ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Mit Sonderteil Mobbinghilfe

…n starke Zeitung f… …bstständige, Unt… …mer und Existen… …der

Nummer 1/2 • Januar/Februar 2015 • 9. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband
Genug Krankenkassenprämien 5
Neue SKV Partner 6/10–11/40
Unternehmertreffen 7
Lohnprogramm 9

Veranstaltung
Euro-Krise – was nun? 12
Economic Forum Zürich 13
CeBIT 15
worldwebforum 2015 16
Abenteuer in Namibia 27

Informatik/Social Media
Jahresputz 24
Die Website sind Sie 25

Mobbinghilfe
Mobbinghilfe 34
Schweizerischer Verband 35
Mobbing-Prävention 36
Ausbildung 37

Gesundheit
Spitzenleistung mit Motivation 42
Stress am Arbeitsplatz 43
Beschleunigungsfalle 45

Wie stark trifft es die KMU?

„Jetzt 1 JAHR bezahlen und ein WEITERES Jahr KOSTENLOS erhalten“

Gehen Sie jetzt auf

http://www.derMarkt24.com

und erfassen Sie noch heute Ihren Gutschein mit dem **Vouchercode: SKVCH00050**

derMarkt24.com

Crésus

Die Unternehmenssoftware für PC, Mac und Linux

NUMMER 1 IN DER SCHWEIZ

Die E-Rechnung wird bei den Kunden immer beliebter. Mit Crésus Faktura können jetzt auch kleinere Unternehmen ganz einfach E-Rechnungen erstellen und versenden.

«Entdecken Sie, was sich hinter dem Begriff E-Rechnung versteckt und wie Ihr Unternehmen davon profitieren kann»

swissdec certified

Windows 8 Compatible · Mac · LINUX

swiss made software

Wenn Sie Ihren Kunden noch keine elektronische Rechnungen senden, dann informieren Sie sich an einem der folgenden Events:

- 17 März, Gisikon, Hotel An der Reuss
- 18 März, Liestal, Hotel Engel
- 19 März, Bern, Hotel Bern
- 24 März, Zürich, Technopark
- 25 März, St. Gallen, Hotel Walhalla

10:00–12:30 mit anschliessendem Apéro.

Vorgestellt von Crésus.
Fachreferat von PostFinance.

PostFinance

Anmeldung unter **www.cresus.ch/e-rechnung**

www.cresus.ch

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Der Januar fing ja mit einem wahren Paukenschlag für die Schweizer KMU Betriebe an, als am 15. Januar die Schweizerische Nationalbank bekannt gab, den EURO nicht mehr weiter zu stützen und daraufhin der Kurs zeitweilig gar unter CHF 1.– rutschte.
Fast im Stundentakt erhalten wir Meldungen und Berichte, Pro und Kontra und viele Kommentare von Lesern in (Online-) Zeitungen könnten den Schluss zulassen, dass dies eine absolute Katastrophe und der Untergang der Schweiz sei.
Natürlich ist für die Exportwirtschaft und den Tourismus ein so starker Franken keinesfalls wettbewerbsfördernd und wer die letzten drei (von der SNB) gestützten Jahre nicht seine «Hausaufgaben» gemacht und optimiert hat, wird es in den kommenden Monaten sehr schwer haben, sollte der Kurs weiter so tief bleiben.
Andererseits darf man aber nicht vergessen, dass die Schweiz fast gleichviel importiert wie exportiert und Firmen, welche Rohstoffe, Halbfabrikate oder Handelswaren importieren, haben nun natürlich tiefere Einkaufskosten, was diese sicher freut.
Die aktuelle Situation kann aber auch gut genutzt werden, um einmal die aktuelle Situation zu überdenken. Kann man eventuell einen Teil kostenintensiver Produktionsprozesse ins Ausland auslagern und dafür das Know-how hier behalten und ausbauen? Wäre eventuell gerade jetzt eine Expansion ins Ausland nicht zu prüfen?
Verstehen Sie mich nicht falsch: Ich will keinesfalls, dass der Werkplatz Schweiz alle Arbeitsplätze ins Ausland verlagert und die Arbeitslosenzahlen steigen (auch wenn die Zahl in Kürze mit Sicherheit ansteigen wird), aber eine Auslagerung von kostenintensiven Prozessen ins Ausland kann auch für neue Arbeitsplätze bei uns oder zumindest Sicherung der bestehenden Arbeitsplätze, führen da wir dann hier Forschung und Entwicklung genauso wie unser Know-how weiter ausbauen können.
Wirtschaft soll sich so weit wie möglich selber regulieren können ohne staatliche Beschränkungen und Einmischungen. Und wenn unsere Finanzministerin in der Tages- (resp. Sonntags-)presse die Idee eines Schweizerischen «Rettungsschirmes» aufnimmt und Unterstützung in Aussicht stellt, sollte der EUR Kurs unter Fr. 1.10 bleiben, so ist dies ein zu prüfender Ansatz. Warum also nicht ein KMU Rettungspaket für den Fall von Kurzarbeit zur Verfügung stellen? Aber bitte: Nicht nur für Gross- und Mittelbetriebe, denn auch die KMU Betriebe, 99.7% der Schweizer Wirtschaft und unser Rückgrat, können durch diesen EUR Kurs in Bedrängnis geraten und auch diese Klein- und Kleinstbetriebe sollten ein Anrecht auf Unterstützung haben.

Neugründungen 2014

Die Zahl der in der Schweiz neu im Handelsregister eingetragenen Firmen hat im Jahr 2014 ein Rekordhoch erreicht. Mit 41'632 wurde der bereits hohe Vorjahreswert um 2,3% übertroffen. Somit wurden an jedem Arbeitstag des abgelaufenen Jahres im Schnitt 165 Firmen neu im Handelsregister eingetragen. Den Neueintragungen stehen die Löschungen von Firmen aus dem Handelsregister gegenüber. Diese stiegen gegenüber dem Vorjahr gesamtschweizerisch um 2,1% auf 28'426. Die Gesamtzahl der Konkurspublikationen über Firmen ging gegenüber dem Vorjahr um 9,7% auf 5867 zurück. Zu einem grossen Teil ist dies auf die Publikationen infolge Mängel in der Organisation (gemäss OR731b) zurückzuführen, die um deutliche 15,5% auf 1627 zurückgingen. Die Zahl der Firmeninsolvenzen liegt mit 4240 7,2% unter dem Vorjahreswert. Wenigstens ist dies ein kleiner Lichtblick…

Es grüsst Sie freundlich *Roland M. Rupp*
Leiter der Geschäftsstelle SKV

Passwort für die Ausgabe 1/2: EURO
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 5–11
Veranstaltung 12–16/27
Vermögensplanung 17
Marketing 18–21
Versicherung 22–23
Informatik/Social Media 24–25
Rechtsberatung 26
VR Mandate 28–31
Buchtipp 33
Mobbinghilfe 34–37
Günstiger Einkaufen – Mehrwertpartner 38
Aus- und Weiterbildung 39–40
Strategie 41
Gesundheit 42–45
Führungskultur 46–47
Seminar- und Businesshotel 48–49
Import-/Exportunterstützung 50–51
Coaching 52–53
Veranstaltungskalender/Impressum 54

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

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

Genug von stetig steigenden Krankenkassenprämien

Josef Rothenfluh, GCS und SKV Präsident

Wir haben eine grosse Diskussion angestossen; 100.– Fr. Krankenkassenprämien pro Person und Monat sind genug. Was meinen Sie? Utopie? Oder vielleicht denken Sie, warum eigentlich nicht? Klicken auch Sie auf die neutrale Internetseite www.100frankensindgenug.ch. Wir wollen bezahlbare Krankenkassenprämien, ohne unsere hohe Qualität auf's Spiel zu setzen.

Mit einer eigenen App sollen die Hintergründe zusammengetragen werden. Jedermann kann die App gratis herunterladen. Unsere Mitglieder und vor allem unsere App-Spezialisten können es bereits ausprobieren. Der Zugang ist: gesundheitsclub.zur-app.ch (über Handy gehen, nicht am PC). Es ist der Prototyp. Wer also noch eine Verbesserung einbringen möchte, der kann das noch bis zum 15. Februar 2015 tun. Wir wollen die beste und wirkungsvollste App herausbringen. Eine App also aus der Bevölkerung heraus, das unser Gesundheitswesen bewegen wird.

Die Fragestellung ist einfach:
Wo sehe ich persönlich, dass Krankheitskosten verhindert werden können?
Wenn 1000 Menschen dabei immer wieder das gleiche sagen, können ja unmöglich alle falsch liegen. Der SKV und der GCS, (siehe Kasten) der TCS für das Gesundheitswesen, führen das Projekt an. Die Krankenkassen Helsana und die Visana helfen tatkräftig mit. Alle Organisationen, die im Gesundheitswsen der Schweiz ehrliche Arbeit leisten, können dem Aufruf folgen. Es geht ganz konkret auch um das Image, das man für sich dabei gewinnt. Wer zu einem bezahlbaren Gesundheitswesen beitragen kann, der wird für sich selbst profitieren. Jede Firma, jeder Verein, kann sich dabei profilieren. Sieben Kompetenz Center des GCS stehen zur Verfügung (siehe Kasten). Sie führen zusammen, was zusammen gehört, um das ganze zu einem starken Kollektiv zu formen.
Werden Sie aktiv. Fühlen sie, was Empowerment heisst (ins Handeln kommen). Mit dem Gesundheitsclub Schweiz werden Kräfte aus dem Alltag gefördert. Es macht Spass und die Eigenverantwortung wird immer besser, weil es sich eben lohnt. Wenn schon nur «genauer hinschauen» genügt, um Krankheitskosten zu verhindern, wie wirkt sich das aus, wenn Menschen mit Eigenverantwortung die Chance bekommen, in der Sache selbst aktiv werden zu können? Krankheitskosten verhindern heisst eigentlich logischerweise auch, die eigene Lebensqualität verbessern. Damit unterstützen wir auch alle, die im Gesundheitswesen arbeiten. Da macht man einen ausgezeicheten Job.

