Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 10 • Oktober 2015 • 9. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband Bezahlbare Krankenkassen Mit voller Energie 5 Unternehmertreffen 7 KMU-Spiegel 2015 8/9 **Finanzierung** Rechtsschutzversicherungen 10 Versicherung Organhaftung 12 Wirtschaft 13 Wirtschaftsvertreter Informatik/Social Media Die elektronische Signatur 15 Hard working, hard playing 17 Kommunikation Service à la Carte 19 Ihr Erfolg 21 **Aus- und Weiterbildung Ihre Partner** 32 Weiterbildungsgutschein 33 Wissen schafft Berufserfolg 35 Gesundheit Die Kraft der Veränderung 37



Der Wirtschaftsaufschwung hat begonnen



Wir schenken Ihnen 100 CHF, wenn Sie bis 31.01.2016 ein Firmenauto bei uns versichern.

Jetzt abschliessen: www.baloisedirect.ch/kmu Code: A38CYZ

«Wer mich versichert, muss mein Geschäft verstehen.»



AXA.ch/kmu



Editorial



Geschätzte Leserinnen, geschätzte Leser

Ein spannender Wahlkampf neigt sich dem Ende und wir alle sind gespannt, wie sich das Parlament nach dem 18. Oktober zusammensetzt.

Von unserer Seite aus bleibt zu hoffen, dass es noch mehr Politiker in den National- bzw. Ständerat schaffen, welche die KMU Betriebe nicht nur im Wahlkampf als Rückgrat der Schweizer Wirtschaft bezeichnen, sondern auch nach ihrer Wahl aktiv für den Arbeitsplatz Schweiz kämpfen und die Rahmenbedingungen für Schweizer Betriebe kontinuierlich verbessern.

Denn der starke Franken bereitet ja nicht nur den exportierenden Firmen Probleme, sondern auch die Konkurrenz aus dem Ausland, der Einkaufstourismus und die stetige Zunahme vom Wareneinkauf über Onlineshops im Ausland zu günstigen Preisen bereitet vielen Firmen Kopfzerbrechen. Ganz zu schweigen vom Sektor Tourismus & Gastronomie. Glaubt man bisher publizierten Studien, so steht jedes 5. Ladengeschäft in der Schweiz vor dem Aus oder muss in der Struktur umgebaut werden.

Bereits gibt es aber auch positive Signale. So hat das KOF bereits ihre Prognosen bezüglich BIP von 0.4 auf 0.9 erhöht und vermeldet, dass der starke Franken die Schweizer Wirtschaft wohl weniger hart getroffen hat als erwartet. Für 2016 erwartet das KOF sogar einen Anstieg des Wachstums auf 1.4%.

Und auch der Jobradar meldet, dass es wieder mehr offene Arbeitstellen gibt, was immer für eine Wirtschaftsverbesserung spricht.

Wir dürfen also gespannt sein, was uns das letzte Quartal 2015 bringt.

Es grüsst Sie freundlich

Roland M. Rupp, Leiter der Geschäftsstelle SKV

Passwort für die Ausgabe 10: Wahlen

Und so können Sie die aktuelle sowie die bisherigen Ausgaben auch online anschauen:

- 1. Gehen Sie auf www.netzwerk-verlag.ch
- 2. Wählen Sie die Rubrik «Aktuelle Ausgabe»
- 3. Wählen Sie die Rubrik «Für Abonnenten»
- 4. Tragen Sie das oben genannte Passwort ein und klicken Sie auf (OK)

Inhaltsverzeichnis

Schweizerischer KMU Verband	
	4–9
Finanzierung	10
	10
Treuhand	11
Versicherung	
	12
Wirtschaft	13
	13
Informatik/Social Media	15–17
Kommunikation	
	19–21
Kolumne aus dem Bundeshaus	
	22–23
Marketing	25
	23
VR Mandate	27–30
Günstiger Einkaufen – Mehrwertpart	ner
	31
Aus- und Weiterbildung	22.25
	32–35
Führungskultur	36
Gesundheit	
desuridifeit	37
Veranstaltungskalender/Impressum	
	38

Anzeigen

2015, das Jahr für das grösste Krankheitskosten-Verhinderungsprogramm der Schweiz

Das ist die Lösung für bezahlbare Krankenkassenprämien!



Josef Rothenfluh, GCS und SKV Präsident

Was heisst bezahlbar? Ein Ziel wäre, «100.– Fr. Krankenkassenprämien pro Monat sind genug». Eine breite Diskussion bringt uns diese Antwort. Es genügt nicht, nur Theorien aufzustellen. Die Krankheitskosten, die wir verursachen, die müssen wir bezahlen. Es braucht in der Politik die klugen Köpfe, die aufzeigen, wie man das Ganze allgemein verträglich für alle umsetzen kann. Heute bezahlen wir 1/3 der Krankheitskosten mit den Krankenkassenprämien, 1/3 über die Steuern und 1/3 aus der eigenen Tasche. Die Tendenz zielt dahin, dass wir bei steigenden Krankenkassenprämien immer mehr aus der eigenen Tasche bezahlen.

Fakt ist, dass wenn wir nichts tun, dann steigen die Krankenkassenprämien weiterhin jedes Jahr um ca. 4% oder mehr. Bald können wir unser System nicht mehr bezahlen.

Als Gegeben dürfen wir davon ausgehen, dass der gläserne Mensch immer gezielter auf dem Vormarsch ist. Unter dem Deckmantel, Kosten zu senken, braucht es das elektronische Patientendossier für jeden Einzelnen. Das Vertrauen in die höchsten technischen Möglichkeiten fordert aber dringend neue Werkzeuge in der Umsetzung. Die heute gemachten Versprechen müssen eingehalten werden können. Hat der Patient tatsächlich das alleinige Recht zu bestimmen, wer Zugang zu meinen persönlichen Daten haben darf? Allfällige Zweifel müssen unbedingt entschärft werden.

Das Rezept heisst, es braucht drei Organisationen, die sich für ihre Mitglieder einsetzen

und sich gegen Ungereimtheiten wehren können. So wie es der TCS, der ACS und der VCS um das Auto tun.

Was der TCS um das Auto macht, das macht der GCS, der Gesundheitsclub Schweiz, um die Gesundheit. Das heisst Vertrauen und Recht schaffen, in allem, was die Gesundheit betrifft. Dann kann selbst der gläserne Mensch keine Angst mehr machen. Geborgenheit schafft da Sicherheit.

Was muss ein möglicher TCS in Form des GCS, im Gesundheitswesen bewirken? Dank möglichst zwei starken Konkurrenten zum GCS heisst das Resultat: noch mehr Qualität.

- 1. Der GCS muss Vertrauen schaffen, da wo im Gesundheitswesen immer wieder Zweifel aufkommen. Dank eines starken Kollektives (viele Mitglieder) muss man auch Recht schaffen. Einer alleine kann bekanntlich nichts ausrichten. Dank vielen Mitgliedern bleibt niemand mit seinen Problemen alleine.
- 2. Mit mittlerweile 9 Kompetenz-Centren schauen wir genauer hin. Jedes Kompetenz-Center belegt im kleinen Modell, wo Kosten verhindert werden könnten. Kontakt in die Kompetenz-Center nur über das GCS Portal sekretariat@gesundheitsclub.ch. Damit kann man in geschütztem Rahmen arbeiten und unbeeinflusst echte Resultate liefern. Wir fordern und fördern das grösste Krankheitskosten-Verhinderungsprogramm.

Das sind die 8 GCS Kompetenz-Center (echte Kostenverhinderungsprogramme)

- a) Das Wohlfühlgewicht
- b) Gesundheitsförderung am Arbeitsplatz
- c) Die Hilfsmittel (sie schaffen Lebensqualität)
- d) Das Burnout
- e) Die Gesundheitskarte (der gläserne Mensch)
- f) Das Rücken Kompetenz-Center
- g) Das Schmerzfrei Kompetenz-Center
- h) Physikalische Behandlungsmethoden

3. Der GCS entwickelt einen eigenen GCS Schutzbrief (gemäss ETI Schutzbrief des TCS) Ist der Schutzbrief gut, dann haben wir sehr schnell nicht nur 1,6 Mio Mitglieder wie der TCS. Zusammenarbeit und Aufbau von passenden Partnern heisst, dass die GCS Mitglieder optimal profitieren. Bereits dabei sind die Krankenkassen Helsana, Visana und in Arbeit die Swica. Diese Krankenkassen belegen mit

der Zusammenarbeit, dass sie mehr können, als nur Arztrechnungen bezahlen. Ganz wichtig ist die Konkurrenz. Wenn jemand nicht zufrieden ist, oder jemandem mein Gesicht nicht passt, dann soll er bei der Konkurrenz mitmachen können.

Wenn uns das Resultat Richtung 100.– Fr. Krankenkassenprämien pro Monat bringt, dann haben wir alles richtig gemacht. Ja, und wer skeptisch bleibt. Der wird auch noch sehr zufrieden sein, wenn die Prämien dann vielleicht noch 200.– Fr. pro Monat ausmachen würde. Wichtig ist, dass der Weg zu einem bezahlbaren Gesundheitswesen stimmt. Es ist ein Weg. Man darf diesen auch kritisieren. Wer einen besseren Weg kennt, bringe diesen auf den Tisch und wir setzen diesen um. Die Politik muss dazu die Türen öffnen.

Nutzen Sie also Ihr Stimmrecht. Wählen Sie bequem per Post oder am 18. Oktober an der Urne die richtigen Politker/innen. Zum Beispiel im Kanton Bern für den Ständerat, auf die jeweils zweite Linie, Josef Rothenfluh. Weil wir uns auf die zweite Linie konzentrieren, bleibt für links bis ganz rechts die erste Linie für Ihren bevorzugten Kandidaten/in.

Recht herzlichen Dank für Ihren Einsatz.

Josef Rothenfluh, GCS und SKV Präsident, Ständeratskandidat Kanton Bern, www.josef-rothenfluh.ch



Gesundheitsclub Schweiz

Postfach 377 2543 Lengnau

543 Lenghau

Tel. 032 652 22 26, www.gesundheitsclub.ch

We Act for Impact – mit voller Energie



Mit kleinen, einfachen Aktionen viel Gutes tun: für die eigene Firma, für das Klima, und nicht zuletzt für sich selbst.

Das ist *We Act for Impact*. Sportlich-spielerisch begeistert die Schweizer Mitmachaktion das ganze Büro für Nachhaltigkeit.

3 Wochen lang trainieren Sie **gute Gewohnheiten und probieren Neues.** Circa 30 Aktionen stehen zur Auswahl: von mehr Bewegung am

Arbeitsplatz über bessere Atemtechniken bis hin zu optimierter Heizung/ Lüftung und nachts abgestellten Geräten.

Mitarbeitende sammeln damit Impact-Punkte auf der WeAct-Online-Plattform. Sie messen sich schweizweit mit anderen Teams aus KMU, Grossunternehmen und Verwaltungen. Es gilt das olympische Prinzip: Es gibt Sieger, doch dabei sein ist alles. In kleinen Schritten erhöht sich die Lebensqualität im Büro: Mehr Teamgeist und Motivation mit geringem Zeitaufwand. Als KMU profitieren Sie vom produktiveren Arbeitsklima und auch weniger Stromkosten.

Lanciert wird die Mitmachaktion vom Social Business WeAct unterstützt vom Bundesamt für Energie und der Avina Stiftung. Seit über 3 Jahren haben die Engagement-Programme von **WeAct etwa 5000 Menschen erreicht.** Axa Winterthur, Kuoni, Losinger Marazzi, Swisscom, IKEA sowie ETH Zürich und EPFL Lausanne haben mitgemacht.



Machen Sie mit bei We Act for Impact. Mehr Lebensqualität, weniger Energieverbrauch, bessere Work-Life-Balance. Die Mitmachaktion findet vom 2.–22. November 2015 statt. Informieren Sie sich näher unter www.weact.ch/w4i – und melden Sie Ihre Firma und Team(s) bis zum 26. Oktober online an. Die Teilnahme für KMU kostet je nach Firmengrösse und Anzahl der Teams zwischen 250–500 Franken. Für SKV Verbandsmitglieder gibt es 10% Rabatt unter dem Stichwort «KMU».



IN VIER SCHRITTEN ZU EINEM ENERGIEBEWUSSTEN ARBEITSALLTAG



Organisation anmelden

ins Haus in dem Sie Ihre
Organisation online anmelden



Kollegen einladen

Bilden Sie ein Team und treten Sie gegen Teams aus der ganzen Deutschschweiz an



Aktionen umsetzen

Integrieren Sie nachhaltige Gewohnheiten in Ihren Alltag und sammeln Sie dabei Punkte



Preise gewinnen

Finden Sie heraus, wie viel CO₂
Sie eingespart haben und

Anzeigen



Industrie, Gewerbe, Dienstleistung. Handel und Verwaltung.



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

• Günstige Preise und Spezial-Konditionen

Sie finden bei uns bewährte Markenartikel aber auch geprüfte Eigenmarken zu absoluten Tiefpreisen. Als **SKV Mitglied** erhalten Sie attraktive Zusatz-Rabatte und Grosskunden-Konditionen.

Gratis Bestellung

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



SKV und Sunrise:

Eine Partnerschaft, die sich auszahlt.

Als Verbandsmitglied profitieren Sie von 10% Rabatt auf die monatlichen Grundgebühren aller Sunrise Freedom Mobilabos. Bestellen Sie Internet, Festnetz und TV (optional) und Sie erhalten zusätzlich 15% Sunrise Vorteil auf die monatlichen Grundgebühren aller Produkte und somit 25% auf Ihre Handy-Grundgebühren.

Ihr Verbandsrabatt am Beispiel des Mobilabos Sunrise Freedom super max:



Lassen Sie sich im Sunrise center in Ihrer Nähe beraten: sunrise.ch/shopfinder



Unternehmertreffen: 15. Oktober, Lenzburg & 29. Oktober, Illnau Bauen Sie Ihr persönliches Netzwerk aus!



Hotel Krone, Lenzburg

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

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

Nutzen auch Sie die Möglichkeit, Ihr persönliches Netzwerk auszubauen, denn wo sonst haben Sie die Gelegenheit, an einem Abend bis zu 100 qualifizierte Kontakte zu machen? Nutzen auch Sie die Möglichkeit, Ihre Firma, Produkte und Dienstleistungen einem breiten Publikum zu präsentieren, aber auch neue Kontakte zu knüpfen und aktives Networking zu betreiben.

Wiederum stehen mehrere Pinnwände zur Verfügung, an welchen auch die Besucher kostenlos ein Firmenportrait sowie ihre Produkte und/oder Dienstleistungen publizieren können.

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



Rössli, Illnau

Nichts ersetzt den persönlichen Kontakt!

Wir blicken auf zahlreiche erfolgreiche Unternehmertreffen zurück, es konnten wieder gute Kontakte geknüpft werden. Das positive Feedback und die ersten Erfolgs-Stories, welche sich aus neuen Kooperationen ergeben haben, freut uns natürlich sehr und beflügelt uns noch mehr, solche Unternehmertreffen durchzuführen.

