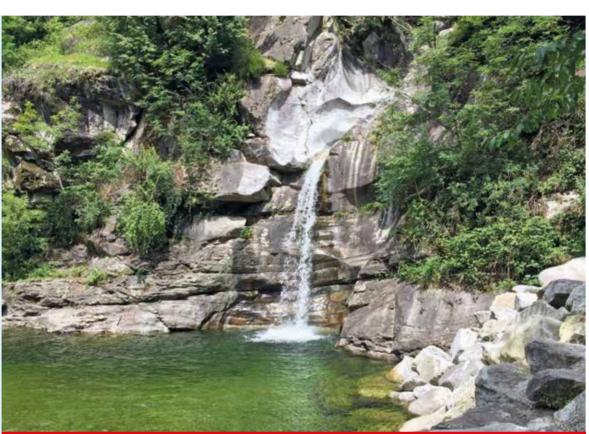


Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 7/8 • Juli / August 2016 • 10. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband	
SKV Think Tank	4
Willkommen in Ghana!	6
Swissness in China	24
Unternehmertreffen	_
Einladung nach Schönenwerd	5
Steuern	0
Unternehmenssteuerrechtsreforn	n 8
Rechtsberatung	
Rechtsdienst	9
Kolumne	
Auch ein Zoo ist ein KMU	10
Büroorganisation	
Schweizer Software	13
Gesundheitsclub Schweiz	
Querdenker	14
Gesundheit	
Pflege und Betreuung	16
Gesund und fit am Arbeitsplatz	17
Ruhe bewahren	19
Marketing	20
Risiko für Zahlungsausfälle	20
Management	24
Hochwertige Übersetzungen	21
Versicherung	
Keine Panikverkäufe!	22
Haftpflichtfälle	23
Swissness	27
Einziger Fahrradhersteller Fahnen sind Schweizer Sache	27 29
Beste Matratzen und Bettwaren	31
Filz in allen Formen	32
Projektmanagement	52
Fachübersetzungen von Profis	39



Ab in den Sommer 2016



Bis zu 20% Rabatt für SKV-Mitglieder.

Auch auf Nutzfahrzeuge!

Jetzt hier buchen: www.avis.ch/skv

AVIS°



Sparen Sie dort, wo es niemand erwartet.

Überzeugen Sie sich vom niedrigen Treibstoffverbrauch, tiefen ${\rm CO_2}$ -Ausstoss und attraktiven Flottenrabatt unserer neuen Mercedes-Benz Modelle. Erleben Sie zum Beispiel das C-Klasse T-Modell hautnah bei einer Probefahrt. Ein Auto, das durch seinen intelligenten Materialmix Gewicht und Verbrauch reduziert. Lassen Sie sich von Ihrem Mercedes-Benz Partner eine individuelle Offerte unterbreiten oder informieren Sie sich unter **www.mercedes-benz.ch/fleet**



Mercedes-Benz Business

Editorial



Geschätzte Leserinnen und Leser

Mit Portugal haben wir einen Sieger an der EM 2016, welcher sicher viele Fussballbegeisterte am Anfang nicht zu den Spitzenfavoriten gezählt haben und neben Island und Wales das Turnier mit Ihrer Anwesenheit sehr bereichert haben.

Dass in dieser Zeit politisch und wirtschaftlich einige hochspannende Sachen passiert sind, ging teilweise fast unter.

Der Brexit ist sicher noch nicht bei allen verdaut und so manche Firma in der Schweiz wird das wahre Ausmass erst in einiger Zeit realisieren und Folgen spüren. Genau wie es wohl die Engländer so erleben werden.

Aber auch in der Schweiz ist mit dem historischen Tiefstwert des Aktienkurses bei der Credit Suisse von unter CHF 10.- ein wahres Erdbeben durch die Medien gegangen und schon wurde von einem nahen Abgang von Tidjane Thiam gemunkelt. Seit dem 7.7.16 ist nun auch ApplePay als weiterer Zahlungsdienst in der Schweiz verfügbar und stolze Besitzer des IPhones 6,6 Plus und SE sowied er AppleWatch können seit diesem datum kontaktlos bezahlen. Die anderen Schweizer Anbieter wie SIX (mit Paymit) oder Postfinance (Twint) zeigen sich wenig beeindruckt; wohl auch weil noch eine Klage des Konsumentenschutzes diesbezüglich gegen Apple hängig ist. Ob man aber Apple, welche in der Schweiz gerade mal 45% Marktanteil hat als marktbeherrschend ansehen kann bleibt noch zu beurteilen.

Eine weitere positive Meldung betrifft die Posttarife: Der Preisüberwacher und die Post haben sich geeinigt dass das Preis-Moratorium verlängert wird. Ausserdem soll eine SMS-Briefmarke billiger werden und neu gleich viel kosten wie eine normale Briefmarke und dicke Briefe gelten nicht mehr länger als Paket. Das Versenden von A- und B-Post-Briefen wird vorerst nicht teurer. Weiter gelten dicke Briefe nicht länger als Paket. Konkret können Standard- und Midibriefe gegen einen Formatzuschlag von CHF 1.- pro Sendung für eine Dicke ab 20 mm bis maximal 50 mm auch von Privaten als Brief versendet werden. Bisher galten diese als Paket. Ein Standardbrief A-Post mit einer Dicke von 3 cm kann somit neu zu CHF 2.50 statt zu CHF 9.- versendet werden. Bei den Geschäftskunden verzichtet die Post auf die geplante Preiserhöhung von CHF 3.- auf CHF 5.- für Frachtbriefe.

Jetzt müssten nur noch die Billag Gebühren und die Abgaben für ProLitteris abgeschafft werden und die KMU hätten einen weiteren Grund zum jubeln, denn mit der Verabschiedung der Unternehmenssteuerreform III in der Sommersession des Parlamentes wurden bereits weitere Massnahmen zur Stärkung des Arbeitsplatzes Schweiz definiert. Um den Wegzug von Unternehmen zu verhindern, sollen neu Erträge aus Patenten bei den kantonalen Steuern privilegiert behandelt werden. Als Ergänzung können die Kantone auch erhöhte Abzüge für Forschung und Entwicklung sowie einen Zinsabzug auf überdurchschnittlich hohem Eigenkapital gewähren. Die Unternehmen sollen nicht zuletzt mit tieferen kantonalen Gewinnsteuern zum Bleiben bewegt werden.

Der Kampf um die Stärkung des Werk- und Arbeitsplatzes Schweiz ist aber noch nicht zu Ende. Es gibt noch viel zu tun und mit Ihrer Hilfe und Unterstützung schaffen wir dies auch.

Es grüsst Sie freundlich

Roland M. Rupp, Leiter der Geschäftsstelle

Passwort für die Ausgabe 7/8: Urlaub

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

Schweizerischer KMU Verband	4, 6, 24, 25
Unternehmertreffen	5
Steuern	8
Rechtsberatung	9
Kolumne	10, 35
Büroorganisation	13
Gesundheitsclub Schweiz	14-15
Gesundheit	16-19
Marketing	20
Management	21
Versicherung	22-23
Swissness	27-33
Aus- und Weiterbildung	36-38
Projektmanagement	39
Mehrwertpartner	40
Seminar- und Businesshotel	41–42
Veranstaltung	43
Gewerbe und Industrie	44
Veranstaltung	45
Veranstaltungskalender/Impre	ssum 46

Anzeigen

Südostasien und Diversifizierung

SKV Think Tank zu den Themen:

2. Abend des SKV Euro Think Tanks in Zürich von Dr. Christoph Oesch, Unternehmens- und Steuerberater, Zug, Leiter des SKV Euro Think Tanks.

Am Abend des 26. Mai 2016 trafen sich die Mitglieder des SKV Think Tank in Zürich zum Thema Südostasien und Diversifizierung der schweizerischen Exportwirtschaft. 44% der Exporte gehen in den Euroraum, 16% in den europäischen Raum ohne Euro, 14% nach Amerika und 18% in den asiatischen Raum.

Die Diversifikation der schweizerischen Exporte zielt darauf ab, die Abhängigkeit vom Euroraum zu reduzieren, weil dem Euro auf die Länge leider nicht getraut werden kann. Dies auch wenn er sich im Jahre 2016 kurzfristig im Vergleich zum Schweizer Franken leicht positiv entwickelt hat. Der Chef der Abteilung Volkswirtschaft der Zürcher Kantonalbank, David Marmet, gibt der Aufwärtsentwicklung des Euros maximal einen Zeitraum von 3 Monaten bis sich dieser der Fehlkonstruktion des Euros entsprechend wieder abschwächt.

Als zweites Thema behandelte einer der Sponsoren des Schweizerischen KMU Verbandes, die Grenke Factoring AG und Grenke Leasing AG, vertreten durch Frank Ziegler, Möglichkeiten den Firmen liquide Mittel zuzuführen, welche sie zum Teil durch die Schweizer Franken Stärke und Euro Schwäche und damit reduzierte Betriebsergebnisse oder gar Verluste verloren haben oder laufend noch verlieren. Factoring und Leasing helfen den schweizerischen Firmen ihre Eigenfinanzierung zu stärken und somit kreditfähiger zu werden. Als Folge der Schweizer Franken Stärke haben sich das Rating und die Kreditlimiten der Schweizerischen KMU dieses Jahr negativ entwickelt.

Der Leiter des SKV Euro Think Tanks Dr. C. Oesch verwies auf die Rede von Bundespräsident Johann Schneider-Ammann vom 2. Mai 2016 im KKL Luzern, worin dieser ebenfalls zur stärkeren Diversifikation der Exporterlöse auf die ganze Welt aufgefordert hat. Auch am Anlass des schweizerischen Gewerbeverbandes in Bern rief Bundespräsident Schneider-Ammann dazu auf.

Am gleichen Euroanlass vom 2. Mai 2016 wandte sich Thomas Jordan an die etwa 1000 Besucher. Sowohl Johann Schneider-Ammann wie auch Thomas Jordan vertreten die Ansicht, der Schweizer Franken sei überbewertet, der Euro sei deshalb logischerweise unterbewertet. Sie gehen also von einem leichten Anstieg des

Weiterführende Literaturhinweise

Stephan Kellermann

- Japan und Südostasien

Jörn Dosch

- Die ASEAN Wirtschaftsgemeinschaft

Manuel Vermeer

- Praxishandbuch Indien,
- Wie Sie Ihr Indiengeschäft erfolgreich managen
- Kultur verstehen, Mitarbeiter führen, Verhandlungen gestalten
- China.de
- Was Sie wissen müssen, um mit Chinesen erfolgreich Geschäfte zu machen

Urs Schöttli

 Die neuen Asiaten, Verlag Neue Zürcher Zeitung sowie Aufbruch aus Europa, Die Schweiz im asiatischen Zeitalter, Verlag Neue Zürcher Zeitung

Jacqueline Kotte

 Geschäftlich in China, Verhaltensweisen verstehen und erfolgreich umsetzen

Paul Fischer

 Aufbruch in die neue Triade China, Indien, Russland

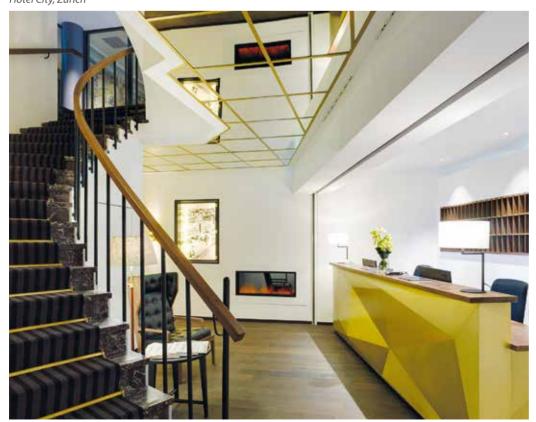
Karl Eckstein

- Geschäftserfolg in Russland

Euros im Vergleich zum Schweizer Franken aus. Dabei ist wichtig zu wissen, dass die Schweizerische Nationalbank im Jahre 2016 wöchentlich Euros aufkauft, was aufgrund der Ausweitung ihrer Geldmenge ersichtlich ist. Es lohnt sich für schweizerische KMU zurzeit somit Eurobestände zu halten.

Hung Chung, Inhaber des Reisebüros Asiatik in Zürich, stellte die Asean Region (Association of south east Asian Nations=Südostasien) Indonesien, Philippinen, Thailand, Vietnam, Malaysia, Singapur vor. Allein mit Singapur hat die Schweiz seit dem Jahre 2003 ein Freihandelsabkommen. Jenes mit den Philippinen aus dem Jahre 2016 ist zurzeit noch nicht ratifiziert, es ist somit noch nicht in Kraft getreten. Ziel des Freihandelsabkommens ist es, die Zölle zu beseitigen und somit die Schweizerische Exportwirtschaft konkurrenzfähiger zu machen.

Hotel City, Zürich



Schweizerischer KMU Verband

Eschenring 13, 6300 Zug Telefon 041 348 03 30 Telefax 041 348 03 31 www.kmuverband.ch

Begrüssung der Networker durch Roland M. Rupp

Unternehmerevent mit Tischmesse



Einladung für den 1. September 2016 in Schönenwerd



Wie bereits in den letzten 10 Jahren, werden wir auch dieses Jahr wieder zahlreiche Unternehmertreffen, jeweils mit integrierter Tischmesse, in der ganzen Schweiz durchführen.

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.

Helfen Sie uns mit, dass auch dieser Anlass für alle Aussteller und Besucher möglicht viele Synergiemöglichkeiten bietet, denn wo sonst haben Sie die Möglichkeit, 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.

Event Ende

19.15 Uhr

19.30 Uhr

22.00 Uhr

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

Wir freuen uns, Sie an unserem Event begrüssen zu dürfen.

Jetzt sofort anmelden unter:

www.unternehmertreffen.ch oder www.netzwerk-solothurn.ch

Eventpartner











«AKWAABA» - Willkommen in Ghana!

Ghana grenzt an die Elfenbeinküste, Burkina Faso, Togo und im Süden an den Atlantischen Ozean. Das Land hat ein überdurchschnittlich gutes Image ausserhalb von Afrika d.h. im Vergleich mit anderen afrikanischen Ländern, wo sicherlich die Schönheit des Landes, die Freundlichkeit der Leute mit ihrer angenehmen Mentalität beigetragen hat und nicht zuletzt unterstützt durch Persönlichkeiten die internatioal einen positiven Bekanntheitsgrad erreicht haben wie z.B. Kofi Annan der Sekretär der Vereinten Nationen war und die erwähnte Mentalität hat sicherlich teilweise zu diesem Erfolg beigetragen. Ghana hat die Unabhängigkeit am 6. März 1957 vom Vereinigten Königreich erhalten und hat die Staatsform als Rpublik mit einer Präsidentiellen Demokratie gewählt. Die Bevölkerung zählt 2016 «nur» ca. 28 Mio gegenüber Nigeria mit 170 Mio Einwohnern.

Ghana hat mit dem 1966 fertiggestellten Volta-Stausee, dem grössten Binnensee im Land, eine Meisterleistung vollbracht und ist bis heute das oberflächengrösste künstliche Gewässer der Erde. Mit dem Bau des Akosombo-Staudamms verfolgte die Nkrumah-Regierung den Plan, die Energieversorgung für die wirtschaftliche Entwicklung und Industrialisierung Ghanas sicherzustellen. Aufgrund seines Rohstoffsreichtums hat Ghana eine weltwirtschaftliche Bedeutung. Einen Rohstoff den wir in der Schweiz sehr gut kennen ist Kakao. Ghana ist für die Schweiz der wichtigste Kakao- und der zweitwichtigste Ananas-Lieferant. In diesem Zusammenhang empfehle ich das Buch «Wie die Schweiz zur Schokolade kam» wo der Kakaohandel der Basler Handelsgesellschaft – UHG/UTC – mit der Kolonie Goldküste (1893/1960) beschrieben ist (Andrea Franc, Schwabe Verlag, Basel.)

Gold, das der ehemaligen Kolonie auch den Namen «Goldküste» gab ist Ghanas wichtigstes Exportaut was vom neuen Rohstoff Oel streitig gemacht wird. Trotz diesem lokalen Reichtum werden die Preise an den Börsen in den westlichen Metropolen festgelegt und das heisst dass jede grössere Schwankung sich direkt auf die Wirtschaft in Ghana auswirkt. Langfristig wird der Erdölexport den Bergbausektor ablösen, obwohl dass der Weltmarktpreis im Laufe des Jahres 2015 massiv eingebrochen ist. Tragisch ist dass die Erdölförderung und Erdgasproduktion vor der Küste gerade erst begonnen hat. Diese Entwicklung hat natürlich auch in Nigeria und Angola gezeigt was dieser Energierohstoff durch die Preissenkungen in Afrika anrichten Wie die Schweiz zur Schokolade kam
Der Kakanhandel der Basler Handelsgevellschaft

«Wie die Schweiz
zur Schokolade kam»
Andrea Franc,
Schwabe Verlag, Basel.

kann. Es gibt konkrete Pläne das Erdgas dem Thermalkraftwerk Aboadze in der Nähe von Sekondi-Takoradi zwecks Stromerzeugung zuzuführen. Bisher war Ghana stark von den Gaslieferungen aus Nigeria angewiesen welche über die «West African Gas Pipeline» (WAGP) importiert wurden. Leider werden solche Projekte immer wieder durch den «African Factor» gestört d.h. Nigeria kann häufig seine Zusagen nicht einhalten und Ghana geriet immer wieder in Zahlungsschwierigkeiten. Dies ist auch der Grund dass die Wasserkraft zur Stromerzeugung des rieseigen Akosombo Staudamms für die Industrie und der traditionelle Gebrauch von Kerosin und Holzkohle für Privathaushalte noch immer vorherrschend ist.

Die erwähnten Probleme mit der Erdgas Lieferung zwischen den beiden Ländern bringt mich auch zur beobachtenden Tendenz von Schweizer Firmen welche oft Ghana und Nigeria als Gesamtmarkt bearbeiten wollen und das Expat

Management nach Ghana verlegen was nach meiner Erfahrung nicht nach wirtschaftlicher Priorität entschieden wird sondern nach reiner «convenience» für das Expat Mgt. was sich aber für die insgesamte Geschäftsentwicklung nicht positiv auszahlt. Zwei nach Grösse des Landes angepassten Organisationen bringen nach meiner Ansicht mehr Effizienz.