Wichtig ist, dass sich das Projekt politisch einbringt. Überparteilich und unabhängig. Wer dabei ist, nimmt Einfluss. Konkret heisst das, das Krankheitskosten-Verhinderungsprogramm wird die nationalen Wahlen eng begleiten. Die Nationalrats- und Ständeratswahlen finden am 18. Oktober 2015 statt. Die gewählten Volksvertreter werden dann wieder die nächsten vier Jahre für uns Bürgerinnen und Bürger arbeiten. Wer also nicht nur zuschauen will, der muss sich den Wahlen stellen. Wichtig ist, dass die Politik nicht nur Sparprogramme beschliesst, sondern dafür sorgt, dass das Gesundheitswesen bezahlbar wird. Unser Kosten-Verhinderungsprogramm ist die Antwort direkt aus dem Volk.

Bereits am 1. Oktober wird der Bundesrat die neuen Krankenkassenprämien 2016 bekannt geben. Bundesrat Berset hat es bei der letzten Prämienrunde erklärt. Die Prämien werden jetzt jedes Jahr um 4% zulegen. Wir dürfen einmal mehr nur JA sagen und natürlich bezahlen. Das kann es nicht sein und mit einem einfachen Krankheitskosten-Verhinderungsprogramm werden wir beweisen, dass es nicht zwingend immer noch mehr kosten muss. Wichtig ist, alle Kosten, die wir im Gesundeitswesen verursachen, die müssen wir bezahlen. Deshalb wird unser Kosten-Verhinderungsprogramm Erfolg haben. Wir sind stolz darauf, eines der besten Gesundheitswesen der Welt zu haben. Tragen wir also Sorge dazu und übernhemen wir Verantwortung. Eigenverantwortung im Kollektiv, das ist die seriöse Lösung für bezahlbare Krankenkassenprämien.

Was macht dieser Gesundheitsclub Schweiz?
www.gesundheitsclub.ch
Die Mitglieder sind Botschafter für die Gesundheit und sind einfache Pioniere für ein bezahlbares Gesundheitswesen. Was ein TCS um unser Auto bietet, das will der GCS für die Gesundheit. Mit einer eigenen Denkfabrik. Jedermann kann Mitglied werden. Der Jahresbeitrag ist 25.– Fr. im Jahr. Den monatlichen GCS Newsletter kann man kostenlos abonnieren.
Sekretariat@gesundheitsclub.ch
Immer Ende Monat erscheint ein Einblick auf die wichtigen Baustellen beim GCS.

Das sind die 7 GCS Kompetenz-Center

1. Wohlfühlgewicht Kompetenz-Center
2. Gesundheitsförderung am Arbeitsplatz Kompetenz-Center
3. Hilfsmittel Kompetenz-Center
4. Burnout Kompetenz-Center
5. Gesundheitskarte Kompetenz-Center
6. Rücken Kompetenz-Center
7. Schmerzfrei Kompetenz-Center

Ihre KMU-Rechtsanwälte

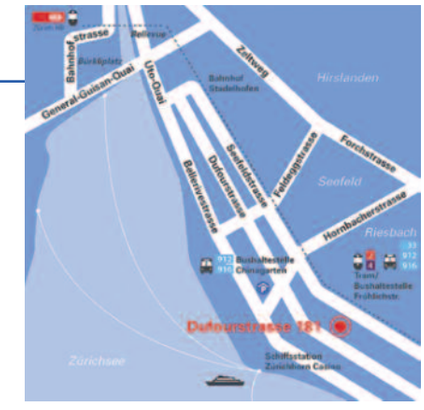
Losinger Willimann & Donghi Rechtsanwälte Zürich

Wir bieten Ihnen eine effiziente und lösungsorientierte Beratung an. Gerne sind wir für Sie auch prozessierend in den nachfolgenden Rechtsgebieten tätig:

- Vertragsrecht
- Erbrecht (inkl. Nachfolgeplanung)
- Gesellschaftsrecht (inkl. Firmengründungen)
- Werkvertragsrecht (inkl. Bauhandwerkerpfandrecht)
- Auftragsrecht
- Kaufverträge jeglicher Art (inkl. Immobilien)
- Arbeitsrecht
- Mietrecht
- Konkubinat- Ehe- und Scheidungsrecht
- Kapitalmarktrecht
- Abwehr und Durchsetzung von Forderungsansprüchen
- Gläubigervertretung in Insolvenzverfahren
- Sanierungen

We speak english – parliamo italiano – nous parlons français – hablamos español

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme: **kmu.anwalt@lwdlaw.ch**



Losinger Willimann & Donghi Rechtsanwälte
Dufourstrasse 181
8008 Zürich
Tel. 044 269 64 00
www.lwdlaw.ch

Unternehmertreffen 2015

Wo sonst kann man an einem Abend so viele neue Kontakte knüpfen

Auch im 2015 organisiert der Schweizerische KMU Verband Unternehmertreffen in allen grösseren Regionen der Deutschschweiz. Diese sind nicht vergleichbar, mit Publikums- oder Gewerbemessen, da ausschliesslich aktive Unternehmerinnen und Unternehmer zu diesen Anlässen eingeladen werden. Ziel dieser Anlässe ist die Vergrösserung des eigenen Netzwerkes und das Finden neuer Synergiepartner sowie die Anbahnung neuer Kontakte und Kooperationen. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, auch die eigene Firma, Produkte & Dienstleistungen zu präsentieren. Aus diesem Grund wurde extra eine Tischmesse angegliedert.

Der Ablauf der Unternehmertreffen hat sich seit dem Beginn 2006 kaum geändert. Während die Aussteller bereits um 17:00 Uhr Einlass erhalten, um ihre Tische entsprechend herzurichten, ist die offizielle Türöffnung um 19:00 Uhr.
Um 19:15 Uhr wird der Event durch eine kurze Ansprache durch den Gastgeber eröffnet und die anwesenden Unternehmerinnen und Unternehmer werden auf den Abend eingestimmt und erhalten einige Tipps & Tricks für einen gelungenen Abend. Gegen 22:15 Uhr ist der offizielle Teil des Anlasses vorbei.

Aus organisatorischen Gründen ist eine Anmeldung im Voraus erforderlich.
Jeweils sechs Wochen im Voraus kann man sich auf der entsprechenden Plattform (von www.netzwerk-appenzell.ch bis www.netzwerk-zug.ch) online anmelden.

Die neuen Termine

Monat	Datum	Ortschaft	Netzwerk
März	26.03.2015	Rotkreuz	www.netzwerk-zug.ch
April	16.04.2015	Uitikon	www.netzwerk-zuerich.ch
Mai	28.05.2015	Rorschach	www.netzwerk-sg.ch
Juni	11.06.2015	Wettingen	www.netzwerk-ag.ch
August	27.08.2015	Winterthur	www.netzwerk-zuerich.ch
September	10.09.2015 24.09.2015	Thun Jona	www.netzwerk-bern.ch www.netzwerk-sg.ch
Oktober	15.10.2015 29.10.2015	Lenzburg Illnau	www.netzwerk-ag.ch www.netzwerk-zuerich.ch
November	12.11.2015	Cham	www.netzwerk-zug.ch

Weitere Infos zur Veranstaltung finden Sie auf den jeweiligen regionalen Plattformen sowie auf **www.kmuverband.ch**

Anzeigen

14.–15. April 2015 | Messe Zürich
14. Fachmesse für Personalmanagement

Personal Swiss

MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG

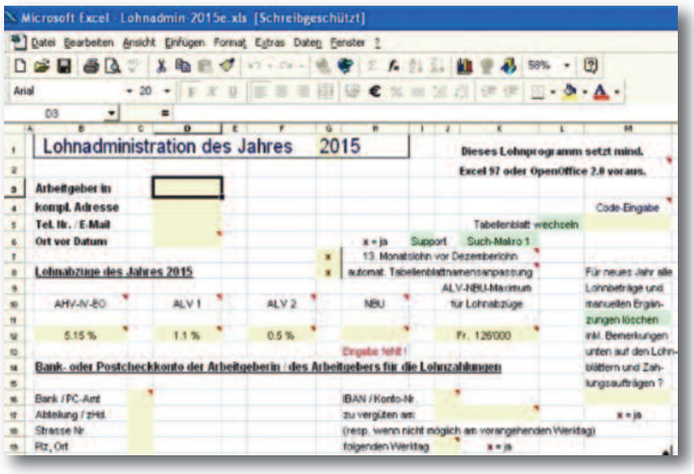
HRM.CH · n|w Fachhochschule Nordwestschweiz · ZGP Zürcher Gesellschaft für Personal-Management · HR Today · NZZ MEDIENGRUPPE

www.stockhornarena.ch

IHRE IDEE, IHR EVENT, IHR STADION

ARENA EVENTS THUN

Das Lohnprogramm für SKV Mitglieder



Umfangreiches Schweizer Lohnprogramm in Excel mit vielen Makros

Mit der Exceltabelle können max. 28 Löhne verwaltet und Lohnausweise, AHV-Deklarationen und Zahlungsaufträge erstellt werden. Wenn Sie nicht mehr als 48 reguläre Monatslöhne erfassen müssen (genügt für max. 4 Angestellte), dürfen Sie die Exceltabelle im Jahr 2015 gratis benutzen (sonst entsprchend kürzer). Nach Ablauf der Testzeit ist bei Weiterverwendung eine einmalige Benutzungsgebühr von Fr. 20.– zu bezahlen.