Es ist schön zu sehen, wie aktiv die KMU sind und wie sie das Networking entdecken. Der persönliche Kontakt bietet einen Grundstein, um ein verlässliches Beziehungsnetz entstehen zu lassen, welche im Business eine starke Bedeutung findet. 13 Unternehmertreffen stehen dieses Jahr auf dem Terminkalender.

Sind Sie auch beim nächsten Unternehmertreffen dabei?

Donnerstag, 15.10.2015, Hotel Krone, Lenzburg Donnerstag, 29.10.2015, Rössli, Illnau

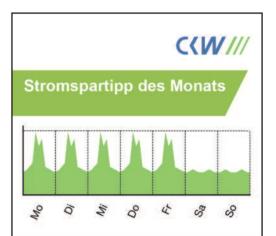
Werden Sie Eventpartner und profitieren Sie von einer starken Präsenz!

Wiederum bieten wir die Möglichkeit, dass Sie als Eventsponsor die vielfältigen Publikationsmöglichkeiten nutzen können. Wir haben ein besonders interessantes Eventpackage für Sie geschnürt. Hier sehen Sie, was wir Eventpartnern bieten können und welchen Nutzen Sie davon haben.

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

Unsere Partner bei den Unternehmertreffen





Leistungsspitzen abfangen

Das Stromnetz ist darauf ausgelegt, dass es zu jeder Zeit unterschiedlich stark belastet werden kann. Deshalb bezahlen Unternehmen mit einem jährlichen Energieverbrauch von mehr als 30'000 kWh neben dem Energiebezug auch die Leistung. Die Leistung entspricht dem Energiebedarf der gleichzeitig betriebenen Geräte und Maschinen. Wir verraten Ihnen praktische Tipps, um Leistungsspitzen zu verringern und Kosten zu sparen.

Gleichzeitiger Betrieb vermeiden

Vermeiden Sie wenn möglich den gleichzeitigen Betrieb leistungsstarker Maschinen und Motoren, um die Leistungsspitzen möglichst tief zu halten.

Lastoptimierungsanlagen einsetzen

Durch den Einsatz von Lastoptimierungsanlagen können einzelne Verbraucher gesteuert werden. Laufen mehrere Verbraucher gleichzeitig, schalten Lastoptimierungsanlagen jene Verbraucher aus, welche in diesem Moment nicht benötigt werden. Dies verringert Leistungsspitzen ebenso.

Leistungsstarke Einsätze bündeln

Wenn eine Leistungsspitze angefallen ist, erledigen Sie weitere leistungsstarke Anwendungen im gleichen Monat. Denn Rechnung gestellt wird lediglich die höchste mittlere Leistung, die während einer Viertelstunde innerhalb eines Monats beansprucht wird - egal wie oft dies aeschieht.

Bei Fragen hilft Ihnen unsere Energieberatung (business@ckw.ch oder 041 249 59 48) gerne weiter.

Mehr Infos zum Stromsparen erhalten Sie unter www.ckw.ch/energieeffizienz.

KMU-Spiegel 2015

Unternehmensnachfolge bei Schweizer Klein- und Mittelunternehmen

Ziel, Zweck und methodisches Vorgehen

Der KMU-Spiegel ist eine Publikation des Instituts für Unternehmensführung (IFU) an der FHS St.Gallen und widmet sich der mehrjährigen Untersuchung von betriebswirtschaftlichen Kernthemen und Zusammenhängen in der Schweizerischen KMU-Landschaft. Unterstützt wird die Studie durch die Praxispartner Helvetia, Raiffeisen (Schweiz), PriceWaterhouseCoopers sowie den Schweizerischen KMU Verband. Neben der generellen Beleuchtung betriebswirtschaftlicher Aspekte wird jährlich auch ein Schwerpunktthema festgelegt. Dieses Jahr fiel die Wahl auf das Thema «Unternehmensnachfolge». Sowohl die generellen Aspekte wie auch das Schwerpunktthema werden jeweils auch aus Perspektive der acht wichtigsten Branchen beleuchtet. Die Wichtigkeit der Branchen misst sich an der Anzahl der Beschäftigten sowie am Anteil an der Wertschöpfung.

Um möglichst repräsentative Aussagen generieren zu können, verfolgt der KMU-Spiegel einen zweistufigen methodischen Ansatz. Zum einen wird mit einer landesweit durchgeführten Online-Umfrage eine quantitative, themenspezifische Datenbasis geschaffen. Diese wird dann in einem zweiten Schritt durch Experteninterviews mit Branchenvertretern interpretiert und validiert.

Nachfolgend werden einige wichtige Aspekte des Schwerpunktthemas «Unternehmensnachfolge» dargelegt.

Unternehmensnachfolge aus Sicht von Übergebern und Übernehmern

Das Thema Unternehmensnachfolge nimmt für Schweizer KMU einen hohen Stellenwert ein. Verschiedene Studien zeigen auf, dass aktuell rund eines von acht KMU in der Schweiz direkt betroffen ist. Dies bedeutet, dass in den nächsten fünf bis zehn Jahren rund 70'000 Schweizer KMU die Herausforderungen einer Nachfolge meistern müssen. Bereits die letztjährige Studie «KMU-Spiegel 2014» identifizierte die ungelöste Nachfolgeregelung als eine der grössten Sorgen der befragten Unternehmen.

Von einer Unternehmensnachfolge sind vor allem zwei Perspektiven von besonderer Bedeutung – und zwar die Sicht der Übergeber und die Sicht der Übernehmer. Deshalb wurden in der aktuellen Studie «KMU-Spiegel 2015» beide Seiten beleuchtet und im Rahmen einer Online-Befragung untersucht. An der Studie nahmen insgesamt 325 KMU teil, bei denen rund ein Drittel der Befragten zur Übernehmer- und zwei Drittel zur Übergeberseite zählen. Darüber hinaus wurden die Ergebnisse mit 50 Experten aus verschiedenen Branchen diskutiert, um das Bild abzurunden und zu ergänzen. Einige Resultate sollen im Folgenden kurz vorgestellt werden.

Nachfolgeziele

Viele der zukünftigen Übergeber eines KMU zählen zur Generation der «Babyboomer», die zu einem grossen Teil am Aufbau des heutigen Wohlstands beteiligt waren. Auf der anderen Seite zählen viele Schweizer Jungunternehmer sowie mögliche Übernehmer eines KMU zur sogenannten «Generation Y». Während für viele Übergeber der langfristige Fortbestand des selbst aufgebauten Unternehmens und die Sicherung der Arbeitsplätze eine zentrale Rolle spielen, zählen für die Vertreter der Generation Y vor allem Punkte wie Selbstständigkeit, Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung. Dennoch ergänzen sich die Ansprüche der Generation Y und die erforderliche Leistungsbereitschaft für die Führung eines Unternehmens viel mehr, als dass sie sich widersprechen. Nachfolgen scheitern in der Regel nicht an der fehlenden Einsatzbereitschaft, sondern vielmehr an der mangelnden Klärung der eigenen Ziele und Erwartungen.

Herausforderungen

Die Ergebnisse der Studie zeigen ausserdem, dass die Übergeber eines KMU oftmals eine starke emotionale Bindung zu dem eigenen Unternehmen aufgebaut haben. Viele Übergeber befürchten daher, nicht rechtzeitig loslassen zu können und sehen diesen Punkt als eine der zentralen Herausforderungen im Rahmen der Unternehmensnachfolge. Auf der anderen Seite erlebten die befragten Übernehmer die hohe Arbeitsbelastung als grosse Herausforderung, so dass oftmals zu wenig Zeit für Familie und Freunde blieb. Interessanterweise sehen beide Seiten – Übergeber und Übernehmer – mögliche Konflikte untereinander eher nicht als Herausforderung.

Personen

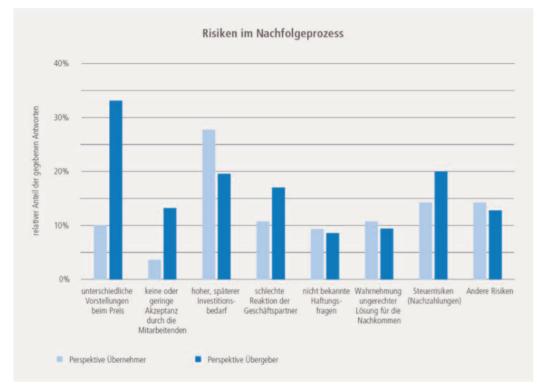
Sowohl die Befragung der Unternehmen als auch die Gespräche mit Branchenvertretern haben deutlich gemacht, dass es für Kinder in Unternehmerfamilien nicht mehr selbstverständlich ist, in die Fussstapfen der Eltern zu treten und das Familienunternehmen zu übernehmen. Viele schlagen bei der Suche nach Selbstverwirklichung einen eigenen Weg ein und finden woanders eine spannende Aufgabe. Als Konsequenz hat die externe Nachfolge stark an Bedeutung gewonnen: Bei den erfolgten Übergaben kommt der Übernehmer bereits in zwei von drei Fällen aus dem externen Personenkreis. Im restlichen Drittel stammt der Übernehmer aus der Familie oder aus dem Unternehmen selbst beispielsweise Mitarbeitende oder Partner. Für viele Unternehmen hat sich die Suche nach einem geeigneten Nachfolger deutlich erschwert, so dass aus Sicht der Übergeber auch die Einstellung des Betriebes ein mögliches Szenario darstellt.

Finanzierung

Zu einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge gehört immer auch die Finanzierung. Die Ergebnisse der Umfrage machen deutlich, dass viele Übernehmer grundsätzlich bereit sind, sich an der Finanzierung der Nachfolge zu beteiligen, um die Übergabe und den Verkauf des Unternehmens zu ermöglichen. In der Praxis geschieht dies oftmals über ein sogenanntes Verkäuferdarlehen, das jedoch in der Regel an gewisse Bedingungen geknüpft ist und dem Übergeber ein Mitspracherecht bei bestimmten Unternehmensentscheidungen einräumt. Vor diesem Hintergrund zeigt die Studie ausserdem auf, dass die befragten Übernehmer nur sehr selten von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht haben. Diese Erkenntnis lässt vermuten, dass der Wunsch nach einer klaren Trennung und Unabhängigkeit vom bisherigen Eigentümer für die Übernehmer eines KMU eine hohe Bedeutung hat.

Risiken

Bei einer Nachfolgeregelung sollte den Risiken eine besondere Bedeutung beigemessen werden, um ein mögliches Scheitern zu verhindern. Die dargestellten Ergebnisse in der folgenden Abbildung zeigen auf, dass rund ein Drittel der befragten Übergeber unterschiedliche Preisvorstellungen auf beiden Seiten als grosse Gefahr wahrnehmen. Interessanterweise spielt dieser Punkt für die Übergeberseite eine viel geringere Rolle. Nur für jeden Zehnten der befragten Übergeber sind unterschiedliche Preisvorstellungen ein Anlass zur Sorge, wohingegen ein hoher zukünftiger Investitionsbedarf als Risiko gesehen wird. Auf



Naturgemäss ergeben sich in den verschiedenen Branchen wesentliche Unterschiede in den betriebswirtschaftlichen Fragestellungen generell sowie bei der Regelung der Nachfolge im Besonderen. Der KMU-Spiegel 2015 widmet sich deshalb in eigenen Kapiteln jeweils einer der acht wichtigsten Branchen der Schweizerischen KMU-Landschaft.

Der ausführliche Bericht in Deutsch, Französisch und Italienisch kann unter folgendem Link kostenlos heruntergeladen werden: www.fhsq.ch/kmu-spiegel

Dr.oec. HSG Marco Gehrig, WP Kompetenzzentrum Finanzmanagement und Controlling



Quelle: IFU-FHS St. Gallen (2015)

der Übernehmerseite hat mehr als ein Viertel grossen Respekt vor späteren Investitionen, dessen Ausmass zum Zeitpunkt der Nachfolge mitunter noch nicht abgeschätzt werden kann.

Fazit und Ausblick

Wie hier aufgezeigt, müssen bei der Regelung der Nachfolge viele verschiedene Aspekte beachtet werden, die zum Teil auch noch gegenseitige Abhängigkeiten aufweisen. Um die Vielzahl der Fragen zu klären, drängt sich eine frühzeitige Auseinandersetzung mit dem Thema auf. Der Unternehmer sollte sich besser zehn als fünf Jahre vor der geplanten Übergabe die ersten zielführenden Gedanken dazu machen.

FHS St.Gallen Hochschule für Angewandte Wissenschaften Institut IFU-FHS

Rosenbergstrasse 59 Postfach 9001 St.Gallen Tel. 071 226 13 99 www.fhsg.ch

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

Die besten Rechtsschutzversicherungen der Schweiz



Es kommt immer wieder vor: Unbescholtene Bürger finden sich plötzlich und unerwartet in einem Rechtsstreit wieder. Die Gründe sind oft vielschichtig: Ein Verkehrsunfall, in dem man verwickelt ist. Eine Auseinandersetzung mit dem Mieter oder Vermieter oder auch ein Streit um die Rechtmässigkeit einer Kündigung, wie sie im Berufsleben immer wieder vorkommt.

Wer Recht hat, der soll auch Recht bekommen. Dafür dass das so ist und dabei die Kosten für Anwalt und Gericht einem nicht über den Kopf wachsen, sorgt die Rechtsschutzversicherung. Diese deckt all jene Leistungen ab, die nötig sind, damit man seine rechtlichen Interessen wahrnehmen und vertreten lassen kann.

Für einen guten Rechtsanwalt ist dann also auf jeden Fall gesorgt. Das alleine gibt einem schon ein viel besseres Gefühl, ist der Rechtsstreit doch schon nervenaufreibend genug.

Welche Rechtsschutzversicherung ist die beste?

Der Markt an Rechtsschutzversicherungen ist nicht einfach zu durchschauen. Es gibt viele Anbieter und häufig unterscheiden sich die Leistungen im Detail. Deshalb sollte man vor dem Abschluss einer Rechtsschutzversicherung auch immer auf das Kleingedruckte schauen oder direkt nachfragen. Nur so kann man sicherstellen, dass vor allem die Rechtsrisiken versichert sind, die am wahrscheinlichsten eintreten könnten.

Vergleicht man aktuell die Rechtsschutzversicherungen in der Schweiz, dann kommt man zu dem Schluss, dass es mit der Dextra eine eher kleine Versicherung ist, die den etablierten Versicherern einen Schritt voraus eilt und das attraktivste Paket schnürt.

Der Dextra Rechtsschutz überzeugt

Der Dextra Rechtsschutz überzeugt damit, dass es keinen Mindeststreitwert, keinen Maximalstreitwert im Arbeitsrecht und auch keinen Selbstbehalt gibt. Versichert sind nicht nur der Ehepartner, Partner und die Kinder, sondern auch alle Personen im Haushalt sowie sogar auswärts wohnhafte Kinder - ganz ohne einen Aufpreis. Die Dextra ist weltweit gültig und wer die Versicherung wieder kündigen will, der kann das mit nur einem Tag Kündigungsfrist tun.

Wie gut die Dextra wirklich ist, zeigte auch ein Ergebnis des «Kassensturz» des SRF. Dort kamen 5,4 Punkte zusammen, damit hängte man die Konkurrenz mit Werten zwischen 4,1 und 4,4 deutlich ab.

