn das Argument so offensichtlich gar nichts mit dem Thema zu tun hatte. Dasselbe kann inzwischen über BigData gesagt werden.

Bisher wurde zumindest versucht die Kausalität zwischen Daten heraus zu finden. Inzwischen geht man so weit, dass eine Korrelation reicht. Beispielsweise steigt die Waldbrandgefahr wenn mehr Glacé verkauft wird. Natürlich hat beides mit höheren Temperaturen zu tun, aber eine Kausalität besteht nicht. Auch reagiert die Börse nicht auf die Breite von Krawatten und trotzdem gibt es einen Krawattenindex. Der Mensch naturgemäss ziemlich gut im Erkennen von Mustern. Wir nutzen das als Input für unsere Intuition, akzeptieren aber auch, wenn das mal in die Hose geht. Bringen wir das Computern bei, sind wir bei Weitem nicht so tolerant.

Neulich wurde die Problematik mit Algorithmen bei der Wettervorhersage diskutiert. Algorithmen nutzen Differentialgleichungen welche kein Mensch freiwillig mit Papier und Bleistift lösen würde. Zum Erstaunen vieler, lieferten verschiedene Computer mit dem selben Programm völlig unterschiedliche Ergebnisse. Das lag an den unterschiedlichen Rundungsroutinen der Prozessoren. «Nun stellen wir uns mal janz Dumm» (Die Feuerzangenbowle) und nehmen an wir analysieren unsere ganzen Daten die wir aus unterschiedlichsten Quellen bekommen haben, nur auf Korrelation und nicht auf Kausalität. Auch hier würden hübsche, vielleicht sogar lernfähige Algorithmen – mit Differentialgleichungen – den Datenwust durchwühlen. Würden wir akzeptieren, wenn uns der Computer sagt, dass mit der Kirschblüte sicher die Verkaufszahlen für Bilderrahmen steigen? Natürlich, denn sonst hätten wir uns das teure Ding doch nicht angeschafft. Das stimmt doch sicher. Sicher? Kann der Hersteller es beweisen? Nein. Er kann nur Beispiele anbringen, wo es geklappt hat. Wo was verpasst wurde, geht unter. Bei der Apfelblüte wäre vielleicht noch besser gewesen, aber der Algorithmus kannte nur das Wort Apple. Nur wo man komplett daneben lag, wird es registriert.

Seien wir vorsichtig, wenn keine Kausalität hergestellt gezeigt werden kann. BigData bewegt sich mit Korrelationen auf dünnem Eis.

Christian Tillmanns, info@informica.ch

informica gmbh
christian.tillmanns@informica.ch

Kolumne

Das Märchen vom wahrhaften Patron

Ich stolpere immer wieder über diese Geschichte. Unternehmen, gestandender Patron, liebt seine Mitarbeiter, Fluktuation hoch. Letztere beide passen nicht zusammen. Traditionell strukturierte IT, starre Hierarchie und «schwierig gute Mitarbeiter zu finden». Das Wort «Untergebene» aus dem Gehege der Zähne des Chefs, ist an Geringschätzung nur schwer zu übertreffen. In solchen Unternehmen machen Mitarbeiter Dienst nach Vorschrift und ziehen weiter, sobald es was nur ein bisschen Besseres gibt. Potentiale liegen brach. Das Ende ist nah, denn Industrie 2.0 steht vor der Tür. Der ganze Elektrische Krimskrams der jetzt plötzlich die Gemüter bewegt ist schon lange da. Wir stehen uns aber mit altbackenen Organisationen selbst im Weg. Der Patron der alle Fäden in der Hand hat und noch jeden Handgriff selbst ausführen kann – glaubt er zumindest – ist ein Anachronismus. Was Industrie 2.0 braucht, sind selbstorganisierende Systeme die auch schnell auf Unvorhergesehenes reagieren können, denn sonst bauen wir dieselben starren Organisationen elektronisch nach, die sich nicht schnell genug ändern können. Der Schlüssel sind in erster Linie die Mitarbeiter, welche bestens ausgebildet und hochmotiviert eigenständig auf äussere Einflüsse reagieren, ohne den Umweg über den Chef. Mit Untergebenen geht das nicht. Wie schon der alte Fritz sagte: «Ich bin der erste Diener des Staates». So muss der moderne Patron der erste Diener seiner Mitarbeiter sein.

Anzeigen

Stimme aus Bern – Kluge Energiepolitik in Zeiten wachsender wirtschaftlicher Unsicherheit

Wir biegen energiepolitisch auf die Schlussgerade ein. In der Frühlingssession diskutiert das Parlament erneut das erste Massnahmenpaket zur Energiestrategie 2050. Letzte Differenzen zwischen National- und Ständerat sollen ausgeräumt werden. Themen sind u. a. die Unterstützung der Wasserkraft, die Höhe und Dauer der Kostendeckenden Einspeisevergütung und der Atomausstieg.

Gerade letzteres gibt noch zu diskutieren, weil es für die bestehenden Atomkraftwerke und deren Ausserbetriebnahme unterschiedliche Konzepte gibt. Klar ist, dass das alte Energiesystem dem neuen Platz machen muss. Erst dann werden Angebot und Nachfrage wieder ins Gleichgewicht kommen und erst dann werden wir wieder mit stabilen Strompreisen rechnen dürfen.

Was immer das Parlament entscheidet, letztendlich werden wir alle gerade in der Frage der Atomkraft an der Urne entscheiden müssen. Die Initiative für den geordneten Atomausstieg kommt voraussichtlich im September oder November zur Abstimmung. Es braucht jetzt Entscheide in der Energiepolitik. Genug lange wurde debattiert und gestritten. Die Fakten liegen auf dem Tisch. Und mit der Energiestrategie 2050 gibt es einen Plan, wie wir den Weg in die Energiezukunft effizient und erneuerbar gehen können. Das Parlament tut deshalb gut daran, dieses erste Massnahmenpaket bis spätestens im Sommer fertig zu beraten. Gerade in Zeiten erhöhter wirtschaftlicher Unsicherheiten sind stabile Rahmenbedingungen und damit mehr Planungs- und Investitionssicherheit gefordert. Ein Ja zur neuen Energiepolitik macht auch deshalb Sinn, weil der weltweite Ausbau erneuerbarer Energien und der Energieeffizienz eine unaufhaltsame globale Entwicklung ist, die mit dem Pariser Klimaabkommen noch verstärkt wird. Als prägender Akteur bei Innovation, Forschung und Entwicklung kann und soll sich die Schweizer Wirtschaft daran vorneweg beteiligen. Dazu kommt, dass die Energiestrategie 2050 den Grundstein legt für den Aufbau einer intelligenten und zukunftsfähigen Energieinfrastruktur, die unter anderem auch die passende Antwort auf die Megatrends der Digitalisierung und einer Industrie 4.0 gibt.

Breite Abstützung

Viele Unternehmungen und Branchenverbände haben die Zeichen der Zeit erkannt und wissen um den Wert der neuen Energiepolitik. Sie sind überzeugt, dass damit grosse Investitionen ausgelöst werden und für viele Gewerbebetriebe, manche Industrie und zahlreiche Dienstleistungsunternehmungen langfristig Aufträge und damit Arbeitsplätze gesichert werden. Dies wiegt umso schwerer, als an vielen Orten aktuell Arbeitsplätze abgebaut oder ins Ausland verlagert werden. Die Energiestrategie 2050 hält dagegen und schafft Rahmenbedingungen, von denen die hiesige Wirtschaft profitieren wird. Es macht deshalb Sinn, wenn sich 28 Branchenverbände der Bauwirtschaft zusammengeschlossen haben und sich hinter die neue Energiepolitik stellen. Gerade die Bauwirtschaft ist gefordert, weil sie die Energiezukunft umsetzen, bzw. bauen wird. Es geht um nichts weniger als um die energetische Transformation des Schweizerischen Gebäudeparks. Eine Herkules-Aufgabe, die aber die zukünftige Energiebilanz der Schweiz massgeblich prägen wird.

Mit Weitsicht voraus

Der Vorwurf, wonach die Energiestrategie 2050 die Schweiz in eine ungewisse Zukunft führt und sich eine derartige Entwicklung schon gar nicht auf Jahrzehnte hinaus planen lässt, greift politisch zu kurz. Natürlich weiss niemand, wie sich die Welt in 30 Jahren präsentieren wird. Umgekehrt wissen wir aber heute bereits, dass unser Energiesystem auf die Dauer keine Zukunft hat, weil es auf endlichen Ressourcen aufbaut, die hierzulande nicht verfügbar sind. Wenn wir uns deshalb heute für einen schrittweisen Wechsel entscheiden, zeugt das von Intelligenz und Weitsicht. Profitieren werden davon heutige Generationen, die dieses neue System entwickeln und bauen können und künftige Generationen, denen nicht nur fossile und nukleare Altlasten überlassen werden, sondern eine intakte und moderne Energieinfrastruktur.

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

Anzeigen

Ein Inserat wirkt – mit uns erst recht.

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

Rufen Sie uns an: T +41 44 250 31 31.

publicitas.ch/zeitschriften

publicitas

PLANUNG FÜR IHRE LEBENSSITUATION, HÖCHST-PERSÖNLICH.

GUTSCHEIN
im Wert von CHF 1'500.–
Honorarpauschale als SKV Mitglied,
für Ihre höchst persönliche Planung.

UNTERNEHMENS-PLANUNG HÖCHST-PERSÖNLICH.

ERFOLG
Eine optimale Unternehmensplanung ist das Resultat einer ganzheitlichen und unabhängigen Beratung in folgenden Bereichen: Gründung, Rechtsform, Steuern, Investitionen, Liquidität, Anlagen, Mehrerträge sowie Nachfolgeregelung ohne Steuerfallen.

VERMÖGENS PLANUNGS ZENTRUM
VPZ www.hoechst-persoenlich.ch

VPZ | Vermögens Planungs Zentrum AG

Zürich-Flughafen | Tel. +41 44 880 11 11
St. Gallen | Tel. +41 71 282 22 88
Rapperswil | Tel. +55 220 02 50
Muri bei Bern | Tel. +41 31 511 87 11
info@vpz.ch | www.vpz.ch

Werben Sie dort, wo Ihre Kunden sind!

Präsentieren Sie Ihre Produkte und profitieren Sie von neuen Geschäftskontakten – jetzt auf wlw.ch.

WER LIEFERT WAS

So suchen Profis

GRENKE®

Factoring – Unternehmensfinanzierung mit Weitblick

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

Bis zu 20% Rabatt für SKV-Mitglieder

Jetzt Mietwagen buchen auf:
www.avis.ch/skv

Mehr Energie mit Sonnenenergie

Seit über 18 Jahren plant, projektiert und realisiert die Firma ZAGSOLAR Photovoltaikanlagen. Unser Ingenieurbüro ist spezialisiert für sämtliche Belange der solaren Stromerzeugung – von der grossen Netzverbundanlage bis zur kleinen Inselanlage.

Als schweizweit tätiges Ingenieurbüro gewähren wir eine neutrale und unabhängige Fachplanung. Von der Abklärung der Machbarkeit über die Ausschreibung bis zur Realisierung und Überwachung erhalten Sie alle Dienstleistungen aus einer Hand. ZAGSOLAR unterstützt Private, Architekten, Investoren und Behörden bei der Realisierung von Stromerzeugungsanlagen und ist im gesamten Bereich der erneuerbaren Energien Ihr Ansprechpartner. Waren früher die Photovoltaikmodule mehrheitlich auf Schräg- oder Flachdächern aufgebaut, so stehen heute verschiedene Montage systeme zur Verfügung, um die Module ins Dach oder die Fassade zu integrieren. Wir haben einen Schwerpunkt auf die Gebäudeintegration von Solaranlagen gelegt und erläutern Ihnen gerne Anlagenmöglichkeiten, wie die aufgeführten Referenzprojekte zeigen.

Argumente für die Sonne – Viele gute Gründe Sonnenenergie kann überall genutzt werden.

Mit ca 10 m² Modulfläche produzieren Sie im Jahr rein rechnerisch soviel Strom, wie Sie im Jahr privat verbrauchen.
Solaranlagen lohnen sich: Bereits können Sie bei rechtzeitiger Einplanung, den Strom mit der Solaranlage günstiger produzieren als der Strombezug vom EW.

Sonnenenergie macht ein Stück unabhängiger
Das eigene Kraftwerk auf dem Hausdach gibt das gute Gefühl in der privaten Energieversorgung ein Stück unabhängiger von den zu erwartenden Strompreisentwicklungen zu sein. Sonnenenergie erhöht die eigene Versorgungssicherheit. Sonnenenergie ist unbegrenzt für die nächsten Milliarden Jahre verfügbar.

Solarenergie schont die natürlichen Ressourcen und entlastet die Umwelt
Der Einsatz von Solaranlagen verringert die Abhängigkeit von fossilen Energieträgern. Solarenergie schont die Umwelt. Bereits nach 2–3 Jahren ist die erforderliche Energie für die Herstellung der Solaranlage erzeugt und es folgen weitere 30 Betriebsjahre.

Photovoltaikanlagen produzieren keinen Staub, Lärm oder Abgase
Photovoltaikanlagen sind bei einem Unfall für die Menschen ungefährlich. Photovoltaikanlagen haben keine beweglichen Verschleissteile.

Solartechnik wertet das Gebäude auf
Die Solaranlage ist ein sichtbares Zeichen für hohes Umweltbewusstsein und verantwortungsvolles Handeln gegenüber nachfolgenden Generationen. Photovoltaikanlagen lassen sich überall erstellen und integrieren.