Wenn eine Produktionsanlage involviert ist dann sollte diese nur in einem Land implementiert werden. Trotz positiven Tendenzen in Ghana liegt ein selbsttragendes Wachstum noch immer in weiter Ferne, so dass Ghana auch in absehbarer Zukunft massive internationale Unterstützung braucht. Zum Glück gibt es steigende Direktinvestitionen aus dem Ausland, insbesondere auch aus China, grosse Transfers ghanaischer Staatsbürger und ghanastämmiger Personen in der Diaspora in Uebersee, wachsender Tourismus und Kredite bei internationalen Entwicklungsinstitutionen wie IWF, Afrikanische





Entwicklungsbank etc. tragen wesentlich zum Wachtum und Modernisierung bei. Im Februar 2015 hat Ghana einen Kredit von \$ 940 Mio. erhalten, verteilt auf drei Jahre u. a. auch für die lange überfälligen Reformen wie Subventionsabbau bei Benzin und Strom durchzusetzen.

Ist Ghana ein Markt für Schweizer KMU? Unsere Antwort ist: JA und warum?

Ghana ist der zweitwichtigste Handelspartner der Schweiz in Subsahara-Afrika aber mehrheitlich mit Importen aus Ghana (Gold etc.). Der Einstieg wird aber jeden Tag teurer denn China hat im Rahmen seiner langfristig und strategisch angelegeten Afrika-Initiative auch in Ghana Fuss gefasst und engagiert sich hauptsächlich in der Oelförderung und deren illegalen Aktivitäten im Kleinhandel und mehr noch in der Goldförderung erzeugen inzwischen rechtliche und diplomatische Probleme.

Die Schweiz hat ein gutes Image in Ghana. Der Öl- und Gassektor braucht Verbesserung in der Infrastruktur. In den landwirtschaftlichen Bereichen Kakaoproduktion, Holzwirtschaft und Fischerei steckt noch erhebliches Wachstumpotenzial, auch unter Nachhaltigkeitsaspekten, das effizienter genutzt werden soll. Der schweizer Schokoladenhersteller und Weltmarktführer, Barry Callebaut, hat die Genehmigung zur Übernahme der ghanaischen Nyonkopa Cocoa Buying Company Ltd. erhalten was ihm Zugang zu mehr als 10'000 Kakaobauern gibt. Ein kluger Schachzug und zur richtigen Zeit. Jenseits der Agrar- und Energierohstoffe richtet sich das Augenmerk auf den Dienstleistungssektor, insbesondere der Informations- und Kommunikations-Technik-, Bau- und Immobilien-Bereich und den Finanzsektor. Das Wachstum in diesen Branchen ist im Begriff, die nur mässig entwickelte Industrie zu überflügeln, eine Entwicklung, die die Politik unterstützt.

Wahlen im Dezember 2016

Es wird bezweifelt ob Präsident John Dramani Mahama wieder- gewählt wird. Schon 2012 siegte er nur knapp gegen Nana Akufo-Addo, der auch in diesem Jahr wieder gegen ihn antreten wird. Es wird aber sicherlich spannend mit der zusätzlichen Konkurrenz durch Samia Nkrumah. Sie ist die erste Frau an der Spitze einer grossen ghanaischer Partei (Convention Peoples Party) und die Tochter von Dr. Kwame Nkrumah, dem ersten Präsidenten des Landes.

Handelskammer Schweiz-Afrika

Alfred Spinnler, Vize-Präsident c/o Handelskammer beider Basel a.spinnler@swisschamafrica.ch www.swisscham-africa.ch

Steuern

Unternehmenssteuerrechtsreform III



Dr. Christoph Oesch, Zug, Sektion Steuern sowie Betreuer des SKV Euro Think tanks

Auf jahrelangen Druck der OECD (Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung) geben die schweizerischen Kantone frühestens im Jahre 2017 mit Uebergangsfrist, spätestens im Jahre 2020 ohne Uebergangsfrist die kantonal steuerprivilegierten Gesellschaften (Domizil-, Gemischte – und Holding Gesellschaften) auf.

Unter einer Domizilgesellschaft versteht man z.B. eine Vermögens- oder Lizenzverwertungsgesellschaft, die kantonal keine Steuern bezahlt, wohl aber 8.5% Bundessteuer. Die Kantone erhalten von diesen Bundessteuereinnahmen 17% pro Jahr. Unter einer gemischten Gesellschaft versteht man eine Gesellschaft, die einerseits im Inland, andererseits im Ausland Erträge und Gewinne erzielt. Der schweizerische Umsatzanteil darf dabei meistens 20% des Gesamtumsatzes nicht übersteigen. Miteinzubeziehen ist vielfach auch die Aufwandseite. Der schweizerische Gewinnanteil sowie eine Ouote des im Ausland erzielten Gewinns unterliegen der kantonalen Ertragssteuer, der Bundessteuer unterliegt hingegen wie bei der Domizilgesellschaft der ganze Gewinn. Um die günstige Besteuerung zu erhalten und die Gesellschaften in der Schweiz zu halten, bestehen Uebergangsordnungen. Die Steuerausfälle wären sonst viel zu hoch, da die Gemischten Gesellschaften sehr sitzflexibel (mobil) sind und viele Arbeitsplätze verloren gehen würden.

Unter einer Holdinggesellschaft versteht man eine Beteiligungsgesellschaft, welche neben den Dividenden ihrer Beteiligungsgesellschaften auch noch komplementäre Beteiligungserträge erzielt, nämlich primär Zinsen auf Darlehen an ihre Beteiligungsgesellschaften, wenn schlecht strukturiert auch noch Lizenzerträge. Wegen den Anforderungen an die Anerkennung als Holding (50% oder 66.66% der Akti-

ven müssen Beteiligungen oder 50 % bzw. 66,66 % der Erträge müssen Dividendenerträge sein), war man meist schlecht beraten Lizenzen in einer Domizilgesellschaft zu halten, besser war das Halten zugekaufter Patente über eine separate Domizil- oder eine Gemischte Gesellschaft. Gäbe man diese kantonal steuerprivilegierten Gesellschaften nicht auf, landet die Schweiz einerseits auf der schwarzen Liste der diskriminierten Länder und kann auch nur schlechte Sockelsteuern auf Dividenden, Lizenzen und Zinsen in ihren Doppelbesteuerungsabkommen aushandeln. Unter Sockelsteuern versteht man die Ouellensteuer, die auf Dividenden, Zinsen und Lizenzen ausländischer Tochtergesellschaften von der nationalen Quellensteuer nach Anwendung des Doppelbesteuerungs-abkommens verbleibt.

Auch im innerschweizerischen Verhältnis wird die Holdinggesellschaft abgeschafft, d.h. die Zinsen werden bei der schweizerischen Holding neu besteuert, auch wenn sie von schweizerischen, beherrschten Gesellschaften bezahlt werden. Die besteuerten Zinsen entsprechen den Zinsaufwendungen der beherrschten operativen Gesellschaften. Die Schütt aus - Hol zurück Methode ist daher im Inland steuerlich nicht mehr sinnvoll, kann dies aber durchaus betriebswirtschaftlich bleiben. Im internationalen Verhältnis wird das Schütt aus- Hol zurück Verfahren auch angewendet um die im Ausland liegenden Mittel zu begrenzen und Nationalisierungen, Verstaatlichungen und Devisentransferrestriktionen vorzubeugen.

Die wirtschaftliche Doppelbelastung wird nach dem Nein des Stände- und Nationalrat Gott sei Dank bei der Gewinnsteuer der Gesellschaft und 50 % / 60 % auf der Dividende belassen.

Die Forschungs- und Entwicklungstätigkeit der schweizerischen Unternehmen wird neu durch eine Patentbox gefördert, zudem durch einen mehrfachen Abzug der Forschungs- und Entwicklungskosten. Zurzeit spricht man von einem 1.5xigen Abzug dieser Kosten. Ob sie bei verbundenen Gesellschaften ebenfalls in dieser Höhe zum Abzug zugelassen werden, ist vom Steuerberater zu prüfen.

Neu ist auch die zinsbereinigte Gewinnsteuer. Weist eine Gesellschaft zu viel Eigenkapital auf, so kann sie auf dem ihr zu viel zustehenden Eigenkapital fiktive Zinsen als Aufwand steuerlich geltend machen. Es gelten die Regelungen über das verdeckte Eigenkapital.

Eines ist sicher, die Unternehmen müssen steuerlich entlastet werden, damit die Schweiz dank tieferen Steuern attraktiv bleibt. Denn die Schweiz ist ein Hochlohnland und muss diesen Nachteil z.B. mit tieferen Steuern kompensieren. Dies findet denn auf kantonaler Ebene auch massiv statt.

DIE 14 S-KONZEPT AG Dr. Christoph Oesch

6301 Zug

Telefon 041 720 00 85, Telefax 041 720 00 86 c.oesch@tic.ch, www.managementbymedia.ch



Wie nützlich kann ein Rechtsdienst sein?



Michele Imobersteg. Als Unternehmensjurist vertritt er die rechtlich relevanten Interessen der KMU-Mitglieder im Raum Basel und Ostschweiz

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

Dazu stehen den Mitgliedern an 9 Standorten renommierte Rechtsberater und Anwälte zur Verfügung. Sie geben gerne Auskunft zu allen Fragen rund um den Geschäftsbetrieb. Präventive juristische Abklärungen können den Arbeitsfrieden mit Kunden, Lieferanten, Vertriebspartnern oder Mitarbeitern absichern. Während grössere Firmen ihre Rechtsabteilungen ausbauen, müssen KMU mit steigender Kadenz auf teure externe Anwälte zurückgreifen. Die kostengünstige Alternative ist die vorgängige Klärung eines Sachverhalts und die Ermittlung von rechtsrelevanten Gegebenheiten.

Vorausschauendes Planen will abgesichert sein

Neue Technologien, ändernde Kundenbedürfnissen und die Schwächen der Konkurrenz müssen sofort erkannt und in Alleinstellungsmerkmale und Positionierungsstrategien umgesetzt werden: Die Freiheit des Handelns bedingt das vorausschauende Planen. Dies ist jedoch nur in einem rechtlich abgesicherten Modus mit stabilen Beziehungen möglich. Beziehungen im Geschäftsalltag verständigen sich über Ver-

einbarungen, welche je nach Tragweite nach strukturierter Schriftlichkeit, das heisst nach Verträgen, verlangen. Durch die Unvollständigkeit aller Verträge ergeben sich bei deren Umsetzung unvorhersehbare Umstände, welche eine Planung infrage stellen. Ursprünglich als Interessen ausgetauschte Informationen verdichten sich in Form von Positionen, welche mit Nachdruck verteidigt werden müssen. Daraus entstehen Rechtsfälle. Viele dieser Fälle lassen sich jedoch durch eine rechtzeitige Abklärung vermeiden.

Die Rechtsberatung des KMU Verbands als friedenserhaltende Massnahme

Unter Hunderten von rechtsrelevanten Situationen, mit welchen jede Unternehmung früher oder später konfrontiert wird, sei eine als Beispiel angeführt: Die Vertrauenshaftung. Einem Informatikdienstleister wird ein Auftrag in Aussicht gestellt. So lange wie möglich lässt man ihn im Ungewissen, dass weitere Anbieter angefragt wurden. Bevor der Auftrag an seine Mitbewerber vergeben wird, lässt man ihn das komplexe Angebot mit einem «Softwarepröbchen» erstellen. Das Pflichtenheft wird gleich auch eingefordert. Schliesslich hat dieser Anbieter die bestehenden Softwarepakete programmiert. Die Grenzen zwischen Erstellung der Offerte und sich daraus ergebendem Auftrag sind fliessend. Bevor Dutzende, ja Hunderte Stunden in eine Offerte investiert werden, lohnt sich eine kurze Anfrage bei der KMU-Rechtsberatung. Dort erhält man Empfehlungen, wie man sich «schützen» und verhalten soll. Denn einerseits will man dem Kunden umfassend dienen, anderseits muss man gegenüber seiner Firma nur ernst gemeinte Projektanfragen zuführen.

Vom Rechtsproblem zur Handlungsempfehlung

Der Rechtsschutz des KMU Verbandes setzt bei solchen Rechtsfragen an und unterstützt Sie in ihren Plänen. Vorzeitige Abklärungen garantieren einen reibungslosen Arbeitsalltag, sodass auf das Kerngeschäft fokussiert werden kann und keine Zeit und Energie in Rechtsfälle investiert werden muss. Die Rechtsberatung des KMU Verbands unterstützt Sie, damit Sie den Rücken frei haben für ihre Ideen! Sprechen Sie bei Interesse das Sekretariat des KMU Verbands an. Ihr

Anliegen sowie Ihre geografische Lage werden notiert, sodass ein geeigneter Rechtsberater gefunden werden kann. Dieser kennt sich mit den Lebenssachverhalten einer KMU aus. Bei einer Kleinunternehmung kümmert sich meist die Geschäftsleitung um das rechtliche Problem, welches möglichst so gelöst werden sollte, dass das Tagesgeschäft weiterlaufen kann. Viele Themen betreffen das Arbeitsrecht und das Inkasso in schwierigen Fällen. Das klärende Gespräch führt zu einer Handlungsempfehlung. Wird diese rechtzeitig umgesetzt, um daraus eine friedenserhaltende Massnahme zu erzielen, hat sich die Mitgliedschaft beim KMU Verband gelohnt

meinJurist.ch

by Imobersteg Wirtschaftskanzlei Klostergutstrasse 4 8252 Altparadies Telefon 079 430 50 71 info@meinjurist.ch



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

Auch ein Zoo ist ein KMU



Dr. med. vet. Alex Rübel ist seit 1991 Direktor des Zoo Zürich. Unter seiner Leitung hat sich der Zoo zum Kompetenzzentrum für Naturschutz gewandelt, unter anderem mit dem Bau richtungsweisender Anlagen wie dem Masoala Regenwald, dem Kaeng Krachan Elefantenpark und der derzeit geplanten Lewa Savanne. Von 2001 bis 2003 war Alex Rübel zusätzlich Präsident des Weltzooverbandes WAZA. Ebenfalls engagierte er sich in der Internationalen Welt-Naturschutzunion IUCN. 2006 erhielt er den Jahrespreis der Stiftung für abendländische Ethik und Kultur, 2012 den Heini-Hediger-Award.

Moneycab: Herr Rübel, wussten Sie, dass Ihre Zoo-Aktie die höchste Dividendenrendite der Schweiz hat?

Alex Rübel: Als Non-Profit-Organisation zahlt der Zoo Zürich direkt keine Dividende, aber jeder Aktienbesitzer darf einmal im Jahr seine Institution besuchen. Ja, ein Zoobesuch lohnt sich immer und deshalb könnte der «Ertrag» einer Aktie auch kaum höher sein.

Darüber hinaus ist die Aktie mit ihrem Raubkatzenfell auch optisch ein Hingucker. Aber jetzt einmal zur Betriebswirtschaft. Einen Zoo zu betreiben geht ja gewaltig ins Geld. Wie solide ist Ihre Bilanz?

Die Bilanz ist sehr solide, allerdings unterstützen uns auch Stadt und Kanton Zürich. Diese Beiträge machen 20–25% unseres Betriebsbudgets aus. Und Investitionen nehmen wir nur in Angriff, wenn die Finanzierung gesichert ist.

Der Förderverein Tiergarten-Gesellschaft Zürich (TGZ) finanziert einen Teil. Gibt es Schwankungen im Spendenaufkommen?

Unsere grössten Spendenbeträge bekommen wir aus Legaten und von Stiftungen, aber auch die Tiergarten-Gesellschaft Zürich und das Zoofäscht unterstützen uns regelmässig mit namhaften Summen.

Konnten Sie in letzter Zeit einen grossen neuen Sponsor gewinnen?

Unsere Sponsoren helfen uns, den Zoo Zürich noch bekannter zu machen und tragen unsere ideellen Ziele mit. Mit der ZKB, der Migros und dem EWZ sind wir seit vielen Jahren verbunden. Seit drei Jahren haben wir nun mit der Mobiliar den ersten Hauptsponsor, der schweizweit tätig ist.

In diesem Jahr steht der Umbau der Aquarien vor dem Abschluss. Sind Sie im Zeitplan? Die Arbeiten dazu sind weit fortgeschritten, wir

werden das Aquarium zeitgerecht Ende September wiedereröffnen können.

Bei den Langfristprojekten steht ja immer noch die Seilbahn von Stettbach zum Zoo hoch auf der Wunschliste. Ist das denn noch

realistisch? Die Besucher dürften doch kaum bereit sein, von Norden den Zoo anzusteuern...

Nicht nur aus dem Nordosten der Schweiz, auch von allen Bahnhöfen im ZVV-Bereich ist man bis zu eine halbe Stunde schneller und auf attraktiverem Weg im Zoo Zürich und das auch noch sehr nachhaltig. Wir sind zuversichtlich, diese Bahn realisieren zu können, auch wenn die gerichtlichen Hürden noch einige Zeit in Anspruch nehmen.

«Wir haben das Ziel erreicht, jede Art selbst nachzüchten können.»

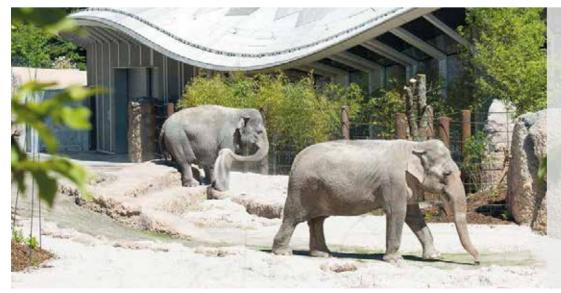
Alex Rübel, CEO Zoo Zürich AG

Der Zürcher Zoo hat sich weltweit einen Namen für die Erhaltungszucht seltener Tiere gemacht. Wie sieht da Ihr Wunschprogramm aus?

Unser Ziel ist es, jederzeit in der Lage zu sein, Tiere für Wiederansiedlungen zur Verfügung stellen zu können, wenn solche Aktionen Sinn machen. Das Ziel, dass wir jede Art selbst nachzüchten können und keine Tiere aus der Wildnis beziehen müssen, haben wir erreicht und wollen wir absichern.