Mehr zur Dextra finden Sie auch auf www.fuchsfinanzconsulting.ch/versicherungen

Gute Alternativen

Neben der Dextra heben sich noch weitere Rechtsschutzversicherungen von der breiten Konkurrenz ab. Das trifft vor allem auf die AXA-ARAG zu, die ein kompaktes Paket geschnürt hat. Empfehlenswert sind auch die Tarife DAS Classic bzw. DAS Top. Allerdings sollte man hier darauf achten, welche Risiken versichert sind und welche nicht.

Sie haben noch Fragen zum Rechtsschutz oder wollen Ihren aktuellen Vertrag überprüfen lassen?

Melden Sie sich einfach bei Lorenz Fuchs unter info@fuchsfinanzconsulting.ch oder telefonisch unter 041 820 29 29.



Fuchs Finanz Consulting GmbH

Schiller 31 6440 Brunnen Tel. 041 820 29 29 Mobile 079 433 78 74 www.fuchsfinanzconsulting.ch

Anzeigen



Mehrwertsteuer: Die fünf grössten Tücken der Saldosteuersatzmethode (Teil 1)



Die Anwendung der Saldosteuersatzmethode vereinfacht den Mehrwertsteuerpflichtigen die administrativen Arbeiten wesentlich. Diese Abrechnungsmethode birgt aber auch Gefahren für die Steuerpflichtigen und kann zu zusätzlichen Steuerbelastungen führen. In dieser und der nächsten Ausgabe werden die fünf grössten Tücken dieser Abrechnungsmethode aufgezeigt, welche für die meisten KMU relevant sein können:

1. Bezugssteuer

Steuerpflichtige Leistungsbezüger müssen Dienstleistungen, welche sie von Unternehmen mit Sitz im Ausland bezogen haben, deklarieren, wenn der Ort der Leistungserbringung (Nutzung) in der Schweiz liegt (z.B. Dienstleistungen aus dem Internet wie Google AdWords, Softwaredownloads u.a.). Diese Regelung gilt für alle Steuerpflichtigen, unabhängig davon, mit welcher Methode abgerechnet wird. Bei Anwendung der effektiven Abrechnungsmethode wird auf dem Wert der Dienstleistungsbezüge aus dem Ausland die Bezugssteuer abgerechnet und gleichzeitig als Vorsteuer wieder geltend gemacht. In den häufigsten Fällen resultiert also keine zusätzliche Steuerbelastung. Steuerpflichtige, welche die Saldosteuersatzmethode anwenden, müssen die Bezugssteuer ebenfalls abrechnen. Sie können jedoch die Vorsteuer nicht geltend machen, da diese pauschal abgegolten wird. Folglich führen Dienstleistungsbezüge von Unternehmen mit Sitz im Ausland bei Anwendung der Saldosteuersatzmethode in jedem Fall zu einer definitiven Steuerbelastung, mit entsprechendem Liquiditätsabfluss.

2. Schadenersatz

Versicherungen bezahlen Schadenersatzleistungen den mehrwertsteuerpflichtigen Versicherten in der Regel ohne die in Rechnung gestellte Mehrwertsteuer. Sie gehen davon aus, dass diese Versicherten die Vorsteuer direkt in ihrer MWST-Abrechnung geltend machen können und nehmen in den wenigsten Fällen auf die Abrechnungsmethode Rücksicht. Deshalb führen Schadenersatzleistungen bei Anwendung der Saldosteuersatzmethode zu einer Mehrwertsteuerbelastung, da mit dem Saldosteuersatz die Vorsteuer pauschal abgegolten wird.

3. Investitionen

Die Saldosteuersatzmethode ist nicht geeignet, wenn Steuerpflichtige grosse Investitionen tätigen wollen, da keine Vorsteuern geltend gemacht werden können. Daher empfiehlt es sich, rechtzeitig die Abrechnungsmethode zu wechseln. Die Saldosteuersatzmethode muss mindestens ein Jahr angewendet werden, bevor ein Wechsel zur effektiven Abrechnungsmethode möglich ist. Letztere muss dann drei Jahre angewendet werden. Der Wechsel ist der ESTV bis spätestens 60 Tage nach Beginn der Steuerperiode schriftlich mitzuteilen. Danach ist ein rückwirkender Wechsel nicht mehr möglich.

Ein Unternehmen, das mit der Saldosteuersatzmethode abrechnet, hat später keine Möglichkeit, den Vorsteuerabzug auf seinen vorsteuerbelasteten Investitionen nachzuholen (sogenannte Einlageentsteuerung), weil die Vorsteuer mit Anwendung der Saldosteuersatzmethode als definitiv abgerechnet gilt.

In der nächsten Ausgabe zeigen wir Ihnen zwei weitere Tücken der Saldosteuersatzmethode.

Marco Thomi (MAS FH in MWST) leitet den Bereich Treuhand bei der ATIBA ^{AG} in Ittigen. Als ausgewiesener Mehrwertsteuerspezialist ist er Ihr Ansprechpartner in Mehrwertsteuersachen sowie in Buchführungs- und Treuhandbelangen. marco.thomi@atiba-ag.ch

ATIBA AG

Untere Zollgasse 136, 3063 Ittigen Tel. 031 921 91 91, www.atiba-ag.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



Organhaftung / Aktienrechtliche Verantwortlichkeit

Mitglieder des Verwaltungsrates sowie sämtliche mit der Geschäftsführung oder der Revision befassten Personen können für einen Schaden, den sie durch Verletzung ihrer Pflichten verursachen, persönlich haftbar gemacht werden.

Persönliche Verantwortlichkeit

Das OR regelt in Art. 752 ff. die persönliche Verantwortlichkeit bestimmter Personen(kreise) für der Gesellschaft, Aktionären und – im Konkurs – den Gläubigern durch Verletzung ihrer Pflichten verursachte Schäden:

- Emissionshaftung (Art. 752 OR)
- Gründerhaftung (Art. 753 OR)
- · Organhaftung (Art. 754 OR)
- Revisionshaftung (Art. 755 OR)

Anwendbarkeit

Die im Aktienrecht umschriebene persönliche Verantwortlichkeit gilt insbesondere für Organpersonen von:

Aktiengesellschaften (Art. 752 ff. OR)

Anzeigen



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

Bestellen Sie Ihre Offerten schnell und effizient bei:

SKV Partner / UBV Lanz AG

Claudio Hitz, c.hitz@ubv.ch Tel: 044 396 85 14

UBV Lanz AG

Alte Landstr. 128, 8702 Zollikon www.kmuverband.ch/ubv-lanz.html

- GmbH's (Art. 827 OR)
- · Genossenschaften (Art. 916 ff. OR)

Eine ähnliche Verantwortlichkeit trifft Organe

- · Vereine (Art. 55 Abs. 3 ZGB)
- Stiftungen

Organe nach Aktienrecht

Mit der Organstellung ist jeweils auch eine persönliche Haftung verbunden. Die persönliche Haftung des Verwaltungsrats und der obersten Geschäftsleitung einer Aktiengesellschaft ergibt sich insbesondere aus Art. 754 OR. Sie betrifft sowohl formelle als auch faktische Organe:

- Formelle Organe sind alle Personen, die formell bestimmt oder gewählt und im HR eingetragen sind, also VR-Mitglieder und Mitglieder der Geschäfts-/Konzernleitung und Direktion.
- Faktische (de-facto- oder materielle) Organe sind Personen, die tatsächlich Organfunktionen erfüllen ohne formell bestellt zu sein. Nicht immer ganz einfach ist dabei in der Praxis die Abgrenzung zu Arbeitnehmern oder zu Beauftragten, die nicht nach Aktienrecht haften. Faktische Organe sind nach Rechtssprechung Personen, die die Geschäftsführung besorgen und die Willensbildung der Gesellschaft massgeblich beeinflussen. Dazu können im Einzelfall u.a. folgende Personen gehören:
- Mitarbeiter der Gesellschaft (z.B. Prokuristen)
- Ein Hauptaktionär, der nicht im VR vertreten ist
- Externe Berater, sofern sie für die Geschäftsführung mitverantwortlich zeichnen, Weisungen erteilen oder an Entscheidungen aktiv mitwirken.

Haftungsvoraussetzungen

Eine Haftung der betreffenden Person/en besteht nur, wenn die

- Pflichtverletzung
- · schuldhaft geschehen ist und
- · adäquat kausal
- zu einem Schaden

geführt hat. Soweit Art. 752 ff. OR keine abweichenden Vorschriften aufstellen, sind die Regeln des allgemeinen Haftpflichtrechts anwendbar.

Pflichtverletzung:

Missachten Organe gesetzliche oder in den Statuten der Gesellschaft festgelegte Verhaltensvorschriften, handeln sie pflicht- und rechtswidrig. Die für den VR und die Geschäftsleitung wichtigsten Pflichten sind:

- Aufgaben, die der Verwaltungsrat gemäss Art. 716 a OR nicht auf andere übertragen kann
- Sorgfaltspflicht
- Treuepflicht
- Gleichbehandlung aller Aktionäre (Art. 717 OR)

Verschulden:

Der Verwaltungsrat und die Mitglieder der Geschäfts-/Konzernleitung haben nur dann eine persönliche Haftung zu vergegenwärtigen, wenn sie schuldhaft gehandelt haben, wobei eine leichte Fahrlässigkeit bereits genügt. Die Rechtsprechung richtet sich dabei an einem objektivierten Verschuldensmassstab, d.h. das Verschulden wird danach bemessen, wie sich eine vernünftige und korrekte Person unter den gegebenen Umständen verhalten hätte.

Kausalität:

Die schuldhafte Pflichtverletzung muss die Ursache für den nachgewiesenen Schaden sein.

Schaden:

Es muss durch eine Handlung oder Unterlassung eines/mehrerer Organ/e einer anderen Person ein Vermögensnachteil entstanden sein.

Mögliche Anspruchsberechtigte

Organhaftpflicht-Ansprüche erheben können u.a.:

- Die Gesellschaft
- Aktionäre
- Gesellschaftsgläubiger (nur im Konkurs)
- Angestellte (z.B. wegen ungerechtfertigter Kündigung, sexueller Belästigung usw.)

Fazit: Es lohnt sich in jedem Fall, wenn Sie die Organhaftpflicht-Thematik mit Ihrem Versicherungsverantwortlichen aufnehmen und besprechen. Unter Umständen kann die Prüfung einer Organhaftpflicht-Versicherung angezeigt sein.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Adrian Schwab, Mitglied des Kaders Eidg. Dipl. Versicherungsfachmann a.schwab@ubv.ch

UBV Lanz AG

Alte Landstrasse 128 8702 Zollikon Tel. 044 396 85 55, www.ubv.ch

Gewerkschafter als Wirtschaftsvertreter?



Dr. Manfred Küng

Das periodisch erscheinende Heft «Bilanz» hat im August 2015 ein Rating veröffentlicht, in dem der Gewerkschaftsfunktionär Philipp Hadorn (SP SO) für wirtschaftsfreundlicher als der Präsident des Schweizerischen Gewerbeverbandes Jean-François Rime (SVP) gehalten wird. Wir haben uns gefragt, was da in der Redaktion der «Bilanz» wohl abgegangen ist und haben auch prompt einen Erklärungsversuch gefunden.



Schuld ist wahrscheinlich Winzers Weinsuppe. Damit werden u.a. Solothurner Weine vermarktet (Bezugsquellen: www.iuni.ch). In der originellen Geschenkpackung ist eine ganze Flasche Wein enthalten. Laut Rezept (auf der Rückseite in vier Sprachen) wird für die Weinsuppe bloss ein Deziliter Wein benötigt und es wird empfohlen, den Rest zu trinken. Ein übermässiger Suppenkonsum kann offenbar die Qualität eines Ratings beeinflussen. Man kann das mit einem Schulterzucken zur Kenntnis nehmen und zu den Tagesgeschäften übergehen. Oder man kann etwas zurückblicken und dann nach vorne denken.

Blick zurück: Die 1:12-Initiative der Jungsozialisten wollte eine Lohnobergrenze einführen. Von unseren vielen kleinen und mittleren Unternehmen wäre von dieser Lohnobergrenzen-Beschränkung kaum jemand persönlich betroffen gewesen. Weil sich die Schweizerische Volkspartei als Wirtschaftspartei versteht, haben die vielen Ortsparteien diese wirtschaftsschädliche Initiative bekämpft und sie wurde in der Abstimmung gebodigt. Das war erfolgreiche, weil parteiübergreifende Wirtschaftspolitik.

Blick nach vorne: Es sind weitere Abstimmungen auf dem Kalender markiert, bei denen es darum geht, das Stimmvolk von einem wirtschaftsfreundlichen Abstimmungsverhalten zu überzeugen. Mit Gewerkschaftsfunktionär Philipp Hadorn oder ganzseitigen Zeitungsinseraten wird das erfahrungsgemäss nicht zu machen sein. Es wird für eine erfolgreiche Wirtschaftspolitik an der Urne wieder die vielen hundert Helfer brauchen, die mit ihren Standaktionen die Nähe zu den Stimmbürgern finden und die richtigen Argumente platzieren. Eine dieser Vorlagen wird die Unternehmenssteuerreform III sein und von unseren

vielen kleinen und mittleren Unternehmen werden wieder die wenigsten von einer «IP-Box» steuerlich profitieren können. Und dennoch möchte die Wirtschaft diese Abstimmung gewinnen können. Nun, wenn die SVP keine Wirtschaftspartei mehr sein soll, wer macht dann die Standaktionen in den Dörfern und in den Kantonen? Wer holt die Stimmenden auf Armlänge ab?

Wenn sich Journalisten der «Bilanz» mit ulkigen Ratings über die SVP lustig machen und wenn Wirtschaftsführer die SVP ausgrenzen wollen, dann ist das ein Spiel mit dem Feuer. Es kann dazu führen, dass die Parteibasis irgendwann nicht mehr für die Anliegen der Wirtschaft einspannen lässt. Erfolgreich lässt sich Wirtschaftspolitik nur parteiübergreifend und mit einem geschlossenen Auftritt machen. Und vor allem wird das nicht ohne die SVP und ihre Ortsparteien gelingen. Wer ernsthaft eine nachhaltige Wirtschaftspolitik betreiben will, sollte die gemeinsamen Interessen suchen und zielgerichtet über die Parteigrenzen hinweg verfolgen. Nur so lassen sich die Interessen von Gewerbe und Wirtschaft langfristig wahren

> Dr. Manfred Küng Weinbauer und Rechtsanwalt kuenglaw.ch / iuni.ch

Manfred Küng ist Kantonsrat und Gemeindepräsident von Kriegstetten. Er kandidiert bei den Nationalratswahlen vom 18.10.2015 im Kanton Solothurn auf Liste 3 Platz 5.