ZAGSOLAR
Photovoltaik Energie

ZAGSOLAR AG
Luzernerstrasse 9
6010 Kriens
Telefon 041 312 09 40
info@zagsolar.ch
www.zagsolar.ch

Innovative Marketing-, Risiko- und Forderungsmanagement-Lösungen

arvato Financial Solutions ist ein global tätiger Finanzdienstleister und als Tochterunternehmen der arvato AG zur Bertelsmann SE & Co. KGaA zugehörig. In der Schweiz ist das Unternehmen als infoscore Inkasso AG seit 1982 am Markt etabliert.

Durch eine umfassende Palette von Dienstleistungen rund um das Thema Forderungsmanagement, verbessert arvato Financial Solutions die Liquidität ihrer Kunden nachhaltig. Zusätzlich bietet die Firma eine umfassende Palette von Dienstleistungen zum Thema Risikomanagement und Forderungskauf an.

Durch eine individuelle Kombination dieser Leistungsbausteine entwickelt arvato Financial Solutions speziell auf Ihr Unternehmen und Ihre Bedürfnisse massgeschneiderte Lösungen und dies seit 30 Jahren erfolgreich in der Schweiz!

Rund 6000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bieten in 21 Ländern mit starker Präsenz in Europa, Amerika und Asien flexible Komplettlösungen für ein wertorientiertes Management von Kundenbeziehungen und Zahlungsflüssen. arvato Financial Solutions steht für professionelle Outsourcing-Dienstleistungen (Finance BPO) rund um den Zahlungsfluss in allen Phasen des Kundenlebenszyklus – vom Risikomanagement über Rechnungsstellung, Debitorenmanagement, Verkauf von Forderungen und bis zum Inkasso. Dabei steht die Minimierung von Ausfallquoten in der Geschäftsanbahnung und während des Inkassoprozesses im Fokus. Zu unseren Leistungen gehört deshalb auch die Optimierung der Zahlartenauswahl über Ländergrenzen hinweg.

Als Financial Solutions Provider betreuen wir fast 10 000 Kunden, u.a. aus den Schwerpunktbranchen Handel / E-Commerce, Telekommunikation, Versicherungen, Kreditwirtschaft und Gesundheit und sind damit Europas Nummer 3 unter den integrierten Finanzdienstleistern. Finanzdienstleistungen aus einer Hand. Professionell. Zuverlässig. Effizient.

arvato BERTELSMANN

infoscore Inkasso AG
part of arvato Financial Solutions
Ifangstrasse 8, 8952 Schlieren
Telefon 044 738 68 88, Telefax 044 738 68 38
info@infoscore.ch
www.arvato-infoscore.ch

Anzeigen

OUT OF THE BOX das «ready to go» Präsentationssystem im Anhänger

Eine professionelle Präsentation von Produkten und Dienstleistungen ist das A und O und heute etwas Alltägliches für jedes Unternehmen. Wer die Vielzahl an Messesystemlösungen, mobilen Standwänden und Displays kennt, weiss allerdings von der Qual der Wahl.

OUT OF THE BOX – der komplette Promotionstand mit PromotionGame und auch sonst Alles dabei

OUT OF THE BOX – Messestand

In der Messesystem-Landschaft hebt sich, wie der Name sagt, das OUT OF THE BOX System merklich ab. Das eigentliche Promobil-Original, ist ein mobiles Promotion-Präsentationssystem und wurde von der österreichischen Firma OUT OF THE BOX GmbH jahrelang entwickelt und vor zwei Jahren am Markt positioniert – inzwischen und neu nun auch in der Schweiz, durch infotainment.ch vertreten. Das technisch durchdachte Präsentationssystem, mit sämtlichen qualitativ hochwertigen Komponenten findet auf kleinstem Raum, in einem eigens dafür konstruierten «Ordnungssystem», in einem PW-Anhänger Platz. Dieser ist nebst Transportmittel, gleichzeitig auch Lagerraum und Werbeträger und beinhaltet den kompletten Präsentationsstand. Dazu gehören Teppichboden, Rückwände, Bar, Beleuchtungssystem, Theke, Stehtisch, Barhocker, Nespresso Kaffeemaschine und Kühlschrank. Optional hat auch ein cleveres PromotionGame für publikumswirksame oder für die gezielte, sympathische Kontaktförderung noch Platz!

Modular von 1 bis 40 m² und Alles dabei

Die flexiblen Wände ermöglichen einen Präsentationsstand mit verschiedenen Grundrissen und je nach Einsatzbereich und Platzangebot, kann das System in den unterschiedlichsten Aufbauvarianten und Grössen platziert werden. Alle nicht benötigten Komponenten bleiben einfach in der Box verstaut. Vielseitig, anpassbar ist OUT OF THE BOX auch praktisch und ressourcenschonend. Die Sujets der Rückwände sind jederzeit in wenigen Minuten austauschbar. So können unterschiedliche Marken, Produkte und Dienstleistungen mit nur einem OUT OF THE BOX System präsentiert werden.

OUT OF THE BOX als Mietsystem oder im PW-Anhänger zum Kauf, mit oder ohne Auf-/Abbau-Dienstleistung.

Kostensparend und optisch markant

OUT OF THE BOX ist also eine bis ins kleinste Detail clever durchdachte Lösung, mit dem Ziel, Kosten auf der gesamten Front zu sparen. So ist ein Aufbau für einen Stand bis 40 m², werkzeuglos in ca. einer Stunde zu realisieren, weil sogar die Alu-Rahmen mit den Stoffwänden fixfertig bedruckt im Anhänger, sicher geschützt in Führungsschienen, aufgehoben sind. Ein Alu-Rahmen wird lediglich zum anderen platziert und von Hand mit drei Schrauben befestigt. Auch ein sogenanntes «Fernwirkset», kann auf die Kabine aufgesetzt werden, sodass das Logo weithin, nach Wunsch auf allen vier Seiten sichtbar ist. Auch ein grosser Screen ist ohne weiteres trotz Stoffwänden, zwischen den Rahmen abgestützt, montierbar! Die individuell bedruckbaren Stoffwände ermöglichen eine optisch markante Präsentation, mit grossflächigen Bildwelten und Key-Visuals.

Aber Aussteller wollen mehr als «Lorbeeren» … Messe-Erfolg zum mieten

Einen schönen Messestand haben viele andere auch und damit garantiert man die Zielerreichung erfahrungsgemäss nicht. Daher bürgt der Name OUT OF THE BOX weiteres, weil ein Aussteller MEHR als ausstellen, nämlich den Messe-Erfolg erzielen will! Wer infotainment.ch kennt, weiss dass die sympathische Kontaktförderung, ob gezielt qualifiziert oder publikumswirksam klare Resultate bringt. Eine Vielzahl an konkreten Lösungen stehen bereit, je nach Zielsetzung «noch mehr Kontakte und noch mehr Emotionen» am Stand zu erzielen. Interaktives Infotainment ist also nicht nur «nice to have» sondern «need to have», denn Interaktivität ist DIE Strategie um Kunden emotional zu gewinnen. infotainment.ch bietet also nicht nur den Stand sondern auch die Projektberatung und Umsetzung für interaktive Messe-, Event-, Promotion- und Sponsoring-Projekte. Mit einem virtuellen, interaktiven Showroom auf der Internetseite gewinnt man einen ersten Eindruck von den zahlreichen Lösungsmöglichkeiten; diese kann man auch live erleben und testen im realen Showroom, direkt im Autobahnkreuz, 55 km von BE, BS, LU und ZH in 4665 Oftringen.

infotainment.ch
Roggenstrasse 3, 4665 Oftringen
Telefon 062 823 33 34
Telefax 062 823 33 48
mail@infotainment.ch
www.infotainment.ch

Cresus

1

Die Unternehmenssoftware für PC, Mac und Linux

NUMMER 1 IN DER SCHWEIZ

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

Windows Compatible · Mac · LINUX

www.cresus.ch

Beilage zur Zeitung Erfolg 3/2016

Seminar- & Businesshotels Eventlokalitäten

Ausgabe März 2016

Top Seminar- und Businesshotels

Eventlokalitäten

ZENTRUM
LÄNDLI***

Das Seminar-Zentrum für erfolgreiche Seminare

DAS SEMINARZENTRUM FÜR KMU

PROFESSIONELL UND PERSÖNLICH

Das Seminar-Zentrum am schönen Ägerisee mit Seminarräumen für 6 bis 80 Personen.

Die hervorragende Infrastruktur bietet alles, um Konferenzen, Seminare und Meetings erfolgreich durchzuführen.

Profitieren Sie von der attraktiven Gruppen-pauschale ab CHF 102.- im Budgetzimmer oder von der all-inclusive Seminar-Pauschale für CHF 195.-.

LÄNDLI

Quality. Our Passion.

Diakonieverband Ländli
Trägerschaft: Evangelische Schwesterngemeinschaft

Zentrum Ländli
6315 Oberägeri

www.zentrum-laendli.ch
seminare@zentrum-laendli.ch

Tel 041 754 92 14
Fax 041 754 92 13

Herzlich willkommen im idyllischen Ägerital

Was bieten wir
- Idyllische Lage am Ägerisee
- 80 grosszügige und einladende Hotelzimmer
- 14 Veranstaltungsräume von bis zu 250 Personen
- Nur 40 Autominuten von Zürich und Luzern entfernt
- Kostenfreie Parkplätze
- Bushaltestelle vor der Haustüre
- Relax-Center (Dampfbad, Sauna, Fitness)
- W-Lan und Grundtechnik kostenfrei
- Durchgehende geöffnete frische & kreative Küche

Unsere Tagespauschale für Sie
- Seminarraum mit Technischer Grundausstattung
- Mineralwasser à discrétion im Raum
- Kaffeepause am Vor- und Nachmittag
- Leichter Business Lunch (Buffet)

CHF 95.00 pro Person
Zimmer ab CHF 170.00 pro Person

Wasserspiel-Unser Highlight im Sommer
Begleitet von Musik und harmonischem Farbwechsel sprühen Wasserfontänen bis zu 10 Metern in die Höhe. Die 23 Meter breite Brunnenanlage umfasst 30 000 Liter Wasser mit 1800 Wasserdüsen und 36 LED-Scheinwerfern. Das Wasserspiel findet in den Sommermonaten ab April bis Oktober jeweils Mittwoch- und Freitagabend statt. Andere Termine gegen eine Gebühr möglich.

SEMINARHOTEL
AM ÄGERISEE

SeminarHotel am Ägerisee
Seestrasse 10, 6314 Unterägeri
Telefon 041 754 61 61, Telefax 041 754 61 71
sha@seminarhotelaegerisee.ch
www.seminarhotelaegerisee.ch

Unsere Zweigniederlassungen
Baarcity Restaurant, www.baarcity.ch
Hotel Freihof, www.freihof-aegeri.ch

Das Business- und Designhotel am Verkehrsknotenpunkt der Zentralschweiz

Das APARTHOTEL Rotkreuz ist ein zentral gelegenes, junges und innovatives Hotel, das nicht nur aufgrund seiner einzigartigen Architektur und der grosszügigen Raumaufteilung zum Verweilen einlädt. Es ist…

«…der kleine, feine Seminartreffpunkt der Schweiz perfekt gelegen zwischen Zug, Luzern und Zürich direkt beim Bahnhof Rotkreuz.»

Lassen Sie sich Ihr persönliches Arrangement mit Hotel- und Restaurantdienstleistungen für Ihr Seminar, Ihre Sitzung oder Ihren Firmenanlass zusammenstellen. Wir machen Ihren Anlass zu einem erfolgreichen Event.

Seminare können so schön sein
A PART of business
Dank der zentralen Lage ist das APARTHOTEL mit den privaten wie auch den öffentlichen Verkehrsmitteln einfach erreichbar. Parkplätze sind ausreichend vorhanden. Alle Räume bieten ein optimales Raumklima dank der Komfort-Lüftung (Minergie). Die einmalige Architektur – nach dem Gestaltungskonzept «Edel und Roh» – und die neueste technische Einrichtung machen unseren Seminarraum und das Sitzungszimmer zur perfekten Location für Ihren Geschäftsanlass. Als Highlight gilt das APART Zügli, das Sie in einem aussergewöhnlichen Ambiente kreativ sein lässt.

Seminarraum: 77 m² (11x7 Meter) für 10 – 40 Personen
Sitzungszimmer: 35 m² (fixer Blocktisch) für 8 – 10 Personen
Seminar-Zügli: 12 m² (neben dem Hotel), einzigartige Location für 8 Personen

APART Zügli
Hier bringen Sie jede Diskussion ins Rollen!
Mit 555 mm ist das Zügli auf der wohl kürzesten Bahnstrecke der Schweiz zu finden. Sie können es als Sitzungszimmer oder im Rahmen eines Seminars als zusätzlichen Gruppenraum mieten. Gestalten Sie Ihre nächste Teamsitzung in einem etwas anderen Rahmen und buchen Sie das «APART Seminar-Zügli». Natürlich servieren wir Ihnen im Zügli auch gerne einen Apéro, Lunch oder Abendessen.

Ihre Ruheoase in modernem Ambiente
A PART of living
Mit 47 Nichtraucher-Zimmern (25–35 m²), 3 möblierten Studios mit Küche (35 m²) und einer Loft-Suite bietet das APARTHOTEL ein grosszügiges Raumangebot für seine Gäste. Alle Zimmer verfügen über eine modernste Einrichtung mit breiten Betten (1.40 m oder 1.80 m), grossem Arbeitsplatz mit kostenlosem highspeed-Internetzugang, Flatscreen-TV sowie einer Nespresso Kaffeemaschine.