Welche Rolle spielen Erlebniswelten wie das Pantanal in Ihrem Marketingmix?

Der Zoo Zürich ist eine Bildungsinstitution. Je besser wir das Tier auf attraktive Art in seinem Umfeld darstellen können, desto mehr bekommt der Besucher auch über das Erlebnis mit. Hier spielt auch eine Rolle, dass wir Tiere nur erhalten können, wenn langfristig ein



Der Zoo Zürich ist die meistbesuchte Kultur- und Weiterbildungsinstitution der Schweiz. Er will Menschen für Tiere begeistern und sie anregen, sich aktiv für den Natur- und Artenschutz einzusetzen. Denn: «Wer Tiere kennt, wird Tiere schützen». Der Zoo Zürich beherbergt auf 27 Hektaren rund 380 Tierarten. Sie leben in naturnah gestalteten Anlagen, die den Besuchern nicht nur die Tiere, sondern auch ihre natürlichen Lebensräume näher bringen. Ausstellungen und Tierpräsentationen ergänzen das Zooerlebnis.

Leben von Mensch und Tier nebeneinander möglich ist.

Papageien zählen zu den meistgeschmuggelten Tieren der Erde. In wie weit wird das für 2017 geplante neue Papageienhaus in die Schutzbemühungen eingebunden sein?

Wir verbinden jede Anlage mit einem Naturschutzthema. Der Tierschmuggel ist Thema des Pantanals. In den neuen Australienanlagen werden wir die Problematik eingeführter fremder Arten thematisieren.

Sie bieten auch Zooreisen an, bei denen Tierexperten des Zoo Zürich Reisegruppen auf exklusive Naturreisen als Führer begleiten. Wird dieses Produkt überhaupt nachgefragt?

Reisen bieten wir nur zusammen mit professionellen Reiseveranstaltern an. Die Nachfrage ist dann gross, wenn wir die Naturschutzprojekte des Zoos, beispielsweise in Madagaskar, vor Ort besuchen und damit den Kunden einen direkten Einblick in die Naturschutzarbeit geben können.

Die Migros ist ja seit Langem einer Ihrer vier Hauptsponsoren. Wann gibt es denn Zoosammelbildli und das Zoo-Zürich-Sammelalbum an der Supermarktkasse?

Die Sammelaktionen sind ein Projekt von Migros Schweiz, wir arbeiten aber mit der Migros-Genossenschaft Zürich zusammen. Trotzdem hat der Masoala Regenwald bereits Aufnahme in die Suisse-Mania-Aktion der Migros gefunden.

Haben Sie persönlich gerade ein Lieblingstier?

Nein, mich interessiert nicht ein Tier an sich, mein Interesse gilt dem Verhalten der Tiere und ihrer Interaktion mit der Umwelt. Das schliesst nicht aus, dass ich einige Tierarten etwas besser kenne, weil ich mich als Tierarzt damit intensiver befasst habe, etwa die Papageien, die Schildkröten oder die Elefanten.

Robert Jakob

Weitere Interviews und KMU-Nachrichten finden Sie auf www.moneycab.com.

Monevcab.com

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

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



Zu vermieten (in etablierter Anwaltskanzlei) im Zürcher Seefeld

ZWEI BÜRORÄUME, «ALL INCLUSIVE» IN REPRÄSENTATIVEM ALTBAU AN VERKEHRSGÜNSTIGER LAGE



Wir vermieten per sofort oder nach Vereinbarung zwei Büroräume à ca. 10 m² (können auch einzeln gemietet werden), möbliert, inkl. gesamter Infrastruktur, u. a. Sitzungszimmer, Aufenthaltsraum, Büroreinigung sowie alle Nebenkosten (Strom, Entsorgung, Hauswartung etc.). Ferner sind im «Package» enthalten die Lizenzen für Vertec, Office-Paket und Swisslex, Zugang zum Cloud Server, alle Getränke, Kopierpapier, Telefon- und Portokosten im geschäftsüblichen Rahmen, Empfangs- und Telefondienst-leistungen sowie Sekretariat/Assistenz (Basis 20 Std./Monat).

Budgetierungssicherheit auch für «Einsteiger»; bei Ihnen verbleiben nur noch die im Zusammenhang mit Ihrer Tätigkeit anfallenden persönlichen Beiträge (Verbände, Berufshaftpflicht, Versicherungen etc.).

Pauschalpreis pro Büro und Monat CHF 2400.— exkl. MWST (auf Dienstleistungsteil).

Interessenten melden sich für einen Erstkontakt bitte bei: Cornelia Baumann, Losinger Willimann & Donghi Dufourstrasse 181, 8008 Zürich, Telefon 044 269 64 00



Tschüss Chaos: Wie Schweizer Software Ordnung ins Büro bringt

Bereits mehr als 5000 KMU vertrauen auf die Business Software von bexio. Warum? Sie sparen Nerven, Zeit und Geld.

Sie ärgern sich, wie Ihre Offerten, Aufträge und Rechnungen organisiert sind? Dann geht es Ihnen wie vielen anderen Kleinunternehmern: Sie verlieren zu viel Zeit mit administrativen Büroarbeiten. Zeit, die Sie für andere Aufgaben einsetzen können, die Ihr Unternehmen vorwärts bringen. Hier setzt bexio an: Die Business Software des Unternehmens aus Rapperswil am Zürichsee bietet alles, was KMU brauchen. Ob Offerten oder Rechnungen schreiben, Kundendaten verwalten, Zeiten erfassen und Projekte führen. Alles mit wenigen Klicks und in einer Software. Der Gewinn: Zeitersparnis und Übersicht.

Buchhaltung fast von alleine

Viele Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer haben keine eigenen Fachkräfte für die kaufmännische Administration wie beispielsweise für die Buchhaltung. Sie nutzen häufig viele verschiedene Exceltabellen und verlieren so mit grösser werdenden Kunden- und Umsatzzahlen die Nerven und den Überblick. Sie auch? Nicht mit bexio: Die Buchhaltung erledigt sich dank der automatischen Verbuchung von Rechnungen fast von alleine. Statt Chaos haben Sie Ihre Einnahmen und Ausgaben immer unter Kontrolle. Auch der Buchhaltungsexperte ist nur einen Mausklick entfernt: Arbeiten Sie einfach online mit Ihrem Treuhänder zusammen - direkt in der Buchhaltungssoftware.

Swiss Made aus der Cloud

Das Aufkommen webbasierter Programme wie bexio veränderte den Software-Markt grundlegend. War das Beschaffen einer professionellen Business Software früher eine nicht zu unterschätzende Investition, bieten Anbieter eigens für KMU entwickelte Programme. Dabei setzen sie auf Cloud-Lösungen, bei denen der Zugriff via Internet erfolgt. Warum nun webbasierte Software? Arbeiten wird von überall her mit allen Geräten möglich: Egal ob im Home-Office mit dem Laptop, unterwegs mit dem Smartphone oder im Büro. Zudem muss nichts installiert werden, nötig ist lediglich eine Internetverbindung und ein Browser. Im Gegensatz zu solchen Cloud-Lösungen bieten herkömmliche Software-Programme für Unternehmen häufig zu viele Funktionen an, sind deshalb verhältnismässig teuer und nicht für die Bedürfnisse von kleinen Unternehmen ausgelegt.

Nicht so bexio: Die Schweizer Business Software wurde speziell für KMU entwickelt. Dabei vertritt sie auch Schweizer Werte wie Zuverlässigkeit oder Präzision; sämtliche Daten werden ausschliesslich in Schweizer Rechenzentren gelagert. bexio trägt auch das Label «Swiss Made Software», das Qualitätslabel für Produkte Schweizer Softwarehersteller.

Und neu bietet das Unternehmen aus Rapperswil/SG auch Schnittstellen zu verschiedenen Schweizer Banken: Dank der Anbindung zum E-Banking können Unternehmer Rechnungen

schnell und einfach bezahlen und eingehende Zahlungen auf dem Bankkonto mit offenen Kundenaufträgen in bexio abgleichen. Durch die enge Zusammenarbeit mit UBS beim Erarbeiten der ersten Schnittstelle bietet die automatische Anbindung an das UBS E-banking den Nutzern am meisten Komfort. Aber auch Kunden der Postfinance und Zürcher Kantonalbank synchronisieren dank der Schnittstelle zum jeweiligen E-Banking ihren Zahlungsverkehr direkt. Weitere Banken folgen. Dank den Anbindungen haben KMU die Finanzen im Griff. Und nicht umgekehrt.

Bereits mehr als 5000 Unternehmer setzen auf bexio, die führende Anbieterin webbasierter Business Software für Kleinunternehmen. Einer unter ihnen ist Michael Farrèr, Inhaber von Ausbildungsmanagement Michael Farrèr: «Neben den klassischen Elementen kann ich auch einzelne Projekte erfassen und habe für die Abrechnungen jeweils alle Angaben in einem System. Eine gelungene Software, die über ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis verfügt.»

Testen auch Sie die Business Software für Kleinunternehmen 30 Tage kostenlos und unverbindlich: www.bexio.com/kmu

bexio ag

Alte Jonastrasse 24, 8640 Rapperswil Telefon 071 552 00 61 kunden@bexio.com, www.bexio.com



Wer sucht der findet. Das gilt unbedingt für Querdenker



Josef Rothenfluh, Präsident SKV

Auf dem Weg zur richtigen Formel für bezahlbare Krankenkassen Prämien geht es für unsere Querdenker spannend weiter. Wer die bekannten Parameter sauber den unbekannten Faktoren gegenüberstellt, der findet daraus neue Zusammenhänge. Damit gelingen neue Denkanstösse, die vorher unsichtbares für uns alle sichtbar machen. Weil wir nicht mit Utopien abheben, sondern jederzeit Bodenhaftung belegen, schauen wir nachfolgend bei drei kleinen Beispielen aus dem Alltag etwas genauer hin.

1.Beispiel;

Das Problem mit der Antibiotikaresistenz

Wir alle wissen, ohne Antibiotika geht es nicht. Also tragen wir Sorge dazu und setzen wir dieses Antibiotika Wundermittel nur ein, da wo es auch wirklich sein muss. Dann wirkt es auch, wenn es einmal zwingend unbedingt wirken muss. Wir wollen, wo immer möglich in der ganzen Schweiz, vor ab eine antibiotikafreie Landwirtschaft!

Der GCS besucht einen Tierarzt. Natürlich mit unseren Spezialisten und unserem bei den Ständeratswahlen vorgestellten Naturmittel (Steriplant). Die Tierarztpraxis von Dr. Knüsel am Rössliplatz in Dagmersellen bringt uns an die Front der wirklichen Probleme des Alltags.

Klar ist, je mehr Infektionserkrankungen sich verhindern lassen, desto weniger Antibiotika müssen zur Therapie eingesetzt werden. Erreichen kann man dies beispielsweise, indem man Hygienemassnahmen konsequent umsetzt und mit einer artgerechten Tierhaltung in der Landwirtschaft arbeitet. Man kann mit dem Naturmittel «Steriplant» ganze Räume einnebeln und das ist es schon. Wo immer der Nebel an die schädlichen Keime herankommt, werden diese sofort vernichtet. Es ist alles ungiftig. Man kann problemlos im Raum bleiben und es gibt beim Abbau des Nebels keine Rückstände. So einfach ist es. Und, wie soll das gehen, wenn die Tiere im Freien sind. Auch da gibt es Ansätze. Man mischt das Mittel ganz einfach dem Trinkwasser bei und so werden die Tiere von Innen heraus gegen Infektionen geschützt. Wir sind gespannt, was man erreichen kann. Wir wollen unbedingt auch wissen, was man tun kann, wenn Abfallstoffe neutralisiert und sauber entsorgt werden sollen. Das ist ein Anfang. Weil es an der Front getestet wird, sehen wir auch schnell, wo wir noch viel zu kompliziert sind. Man muss sich Ergebnisse erarbeiten und, wenn es wirkt, haben wir einen gewaltigen Schritt nach vorne gemacht. Tun wir nichts, dann wird's hier sehr teuer werden.

2. Beispiel;

Der Einsatz gegen das Burnout

Unser GCS Kompetenz-Center macht da einen hervorragenden Job. Zur Erinnerung, jedes unserer neun Kompetenz-Center hat die Aufgabe, in ihrem Themenbereich aufzuzeigen, wie man da in der Schweiz eine Milliarde Franken an Krankheitskosten pro Jahr verhindern könnte. Claus Walter leitet dieses GCS Kompetenz-Center. Er kann aus dem Alltag glaubwürdig aufzeigen, wie steinig der Weg wirklich ist. Er ist sehr aktiv, wenn es um die Kosteneinsparungen im Schweizer Gesundheitswesen geht. Er forscht, gibt Vorträge und belegt in seiner täglichen Arbeit, wie man Lebensqualität schafft. Sein Methodenbuch erscheint im Juli 2016 auf den Markt. Ein Buch, das zur Förderung der Gesundheit einen wichtigen Beitrag liefern wird. Da geht es um das Thema «Stoppen Sie den Burnout-Jo-Jo».

Sie kennen das: Kaum ist eine Diät erfolgreich beendet, schlägt der berüchtigte Jo-Jo-Effekt zu. Im Nu sind die mühsam heruntergehungerten Kilos wieder da. Wie bei Übergewicht wird auch bei Erschöpfung, Burnout und anderen massiven Krisen meist nur am Symptom gearbeitet, statt an den Ursachen. Bleiben diese bestehen, kommt das Problem mit Macht zurück. Mit dem Herz-Resonanz-Coaching werden die Auslöser

Anzeigen







neutralisiert und der Jo-Jo-Effekt wird ein für alle Mal! Gestoppt. Die einfachen Aufgaben in diesem Buch ermöglichen die individuellen Ursachen zu erkennen und Beschleunigen das persönliche Wachstum. Sie nehmen wörtlich die Überholspur zu den eigenen Lebenszielen und holen sich Lebensfreude, innere Ruhe und Gelassenheit zurück!

Das 3. Beispiel führt uns wieder zum Thema Bewegung

Der einfachste Ansatz der Gesundheitsförderung heisst, sich in der freien Natur zu bewegen. Und, wenn man dabei Spass haben kann, dann hat man auch Erfolg. Hier haben wir schon einiges erreicht und werden mit allen unseren Möglichkeiten aktiv bleiben. Wir setzen es um. Zuerst waren es gesunde Kilometer die wir zum Spaziergang um die ganze Welt gesammelt haben. Dann haben wir 100'000 gesunde Stunden gesammelt, um damals dem Bundesrat zu zeigen,

woher in der Schweiz die Gesundheit kommt. Und jetzt fördern wir den Spass am Spiel mit dem Beispiel Fussballgolf. Natürlich sind wir klein. Aber genau das ist unsere Stärke. Wir können das kleine Modell schaffen. Hochrechnen, das können dann alle. In erster Linie hoffentlich auch unsere Politiker. Heute weiss man, dass uns der Bewegungsmangel jedes Jahr gegen zwei Milliarden Franken an Krankheitskosten verursacht. Alles nur, weil wir uns zu wenig bewegen.

Wir sind für praktische Anwendungen. Wir liefern die Belege, dass wir etwas bewegen können. Haben Sie schon einmal mit den Füssen Golf gespielt? Dann sollten Sie es mal versuchen. Wir spielen es auf Bauernhöfen. Jetzt zuletzt Im Alterszentrum Kluspark in Zürich. Zum Beispiel mit sechs spannenden und einfachen Bahnen. Girls und Boys, die ganze Familie, Frauen, Männer, Arbeitskollegen, alle können mitspielen. Keine Angst, es gibt jene die zum Spass und für

die Gesundheit spielen. Weil man aber immer auch noch den Sport fördern will, gibt es auch eine Elite Klasse. Da geht es zum ersten Mal schon um ein Preisgeld. Vielleicht spielen wir schon bald auch vor Ihrer Haustüre. Das lohnt sich für alle und wir bewegen auch jene, die sich sonst überhaupt nicht für die Bewegung interessieren. Hier macht es Spass. Jedermann/frau kann es für sich umsetzen. Und, es geht um viel Geld, das gespart wird. Genau, weil auch da messbar weniger Krankheitskosten anfallen.

Josef Rothenfluh, Präsident des GCS und SKV

Gesundheitsclub Schweiz (GCS)

Postfach 377 2543 Lengnau Telefon 032 652 22 26 www.gesundheitsclub.ch

Anzeigen



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



VERMÖGENS PLANUNGS ZENTRUM



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

Damit ambulante Pflege und Betreuung finanzier- und machbar bleiben

Belvita initiiert die Generationen-Plattform. Bei Belvita fiel der Startschuss zur «Generationen-Plattform». Die Gründer Markus Schneider und Patrick Lauber lancierten eine innovative Lösung für Pflege und Betreuung zu Hause. Mit der Plattform soll organisierte Selbsthilfe von aktiven wie von junggebliebenen Senioren, von Nachbarn sowie von SchülerInnen und Studenten erbracht werden. Die Finanzierung erfolgt durch Crowdfunding.

Die Alterspyramide wird zum Atompilz. Die Kosten für Pflege und Betreuung zu Hause werden bis 2030 um 45% zunehmen. Heute belaufen sie sich auf CHF 7.2 Milliarden. Davon werden 2.1 Mrd. durch professionelle Spitex-Dienstleister, die restlichen CHF 5.1 Mrd. meist kostenlos durch informelle Helfer wie Angehörige und Bekannte erbracht. Bis 2030 steigt das Total auf CHF 10.5 Mrd.

Belvita will dafür sorgen, dass ambulante Pflege und Betreuung finanzierbar bleiben und die knapper werdenden Fachkräfte auch in Zukunft ausreichen.

Das Konzept basiert auf drei Säulen: Verbinden – unterstützen – begleiten. Auf der Generationen-Plattform verbindet Belvita Menschen aus der Nachbarschaft für kleine, soziale Hilfeleistungen. Hilfe zur Selbsthilfe. Mit der zweiten Säule, der Pflege-App, werden pflegende Angehörige unterstützt. Die dritte Säule sind Spitex-Services. Hier werden Pflegefachkräfte oder Firmen im Pflege- oder Betreuungsbereich durch zentrale Dienste begleitet.

Die Generationen-Plattform

Trotz aller Spitex-Professionalisierung werden die Ressourcen knapp, deshalb unterstützt Belvita Engagements ausserhalb professioneller Dienste wie die Nachbarschaftshilfe, für die sie eine digitale «Generationen-Plattform» initiieren.