Ohne gültigen Code bleiben höhere Jahreszahlen als 2015 gesperrt, wodurch einige datumsbezogene Funktonen nicht mehr gehen. Da die Makros nicht zwingend erforderlich sind, kann auch mit Open- oder LibreOffice gearbeitet werden.

Da nun die Entwicklung des Lohnprograms nach fast 15 Jahren definitiv abgeschlossen ist, werden sich allfällige künftige Versionen nur noch geringfügig von der vorliegenden unterscheiden.

Wichtige Informationen

Bei der Version vom 15.12.2012 könnte das Tabellenblatt «Personal-Statistik» durch das globale Löschmakro (Reset für neues Jahr) beschädigt werden, sollte dieses Tabellenblatt in die Bereiche der Lohntabellen oder Lohnzahlungsaufträge verschoben werden. Andere Versionen oder Tabellenblätter sind davon nicht betroffen.

Bei den Versionen 2013a bis 2015b geht leider das Importieren von Daten aus der Vorjahresversion nur, wenn diese direkt von der Eingabezeile der Quelldatei kopiert oder die Makrofuntionen deaktiviert werden.

Obwohl alle Lohntabellen eingehend getestet sind, können untentdeckte Mängel leider nicht völlig ausgeschlosssen werden. Auch in Anbetracht der geringen Benutzungsgebühr wird leider jede Haftung abgelehnt. Sie verwenden die Exceltabelle deshalb auf eigene Verantwortung. Sollten Sie damit nicht einverstanden sein, dürfen Sie diese nicht verwenden.

Das Lohnprogramm ist für SKV Mitglieder kostenlos im Loginbereich downloadbar.

Anzeigen

GRENKE®

Factoring –
Unternehmensfinanzierung mit Weitblick

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

Wir bringen Ihr KMU nach Südostasien

BDG Asia / BDG Vietnam

Eine geografische Ausweitung der geschäftlichen Aktivitäten eines KMU-Betriebs ist immer mit Risiken verbunden. Die Risiken sind umso höher, je grösser die Unterschiede zum Heimatmarkt sind. BDG Asia / BDG Vietnam hat sich darauf spezialisiert, vor allem KMU-Betrieben den Markteintritt in die exotischen Märkte Vietnams und andere Länder Südostasiens zu ebnen.

Unternehmensporträt BDG

BDG Asia / BDG Vietnam ist die führende Unternehmensberatung bei Markteintritt, Beschaffung, Distribution und Produktion in Vietnam oder anderen südostasiatischen Ländern. Seit über 9 Jahren unterstützt BDG KMU-Betriebe und Konzerntöchter bei ihrem Markteintritt in Vietnam. Ursprünglich von zwei Personen gegründet, besteht das Team heute aus 23 europäischen und vietnamesischen Mitarbeitenden. Dadurch verfügt die Firma heute über ein fundiertes Know-how in verschiedensten Branchen sowie ein starkes lokales Netzwerk in Vietnam.

Die Leidenschaft für Vietnam und Südostasien bildet die Basis für die Motivation des Teams sowie den Anspruch, dem Kunden stets Bestleistungen zu liefern. Mit dem selbst gesteckten Ziel, die Erwartungen der Kunden zu übertreffen, fällt der Fokus nicht nur rein auf die Erreichung der finanziellen Kundenziele, sondern deckt ein ganzheitliches Dienstleistungsangebot in enger Absprache mit den Kunden ab.

In der Vergangenheit führte BDG Asia / BDG Vietnam bereits namhafte Kunden wie SBO, Swarovski, Röders etc. in die spannenden Märkte Südostasiens und hat heute die Erfahrung von über 200 Kundenprojekten.

Fragen der Kunden

Eine Expansion nach Südostasien, insbesondere Vietnam, ist für viele KMU ein gewagter Schritt. Unternehmen aus Europa treffen mit ihren hoch angesehenen Produkten und Dienstleistungen auf die aktuell weltweit wohl dynamischsten Märkte. Die wichtigsten Fragen der Kunden lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Welche Chancen bieten die Märkte in Südostasien für unsere Produkte?
- Welche Strategie beim Markteintritt verspricht am meisten Erfolg?
- Wie verläuft die Umsetzung, welchen Risiken sind wir ausgesetzt?
- Wie kann Korruption beim Markteintritt möglichst umgangen werden?

Viele Unternehmen scheitern beim Markteintritt in Asien, weil sie sich in der Regel zwar umfassend beraten lassen, bei der Umsetzung aber häufig auf sich alleine gestellt sind.
Und genau an diesem Punkt geht die BDG-Beratung weiter:

Dienstleistungen der BDG

BDG Asia / BDG Vietnam findet auf die Kundenbedürfnisse folgende Antworten:

- BDG erstellt Marktanalysen inklusive Handlungsempfehlungen für die Kunden. So können mögliche nächste Schritte bereits vorher berücksichtigt und in Angriff genommen werden.
- BDG zeigt den Kunden verschiedene Möglichkeiten für den Markteintritt auf und unterstützt bei der Entscheidungsfindung.
- BDG macht nicht nur Beratung, sondern **setzt die Kundenprojekte auf Wunsch auch direkt vor Ort um**. Hierzu gehören beispielsweise der Abschluss von Mietverträgen, Verhandlungen mit den Behörden, Einstellung eines Produktionsleiters etc.
- BDG macht Geschäfte nach westlichem Standard, auch in Bezug auf Compliance und Due Diligence.

Haben Sie Interesse an einer unverbindlichen Erstberatung?
Manuel Wendle, mwendle@bdg-asia.com

BDG Asia / BDG Vietnam
Tel. 032 511 28 21, www.bdg-vietnam.com

Produktionsstandort Vietnam

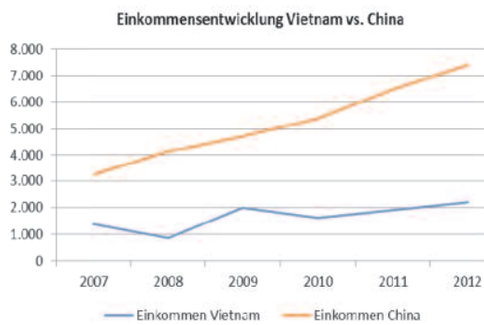
Warum der kleine Bruder dem grossen Bruder den Rang abläuft

Während Chinas Wirtschaft sich weiter abkühlt und die Zeiten des zweistelligen Wirtschaftswachstums womöglich vorbei sind, setzen andere Länder der Region zu neuen Höhenflügen an. Allen voran Vietnam.

Seine Lage in Mitten des ASEAN-Wirtschaftsraums, seiner Nähe zu China, eine lernhungrige junge Bevölkerung sowie stabile politische als auch makroökonomische Rahmenbedingungen machen das südostasiatische Land zu einem immer interessanteren Produktionsstandort für ausländische Unternehmen. Dabei rücken Produkte mit geringen Ansprüchen wie zum Beispiel Textilien immer mehr in den Hintergrund. Vielmehr produziert Vietnam heute Hightech und Produkte des Maschinenbaus. So hat der südkoreanische Elektronikriese Samsung erst kürzlich die Aufstockung seiner Direktinvestitionen auf unglaubliche 20 Mrd. USD bis 2017 bekannt gegeben. Auch japanische Unternehmen investieren derzeit kräftig.

China wird zu teuer

Die Zeiten, in denen die chinesische Führung rein auf den Export als Wachstumstreiber gesetzt hat, sind vorbei. Seit diesem Jahrzehnt wird der Fokus auf die Stärkung des Binnenmarktes gelegt. Dies äussert sich insbesondere in steigenden Löhnen. Nachfolgende Grafik zeigt die Entwicklung der jährlichen Durchschnittseinkommen der Bevölkerungen Chinas (Orange) und Vietnams (blau) in den Jahren 2007 bis 2012 in USD.



Während die Löhne in China in den letzten Jahren um etwa 120% gestiegen sind, lag der Zuwachs in Vietnam nur etwa halb so hoch. Gleichzeitig zeigen die verfügbaren Daten zu den Produktivitätszuwächsen beider Länder eine deutlich günstigere Entwicklung für Vietnam. Insofern ist es nicht verwunderlich, dass das südostasiatische Land seinem grossen Nachbarn im Norden in Sachen Standortattraktivität in vielerlei Hinsicht den Rang abläuft.

Anspruchsvoller Markteintritt

Trotz aller positiven Randfaktoren will ein Markteintritt nach Vietnam immer noch gut geplant sein, da die rechtlichen, politischen, wirtschaftlichen und vor allem kulturellen Rahmenbedingungen nicht mit denen der Schweiz vergleichbar sind. Darum ist es auch nicht verwunderlich, dass aktuell vermehrt asiatische Nachbarn in Vietnam investieren. Der Aufbau eines Produktionsstandorts kann aber auch besonders für Schweizer KMU äusserst interessante Chancen bieten. Neben den Kostenvorteilen und der günstigen geografischen Lage sind auch die Verhandlungen zwischen Vietnam und den EFTA-Staaten (inkl. Schweiz) über ein Freihandelsabkommen fortgeschritten. Es wird sogar vermutet, dass Vietnam bereits 2015 mit der EU ein solches Abkommen unterzeichnen wird. Somit könnte sich der frühe Markteintritt in Vietnam für Schweizer KMU im Hinblick auf die aktuelle Situation aber auch die Perspektiven doppelt lohnen. Mit der richtigen Vorbereitung, einer professionellen Planung und der Umsetzung durch einen erfahrenen Partner vor Ort lassen sich die Hürden überwinden.