Apart und kreativ
A PART of eating
Ob für einen schnellen Businesslunch, ein Apéro oder ein Firmenessen im Restaurant, auf der schönen Terrasse oder im Biergarten: Lassen Sie sich von der farbenfrohen Kulinarik im Restaurant APART verwöhnen!

WECKfahrbar.ch
Wir bringen farbenfrohe Kulinarik zu Ihnen!
Gerne übernehmen wir auch das Catering für Ihren nächsten Businesslunch, Apéro oder Firmenanlass mit unserem vielfältigen und überraschenden WECK®-Gläsli-Angebot. Alle Informationen dazu finden Sie unter weckfahrbar.ch.

Sportlicher Ausgleich
A PART of well-being
Leihen Sie bei uns ein Bike aus und erkunden Sie die Umgebung rund um die Reuss und den Zugersee (mit Navigationsgerät). Dieser Service ist für Hotelgäste gratis. Unsere Gäste profitieren auch von einem kostenlosen Eintritt in das Fitnesscenter «Reha-Zentrum Rotkreuz» (im gleichen Gebäude).

APART HOTEL ROTKREUZ

APART AG
Hotel Restaurant Bar
Mattenstrasse 1
6343 Rotkreuz
Telefon 041 799 49 99
Telefax 041 799 49 90
info@aparthotel-rotkreuz.ch
www.aparthotel-rotkreuz.ch

Das APARTHOTEL Rotkreuz im Überblick
- 50 grosszügige Hotelzimmer, 1 Loft-Suite (verschiedene Kategorien, ab CHF 120)
- Modernes Ambiente
- 1 Seminarraum
- 1 Sitzungszimmer
- 1 APART Zügli als Gruppenraum oder kleines Sitzungszimmer
- Seminarpauschalen (Ganzer Tag: CHF 90 / Person / Halbtags: CHF 50 / Person)
- 1 Restaurant mit grosser Sonnenterrasse und Biergarten, vielfältiges Catering-Angebot
- Events
- Gratis WLAN im ganzen Haus
- Bike-Verleih und Eintritt ins Fitnesscenter

Aare Hotels Thun – Die Seminarinspiration

Wasser bewegt: Profitieren Sie von dieser Grundinspiration und verschreiben Sie Ihr Seminar ganz dem Thema Wasser, denn «Wasser ist der Ursprung von allem!».

Die beiden Viersterne Hotels Freienhof und Krone liegen im Zentrum der Thuner Innenstadt direkt an der Aare.

Aare Hotels Thun – www.aarehotels.ch
– Best Price Garantie bei Direktbuchung
– Classic Drivers Angebote **www.classicdrivers.ch**

Hotel Freienhof **
– 700 m² Tagungsräume / 9 Grössen
– 110 Betten in 66 Hotelzimmern
– 5 Bankettträume / Catering bis 300 Pers.
– Restaurant / Terrasse an der Aare
– Giardino für Apéros und Barbecues bis 250 Pers.
– Hochzeiten
– 3 Gehminuten vom Bahnhof / Tiefgarage / Altstadt

Hotel Krone **
– 48 Betten in 29 Zimmern / 2 Junior Suiten
– Krone Grill Restaurant / China Restaurant
– Krönli für Fondue- und Raclettespezialitäten
– Terrasse an der Aare
– Seminarraum bis 50 Pers. / Bankettsaal bis 90 Pers.
– «Typically Swiss Hotel»
– Auf dem Rathausplatz / Altstadt

H²O Seminarpauschale
«Wo Gedanken zum Fliessen kommen!» Die H²O Seminarpauschale begleitet Sie durch einen inspirierenden Seminartag. Nebst den Leistungen einer klassischen Seminarpauschale integrieren wir das Thema Wasser anregend in Ihren Seminartag:
– Wasserbuffet im Seminarraum mit vier unterschiedlichen Mineralwasser
– Kaffeepausen und Lunch direkt am fliessenden Wasser (Dach- oder Aareterrasse)
– 2-Gang Stehlunch mit «Gluschtigem» rund um das Thema Wasser
– Ein ferngesteuertes Modell-Motorboot zur Kaffeepausenauflockerung

H²O Tagespauschale CHF 105.– / Person

H²O Aare-Hit
Der perfekte Ausklang Ihres Seminars in Thun gestaltet sich mit einer Schlauchbootfahrt auf der Aare von Thun nach Bern. Lassen Sie sich die Aare hinunter treiben, geniessen Sie unterwegs ein Wasser-Picknick und kommen Sie unbeschwert in Bern an. Wir bringen Ihnen Ihr Gepäck nach Bern! Folgende Leistungen sind inbegriffen:
– Schlauchboot, Schwimmwesten, Paddel, Kleidertonne
– Wasser-Picknick für unterwegs
– Koffertransport per Hotelbus von Thun nach Bern (Gepäckübergabe in Bern nach Vereinbarung)

H²O Aare-Hit Spezialpreis CHF 75.– / Person

H²O Rahmenprogramm
Integrieren Sie ein Rahmenprogramm rund um das Thema Wasser in Ihr Seminar.
Auf **www.aarehotels.ch** finden Sie diverse Ideen, vom Workshop, zur Teambildung über Wassersport zu Firmenbesichtigungen und Genussausflügen. Lassen Sie sich vom Wasser inspirieren.

Hotel Freienhof Thun AG
«Stadtoase am Wasser»
www.freienhof.ch

Hotel Krone Thun
«Das kleine, feine Thuner Altstadthotel»
www.krone-thun.ch

BALANCE HOTELS
das Gute leben

www.balancehotels.ch

AUSGEZEICHNETE SEMINARHOTELS

Focuswahl*
Platz 1 bis 3

Entdecken Sie die geschichtsträchtigen und traditionsreichen Hotels innerhalb der familiengeführten Hotelgruppe. Ob für ein Bankett oder eine Hochzeit, ein Firmenseminar oder ein romantisches Wochenende – die Balance Hotels stehen für gelebte Gastfreundschaft, herzlichen Service, Ambiente, Einzigartigkeit und hohe Qualität. Orte, wo stimmungsvolles und einzigartiges Design, viel Liebe zum Detail und professionelles Engagement zu authentischen Sinneserlebnissen führen. Für das Gute im Leben.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

*Gewinner der ersten drei Plätze bei der FOCUSwahl 2015 in der Kategorie Seminarhotel COMFORT.

SEEROSE RESORT & SPA
eintauchen am Hallwilersee

Seerosenstrasse 1, CH-5616 Meisterschwanden
T + 41 56 676 68 68*, F + 41 56 676 68 88
hotel@seerose.ch, www.seerose.ch

BAD BUBENDORF HOTEL
zusammenkommen im Baselbiet

Kantonsstrasse 3, CH-4416 Bubendorf
T + 41 61 935 55 55*, F + 41 61 935 55 66
hotel@badbubendorf.ch, www.badbubendorf.ch

SONNE SEEHOTEL
auftanken am Sempachersee

Seestrasse 23, CH-6205 Eich
T + 41 41 202 01 01*, F + 41 41 202 01 00
hotel@sonneseehotel.ch, www.sonneseehotel.ch

hotel bildungszentrum 21 in Basel: Platz für grosse Ideen

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 CHF 90 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 061 260 21 21
info@bildungszentrum-21.ch
www.bz21.ch

- Bausteine für ein erfolgreiches Seminar
- Räume mit Tageslicht für 5-400 Personen
- Gratis WLAN
- Übersetzungsanlage
- 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

Seehotel Waldstätterhof Brunnen – Wo die Geschichte begann

Mit Blick auf die Rütliwiese und nahe der Tells Kapelle liegt Brunnen im Herzen der Zentralschweiz. Der Ort liegt an der wichtigsten Nord-Süd-Verbindung und ist mit der Bahn (2 Std. ab Basel, 1 Std. ab Zürich und 45 Min. ab Luzern) oder dem Auto bequem zu erreichen.

Direkt am See in verkehrsberuhigter Zone
Das historische Seminar- und Businesshotel liegt direkt an der Seepromenade des Vierwaldstättersees, umgeben von einem Park und ohne Durchgangsverkehr. Wer mit dem Auto kommt stellt sein Fahrzeug hinter dem Hotel ab, auf einem der 120 kostenlosen Parkplätze des Hauses. Das Haus am See ist fünf Minuten vom Bahnhof entfernt. Die Schiffstation Brunnen liegt in Sichtweite des Hotels.

22 Seminarräume und Säle
Vom kleinen Gruppenraum bis zum grossen Plenarsaal (bis max. 300 Personen), ausgestattet mit zeitgemässer Infrastruktur, stehen im Seehotel Waldstätterhof Brunnen die unterschiedlichsten Räumlichkeiten für Workshops, Kongresse, Meetings und Tagungen zur Auswahl. Für Feste und Hochzeiten empfiehlt sich der im März 2016 fertiggestellte Rütli Saal mit Blick auf den See oder der traditionelle Mythensaal mit einer Raumhöhe von 7.40 Meter.

Wechselspiel der Natur
Die 106 Hotelzimmer sind zeitgemäss eingerichtet. Der Blick von den Zimmern aus ist entweder auf den See oder auf die umliegenden Berge. Die Aussicht auf den Vierwaldstättersee ist traumhaft. Die Natur gestaltet jeden Tag ein anderes Bild. Das Hotel bietet vielerlei Dienstleistungen vom kostenlosen Wireless Lan, gratis Mineralwasser aus der Minibar, Kaffee-Früchteecke in der 1. Etage, Fitnessraum 24 Stunden geöffnet, sowie einen kleinen aber feinen Wellness Bereich. Ab dem 11. März 2016 wird ein neues Kapitel in der Historie des Hauses beginnen. Der Restaurationsbereich wurde umgebaut. Das Restaurant Rôtisserie, die Sust-Stube, die Bartli-Bar und der Fronalp Saal – neu Fronalp Lounge- erhalten ein neues Erscheinungsbild. Der neu gebaute Rütli-Saal auf 300 qm ist geeignet für Feiern und Seminare mit Blick auf den See. Zudem ist der Raum teilbar in zwei gleichwertige Säle.

Historisches Schulungshotel
Bereits im Jahre 1954 war das Betriebswissenschaftliche Institut ETH Zürich auf der Suche nach einem geeigneten Kurshotel. 1956 kam es zum Vertragsabschluss und es erfolgte ein Umbau zum Schulungshotel. Heute fasziniert der Waldstätterhof in Brunnen die Seminarteilnehmer durch seine einmalige Lage, Freundlichkeit und Professionalität. Wen wundert es – an einem Ort an dem die Kaffeepause auf der Seeterrasse mit historischem Weitblick angeboten wird.

Für Informationen und Reservationen
Seehotel Waldstätterhof Brunnen
Telefon 041 825 06 25
events@waldstaetterhof.ch
www.waldstaetterhof.ch

Swiss Holiday Park: Der perfekte Ort für jeden Firmenanlass

Damit ein Workshop, Teamevent, ein Firmen- oder Kundenanlass zum Erfolg werden, müssen einige Faktoren zusammenstimmen. Im Swiss Holiday Park in Morschach passt alles.

Unterschiedlich grosse Seminarräume mit modernster Infrastruktur sind eine Selbstverständlichkeit. Dazu kommt, dass kaum ein anderer Betrieb eine vergleichbare Kombination an Freizeitaktivitäten und kulinarischer Vielfalt bieten kann.

Ein paar Ideen aus der grossen Palette von möglichen Aktivitäten:
- Bowling
- individuell zugeschnittener Team-Event
- Apéro auf dem Erlebnishof Fronalp
- Challenge auf der Kartbahn
- Kulinarisches Programm von Schweizer Spezialitäten, international oder asiatisch, im entsprechenden Ambiente
- Grillplausch im Waldpark an einzigartiger Aussichtslage
- Geführte Erlebniswanderungen

Im Swiss Holiday Park, dem grössten Ferien- und Freizeitresort der Schweiz, erhält jeder Firmenanlass eine spezielle Note und wird garantiert zum Erfolg.

Die verschiedenen Auszeichnungen, die der Swiss Holiday Park regelmässig erhält, zeugen von der Qualität und dem ausgezeichneten Angebot. Stets kommen neue Angebote und Attraktionen ins Programm. So gibt es immer wieder Neues zu entdecken.

Der Swiss Holiday Park befindet sich auf einem sonnigen Hochplateau oberhalb Brunnen am malerischen Vierwaldstättersee.

Die Aktivitäten stehen nicht nur Übernachtungsgästen zur Verfügung. Das gesamte Angebot kann auch für einen Tagesausflug gebucht werden. Ein erfahrenes und motiviertes Event-Team organisiert jeden Firmenanlass.

SWISS HOLIDAY PARK

Swiss Holiday Park
Meetings & Events
6443 Morschach
Telefon 041 825 58 00
meetings-events@swissholidaypark.ch
www.shp.ch

ZfU
International Business School

Prof. Dr. Michael Porter
exklusiv im deutschsprachigen Raum

« Strategie, Kultur &
Business Innovation
Lassen Sie sich nicht
vomWettbewerb
überholen! »

18./19. Mai 2016

Informieren Sie sich unter: www.zfu.ch/go/wbs

Video-Marketing: Bessere Sichtbarkeit, mehr Leads

Gabriela Gees, eidg. dipl. Marketingleiterin, Dozentin für Marketing & Kommunikation, Expertin für Strategisches Marketing, Positionierung & Unternehmenssprache

Täglich über drei Milliarden Klicks auf YouTube, der zweitgrössten Suchmaschine weltweit, sind ein gutes Argument für Video-Marketing. Der Play-Button ist heute eines der wirksamsten Callto-Action-Symbole. Insbesondere die Millennials tragen zu dieser enorm hohen Klickrate und zur Content-Vielfalt auf den diversen Social-Media- und Video-Portalen bei.