Mit der Möglichkeit, auf dieser Plattform auch Freizeit- und Ferienjobs für SchülerInnen und Junioren anzubieten oder solche zu beziehen, schaffen die Initianten generationsübergreifende Kontakte. Auf der sozialen Plattform werden keine kommerziellen Angebote vermittelt.

Vertrauen schaffen, Selbstständigkeit stützen

Die Nachbarschaftshilfe wird auf einfache Weise online vermittelt. Belvita fördert damit ein altes «Erfolgsmodell» mit digitalen Kommunikationsmitteln.

Ein wichtiger Bestandteil wird die Freiwilligenarbeit von Senioren für Senioren bilden. Das Gleiche gilt für Freizeit- und Ferienjobs von Junioren für Senioren. SchülerInnen oder Studierende, welche gerne einen Zustupf für ihre Ausbildung verdienen und dabei etwas Gutes tun möchten, registrieren sich ebenfalls kostenlos auf der Plattform. Anschliessend können sie ihre Dienstleistungen, wie z.B. Rasenmähen, kleine Hausarbeiten, Besorgungen oder einfach nur Gesellschaftleisten, anbieten.

Sicherheitsaspekte beachtet

Eine solche Generationen-Plattform bringt Menschen zusammen, die sich in etlichen Fällen vor-

her noch gar nicht kannten. Hier muss Sicherheit bestehen. Um ein Ausnützen der Situation zu verhindern, hat Belvita zwei Sicherheits-Elemente eingebaut: Zum Einen wird die Identität der Plattform-Benutzer einmalig mittels einer SMS auf das Mobiltelefon verifiziert. Zum Anderen bewerten sich die Parteien nach erbrachter Hilfeleistung gegenseitig.

Finanzierung durch Crowdfunding

Während die zentralen Dienste für Spitex-Organisationen wirtschaftlichen Charakter aufweisen, ist die Generationen-Plattform ein rein gemeinnütziges Projekt.

Für den Aufbau der Plattform startete Belvita eine Crowdfunding-Kampagne. Seit Mitte Juni läuft die Kampagne auf der neuen, von der Luzerner Kantonalbank lancierten Crowdfunding-Plattform «funders.ch» während 90 Tagen, bis Mitte September. Ziel ist es, die Hälfte der budgetierten Kosten für die Entwicklung, den Aufbau und die Positionierung der Plattform am Markt zusammenzutragen.



www.funders.ch/belvita

Belvita Schweiz AG

Markus Schneider Moosacherstrasse 5, 8804 Au / ZH Telefon 076 325 89 57 markus.schneider@belvita.ch, www.belvita.ch



We Act for Impact Teamwettbewerb: **Gesund und fit am Arbeitsplatz**

Das Schweizer Startup WeAct führt den zweiten schweizweiten Teamwettbewerb für KMU durch. Rund um das Thema Ernährung werden diesen September Teamgeist, Motivation und Gesundheit im Büroalltag nachhaltig gefördert. Zentrales Element ist die Online-Plattform, wo sich die einzelnen Teams im freundschaftlichen Wettkampf messen können. Die Registration für Betriebe steht ab sofort offen.

Gestresste und kranke Mitarbeiter sind teuer für den Arbeitgeber. Das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) rechnet jährlich mit **CHF 4,2 Mrd.** Schaden wegen Absenzen- und Behandlungskosten. Zudem sind gestresste Angestellte nicht nur unmotivierter, sondern auch viel häufiger betroffen von physischen und psychischen Leiden. Mit seiner Mitmachaktion We Act for Impact will das Schweizer Startup WeAct diesem Trend entgegenwirken: Kleine Aktionen im Büroalltag erhöhen den Teamgeist, steigern die Motivation und verbessern die Gesundheit aller Mitarbeiter nachhaltig.

Gemeinsam bewusster ernähren

Nach der letztjährigen Energie-Edition steht 2016 das Thema Ernährung im Fokus des Teamwettbewerbs. Ab sofort können sich interessierte KMU auf **www.weactforimpact.ch** anmelden und die Registrierung für ihre Angestellten aktivieren. Während drei Wochen im September setzen sich die Mitarbeiter individuelle Ziele rund um Ernährung und Teambuilding. Ob dies ein gemeinsamer vegetarischer Mittagstisch, eine Pause an der Sonne statt am Bildschirm oder das Einkaufen mit dem Velo ist: Jeder sucht sich seine eigenen kleinen Herausforderungen

Rob Spence,
Comedian,
ist begeisterter
Gesund-Geniesser
und Botschafter
von We Act
for Impact



und verändert so auf spielerische Weise seine alltäglichen Gewohnheiten. Um die selber gesteckten Ziele zu erreichen, spornt aber nicht nur der Wettbewerb gegen andere Teams an. Hinzu kommt der ökologische Aspekt: Wer nach gesunden und umweltschonenden Kriterien isst, kann mit gutem Gewissen geniessen.

Motiviert im Team

Der Mehrwert für den Arbeitgeber? Eine ausgeglichene Ernährung verbessert nicht nur das Wohlbefinden und die Gesundheit. Die Mitarbeiter sind allgemein zufriedener und motivierter im Job und erhöhen mit den Teamaktivitäten den Austausch mit ihren Kollegen. Mit gezielten Gesundheitsprogrammen können Leistungsfähigkeit und Zufriedenheit erhöht sowie Absenzen merklich reduziert werden. Laut einer **Untersuchung** der AXA Winterthur wird jeder in die Gesundheitsförderung investierte Franken

Über WeAct

Das Schweizer Startup WeAct bietet sportlich-spielerische, skalierbare und massgeschneiderte Mitarbeiterprogramme, um nachhaltige Veränderungen in Organisationen zu verankern. Das Spinoff der ETH beschäftigt heute 6 Mitarbeiter im Zürcher Technopark und wird von der Avina Stiftung unterstützt. Zu den Kunden von WeAct zählen unter anderem IKEA Schweiz, Swisscom, Kuoni und die EWZ.

Anmeldung für Firmen

bis 22. August 2016 auf www.weactforimpact.ch

Vergünstigung

Mit dem Promo-Code «Erfolg» erhalten Sie 10 % Rabatt.

vervier- bis versechsfacht, denn die Fehlzeitenrate lässt sich um bis zu 36 % senken.

Gelebte Nachhaltigkeit

«Nachhaltigkeit hat viele Facetten und kann ganz schön abstrakt sein. Wir zeigen mit der Challenge auf verständliche Weise, wie jeder seinen Alltag bewusster gestalten kann», so Irene Schlatter, Head of Marketing bei WeAct. Wenig greifbare Ziele, die sonst mühsam umzusetzen seien, würden gemeinsam angepackt und spielerisch erlebbar gemacht. Die kleinen Veränderungen im Alltag sind im Team einfacher umzusetzen und können Grosses bewirken. Letztes Jahr haben 341 Teilnehmer mit über 30'000 Aktionen bei We Act for Impact während 3 Wochen mehr als 5 Tonnen CO₂ eingespart.

Und nicht nur die Zahlen, auch die begeisterten Reaktionen sprechen für sich. Teilnehmer berichten über veränderte Gewohnheiten, gegenseitigem Anspornen und einem besseren Arbeitsklima. Drei Viertel haben angegeben, einige der We Act for Impact Aktionen auch weiterhin durchführen zu wollen. «Es gibt für mich nichts Schöneres, als wenn man das Leben von Menschen mit einer solchen Aktion positiv beeinflussen kann», meint Schlatter abschliessend.

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Irene Schlatter

Head of Marketing irene.schlatter@weact.ch Telefon 044 633 05 33

Werben Sie dort, wo Ihre Kunden sind!

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

So suchen Profis



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







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





Als **SKV** Mitglied sparen Sie beim Büromaterial-Einkauf

Günstige Preise und Spezial-Konditionen
Sie finden bei uns bewährte Markenartikel aber
auch geprüfte Eigenmarken zu absoluten Tiefpreisen.
Als SKV Mitglied erhalten Sie attraktive ZusatzRabatte und Grosskunden-Konditionen.

Gratis Bestellung

Bestellen Sie einfach über unseren E-Shop www.iba.ch oder Gratis-Telefon 0800 82 82 82.

Wie Sie in der Hitze des Gefechts die Ruhe bewahren

Im Sommer kann das Klima im Büro sehr hitzig werden. Schuld allein sind nicht die Temperaturen, sondern auch Druck, Stress oder Unstimmigkeiten am Arbeitsplatz, die so mache zum Überkochen bringen. Drei qualifizierte Fachpersonen von Coachfrog erklären, wie Sie auch in heiklen Situationen ruhig und gelassen bleiben.

Sowohl Angestellte als auch Führungskräfte sollten bei der Arbeit Ruhe bewahren. Denn Souveränität und Gelöstheit strahlen sich nicht nur positiv auf das eigene Gemüt aus, sondern sorgen im gesamten Büro für ein angenehmes Wohlfühlklima. Wer sich im Arbeitsalltag schnell aufreibt, kann seine innere Beherrschung in speziellen Trainings ausbauen. Coachfrog bietet ein breites Netzwerk an qualifizierten Fachpersonen. Wir beraten Sie gerne und unterstützen





Sie und Ihr Unternehmen dabei, innere Gelassenheit zu üben. Profitieren Sie von 10% Rabatt auf Coachfrog-Gutscheine und bewahren Sie die Ruhe.

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



Ursula Nauli (Uster)
Dipl. Masseurin, dipl. ganzheitliche
Ernährungsberaterin
www.house-of-health.ch

Hektik und Stress lösen verschiedene chemische Prozesse in unserem Körper aus, die in einer Übersäuerung resultieren können. Diese Azidose löst wiederum Stress aus, sei es physischer oder psychischer Natur. Das sollte vermindert oder verhindert werden. Durch aktive und passive Entspannuna sowie – ganz wichtig – eine gesunde Ernährung erreichen wir das. Daher ist es vor allem in schwierigen Situationen sehr wichtig, dass wir uns Zeit für uns selbst einräumen. Diese sollten wir dann für aktive Entspannung (Bewegung, Sport), für passive Entspannung (Massagen, Wellness) und einen gesunden, klug zusammengestellten Speiseplan nutzen. Der gesunde und entspannte Körper hilft unserem Geist, die notwendige Ruhe zu bewahren und in schwierigen Situationen tief durchzuatmen, und somit Fehlentscheide zu vermeiden.



Eva Winizki (Zürich)
M. Sc. Organisationsberaterin Coach BSO,
Paartherapeutin IBP
www.evawinizki.ch

Um in Drucksituationen Ruhe bewahren zu können, braucht es Gegensteuer. Setzen wir dabei nur auf materielle Belohnung (z.B. Lohnerhöhung) oder richten uns nach sozialer Anerkennungen (z. B Lob), wagen wir es nicht, stopp zu sagen. Verbinden wir mit diesem STOPP-Verhalten aber eine intrinsische Belohnung wie Freude am Gelingen oder handeln aus sachlicher Überzeugung, wagen wir es. Das STOPP-Verhalten hat viele Vorteile: Stresshormone nehmen ab, der Horizont vergrössert sich, die Gesundheit wird erhalten, Entspannung und Wohlgefühl stellen sich ein. Entscheiden Sie in solchen Drucksituationen also nicht sofort. sondern nehmen Sie die Anliegen auf, suchen Sie 2-3 Alternativen, diskutieren Sie diese höchstens 1-2 Std., nehmen Sie sich 6-48 Std. eine Auszeit und entscheiden Sie sich dann intuitiv für 2 Varianten, die Sie positiv kommunizieren.



Orazio De David (Zürich) M. Sc. Psychotherapeut, HRM-Coach www.dedavid.ch

Drückt jemand auf einen emotionalen Schalter, kann es sein, dass man innerlich explodiert und Dinge tut die einem anschliessend leidtun. Warum verliert man die Beherrschung? Die Persönlichkeit – das sogenannte Selbst – besteht aus unterschiedlichen Persönlichkeitsanteilen (Ego-States). Dieses innere Team entscheidet über unsere Handlungen. Bei emotionalen Reaktionen übernimmt ein einzelner, manchmal aggressiver Anteil die Führung. Um auch in schwierigen Situationen adäquat reagieren zu können, ist eine selbstbewusste und souveräne Führung des inneren Teams erforderlich. Diese wichtige Selbststeuerung kann erlernt und trainiert werden, z.B. im Rahmen einer Seminar-Woche an einem wunderschönen Ferienort in Griechenland (www.dedavid.ch/lesbos) oder am Seminar «Gespräche mit dem wahren Selbst» (www.dedavid.ch).

«Das Risiko für Zahlungsausfälle lässt sich minimieren.»

Mit einer vorgängigen Recherche über mögliche Geschäftspartner lassen sich finanzielle Risiken markant senken. Dass dies nicht automatisch mit einem hohen Zeitaufwand verbunden ist, zeigt die mögliche Bonitätsprüfung des Smart-Data-Anbieters Moneyhouse.

Thomas Müller, Inhaber eines KMU mit rund 50 Mitarbeitenden, sitzt schockiert vor einem Schreiben, das er eben vom Betreibungsamt erhalten hat. Eine Forderung über knapp hunderttausend Franken kann ein ehemals guter Kunde von ihm nicht begleichen. Er hat Konkurs angemeldet.

Die Chance, dass er sein gefordertes Geld jemals erhält: verschwindend klein. Der Ausfall der dringend erwarteten Zahlung trifft Thomas Müller hart. Das in der Exportbranche tätige Unternehmen musste sich bereits im Vorfeld mit einer widrigen Marktsituation auseinandersetzen, die zunehmend an der Liquidität gezehrt hat. Nebst den hohen Lohnkosten in der Schweiz sieht sich der Unternehmer zudem einem harten Preiskampf mit Firmen aus dem EU-Raum ausgesetzt. Und nun zu allem Überfluss eine unbezahlte Forderung in dieser Grössenordnung. Die Rechnung der Zulieferer hat er indes selbst zu tragen.

So wie Thomas Müller ergeht es aktuell in der Schweiz jährlich vielen kleinen und mittleren Unternehmen. Denn: Alleine in den Monaten Januar bis Mai 2016 haben in der Schweiz 2213 Firmen Konkurs angemeldet. Dies entspricht gegenüber dem Vorjahreszeitraum einer Zunahme von 5.3 % (Quelle: Zefix).

Zahlungsausfälle sind gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten für KMU ein erhebliches Risiko, um selber in eine finanzielle Schieflage zu geraten. Ist die Liquidität zu tief, steigt das Konkursrisiko erheblich. Denn die hohen Fixkosten – oft verursacht durch Lohn-, Sozialleistungs- sowie Mietkosten – lassen sich kurzfristig schwerlich senken.

Darum prüfe, wer sich (ewig) bindet

Liquiditätsengpässe und schlaflose Nächte durch unbezahlte Rechnungen seiner Gläubiger? Viele Probleme liessen sich bereits im Vorfeld einer Geschäftsbeziehung vermeiden. Stefan Schärer, CEO von Moneyhouse, führt dazu aus: «Im Zeitalter der digitalen Vernetzung ist es möglich – und für den Unternehmer auch zwingend erforderlich – sich detaillierte Informationen über einen potenziellen Geschäftspartner zu beschaffen.» Dazu gehöre nicht nur das Recherchieren auf der Website. Viel wichtiger sei es festzustellen, ob das «Gegenüber» finanziell eine reine Weste vorwei-



«Das Risiko für Zahlungsausfälle lässt sich minimieren.» Stefan Schärer, CEO Moneyhouse AG.

sen könne. Schärer weiter: «Die Bonität lässt sich heutzutage zum Glück mit wenigen Klicks online ausfindig machen. Damit verringert sich das Risiko für Zahlungsausfälle deutlich.»

Zahlungsfähigkeit mit Ampelprinzip veranschaulicht

Bonität – ein häufig verwendeter Begriff. Doch was verstehen wir darunter? Stefan Schärer erklärt: «Unter Bonität – oder Kreditwürdigkeit – verstehen wir die Eigenschaft eines Schuldners, seine künftigen Zahlungsverpflichtungen vollständig und fristgerecht zu erfüllen.»

Moneyhouse veranschaulicht auf seiner Plattform moneyhouse.ch die Bonität eines Unternehmens oder einer Privatperson mit einer Strassenampel. Grün bedeutet: Es sind keine Unregelmässigkeiten bekannt. Eine orange oder rote Ampel warnt hingegen und weist auf Unstimmigkeiten hin. So erhält der Unternehmer eine wichtige Entscheid-Grundlage, ob er eine Geschäftsbeziehung eingehen möchte oder ob ihm dies zu unsicher scheint.

Diverse Informationsquellen auf einer Plattform vereint

Um die Kreditwürdigkeit einer privaten oder juristischen Person messen zu können, stehen Moneyhouse verschiedene Informationsquellen zur Verfügung. Stefan Schärer dazu: «Wir führen gebündelte Informationen – kurz: Smart Data – aus Handelsregister, Inkassobüros, Betreibungsämtern und Revisionsbehörde auf unserer Plattform zusammen. So erhalten Unternehmen mit einem geringen personellen und finanziellen Aufwand ein Maximum an Informationen als Entscheidungsgrundlage.»

Ob ein Unternehmen ein gutes oder schlechtes Bonitäts-Rating erhält, dafür seien unter anderem Zahlungsstörungen wie laufende Betreibungen oder die Fluktuationsrate im Management entscheidend. Auch ob die Firma im Handelsregister eingetragen oder eine Revisionsgesellschaft vorhanden sei, hätten einen gewichtigen Einfluss, wie Schärer abschliessend erklärt.

Jetzt online Bonität überprüfen

Erfahren Sie mehr zu Bonität und Zahlungsverhalten von Firmen und Privatpersonen in der Schweiz unter www.moneyhouse.ch.

Moneyhouse AG

Lettenstrasse 7 6343 Rotkreuz www.moneyhouse.ch



Qualität zählt. Hochwertige Übersetzungen überzeugen Kunden und Interessenten.

In allen Sprachen einheitliche und hochwertige Übersetzungen zu erstellen, bringt gewisse Herausforderungen mit sich.

«Das hört sich übersetzt an...»