Anzeigen



GUTSCHEIN im Wert von CHF 1'500.– Honorarpauschale als SKV Mitglied



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

 \overline{VPZ} www.hoechst-persoenich.ch

VPZ | Vermögens Planungs Zentrum AG

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

pensionskasse pro

managed by Tellco

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



Die elektronische Signatur als Managed Service ist die ideale Lösung für die KMU



Erste Schweizer Cloud-Signatur All-in Signing Service für persönliche
On Demand Signaturen und juristische
Massensignaturen



Vertraulichkeit und Sicherheit Swiss Managed Service mit Betrieb un

Swiss Managed Service mit Betrieb und Datenhaltung innerhalb der Schweiz.



Verfügbarkeit und Performance

Betriebsbereit an 7 x 24 Std mit einer Performance von mehreren Tausend Transaktionen pro Stunde



Langzeit-Signaturen

AIS erzeugt LTV-fähige fortgeschrittene und qualifizierte Signaturen und Zeitstempel (PAdES, CAdES)



Problemlose Integration

Software kann über Standardschnittstellen in vorhandene Prozesse/Systeme integriert und angepasst werden



Geringe Einstiegs- u. Betriebskosten

Einsteigerpaket mit 6000 Signaturen und qualifiziertem Zeitstempel, inkl. EIDI-V Zertifikat und Signatursoftware SignLive! für jährlich CHF 2'500.00; Installation über Fernwartung einmalig CHF 750.00

Massensignatur für die elektronische Rechnungsstellung

Die Hauptvorteile der elektronischen Rechnungsstellung sind schnellere Zahlungsabwicklung, gesteigerte Effizienz und geringere Transaktions- und Prozesskosten. Auch deshalb setzen kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) zunehmend auf den elektronischen Rechnungsaustausch.

Allerdings verlangt der Gesetzgeber, dass die elektronische Rechnung zwingend elektronisch signiert ist.

Wer selbst signieren möchte, sollte berücksichtigen, dass die Anforderungen an die Sicherheit, die Implementierung und den Betrieb einer solchen Signaturinfrastruktur hoch sind.

Als einer der führenden Hersteller von zertifizierter Signatursoftware, bieten wir seit kurzem für Geschäftskunden den All-in Signing Service (AIS) der Swisscom als neue Option im Sign Live! CC Signaturserver an. Damit lassen sich elektronische Rechnungen gemäss der Verordnung des Eidgenössischen Finanzdepartements über elektronische Daten und Informationen (EIDI-V) sowie der Schweizer Geschäftsbücherverordnung (GeBüV) rechtsgültig elektronisch signieren.

Das erforderliche Organisationszertifikat (EIDI-V) des Geschäftskunden wird durch die Swisscom generiert und permanent auf einem Hardware Security Modul (HSM) im KPMG-auditierten Rechenzentrum der Swisscom verwahrt.

Die Authentisierung des Sign Live! CC Signaturserver mit dem All-in Signing Service und der Austausch der Daten erfolgt über eine sichere Verbindung (TLS), geschützt durch je ein Client- und Serverzertifikat.

Für den Signaturvorgang wird ausschliesslich der Hash-Wert (Fingerabdruck) des Rechnungsdokuments an den All-in Signing Service übergeben. Die effektiv lesbaren Dateien und Dokumente verlassen die Systemumgebung des Geschäftskunden nicht

Sie interessieren sich für diese Lösung und möchten weitergehende Informationen anfordern? Senden Sie Ihre Anfrage einfach an: office@signing-solution.ch

CABAReT Solutions AG

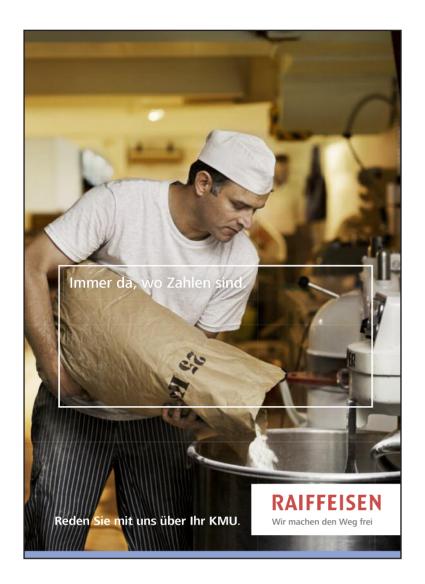
Rankackerweg 26 • 4133 Pratteln • Tel. 061 821 56 81 • Hotline 0840 000 342 • www.cabaret-solutions.com



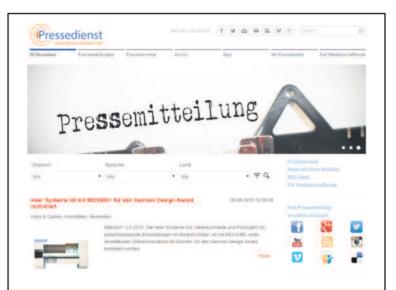
Hinweis: Eidg.Steuerverwaltung / MWSt (Zitat Geschäftsverkehr EGV)

Ungeachtet des neuen Grundsatzes der Beweismittelfreiheit sind elektronische Rechnungen weiterhin digital zu signieren. Elektronische Daten lassen sich grundsätzlich spurenlos verändern. Sie eignen sich deshalb nicht zum eindeutigen Beweis. **Den besten Schutz vor nicht feststellbaren Veränderungen bietet die digitale Signatur.**

Der Grundsatz der Beweismittelfreiheit sollte Sie nicht davon abhalten, dafür zu sorgen, dass Ihre Rechnungen als Beweis geeignet sind. Dies nicht nur mit Blick auf die Mehrwertsteuer. Die handelsrechtlichen Buchführungs- und Aufbewahrungsvorschriften verlangen, dass Geschäftsbücher und Belege nicht geändert werden können, ohne dass sich dies feststellen lässt. Für die MWST gilt, dass die Folgen der Beweislosigkeit diejenige Person trägt, die nach dem Gesetz den Beweis zu erbringen hat.







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://pressedienst.wm-pool.com





Specialization

Calibration

Visualization

Economization

Automation

Hard working, hard playing



Neulich in einem Unfallbericht. Ein erfolgsgetriebener Unternehmer kann nicht warten, bis das Wetter besser wird, um zu seiner Privatpilotenprüfung zu fliegen. Der Prüfer hat ihm noch gesagt, er soll warten, bis es aufklart, aber unser Held hat keine Geduld und hebt ab, obwohl die Wolkendecke nur 150 m hoch ist. 3 Kilometer vom Pistenende zerlegt er sich und das Flugzeug in seine Einzelteile. Sein Fluglehrer hat ihn oft auf seine Ungeduld angesprochen und die relativ hohe Anzahl Flugstunden, die er brauchte, um zur Prüfung zugelassen zu werden, hätten ihm einen Hinweis geben sollen, dass er nicht der nächste Charles Lindberg ist.

Eine Parallele zu gescheiterten IT-Projekten? Immer wieder sind die Gründe nur allzu menschlich. Ein 20-Personen Startup gibt eine siebenstellige Summe für ein ERP-System aus, nur weil der Chef glaubt, er braucht das. Der Laden ging dann pleite. Unter immensen Kosten wird ein funktionierendes Mailsystem gegen ein anderes funktionierendes Mailsys-

Business einfach gemacht

tem ausgetauscht, nur weil das Erste wegen mangelnder Schulung nicht verstanden wird. Zu viele Projekte starten mit der Implementation statt der Analyse.

Eine gute Flugvorbereitung rettet Leben. Eine gute Analyse das IT-Projekt. Nehmen Sie sich Zeit und lassen Sie sich von Verzögerungen nicht verrückt machen. Gute Piloten haben immer Gepäck für ein bis zwei Übernachtungen (oder Überlebensgepäck, je nach Gegend) dabei und freuen sich gar auf eine Gelegenheit, wegen schlechten Wetters einen neuen Ort kennen zu lernen. Wenn das Projekt stockt, lassen Sie sich nicht zu Schnellschüssen hinreissen. Manchmal funktioniert's, oft geht das in die Hose. Holen Sie sich erst mal einen Kaffee oder Tee und dann suchen Sie mit allen Beteiligten nach stabilen Lösungen. Die Zeit, die jetzt investiert wird, ist sicher billiger als das Geflicke und Gebastle, das unweigerlich den Hoppla-Hopp-Lösungen folgt. Geduld ist eine Tugend, keine Schwäche.

Bei 80–90% aller Flugunfälle ist der Mensch schuld. Viele hätten mit bei der Flugvorbereitung verhindert werden können. Dasselbe gilt für Projekte.

Und der braungebrannte Erfolgstyp mag sich auf dem Prospekt gut machen, aber manchmal braucht es einfach den blassen, methodischen Buchhaltertypen, um vorwärts zu kommen.

Christian Tillmanns, info@informica.ch

informica gmbh Greutensberg 9 9514 Wuppenau www.informica.ch



Kolumne

Autsch

Mal in eigener Sache. Unglücklicherweise grassiert die für mich schmerzhafte Untugend des kräftigen Händedrucks. Oft wenn ich einem Mann mit normal grossen Händen die Hand gebe, kriege ich sie kaputt zurück, denn ich habe relativ kleine Hände. Ich kann gar nicht die andere Hand umfassen, um Gegendruck aufzubauen. Manche fassen erst sanft die Hand, um dann nach dem Bruchteil einer Sekunde den Schraubstock zu zu drehen.

Für mich zeugt dieses alberne Gehabe nicht von Männlichkeit, sonder von mangelndem Einfühlungsvermögen. Da staunt wahrscheinlich Mancher, dass dieses zutiefst masculine Ritual nicht zum gewünschten positiven Eindruck führt, sondern mein Verlangen nach Daumenschrauben auslöst. Und dann richtig zudrehen. Männer mit sehr grossen Händen scheinen diese Unart nicht zu haben. Es sind die im Mittelfeld, die mich zur Weissglut treiben.

Interessanterweise werden die Hände von Frauen nie zermalmt. Dafür bekommt man von Frauen oft nur die vorderen zwei Fingerglieder und dann fühlen die sich noch an wie kalte, tote Fische. Das ist auch nicht gerade vertrauensbildend.

Mein Tipp, geben Sie die Hand so, dass sich der Andere weder vor Schmerzen, noch vor Ekel windet. Wir kommen dann viel besser miteinander aus.

Christian Tillmanns

Anzeigen





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



FACHMESSE FÜR SICHERH

NOVEMBER 201



SICHERHEIT2015

EXHIBIT & MORE

































Kommunikation Ausgabe 10 · Oktober 2015 19

Aussergewöhnlicher Service à la Carte: EOTEC an der SICHERHEIT 2015



Lösungen à la Carte und ein aussergewöhnlicher Service, dazu eine neue Währung und etliche Glücksmomente – das ist EOTEC an der SICHERHEIT 2015.

An der SICHERHEIT 2015 (10. bis 13. November 2015 in Zürich) überrascht EOTEC die Besucher am Stand 162 in Halle 3 in vielerlei Hinsichten.

Gemeinsam mit dem Partner GEUTEBRÜCK präsentiert EOTEC unter anderem die neue Generation an sehr leistungsstarken G-Scope Videoserver, aber auch viele weitere innovative Lösungen für unterschiedliche Branchen und Anforderungen. Beispielsweise für Finanzunternehmen und Versicherungen, für Parkhäuser, staatliche und öffentliche Einrichtungen und Plätze, für Industrie und Energie, für den Transport-Verkehr, die Logistik oder den Detailhandel.

Eine echte Neuheit sind die E-Coins. Mit diesen belohnt EOTEC künftig die Aktivitäten ihrer Kunden. Wer fleissig E-Coins sammelt, kann sich aussergewöhnliche Lifestyle-Produkte sichern und diese mit E-Coins bezahlen. Details dazu gibt es ab 1. November 2015 auf der EOTEC-Homepage oder am Messestand an der SICHERHEIT 2015. Dort können die Besucher an einem Black-Jack-Tisch ihre ersten

Coins mit etwas Glück auch gleich vermehren. EOTEC achtet stets darauf, einen ganz speziellen Service bieten zu können. Davon kann man sich am Stand 162 in Halle 3 selber überzeugen: Die Besucher dürfen sich von einem aussergewöhnlichen Service zum Anfassen und Geniessen verwöhnen lassen. Denn schliesslich steht bei EOTEC trotz der hoch entwickelten Technik seit nun 30 Jahren immer der Mensch im Vordergrund. Deshalb arbeiten die EOTEC-Fachspezialisten aus den Bereichen Video-Sicherheit, Kommunikationssysteme, Medientechnik und IT-Media auch stets lösungsorientiert und helfen ihren Kunden, massgeschneiderte Angebote für deren individuelle Bedürfnisse zu finden.

EOTEC AG

Hardstrasse 21, 4132 Muttenz Tel. 061 467 90 90, www.eotec.ch

Anzeigen

ERFOLG



www.premiumlifestyleclub.com



Exclusive Premium Reisen

Jetzt VIP Club Family oder Business Mitglied werden und € 1.000,- bzw. € 5.000,- Bonusgutschrift sichern! Machen Sie Ihren Traumurlaub wahr!

VIP Reiseclub mit über 22.000 Mitgliedern in Österreich. Neu auch in der Schweiz!



Die Bonusgutschrift kann nur bei Beantragung eines Premium Lifestyle VIP Clubkonto gutgeschrieben werden. Einlösung nur auf angebotene VIP Club Bonusreisen keine Ablöse in Bar, nicht übertragbar. Gültig 1 Jahr ab Übergabe.

Ihr Erfolg



Aleksandra Góes lic.iur., Juristin, eduQua zertifizierter Business und Life Coach, Dozentin für Recht und Selbstmanagement, Expertin für Business Coaching, Corporate Culture & Vertragsrecht, www.goes-coaching.ch

Wie Ihr beruflicher Erfolg aussehen sollte, das wissen nur Sie. Nehmen Sie sich die Zeit und beginnen Sie heute mit dem Gestalten Ihrer persönlichen Erfolgsstrategie.

Wie wäre es, wenn Sie genau den Beruf ausüben würden, welchen Sie sich wünschen? Sollte das der Fall sein, dann freue ich mich für Sie. Oft fängt die Schwierigkeit jedoch gerade hier an. Was kann ich richtig gut, was macht mir Spass und wie erreiche ich meine Ziele?

Lassen Sie uns ein paar praktische Tipps anschauen, wie Ihr Erfolgsrezept gestaltet werden kann.

Ich bin einzigartig

So schön diese Einzigartigkeit sein mag, so schwierig sind die ersten Schritte auf dem Weg zum eigenen beruflichen Erfolg. Nehmen Sie sich Zeit, um herauszufinden, was Sie ausmacht. Grundsätzlich geht es darum, viele Fragen zu beantworten und so ein eigenes Profil zu erstellen. Was sagen Freunde, Mitarbeiter und Kunden über Sie? Welche Aufgaben erledigen Sie am liebsten? Wie verbringen Sie Ihre Freizeit?