Nutzergenerierte Inhalte – insbesondere Videos – gewinnen rasend schnell an Bedeutung, was für Unternehmen eine grosse Chance für die Vermarktung ihrer Angebote darstellt. Dabei ist Video-Marketing für das B2B Marketing genauso interessant wie für B2C Marketing, wenn es um das Gewinnen von Website-Besuchern, Interessenten, Leads und Neukunden geht.

Nicht nur für Endkonsumenten, sondern auch für Einkäufer von Unternehmen ist es bequemer und mit weniger Zeitaufwand verbunden, ein informatives Video anzuschauen, anstatt einen langen, bildleeren Text zu lesen. Videos bieten darüber hinaus eine hervorragende Möglichkeit, Marken und Unternehmen zu emotionalisieren und ihnen ein Gesicht zu geben. Diese Impressionen wirken nachhaltiger und können vom Gehirn einfacher abgespeichert werden als reine Textbotschaften. Der Text stirbt aber trotz Video nicht aus. In der Regel ist es das gut inszenierte Zusammenspiel von Text und Bewegtbild, welches die nachhaltige Wirkung ausmacht.

Im Jahr 2017 sollen Videos rund 70 % des Internet Traffics ausmachen, sagen Experten voraus. Marketer sind also gut beraten, diesen Trend in ihren Marketingplänen nicht ausser Acht zu lassen, wenn sie sich ein Stück des Kuchens sichern wollen. Was aber braucht es nun, um sich dieses immer mächtiger werdende Instrument zunutze zu machen?

Video-Marketing in vier Schritten

1. **Die Strategie**
   Als Erstes gilt es, eine Strategie für Ihr Video-Marketing festzulegen. Überlegen Sie sich, was Sie mit Video-Marketing erreichen möchten, welche Zielgruppe im Fokus stehen soll, wer intern dafür verantwortlich ist, was Sie Ihren Zuschauern bieten wollen und wie viel Budget Sie dort hinein investieren können.

2. **Der Content**
   Video-Marketing ist ein vielfältiges Tool. Dabei sollte der Mehrwert des Videos für den Zuschauer im Vordergrund stehen. Lautes Verkaufsgeschrei zielt an der Idee von Video-Marketing vorbei. Wonach sucht Ihre Zielgruppe im Internet? Was ist nützlich für sie? Sind es Tutorials, Erklärvideos, Impulsreferate, Meinungen zu aktuellen Trends, Kundenstimmen, Anwendungsbeispiele oder schlicht Unterhaltung?

3. **Die Suchmaschinenoptimierung**
   Videos sind ein geniales Marketinginstrument, wenn sie denn im Netz auch tatsächlich gefunden werden. Hier sollten Sie sich eine Suchmaschinenoptimierungs- und Vermarktungsstrategie für Ihre Videos zurechtlegen. Die Inhalte müssen von Ihrer Zielgruppe auffindbar sein, sonst bringt das beste Video nichts.

4. **Das Video**
   Machen Sie nicht den Fehler und verzichten auf Video-Marketing, weil Sie keine Zeit und kein Geld haben, um das perfekte Video zu erstellen. Nicht das perfekte Video macht den Erfolg Ihres Video-Marketings aus, sondern Authentizität, Nutzen für den Betrachter, Originalität und Kreativität. Es gibt mittlerweile bereits Unternehmen, die sich auf das Erstellen von Marketing-Videos mit dem Smartphone spezialisiert haben. Mit einer guten Idee, einem Smartphone und einer Videoschnitt-Software ist die Produktion eines solchen Videos auch in Eigenregie möglich. Selbstverständlich gibt es in Bezug auf die Qualität Mindestanforderungen. So sollte das Video eine hohe Auflösung haben und auch im Vollbildmodus noch angenehm anzuschauen sein.

Vox Marketing GmbH
Brunaustrasse 71, 8002 Zürich
Telefon 044 515 68 58
gees@voxmarketing.ch
www.voxmarketing.ch

VOX MARKETING
Strategie. Kommunikation.

Tücken bei der Mehrwertsteuer

99 % der Betriebe erhalten nach der Mehrwertsteuerrevision eine Ergänzungsabrechnung. Dies auch wenn die Unternehmen die Mehrwertsteuer ehrlich abrechnen wollen, denn die Mehrwertsteuer hat ihre Tücken.

Erfolgt eine Mehrwertsteuerabrechnung während eines Jahres falsch, kann eine Korrekturabrechnung eingereicht werden. Stellt man z. B. im Jahre 2016 fest, dass man im Jahre 2015 zu wenig oder zu viel Vorsteuern zurückgefordert hat, oder aber zu wenig oder zu viel Umsatz abgerechnet hat, kann die Korrektur bis zum 31.8.2016 erfolgen. Man spricht dann von einer Finalisierung.

Die Mehrwertsteuer ist bedeutend weniger formalistisch geworden. Früher konnte man die Vorsteuer nur geltend machen, wenn die Adresse der Rechnung genau mit dem Mehrwertsteuereintrag übereinstimmte. Heute genügt die Plausibilität, dass die Rechnung zum die Vorsteuer geltend machenden Steuerpflichtigen gehört also z. B. die Rechnungsausstellung des Leistungserbringer an den Geschäftsführer.

Ausländische Mehrwertsteuern können z. B. via die Firma Cash back in Steinhausen geltend gemacht werden. Wichtig ist hier eine frühe Kontaktaufnahme mit der Firma Cash back, da die Anforderungen an die Rechnungen nicht immer erfüllt sind. Man hat dann mehr Zeit um die Rechnungen beim Leistungserbringer noch korrigieren zu lassen, was Zeit braucht. Ausländische Mehrwertsteuern können z. B. bei Messeteilnahmen anfallen. Die ausländischen Mehrwertsteuersätze sind höher.

Wichtig ist auch eine rechtzeitige Anmeldung bei der Mehrwertsteuer, man kann sich aber allenfalls rückwirkend eintragen lassen. Nimmt man bei der Geschäftseröffnung an, dass der Umsatz höher als CHF 100 000.– sein wird, ist der elektronische Eintrag notwendig. Merkt man nach drei Monaten, dass der Umsatz höher als CHF 100 000.– sein wird, dann ist spätestens hier die Mehrwertsteuerregistrierung im Online Verfahren vorzunehmen.

Wichtig ist auch die jährliche Umsatz- und Vorsteuerverprobung. Das heisst, dass jährlich geprüft wird, ob die vier Mehrwertsteuerabrechnungen mit dem effektiven Umsatz gemäss Buchhaltung übereinstimmen und ob man die Vorsteuern gestützt auf den Warenaufwand und die Sachaufwendungen und Investitionen richtig zurückgefordert hat. Entdeckt man Fehler, kann eine Korrekturabrechnung bei der Eidgenössischen Steuerverwaltung, Schwarztorstrasse 50, 3000 Bern eingereicht werden.

Empfehlenswert ist auch eine Belegkontrolle d. h. eine Kontrolle ob zu allen geltend gemachten Vorsteuern die Rechnungen vorhanden sind. Es ist dann sehr wichtig diese noch einzuholen, damit bei einer Mehrwertsteuerrevision die Rechnungen als Rückforderungstitel vorhanden sind.

Dienstleistungsimporte gehen hin und wieder vergessen bei der Mehrwertsteuerabrechnung. Diese sind unter der Rubrik Bezugssteuern einzutragen und können bei den Vorsteuern wieder geltend gemacht werden. Rechnet ein Unternehmen im Saldosteuersatzverfahren und nicht nach der effektiven Methode ab, so kann die Vorsteuer nicht zurückgefordert werden. Die Bezugssteuer bleibt dann als effektive Belastung bestehen.

Fehlende Exportnachweise können bei der Eidgenössischen Zollverwaltung eingeholt werden, dies unter Angabe des Zollamtes über welches die Ausfuhr erfolgte. Es ist empfehlenswert vor der Einreichung der Quartalsabrechnungen oder der halbjährlichen Abrechnung bei der Saldosteuersatzmethode zu kontrollieren, ob alle Exportnachweise vorliegen.

Bei den einzelnen Quartalsabrechnungen ist vor Einreichung der Mehrwertsteuerabrechnungen eine Codekontrolle sinnvoll, d.h. man kontrolliert ob bei allen Buchungen der Code richtig eingetragen ist.

Kein Mehrwertsteuerrevisor gibt Ihnen Empfehlungen ab, wo Sie allenfalls noch Mehrwertsteuern einsparen können. Wichtig ist daher allenfalls eine seriöse Beratung. Auch ein freiwilliger Mehrwertsteueraudit bei einer Treuhandfirma kann sehr hilfreich sein. So z. B. bei der Firma Swissvat in Zürich. Diese Firma gibt auch regelmässig Mehrwertsteuerseminare, welche wir Ihnen sehr empfehlen können.

Wir empfehlen Ihnen Fehler zu melden sobald Sie sie merken. Bei einer Mehrwertsteuerrevision kann möglicherweise zu Beginn der Mehrwertsteuerrevision der Revisor der Mehrwertsteuerbehörde auf einen möglichen Fehler aufmerksam gemacht werden, z.B. wenn eine gemischte Verwendung vorliegt. So z. B. bei einem Zahnarzt mit Laborleistungen. Hier sind die Zahnarztleistungen nicht mehrwertsteuerpflichtig, die Laborleistungen hingegen schon. Hier darf z. B. nicht die volle Vorsteuer auf den Telefonrechnungen und den Treuhandkosten geltend gemacht werden sondern nur der Anteil, welcher die Laborleistungen betrifft, da Zahnarztleistungen ja von der Mehrwertsteuer ausgenommen sind. Hat man die volle Vorsteuer geltend gemacht, so ist empfehlenswert den Mehrwertsteuerprüfer auf diesen Tatbestand aufmerksam zu machen. Allenfalls ist der Treuhänder rechtzeitig auf die Mehrwertsteuerrevision aufmerksam zu machen, damit dieser mit dem Kunden die Mehrwertsteuerrevision sauber vorbereiten kann.

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

Lokaler E-Commerce als Chance für den Detailhandel

Der Online-Handel in der Schweiz wird immer mächtiger. Laut dem Bundesamt für Statistik ist innerhalb eines Jahrzehnts der Umsatz von einer Milliarde auf über sieben Milliarden Schweizer Franken gestiegen. Dadurch verstärkt sich die Konkurrenz für lokale Detailhändler gewaltig und viele davon fürchten um ihre Existenz.

Das soll nicht heissen, dass ein eigener Online-Shop zwingend nötig ist um Konkurrenzfähig zu bleiben. Aber es ist hingegen essenziell, vom Internet zu profitieren und es im Geschäftsmodell zu integrieren, sei es nur die Vermarktung oder auch der Verkauf im Internet. Wir führen zwei Möglichkeiten auf, wie Detailhändler das Internet nutzen können um mit den Online-Giganten mitzuhalten.

Der Service beim lokalen Händler ist besser

Viele Menschen informieren sich gerne zunächst online, bevor sie losfahren um ein Produkt zu kaufen (Research Online, Purchase Offline). So können sie sicher sein, dass das gewünschte Produkt auch wirklich im Laden erhältlich ist. Interessant ist für viele der Kunden die Möglichkeit, die Waren wie beispielsweise Bücher online zu bestellen und einige Zeit später beim Händler selbst abzuholen. Ausserdem können sie die bestellten Waren einfacher zurückgeben, falls sie nicht passt oder doch nicht gefällt. Überregionale Plattformen sind dagegen bei den Kunden nicht so beliebt, wie der lokale eCommerce. Warum ist das so? Lokale Händler punkten mit Umweltfreundlichkeit, schnellen Lieferungen und einer sympathischen Ausstrahlung. Allerdings kaufen die Kunden trotzdem nicht mehr: Sie wollen auf einer lokalen Plattform auf keinen Fall beim Einkauf mehr ausgeben, als beim überregionalen Kauf.

Präsenz im Internet reicht oft noch nicht aus

Nach Meinung der meisten Konsumenten sind die regionalen und lokalen Händler noch nicht ausreichend gut im weltweiten Netz vertreten. Da viele der lokalen Händler nicht über einen Online-Shop verfügen, kommen die Kunden in den Laden - oder sie bleiben irgendwann aus. Besonders für kleinere Händler ist der lokale eCommerce-Verbund eine gute Möglichkeit, an der sie sich mit kleinem Budget beteiligen können, so dass sie in ihrer Präsenz gestärkt werden. Das Konzept des lokalen eCommerce Verbundes trifft den Wunsch vieler Menschen, die lieber im Laden bei ihrem Händler kaufen würden als anonym im Internet zu bestellen. Branchenprimus Amazon hat allerdings in Punkto Funktionalität und Service einen hohen Standard für derartige Plattformen vorgelegt, an den die Kunden gewohnt sind.

Lokale Online-Marktplätze

Entscheidet sich der Detailhändler für den Online-Verkauf, könnte er seinen Standort zum Vorteil zu nutzten um lokale Kunden zu akquirieren. Zum Beispiel könnte man Dienstleistungen anpassen und taggleiche Lieferungen anbieten oder Warenabholungen ausserhalb der Öffnungszeiten ermöglichen. So bietet man lokalen Kunden vorteilhafte Bedingungen und steigert die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den grossen internationalen Online-Händlern.