Ein Satz, den niemand gerne von Kollegen hört, wenn diese über die neue Produktbroschüre. den Internetauftritt bzw. die technische Dokumentation sprechen. Und dann hat das Marketing eventuell auch noch den Produktnamen geändert? Eine von vielen ähnlichen Herausforderungen, die etliche Unternehmen tagtäglich beschäftigt. Gründe dafür gibt es einige: Fehlende Transparenz und Information im Unternehmen, wenn es um die Festlegung und Verwendung der Unternehmenssprache (Terminologie) geht. Wird die Übersetzung noch kurz vor Druck eigenmächtig verbessert, ist alles gut bis zum nächsten Produktupdate - denn die wertvollen Informationen, was warum geändert wurde, befinden sich im Kopf des Mitarbeiters, der hoffentlich noch im Unternehmen arbeitet und sich auch hoffentlich noch an die Änderungen erinnern kann, sie sind aber leider nicht zugänglich für das ganze Unternehmen. Hier können Übersetzungsspeicher zum Einsatz kommen, die eine gleichbleibende Übersetzungsqualität sichern und den sprachlich einheitlichen Auftritt des Unternehmens über alle Publikationen – und vor allem in allen Sprachen - ermöglichen.

Hohe Qualität, in kürzerer Zeit, zu niedrigeren Kosten? Ja, das geht.

Lange herrschte unter Unternehmen die einhellige Meinung, dass Qualitätsverbesserungen nur durch höheren Zeiteinsatz und höhere Kosten möglich seien. Diese drei Faktoren –



Qualität, Zeit und Kosten – bilden das magische Dreieck. Alles auf einmal geht nicht!? Es geht. Dazu muss man nur den derzeitigen Übersetzungsprozess genauer unter die Lupe nehmen, um Schwachstellen zu identifizieren. Dort lassen sich dann ganz gezielt Lösungen einsetzen, die schon vielen Unternehmen zum Erfolg im mehrsprachigen Auftritt geholfen haben.

Tipps für überzeugende und qualitativ hochwertige Übersetzungen

- Profitieren Sie von Ihrem über viele Jahre aufgebauten (Sprach-) Wissen und verwenden Sie es wieder (Translation Memorys).
- Pflegen Sie eine allen Beteiligten (intern und extern) zugängliche Terminologie.

- Egal, ob sie intern übersetzen oder die Arbeit auslagern – stellen Sie sicher, dass alle mit dem gleichen System arbeiten und so Synergien nutzen.
- Speichern Sie wertvolles Wissen das zum Teil über Jahre hinweg gesammelt wurden – an einem zentralen Ort, in einer zentralen Datenbank, die für alle zugänglich ist.



Weitere Informationen und hilfreiche Tipps erhalten Sie unter:

kontakt@sdl.com www.sdl.com/de/ch

Anzeigen



Einfach erfolgreich! Leasing leicht gemacht

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



Nach dem Brexit: Keine Panikverkäufe!



Lorenz Fuchs

Die Briten wollen den Brexit, das haben sie jetzt mit einem Votum von 52% an der Wahlurne entschieden. Das hat auch an den Märkten für Kursstürze und Verwerfungen gesorgt.

Es gibt aber keinen Grund für Panikverkäufe oder unüberlegte Entscheidungen zu Investments insbesondere in Aktien, auch wenn sich aufgrund der Verunsicherung kurzfristige Überreaktionen zeigen.

Die Zugerberg Finanz AG schreibt dazu: «In den kommenden Tagen dürfte sich die Angelegenheit beruhigen und die Verluste insbesondere in den von uns gehaltenen Märkten dürften sich nach initialen Verkaufswellen stark reduzieren.»

Unternehmen werden Wert behalten

Die allermeisten Unternehmen werden weiterhin ihren Wert behalten, ganz unabhängig davon ob die Briten in der EU sind oder nicht. Ein Unternehmen wie Nestle bleibt nach wie vor auch auf der Insel im Markt und wird dort wegen eines Brexits keine nennenswerten Abstriche machen müssen.

Gerade bei solchen Unternehmen bietet sich jetzt vielleicht sogar eine Möglichkeit zum Einstieg. Deshalb sollte man die Märkte in den nächsten Tagen etwas genauer beobachten. Es ist auch damit zu rechnen, dass zunächst sichere Häfen wie Schweizer Franken und der japanische Yen gesucht werden.

Zugerberg schreibt als treffendes Fazit: «Europa hat heute sein Schlüsselereignis. Die Weltwirtschaft wird das aber in ihrer Gesamtheit nicht erschüttern.»

Brexit wird Jahre dauern

Vor allem muss man noch abwarten, wie der Brexit dann tatsächlich aussehen wird. Hier stehen noch schwierige Verhandlungen und komplexe Themen im Raum. Deshalb wird der Brexit vor allem ein langfristiger Prozess über Jahre werden. So heftig die Reaktionen an den Börsen ausfallen, so wenig passt das Ganze auch zu der langwierigen Umsetzung eines Brexit, die ins Haus steht.

Vielleicht kippt das Ganze sogar noch einmal. Auch hier gilt: Keine Panik nach dem Schock.

Wenn Sie noch Fragen zu dem Thema haben oder die Marktsituation sogar für sich nutzen wollen, melden Sie sich gerne bei Ihrem Finanzoptimierer Lorenz Fuchs unter: Telefon 041 820 29 29 oder per E-Mail an info@fuchsfinanzconsulting.ch.

Noch mehr zu dem Thema bei Zugerberg:

Die Entscheidung ist gefällt. Die Briten stimmen mit rund 52 % JA zum Brexit.



Fuchs Finanz Consulting GmbH

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

Anzeigen





JURISTISCHE BEGLEITUNG

für Orientierung und Sicherheit

Ist Ihr Unternehmen zu klein, um sich einen vollamtlichen Juristen leisten zu können? Oder zu gross, um sich keinen zu leisten? Wir schützen Ihr Unternehmen als Ihr ständig verfügbarer Hausjurist nach aussen, indem wir dieses nach innen rechtlich ordnen.

mein**Jurist**.ch

Haftpflichtfälle können Unternehmen das Genick brechen

Unternehmen sehen sich in Haftpflichtfällen mit wachsenden Ansprüchen konfrontiert. Damit erhöht sich das Risiko, durch Schadenersatzforderungen existenziell gefährdet zu werden.

Spektakuläre Rückrufaktionen von Automobilen, Schokoriegeln oder Kinderspielzeug haben in den vergangenen Monaten für Schlagzeilen gesorgt. Die Angst, dass fehlerhafte Produkte zu Forderungen führen, die das Unternehmen jahrelang belasten oder gar in seiner Existenz bedrohen könnten, begleitet die Firmenverantwortlichen permanent.

Unterschiedlichste Risikoarten

Nicht nur Produktemängel können zu Haftungsforderungen führen. Unternehmen können sich auch wegen betrieblicher Vorgänge oder Mängel an Gebäuden und Anlagen mit Haftpflichtansprüchen konfrontiert sehen, wenn etwa ein herunterfallender Ziegel das Auto eines Besuchers trifft. Teuer kann es werden, wenn ein Angestellter auf Montage beim Kunden eine Wasserleitung anbohrt oder austretendes Altöl das Grundwasser verseucht. Ein Recht auf Schadenersatz haben Geschädigte auch bei sogenannten Vermögens- und Vermögensfolgeschäden, wenn etwa versehentlich sensible

Kunden- oder Mitarbeiterdaten weitergegeben werden oder es wegen Bauverzögerungen zu Mietzinsausfällen kommt.

Wachsende Anspruchsmentalität

In der Schweiz ist die Durchsetzung von Schadenersatzansprüchen durch Sammelklagen – wie wir es aus den USA kennen – noch nicht möglich. Doch auch hierzulande wächst die Anspruchsmentalität. Darum ist eine Betriebshaftpflicht-Police heutzutage unerlässlich, obwohl sie nur in wenigen Branchen obligatorisch vorgeschrieben ist. Das gilt nicht nur für die Unternehmen, sondern auch für Selbstständigerwerbende, die auf eigenes Risiko handeln. Analog zur privaten Haftpflichtversicherung deckt die Betriebshaftpflicht Schäden, die der Betriebsinhaber, seine Stellvertreter oder Angestellten Dritten zufügen.

Die Haftpflichtrisiken sind je nach Tätigkeit des Unternehmens sehr unterschiedlich. In einer Fabrik sind die Risiken ganz anders gelagert als in einem Dienstleistungsbetrieb. Einzelne Versicherungen bieten den Unternehmern mehrere Module bzw. zusätzliche Deckungsbausteine für die Abdeckung der Betriebsrisiken an. Der Unternehmer kann dann – am besten im Gespräch mit seinem Versicherungsberater – jene Risiken identifizieren und absichern, mit de-

nen tatsächlich auch gerechnet werden muss. Das spart Versicherungskosten. Spezielle Versicherungslösungen gibt es für Ärzte, Anwälte, IT-Dienstleister, Handelsbetriebe, aber auch für das Baugewerbe und Treuhänder.

Betriebsrechtsschutz zur Ergänzung

Einzelfirmen und Unternehmen, die nicht über eine eigene Rechtsabteilung verfügen, sollten ergänzend zur Betriebshaftpflichtversicherung den Abschluss einer Betriebsrechtsschutzversicherung in Erwägung ziehen. Diese schützt nicht nur vor unberechtigten Schadenersatzforderungen, sondern auch bei Streitigkeiten mit Versicherungen oder Angestellten.

Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG

Hagenholzstrasse 60 8050 Zürich Telefon 0800 80 80 80 www.zurich.ch

Gerne beraten wir Sie persönlich und individuell. Kontaktieren Sie einfach Ihre nächste Zurich-Agentur, rufen Sie uns kostenlos an unter 0800 80 80 80 oder nehmen Sie direkt Kontakt auf mit Ihrem Makler/Broker, zurich.ch/unternehmen



Swissness in China



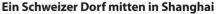
In China leben rund 1,4 Mrd. Menschen, die meisten in einer rasant wachsender Mittelschicht, die einen riesigen Konsumhunger hat. Für chinesische Konsumenten ist die wahrgenommene Qualität und Glaubwürdigkeit der Produkte und Marken entscheidend, wobei Schweizer Unternehmen mit der Swissness eine ausgezeichnete Grundlage haben.

Swissness wird von den Chinesen mit Qualität und Vertrauen verbunden. Chinesische Konsumenten haben ein Bewusstsein für westliche Marken entwickelt und kaufen neben der guten Qualität gezielt Prestige. Chinesische Konsumenten sind weniger loyal gegenüber Marken, zwar gibt es grössere Luxusmarken, denen die Chinesen schon länger treu sind aber gegenüber

den meisten neuen und kleineren Anbietern fühlt sich der Chinese nicht verpflichtet. Wenn ihr/ihm nicht ein aussergewöhnliches Shoppingerlebnis versprochen wird und eine andere Marke die ähnliche Qualität zu tieferem Preis bietet, so entscheidet sie/er ganz pragmatisch. Schwierigkeiten bringt auch der untransparente Markt mit sich. Wer eine Marke aufbauen will, der beschafft sich zunächst Marktdaten, in China kann man sich auf solche Daten jedoch kaum verlassen.

SwissWeek China: Gemeinsames Vermarkten der Swissness

Der Markteintritt für Schweizer Unternehmen ist deshalb oft nicht einfach. Viele unterschätzen die Grösse und die lokalen Mechanismen, fehlendes Know-how und schwierig aufzubauende Netzwerke sind weitere Herausforderungen. Oftmals kennen die chinesischen Konsumenten die kleineren Schweizer Marken gar nicht, und die gleichen Firmen verfügen nicht über ein Marketingbudget, das dies wettmachen könnte. Die SwissWeek in Shanghai hat daher ein eigenartig altmodischer und dennoch innovativer, moderner Weg gefunden, der den Schweizer KMU's genau in diesen Aspekten hilft. Der Veranstalter sim (selective international management) realisierte, dass Schweizer Firmen einen direkten Zugang zu den chinesischen Konsumenten benötigen, um im undurchsichtigen Markt direkte Infos zu erlangen. Der Auftritt unter gemeinsamen Schweizer Dach erzielt eine viel grössere Wirkung, als dies ein einzelnes mittleres Unternehmen je erreichen könnte. Die SwissWeek wurde ins Leben gerufen, um den direkten Marktzugang zu ermöglichen, sowie zusammen die Swissness zu vermarkten und ist bis jetzt die effizienteste beworbene Schweizer B2C Plattform in China.



Dieses Jahr fand bereits die vierte Ausgabe eines fast einwöchigen Schweizer Spektakels im Huaihai Park statt, mitten im Zentrum der chinesischen Millionenmetropole, präsentiert als Dörfchen mit Swiss Café und allerlei Ausstellungsständen. Im Vordergrund sieht man die SwissWeek als kleine und öffentliche Schweizer Konsumentenmesse mit formellen













Referaten sowie Fahnenträgern, Alphörnern, Käseschnitten, Weisswein und Scherenschnittkunst. Das hört sich vielleicht nicht sehr innovativ an, ist aber ein Novum in China und wenn man die Bemühungen des Organisators sowie der 25 mitausstellenden Schweizer Unternehmen betrachtet, dann versteht man den gezielten Versuch, den komplexen Markt China aufzubrechen.

Dieses Jahr besuchten über 60'000 chinesische Besucher die SwissWeek, vornehmlich aus dem Zielpublikum der explodierenden Mittelschicht. Firmen, die hier ihre Produkte ausstellen, treffen die richtigen Endkunden und können direkt erleben, wie empfindlich oder positiv diese auf ihre Schweizer Produkte reagieren. Gleichzeitig können die Firmen ihre Distributoren, existierende und mögliche Partner einladen, um im Schweizer Rahmen Business zu besprechen und ein einzigartiges Erlebnis zu bieten. Erstaunlich für China ist auch, dass die Produkte direkt vor Ort verkaufen werden können. Es ermöglicht den Ausstellern, das chinesische Kundenverhalten richtig testen zu können, statt nur Flyer zu verteilen und gratis Muster abzugeben. Und dies nicht nur an ein paar Hundert Gäste, sondern direkt an Tausende von potenziellen Probekäufern.

Von B2C zu B2B

Die SwissWeek ist eine sehr vielfältige B2C Plattform, denn die Aussteller kommen aus verschiedenen Industrien, von Luftfiltern bis zur Gastronomie. Gerade aus dieser Branche gibt es namhafte Betriebe wie Mövenpick, Lindt, Emmi oder Appenzeller Bier. Der Küchentechnik-Hersteller Franke war dieses Jahr schon zum zweiten Mal mitdabei.

Die Aussteller fokussieren sich an der Swiss-Week nicht nur auf die breite Öffentlichkeit sondern laden bewusst auch ihre existierenden und potenziellen chinesischen Partner und Kunden ein. Das Schweizer Dorf wird somit einerseits genutzt um den Direktkontakt zu testen und zu verkaufen, andererseits um ihre B2B Partner in einem speziellen und sympathischen Rahmen zu betreuen. Abseits von Büroräumlichkeiten und Einkaufszentren entwickelt sich eine ganz andere Atmosphäre zwischen Anbieter und Konsument. Innovation in diesem Fall bedeutet, dass man sich nicht scheut, wenn es denn marktgerecht ist, auch wieder traditionelle Live-Auftritte zu bestreiten, im Eins-zu-eins-Gespräch mit den Endkunden sowie aleichzeitig seine Grosskunden und Geschäftspartner auf diesem B2C-Marktplatz zu betreuen.

Swissness online

Jedoch ist auch für die SwissWeek die online Präsenz nicht wegzudenken. Die Eventausschreibung auf den sozialen Netzwerken erreichten ein riesiges Publikum, alleine die SwissWeek China WeChat Seite verzeichnete über 120'000 Besucher. WeChat ist ein Soziales Netzwerk mit mehr als 600 Millionen monatlich aktiven Benutzern, welches 200 Länder und 20 Sprachen

abdeckt. Zugleich nehmen die chinesischen Online-Märkte gigantische Formen an. Seit 2015 sind Produkte, welche an der SwissWeek ausgestellt werden, auf dem Weidian und Taobao Shop namens «SwissMarket» online erhältlich. Taobao gehört zur Alibaba Gruppe und hat mehr als eine halbe Billion registrierter Benutzer sowie über 60 Millionen tägliche Besucher und erzielt gigantische 48'000 Produktverkäufe pro Minute. Weidian ist einer der bekanntesten mobilen Einkaufskanäle, der 197 Länder und Regionen abdeckt. Zudem wird demnächst der eigene SwissWeek Webshop eröffnet. Und all diese Kanäle fördern nicht nur die Swissness, aber auch gezielt das Branding der einzelnen Firmen. Für den chinesischen Konsumenten ist Flexibilität von grosser Bedeutung, es wird erwartet, dass die Produkte rund um die Uhr verfügbar sind. Viele Besucher der SwissWeek lernen neue Schweizer Produkt kennen und bestellen sie zu einem späteren Zeitpunkt von zu Hause über die Online-Verkaufskanäle.

Daher ist Swissness in China sicher ein essenzieller Bestandteil für das Marketing und den Auftritt Schweizer Firmen, und zusammen unter dem gemeinsamen Dach kann sehr vieles erreicht werden.

Michael Lehmann

General Manager sim (selective international management) – your one-stop solution in China www.sim.biz

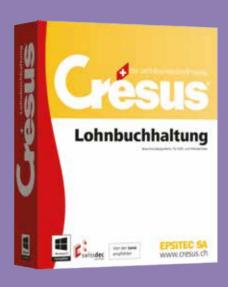


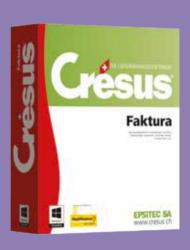


Die Unternehmenssoftware für PC, Mac und Linux

NUMMER 1 IN DER SCHWEIZ





















Einziger Fahrradhersteller in der Schweiz

Mehr als 95% der in der Schweiz verkauften Fahrräder werden in Fernost ohne Rücksicht auf Umwelt und unter schlechtesten sozialen Bedingungen hergestellt. Obwohl es schwierig ist, stehen wir bedingungslos für die Erhaltung von Schweizer Arbeitsplätzen ein.