Haben Sie Interesse an einer unverbindlichen Erstberatung?

Manuel Wendle, mwendle@bdg-asia.com

BDG Asia / BDG Vietnam

Tel. 032 511 28 21, www.bdg-vietnam.com

Euro-Krise – was nun?

Wie gehe ich als Unternehmer mit Währungsschwankungen um?

Die C2NM company2newmarket® GmbH ist ein langjähriger Internationalisierungs-Experte. Währungsschwankungen, egal ob zum Euro, Dollar oder einer anderen Währung, sind Teil ihres täglichen Geschäfts. Anhand praktischer Beispiele werden sofort umsetzbare Lösungsstrategien und einfache Tipps vorgestellt. Ziel dieses Seminars ist es, die Risiken von Währungsschwankungen als Chance zu begreifen und aktiv zu nutzen.

Freitag, 27. Februar 2015
TECHNOPARK • Stiftung TECHNOPARK Zürich • Technoparkstrasse 1 • 8005 Zürich • www.technopark.ch

Einlass ab 13.30 Uhr, Seminar 14.00– ca. 16.00 Uhr, anschliessend Networking-Apéro

Programm:
13.30 Türöffnung, Kaffee / Tee
14.00–14.15 Einleitung SKV und C2NM
14.15–14.45 1. Teil
14.45–15.00 Pause
15.00–15.45 2. Teil
15.45 Fragen / Diskussion, danach Networking-Apéro

Referenten:
Dr. Michael Neubert, MBA (Geschäftsführer C2NM, Universitätsdozent und Buchautor)
Rainer Duffner, Dipl. Kaufm. (Geschäftsführer Trading Educators Middle Europe, Handelsmarke Swisstrolli)

Veranstalter:
www.c2nm.com

Patronat:
www.kmuverband.ch

Sponsoren:
www.swisstrolli.ch / www.tradingeducators.biz
www.wm-pool.com

Preis:
SKV Mitglieder: CHF 50.00 (inkl. MwSt)
Nicht-Mitglieder: CHF 75.00 (inkl. MwSt)

Bei der Anmeldung bitte zu vermerken:
Mitglied SKV: JA / NEIN Teilnahme am Apéro: JA / NEIN

Anmeldungen bitte direkt an:
markus.heidelberger@company2newmarket.com

Die Anmeldung ist verbindlich, bei Nichterscheinen ist 100% des Rechnungsbetrages geschuldet. Es kann jedoch eine Ersatzperson am Anlass teilnehmen.
Bezahlung: Vorauszahlung (PDF-Rechnung erfolgt via Mail) bis 25.2.2015.
Bei sehr kurzfristen Anmeldungen nach dem 25.2. ist auch Barzahlung an der Abendkasse an der Veranstaltung möglich.

Anzeigen

iba BüroVersand
Gratis-Tel. 0800 82 82 82
E-Shop: www.iba.ch

Wir bringen einfach mehr Freude ins Büro
Wir liefern ausschliesslich an Industrie, Gewerbe, Dienstleistung, Handel und Verwaltung.

Als SKV Mitglied sparen Sie beim Büromaterial-Einkauf

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

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

ECONOMIC FORUM ZÜRICH schlägt Brücken nach Asien

Das Economic Forum Zürich bietet eine einzigartige Plattform, um einen ausgewählten Kreis von Teilnehmern zu ermutigen, gemeinsam über aktuelle Schlüsselthemen zu diskutieren und sich in verschiedenen ökonomischen Bereichen zu verbessern. Am ersten Forum vom 19. März stehen die Beziehungen zu Asien im Fokus. Noch sind einige Plätze frei.

Am 19. März 2015 findet im ‹Aura› Zürich das erste Economic Forum Zurich statt. Als exklusive Kooperations- und Diskussionsplattform für Unternehmer und Experten bietet das Forum einer begrenzten Anzahl von Teilnehmern die seltene Gelegenheit, eigene Impulse einzubringen und durch offene Diskussionen und gemeinsame Beschlussfassung in einem vertraulichen Rahmen Veränderungen in Gang zu setzen und konkrete Antworten auf brennende Zeitfragen zu finden.

Das diesjährige Forum **«Bridges to Asia – how to close the cultural gap?»** möchte Asien und Zürich einander näher bringen mit zwei Schwerpunkt-Themen, die an zwei aufeinanderfolgenden Sessions zur Sprache kommen: **«Swiss Innovations meeting Asia's demand»** und **«Women Leaders Europe versus Asia».**

Jede Forum Session beginnt mit einer offenen Panel-Diskussion unter Experten und Teilnehmern, gefolgt von gemeinsamen Vorschlägen und Empfehlungen für Veränderungen und verschiedenen Networking-Events zum Abschluss des Tages. Die Sprache der Veranstaltung ist Englisch.

Infos und Anmeldungen unter:
www.efzurich.org

FORUM 1
WOMEN LEADERS EUROPE VERSUS ASIA
How can women leaders achieve the position they deserve? What can we change?

FORUM 2
SWISS INNOVATIONS MEETING ASIA'S DEMAND
Why are Swiss innovations so much appreciated in Asia? How can Swiss companies successfully export innovative products and services to Asia?

Anzeigen

ECONOMIC FORUM ZURICH
«BRIDGES TO ASIA»
19 MARCH 2015
AURA ZURICH
Cultural and business issues – creating together possible solutions.
Infos und Anmeldungen: www.EFZurich.org

CeBIT

Tagesreise am 19. März 2015

Exklusiver Charterflug ab Zürich, Bern oder Genf: All-in-Package für CHF 850.-

Besuchen Sie die weltweit bedeutendste Plattform der digitalen Wirtschaft!
Melden Sie sich und Ihre Geschäftspartner an:
www.ictswitzerland.ch/veranstaltungen/cebit-2015

All-in-Package

- Messeticket und Shuttle-Service
- Themenspezifisch geführte Touren
- Kurzreferate von Botschafter Tim Guldimann, Nationalrat Ruedi Noser und Oliver Frese, Mitglied des Vorstandes, Deutsche Messe AG
- Networking Lunch mit internationalen Gästen
- Abschluss Apéro

Mit uns hat Ihre Werbung Erfolg.

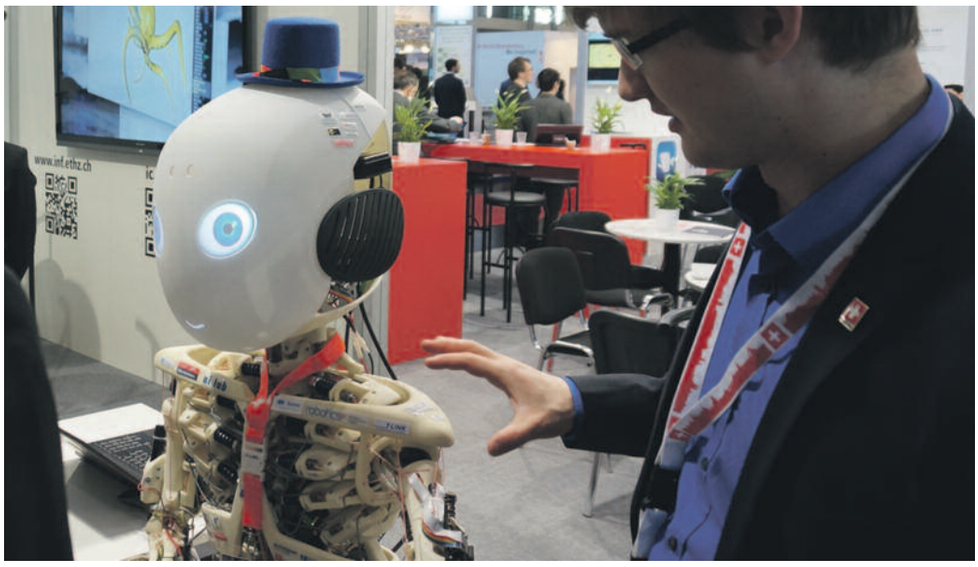
Denn als führendes Mediendienstleistungsunternehmen verfügen wir über das Know-how, um Ihrer Kommunikation zum Erfolg zu verhelfen.

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

publicitas.ch/zeitschriften

publicitas

Starker Auftritt der Schweiz an der CeBIT



Roboy, der Humanoid-Roboter des Artificial Intelligence Lab der Universität Zürich, präsentierte an der CeBIT 2014 die Innovationsführerschaft der Schweiz.

Über ICTswitzerland
ICTswitzerland ist die Dachorganisation der Verbände sowie der Anbieter- und Anwenderunternehmen von Informations- und Kommunikationstechnologien. Sie vertritt die Interessen der ICT-Wirtschaft gegenüber der Öffentlichkeit, bezweckt die Förderung und Weiterentwicklung der Branche, fördert die führende Position der Schweiz im Bereich Forschung und Entwicklung und den Nachwuchs von qualifizierten ICT-Fachkräften. Mit rund 200'000 Beschäftigten ist das ICT-Berufsfeld das sechstgrösste der Schweiz. Die ICT-Branche ist mit einer Bruttowertschöpfung von CHF 27 Mrd. (2011) die sechstgrösste Wirtschaftsbranche der Schweiz.