Zur Zeit entwickelt sich im Internet ein neuer Trend im Kampf gegen online Riesen wie Amazon, Ebay oder Zalando: lokale Online-Marktplätze. Ihr Ziel ist es, das Shopping im Netz mit dem in der Stadt zu verbinden, um die ans Internet verlorenen Marktanteile zurückzugewinnen. Sie bieten lokalen Händlern eine Plattform um ihre Produkte zu verkaufen und können optimale Lieferleistungen erbringen, da sich die Waren bereits vor Ort befinden. Die Deutsche Stadt Wuppertal beweist sich als gutes Beispiel, denn ihre Plattform Atalanda ist seit gut einem Jahr online und erfolgreiche Verbesserungen der lokalen Wirtschaft konnten beobachtet werden. Der Vorsitzende der Stadtinitiative, Thomas Gauss, ist der Meinung, dass grosse Online-Händler bei Kunden sowieso nicht so beliebt seien wie lokale Händler. Dies sei auf Image-Probleme zurückzuführen, unter Anderem wegen schlechten Arbeitsleistungen und Steuerhinterziehungen. Gauss ist davon überzeugt, dass Kunden lokale Plattformen bevorzugten, wenn diese eine entsprechende Alternative bieten würden.

Durch den Zusammenschluss der kleinen Händler zu einem starken Verbund ist ein konzertiertes Marketing möglich und auch kleinere Händler haben eine gute Chance, am eCommerce teilzuhaben. Konsumenten können sich umfassend informieren, bevor sie stationär kaufen.

Dafür müssen sich allerdings Detaillisten zusammenschliessen und gemeinsam einen lokalen E-Commerce Marktplatz betreiben. Der Vorteil liegt auf der Hand: mit geteilten Kosten und kombinierter Reichweite, können kleinere Händler damit im Netz sichtbarer werden und müssen gleichzeitig die Kosten für ihren professionellen Werbeauftritt nicht alleine stemmen - somit profitieren alle gleichermassen.

Roger Basler ist Betriebsökonom FH und Unternehmens-Architekt. Seine Fachspezialisierungen sind Business-Development, New Media, Social-Commerce und Digitales Marketing. Er ist Inhaber der Digital Marketing Agentur Gustav & Paul, Geschäftsführer der Swiss E-Commerce Academy und berät und finanziert Startups in der Schweiz und im nahen Ausland.

Gustav & Paul GmbH
E-Commerce Architekten
Bahnhofsplatz 17
8400 Winterthur

Mehr Zufriedenheit im Arbeitsalltag

Die Dokumente stapeln sich, das Telefon klingelt im Minutentakt und noch dazu sind die Mitarbeiter angespannt. Der stressige Berufsalltag kann eine ziemliche Herausforderung sein. Wem der Job auf das Gemüt schlägt, der kann sich auch im Privatleben nicht bedingungslos entspannen. Wie Sie Ihre Psychologie überlisten, um Papierstapel mit einem Lächeln zu bewältigen und das getrübte Betriebsklima nicht persönlich zu nehmen, verraten Ihnen zwei professionelle Berater von Coachfrog.

Auch wenn die Hektik um Sie herum zum Anstecken verleitet, bewahren Sie Ruhe und finden Sie Freude an Ihren Aufgaben. Konzentrieren Sie sich weniger auf Dinge, die Sie nicht ändern können. Begeisterung und Antrieb anstelle von Niedergeschlagenheit und Druck, sollten Ihren Berufsalltag bestenfalls bestimmen.

Organisation ist die halbe Miete

Strukturieren Sie Ihre Arbeit und setzen Sie sich Prioritäten. Grosse Aufgaben können in kleinen Arbeitsschritten bewältigt werden und mit to-do-Listen behalten Sie dabei den Überblick.

Sie werden schnell feststellen, dass eine überlegte Planung Ihnen die Arbeit nicht nur erleichtert, sondern dass Sie sich auch in kurzen Zeitabständen mit motivierenden Erfolgserlebnissen belohnen können. Wohl durchdachtes Zeitmanagement ist ebenfalls ein wichtiger Faktor, um dem Arbeitsdruck stand zu halten. Teilen Sie sich daher so gut es geht Ihre Termine selbst ein und setzen Sie sich keine unrealistischen Deadlines.

wingwave und Achtsamkeitstraining

Coachfrog bietet ein breites Netzwerk an gut ausgebildeten und qualifizierten Fachpersonen. Wir unterstützen Sie und Ihr Unternehmen gerne, mit verbesserter Gesundheit und Wohlbefinden, effizienter arbeiten zu können. Profitieren Sie nicht nur von Beratungen oder Tipps, sondern auch von unserem Gutschein über 10 % Rabatt auf Coachfrog.

Zwei Fachleute auf Coachfrog geben Ihnen bereits jetzt einen Einblick, wie Sie noch zufriedener durch den Berufsalltag kommen – mit der Methode wingwave und dem Achtsamkeitstraining.

coachfrog
Design your life.

Coachfrog AG
Dorfstrasse 65, 8037 Zürich
Telefon 044 555 86 21
info@coachfrog.ch
www.coachfrog.ch

Beatrice Göldi, (Illnau),
Supervisorin & Coach bso,
wingwave-Coach,
www.beatricegoeldi.ch

Die Anforderungen im beruflichen Alltag nehmen immer mehr zu – Stress, Zeitmangel und ein Overload an Informationen sind dabei die Folge. wingwave ist ein Kurzzeit-Coaching-Konzept, welches Druck abbaut und helfen kann, Ihre Balance wiederzufinden. Um sich wieder energiegeladen, innerlich ruhig und konfliktstark zu fühlen. Als Erste-Hilfe-Massnahme empfehle ich Ihnen folgendes Vorgehen: Nehmen Sie wahr, wo genau Sie im Körper den Stress fühlen. Benennen Sie die Körperempfindung mit Worten oder Bildern, wie z. B. «Druck im Magen». Atmen Sie bewusst in diese Empfindung hinein und achten Sie darauf, was sich verändert. z. B.: «Der Druck wird kleiner und wandert nach oben». Folgen Sie mit Ihrem Atem der Empfindung, bis Sie eine Verbesserung feststellen können. Bei gewissen Konflikten braucht es jedoch Hilfe von einem erfahrenen Coach. Gerne begleite ich Sie dabei.

Marcel Meier, (Rapperswil-Jona),
Dipl. Mental Coach,
www.meier-coaching.ch

Der Erfolg ist das Resultat dessen, was ich im «hier und jetzt» tue. Einzig in diesem Augenblick kann ich Wirkung erzielen, nur jetzt kann ich entscheiden und handeln. In einer Zeit, wo die Ablenkung auf das Jetzt grösser ist als je zuvor, ist es ganz entscheidend achtsam zu werden. Achtsamkeit bedeutet, seine Aufmerksamkeit vollkommen ins «hier und jetzt» zu richten und wertfrei zu beobachten. Wer achtsam ist, verspürt Klarheit, Agilität sowie Offenheit und kann so schneller und besser entscheiden. Dieser ruhige, friedvolle und intensive Zustand, lässt sich mit einfachen Übungen trainieren und hilft gegen Stress genauso wie für das Erbringen von Höchstleistung. Beginnen Sie darum jetzt. Beobachten Sie für 60 Sekunden Ihre Atmung ohne zu werten. Spüren Sie bereits Klarheit? Ihnen werden weitere Übungen einfallen, wie Sie den Moment noch intensiver wahrnehmen können. Gerne helfe ich Ihnen dabei.

Für bike to work 2016 anmelden und ein Zeichen für mehr Lebensqualität in der Schweiz setzen!

Gemeinsam gegen Stau und für eine bessere Lebensqualität. Die Vorteile des Velos als Nahverkehrsmittel liegen auf der Hand. Zahlreiche Betriebe setzen auch in diesem Jahr auf bike to work, um ihre Mitarbeitenden für das Velo zu begeistern. bike to work fordert Betriebe und Verwaltungen auf, bei der Aktion teilzunehmen und damit ein Zeichen für eine nachhaltige und zukunftsweisende Mobilität zu setzen.

Der Fuss -und Veloverkehr wird von Bund, Kantonen und Gemeinden auf verschiedenen Ebenen gefördert, da sich damit gleich mehrere Alltagsprobleme entschärfen lassen:

- **Stau:** Studien weisen nach, dass eine Reduktion des motorisierten Verkehrs im einstelligen Prozentbereich die meisten Staus verhindern könnte. Im Jahr 2014 beliefen sich die Staukosten in der Schweiz auf knapp CHF 1,5 Mrd.
- **Umwelt:** Der Fuss- und Veloverkehr schont die Umwelt massiv. Die Emissionen von Feinstaub, Lärm und CO_2 sind praktisch gleich null. Die Verkehrssicherheit und die Lebensqualität der Bewohner werden wesentlich erhöht.
- **Gesundheitsförderung:** Die Nutzung des Velos und Fussverkehrs wirkt dem um sich greifenden, chronischen Bewegungsmangel entgegen. Es ist erwiesen, dass bereits 30 Minuten Bewegung pro Tag bei mittlerer Intensität – so wie beim Velofahren – ausreichen, um die Gesundheit und die Leistungsfähigkeit nachweislich zu verbessern.

Für Distanzen bis zu 5 km bzw. 20 Minuten Fahrzeit ist das Velo besonders geeignet.

Die Aktion, die fürs Velo motiviert: bike to work
Die schweizweite Velo- und Gesundheits-Aktion bike to work fördert seit 12 Jahren das Velo im Pendlerverkehr. Im Jahre 2015 nahmen im Mai und Juni über 1650 Betriebe an der Aktion teil und motivierten über 52'000 ihrer Mitarbeitenden zur Nutzung des Velos für den Arbeitsweg.

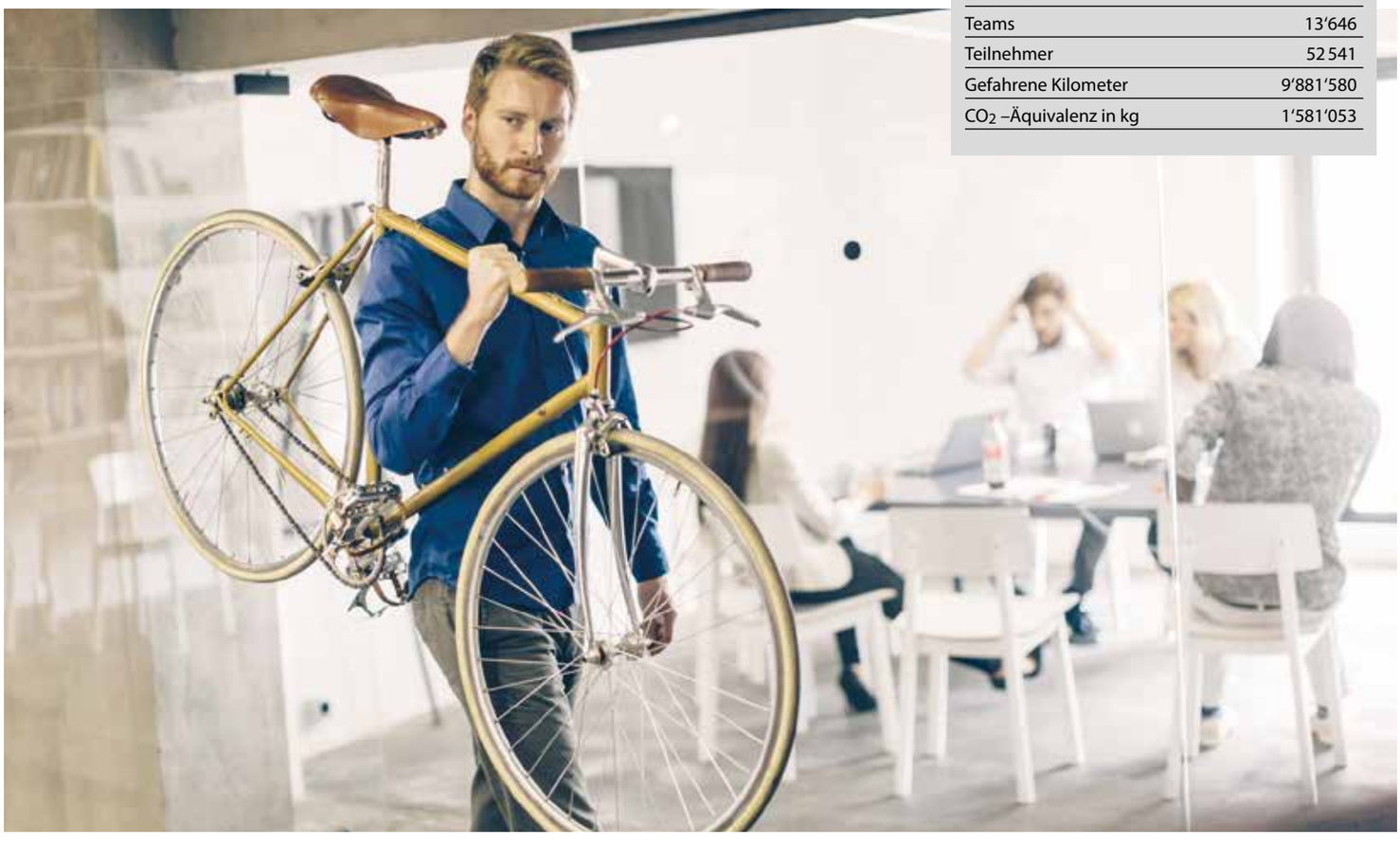
So funktioniert bike to work
Teilnehmende Betriebe stellen eine koordinierende Person, die den Betrieb für bike to work anmeldet und sicherstellt, dass die Mitarbeitenden über die Aktion informiert sind. Eine Teilnahme ist für Mai oder Juni oder für beide Monate möglich. Die Anmeldung ist dank Online-Abwicklung einfach und schnell. Wer am Ende der Aktion an über 50 % der Arbeitstagen das Velo eingesetzt hat, sichert sich die Chance auf einen der attraktiven Preise im Gesamtwert von insgesamt über CHF 120'000.