Individualität Immer mehr Leute machen monatelange Reisen oder verbringen ihren Urlaub mit dem Fahrrad. Die meisten Weltenbummler bestehen, aus Qualitäts- und Komfortgründen, auf einem gemufften Stahlrahmen und stellen die vielfältigsten Anforderungen an ihr Velo. Fast immer sind wir in der Lage, auf diese Wünsche einzutreten, und bauen dem Kunden ein Rad, das punkto Grösse, Ausrüstung und Preis seinem Bedürfnis entspricht. Qualität Die Qualität eines Fahrrades hängt von vielen Faktoren ab. Zweiadrig geführte Lichtkabel, rostfreie Schrauben, selbstsichernde Muttern, verlässliche Bremsen oder pannensichere Reifen sind nur einige Punkte, die es zu beachten gilt. Langjährige Erfahrung und intensiver Erfahrungsaustausch mit Weltumradlern sind unsere Grundlage, die uns befähigt, die Qualität unserer Räder hochzuhalten.

Preis-Leistungs-Verhältnis Nach wie vor sind wir überzeugt davon, dass bei gleich hohem Qualitätsstandard der Verkaufspreis eines Massen Fernostrades nicht günstiger ist als der Preis eines individuellen Aarios-Rades.

Arbeitsplätze Ein Land ohne Bodenschätze kann den Wohlstand langfristig nur mit produktiven Arbeitsplätzen sichern. Einziger Fahrradhersteller in der Schweiz. Mehr als 95 % der in der Schweiz verkauften Fahrräder werden in Fernost ohne Rücksicht auf Umwelt und unter schlechtesten sozialen Bedingungen hergestellt. Obwohl es schwierig ist, stehen wir bedingungslos für die Erhaltung von Schweizer Arbeitsplätzen ein.

UmweltDas umweltfreundlichste Verkehrsmittel überhaupt wird nur in der Schweiz unter schweizerischer Umweltgesetzgebung mit minimaler Belastung für Mensch und Umwelt produziert.

Kontinuität Seit mehr als 80 Jahren sind wir unserer Philosophie treu geblieben. Die heutige wirtschaftliche Situation bestärkt uns in unseren Bestrebungen – wir werden dranbleiben.

Wir sind Handwerker Fahrradbau ist unsere Leidenschaft. CroMo-Stahl hat eine sehr hohe Festigkeit, ist flexibel und weist eine günstige Energie- und Ökobilanz auf. Unser Herz schlägt für den handgelöteten, sehr angenehm zu fahrenden Stahlrahmen. Stahlrahmen sind übrigens bei gleicher Preislage kaum schwerer als Aluminiumrahmen.

Zusammenfügen Nach dem Schneiden, Stanzen und Schleifen werden die CroMo-Rohre und -Muffen millimetergenau zu einem Rahmen zusammengefügt und geheftet.

Löten Handlötung ist neben der Rohrqualität und der Geometrie einer der wichtigsten Faktoren für die Stabilität eines Fahrradrahmens.

Richten Den Richtarbeiten gilt unser Augenmerk. Nur präzis gerichtete Fahrradrahmen haben hervorragende Leichtlaufeigenschaften.

Beschichten Pulverbeschichtung ist wesentlich kratzfester und umweltfreundlicher als herkömmliche Nasslackierung. Es stehen über fünfzig Farbtöne und Strukturen zur Verfügung.

Montieren Jedes unserer Fahrräder wird als Einzelstück individuell montiert. Sehr oft führen die Wünsche unserer Kunden dazu, dass wir nicht nur Massgeschneidertes, sondern Haute Couture anfertigen dürfen. Die Aarios-Fahrradfabrik wurde 1930 in Aarau gegründet, wo während 46 Jahren Fahrräder, Tandems und in späteren Jahren auch Mofas produziert wurden. 1976 wurde das Unternehmen durch Ar-

Discovery Cross

nold Ramel käuflich erworben und 1981 in einen Neubau ins nahe gelegene Gretzenbach im Kanton Solothurn verlegt. Seither konzentriert sich Aarios darauf, hochwertige Fahrräder für den Alltags-, Touren- und Reisebereich sowie Trottinetts herzustellen. Aarios ist der einzige Fahrradhersteller in der Schweiz, der nicht auf chinesische Rahmen umgestiegen ist. Aarios-Rahmen werden im eigenen Hause in Gretzenbach handwerklich hergestellt und pulverbeschichtet.

AARIOS AG

Fabrik für handgebaute Fahrräder

Unterer Schachen 2, 5014 Gretzenbach Telefon 062 849 51 41, Telefax 062 849 26 44 aarios@aarios.ch, www.aarios.ch



Old School



Expedition









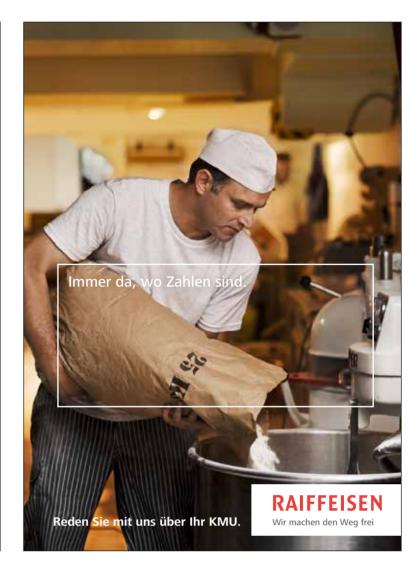
MEHR LIQUIDITÄT DANK SICHERSTELLUNG VON AUSSTEHENDEN ZAHLUNGEN IHRER KUNDEN

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







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

Fahnen sind Schweizer Sache



Die Schweizer Textilindustrie lebt wieder! Das Wohlener Unternehmen Alpenfahnen AG hat vor drei Jahren in die weltweit zweite Digitaldruckmaschine mit mit beidseitigem Tintenauftrag investiert. Seither produziert sie die hochwertigsten Fahnen für den Ausseneinsatz, welche den bis anhin im Siebdruck hergestellten Fahnen in jeglicher Hinsicht überlegen sind. «Intensivere Farben, bessere UV-Stabilität, dickerer Stoff mit wesentlich längerer Lebensdauer, beliebige Motive sowie unbegrenzte Farbgebung und Individualisierung» sind die grossen Vorteile erzählt der Inhaber Samuel Keller mit glänzenden Augen.

Das Unternehmen lebt Qualität und Innovation. Damit Fahnen noch länger halten wurde viel in die Stoffentwicklung FLAGBEST® 165 investiert. Aber auch an den kleinen Details wurde gefeilt, so ist zum Beispiel der Mastring mit Gummizug entstanden, welcher über mehrere Fahnengenerationen verwendet werden kann und die Fahnenlebensdauer zusätzlich verlängert.

Im Unternehmen wird noch vieles von Hand erledigt. Einkaufsteile werden aus der näheren Umgebung bezogen, so dass die ganze Wertschöpfung in der Schweiz bleibt. Das sympathische Team freut sich auf Ihre Kontaktaufnahme.

Samuel Keller, dipl. El. Ing. ETH, gründete 1998 die Firma Crazyflag AG, welche er mit der Anschaffung der weltweit zweiten beidseitig druckenden Textildruckmaschine im 2013 in Alpenfahnen AG umfirmierte.

Alpenfahnen AG

Freiämterstrasse 5 5610 Wohlen Telefon 056 619 94 94 Telefax 056 619 94 99 www.alpenfahnen.ch



One-Woman-Show kreativ & schnell



Ich gestalte Mitarbeitermagazine, Inserate, Plakate, Postkarten, Flyers, Unternehmensbroschüren, Logos, Erscheinungsbilder, Briefschaften, Websites, Hauszeitungen und Grafiken von der Beratung übers Konzept bis zum Endprodukt. Ich mache Freelance-Einsätze und übernehme Ferienvertretungen. Mit femininem Gespür für die Bedürfnisse meiner Auftraggeber/innen. Erfahren, ideenreich, eigenständig & kostengünstig.



graficdesign

Via Ronchetti 12.1 / 6512 Giubiasco / Phone 091 970 17 67 / Mobile 079 706 35 29 work@graficdesign.ch / www.graficdesign.ch

Beste Matratzen und Bettwaren aus einer Hand

Wir sind ein kleiner Familienbetrieb in zweiter Generation. In unserem hauseigenen Nähatelier wird geplant, gerechnet, zugeschnitten und genäht. Alles nach Ihrem Wunschmass. Wir beraten Sie gerne bei individuellen Anpassungen für: Gruppenunterkunft, Zivilschutzanlage, Skihaus, Berghütte, Sportzentrum, Wohnwagen, Wohnauto, Schiff oder sonstige Objekte.

Wir stellen Matratzen und Überzüge in (fast) allen Formen her. Sowohl Schaumstoffkerne als auch Überzüge sind auch in flammhemmender Ausführung erhältlich. Dies gilt ebenso für Bettinhalte und deren Bezüge. Spezialisiert sind wir auf Truppenunterkünfte, Zivilschutzanlagen und Berghütten.

Für die Betten (ob aus Holz oder Metall) arbeiten wir mit Schweizer Herstellern zusammen. Unser Betrieb ist also Händler und Hersteller zugleich. Da der Grossteil unserer Produkte im eigenen Atelier gefertigt werden (der Schaumstoff für unsere Matratzen wird ebenfalls in der Schweiz hergestellt) sind wir seit einigen Jahren Mitglied bei SWISSLABEL.

Wir bieten aber auch – als Händler - günstige Bettwaren aller Art an. Hier handelt es sich einerseits um Importware aber auch um Überzüge aus eigener Herstellung.

Wir sind bemüht, Ihnen eine möglichst kurze Lieferzeit sowie eine Schweizer-Qualität zu günstigen Preisen anbieten zu können.

ARTLUX AG

Wiggermatte 6 6260 Reiden / Mehlsecken Telefon 062 758 35 66, Telefax 062 758 35 67 info@artlux.ch, www.artlux.ch



Filz in allen Formen, von weich bis bretthart

Die Fissco produziert und konfektioniert seit 175 Jahren Woll- und Nadelfilze für verschiedenste Zwecke. Inhaber Niklaus Sägesser hat die Bernbieter Traditionsfirma mit frischen Ideen wieder marktfähig gemacht.

Die Schweizer Textilindustrie ist seit einigen Jahren stark gefordert: Zum Strukturwandel der Branche gesellt sich seit einigen Jahren ein Wechselkurszerfall, der manche Unternehmer an den Rand ihrer Handlungsfähigkeit bringt. Darüber kann man lamentieren – oder den Tatsachen ins Auge sehen und das Beste daraus machen. Niklaus Sägesser, Filzfabrikant aus Enggistein bei Worb, hat sich für Letzteres entschieden. Weil es sein Naturell ist, nach Lösungen zu suchen. Wenn's knifflig wird, fühlt sich der Unternehmer herausgefordert. Und findet mitunter unorthodoxe Wege, die Perspektiven zu seinen Gunsten zu verbessern.

Sägesser ist Inhaber und Chef der Fissco, einer traditionsreichen Filzerei im Bernbiet. Seit 175 Jahren produziert die Firma Filze, seit 1871 am heutigen Standort in Enggistein. Die Fissco ist tief in der Region verwurzelt. Sogar die entsprechende Postautohaltestelle zwischen Worb und Biglen heisst heute «Filzfabrik». Zuerst produzierte Firmengründer Niklaus Ellenberger Holzschuhfinken – mit blossen Füssen wurde die Wolle gefilzt. In der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts wurde viel Filz für die Armee produziert, ab 1967 zunehmend für die Industrie.

Handwechsel kurz vor «Feierabend»

Lange gehörte die Firma Fissco der Familie Ellenberger bzw. den angeheirateten Schneiters. Die Verantwortung wurde von Generation zu Generation weitergereicht. Die Innovation wurde zuletzt zu wenig gepflegt, auch wenn 2006 noch eine moderne Doppelnadelmaschine zur Herstellung technischer Nadelfilze in unterschiedlichen Härtegraden installiert wurde. Doch 2009 hatten sich die Perspektiven auch aufgrund der anhaltenden Wirtschaftskrise für die Fissco derart verschlechtert, dass sie verkauft wurde.

«Ich versuche jene Parameter anzupacken, die ich beeinflussen kann, statt mich über das aufzuregen, was ich nicht ändern kann.»

Den Zuschlag bekam Niklaus Sägesser, der sich die Fissco und das Marktumfeld angeschaut und einen Plan zur Neuausrichtung der Filzfabrik skizziert hatte. Davor war der gelernte Schreiner lange im Verkauf von Medikamenten tätig.



Krempelanlage mit Vliesleger

«Mich reizten die Selbstständigkeit und das Naturprodukt Filz, das dem mir bestens bekannten Holz nicht unähnlich ist», erinnert sich der Chef an den Handwechsel, der 2010 vollzogen wurde. Sägessers Plan: In spätestens fünf Jahren sollte der Turnaround geschafft und die Fissco wieder profitabel sein.

Der Start verlief gut. Niklaus Sägesser arbeitete sich zügig ein und gewann dank eines offenen, kooperativen Führungsstils das Vertrauen der 28 Mitarbeitenden. Er führte das «Du» auf allen Ebenen ein und bat sein Team, ihm nicht nur Probleme, sondern immer auch gleich zwei Lösungsvorschläge zu zeigen. Dann kam es zum ersten Mal knüppeldick: 2012 fiel der Euro/Franken-Wechselkurs von fast 1.60 auf 1.20. Für ein Unternehmen, das 80 Prozent seiner Produkte exportiert, ein grosser «Challenge». Doch man fand Antworten. 2014 war die Fissco bereits wieder kostendeckend unterwegs, aber die Altlasten drückten noch.

Zweifacher «Frankenschock» zehrt

Und dann kam im Januar 2015 der zweite «Frankenschock», während dem der Euro zeitweise fast Parität zur Schweizer Landeswährung hatte. Abermals spuckten Sägesser und seine Leute in die Hände, statt die Flinte ins Korn zu werfen und erarbeiteten einen Massnahmenplan mit 25 Punkten, dank dessen Umsetzung auch dieser schwere Schlag weggesteckt werden konnte. «Heute sind wir wieder à jour», resümiert der Fissco-Chef: «Ich entscheide gerne und fortlaufend. Aber manchmal im Leben ist es wohl

besser, wenn man gewisse Dinge nicht schon vorab genau weiss.»

Gegenüber 2010, als Niklaus Sägesser im Alter von 47 Jahren die Fissco übernahm, hat das Unternehmen den Umsatz annähernd verdoppelt. «Ich habe vor allem aufgeräumt und dem Team den Weg gezeigt», bilanziert Sägesser. So seien bestehende Räume besser genutzt und nicht benötigte Landanteile verkauft worden. Ausserdem wurde die Wollfilzproduktion zu einem grossen Teil nach Deutschland ausgelagert. Das Team strotze zwar vor Erfahrung, war tendenziell aber etwas überaltert. Es fehlte die Frische. Heute arbeiten 22 Personen aus fünf Nationen bei der Fissco.

Bald wird es wohl noch bunter auf dem Areal. Denn Niklaus Sägesser ist drauf und dran, das alte, zur Strasse hin gelegene und derzeit



Fisolan – Dämmstoffe aus Schweizer Schafwolle



Filzrollen bereit zur Weiterverarbeitung

ungenutzte Stammhaus der Filzfabrik zu einem Durchgangsheim für 80 Flüchtlinge auszubauen. Dafür investiert er eine halbe Million Franken – Geld, das er durch die Vermietung des Hauses an den Bund mittelfristig gut investiert glaubt. Ausserdem würde er, wenn möglich, die dort untergebrachten Flüchtlinge zeitweise für die personalintensive Sortierung der Schweizer Rohwolle beschäftigen können. Diese wird periodisch bei gutem Wetter auf dem Platz aufgehäuft und dann mit einer Landmaschine zu Ballen gepresst, bevor sie zum Waschen und Verfilzen verschifft wird.

Filz in allen Formen, von weich bis bretthart

Selbst herstellen tut die Fissco noch eine Reihe von Kunstfaser-Nadelfilzen (teilweise aus rezyklierten PET-Flaschen) sowie Filze aus 100



Konfektionierter Nadelfilz

Prozent Wolle, wie sie etwa für Schuhsohlen gebraucht werden. Nachdem das Rohmaterial gemischt ist, werden die Fasern auf eine Krempelmaschine mit Querleger geblasen, wo sie ausgerichtet, gekardet und zu luftigen Vliesen geformt werden. Diese werden in einem Dutzend Schichten übereinandergelegt, bevor sie durch die Doppelnadler zu Filzen verarbeitet werden. Abertausende von Nadeln mit kleinen Widerhaken verfilzen die Fasern ineinander. Aus drei dicken Rollen dieser Vliese wird dann auf der modernen Doppelnadelmaschine hochfester Fissco-Filz produziert. 80 Prozent der Nadelfilze werden exportiert. In der EU und in der Türkei sowie auch in Übersee werden die Schweizer Filze sehr geschätzt.

«Die Mitarbeitenden wissen oft schon lange Bescheid, wenn's irgendwo klemmt. Man muss sie nur mitdenken lassen.»

Ausserdem konfektioniert die Fissco aus Wollfilz unterschiedlichster Härtegrade alle möglichen Industrieprodukte, etwa eine Vielzahl von Polierscheiben, Dichtungs- und Schmierringen oder Filzröhren. Auch das ist anspruchsvolles textiles Know-how: Es wird nach den Bedürfnissen der Kunden geschnitten, geklebt und gestanzt, von dick bis dünn und von weich bis bretthart. «Die Produkte werden von Hand gefertigt und primär an die Maschinenindustrie in der Schweiz geliefert», sagt Niklaus Sägesser. Dazu gehören

Glasverarbeiter, Stahl- und Maschinenindustrie, Eisenbahn, Baubranche und sogar Hersteller von Musikinstrumenten.

Eine neuere Spezialität der Fissco ist auch der Vertrieb von naturwollenen Dämmstoffen für Neu- und Umbauten. Die weichen «Fisolan»-Matten aus 100 Prozent Schweizer Schafwolle kommen gut an. Sägesser verschickt pro Woche bis zu Hundert Musterkartons dieses Isolationsmaterials an Architekten und Bauherren. Geschickt liefert er die Muster in einem stehenden Karton an, der exakt die Masse eines Bundesordners hat – auf dass seine Innovation stets sichtbar im Regal der Planer landet.

Die Zukunft? Viel zu tun!