Wir Menschen beschäftigen uns häufig nicht gerne mit uns selbst. Das kostet Zeit, Kraft und kann unangenehm sein. Warten Sie jedoch nicht so lange, bis ein grosser Leidensdruck entsteht. Sie entscheiden, was Sie motiviert, jeden Tag zufrieden aufzuwachen und ob es

sich lohnt, an der Verwirklichung Ihrer Ziele zu arbeiten. Starten Sie heute und erstellen Sie zu Hause ein eigenes Kompetenzprofil. Hier stellt sich die Frage, was Sie fachlich und in Ihrem Alltag gelernt haben, was Sie persönlich ausmacht, wie Sie führen oder geführt werden können, wie schnell Sie Neues lernen und anwenden können. Notieren Sie sich Ihre Antworten

Beim Erstellen des Kompetenzprofils entdecken meine Coaching-Kunden unglaublich viele Fähigkeiten, welche sie im stressigen Alltag nie wahrgenommen haben. Sie stehen auf, erledigen ihre Arbeit und gehen wieder nach Hause, um am nächsten Tag den Wecker um die gleiche Zeit zu stellen. Das Murmeltier lässt täglich grüssen und irgendwann kommt dann der Schock und die Frage: War das wirklich alles? Ein regelmässiger Check-up des Karriereweges lohnt sich deshalb auf alle Fälle.

Wohin die Reise geht

Ohne eine Vorstellung in welche Richtung loszufahren ist, ist es schwierig, eine Reise zu beginnen. Ist das Ziel ein Grossraumbüro, ist es im Ausland, findet es mit Menschen oder vor dem Computer statt, ist der Beschäftigungsgrad sehr hoch oder bleibt viel Freizeit? Jeder von uns hat andere Vorstellungen vom Erfolg, und das macht die Reise spannend.

Alle haben wir bereits die Erfahrung gemacht, dass Pläne nicht immer realisiert werden können. Ob wir das geplante Ziel erreichen oder nicht, die Grundlage jeder Veränderung ist, das gewünschte Ziel klar vor Augen zu haben. Verstehen Sie mich nicht falsch, sollten Sie jetzt zufrieden sein, dann ist das ein grosses Geschenk. Für alle anderen heisst es, entweder etwas an der momentanen Situation zu ändern, oder das Glück im aktuellen Leben zu sehen und das Recht auf ständige Unzufriedenheit zu verlieren.

Nehmen Sie sich Zeit und träumen Sie von Ihrer beruflichen Zukunft. Wo sind Sie? Wer ist in Ihrer Nähe? Womit beschäftigen Sie sich? Leben Sie in der Schweiz oder im Ausland? Sind Sie angestellt oder selbstständig? Sehen Sie alles vor Ihrem geistigen Auge. Oft braucht es einige Versuche, bis wir Bilder sehen. Notieren Sie sich, was Sie sehen, was Sie fühlen und wieso Sie dieses Ziel erreichen möchten. Diese Notizen sind Ihr Antreiber, nach vorne zu gehen.

Zur Planung der Reiseabschnitte

So gerne wir es auch hätten, über Nacht realisieren sich unsere Träume nicht. Fragen gibt es genug. Wie können wir aber unseren gewünschten beruflichen Weg planen? Haben Sie Schritt eins und zwei bereits gemacht, so können Sie als Erstes schauen, ob Ihre Kompetenzen mit dem Reiseziel übereinstimmen. Was fehlt Ihnen noch, um das Ziel gesund und erfolgreich erreichen zu können? Auch hier nützt es, die Gedanken zu notieren. Kennen Sie jemanden, der dort angekommen ist, wohin Sie möchten? Dann schauen Sie genauer hin. In einem solchen Werdegang können Sie Hinweise finden, welche vielleicht auch zu Ihnen und Ihrem Weg passen.

Zeichnen Sie auf einem Blatt eine Linie von links nach rechts. Links steht heute und ganz rechts das Ziel. An welchem Datum haben Sie das Ziel erreicht? Bitte eintragen. Wie sieht Ihr beruflicher Erfolg genau aus? Was war der Auslöser, dass Sie etwas verändert haben? Wo sind Sie? Wie sind Sie dahin gekommen? Was waren die ersten Schritte, welche Sie zur Realisierung Ihrer Vision gemacht haben? Wer hat Sie unterstützt? Wer inspiriert? Wo gab es Schwierigkeiten und Stolpersteine? Wie haben Sie diese gelöst? Welche Persönlichkeitsmerkmale haben Sie ans Ziel gebracht? Was hat Sie gehindert? Kennzeichnen Sie alle diese Punkte auf der Linie chronologisch von links nach rechts und schauen Sie, was Sie nun als Erstes unternehmen sollten auf Ihrer Reise zum beruflichen Erfolg.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Reise und einen genussvollen Weg zum Ziel.



Góes Coaching Scheuchzerstrasse 8 8006 Zürich Tel. 079 296 67 22 www.goes-coaching.ch



Gegen die Deindustrialisierung

Die Erwerbslosigkeit steigt, immer mehr Betriebe husten. Während in Medien vor allem die Situation von Firmen der Maschinen-, Elek-

tro- und Metallindustrie geschildert wird, in der Regel noch flankiert von den Einbrüchen des Tourismus im Berggebiet, ist die reale Situation bei weitem problematischer. Im Detailhandel sind die Folgen immer deutlicher spürbar, auch viele KMU leiden an der Frankenstärke. Viele sind Zulieferer und hängen damit auch wesentlich vom Exportgeschäft ab.

Geschlossene Augen führen nicht weiter. Die Unternehmen bemühen sich, die Kosten zu senken und fit zu bleiben, und kommen so einigermassen über die Runden. Die Frage ist: zu welchem Preis. Dazu es gibt auch stärkere Zeichen:

- Einige Betriebe versuchen, mit Druck auf Löhne und Arbeitsbedingungen ihre Haut zu retten. Das schwächt die Konjunktur und wirkt wie ein Bumerang.
- Andere kaufen alles oder mehr Material im Ausland und schwächen damit die Schweizer Lieferanten. Auch das wird sich rächen.
- Weitere geben den Margendruck weiter und machen damit ihren Zulieferbetrieben das Leben noch schwerer. Folge: Siehe oben.
- Wieder andere zehren von den Reserven mit Aufträgen, an denen sie nichts verdienen oder aus denen sie gar Verluste einfahren. Das kann nur kurze Zeit funktionieren.
- Einige wenige Unternehmen finden schnell neue Märkte, um weniger auf den EU-Raum angewiesen zu sein. Sie sind die Glücklichen. Der EU-Raum bleibt trotzdem noch länger das natürliche und grösste Absatzgebiet für Schweizer Exporte.

Tatsache ist, dass ein Prozess der Deindustrialisierung der Schweiz im Gange ist. Immer mehr Betriebe realisieren ihre Ausbauvorhaben nicht in der Schweiz, sondern im Euro-Raum. Auch gibt es echte Auslagerungen. Das kann für den Werkplatz Schweiz nicht gut gehen und muss die Politik aufrütteln.

Tatsächlich gehen in den letzten Jahren schleichend Industrie- und



Gewerbearbeitsplätze verloren. Bleibt der Frankenkurs zu hoch, sind es bald 35'000 bis 40'000. Der Prozess der Deindustrialisierung muss gestoppt werden. Denn im Ausland geschaffene und ins Ausland ausgelagerte Arbeitsplätze sind für die Schweiz verloren. Leider agiert der Bundesrat erst zaghaft. Nur eine kleine statt einer klaren Erhöhung der Kredite für die KTI (Kommission für Technologie und Innovation), kleine Vereinfachungen bei der Kurzarbeit. Damit hat es sich. So lässt sich die schwere Industrie, das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft, nicht über Wasser halten. Gerade das aber muss sein, ohne sie fehlt auch vielen Dienstleistungen der sichere Grund.

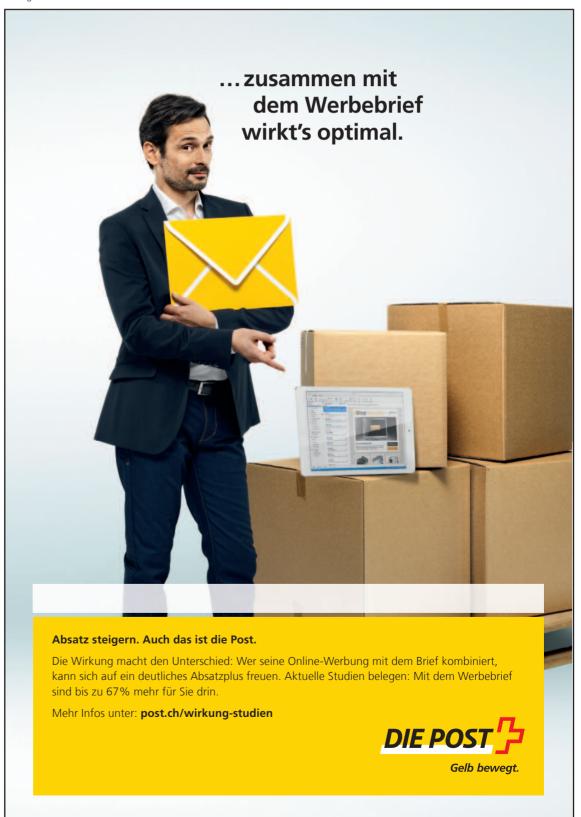
Die Schweizerische Nationalbank (SNB) ist deshalb gefordert. Der starke Franken ist das Hauptproblem und die SNB ist zuständig für die Währungs- und Geldpolitik. Zwar hat sich der Franken in den letzten Wochen etwas abgeschwächt und liegt zum Euro knapp unter 1.10. Doch das genügt nicht. Die Kaufkraftparität liegt bei 1.30, vielleicht 1.35. Sie zu erreichen, muss das Ziel sein. Bleibt der Kurs dagegen plus/minus auf dem heutigen Niveau, können die Unternehmen nicht investieren und verlieren zusehends ihre Wettbewerbsfähigkeit.

Wunder dauern ihre Zeit. Deshalb wird die Situation in nächster Zeit noch schwieriger. Die Schweiz muss sich Gedanken darüber machen, wie es weiter gehen soll. Der alte und bekannte Tramp führt nicht weiter Der Staat wird investieren müssen. Doch der Widerstand der rechten Parteien dagegen ist bislang (zu) gross. Sie scheuen fast jedes weitere Engagement des Staates. Aber es ist so: Der Markt richtet es nicht, die neoliberalen Rezepte funktionieren nicht. Wir befinden uns in einer neuen Situation. Diese ist mit ideologischen Scheuklappen nicht zu bewältigen. Die SNB ist - wie andere Zentralbanken auch – völlig neue Wege gegangen. Das wird auch in der Politik nötig sein.

Louis Schelbert, Nationalrat Grüne Luzern

(Beiträge externer Autoren widerspiegeln nicht automatisch die Meinung der Redaktion.)

Anzeigen







CRÉSUS FINDEN SIE JETZT AUCH BEI MANOR

BETREUUNG UND SCHULUNG IN DER DEUTSCHSCHWEIZ

Die TORUS Consulting AG ist autorisierte Partnerin von Crésus und betreut Sie kompetent in der Deutschschweiz. Sie ist Ihre Ansprechpartnerin für Beratung und unterstützt Sie beim Einrichten der Crésus Module.

ST. GALLEN Lohnbuchhaltung



Sonja Strickler

Partner

«Mit der swissdec ELM 4.0 zertifizierten Crésus Lohnbuchhaltung versenden Sie Ihre jährlichen Lohnmeldungen per Knopfdruck. Somit senken Sie Ihre Verwaltungskosten.»

KURSINHALT LOHNBUCHHALTUNG

- Verwaltung der Mitarbeitenden
- Sozialversicherungen leicht gemacht
- Lohnverarbeitung
- Jährliche Lohnmeldungen nach swissdec 4.0
- uvm.



Lars Häberlin

Partner

«Der richtige Einsatz der Crésus Finanzbuchhaltung lässt Ihre Buchhaltung zum Kinderspiel werden. Dank Crésus können Sie den Fokus auf Ihr Kerngeschäft richten.»

INFOS UND ANMELDUNG www.cresus.ch/kurse



Crésus Lohnbuchhaltung

Die ideale Lösung für die Verwaltung Ihrer Löhne.



Crésus Finanzbuchhaltung

Die Referenz in Sachen Finanzbuchhaltung.



Crésus Faktura

Eine flexible Lösung für die Rechnungsstellung und die Verwaltung von Ein- und Verkauf.







Für über 16 000 Kleinunternehmen und rund 400 Treuhänder ist Crésus die Referenz in Sachen Finanzbuchhaltung, Lohnbuchhaltung und Faktura www.cresus.ch

ERFOLG

Marketing Ausgabe 10 • Oktober 2015

Interkulturelle Kommunikation für Mitarbeiter und Führungskräfte im Schweizer Gesundheitswesen



C2NM lanciert ein neues «in-house»-Seminar zu einem Thema, welches im Schweizer Gesundheitswesen immer wichtiger wird: Interkulturelle Kommunikation.

Interkulturelle Kommunikation (= IK) bezeichnet die Kommunikation zwischen Menschen mit unterschiedlichem kulturellen Hintergrund. Unterschiedliche Sprachen, Werte, Einstellungen und Traditionen führen sehr schnell zu Missverständnissen im Team oder zwischen Mitarbeitern und Patienten, falls die beteiligten Personen nicht über eine hohe interkulturelle Kompetenz verfügen.

Hinzu kommen die Kulturen der einzelnen Berufsgruppen (Ärzte, Pflegepersonal, Therapeuten), die auch Grundlage für Missverständnisse sein kann. Gerade im Gesundheitswesen ist die effiziente und verständliche Kommunikation zwischen Patienten, Angehörigen, Therapeuten, Pflegepersonal und Ärzten entscheidend für den Behandlungserfolg.

Zielgruppe

- Spitalleitung (Chefärzte, Medizinische Leitung, Verwaltungsdirektoren)
- Ärzte (Oberärzte, Spitalfachärzte, Assistenzärzte)
- Pflegepersonal
- Therapeuten
- Sozialdienst
- Verwaltung

Kompetenzziele

Die Seminarteilnehmer...

- Erkennen kulturelle Unterschiede zwischen nationalen Kulturen, Organisationen und Berufsgruppen
- Passen ihr eigenes Verhalten an andere Kulturen an
- Hören aktiv zu und stellen die richtigen Fragen
- Erkennen, Vermeiden und Lösen interkulturelle Konflikte
- Führen interkulturelle Teams

In diesem Seminar erlernen Teilnehmer die Grundlagen der interkulturellen Kommunikation. Die vorgestellten Lösungsansätze werden hierbei durch zahlreiche Beispiele aus der Praxis und eine Vielzahl von Übungen ergänzt.

Ziel ist das Erlernen einer effizienten interkulturellen Kommunikation, die zu einer höheren Patientenzufriedenheit und einer (noch) besseren innerbetrieblichen Zusammenarbeit führt.



C2NM - das Unternehmen

Die company2newmarket® GmbH (C2NM) ist ein führendes Beratungs-, Trainings- und IT-Entwicklungsunternehmen, welches sich auf Lösungen im Bereich des internationalen und interkulturellen Managements spezialisiert hat. Mit mehr als zwanzig Jahren Erfahrung helfen wir KMU, multinationalen Unternehmen sowie Behörden und gemeinnützigen Organisationen bei allen internationalen und interkulturellen Fragestellungen. www.c2nm.com

Ansprechpartner

Markus Heidelberger markus.heidelberger@company2newmarket.com Tel. 076 330 40 45

Michael Neubert michael.neubert@company2newmarket.com Tel.079 826 41 15

c2nm GmbH

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

Werben Sie, wo Sie gesehen werden:

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

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

PR Bericht CHF 8571.-

Inserat 1/1 CHF 11390.-

Inserat 1/2 CHF 5959.-

Inserat 1/4 CHF 3156.-

Inserat 1/8 CHF 1695.-

Sparen Sie bis zu 1000.– dank unserem Kombiangebot!











Nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Wir beraten Sie gerne.

Tel. 052 740 54 00 oder direkt per Mail info@postmedien.ch oder gehen Sie auf unsere WebSite www.netzwerk-verlag.ch/kombiwerbung

Premium Firmenpräsente

Mit 10% Spezialrabatt für alle Mitglieder des SKV







Bestellen Sie noch heute unseren Geschenkkatalog unter

info@divinco.ch

Tel. 078 900 03 03 info@divinco.ch www.divinco.ch



Divinco GmbH Im Gaselzaun 5 4143 Dornach

VR Mandate



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



Verbesserung der Strategien und mehr Effizienz durch externe Impulse



Dominic Lüthi ist Gründer und Geschäftsführer von VRMandat.com, der ersten online-Vermittlungsplattform für Verwaltungs-, Stiftungs- und Beiräte in der Schweiz. Seit 2012 betreibt er die Plattform zusammen mit einem Team von Spezialisten.

Geschätzte Unternehmerinnen und Unternehmer

Die Erwartungen an Verwaltungsräte sind gestiegen. Als Mitglied des Verwaltungsrates sieht man sich stets mit ethischen, politischen, sozialen, gesetzlichen und vor allem unternehmerischen Aspekten gegenübergestellt. Deshalb ist heute auch in der KMU-Welt ein Fakt, dass sämtliche Mitglieder des VRs mit wichtigen, undelegierbaren Pflichten konfrontiert sind. Als logische Schlussfolgerung müssen dementsprechende Kompetenzen in den Verwaltungsräten vorhanden sein – auch in den kleineren Gremien. Gemäss Bundesamt für Statistik beschäftigen fast 70% aller in der Schweiz ansässigen Aktiengesellschaften nur 1–10 Mitarbeiter. Wie steht es um den Verwaltungsrat dieser vielen kleinen Unternehmen?

Um die Management-Kompetenz im Verwaltungsrat zu erweitern sollte man diesen diversifizieren. Um allfällige Ziel- und Interessenkonflikte weitestgehend zu vermeiden, bietet es sich an, möglichst unabhängige und den Aufgaben entsprechend passende Personen ins VR-Gremium zu wählen. Doch woher nehmen, wenn man solche Personen im eigenen Beziehungsnetz – was per se eine Einschränkung darstellt – nicht vorhanden sind?

Es wird in Zukunft wohl zusätzliche Kanäle brauchen, um die Suche nach Verwaltungsratsund Stiftungsratsmitgliedern professionell und effizient zu gestalten, oder schlicht auch auszuweiten. Unser Angebot richtet sich speziell an die vielen KMU-Inhaber/innen, die den VR (oder Beirat) einfach und kostenschonend erweitern wollen. In unserer Datenbank finden Sie derzeit mehrere hundert VR-erfahrene Kandidatinnen und Kandidaten. Andersrum gesagt: Die Suche nur im engsten Beziehungsnetzwerk des Verwaltungsratspräsidenten zu aktivieren, kann eine unter Umständen sehr grosse Einschränkung bedeuten.

Die Frage stellt sich auch, wie sich Verwaltungsräte coachen lassen sollen – denn der Wunsch nach Leistung, Verbesserung der Strategien und mehr Effizienz kann unter Umständen durch externe Impulse erreicht werden. Genau darüber berichtet Frau Beatrice Sigrist nachfolgend.

Wir haben Ihnen am Schluss zwei Inserate betreffend aktueller VR-Suchen (m/w) publiziert.

Wir wünschen Ihnen beim Lesen viel Freude. Dominic Lüthi für das VRMandat.com-Team



ERFOLG VR Mandate

Ausgabe 10 • Oktober 2015

29

Wie als Verwaltungsratspräsident mehr Wirkung erzielen?

Hinter vielen erfolgreichen Führungskräften steht ein Coach. Daten und Erhebungen zu Coachings in Verwaltungsräten sind keine bekannt. Nur soviel: Gemäss Branchenkennern haben Verwaltungsräte eher Coachingerfahrung, wo bereits die jüngere Generation das Ruder übernommen hat und die Branche weniger konservativ ist. Wo steht Ihr Unternehmen?

Fünf Gründe für Coaching...

Coachingbeziehungen werden gemäss der von PWC 2014 durchgeführten «Global Consumer Awarness Study» aus folgenden 5 Gründen eingegangen:

- der Wunsch nach Optimierung der Leistung, sei es von einer Führungskraft oder vom Team
- 2. die Verbesserung von Geschäfts- und Managementstrategien
- 3. das Bestreben, **Karrieremöglichkeiten** zu optimieren
- 4. die Stärkung des Selbstvertrauens
- 5. das Austarieren der Work-Life-Balance

...im Verwaltungsrat

1. Leistung hinterfragen und Wirkung erzielen

Branchenkenner schätzen, dass weniger Einzelcoachings als Coachings des Gesamt-VRs nachgefragt werden. In zwei Dritteln der Fälle geht es um die Weiterentwicklung des Gesamt-VRs, zumeist auf Initiative des Präsidenten hin

Professionalität im Verwaltungsrat ist ein Schlüssel zur Prosperität jedes Unternehmens. In der Schweiz haben Economy Suisse mit dem «Swiss Code» und die SWX bereits vor zehn Jahren Best-Practice-Standards aufgelegt; sie attestieren der Schweizer Praxis viele vorbildliche Unternehmen. Doch wie effektiv sind Verwaltungsräte in der Schweiz organisiert?

Ca. 25 Verwaltungsräte von KMU haben sich zu jährlichem und systematischem Hinterfragen von Leistung bekannt und sind für ihr ganzheitliches Audit mit dem Label «best board practice» ausgezeichnet worden. Andere Verwaltungsräte nutzen Quick-Checklisten zur Standortbestimmung. Externe Benchmarks lösen die Diskussion aus, fördern Selbstreflexion und zeigen auf, ob Sie systematisch genug hinterfragen.

Als Mitgründerin eines Match-Making Business für Investoren und Entrepreneurs in Beijing in 2000 habe ich selbst erlebt, wie das Hinterfragen eines erfolgreichen Match uns den Zugang zu einer ganz neu Investorengruppe eröffnete. Wie steht es um Ihren Verwaltungsrat?

2. Verbesserung der Geschäfts- und Managementstrategien: Arbeitsweise und Zusammenkünfte im Verwaltungsrat professionalisieren

Die Optimierung Ihrer Sitzungen führt zu besserem Zeit- und Entscheidungsmanagement während der Sitzungen. Die Sitzungskultur kann vor allem dann verbessert werden, wenn im Verwaltungsrat Alpha-Unternehmer zusammenkommen, die sich anderen gegenüber gewohnheitsmässig durchsetzen. Welche Erwartungen haben Sie an Ihre Arbeitsweise und Zusammenkünfte?

3. Wo könnte Coaching inskünftig genutzt werden?

Coaching des Gesamt-VR kann Sie also unterstützen, mehr zu erreichen und ergiebigere Gespräche zu führen, um das Beste aus dem gesamten Team herauszuholen. Gemäss den Profildaten der Webseite von VRMandat.com sind Sie erfolgreich als Unternehmer (44%) beziehungsweise Führungskraft (25%) mit VR-Erfahrung. Vermutlich erlebten Sie selbst, dass es Sie eindeutig weiterbrachte, eigene Erfolge zu reflektieren. Was könnte Ihnen auf diesem Kurs ein Einzelcoaching zusätzlich bringen?

3.1. Ihre Verwaltungsrats-Karriere zielsicher entwickeln – was ist Ihre «Short-List»?

Erwartungen im Umfeld von Top-Level-Leadership und Rollen sind sehr hoch, und selten explizit ausgedrückt. Talentierte Führungskräfte sind oft allein gelassen, was sich in on-boarding Misserfolgsraten ausdrückt, je nach Studien bis zu 40%. Haben Sie eine «Short-List » von Dingen, um effektiv zu führen und in Ihrer Rolle Mehrwert zu schaffen? Was in Ihrem Verwaltungsrat können nur Sie allein tun, in der Rolle, die auszufüllen Sie gewählt wurden? Was können nur Sie einbringen aufgrund Ihrer Stärken und Erfahrungen? Was können nur Sie bewirken für die Weiterentwicklung und Prosperiät Ihres Verwaltungsrates?

In meiner Arbeit als Coach hat sich bestätigt, dass umsetzungsstarke Kunden oft «nur» Klarheit brauchen, damit sie die nächsten Schritte selbst angehen.

4. Selbstvertrauen von neueintretenden Verwaltungsratsmitgliedern stärken – Mentor sein und fordern

Es wird erwartet, dass sich der neu gewählte Verwaltungsrat möglichst ab der ersten Verwaltungsratsitzung aktiv einbringt. Um diese Erwartung erfüllen zu können, sollte er mehr als einen Tag lang durch die Firma geführt werden, nur so kann er ein echtes Verständnis für das Unternehmen erlangen. Wenn Sie einem neuen Verwaltungsrat Mentor wären, welches Verhalten würden Sie empfehlen und fördern – und von welchem abraten? Wie würden Sie ihm helfen. Resultate zu visualisieren? Im Coaching geht es darum, persönliches Wachstum und den Aufbau (sowie Erhalt) von Selbstvertrauen zu fördern. Damit meistern (neugewählte) Verwaltungsräte Übergänge rasch und erfolgreich.

5. Work-Life-Balance nachhaltig verbessern

Die Mehrheit der Verwaltungsräte gemäss bereits erwähnter Profildaten steht voll im Arbeitsprozess und übernimmt zusätzlich ein VR-Mandat. Ein VR-Mandat bedeutet, sich bei belastetem Zeitbudget nochmals Zeit zu reservieren. Als Coach stelle ich fest, dass Überbelastung tabu, Selbstoptimierung legitim ist und die Bereitschaft, selber auf das Thema Work-Life-Balance zu achten, erst reflektiert wird, nachdem eigene Versuche effizienter zu werden nicht befriedigen konnten.

Vision

Es ist toll zu sehen, was Neues entstehen kann, wenn Ziele und unternehmerische Leidenschaft präzise aufeinander abgestimmt sind. Erkannt habe ich das, als ich mit Partnern in den Financial Services von Ernst&Young den Austausch zum Business Development aufbauen durfte. Seither reizt es mich – wie Sie – für diese Vision zusätzlich Zeit, Ideen, und Wissen einzubringen, damit Unternehmen, aber auch Menschen, die diese Unternehmen ausmachen, weiterkommen.

Dr. Beatrice Sigrist, selbständige Coach für Unternehmer und Führungskräfte seit 2006. Vorher Consultant (ArthurAndersen AG, Ernst&Young AG). Mitglied des Vorstands der International Coach Federation (ICF) Schweiz, Disseration zum Thema: Unternehmerische Chancen erkennen. www.sigristcoaching.ch

Aktuell gesucht

Kandidaten/innen

Ein junges Unternehmen mit grosser Vision im Bereich Mustererkennung sucht im Zuge einer VR-Erweiterung nach einem weiteren Mitglied für den Verwaltungsrat mit einem soliden IT-Background und wenn möglich Erfahrungen im Bereich R&D. Weiter sind Fähigkeiten im Bereich Kommunikation und Strategie erwünscht - eine Beteiligung am Unternehmen ist nicht ausgeschlossen.

Weiterführende Infos:

luethi@vrmandat.com mit dem Betreff: «MulT01» oder direkt als suchende(r) Kandidat/in in die VR-Datenbank eintragen: www.vrmandat.com

Unternehmen

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

Weiterführende Infos:

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

Kandidaten/innen

Eine innovative Schweizer Freizeitplattform, spezialisiert auf Social-Media und Onlinemarketing, sucht Verstärkung: Das international tätige Unternehmen hatte bereits einige Awards gewonnen und sucht zwecks Begleitung des anstehenden Ausbaus nach einem weiteren Mitglied für den Verwaltungsrat (m/w). Gesucht wird jemand mit Erfahrung in den Bereichen IT, Marketing/Sales, Unternehmensausbau und Venture Capital.

Weiterführende Infos:

luethi@vrmandat.com mit dem Betreff: «Freizeit01» oder direkt als suchende(r) Kandidat/in in die VR-Datenbank eintragen: www.vrmandat.com

Stiftungen

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

Weiterführende Infos:

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

Kontakt

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

VRMandat.com

Seestrasse 10 8708 Männedorf www.vrmandat.com Bereits über 45 Unternehmen beteiligen sich am Mehrwertpartnerprogramm und bieten ihre Produkte und Dienstleistungen mit einem Mehrwert für Firmen und Privatpersonen an. Finden Sie auf www.kmuverband.ch Rubrik «Günstiger Einkaufen» die tollen Angebote. Bitte wählen Sie die gewünschte Produktkategorie:

Buchhaltung/ Treuhand	TREUHAND margin +	Buchhaltung/Treuhand	Die Initialkosten in der Höhe von CHF 600 werden erlassen	
Treuhand	Zbinden Treuhand	Buchhaltung/Personal	10% Rabatt	
Büroservice	erma-regale Thergofit GmbH	Büromaterial/-möbel Büromaterial/-möbel	- -	
Finanzierung	MAF Zürich Consulting AG Milesi Asset Management AG	Consulting/Inkasso Vermögensverwaltung	12.5% Rabatt auf alle Treuhanddienstleistungen im 1. Jahr #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	Bad Seedamm AG Boutique Hotel Eden Spiez FIRST Business Travel Suisse Hotel al Ponte Hotelcard AG Romantik Hotel Margna Welcome Hotels	Hotel/Reisen Hotel/Reisen Reisen Hotel/Reisen Hotel/Reisen Hotel/Reisen	15% Rabatt für SKV Mitglieder 3 Übern. CHF 555 statt 690 / 5 Übern. CHF 890 statt 1150 Spezialkonditionen für Buchungsgebühren Flug, Hotel und Mietwagen Rabatt für SKV Mitglieder Sie sparen CHF 30 (d.h. CHF 65 statt CHF 95) Spezialangebote für SKV Mitglieder und Erfolg-Leser	
Informatik	EGELI Informatik AG Gima Trade GmbH itec solutions nexam IT AG Pestalozzi-Consulting Group AG UB-office AG	3D Druck / Kassensysteme Hardware IT-Unterstützung/Support	Software, IT-Check Basis zum halben Preis, Anbgebot gültig bei Bestellung im Jahr 2015 10% für Neukunden (Vermerk «KMU Verband») - bis 10% volumenabhängiger Rabatt auf Informatikprojekte, spezielle Stundensätze für Wartungsvertragskunden 10% Rabatt auf K2o-Software	
Inkasso/Debitoren	Inkassolution GmbH LUCIANI Büro für Inkassodienste Swisscom Health AG	Inkasso/Debitoren Inkasso/Debitoren Inkasso/Debitoren	- 20% auf Honorare (ohne Fremdkosten) Reduktion der Aufschaltgebühr: Sie sparen CHF 250 bei klassischen Debitorenmanagement-Dienstleistungen	
Internet	Einstiegsservice.ch	WebDesign	10% Rabatt	
Lifestyle	NW Traders AG naked wine	Genussmittel	15% Rabatt für Privatbestellungen (Gastro/Handel auf Anfr.)	
Marketing	Exordium Media & Consult AG ITSA – Inter-Translations SA, Bern Scheidegger Siebdruck SemioticTransfer AG TRANSLATION-PROBST AG Übersetzungs-Service USG AG	Consulting Übersetzungen Werbung Übersetzung Übersetzung Übersetzung	15% Rabatt auf alle Dienstleistungen im ersten Jahr 10% Rabatt 10% Naturalrabatt (Bsp. 110 Stück zum Preis von 100). 10% auf Fachübersetzungen, Korrektur- und Texterservice 5% (vor MwSt.) für alle Aufträge und Folgeaufträge	
Nachfolgeregelung	KMU Diamant Consulting AG	Firmenverkäufe	CHF 1000 Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen	
Telekommunikation	Sunnrise Communications AG	Telekommunikation	10% SKV Rabatt auf die monatlichen Grundgebühren aller Sunrise Freedom Mobilabos. 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.