Vorbild sein und mitfahren…

Anmeldung & Info
www.biketowork.ch
info@biketowork.ch
Telefon 031 318 54 13

Facts & Figures zur Aktion bike to work 2015

Betriebe	1'665
Teams	13'646
Teilnehmer	52 541
Gefahrene Kilometer	9'881'580
CO_2 –Äquivalenz in kg	1'581'053



SKV

M.A.H. INTERNATIONAL AG
Switzerland

MEHR LIQUIDITÄT DANK SICHERSTELLUNG VON AUSSTEHENDEN ZAHLUNGEN IHRER KUNDEN

Ihre Vorteile als SKV-Mitglied

- Kostenlose Erstberatung
- Reduktion der Erfolgsprovision um 5% beim Erstauftrag
- M.A.H. arbeitet auf reiner Erfolgshonorarbasis; es entstehen bis zum erfolgreichen aussergerichtlichen Abschluss eines Falles keine Kosten
- Vertretung durch ein etabliertes und zuverlässiges Schweizer KMU, welches die Bedürfnisse von KMUs bestens kennt
- Erstklassiger Service dank unserem mehrsprachigen und hochqualifizierten Team, alle mit Universitätsabschluss
- Effizienzsteigerung und Risikominimierung durch eine langfristige Zusammenarbeit mit M.A.H.
- Erfolgreiche Konfliktbeilegung und Forderungseintreibung in über 112 Ländern auf allen 5 Kontinenten
- Partneragenturen garantieren lokale Präsenz im Land des Schuldners
- Erhöhung von Rückfluss an investiertem Kapital durch effektives Forderungsmanagement

Detaillierte Informationen finden Sie unter **www.mah-international.com**

Für eine kostenlose Erstberatung kontaktieren Sie bitte Melina Schuler, Business Development Manager, Tel. 041 618 30 54, Fax 041 620 90 26, E-Mail: m.schuler@mah-international.com

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

MIGROL

Karte zücken – Vorteile ziehen

Als **KMU-Verbandsmitglied** profitieren Sie mit der Migrol Company Card an rund 370 Tankstellen von **3 Rp./l Treibstoffrabatt** und vielen weiteren Vorteilen – praktisch und gebührenfrei.

Informationen und Kartenantrag finden Sie unter www.kmuverband.ch (Login)

www.migrolcard.ch

Pressemeldung

Geringer Aufwand, geringe Kosten, hoher Erfolg

Die Verbreitung von Presseartikeln ist gerade für kleinere Firmen oftmals wesentlich erfolgreicher als die beste Webseite. Die richtige Meldung bringt eine sehr hohe Präsenz und hat gezieltere Reaktionen.

Dass dies günstig, ja sogar gratis geht, zeigt die Plattform

http://www.kmu-pressedienst.ch

Businessplan: Von der guten Idee zum Geschäftserfolg

Ob Start-up, KMU oder Grossunternehmen – eine Geschäftsidee erfolgreich umzusetzen, bedarf einer strukturierten Planung. Hierfür kommt der Businessplan ins Spiel – ein Planungsinstrument, das überprüft, ob sich eine Idee umsetzen lässt. Er dient aber auch als Entscheidungs- oder Kommunikationsinstrument für potenzielle Investoren und Partner.

Einen Businessplan zu erstellen, mag ein Knochenjob sein. Doch die Fleissarbeit zahlt sich aus: einerseits, weil die eigene Geschäftsidee auf Herz und Nieren geprüft wird; andererseits, weil potenzielle Investoren und Partner eine bessere Entscheidungsgrundlage für eine Partizipation in Händen halten.

Businessplan erstellen

Eine Inhaltsübersicht

Ein regulärer Businessplan umfasst 20 bis 30 Seiten, auf denen die Geschäftsidee klar umrissen wird, aber auch die Abnehmer, Mitbewerber, Risikoanalyse sowie Vertriebs- und Finanzpolitik präzise beschrieben werden. Die folgende Auflistung zeigt, welche Elemente ein Businessplan enthält:

Management Summary

Diese Zusammenfassung bietet dem Leser eine Übersicht darüber, worum es im Businessplan geht. Der Verfasser schreibt das Management Summary jedoch erst, wenn der komplette Businessplan-Inhalt steht, auch wenn es im Dokument zuerst erscheint.

Tätigkeit

Im ersten Kapitel des Businessplans dreht sich alles um die Geschäftsidee:

- Was ist die Idee bzw. das Angebot?
- Welche Kundenprobleme löst die Geschäftsidee?
- In welcher Branche wird das Produkt oder die Dienstleistung angeboten?
- Warum haben andere Anbieter diese Idee noch nicht gehabt?
- Welche Rechtsform hat das Unternehmen?
- Welche Ziele verfolgt es?
- Womit will es sich finanzieren?
- Wer sind die Gründer?
- Wie sehen deren Kernkompetenzen aus?

Abnehmer

Das zweite Kapitel enthält Informationen zum Markt und den potenziellen Kunden (Zielgruppen). Fragen nach den Standorten, dem Marktvolumen, Marktanteil sowie dem Nachfragepotenzial pro Abnehmer sind dabei zentral.

Mitbewerber

Im dritten Kapitel spielen die Branchenstruktur sowie das Unternehmensumfeld eine wichtige Rolle:

- Wer sind die stärksten Mitbewerber, wer die Lieferanten?
- Welche Anbieter gibt es, die mit ähnlichen Angeboten (= Substituten) den Markt bedienen?
- Welche Risiken oder Marktbarrieren bestehen?

Markteintritt

Nach dem Analyseteil folgen im vierten Kapitel der konkrete Marktauftritt und die Positionierung des eigenen Unternehmens:

- Mit welchem Alleinstellungsmerkmal (= Unique Selling Proposition, USP) grenzt sich das Unternehmen gegenüber der Konkurrenz ab?
- Welchen Mehrwert bietet es?
- Gibt es mögliche Innovationen?
- Welche Vorteile bietet das Unternehmen über das Angebot hinaus (z. B. Kundenservice, Produkt- oder Rückgabegarantie, Gratis-Lieferungen etc.)?
- Wie sieht der Marketing-Mix aus (Produkt-, Preis- und Distributionsstrategie, Kommunikation und Werbung)?

Organisation

Das fünfte Kapitel des Businessplans widmet sich den Aufgaben und Abläufen des Unternehmens:

- Wie wird das Unternehmen gesteuert (= Führungsprozesse)?
- Wie sehen die Geschäftsprozesse (z. B. Produktion oder Dienstleistungserbringung) aus?
- Wie sind die Unterstützungsprozesse (z. B. Personal, Beschaffung, Buchhaltung) organisiert?
- An welchen Standorten ist das Unternehmen vertreten?
- Welche Maschinen, Mobilien und Immobilien sind dafür nötig?

SWOT-Analyse und Ausblick

Das sechste Kapitel enthält eine SWOT-Analyse (= Strenghts, Weaknesses, Opportunities, Threats: Stärken, Schwächen, Chancen, Gefahren). In dieser Analyse geht es darum, die unternehmenseigenen Stärken und Schwächen zu evaluieren, mit denen man den internen wie externen Gefahren begegnet und die Chancen auf dem Markt bestmöglich nutzt. Neben der SWOT-Analyse sind auch die kurz- (1 bis 2 Jahre), mittel- (2 bis 4 Jahre) und langfristigen Ziele (5 oder mehr Jahre) anzugeben. Mögliche Zieldimensionen: Marktanteile, Umsatz- oder Gewinnziele, Kundenzufriedenheit etc.

Finanzen

Das siebte und letzte Kapitel des Businessplans fasst die Geschäftsidee in Zahlen zusammen:

- Welche Umsätze werden erwartet?
- Mit welchen Kosten ist zu rechnen?
- Wie sieht der Cash-Flow aus?
- Braucht es eine Finanzierung: Wenn ja, wie sieht der Kapitalbedarf aus?

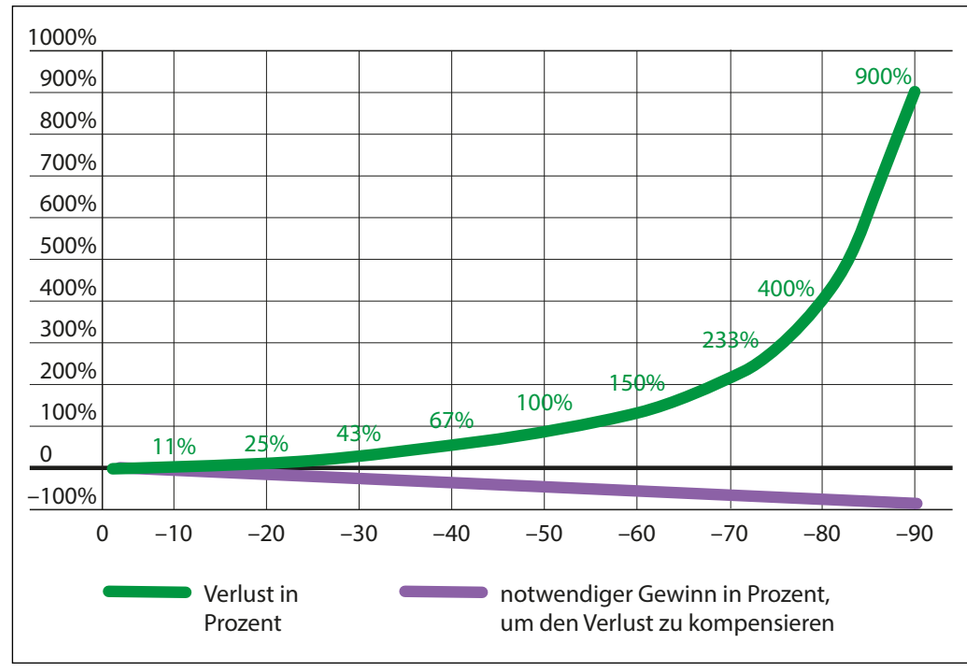
Möchten Sie eine Firma gründen?
Erfahren Sie mehr zu unserer kostenlosen Beratung unter www.moneyhouse.ch

KMU-Ratgeber
Hilfreiche Infos und Tipps für KMU
www.moneyhouse.ch/kmu-ratgeber

Moneyhouse AG
Lettenstrasse 7, 6343 Rotkreuz
Zentrale 041 511 07 00
www.moneyhouse.ch

Risikomanagement als Erfolgskonzept

Mit traditionellen Anlagestrategien ist es in den letzten 15 Jahren immer weniger gelungen, ein für Investoren tragbares Risiko-Rendite-Profil zu generieren. Die traditionelle Vermögensverwaltung baut mehrheitlich auf Long-only Anlagen in Aktien und Obligationen auf. Die Ansätze basieren auf der gezielten Suche von Renditen durch Wertzunahme, sowie der Diversifikation in verschiedene Anlageklassen.



Traditionelle Vermögensverwaltungsportfolios haben in der Zeitachse der letzten 15 Jahre mehrfach viel Geld verloren. Zusätzliche Portfolioabsicherungen wie Rohstoffe haben in den Krisenjahren 2008 und 2011 versagt. Erschwerend kommt dazu, dass die Diversifikation innerhalb der Anlageklasse von Aktien, also eine Streuung über Länder, Themen und Sektoren, nicht mehr den gewünschten Effekt bewirkt, da Aktien untereinander und Obligationen insgesamt hoch korreliert (gleichgeschaltet) waren und sind.

Natürlich ist nach wie vor Tatsache, dass langfristig mit Aktien am meisten Geld zu verdienen ist. Tatsache ist dennoch ebenso, dass eine Verlustbandbreite von Minus 25 % bis Minus 50 % (wie 2001 – 2002, und 2008 – 2009), nur schwer aufzuholen ist.

Je grösser der Verlust, desto mehr Gewinn muss erzielt werden, um den ehemaligen Wert einer Investition wieder zu erreichen. Einmal erlittene Verluste wieder auszugleichen, ist aber ein oftmals langwieriger und schmerzhafter Weg. Es ist daher sinnvoll, grosse Verluste möglichst zu vermeiden.

Das Kapitalmarktjahr 2015 war das Jahr, in dem die Anleger vollkommen in den Bann der Notenbankpolitik gezogen wurden. Draghi & Co haben eine «schöne neue Welt» geschaffen und ganze Arbeit geleistet. War früher noch der Zusammenhang von Konjunktur und Aktienmarkt unumstritten, so wird dieses Grundgesetz der Börse in Zeiten von Nullzinsen massiv in Frage gestellt.