Niklaus Sägesser sieht auch sechs Jahre nach seinem Wechsel ins Textilfach noch viel Innovationspotenzial im Filz. Er arbeitet mit seinen Leuten unentwegt an neuen Produkten mit besserer Lebensdauer und höherer Qualität. Ausserdem habe die Fissco in Sachen Marktdurchdringung noch einige Hausaufgaben zu erledigen. Und obwohl die Firma in den letzten Jahren extrem fit getrimmt wurde, meint Sägesser, dass bei gleichbleibendem Aufwand auch Effizienz und Output noch einmal verbessert werden können. Die Mitarbeitenden zeigen grosse Bereitschaft und glauben an den Standort Enggistein. «Ich versuche, jene Parameter anzupacken, die ich beeinflussen kann, statt mich über das aufzuregen, was ich nicht ändern kann», sagt er.

Effizientes Management und Menschenführung ist offenbar das ganze Herzblut des Filzfabrikanten. Und in seinen zurückliegenden sechs Jahren als Textiler hat Sägesser verstanden: «Die Unternehmer, nicht die Banken, sind diejenigen, die diese Branche lebendig halten.» Und er empfiehlt jedem Unternehmer, auf der Suche nach neuen Ideen gut nach innen zu lauschen: «Die Mitarbeitenden wissen oft schon lange Bescheid, wenn's irgendwo klemmt. Man muss sie nur mitdenken lassen.» Auf diese Weise, so Sägesser, könnte noch so manches schlingernde Schweizer Unternehmen wieder europäisch konkurrenzfähig gemacht werden.

Fissco AG

Biglenstrasse 505 3077 Enggistein Telefon 031 838 40 40 Telefax 031 839 76 30 info@fissco.ch www.fissco.ch



Wissen, wie Sie Verluste vermeiden

Zahlungsverzug, Mahnungen, Sitzwechsel: Viele der Warnzeichen für ein erhöhtes Ausfallrisiko finden Sie nicht in einer Betreibungsauskunft. Darum sammeln wir alle wesentlichen Daten und verknüpfen sie intelligent. Damit Sie Ihr Risiko kennen. Sehen Sie selbst:

moneyhouse.ch/risiken



Besser informiert entscheiden

Sechs Gründe, warum ein Blog dabei hilft, Kunden zu gewinnen



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

Ein Blog, der Kunden gewinnen soll, beschäftigt sich nicht mit dem eigenen Unternehmen, sondern mit dem Publikum. Das Wichtigste ist also, sein Publikum und insbesondere seine Problemstellungen und Bedürfnisse sehr genau zu kennen.

Wer sich also in seinen Blogbeiträgen mit der Welt des potenziellen Kunden beschäftigt, der verfügt über ein wirksames Kundengewinnungsinstrument. Damit wären wir auch bereits beim ersten der sechs Gründe, warum ein Blog dabei hilft, Kunden zu gewinnen.

1. Sie bieten mit Ihren Inhalten, was die Menschen suchen

Menschen suchen im Netz nach Wissen, das sie weiterbringt. Bieten Sie das Gesuchte kostenlos an, schaffen Sie Mehrwert für den Suchenden und positionieren sich und Ihr Unternehmen als kompetenten Wissensvermittler des gewählten Themengebiets.

2. Sie bauen Vertrauen in Ihr Unternehmen auf

Im Gegensatz zur klassischen Werbung, die potenzielle Kunden umgarnt und gerne auch

einmal das Blaue vom Himmel herunter verspricht, ist ein Blog die glaubwürdigere Art, Menschen anzusprechen. Kostenlose Inhalte, die dem Publikum im Privatleben oder im Job weiterhelfen, schaffen Vertrauen. Und das Beste: Sie sind dann da für die Menschen, wenn sie nach Ihnen – oder besser gesagt, nach der Problemlösung, die Sie kostenlos zur Verfügung stellen – suchen.

3. Sie manifestieren Ihren Expertenstatus durch Taten

Mit Blogbeiträgen, die die Menschen weiterbringen, beweisen Sie, dass Sie innerhalb Ihres Themengebiets Experte sind. Auch das ist um einiges glaubwürdiger, als wenn dies in einer Unternehmensbroschüre oder einem knackigen Slogan einfach mal behauptet wird

4. Sie erhöhen Ihre Sichtbarkeit im Netz

Bloggen ist Fleissarbeit. Je mehr Wissen und Inhalte Sie zu Ihrem Themengebiet vermitteln, desto grösser wird Ihre Sichtbarkeit im Internet. Und nur wer sichtbar ist, der kann auch wahrgenommen werden und ist vor allem dann präsent, wenn der potenzielle Kunde nach Lösungsanbietern googelt.

5. Sie erhalten ein besseres Ranking bei Google

Google liebt Inhalte und kann wertvolle Inhalte von weniger wertvollen unterscheiden. Selbstverständlich muss Ihr Blog den technischen Voraussetzungen für ein gutes Ranking entsprechen. Tut er das, sind es die

Inhalte, die Sie bei Google ganz nach vorne bringen. Auch hier gilt wieder: Ohne Fleiss keine Top-Platzierung bei Google. Wer bei Google die Nase vorn hat, hat bessere Chancen, Kunden zu gewinnen. Und es suchen nicht nur Endkonsumenten nach der perfekten Problemlösung im Netz, sondern mittlerweile auch über 80 Prozent der B2B-Einkäufer/innen.

6. Sie gewinnen wertvolle Leads in Form von E-Mail-Adressen

Letztendlich wollen Sie ja wissen, wer Ihren Blog liest und welche Themen den einzelnen Menschen besonders interessieren. Ein Blog, der zwar tausende Besucher generiert, bringt wenig, wenn Sie einen Teil dieser Besucher nicht in Leads umwandeln können. Der Blog eignet sich perfekt, um Interessierten vertiefte Informationen zu einem Thema weiterzugeben, und im Austausch dafür wird Ihr begeistertes Publikum auch gerne bereit sein, Ihnen seine E-Mail-Adresse zu hinterlassen. Diese E-Mail-Adressen sind Ihr Kapital und Ihre Chance, um Blogleser letztendlich in Kunden zu verwandeln.



Vox Marketing GmbH

Brunaustrasse 71, 8032 Zürich Telefon 044 515 68 58 info@voxmarketing.ch, www.voxmarketing.ch

Inbound Marketing zieht potenzielle Kunden an wie der Blütennektar die Bienen.





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

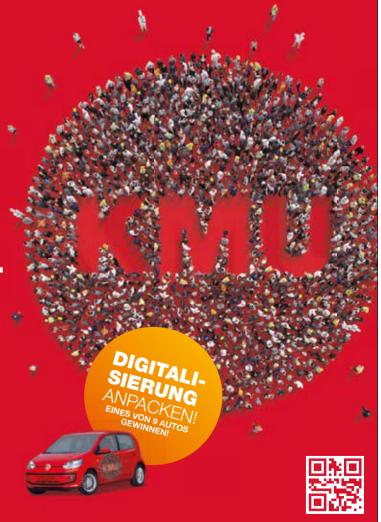
ABB Technikerschule	-
Advanced Studies der Universität Basel	-
BBP Bildung + Beratung	——————————————————————————————————————
Berufsbildungszentrum Dietikon	5% auf alle Sprach- und Informatikkurse
BWL Institut Basel	10 % Rabatt auf alle Lehrgänge für SKV Mitglieder
Coachingzentrum Olten GmbH	
Controller Akademie Zürich	-
Digicomp Academy AG	——————————————————————————————————————
Executive School der Universität St. Gallen	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf die Diplomlehrgänge WRM-HSG und MLP-HSG
Female Business Seminars	16 % Rabatt auf alle FBS für SKV Mitglieder
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	——————————————————————————————————————
Staufen.ag	Als SKV-Mitglied erhalten Sie 10 % Rabatt auf alle Seminare (nicht kumulierbar)
SVEB Schweizerischer Verband für Weiterbildung	-
Wirtschaftsschule KV Winterthur	-
Zfu – International Business School	Für SKV Mitglieder gibt es Sonderkonditionen bei ausgewählten Seminaren

Anzeigen



Wir sind KMU. Und du?

Sei dabei! Mehr Infos unter: www.kmu-und-du.ch





Weiterbildung an der Hochschule Luzern: Aktuell und praxisnah

Die Hochschule Luzern ist die Fachhochschule der sechs Zentralschweizer Kantone. Mit 6000 Studierenden in der Ausbildung und 308 neuen Projekten in Forschung und Entwicklung ist sie die grösste Bildungsinstitution im Herzen der Schweiz.

Zudem gehört sie zu den führenden Anbieterinnen im nationalen Weiterbildungsmarkt. So nutzten 2015 über 4400 Personen das Weiterbildungsangebot an der Hochschule Luzern, um einen Executive MBA, einen Master of Advanced Studies MAS, ein Diploma of Advanced Studies DAS oder ein Certificate of Advanced Studies CAS zu erlangen. Das Angebot beruht auf aktueller Forschung und lebt vom Bezug zur Praxis. Die Kurse sind modular, flexibel planbar und an den zentralen Standorten in Luzern, Zug und Horw leicht zu erreichen.

Die Hochschule Luzern besteht aus den sechs Departementen Technik & Architektur, Wirtschaft, Informatik, Soziale Arbeit, Design & Kunst sowie Musik. Sie bietet die Weiterbildungen in zwölf Kompetenzbereichen an:

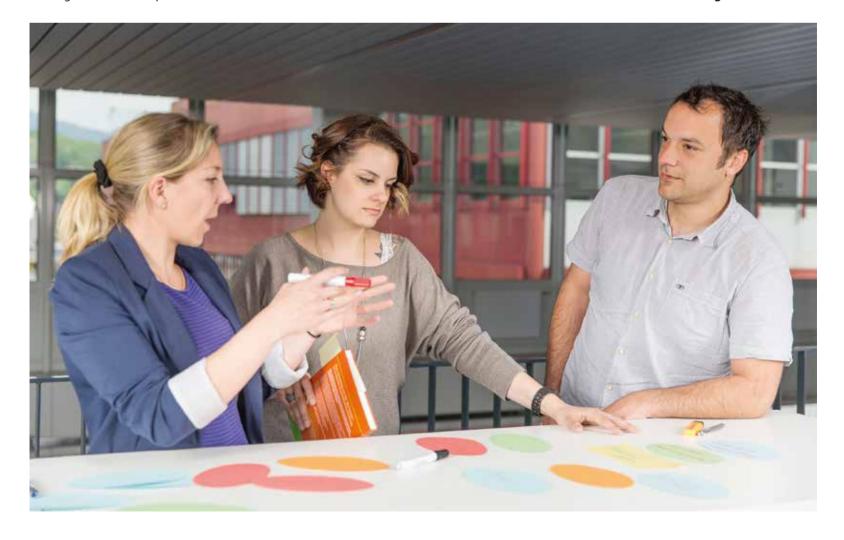
- Architektur, Gebäude und Bau
- Banking, Finance und Controlling
- Design, Kunst, Musik und Kultur
- Gesundheit
- Informatik und Wirtschaftsinformatik
- Kommunikation und Marketing
- Management und Leadership
- Recht und Wirtschaftskriminalistik
- Soziales
- Stadt- und Regionalentwicklung
- Technik und Engineering
- Tourismus und Mobilität

Das Ziel der Hochschule Luzern ist es, qualitativ hochstehende Weiterbildungen anzubieten. Das Resultat dieses Qualitätsanspruchs zeigt sich unter anderem in den hohen Anmeldezahlen. Die Hochschule Luzern forscht und lehrt in mehreren thematischen Schwerpunkten, die auf eigener Fachkompetenz beruhen und in mehreren Departementen stark positioniert sind. Studierende erhalten eine individuelle Betreuung und es besteht ein enger Bezug zwischen Kursleitung und Studierenden sowie eine offene Feedbackkultur. Die Hochschule Luzern

ist eine vom Bund zertifizierte Fachhochschule und ist als einzige Schweizer Fachhochschule mit dem Qualitätslabel EFQM 5 Star zertifiziert, das von der European Foundation for Quality Management (EFQM) verliehen wird.

Absolventinnen und Absolventen einer Weiterbildung haben Zugriff auf das grosse Netzwerk der Hochschule Luzern. Sei es über die Alumni-Organisation, welche die grösste ihrer Art im Schweizer Fachhochschulumfeld ist oder über regelmässige Anlässe. Zudem bestehen mehrere Fachgruppen, in denen der Austausch innerhalb der Fachbereiche ermöglicht wird. Die Angebote werden regelmässig den Ansprüchen der Arbeitswelt angepasst und das Wissen aktualisiert; ein Prozess, in den Absolventinnen und Absolventen einbezogen werden. Dies führt dazu, dass einzelne Angebote über Jahrzehnte erfolgreich durchgeführt werden. Dank dieser Ausrichtung bleibt der Wert der Abschlüsse langfristig erhalten.

Weitere Informationen: www.hslu.ch/weiterbildung



Neue Wege für die erfolgreiche Akquise – Ohne Telefonfrust zu neuen Kunden

Die Akquise ist für viele Selbstständige ein Schreckensgespenst. Insbesondere beim Wort Kaltakquise verlässt die meisten der Mut, bevor sie überhaupt den Telefonhörer in der Hand halten. Wird diese Hürde dennoch überwunden, geben die Mutigen bereits nach den ersten paar Anrufen wieder auf, da sie damit nicht erfolgreich waren. Kein Wunder, denn die Kaltakquise nach dem guten alten Schema F funktioniert heute einfach nicht mehr. Was jedoch ganz und gar nicht heisst, dass Akquise kein effektives Werkzeug ist, um neue Kunden zu gewinnen.

Das sind die grössten Stolpersteine der Akquise:

- Man fängt gar nicht erst an und überlässt die Kundengewinnung dem Zufall.
- Die Akquiseaktivitäten sind nicht geplant und aufeinander abgestimmt.
- Die Akquise wird nicht regelmässig durchgeführt.
- Die Akquise fürs eigene Business wird jemand anderem überlassen.
- Die Bedürfnisse der Zielgruppe sind unklar.
- Die eigene Positionierung ist nicht klar und scharf definiert.

Business-Seminar «Mit der richtigen Akquisestrategie Kunden gewinnen»

In diesem Seminar lernen Unternehmerinnen, Unternehmer, Freischaffende und Selbstständige neue Wege für eine erfolgreiche Akquise kennen. Ziel des Seminars ist es, dass die Teilnehmer/innen im Anschluss an das Seminar direkt mit der Umsetzung ihrer Akquisestrategie beginnen können. Denn während des Seminars werden bereits die nötigen Komponenten für den eigenen Akquiseplan erarbeitet.

Die drei Akquiseinstrumente Telefon, Direct Mailing und Internet werden vorgestellt, und die Teilnehmer/innen erhalten viele wertvolle Tipps aus der Praxis, wie die Instrumente gewinnbringend eingesetzt werden können. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf der Akquise mittels Internet. Gerade dieser Kanal bietet ein enormes Potenzial. Gut aufgebaut wird das Internet so zur Auftragsmaschine.

Mehrwert des Akquiseseminars Als SKV-Mitglied erhalten Sie 15 % Rabatt auf den Seminarpreis.

- Sie lernen, wie Sie Ihre Akquise langfristig planen und auch umsetzen.
- Sie erfahren, welche Akquisestrategien wann Sinn machen.
- Sie erarbeiten Ihren eigenen Akquiseplan, den Sie direkt nach dem Seminar umsetzen können.
- Sie erhalten den nötigen Motivationsschub, um es endlich anzupacken, denn Akquise kann auch Spass machen.

FEMALE BUSINESS SEMINARS
FÖRDERUNG BERUFLICHER KOMPETENZ.

Seminarraum Limmatfeld All about Marketing Limmatfeld-Strasse 20 8953 Dietikon

Termin 26. August 2016 **Zeit** 13.00 – 18.30 Uhr

Ort Seminarraum Limmatfeld, All about Marketing

Limmatfeld-Strasse 20, 8953 Dietikon

Seminarleiterin Gabriela Frei Gees

Organisation Female Business Seminars (Ausbildungspartner des SKV)

Anzeigen



GREKE®

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



Fachübersetzungen von Profis: Mit fünf goldenen Regeln zum Ziel

Das Herz in der Berner Länggasse, das Ohr am Puls der Zeit: Seit über 40 Jahren laufen bei der Inter-Translations SA (kurz ITSA) in Bern sprachliche Fäden aus zahlreichen Orten zusammen. Mit qualitativ hochstehenden Fachübersetzungen in fast allen Sprachen betreut ITSA ihre Kunden umfassend und individuell. Und zeigt auf, wie in nur 5 Schritten jeder Kunde selbst zu einer gelungenen Übersetzung beitragen kann.

Zehn interne Mitarbeiter im Projektmanagement und ein Pool von über 200 vertraglich gebundenen Übersetzern sorgen dafür, dass ITSA die Vorgaben ihrer Kunden nicht nur in hoher Qualität, sondern vor allem auch zielgerecht umsetzt. Jeder Übersetzer verfügt nebst seiner linguistischen Ausbildung auch über Know-how in seinem entsprechenden Fachgebiet. Die Berücksichtigung der Corporate Language eines Kunden gehört dabei ebenso zum Arbeitsstandard wie der Einsatz modernster Kommunikationsmittel und die Analyse des Zielpublikums.

Kundennähe als Mittel zum Erfolg

Ansprüche und Erwartungen manifestieren sich von Kunde zu Kunde unterschiedlich und bedürfen massgeschneiderter Lösungen. Um diesem Ideal gerecht zu werden, legt ITSA grossen Wert auf einen persönlichen, vertrauensvollen und transparenten Kontakt zu ihren Kunden. Ein Blick auf die online einsehbare Referenzliste mit vielen langjährigen Partnerschaften bezeugt dies.

Die Entwicklung geht weiter

Seit der Gründung des Unternehmens 1974 hat ITSA sich kontinuierlich weiterentwickelt. Nebst der Vergrösserung des Dienstleistungsportfolios durch die Bereiche CMS-Übersetzungen, Korrektorat/Lektorat, Dolmetschen und Desktop Publishing zählt sicherlich die seit 1994 bestehende SQS-Zertifizierung nach ISO 9001:2008 als Eckpfeiler, der den Kunden transparente Prozesse garantiert, die stets überdenkt und angepasst werden.