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

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

ABB Technikerschule Academics4Business -

Advanced Studies der Universität Basel Berufsbildungszentrum Dietikon 5% auf alle Sprach- und Informatikkurse

BSO Akademie GmbH Kestenholz

BWL Institut Basel

Controller Akademie Zürich Female Business Seminars ILP Fachschule Bern

Institut für Kommunikation & Führung IKF KAIROS Partner AG & persolog Schweiz LiZ-Institut – Sprachschule & Übersetzungsbüro

 $Merkbar. \, Unternehmen sorganisation$

PRO LINGUIS

REFERRAL INSTITUTE

Rochester-Bern Executive MBA

Somexcloud Gmbh

Executive School der Universität St. Gallen

Wirtschaftsschule KV Winterthur Zfu – International Business School 8% Bildungsrabatt für SKV Mitglieder

-

-

20% Rildungsrahatt für

20% Bildungsrabatt für Kursangebot «Führung- und Betriebskultur entwickeln» 10% Rabatt auf Firmenkurse und Übersetzungen

12% Rabatt auf den Lehrgang Spezialist/in in Unternehmensorganisation 5% Rabatt auf die Kursgebühren aller Pro Linguis Produkte

_

_

 $10\%\ Rabatt\ f\"{u}r\ SKV\ Mitglieder\ auf\ die\ Diplomlehrg\"{a}nge\ WRM-HSG\ und\ MLP-HSG$

Für SKV Mitglieder gibt es Sonderkonditionen bei ausgewählten Seminaren

Anzeigen





Beratung, Schulung und Organisationsentwicklung



Beratung/Schulung für KMU

- Führungscoaching
- Konfliktberatung
- Rückkehr an den Arbeitsplatz nach Krankheit/Unfall/Burnout
- betriebliche Sozialberatung bei familiären, persönlichen, finanziellen Problemen.

Beratungssprachen: Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch. Tel. 052 223 21 22, 079 296 10 86

Sylvia Müller (MAS), sm-communications, Languages & Coaching Oberfeldstrasse 84, 8408 Winterthur sm-traductions@bluewin.ch, info@sm-communications.ch

weiterbildungsgutschein.ch – das Geschenk für kluge Köpfe

Ob eine Ausbildung für strategische Unternehmensführung, Projektmanagement oder ein Rhetorikseminar: Der Weiterbildungsgutschein ist ein sinnvolles Weihnachtsgeschenk. Innovative Arbeitgeber investieren damit in die Zukunft ihrer Mitarbeitenden und legen so den Grundstein für ihre Fachkräfte von morgen.

Seit einem Jahr nutzen Firmen weiterbildungsgutschein.ch und verschenken Weiterbildung. Die Gutscheine lassen sich mit wenigen Klicks auf weiterbildungsgutschein.ch individuell gestalten und bestellen. Der Betrag des Gutscheins ist frei wählbar. Eingelöst wird er vom Empfänger für den Kurs seiner Wahl. Mit dem Weiterbildungsgutschein hat der Schweizerische Verband für Weiterbildung SVEB gemeinsam mit den Schweizer Weiterbildungsanbietern ein innovatives Instrument

entwickelt, um die Weiterbildung kontinuierlich zu fördern. Er eignet sich als Endjahresgeschenk, als Leistungsbonus oder zum MitarbeiterInnenjubiläum ebenso wie als Zustupf für eine Management-Diplomausbildung der Nachwuchskräfte. «Mit dem Weiterbildungsgutschein fördern Arbeitgeber ihre Mitarbeitenden auf eine nachhaltige und motivierende Art. Es ist aber auch ein Geschenk, mit welchem man bei Freunden und Familie punkten kann», erklärt Simone de David, Leiterin Marketing, Events und Sensibilisierung beim SVEB.

Breites Angebot

Das Angebot auf weiterbildungsgutschein.ch umfasst mehr als 20'000 Kurse zu den Themen Sprachen, Kultur, Gesundheit, Bewegung, Management, Informatik, oder Coaching – beinahe sämtliche Themenbereiche sind abgedeckt. Die ZfU International Business School in Thalwil ist eine von über 270 Anbieterinnen, die den Weiterbildungsgutschein für ihre Bildungsangebote entgegennehmen, zum Beispiel für den Kurs «Leadership für neuernannte Führungskräfte» oder «zukunftsfähige Geschäftsmodelle». «Die Weiterbildungsgutscheine sind sinnvolle Geschenke, mit welchen eine nachhaltige Investition in die persönliche Zukunft getätigt werden kann. Wir sind überzeugt, dass diese für Firmen ein interessantes Instrument zur Mitarbeitermotivation und ein Anreiz zur persönlichen Entwicklung sind und künftig noch viel mehr kleine und mittlere Unternehmen den Gutschein als Motivationsgeschenk für ihre Mitarbeitenden nutzen werden», erzählt Volker Stadlmüller, Leiter des Instituts Fachkompetenz und Mitglied der Geschäftsleitung ZfU.

Schweizerischer Verband für Weiterbildung SVFR

Oerlikonerstrasse 38, 8057 Zürich Tel. 044 319 71 69

Sinnvoll schenken Weihnachtsaktion für SKV Mitglieder ab 1. November bis 20. Dezember 2015

Der Weiterbildungsgutschein ist **DAS Weihnachtsgeschenk für kluge Köpfe!** Mit einem Weiterbildungsgutschein erfüllen Sie die Zukunftsträume Ihrer Mitarbeitenden, Familie und Freunde. Der Gutschein ist einlösbar bei mehr als 270 Anbietern für über 20'000 Weiterbildungskurse, vom Tanzkurs bis zur Top-Management-Ausbildung.

10% Rabatt für SKV Mitglieder

Bestellen Sie Ihre Weiterbildungsgutscheine vom 1. November bis 20. Dezember 2015 und profitieren Sie von 10 Prozent Weihnachtsrabatt. Der Gutschein mit Ihrer persönlichen Widmung wird auf eine hochwertige A5-Karte gedruckt und in einem weihnächtlichen Couvert an Ihre Wunschadresse verschickt.

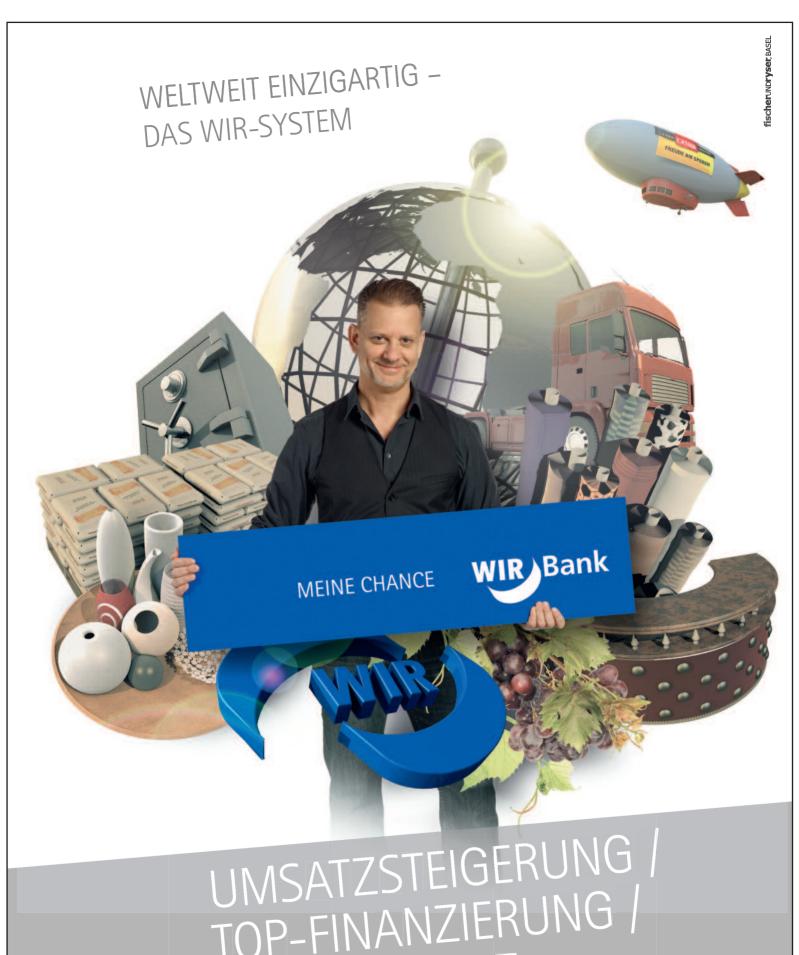
Mit einem Weiterbildungsgutschein schenken Sie Perspektiven!

Das Angebot ist limitiert und wird in der Reihenfolge des Bestelleingangs gewährt. Bitte bei der Bestellung den **Rabattcode SKVXMAS** angeben.

Die Weihnachtsaktion für den SKV finden Sie ab dem 1. November unter www.weiterbildungsgutschein.ch/SKV

Anzeigen





TOP-FINANZIERUNG / KMU-SUPPORT



Mehrwissen schafft Berufserfolg

Eines der zuverlässigsten Karriererezepte ist die gezielte Weiterbildung. Praxis und neueste Didaktik sind dabei Grundlage für erfolgreiches Lernen. Gemeinsam mit der Weiterbildung der KV Zürich Business School sowie der Controller Akademie gelangen Einsteiger, Fortgeschrittene und Experten zur Spitze - Schritt für Schritt.

FÜR EINSTEIGER Sachbearbeiter/in Rechnungswesen

Der Arbeitsmarkt im Bereich Rechnungswesen wächst stark und bietet vielfältige Chancen. Wer sich entsprechend vorbereiten möchte oder bereits erste Berufserfahrungen besitzt und sich strukturiert weiterbilden möchte, für den ist die Weiterbildung zum/r Sachbearbeiter/in Rechnungswesen mit Diplom edupool.ch interessant. Die Fortbildung bietet solides Grundlagenwissen und fundierte Fachkenntnisse im Rechnungswesen.

Teilnehmende nehmen nach Abschluss der Weiterbildung qualifizierte Tätigkeiten eigenständig wahr und verantworten selbstständig Buchhaltungen in einfacheren Verhältnissen.

FÜR FORTGESCHRITTENE Fachfrau/Fachmann im Finanz- und Rechnungswesen mit eidgenössischem **Fachausweis**

Für Inhaber des Fachausweises im Finanzund Rechnungswesen eröffnen sich faszinierende berufliche Perspektiven, die sich durch weitere anerkannte Studiengänge noch nuancieren lassen. Denn der Fachausweis ist die Grundlage für die höheren Fachprüfungen (Diplomprüfungen) in Rechnungslegung und Controlling, im Treuhand- und Steuerwesen sowie in der Wirtschaftsprüfung. Die Inhaber des Fachausweises verfügen über fundierte und umfassende Kenntnisse in allen Bereichen des finanziellen und betrieblichen Rechnungswesens einer kleinen und mittleren Unter-





nehmung. Hinzu kommen gute Kenntnisse im Steuerrecht sowie im Lohnwesen und in den Sozialversicherungen.

FÜR EXPERTEN

Eidgenössisch diplomierte Expertin/Experte in Rechnungslegung und Controlling

Eidgenössisch diplomierte Expert/innen in Rechnungslegung und Controlling wählen ihre Spezialisierung aus sämtlichen Gebieten der Rechnungslegung, des Rechnungswesens und Controllings. Sie können aber auch eine herausfordernde Kaderfunktion in angrenzenden Gebieten wie Beratung oder Treuhand ausüben. Meist übernehmen eidgenössisch diplomierte Expert/innen in Rechnungslegung und Controlling eine leitende Position in einem Mittel- oder Grossbetrieb oder in der Verwaltung. Mögliche Einsatzgebiete sind:

- Internationale/r Controller/in
- Finanzchef/in / Kaufmännische/r Leiter/in / CFO / Treasurer
- · Leiter/in Konzernrechnungswesen
- · Leiter/in Unternehmensplanung
- · Zugelassene/r Revisionsexperte/in (mit entsprechender Praxis)

Studienbeginn: 18. Oktober 2015 Weitere Informationen erhalten Sie unter www.controller-akademie.ch

Hansueli von Gunten, lic. rer. pol., dipl. Handelslehrer, Geschäftsleiter der Controller Akademie in Zürich

eidg. Fachausweis im Finanz- und Rechnungswesen

Die Seminare sind das Konditionstraining für die eidgenössische Berufsprüfung

Fachleute im Finanz- und Rechnungswesen und eine optimale Grundlage für einen erfolgreichen Abschluss. Teilnehmende repetieren mithilfe von professionellen Kurzreferaten und Aufgaben – welche die ideale Vorbereitung garantieren – alle wichtigen Inhalte der Wegleitung. Gleichzeitig profitieren sie beim Austausch mit den besten Dozierenden der KV-Bildungsgruppe sowie den Teilnehmenden anderer Schulen von neuen Impulsen.

Beginn: 12. Februar 2016

Chef/in Finanz-und Rechnungswesen

Das Praxisstudium Chef/Chefin Finanz- und Rechnungswesen vermittelt Grundlagen sowie Instrumente im Finanz- und Rechnungswesen, die im Berufsalltag direkt umsetzbar sind. Ob in Sachen Steuern und Zoll, Jahresabschluss, Risiko, Finanzierung und Unternehmensbewertung, Controlling oder im Bereich «Führung».

Studienbeginn: 13. Oktober 2015

Controller Akademie AG



ControllerAkademie Zürich Altstetterstrasse 124,8048 Zürich

Tel. 044 438 88 00, www.controller-akademie.ch

Resilienz - ein Konzept, Emotionen in der Führung zu nutzen.



Es gibt Persönlichkeiten, denen gelingt es Krisen als Stehaufmännchen zu überstehen, andere wiederum werden erschüttert und sind kurzfristig blockiert. Verhaltensweisen von Menschen sind unterschiedlich.