Es hat sich eine Haltung entwickelt, die davon ausgeht, dass es keine Alternativen zu Aktien gibt. Dies bewirkt, dass viele Probleme ausgeblendet werden. Der Wandel von einstigen Werten und Regeln hat dazu geführt, dass die Risiken an den Kapitalmärkten erheblich gestiegen sind. War passives Investieren ein gutes Rezept der letzten Jahre (so auch 2015), wird künftig ein ausgefeiltes Risikomanagement die Grundvoraussetzung für erfolgreiches Anlegen bilden. Dass die Strategie der Nullzinspolitik für die Anleger unangenehm ist, kann an der Tatsache erkannt werden, dass wir alle für diese Form von Finanz-Politik einen hohen Preis zahlen:

- Nullverzinsung der Privat- und Sparkonten.
- Negativverzinsung für die Parkierung von grossen Beträgen (z. B. für PK's und Fonds).
- Reduktion des techn. Zinssatzes von Lebensversicherungen (von über 3 % auf aktuell ca. 1.25 %).
- Nullverzinsung der Säule 3a Konten.
- Grosse Herausforderungen für Pensionskassen in der Schweiz, da es für sie immer schwieriger wird, ansprechende Renditen erzielen zu können.

Wir fahren also auf einer Bergstrasse mit Rutschgefahr. Die Empfehlung der Politik lautet dennoch «Vollgas». Das dies nicht sinnvoll ist, sollte allen klar sein, wenn man nicht weiss, welche Gefahren hinter der nächsten Kurve lauert.

Unzweifelhaft haben die Risiken in den Finanzmärkten enorm zugenommen. Das Ausbleiben von grösseren Betriebsunfällen sollte dennoch keineswegs als Zeichen für fehlende Risiken missverstanden werden, im Gegenteil. Die aktuelle Politik der Nullzinsen hat vordergründig die Bewertung von Anleihen auf extreme Höhen getrieben. Gleichzeitig sind aber alle Anlagen miteinander über die Zinsmärkte verbunden. Zudem ändert sich das Anlegerverhalten: Jeder Investor ist gezwungen, seine Anlagestrategie den neuen Gegebenheiten anzupassen. Es besteht die Gefahr, risikoreichere Anlagen zur Lösung der Anlageprobleme einzusetzen.

Risikomanagement-Komponenten als Lösung:
Der Entscheid eine stabile, auf mittlere Sicht vom Marktgeschehen unabhängige, positive Rendite anzustreben, bedeutet ein eigentlicher Paradigma Wechsel für die Vermögensverwaltung. Anstatt in Anlageklassen sollte der Anleger künftig in Anlagekonzepten zu denken versuchen. Die Zielsetzungen der einzelnen Komponenten des Portfolios werden nicht mehr an Anlageklassen gebunden. Im neuen Denkansatz muss die Aufgabe der Basis-Allokation nicht mehr zwingend mit Allokationen in Obligationen und Aktien erzielt werden, sondern mit den sinnvollsten Instrumenten, welche diese Aufgabe lösen können. Durch Disziplin, systematische, streng regelbasierte Entscheidungswege und eine konsequente Limitierung von Verlusten, werden die typischen Verlustfallen vermieden.

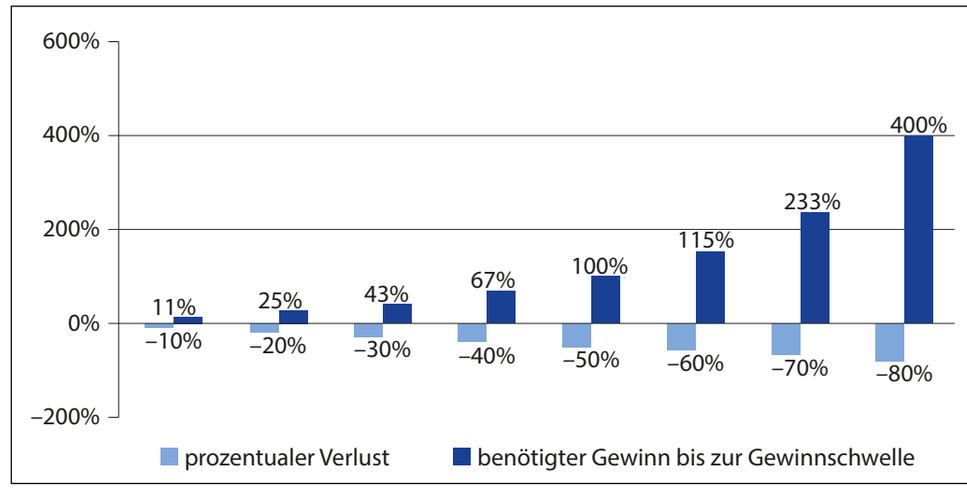
Begründung:
Die Finanz-Märkte entwickeln sich dynamisch und teils irrational. Die Ursachen dafür liegen in systematischen Fehlern bei Preisfindungspro-

zessen der Marktteilnehmer. Solches Fehlverhalten ist zutiefst menschlich, es ist intuitiv, im Anlagegeschäft aber problematisch, deshalb sollte es verhindert werden. Allerdings ist es schwierig, sich als Mensch gegen seine Intuition zu verhalten. Damit dies trotzdem gelingt, setzten unsere Ansätze auf methodische Disziplin. Dies wird durch Systematisierung der ganzen Handels- und Risikomanagement Prozesse erreicht.

Unsicherheit und Angst in den Griff bekommen

1. **Fehler vermeiden**
   Krisenschutzmodule vermeiden den Umstand, dass Menschen bei Anlageentscheiden häufig nicht vernünftig handeln.
2. **Klaren Regeln folgen**
   Systematische und regelbasierte Ansätze folgen klaren Regeln statt Gefühlen.
3. **Renommierte Universitäten investieren schon lange so**
   Regelbasierte Anlagemodelle werden auch von renommierten Universitäten wie Harvard und Yale sowie von vielen institutionellen Anlegern erfolgreich angewendet.

Risiken zähmen und gleichzeitig die Renditepotenziale bei Kapitalanlagen freilegen:
Eine Möglichkeit besteht darin, sich als Anleger «neue Körbe» ins Depot zu legen, deren Renditeentwicklungen weitestgehend unabhängig von Marktschwankungen funktionieren. Die Logik dahinter: Das Ziel ist, weniger zu verlieren, um mittelfristig mehr zu gewinnen.



Auch wenn das sprichwörtliche «Eier legende Wollmilchschwein» Fiktion bleibt gilt:
Ein Investitionsansatz, der marktunabhängige Renditequellen in den Kern rückt, erhöht die Chancen auf die angestrebten positiven mittelfristigen Renditen und vermindert die Risiken negativer Überraschungen und dies unabhängig davon, wie sich die Märkte künftig entwickeln werden. Deshalb ist es für jeden Anleger sinnvoll, sich vorurteilsfrei mit solchen innovativen Konzepten auseinander zusetzen.
Produkte der arcinvest ag und der inpearlcapital ag bieten Ihnen in Kooperation mit Fuchs-FinanzConsutling Lösungen, die ihr Portfolio auf mittlere Sicht krisenresidenter machen. Als unabhängiger Finanzoptimierer zeigt Ihnen Lorenz Fuchs mit seinem Team von Fuchs FinanzConsulting gerne Ihre Möglichkeiten auf. Erfahren Sie bei einem Beratungstermin, wie Sie Ihr Geld krisensicher für sich arbeiten lassen.

AHEAD

Ahead Wealth Solutions AG
Gerd Fröse
Austrasse 15, 9490 Vaduz
Fürstentum Liechtenstein
Telefon +423 239 85 23, Telefax +423 239 85 01

Anzeigen

Mietzins-Kautionen kommen jetzt aus Baar

Das unabhängige Beraterunternehmen PRS Prime Re Services AG weitet seine Geschäftstätigkeit aus. Es gründet die Tochtergesellschaft 3A Alternative Assurance Agency GmbH in Baar, die jetzt mit dem Produkt 3A-Kaution in den Markt eintritt.

Bis zu drei Monatsmieten müssen Mieterinnen und Mieter bei der Bank als Sicherheit für den Vermieter hinterlegen. Die einfachere und schnellere Lösung ist die Mietzins-Kaution. Diese ist ideal für alle, die den grossen Betrag für ein Mietzinsdepot nicht haben oder diesen nicht jahrelang und praktisch ohne Zinsertrag blockieren wollen.

Kaution statt Sperrkonto auf der Bank
Das Geld für die Mietkaution erwirbt man über die neue Website www.3akaution.ch der 3A Alternative Assurance Agency GmbH. Das geht ganz einfach und schnell. Für die Kaution fallen jährlich Beiträge an. Diese können per Online-Banking überwiesen oder am Postschalter einbezahlt werden.

Unkompliziert, schlank organisiert, sicher
Der Antrag für eine Mietkaution lässt sich jederzeit stellen. Die Spezialisten von der 3A führen im Anschluss Schritt um Schritt und kompetent ans Ziel. Der Baarer Startup lebt seinen Grundsatz «zuhören, verstehen, handeln» mit Leidenschaft.

Dank der anwenderfreundlichen Plattform hat 3A einen minimalen Verwaltungsaufwand. Das wirkt sich günstig auf die jährlich anfallenden Gebühren aus. Für die 3A-Kautionen garantiert die Generali Allgemeine Versicherungen AG, Schweiz als risikotragende Versicherung.

Wer ist 3A
Die 3A Alternative Assurance Agency GmbH entwickelt neue Nischenprodukte und übernimmt das Marketing sowie den Vertrieb dafür. Die 3A-Kaution ist das erste Produkt der innovativen Baarer. Es sind nach und nach weitere interessante Produkte zu erwarten.

3A® Kaution

Alternative Assurance Agency GmbH
Viktor Bisang, Geschäftsführer
Lindenstrasse 4
6340 Baar
Telefon 041 725 32 70
Mobile 078 727 64 50
viktor.bisang@3a-zug.ch
www.3akaution.ch

Werben Sie, wo Sie gesehen werden:

Kombiwerbung in der Zeitung «Erfolg» sowie in den Regionalausgaben «Weinfelder Post», «Weinland Post», «Frauenfelder Post» & «Schaffhauser Post».

Seien Sie präsent bei Ihrer Zielgruppe und werden Sie von mehr als 165'000 Lesern gesehen.

PR Bericht	CHF	8571.–
Inserat 1/1	CHF	11390.–
Inserat 1/2	CHF	5959.–
Inserat 1/4	CHF	3156.–
Inserat 1/8	CHF	1695.–

Sparen Sie bis zu 1000.– dank unserem Kombiangebot!

ERFOLG WEINFELDER POST WEINLAND POST FRAUENFELDER POST SCHAFFHAUSER POST

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Wir beraten Sie gerne.
Tel. 052 740 54 00 oder direkt per Mail info@postmedien.ch oder gehen Sie auf unsere WebSite
www.netzwerk-verlag.ch/kombiwerbung

DIRECT easy bread

Der Brotbäcker für Brotkapseln

Schritt 1: Wasser rein

Schritt 2: Kapsel rein

Schritt 3: „START“ drücken

www.der-erfolg-erfolgt.com

Werden Sie jetzt Vertriebspartner / in und schaffen Sie sich ein Nebeneinkommen

Unsere Mitglieder sind so vielfältig wie die Schweiz

Simon Osterwalder, Geschäftsführer von SUISSEDIGITAL

Herr Osterwalder, wer ist SUISSEDIGITAL?
SUISSEDIGITAL ist 1992 aus der Vereinigung Schweizer Kabelnetze (VSK) und der Vereinigung Schweizerischer Gemeinschaftsantennen-Betriebe (VSGB) entstanden. Gegen aussen vertreten wir als Wirtschaftsdachverband der Schweizer Kommunikationsnetze die Interessen und Angebote der Branche. Gegen innen dienen wir den Partnern als Informations- und Aktionsplattform in einem sportlichen Wettbewerbsumfeld.

Kürzlich haben Sie den Namen von Swisscable zu SUISSEDIGITAL geändert. Wieso?
Die Namensänderung signalisiert eine strategische Neuausrichtung. Die Digitalisierung als Megatrend rückt stärker in den Fokus. Gleichzeitig öffnet sich der Verband für neue Mitglieder aus den Bereichen Telekommunikation und Digitalisierung.

Warum braucht es SUISSEDIGITAL?
Die Digitalisierung erfasst immer mehr Bereiche unseres Lebens. Deshalb braucht es einerseits eine starke Infrastruktur für alle sowie einen starken Verband, der sich für die Anliegen der Branche und der Schweizer Bevölkerung einsetzt. Andererseits dürfen wir nicht zurück zum Monopol wie zu PTT-Zeiten. Die Bevölkerung will und braucht die Wahlfreiheit. SUISSEDIGITAL ist offen für alle Mitglieder aus den Bereichen Telekommunikation und Digitalisierung und positioniert sich als Gegenkraft zur staatlichen Swisscom. Wir sind eine Willensgemeinschaft.

Wer ist bei dieser Willensgemeinschaft dabei?
Unsere Mitglieder sind zum einen privatwirtschaftliche Unternehmen wie UPC, Quickline oder Net+. Zum anderen öffentlich-rechtliche Unternehmen wie Gemeinden und Energieversorger, die ein Kommunikationsnetz betreiben. In der Summe sorgen die Mitglieder für die Grundversorgung und treten als Telekom-Partner der Bevölkerung auf.