Fünf goldene Regeln für den Kunden zur Qualitätssteigerung und Kostenkontrolle

Übersetzen ist keine exakte Wissenschaft. Unter Berücksichtigung folgender fünf Punkte kann ein Kunde bereits in der Planungsphase aktiv mithelfen, die Qualität der Übersetzungen zu steigern und ungeliebte Überraschungen zu vermeiden:

- 1. Die ITSA-Fachübersetzer sind sprachlich und fachlich hervorragend ausgebildet. Und trotzdem ist jede erdenkliche Terminologiehilfe (Glossare, Webseiten) eine wertvolle Unterstützung, da jedes Unternehmen eine eigene Terminologie verwendet. Erst mit diesem Insiderwissen wird ein externer Übersetzer auch wirklich zu Ihrem externen Mitarbeiter.
- 2. Damit eine Übersetzung ihre volle Wirkung entfalten kann, ist es wichtig zu wissen, für welche Region sie verwendet werden soll. Dabei geht es nicht nur um Grammatik, Orthografie oder Terminologie, sondern oft

auch um Stil oder lokale Gegebenheiten. Die ITSA-Übersetzer sitzen direkt vor Ort in den Märkten und fühlen für Sie den sprachlichen Puls.

- 3. Stress und Eile sind nie qualitätsfördernde Voraussetzungen für einen guten Text. Weder bei der Erstellung eines Manuskriptes noch bei einer Übersetzung. Einen Text über Nacht liegen und ruhen lassen minimiert nicht nur das Risiko von Fehlern und Stilblüten, sondern erspart oft auch aufwändige Korrekturen in letzter Minute.
- **4.** Bedenken Sie, dass romanische Sprachen grundsätzlich 10–15% länger ausfallen als Deutsch. Insbesondere bei Texten in Layoutformaten wie InDesign oder PowerPoint können Sie sich nachträgliche Kürzungs- und Formatierungsaufwände ersparen, wenn Sie bereits bei der Erstellung des Ausgangstextes genügend Platzreserve einbauen.
- 5. Übersetzungen werden von Menschen angefertigt. Deswegen sind sie auch immer nur eine mögliche Formulierung von vielen. ITSA empfiehlt bei jeder Lieferung, die Texte vor der Weiterverwendung noch zu kontrollieren. Dies gilt insbesondere für Texte, die nach der Übersetzung noch grafisch bearbeitet werden und in den Druck gehen.

Sondertarife für Mitglieder des KMU-Verbandes

Selbst im Bereich eines kleineren KMUs angesiedelt, offeriert ITSA den Mitgliedern des KMU-Verbandes einen Sondertarif auf Sprachdienstleistungen. Geben Sie bei der Auftragserteilung unter www.itsa.ch/auftragsformular den Promocode STKMU16 ein und profitieren auch Sie davon!

ITSA an der SuisseEMEX'16

Machen Sie sich selbst ein Bild und besuchen Sie uns an der SuisseEMEX'16 (www.suisse-emex. ch) am 30. und 31. August im Messezentrum Oerlikon, Halle 6, Stand 309. Unter mail@itsa.ch können Sie dafür direkt einen persönlichen Gesprächstermin mit Gratiseintritt anfordern. Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen – von Sprache zu Sprache, von Mensch zu Mensch!

Das ITSA-Team 2016 von links nach rechts, stehend: Filip Cesarov, Laura Sarmiento, Stefan Schranz, Rika Köhler. Sitzend: Jürg Weber, Anna Mülhauser, Karin Grütter, Nikola Cesarov, Danielle Cesarov, Ivana Makaloski.



Inter-Translations SA

Pavillonweg 14, 3012 Bern Telefon 031 308 03 03, www.itsa.ch 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:

Arbeitsplatz	Tobler Protecta AG Arbeitsschutz		20 % Rabatt auf erste Bestellung (SKV-Mitglieder – Vermerk «KMU Verband»)	
	WorkingWell AG	Coaching	1/2 Tag Selbst- oder Stressmanagementtraining beim Buchen eine unserer EAP-Produkte	
Buchhaltung/Treuhand	Zbinden Treuhand	Buchhaltung / Personal	10 % Rabatt	
Büroservice	Thergofit GmbH	Büromaterial/-möbel	-	
Finanzierung	Auto-Pfandhaus.ch	Kredit/Finanzierung	30 % Rabatt für SKV Mitglieder auf die Kosten des ersten Monats	
	Business Transaction AG	Unternehmensberatung	CHF 500.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen	
	Milesi Asset Management AG	Vermögensverwaltung	#1: 10% Rabatt #2: Kennenlern-Angebot: erste 3 Monate kostenfrei	
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	Aare Hotels Thun	Hotel / Reisen	10% Ermässigung auf Hotelübernachtung im Hotel Freienhof und Hotel Krone in Thun für SKV-Mitglieder (auf Tagespreis und bei Direktbuchung)	
	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	-	
	Zentrum Ländli	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	
	El Semari Enterpreises & Co	Google AdWords	20% auf Google AdWords Kampagne	
	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.



4**** Sterne Hotel Meierhof in Horgen/Zürich

Bei uns sollen Sie sich nicht wie zu Hause fühlen – sondern entspannter: Ideal in Horgen/Zürich gelegen, 30 Minuten vom Flughafen Zürich entfernt – bieten wir alles, was man sich als Business oder Freizeitgast wünscht: Wir haben 108 Zimmer in zwei verschiedenen Kategorien.

Direkt am Züri-See gelegen gilt unser Motto All-in au lac – das heisst, es ist bereits alles im angebotenen Preis inklusive – vom reichhaltigen Frühstücksbuffet über WiFi im gesamten Haus bis hin zum Parkieren. Darüber hinaus dürfen Sie als Gast das Fitness Studio Activ Fitness kostenfrei nutzen und die Kaffeestation in der Lobby bietet rund um die Uhr Kaffee und Tee.

Sollten Sie neben dem Entspannen bei uns auch noch ein wenig arbeiten müssen, bieten unsere drei Seminarräume dazu genügend Raum – zwischen 55–65 m² gross mit Tageslicht für bis zu 95 Personen gilt auch dort All-in au lac. Ab sechs Personen sind in der Tagungspauschale bereits die Raumbereitstellungskosten, Beamer, WiFi, Parkieren, Kaffeepause sowie Lunch inklusive.

Ein Blickfang zu jeder Tageszeit ist unsere Lounge & Bar au lac im 5. Stock. 35 Meter über dem Zürichsee geniessen Sie den Sonnenaufgang beim Frühstück oder beobachten am Abend bei einem Glas Wein wie die Lichter auf der anderen Seeseite angehen. Das Ganze können Sie auch unter sich geniessen – die Lounge & Bar au lac ist auch für Veranstaltungen wie Firmenjubiläen, Geburtstage, Hochzeiten exklusiv zu reservieren.

Wir sind Gastgeber aus Leidenschaft und freuen uns schon sehr, Sie bei uns begrüssen zu dürfen.



hotel Meierhof

Hotel Meierhof Bahnhofstrasse 4 8810 Horgen Telefon 044 728 91 91 Telefax 044 728 92 92 events@hotelmeierhof.ch www.hotelmeierhof.ch





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 Banketträume / 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 f
 ür 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







topsoft 2016: die kreative Welt des digitalen Business

Der Erfolg von Unternehmen wird zunehmend durch die Fähigkeit bestimmt, die Vorteile der digitalen Transformation zu nutzen. Die Schweizer IT-Messe topsoft bietet am 30./31. August 2016 in Zürich die beste Gelegenheit, sich von neuen Chancen und Möglichkeiten für das Business von morgen inspirieren zu lassen.

Auf der IT-Messe topsoft lassen sich konkrete Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette im Unternehmen erleben. Von der Technologie bis zur Anwendung, von der Branchenlösung bis zum Gesamtpaket finden Besucher alles unter einem Dach. Ob ERP oder CRM, BI oder DMS – auf der topsoft präsentieren sich alle relevanten IT-Anbieter. Wer ein Projekt plant oder auf der Suche nach einer passenden Lösung ist, findet auf der topsoft garantiert die richtigen Ansprechpartner. Wer noch unschlüssig ist, kann sich direkt auf der Messe kostenlos und unverbindlich beraten lassen.

Zu den Highlights der Messe gehören nebst dem umfassenden Anwendungsbereich die verschiedenen Themenparks und Impulsreferate, Podiumsdiskussionen, der unterhaltsame Software-Slam mit Live-Vergleich verschiedener Lösungen, der Fachkongress «Paperlessworld» sowie – passend zum 20jährigen Messejubiläum der topsoft – eine Sonderausstellung «Business IT: History meets Future». In praxisnahen Sessions wird zudem auf die Bedeutung von Industrie 4.0 und Internet of Things für KMU eingegangen.

Business und IT sind heute untrennbar verknüpft. Besonders Marketing, Verkauf, Service und Management sind stark auf digitale Unterstützung angewiesen. Gemeinsam mit der Partnermesse SuisseEMEX verbindet die topsoft



Themen wie CRM, Smart Data, Online Marketing und E-Commerce mit dem gesamten Spektrum moderner Business IT-Anwendungen. Rund 500 Aussteller und mehr als 15'000 Besucher sorgen dabei für ein kreatives Erlebnis für alles, was das digitale Business von morgen verlangt.

Infos und kostenlose Tickets

Mit dem Schweizerischen KMU-Verband kostenlos an die topsoft 2016!

Holen Sie sich Ihr Gratis-Messe-Ticket mit dem Ticketcode: ts16Erfolg

Das topsoft Messe-Ticket gilt auch für die gleichzeitig stattfindende SuisseEMEX'16. topsoft.ch/ticket

topsoft - Messe für Business Software und IT-Infrastruktur 30./31. August 2016 Messe Zürich

Business Software Market Place

Grösster IT-Marktplatz der Schweiz mit über 140 Ausstellern

BI Park

Alles, was Sie schon immer über BI wissen wollten – powered by BARC

Cloud Park

Die Cloud für einmal ganz konkret mit Experten und Anbietern

DMS Park

Alles zum Thema DMS und ECM praxisnah und kompetent

Paperless World®

Der Erlebnisfachkongress für die Digitalisierung von Dokumenten

Industrie 4.0

Die Zukunft ruft: Neuster Stand in Forschung und Anwendung

Sonderausstellung (by Röbi Weiss)

«Business IT: From History to Future»

Know-how: Trends, Themen und Experten

Hochkarätige Referate live und aktuell





topsoft.ch



Inspiring your business



Partne











Business Software und IT-Infrastruktur

30./31. August 2016 | Messe Zürich

Beer Holzbau verbindet Ökologie und zeitgemässes Wohnen

Das Familienunternehmen Beer Holzbau gehört zu den Pionieren im modernen, energieeffizienten und ökologischen Bauen mit Holz.

Ob Neubau, Renovation oder Aufstockung: Beer Holzbau setzt Kundenwünsche mit Holzbauten um, die dem neusten Wissensstand puncto Qualität und Technik entsprechen. Die leidenschaftlichen Holzbauer engagieren sich seit der Firmengründung im Jahr 1999 für energieeffizientes Bauen und erstellten 2006 das erste Minergie-P-ECO-Haus der Schweiz. Das dreigeschossige Wohngebäude steht an der Gebhartstrasse im bernischen Liebefeld. Auch die Mieter und Stockwerkeigentümer der autofreien Siedlung Oberfeld in Ostermundigen wohnen in Minergie-P-Gebäuden von Beer Holzbau. 2016 steht für den Firmensitz der Erneuerungsbau «FachWerk» im Minergie-Standard an. Er verdreifacht die Nutzfläche, sodass die Mitarbeitenden des stark gewachsenen Unternehmens mehr Platz haben werden. Im Erneuerungsbau sind zudem zwei Attika-Mietwohnungen vorgesehen. Seine Passion für nachhaltigen Holzbau hat das Unternehmen auch dazu veranlasst, in Birgisch im Wallis ein Minergie-Ferienhaus aus reinem Holz zum Probewohnen zu errichten. Der Sunnaspycher kann tage- oder wochenweise gemietet werden und bietet Platz für bis zu sechs Personen.



Ferien und Probewohnen in einem: Im Holzhaus Sunnaspycher im Wallis lässt sich Wohnen im Minergie-Standard erleben.





Beer Holzbau AG

Obere Zollgasse 76 3072 Ostermundigen Telefon 031 934 22 88 www.beer-holzbau.ch



Gebhartstrasse (Bild oben)

Eine natürliche Bauweise mit Holz ein geringer Energieverbrauch und viel Gemeinschaft zeichnen die autofreie Siedlung Oberfeld in Ostermundigen aus (Bild rechts).









Einladung zum Korea Day 2016

KOTRA Zürich ist eine von weltweit 125 Niederlassungen (in 85 Ländern) der südkoreanischen Aussenhandels- und Investitionsförderungsagentur (Korea Trade-Investment Promotion Agency, KOTRA) und ist dem Ministerium für Handel, Industrie und Energie unterstellt. Zu unseren Dienstleistungen gehören unter anderem: Business-Matchmaking zwischen der Schweiz und Südkorea, Unterstützung und Begleitung von Handelsdelegationen, Messebeteiligungen sowie Handels- und Investitionsförderungen.

Leistungfähige koreanische Unternehmen werden am Event ihre innovativen Produkte vorstellen. Folgende Branchen werden bei Ausstellung vertreten.

- Haushalt
- Lebensmittel
- Maschinen & Elektronik und -komponenten
- Werkzeuge
- Kosmetik
- Medizinische Geräte, Chemie und Pharma
- Autokomponenten







KOTRA Zürich für Korea Day 2016

Claridenstraasse 22, 8002 Zürich, Telefon 044 202 12 32, Telefax 044 202 43 18, celine.choi@kotra.ch, www.kotra.ch

Wir möchten Sie herzlich zu diesem einmaligen Event einladen und freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Datum	Dienstag, 27. Septe	ember 2016	Zeit	09.00-18.00 Uhr	→ Teilnahme ist Kostemoe
	2.cstag, 27.5cpt.			07100 10100 0111	
Ort	Üdiker Huus Gross	er Saal, Zürcherstra	sse 9, 8142 Uitiko	on, Telefon 044 200 15 00.	Es sind Genügend Parkplätze vorhanden.
Programm	09.00–18.00 Uhr	Registration der	Teilnehmer		
	09.00-18.00 Uhr			lukten aus Südkorea	
	09.20-09.30 Uhr	Einführung durch			
09.30–10.00 Uhr WOW Korea: Einleitung zur koreanischen Wirtschaft 10.10–11.00 Uhr Informationen über Handelsabkommen zwischen der Schweiz und Südkorea					
			veiz und Südkorea		
	11.00–11.50 Uhr Erfolgsgeschichten von schweizerischen und koreanischen Unternehmen 12.00–13.30 Uhr Networking Mittagessen		Unternehmen		
	13.30–18.00 Uhr	B2B Meetings zw	rischen schweize	rischen und koreanischer	Unternehmen
Anmeldung			g bitten wir Sie, b	ois zum 31. August 2016	um eine verbindliche Anmeldung per

Anmeldetalon	
Firmenname	Vorname / Nachname
Strasse	PLZ/Ort
E-Mail	Telefon
☐ Ja, ich nehme am Korea Day teil. ☐ B2B Meeting (13.30–18.00 Uhr)	☐ Forum (09.00–12.00 Uhr) ☐ Networking Mittagessen (12.00–13.30 Uhr) ☐ gesuchte Produkte



August :	2016			
23.8.	Bern SKV-Seminar: Finanziell gut vorbereitet in die Pensionieru		ng www.vpz.ch www.netzwerk-zuerich.ch	
25.8.	Illnau Unternehmertreffen			
30./31.8.	Zürich	TopSoft	www.topsoft.ch	
Septem	ber 2016			
1.9.	Schönenwerd	Unternehmertreffen	www.netzwerk-solothurn.ch	
15.9.	Wil/SG	Unternehmertreffen	www.netzwerk-stgallen.ch	
21.9.	Bern	SKV-Seminar: Warum sich eine frühzeitige Vermögens- und Steuerplanung lohnt	www.vpz.ch	
22.9.	Luzern	Unternehmertreffen	www.netzwerk-luzern.ch	
27.9.	Zürich	Korea Day 2016	www.kotra.ch	
Oktobe	r 20 16			
1.9.	Winterthur	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zuerich.ch	
18.10.	Muttenz	SKV-Seminar: Finanziell gut vorbereitet in die Pension	www.vpz.ch	
20.10.	Wettingen	Unternehmertreffen	www.netzwerk-ag.ch	

Anzeigen

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nächste Ausgabe:

6. September 2016

Redaktions- und Anzeigeschluss: 23. August 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

Verkau

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

Redaktions-/Anzeigenschluss

Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin Abonnementsverwaltung: Alexandra Rupp abo@kmuverband.ch

Produktion

monica.huwiler@kmuverband.ch Monica Huwiler, 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

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, Seiten 8, 9, 15, 30 Monica Huwiler Seiten 10 Jean-Luc Grossmann, Seite 17 Fotolia, Seite 44 Christine Blaser

werbeverteilung.ch

lokal, regional, national

Wir verteilen Ihre Flyer, Prospekte und Kataloge.

Verlangen Sie Ihre Offerte!

Fon **032 343 30 30**

Mail info@werbeverteilung.ch

pensionskasse pro

managed by Tellco

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





DER BESTE, UM ZIELE ZU ERREICHEN.

ALS FÄHIGER UNTERNEHMER KÖNNEN SIE SICH AUF DEN TALENTO VERLASSEN.

DER TALENTO GLÄNZT SOWOHL ALS PERSONENFAHRZEUG MIT BIS ZU 9 SITZPLÄTZEN ALS AUCH ALS TRANSPORTER MIT BIS ZU 1200 KG NUTZLAST* DURCH SEINE VIELSEITIGKEIT. BESONDER-HEITEN: • «CARGOPLUS» UNTER DEM BEIFAHRERSITZ ZUR BEFÖRDERUNG VON OBJEKTEN MIT BIS ZU 4,15 M LÄNGE • INTEGRIERTE PARKSENSOREN HINTEN • RÜCKFAHRKAMERA. UND NATÜRLICH VIELES MEHR. MIT DIESEM FAHRZEUG WIRD ALLES, WAS SIE ANPACKEN, ZUM ERFOLG.

*WERTE SIND ABHÄNGIG VON DER HOMOLOGATION.