Was ist Resilienz?

Mit Resilienz werden die Fähigkeiten beschrieben, die Menschen nutzen, um mit Krisen, Misserfolgen und Niederlagen optimal umgehen zu können. Es geht um die Frage, wie es gelingt Emotionen, Verhalten, Ressourcen, Stressoren, Körperwahrnehmung, Grundvertrauen, Ziele und Erwartungen zu verbinden. Zentral dabei ist, dass belastende Situationen nicht lähmen, sondern es möglich wird Situationen neu zu interpretieren und den Blick so zu verlagern, dass Lerneffekte und Erfolgserlebnisse für die Zukunft möglich werden.

Hintergrund der Resilienzfähigkeit.

Seit über 30 Jahren werden zur Resilienz Forschungen durchgeführt. Die Wissenschaft geht heute davon aus, dass ein Teil der Resilienz erblich ist. Ein anderer Teil der Widerstandsfähigkeit ist abhängig von einem Umfeld, das Auseinandersetzungen ermöglicht. Zentral ist die Frage, wie man es schafft in die Aktion zu gelangen und darin zu bleiben. Brennende Themen sind:

- · Umgang mit steigenden Anforderungen,
- · Konflikte zwischen Erwartungen und Vorstellungen,
- der Sinnfrage im Spannungsbogen von Beruf und Privat,
- Bewältigungsstrategien für einschneidende Erlebnisse meistern zu können,
- die Entwicklung von Problemlösungskompetenzen.

Resilienz und ihre Bedeutung heute.

Schlagzeilen über Umstrukturierungen, Leistungsdruck, Marktturbulenzen, Reorganisationen, Margenproblemen, Teamkonflikte sind allgegenwärtig. Sie fordern heraus, dass negativ auswirkende Gedanken abprallen (=resilieren) können. Die persönliche Widerstandsfähigkeit ist nötig um die an uns gestellten Herausforderungen leichter meistern zu können. Menschen sind dann in der Entwicklung der Kompetenz, wenn sie Situationen akzeptieren, neu bewerten und in der Lage sind, adäquat zu handeln.

Auswirkungen für Unternehmungen.

In der Führungsarbeit ist die Bedeutung der Resilienz angekommen. Je mehr Mitarbeitende sich fremd gesteuert fühlen, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie sich unverstanden, überfordert und gestresst fühlen. Folgen sind schnellere Fluktuation, höhere Absenzen, Misserfolge und Fehlerguellen.

Gesunden Stress nutzen.

Was ist das optimale Mass an Stress? Was treibt an, fordert heraus und lähmt nicht? Habe ich Kenntnis über meine persönlichen Stressoren, die mein Stressverhalten steuern? Eine neue Sichtweise auf das Phänomen Stress zu gewinnen und eigene Ressourcen gegen Dauerstress zu mobilisieren, hilft seelisch und körperlich gesund zu bleiben.

Das persolog® Stress-Profil beschreibt im ersten Schritt die eigenen produktiven und non-produktiven Stressoren. Im zweiten Schritt werden Strategien für den betrieblichen oder privaten Alltag entwickelt. Dieses Wissen ist für die betriebliche Gesundheitsprävention äusserst wertvoll. Welcher Stress stärkt oder lähmt die Schaffenskraft? Warum? Wo entsteht welcher Stress? Welche Wirkung hat es auf den Menschen und das Unternehmen? Wie sieht die Gesamtsituation im Unternehmen aus? Was ist vorbeugend zu tun?

Selbstführung – die Kunst sich selbst zu führen.

Dahinter stecken Fragen zur Selbstmotivation, Eigenverantwortung und der Selbstwirksamkeit. Selbstführung wird immer dann notwendig, wenn innere Gewohnheiten aufgegeben, Widerstände überwunden oder tief verwurzelte Automatismen verändert werden sollen. Selbstführung optimiert den Einsatz und die Wirkung eigener Ressourcen im Verhalten, in den Emotionen wie auch in den

Einstellungen und Haltungen. Das Gefühl der Selbstverantwortung kann sich dann erhöhen, wenn gesetzte Ziele häufiger, effizienter und mit besserem Ergebnis erreicht werden.

Das persolog® Selbstführungs-Profil erfasst die persönlichen Eigenschaften in den vier Dimensionen kognitive, emotionale, verhaltensbezogene und physische Selbstführung. Aufbauend auf diesem Wissen werden Strategien in sieben Bereichen entwickelt: Zielsetzung, Willenssteuerung, Motivationskontrolle, Gefühlssteuerung, Umfeldgestaltung, Verhaltensanpassung und Vitalitätsmanagement.

Mit dieser sehr effizienten Standortbestimmung lernen die Anwendenden viel über sich und steuern bewusster ihre Emotionen, das Verhalten und Schaffen.

Kultur und Resilienz.

Es macht Sinn, die persönliche Resilienzfähigkeit im Zusammenhang mit derjenigen der Unternehmungen zu betrachten. Unabhängig wie die individuellen Fähigkeiten geschult und trainiert werden, lohnt es sich, wenn Führungskräfte sich Fragen stellen wie: Aus welchen Gründen passieren diese Fehler? Wie können sie vermieden werden? Welche persönlichen Fähigkeiten müssten sich für ein erfolgreiches Wirken ändern? Interessanter sind oftmals die Antworten auf folgende Fragen: Was und warum macht das Wirken erfolgreich? Es nutzt den Menschen zu wissen, wodurch Erfolge entstehen. Weil sie so die Chancen erhalten, ihre persönlichen Erfolgsstrategien bewusst mit Erfolgserlebnissen aufzubauen. Die Unternehmen profitieren insbesondere dann, wenn die dazugehörigen Kompetenzen gepflegt und entwickelt werden.

Lernende Organisationen erwerben sich nachhaltige Vorteile, wenn unerwartete Veränderungen und Herausforderungen einfacher überstanden werden. Sie bestehen im Markt und das erfolgreicher als die Mitbewerber.

Über viele Jahre haben wir uns in diesen Themen spezialisiert und begleiten Unternehmen bis zum vereinbarten Ziel.

Tel. 033 334 20 34 services@kairospartner.ch

KAIROS Partner AG



Bälliz 59, 3600 Thun www.kairospartner.ch / www.persolog.ch

Die Kraft der Veränderung



Wer sein Leben aktiv gestalten will, muss auch aktiv Veränderungen einleiten. Veränderung bedeutet Fortschritt, eine Chance Neues zu erleben und ermöglicht alte Dinge hinter sich zu lassen. Und keine Angst davor – denn Sie selber sind die Veränderung.

In Anlehnung an den Verband für Persönlichkeitstrainer Kongress «Ich bin die Veränderung» widmen wir uns dem Thema Veränderungsmanagement.

Mit der Kraft der Gedanken persönliche Grenzen sprengen

Was hält uns davon ab, das zu erreichen, was wir möchten und uns täglich erträumen? Unbedeutend ob Sie nun mit Geld, Zeit oder mit Pech antworten. Fakt ist, Ihr Denken bestimmt Ihr Handeln. Bevor Sie also Ihre äussere Welt verstehen können, muss Ihnen bewusst werden, wie Ihre Denkweise Ihr Inneres beeinflusst. «Mit der Kraft der Gedanken persönliche Grenzen sprengen.» Mit diesem Leitsatz möchte Bruno Erni, Energie- und Erfolgscoach, mitteilen, wie stark sich Ihre Gedanken auf Ihr Leben auswirken. Der erste Schritt bedeutet. Altes loszulassen und Neues zu schaffen. Uns Menschen macht es häufig grosse Angst, etwas im Leben zu verändern. Man bevorzugt das Gefühl von Vertrautheit und Sicherheit und hat Angst vor Neuem. Neues bedeutet, dass man sich umgewöhnen muss und anders handeln sollte, und auch, dass man sich verändert. Die Frage ist nun, wie kann man diese Angst besiegen und aus der eingerosteten Haltung heraus kommen?

Hör auf dich selbst

Schon im frühen Kindesalter wird uns gelehrt, die Dinge anderen Menschen Recht zu machen und deren Erwartungen zu erfüllen. Wir geben immer unser Bestes, die gegebenen Ziele zu erreichen und gleichzeitig Anerkennung zu erhalten. Doch ist diese Aussenhaltung wirklich Ihr persönliches Ziel? Nehmen Sie sich Zeit und überlegen Sie, was Sie persönlich in Ihrem Leben erreichen möchten, denn sich selbst zu belügen, ist die Garantie für Frustration und Unzufriedenheit. Nur wenn Sie auf sich selbst und Ihre Bedürfnisse hören, kann die Veränderung beginnen für ein erfülltes und glückliches Leben.

Mit Glauben und Vertrauen zur Veränderung

Um Veränderungen anzupacken, braucht es viel Energie und Kraft. Stellen Sie sich detailliert vor, was Sie anstreben und führen Sie sich vor Augen, wie Sie an dieses Ziel gelangen. Durch die Vorstellung und das positive Denken gewinnen Sie neue Kraft, die Sie Ihrem Ziel schon ein Stückchen näher bringt. Auf Ihrem Weg zur Veränderung braucht es Glauben an sich selbst, um die Angst vor dem Unbekannten zu besiegen, sowie Vertrauen in das Bessere, um weiter zu kommen. Rufen Sie sich ins Gedächtnis, welche Hürden Sie schon gemeistert und wie Sie diese überwunden haben. Das Geheimnis der Veränderung besteht darin, Altes fallen zu lassen und Ihre ganze Energie Neuem zu widmen.



Kongress für Veränderungsmanagement

Zum Thema: «Ich bin die Veränderung»

Mit Robert Betz und weiteren Top Referenten, moderiert von Marcel Meier

6. November 2015, Volkshaus Zürich

Preise: Teilnehmer CHF 150.-Rabatt für SKV Mitglieder CHF 30.-

Anmeldung und Information Tel. 031 301 26 46, www.v-p-t.ch

Coachfrog

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





Oktober			
15.10. 16.–18.10. 18./19.10. 20./21.10. 26.10. 27.10. 29.10.	Lenzburg Kestenholz Wallisellen Kestenholz Kestenholz Aarau Illnau	Unternehmertreffen Ausbildung systemische Aufstellungsarbeit 3. Teil Neue Wege gehen – Symposium Ausbildung Unternehmensberatung TimeWaver Training für Unternehmer mit TimeWaver Mitarbeitende mit Geldproblemen Unternehmertreffen	www.netzwerk-ag.ch www.bso-akademie.ch www.symposium-neuewege.c www.bso-akademie.ch www.bso-akademie.ch www.schulden-ag-so.ch www.netzwerk-zuerich.ch
November			
01.11. 0508.11. 1013.11. 12.11. 18.11. 1922.11. 21.1131.12. 2125.11. 2629.11. 27./28.11.	Luzern Luzern Zürich Cham St. Gallen Zürich Zürich Basel Bern Luzern	Music for Life – Polio Benefizkonzert ZEBI, Zentralschweizer Bildungsmesse Sicherheit2015 – Fachmesse für Sicherheit Unternehmertreffen Weiterbildung FHSG WIR Messe Zürich Comedy Christmas igeho, Gastromesse Bau+Energie Messe Swiss Handicap	www.poliokonzert.ch www.zebi.ch www.sicherheit-messe.ch www.netzwerk-zug.ch www.fhsg.ch www.wir.ch www.comedychristmas.ch www.igeho.ch www.bau-energie.ch www.swiss-handicap.ch
Februar 2016			
12.02.	Zürich	eidg. Fachausweis Finanz- und Rechnungswesen	www.controller-akademie.ch

Schweizerischer KMU Verband

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

Verlags- und Redaktionsleitung:

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

Verkauf:

Publicitas AG Mürtschenstrasse 39, Postfach 8010 Zürich Tel. 044 250 31 31, Fax 044 250 31 32 zeitschriften@publicitas.com

Redaktions-/Anzeigenschluss:

Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin

Abonnementsverwaltung:

Alexandra Rupp abo@kmuverband.ch

Produktion:

produktion@netzwerk-verlag.ch

Auflage:

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

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: focusstock/sputanski, S19 Andrey Popov, S21 d_m, S25 Thinkstock, S27 WavebreakmediaMicro, S28 bg, S30 Butch, S36 ri8, S38 Black Spring

Anzeigen

werbeverteilung.ch

lokal, regional, national

Wir verteilen Ihre Flyer, Prospekte und Zeitungen.

Verlangen Sie eine Offerte!

sport.wm-pool.com

Endlich da! Die neue Plattform für Vereine

Vereine, Verbände, Clubs – alle sind bemüht, ihre Aktivitäten und ihr Vereinsleben auch für Außenstehende zugänglich zu machen. Ab sofort ist das kinderleicht!



Die Plattform sport.wm-pool.com wurde in enger Zusammenarbeit mit Verbänden und Vereinen realisiert und bietet zahlreiche Tools zur Unterstützung der Vereinsarbeit. So lassen sich etwa schnell und einfach Bilder hochladen, Banner für Sponsoren integrieren, Sponsorenaufrufe starten, Mitglieder suchen und verwalten, Termine bekanntgeben und vieles mehr.

Günstiger Einkaufen

Im Vereinsshop der Websites sind zudem bereits über 50 Firmen integriert, welche den Vereinen und deren Mitgliedern beim Online-Einkauf namhafte Rabatte gewähren. Das Angebot ist vielfältig – von Urlaubsreisen bis hin zu Veranstaltungstickets – und wird laufend ausgebaut.

Vereinsförderung

Zudem schüttet der wm-pool als Betreiber der Site seine Provision als Förderung unter allen eingetragenen Vereine aus. Mehr zum umfangreichen Angebot finden Sie unter sport.wm-pool.com

Das bietet Ihnen sport.wm-pool.com

- Präsentation Ihres Vereines
- Werbeflächen für Ihre Sponsoren
- Infosystem zur Benachrichtigung der Mitglieder
- Eintrag und Promotion von Veranstaltungen
- Direkter Upload von Fotos und Texten auf Ihr Profil
- Unterstützung bei Sponsorensuche für neue Projekte
- Günstiger einkaufen und Cashback für die Clubkasse
- Ausschüttung von Werbeeinnahmen der Plattform
- Kleininseratenmarkt
- Webmaster-Tools zur attraktiveren Gestaltung Ihrer Website









SCHÜTZEN SIE IHR VERMÖGEN. AUCH FÜR ZUKÜNFTIGE GENERATIONEN.

DIE EINZIGE FORM VON WOHLSTAND, DIE IHREN WERT UND DIE KAUFKRAFT ÜBER EINEN ZEITRAUM VON ÜBER 5.000 JAHREN BEHALTEN HAT IST: GOLD.

PRO AURUM ZÜRICH

Weinbergstrasse 2 8802 Kilchberg

Telefon: +41 (44) 716 56 - 00

PRO AURUM LUGANO

Via Cantonale Centro Galleria 3 6928 Manno

Telefon: +41 (91) 610 91 - 60

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

PRO AURUM HONG KONG

Grand City Plaza
Office Unit No. 809, 8/F,
1-17 Sai Lau Kok Road,
Tsuen Wan, New Territories
Hong Kong
Telefon +852 (3586) 1990

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