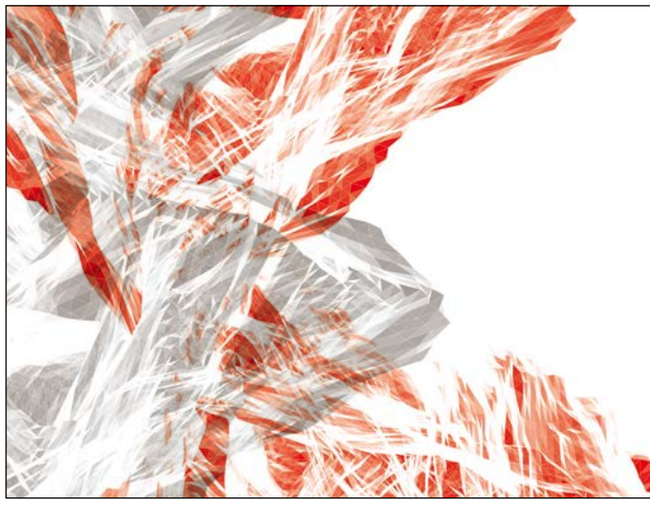
Inwiefern profitiert die Bevölkerung davon?
Die Konsumenten erhalten heute dank dem Wettbewerb im Markt mehr fürs Geld: mehr Leistung, Angebote wie zeitversetztes Fernsehen, preislich attraktive Bündel mit TV, Internet und Telefonie. So wurde zeitversetztes Fernsehen von einem unserer Mitglieder entwickelt. Ausserdem hat das Internet für die Bevölkerung an Bedeutung gewonnen. Sie möchte immer mehr Bandbreite. Dafür sorgen wir.

Wie sieht Ihr Engagement für die Wahlfreiheit aus?
Wir engagieren uns mit Erfolg sowohl politisch und wie auch unternehmerisch. So setzen wir uns etwa dafür ein, dass Hauseigentümer und Mieter im Bereich TV / Radio und Telekommunikation aus verschiedenen Angeboten auswählen können. Aus diesem Grund plädieren wir dafür, Liegenschaften unbedingt immer auch ans lokale Glasfaserkabelnetz anzuschliessen. Weitere Engagements sind zum Beispiel der Kampf um die Sportrechte oder die Revision des Fernmeldegesetzes.

Welche Ziele und Visionen haben Sie für SUISSEDIGITAL?
Die Mitglieder von SUISSEDIGITAL sind bezüglich Grösse und Geschäftsmodell sehr unterschiedlich – so vielfältig wie die Schweiz. Ich glaube daran, dass genau dieser Umstand ein Erfolgsfaktor ist und zunehmend sein wird. Regional verankert, national vernetzt: Im gemeinsamen Austausch schaffen wir es, die Spitzenstellung unseres Landes dank hervorragenden Diensten und leistungsfähiger Netzinfrastrukturen zu behalten. Unser Ziel ist es, einen wesentlichen Beitrag zu leisten, damit die Digitalisierung in allen Regionen der Schweiz erfolgreich genutzt werden kann.

Suissedigital
Kramgasse 5, 3000 Bern 8
Telefon 031 328 27 28
Telefax 031 328 27 38
matthias.luescher@suissedigital.ch
www.suissedigital.ch

Anzeigen



DIGITALISIERUNG FÜR KMU
SUISSEDIGITAL DAY2016
28. APRIL, KURSAAL BERN
Praxisnahe Impulse für die Digitalisierung in Ihrem Unternehmen
www.suissedigital.ch

Mehrwertpartner – Günstiger Einkaufen

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

Buchhaltung / Treuhand	TREUHAND margin +	Buchhaltung / Treuhand	Die Initialkosten in der Höhe von CHF 600 werden erlassen
	Zbinden Treuhand	Buchhaltung / Personal	10 % Rabatt
Büroservice	Thergofit GmbH	Büromaterial / -möbel	–
Finanzierung	Milesi Asset Management AG	Vermögensverwaltung	#1: 10 % Rabatt #2: Kennenlern-Angebot: erste 3 Monate kostenfrei
	Auto-Pfandhaus.ch	Kredit / Finanzierung	30 % Rabatt für SKV Mitglieder auf die Kosten des ersten Monats
Gastronomie	TREWA AG	Gastro / Hotellerie	Möbel, 10 % auf den Nettowarenwert
Gesundheit	CforC GmbH	Gesundheitsmanagement Persönlichkeitsentwicklung	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf Coaching oder Workshops
Hotels & Reisen	AVIS Budget Autovermietung AG	Autovermietung	bis 20 % Rabatt durch Rabattnummer K5143000
	Bad Seedamm AG	Hotel / Reisen	15 % Rabatt für SKV Mitglieder
	FIRST Business Travel Suisse	Reisen	Spezialkonditionen für Buchungsgebühren, Flug, Hotel und Mietwagen
	Hotelcard AG	Hotel / Reisen	Sie sparen CHF 30 (d. h. CHF 65 statt CHF 95)
	Romantik Hotel Margna	Hotel / Reisen	Spezialangebote für SKV Mitglieder und Erfolg-Leser
	Welcome Hotels	Hotel / Reisen	–
Informatik	Gima Trade GmbH	3D Druck / Kassensyteme	10 % für Neukunden (Vermerk «KMU Verband»)
	Pestalozzi-Consulting Group AG	Software / Kassensysteme / Onlineshop	10 % Rabatt auf K2o-Software
Inkasso / Debitoren	Inkassosolution GmbH	Inkasso / Debitoren	–
	LUCIANI Büro für Inkassodienste	Inkasso / Debitoren	20 % auf Honorare (ohne Fremdkosten)
	Swisscom Health AG	Inkasso / Debitoren	Reduktion der Aufschaltgebür: Sie sparen CHF 250 bei klassischen Debitorenmanagement-Dienstleistungen
Internet	Einstiegsservice.ch	WebDesign	10 % Rabatt
	PAWECO GmbH	Internet / Computer Services	10 % Rabatt für SKV Mitglieder (Vermerk «KMU Verband»)
Marketing	Exordium Media & Consult AG	Consulting	15 % auf alle Dienstleistungen im ersten Jahr
	ITSA – Inter-Translations SA, Bern	Übersetzungen	10 % Rabatt
	Scheidegger Siebdruck	Werbung	10 % Naturalrabatt (z. B. 110 Ex zum Preis von 100 Ex.)
	SemioticTransfer AG	Übersetzungen	10 % auf Fachübersetzungen, Korrektur- und Texterservice
	TRANSLATION-PROBST AG	Übersetzungen	5 % (vor MwSt.) für alle Aufträge und Folgeaufträge
Nachfolgeregelung	KMU Diamant Consulting AG	Firemenverkäufe	CHF 1000 Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Telekommunikation	Sunrise Communications AG	Telekomunikation	10 % SKV Rabatt auf die monatliche Grundgebühren aller Sunrise Freedom Mobileabos. Ausserdem 15 % Kombi-Rabatt auf Internet, Festnetz und Mobile.

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.

Aktuell gesucht

Kandidaten / innen

Ein Startup aus dem Grossraum Zürich im Bereich Weiterbildung sucht im Zuge einer VR-Zusammenstellung nach einem aktiven Mitglied für den Verwaltungsrat. Erfahrungen im Bereich Kommunikation, Weiterbildung und Strategie erwünscht – Kenntnisse der Schweizer Bildungslandschaft wären von Vorteil.

Weiterführende Infos:
luethi@vrmandat.com mit dem Subjekt: **«Weit01»** oder direkt als suchende(r) Kandidat/in in die VR-Datenbank eintragen: www.vrmandat.com

Unternehmen

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

Weiterführende Infos:
luethi@vrmandat.com mit dem Subjekt: **«Verwaltungsrat»** oder direkt als suchendes Unternehmen in die VR-Datenbank einloggen: www.vrmandat.com

Kandidaten / innen

Ein aus der Deutschschweiz stammendes KMU mit über 30 Jähriger Beständigkeit, welches in der Vermögensverwaltung tätig ist, sucht nach einer VR-Erweiterung. Im Zuge der zunehmenden regulatorischen Komplexität wird eine gezielte VR-Verstärkung durch eine Person mit Compliance- und Asset Management-Kenntnissen angestrebt.

Weiterführende Infos:
luethi@vrmandat.com mit dem Subjekt: **«Finanz03»** oder direkt als suchende(r) Kandidat/in in die VR-Datenbank eintragen: www.vrmandat.com

Stiftungen

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

Weiterführende Infos:
luethi@vrmandat.com mit dem Subjekt: **«Stiftung»** oder direkt als suchende Stiftung in die Stiftungs-Datenbank einloggen: www.stiftungsratsmandat.com

Kontakt
Dominic Lüthi
luethi@vrmandat.com
Telefon 079 303 33 69

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

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

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

ABB Technikerschule	–
Advanced Studies der Universität Basel	–
Berufsbildungszentrum Dietikon	5 % auf alle Sprach- und Informatikkurse
BWL Institut Basel	10 % Rabatt auf alle Lehrgänge für SKV Mitglieder
Controller Akademie Zürich	–
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
Institut für Kommunikation & Führung IKF	5 % Rabatt auf CAS Social Media für KMU & Management für SKV Mitglieder
LiZ-Institut – Sprachschule & Übersetzungsbüro	10 % Rabatt auf Firmenkurse und Übersetzungen
PRO LINGUIS	5 % Rabatt auf die Kursgebühren aller Pro Linguis Produkte
REFERRAL INSTITUTE	–
Rochester-Bern Executive MBA	–
SERV Schweizerischer Exportrisikoversicherung	–
Somexcloud Gmbh	–
SVEB Schweizerischer Verband für Weiterbildung	–
Wirtschaftsschule KV Winterthur	–
Zfu – International Business School	Für SKV Mitglieder gibt es Sonderkonditionen bei ausgewählten Seminaren

März 2016			
10.3.	Uitikon	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zuerich.ch
10.3.	Muri / AG	Workshop Social Media-Kommunikation	www.schnitterconsulting.ch
14.–18.3.	Hannover	Cebit Hannover	www.cebit.de
17.3.	Emmenbrücke	Unternehmertreffen	www.netzwerk-luzern.ch
19.3.	Zürich	Querdenker Tag, Volkshaus	www. der-querdenker-tag.ch
22.–24.3.	Kestenholz	Überzeugen durch richtiges Auftreten! Rhetorik-Training	www.bso-akademie.ch
22.3.	Zürich	Vortrag: Beendigung des Arbeitsverhältnisses – Tücken in der Praxis	www.wengervieli.ch
22.3.	Zürich	SKV-Seminar: Finanziell gut vorbereitet in die Pensionierung	www.vpz.ch
April 2016			
11.4.	Lenzburg	Warum sind manche Menschen erfolgreicher und glücklicher als andere?	www.erfolgreich365.com
12.4.	Zürich	SKV-Seminar: Warum sich eine frühzeitige Vermögens- und Steuerplanung lohnt	www.vpz.c
14.4.	Muri bei Bern	Unternehmertreffen	www.netzwerk-bern.ch
21.4.	Lenzburg / AG	Unternehmertreffen	www.netzwerk-ag.ch
27.–30.4.	Rimini	Unternehmerreise nach Rimini	www.de.assoii-suisse.org
Mai 2016			
3.5.	Regensdorf	Warum sind manche Menschen erfolgreicher und glücklicher als andere?	www.erfolgreich365.com
24.5.	Zürich	SKV-Seminar: Finanziell gut vorbereitet in die Pensionierung	www.vpz.ch

Anzeigen

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nächste Ausgabe:
13. April 2016

Redaktions- und Anzeigeschluss:
20. März 2016

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

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

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

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

Produktion
monica.huwiler@kmuverband.ch
Monica Huwiler, graficdesign
Via Ronchetti 12.1, 6512 Giubiasco
Telefon 091 970 17 67, Mobile 079 706 35 29
work@graficdesign.ch, www.graficdesign.ch

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

Erscheinung
erscheint monatlich

Preise
Jahresabo CHF 36.–, Einzelpreis CHF 3.90

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

Bilder
Titelbild, S. 2, S. 4, S. 5, S. 6, S. 14, S. 32 Monica Huwiler, S. 10, S. 33 fotalia, S. 44 Butch

Anzeigen

werbeverteilung.ch
lokal, regional, national

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

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

Wo BUSINESS lebt

Where business meets life

D4
Business Village Luzern

CONFERENCES
SEMINAR- UND
EVENTRÄUMLICHKEITEN

Von der Besprechung im kleinen Kreis bis zur Grossveranstaltung mit 130 Personen finden Sie bei uns die passenden und hellen Räumlichkeiten. Vom Beamer über Whiteboard und Flipchart bis hin zur Eventtechnik stehen Ihnen diverse Hilfsmittel für Ihren erfolgreichen Anlass zur Verfügung.

Ob Business-Frühstück, Stehlunch oder Bankett, das D4 Event-Team organisiert für Sie und Ihre Gäste ein individuell abgestimmtes Catering.

Wir helfen bei der Planung Ihrer Veranstaltung, empfangen Ihre Gäste und stellen für Sie ein perfektes Rahmenprogramm zusammen.

Auf der Achse Luzern–Zug–Zürich gelegen, mit eigenem Bahnhof und Autobahnanschluss, ist das Conference Center bestens erreichbar. Mit der Nähe zur Natur ist auch für die Erholung zwischen Ihren Meetings gesorgt.

CONFERENCES
SEMINAR AND
EVENT EVENT FACILITIES

From small meetings up to the big event with 130 attendees you will find with us the suitable premises. Numerous technical aids for a successful seminar are available on site, ranging from beamers to flip charts and whiteboards to a PA system with IT support.

Whether it be a working breakfast, stand-up lunch or a banquet, the D4 Event Team can organise individually planned catering for your guests.

We will assist you with the planning of your event in advance; will welcome your guests and put together the perfect social programme for you.

Located on the axis of Lucerne-Zug-Zurich, with its own railway station and freeway access, the Conference Center is easy to reach. The close proximity to green areas provides for the recovery between your meetings.

D4 Business Village Luzern
Platz 4 · 6039 Root D4 · Switzerland
T +41 41 455 20 20 · F +41 41 455 20 21
conferences@d4business-village.ch
www.d4business-village.ch