Vom 16. bis 20. März 2015 öffnet die weltweit führende Messe der digitalen Wirtschaft in Hannover ihre Türen. Hier werden ICT-Trends gesetzt, wegweisende Diskussionen geführt und internationale Produktinnovationen präsentiert. Die Besucher verschaffen sich einen umfassenden Überblick über alle relevanten Markttrends und können fachspezifische Themen wie ERP, Business Intelligence, CRM oder Commerce-Solutions vertiefen. Für Schweizer Unternehmen bieten die SWISS Pavilions eine hervorragende Plattform, Produkte und Services kundenorientiert zu präsentieren und neue Kunden aus aller Welt zu akquirieren. Die vom Dachverband ICTswitzerland organisierte Tagesreise ermöglicht Unternehmensvertretern, die CeBIT an einem Tag zu erkunden und sich mit den mitreisenden Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik zu vernetzen.

Mit rund 3'500 Ausstellern, 210'000 Besuchern und Vertretenden aus 70 Ländern ist die CeBIT Hannover die weltweit bedeutendste Plattform der digitalen Wirtschaft. 1'000 Stunden Konferenzen, Foren und Workshops sowie über 200 hochkarätige Sprecher bei den Global Conferences sorgen an der CeBIT für einen effektiven Wissenstransfer. Mehr als 300 Startups geben kreative Impulse. Die fünf grössten Trends Big Data, Cloud, Mobile, Social und Security geben der CeBIT Struktur und sorgen für Orientierung auf dem weltweit grössten Messegelände.

SWISS Pavilions – Qualität, Innovation und Zuverlässigkeit
An der CeBIT 2015 zeigen sich Schweizer Hochschulen, Forschungsinstitutionen, Startups und KMU an den Gemeinschaftsständen SWISS Pavilions in den Ausstellungsbereichen Business Security, Communication & Networks und Research & Innovation. Schweizer Aussteller sind in unserem wichtigsten Exportmarkt besonders präsent und stärken damit die Sichtbarkeit der Schweiz als erfolgreiche ICT-Nation im Ausland: 2014 befand sich die Schweiz unter den Top-10 der Länder mit der grössten Ausstellungsfläche. Die SWISS Pavilions werden durch ICTswitzerland, Switzerland Global Enterprise und die Kommission für Technologie und Innovation unterstützt.

Grosse Bühne für Schweizer Key-Note Speaker
Das Programm der CeBIT Global Conferences bietet Referate zu fachspezifischen Themen und einen umfassenden Überblick über die aktuellen Marktentwicklungen. Auf drei Bühnen diskutieren internationale Sprecher aus Wirtschaft und Politik die Topthemen der digitalen Welt. Aus der Schweiz werden die Experten **Dr. Markus A. Zoller**, CEO RUAG Defence und Professor **Marc Pollefeys**, Leiter des Instituts für Visual Computing der ETH Zürich referieren.

Tagesreise am Donnerstag, 19. März 2015
Reservieren Sie sich Ihren Platz im Charter ab Zürich, Genf oder Bern und geniessen Sie ein vielseitiges Programm unter der Leitung des ICTswitzerland Präsidenten **Ruedi Noser**. Beim Networking Lunch mit internationalen Gästen können Sie sich intensiv mit internationalen Vertretern aus Politik und Wirtschaft austauschen. In kleinen Gruppen geführte themenspezifische Touren, interessante Referate und der gemeinsame Abschluss-Apéro runden den Besuch der CeBIT ab.

Weitere Angebote und Reisemöglichkeiten finden Sie unter www.ictswitzerland.ch/veranstaltungen/cebit-2015.

ICTSWITZERLAND
Information & Communication Technology

travelXperts ag
Geschäfts-, Touristik- & Messereisen

worldwebforum 2015

Apple-Gründer Steve Wozniak kommt nach Zürich

Am 10. März 2015 findet die dritte Auflage des worldwebforums in Zürich statt. Mit einer Reihe hochkarätiger internationaler Speaker wie Steve Wozniak, Mitbegründer von Apple Computer & Tech-Guru, widmet sich die Veranstaltung dem Thema «Digitale Transformation & Leadership». In Kooperation mit den Hauptpartnern Swisscom und Schweizer Post sowie den Medienpartnern NZZ und Wired Magazin schafft Veranstalter beecom ein schweizweit einzigartiges Event, das mit seinem aktuellen Themenbereich bewusst die Entscheidungsträger der Schweizer Wirtschaft ansprechen soll.

Mit der Verknüpfung von Digitaler Transformation, sprich Wandel, und Unternehmensführung soll das world**web**forum 2015 eine neue Perspektive auf digitales Business und digitale Kultur eröffnen. Ziel des Events ist es die Chancen und Herausforderungen für Unternehmen im Kontext von technologischem Fortschritt und digitalem Wandel zu diskutieren.

So wird **Steve Wozniak, Mitbegründer von Apple Computer & Tech Guru**, mit seiner Vision über die zukünftige Rolle und den Einsatz von Technologie in Unternehmen wertvolle Einblicke vermitteln. Weitere Speaker gewähren spannende Einblicke in Themen wie

- Design & Technik von Wearable Technology,
- die nachhaltige Umsetzung von Innovation in Unternehmen,
- das Management innovativer Business-Modelle,
- sowie den Einsatz aktueller Technik-Trends im Unternehmensalltag.

Der Zugang zu international führenden Innovationsunternehmen wie **Twitter, Airbnb** oder **Atlassian** und nationalen Experten wie beispielsweise der **ETH & Universität Zürich** garantiert dabei nicht nur die Qualität der Veranstaltung, sondern verspricht auch einen ausgewogenen Mix aus Inspiration und praxisrelevanter Inhalte für alle Teilnehmer. Mit diesem Programm findet das world**web**forum entsprechend grossen Anklang: Zu den am 10. März erwarteten 500 Gästen gehören hochrangige Vertreter der Wirtschaft.

Veranstalter beecom verfolgt mit «Digital Transformation & Leadership» erneut den Anspruch Schweizer Manager im Rahmen des world**web**forums mit aktuellen und businessrelevanten Themenbereichen zu versorgen. «Digitalisierung hat zu einem dauerhaften Wandel in der Art und Weise geführt, wie Unternehmen agieren, kommunizieren und verkaufen», so Fabian Hediger, CEO der beecom AG. «Die Verflechtung technologischer Innovation und digitaler Kultur in unserem Unternehmensalltag stellt Führungskräfte dabei vor bisher nicht dagewesene Probleme.» Mit dem world**web**forum 2015 will Fabian Hediger auf Führungsebene eine offene und pro-aktive Auseinandersetzung mit dieser Thematik anstossen.

Für Veranstalter beecom ist digitaler Wandel seit Jahren ein wichtiges Thema: Das Zürcher KMU bietet seit 14 Jahren massgeschneiderte Software-Lösungen für Unternehmen. 2014 für seine innovativen Produkt- und Serviceleistungen mit dem **Think Different Award: Creative Exellence** ausgezeichnet, gehört die beecom zu den **Top 5 Atlassian Partnern** weltweit und ist der führende Experte für Intranet- und Projekt-Management Lösungen in der Schweiz. Dank jahrelanger Projekterfahrung mit über 600 Kunden wie **Lufthansa, Stadler Rail, Volkswagen, ZKB, Mobiliar** oder **Coop**, ist die beecom mit innovationsgetriebenem Wandel in verschiedensten Branchen bestens vertraut. In diesem Kontext dient das world**web**forum seit 2013 als Veranstaltungsplattform, welche die Inhalte und Herausforderungen digitaler Innovation und technologischem Wandel einem breiten Business-Publikum zuführen soll.

Beziehen Sie als Mitglied des SKV mit **Code DK38364** Ihre Tickets zum Vorzugspreis von 700.– CHF (statt 780.– CHF; exkl. MwSt. & Bearbeitungsgebühren) direkt auf www.worldwebforum.com/display/B2/Tickets.

beecom AG
Aargauerstrasse 180
8048 Zürich
Tel. 043 336 33 00, www.beecom.ch

Ganzheitliche und unabhängige Vermögensplanung

Viele Marktteilnehmer bieten Beratungen im Finanzbereich an. Banken, Versicherungen sowie weitere Finanzintermediäre tummeln sich auf diesem sehr beliebten Schauplatz. Begriffe wie Finanzplanung, Pensionsplanung, Vermögensplanung etc. werden verwendet, um Beratungen einen Überbegriff zu geben. Was für konkrete Dienstleistungen beinhaltet nun aber eine Vermögensplanung und was für Vorteile bietet eine ganzheitliche und vor allem banken- und versicherungsunabhängige Arbeitsweise? Für wen eignet sich eine Planung? Die folgenden Fachbereiche werden in eine umfassende Vermögensplanung integriert:

Vermögen
Sämtliche Vermögensanlagen, die bei Banken, Vermögensverwaltern oder Versicherungen plaziert sind, werden koordiniert, analysiert und gesellschaftsunabhängig nach Risiken, Rendite, Volatilität und Kosten beurteilt. Konkrete Optimierungsmöglichkeiten im Vergleich mit bestehenden, aber auch Lösungen für neue Investitionen werden aufgezeigt.

Steuern
Oft können mit Hilfe einer aktiven Steuerplanung ungeahnte steuerliche Optimierungsmöglichkeiten aufgezeigt werden. Im Unterschied zu reinen Treuhand- oder Steuerberatungsdienstleistungen werden bei einer ganzheitlichen Planung dank einem umfassendem Ansatz nicht nur aktuelle Massnahmen aufgezeigt, sondern auch zukünftige Optimierungsmöglichkeiten ausgelotet und die Weichen entsprechend gestellt.

Vorsorge
Leistungen aus unserem 3-Säulen-System (AHV/IV, berufliche Vorsorge/Pensionskasse und 3. Säule) werden versicherungsunabhängig analysiert und mit den entsprechenden Empfehlungen versehen.

Immobilien
Schwerpunkte bei jeder Immobilienbeurteilung sind Fragen zur Finanzierung, zum Verhältnis zwischen Eigen-und Fremdkapital und zu steuerlichen Aspekten.

Ehe- und Erbrecht
Bei Ehe- oder Konkubinatspartnern, aber auch bei Alleinstehenden, ist die rechtliche Situation oftmals nicht geregelt oder nur lückenhaft gelöst. Die Beratung und Erstellung eines individuellen Vertrages sowie die notarielle Beurkundung gehören in diesen Planungsbereich.

Planung nach Lebensphase
Je nach Alters- und Lebensphase eines Klienten lassen sich verschiedene Planungsschwerpunkte festlegen. So gehören z.B. bei Klienten ab dem Alter 50 vor allem Pensionsplanungsschwerpunkte in eine konzeptionelle Ausarbeitung. Fragen zur Pensionskasse (Renten- und /oder Kapitalbezug) und zur erbrechtlichen Regelung sowie die Vermögensabsicherung im Hinblick auf mögliche zukünftige Pflegekosten stehen dabei im Mittelpunkt der Planung. Bei jüngeren Klienten stehen eher Fragen zum Vermögensaufbau, zur Vorsorgesituation, zum Erwerb von Wohneigentum oder zur Steueroptimierung im Vordergrund.

Vermögensplanung = Lebensplanung
Generell kann gesagt werden, dass es keine vordefinierten Voraussetzungen gibt, damit sich eine private Situation eignet, um eine Vermögensplanung auszuarbeiten. Natürlich sollten gewisse finanzielle Voraussetzungen gegeben sein, damit sich eine Ausarbeitung lohnt. Bei sehr komplexen und umfangreichen Situationen können zudem Familiy-Office-Dienstleistungen in Betracht gezogen werden. Eine optimale Vermögensplanung findet möglichst frühzeitig statt. Ebenfalls ist es nur mit einer ganzheitlichen und unabhängigen Planung möglich, einen Gesamtüberblick zu erlangen und Interessenkonflikte mit bzw. zwischen Banken und Versicherungen sowie anderen Parteien von vornherein auszuschliessen. Wichtig ist auch, dass eine Planung keine einmalige Angelegenheit ist. Vermögensplanung ist Lebensplanung und somit ein fortlaufender Prozess in einer sich stetig ändernden Zeit. Eine professionelle Beratung beinhaltet somit nebst der reinen Planung auch die Umsetzung, die Begleitung sowie eine langfristige Betreuung und Unterstützung eines Klienten. Nur so kann gewährleistet werden, dass die Planung den laufenden Änderungen Rechnung trägt und stets aktualisiert bleibt. In einem persönlichen und vertraulichen Gespräch kann ein spezialisierter Ansprechpartner Interessenten die spannende Welt der ganzheitlichen und unabhängigen Vermögensplanung näher bringen und sie über ihre individuellen Möglichkeiten und ihr Optimierungspotenzial informieren.

www.vpz.ch | www.vpz-finanzcheck.ch

Anzeigen

GUTSCHEIN.

Im Wert von CHF 1'500.–,
anrechenbar auf Ihre Honorarpauschale
als SKV Mitglied.

UNTERNEHMENS-
PLANUNG
HÖCHST-
PERSÖNLICH.

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

VERMÖGENS PLANUNGS ZENTRUM
VPZ

VPZ | Vermögens Planungs Zentrum AG

Zürich-Flughafen | St. Gallen
Rapperswil | Muri bei Bern

Hotline 0800 822 288
info@vpz.ch | www.vpz.ch

Steve's Steakhouse

Haben Sie als Unternehmer «toxische» Kontakte?

Steve Loepfe

Im Laufe Ihres Lebens stehen Sie morgens ungefähr 25'000 Mal auf. Angenommen, Sie begegnen im Tag nur 10 verschiedenen Menschen, dann sind das 250'000 Kontakte während des ganzen Lebens. Die meisten Erinnerungen an diese Begegnungen verblassen mit der Zeit.

Beflügelnde Kraft…

Doch es gibt auch Begegnungen mit Menschen, an die Sie sich gerne erinnern. Menschen, die einem Kraft, Zuversicht und Perspektive spenden. Menschen, denen man liebend gern jeden Tag begegnen würde, weil sie gemeinsam mit einem den Weg des Unternehmers gehen und eben diesen Weg auch mit Wort und Tat beflügeln.

Geraubter Saft…

Aber… es gibt auch die «Schattenseite der Begegnung». Momente, in denen Sie als Unternehmer oder Entrepreneur Menschen gegenüberstehen, die Ihnen den Saft auf Ihrem Akku rauben, bevor Sie's überhaupt merken: Zeitdiebe, Ressourcenfresser, Motivationskiller… wie zum Beispiel…

- Fordernd-nörgelnde Kunden
- Problemschwangere Mitarbeitende
- Uneinsichtige (Steuer)-Beamte
- Unfähige Lieferanten
- Meckernde Familienmitglieder

oder

- Wetternde Branchenkollegen
- Perspektivenlose Politiker
- Sich übers Wetter beklagende Bekannte
- Permanent verkühlte Mitmenschen

Nörgler sind wie Neugeborene…

Der «Referenzpunkt» des Unternehmers ist nicht der Grad des Grams oben erwähnter Nörgler. Im Gegensatz zum Gebärsaal, muss – nein darf – sich der Unternehmer nicht um den lautesten Schreihals oder Nörgler kümmern, ihm die Flasche geben und ihm Aufmerksamkeit und Zeit schenken. Das muss er delegieren – an sein Team, an Dritte und im besten Fall gleich direkt zurück zur Quelle des Grams selbst.

Wachstum – gemeinsam mit anderen

Der «Referenzpunkt» des Unternehmers ist der Drang nach Wachstum, Wert und Wohlergehen – für Kunden, Mitarbeitende, Gesellschaft und für sich selbst. Und deshalb ist es auch des Unternehmers Pflicht, sich mit Menschen zu umgeben, die diesen «Referenzpunkt», dieses Ziel, diese Vision verstehen, tragen, mit gestalten und umsetzen.

Weg mit dem «toxischen» Adressbuch

Nehmen Sie sich jetzt gleich 5 Minuten Zeit. Machen Sie eine Liste Ihrer «toxischen Kontakte» (seien Sie ehrlich zu sich selbst, denn ich kenne niemand, der keine in seinem Umfeld hat). Stellen Sie sich vor, wie Sie als Unternehmer ohne diese Miesepeter schneller, zielgerichteter und zielgerechter voranschreiten könnten.

Als Unternehmer tragen Sie, trage ich, tragen wir alle eine grosse Verantwortung. Da bleibt für soziales Gift, das einem die Sicht aufs Wesentliche raubt, kein Platz. Deshalb meine Frage an Sie:

Wann werfen Sie Ihre «toxischen Kontakte» über Bord?

Ihr Steve Loepfe

Steve Loepfe ist Strategischer Coach, Unternehmer und Autor (www.stratocoach.com, Twitter: @stratocoach)

stratocoach
Loepfe & Partner AG
Bahnhofplatz, Alpenstrasse 16
Postfach 4613, 6304 Zug
Tel. 041 720 33 22
www.stratocoach.com

Anzeigen

ITSA
Inter-Translations SA

Übersetzungen • Dolmetschen
Computer Assisted Translation
Desktop Publishing • Webdesign

Von Sprache zu Sprache. Von Mensch zu Mensch.

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

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

Inter-Translations SA
Pavillonweg 14, 3012 Bern

Tel. +41 31 308 03 03
Fax +41 31 308 03 04

www.itsa.ch
mail@itsa.ch

Seminar: Interkulturelle Kompetenz als Erfolgsfaktor für Karrieren im Management

Die Bedeutung der interkulturellen Kompetenz nimmt in allen Organisationen zu. Dies liegt einerseits an der wachsenden internationalen Vernetzung von Organisationen sowie andererseits an der zunehmenden Diversität in der eigenen Belegschaft. Die unterschiedliche kulturelle Herkunft erfordert eine höhere interkulturelle Kompetenz auf allen Unternehmensebenen. Mit einer hohen interkulturellen Kompetenz wird die Handlungsfähigkeit in interkulturellen Situationen und vor allem in wichtigen Gesprächen gesteigert.

Diese Gespräche werden immer mehr von Mitarbeitern aller Unternehmensebenen im Inland und im Ausland sowie innerhalb und ausserhalb der eigenen Organisation geführt und nicht nur von Expatriates, Auslands-Verkäufern, Projektleitern oder der Geschäftsleitung. Der Aufbau interkultureller Kompetenzen ist ein langfristiger, schrittweiser Prozess, der die Leistungsfähigkeit jeder Organisation deutlich erhöht. So werden bei den meisten Organisationen einzelne ereignis-bezogene Schulungsmassnahmen, wie zum Beispiel die Vorbereitung einer Entsendung, in ein nachhaltiges Gesamtkonzept integriert.
C2NM Trainings unterstützt mit langjähriger Erfahrung jede Art von Organisation im Ausbau ihrer interkulturellen Kompetenz. Neben der Entwicklung eines nachhaltigen und langfristigen Ausbildungskonzepts werden unter anderem Grundlagenseminare und Workshops für die interkulturelle Kommunikation in verschiedenen Ländern wie zum Beispiel China, Russland, Brasilien oder Indien) angeboten sowie für unterschiedliche Zielgruppen (Expatriates, Verkäufer, Lehrer / Ausbilder, Servicetechniker oder Controller und Compliance Officer).

Interkulturelle Kommunikation für Lehrer/Ausbilder in der Berufsbildung

Der Anteil von Mitarbeitern mit einem unterschiedlichen kulturellen Hintergrund nimmt laufend zu. Damit wird die interkulturelle Kommunikation für jede Führungskraft zu einer immer wichtigeren Kompetenz. Dies gilt besonders für Führungskräfte, die als Lehrer und Ausbilder in der Berufsausbildung tätig sind.
In diesem Seminar lernen Lehrer und Ausbilder besser mit Auszubildenden mit einem unterschiedlichen kulturellen Hintergrund zu kommunizieren und diese erfolgreich in die eigene Unternehmenskultur zu integrieren. Damit schaffen sie die Grundlage für eine erfolgreiche Ausbildung (bzw. den Transfer von Wissen und Fähigkeiten).

Interkulturelle Kommunikation für Servicetechniker im Ausland

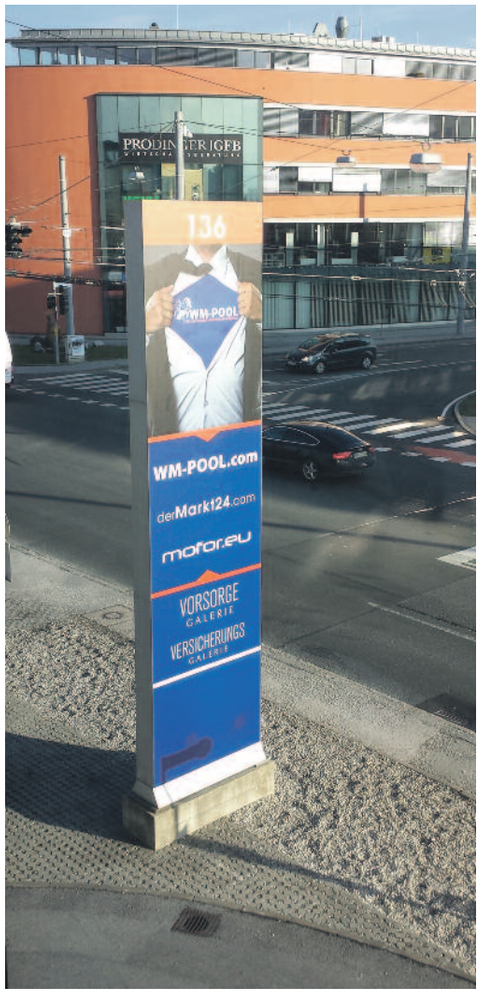
Interkulturelle Missverständnisse sind ein häufiger Grund für die Unzufriedenheit internationaler Kunden. Gerade Servicetechniker und Servicemitarbeiter sind hier gefordert. Sie sind meistens öfter beim Kunden und reden öfter mit ihm als die Verkäufer oder die Geschäftsleitung. Sie führen oft schwierige Kundengespräche auf allen Hierarchieebenen, zum Beispiel wenn es um Wartung, Reparatur und Reklamationen, Forderungsmanagement oder Schulung geht. Servicetechniker sind mehr als die Visitenkarte eines Unternehmens. Ihre Leistung trägt massgeblich zur Kundenzufriedenheit bei.
In diesem Seminar erlernen alle Mitarbeiter, die zu Kunden ins Ausland reisen, 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 Kundenzufriedenheit und letztlich zu einer erfolgreichen Dienstreise bzw. zu einer nachhaltig engen Kundenbeziehung führt.

Kontakt

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

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

Wie man mit einmalig 10 Minuten Aufwand hunderte neue Kunden erhält



Ein ganz neuer Ansatz bietet nun auch Firmen mit kleinem Budget Möglichkeiten zur Neukundengewinnung, welche bisher nur mit grossem finanziellem Aufwand möglich waren. Die Initianten des Projektes haben in den vergangenen Jahren ganz genau hingehört, wenn Betriebe aus dem Mittelstand erzählt haben, wie Sie zu neuen Kunden kommen und was Ihnen fehlt, um einfacher neue Kunden zu erhalten. Ausschlaggebend war aber die Geschichte eines Hoteliers aus Kroatien, welcher sein 3-Sterne Hotel als Familienbetrieb führt und ihm schlichtweg die finanziellen Mittel fehlten, um mit grossen Kampagnen neue Kunden aus Ländern wie Österreich, Deutschland und der Schweiz zu akquirieren. Nebst dem fehlenden Geld waren aber auch noch andere Klippen wie etwa die Sprache, vor allem aber das Wissen, wo er denn nun inserieren soll, zu umschiffen.

BlueOcean Strategie als Basis

Als begeisterte Anhänger der BlueOcean Strategie haben die Initianten daraufhin ein Konzept erarbeitet, welches durch eine neue Sichtweise ungeahnte Möglichkeiten bietet. Dies aber nicht nur, weil man sich auf die 4 Eckpfeiler der BlueOcean Strategie (Eliminierung, Steigerung, Reduzierung, Kreierung) konzentriert, sondern vor allem weil man von den heutigen Playern im Markt abgeschaut, die Ideen analysiert und in vielen Gesprächen mit Kunden optimiert hat. Und das Ergebnis war beindruckend und auch von den Machern zu Beginn in keiner Art und Weise vorhersehbar, wie gross das ganze Konstrukt werden würde. Aber der Reihe nach…

Vernetzt – Warum soll man nur auf einer Plattform präsent sein?

Das Internet ist gross, die Nutzerzahlen steigen stetig und ohne Internet, Suchanfragen und Vergleiche geht heute fast nichts mehr. Kaum jemand, der seine nächste Urlaubsreise nicht im Internet zusammenstellt oder Produktvergleiche macht. Kaum eine Firma, welche ihre Seite nicht suchmaschinenoptimiert hat, einen eigenen Shop betreibt, die Produkte & Dienstleistungen über ein Vergleichsportal (bei Reisen z.B. Trivago, eBookers etc.) anbietet oder bei Google & Facebook AdWords Kampagnen gebucht hat. Aber genau da liegen gleich mehrere Probleme zu Grunde.

Bei Plattformen mit vielen Anbietern wird das eigene Angebot oftmals übersehen (Anm. bei Google z.B. liegt diese Rate bei über 51%) oder man ist direkt vergleichbar und der Preis wird konkurrenzbestimmt. Bei Plattformen mit vielen Besuchern ist die Präsenz sehr teuer. AdWords Kampagnen kosten sehr viel und sind nur bei Nischenprodukten und Dienstleistungen zielführend (50 Architekten in der gleichen Stadt – nicht jeder kann auf Platz 1 bei Google sein…) und die eigene Plattform hat eventuell zu wenig Besucher. Die Lösung findet sich im Eckpfeiler «Kreierung» der BlueOcean Strategie. Statt wie Google, Amazon, Ebay und Groupon in jedem Land nur eine Plattform mit vielen Angeboten und Usern zu betreiben, wurde ein komplett anderer Weg gewählt: regionale Plattformen – untereinander vernetzt. Alleine in Deutschland, Österreich, Schweiz, Italien und Frankreich sind aktuell 150 Plattformen online und untereinander vernetzt und bis Ende 2017 werden insgesamt in 37 europäischen Ländern 850 Plattformen präsent sein. Der Vorteil: Das eigene Angebot ist auf vielen Plattformen präsent, Werbung kann ganz gezielt auf den Wunschmarkt in der entsprechenden Region abgestimmt werden und hat so keinen Streuverlust und durch die Vernetzung steigt die eigene WebSite automatisch bei Suchmaschinen höher im Ranking. Ganz ohne Suchmaschinenoptimierung – alleine durch die vielen Links auf die Website, denn z.B. Google gewichtet Seiten höher, auf welche viele andere Webseiten verweisen. Wer also zum Beispiel ein Angebot im deutschsprachigen Raum hat, kann sich so in den Ländern Deutschland, Österreich und der Schweiz auf 93 Plattformen präsentieren – und dies für 3 Cent pro Tag und Plattform.

Firmenliste – der regionale Gedanke zählt

Im nächsten Schritt ging es darum, dass Kunden gerne ihre Lieferanten kennen, nach Möglichkeit solche aus der Region bevorzugen oder es schlichtweg keinen Sinn macht, wenn diese zu weit weg sind (z.B. Treuhänder, Autowerkstatt etc.). Aus diesem Grund wurde auf allen Plattformen eine Firmenliste integriert, in welcher sich Firmen KOSTENLOS eintragen und ihre Produkte und Dienstleistungen anbieten können. Besucher der WebSite wiederum können sich sofort und direkt mit den Anbietern in Verbindung setzen. Ein integrierter Veranstaltungskalender ermöglicht es zudem, dass Firmen ihre Veranstaltungen, Seminare, Workshops etc. kostenlos eintragen können.

Shopcoupons – grafische Gutscheine statt 4-Zeilen-Inserate – kostenlos für den Kunden, fixe Kosten für den Anbieter

Bei unzähligen Gesprächen mit Unternehmerinnen und Unternehmern wurde eines immer wieder genannt: AdWord Kampagnen seien Ihnen zu kompliziert, aufwändig und kostenintensiv und vor allem werde die Werbung, welche ja maximal 4 Zeilen umfassen könne, oftmals vom Besucher der WebSite übersehen und das eigene Angebot könne nicht effektvoll angepriesen werden. Die Lösung: Shopcoupons, welche vom Kunden einfach und unkompliziert grafisch zusammengestellt werden können und genügend Platz bieten, um die eigenen Dienstleistungen und Produkte zu präsentieren. Von der Besucherseite her wurde immer wieder gewünscht, dass man solche Coupons SOFORT ohne zuerst ein Anlegen eines Useraccounts, der Bestellung einer Hotelcard oder eines Freedreamskata-

loges etc. erhalten solle und die Coupons sollen kostenlos sein. Und genau das wurde realisiert. Eine Couponplattform, welche Gutscheine zum Download und sofortigen Nutzung anbietet, der Anbieter der Produkte bezahlt einmalig einen fixen Betrag, keine Fees und Kickbacks und erhält umgehend nach dem Download durch einen Kunden dessen Kontaktdaten. Das 2. Element von BlueOcan – die Eliminierung kam hier voll zur Anwendung.

Selling 4.0

Die nächste Herausforderung war es eine Möglichkeit zu schaffen, wie man Mund-zu-Mund Propaganda und Empfehlungsmarketing von der realen in die elektronische Welt übertragen kann. Und hier gelang den Machern des Projektes eine wahre Sensation: Durch komplexe Algorithmen und einer ausgeklügelten Matrix erkennt das System, welches Angebot für den Downloader eines Coupons auch noch von Interesse sein könnte und auf Wunsch erhält so der Besucher automatisch weitere Gutscheine – ohne dass er selber aktiv werden muss. Ein Beispiel: Ein Besucher der WebSite interessiert sich für einen Urlaub in Wien. Er lädt sich einen entsprechenden Coupon herunter und erhält vom Hotel bei 5 Übernachtungen im DZ die 6. Nacht geschenkt. Kurze Zeit nachdem der Kunde diesen Coupon heruntergeladen hat, erhält er weitere Gutscheine, welche ihn interessieren könnten: Beim Abendessen in einem nahe gelegenen Restaurant wird kostenlos ein Apéritiv offeriert, in einem Museum erhält er 10% Rabatt und auch eine abendliche Kutschfahrt ist 10 EUR günstiger. Auch beim Eintritt in einem nahe gelegenen SPA spart er mit dem entsprechenden Coupon bares Geld. Es ist nur naheliegend, dass er auch diese Coupons nutzt – ja sogar allenfalls seine Freizeitgestaltung in Wien entsprechend zusammenstellt.

Genau gleich funktioniert es auch mit regionalen Anbietern. Ein Nagelstudio hat einen entsprechenden Coupon realisiert und immer, wenn eine Frau einen Coupon eines Coiffeurgeschäftes, das Frauen-Fitnesscenters in derselben Stadt, den Eintritt zum Schwimmbad oder den Coupon eines Pedicurecenters herunterlädt, wird auch dieses empfohlen. Und umgekehrt profitieren die anderen Anbieter natürlich genau gleich. Das UpSelling System funktioniert also genau so gut beim regionalen Gewerbe wie auch im Tourismus- & Gastrobereich. Das letzte Beispiel ist aber sicher das eindrücklichste: Viele Museen hätten gerne einerseits mehr Besucher, andererseits wissen sie von ihren Besuchern nichts, da diese meist anonym kommen, die Ausstellung besuchen und danach wieder gehen. Wenn nun aber das Kunsthaus einen Coupon erstellt für einen ermässigten Eintritt, erhält es umgehend nach Download die Adresse dieses Downloaders. Aber noch besser: Da auch andere Museen mit Ausrichtung auf Kunst und Kultur auch einen Coupon haben, erhält der Downloader nun auch diese Empfehlungen und wird auf deren Ausstellung aufmerksam. So erhalten die Museen einerseits Adressen aktiver potenzieller Besucher, gleichzeitig empfehlen sie sich vollautomatisch weiter. In der Museumslandschaft eine absolute Neuheit.

USP

Im Laufe des Projektes kristallisierte sich eines immer deutlicher heraus: Das USP (engl. unique selling proposition) sind nicht die Shopcoupons, das UpSelling, die Firmenliste oder die Verbreitung von PR Nachrichten. Das USP ist die Verknüpfung all dieser Module und die Anzahl der Plattformen in ganz Europa. Denn so ist es möglich, dass auch eine Kleinstfirma kostengünstig dort Werbung machen kann, wo sie will und gesehen wird. Über einen Ansprechpartner – auf bis zu 850 Plattformen in ganz Europa.

Affiliateprogramm

Bereits in der Testphase der Plattform und bei den ersten Gesprächen mit potenziellen Kunden und Werbeagenturen wurde eines gewahr: Eine Plattform mit all diesen Möglichkeiten bietet nicht nur den Endkunden (durch Shopcoupons) und den Anbietern von Produkten und Dienstleistungen (neue Vertriebskanäle) sehr viel, sondern auch WebDesignern, Treuhändern, Grafikern und Werbeagenturen genauso wie Firmen aus der Medienwelt. Denn letztere können nun ihr eigenes Portfolio an Dienstleistungen erweitern. Durch ein integriertes Affiliatesystem kann so z.B. ein Web-Designer neu seinen Kunden nicht nur anbieten, eine neue WebSite zu gestalten, die Seite für Suchmaschinen zu optimieren und einen Onlineshop zu realisieren, sondern auch diese im Internet bekannt zu machen und zu schauen, dass er in Suchmaschinen durch diese breite Unterstützung noch präsenter wird. So können mittels des Affiliateprogrammes alle Firmen, welche im B2B Geschäft sind, ihren Endkunden diese neuen Dienstleistungen anbieten und erhalten ihre Provisionen. Und auch hier wurde wieder ganz nach der BlueOcean Strategie verfahren und alles eliminiert, was nicht zwingend nötig ist, um solche Dienstleistungen anzubieten und gleichzeitig wurden Möglichkeiten kreiert, um die Partner optimal zu unterstützen. Um Affiliatepartner zu werden genügt es völlig, einen entsprechenden Account (natürlich kostenlos) anzulegen, die Bankdaten für die Überweisung der Provisionen zu erfassen und den danach erhaltenen Affiliatecode sowie die zur Verfügung gestellten E-Mailsignaturen & Werbetexte und Mustercoupons zu verteilen oder Werbebanner auf der eigenen WebSite zu integrieren.

Übrigens – was bisher nie erwähnt wurde: Der Preis

Das Ziel dieses ganzen Projektes haben die Initianten nie aus den Augen verloren: Präsenz und Werbung im regionalen, nationalen, ja sogar internationalen Raum soll auch für den Mittelstandsbetrieb erschwinglich sein und so einfach, dass es jeder selber machen kann.

Und um den Kreis zu schliessen: Das genannte Hotel in Kroatien ist nun auf 93 Plattformen in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit einem grafisch schön aufbereiteten Shop-Coupon präsent. Dies während eines Jahres und zum Preis von EUR 752. Dies ergibt Werbekosten von EUR 2 pro Tag oder noch weiter runter gerechnet von 2 Cents pro Plattform und Tag. Wo sonst kann man für so wenig Geld so viel Präsenz erreichen?

DerMarkt24.com – denn Ihre Kunden sind schon da

Weitere Infos:
WM-Pool GmbH
Eschenring 13, 6300 Zug

Kontaktperson:
Roland M. Rupp
Tel. 041 348 03 30
info@wm-pool.ch
http://erfolgreich.dermarkt24.com

Wer haftet bei einem Einbruch – Mieter oder Vermieter?

Wie sieht der Grundsatz aus?
Grundsätzlich muss der Eigentümer einer Sache einen entstandenen Schaden selber tragen. Der Eigentümer kann diesen Schaden auf den Schädiger (Einbrecher) abwälzen, sofern dieser bekannt ist, d. h. wenn der Täter erwischt wird und auch zahlungsfähig ist. Besitzt der Gebäudeeigentümer eine Versicherung für diese Schäden, wird sie auch auf den Gebäudeschaden eintreten.

Welche Pflichten hat der Mieter?
Der Mieter ist gemäss Mietrecht verpflichtet, die gemietete Gebäudekomponente sorgfältig zu behandeln. Die Mietsache darf normal benutzt werden. Der Mieter haftet nach Art. 97ff. OR für verursachte Schäden. Für Schäden durch die Kinder des Mieters haftet er aus Art. 333 ZGB. Für Schäden von Mitbewohnern oder Gästen aus Art. 101 OR und für Schäden durch eigene Haustiere aus Art. 56 OR, sofern er nicht beweisen kann, dass ihm keine Nachlässigkeit vorgeworfen werden kann. Für höhere Gewalt haftet der Mieter nicht.

Welche Pflichten hat der Vermieter?
Der Vermieter muss das Mietobjekt in einem zum vorgesehenen Gebrauch tauglichen Zustand erhalten (Art. 256 Abs. 1 OR). Wird dies nicht erfüllt – Ursache ist nicht relevant –, kann der Mieter eine angemessene Herabsetzung des Mietzinses verlangen, allenfalls (mit Zustimmung der Schlichtungsbehörde) den Mietzins hinterlegen oder sogar den Vertrag auflösen.

Welche Auswirkungen hat ein Einbruch?
Wenn in eine Wohnung eingebrochen wird, erfolgt dies meistens durch eine Türe oder ein Fenster, welches dadurch beschädigt wird. Nebst dem gestohlenen oder beschädigten Hausrat – welcher durch den Mieter versichert werden muss – können auch Gebäudebestandteile in der Wohnung beschädigt werden – aufbrechen von Einbauschränken, Beschädigung von Wänden und Böden. Kleine Schäden an der Wohnung können dem Mieter übertragen werden aber nur, wenn diese CHF 200 nicht übersteigen (kleiner Unterhalt). Der Gebäudeschaden ist aber meistens massiv höher und muss gemäss Gesetz somit vom Vermieter übernommen werden

Was bezahlt welche Versicherung?
Wenn der Mieter eine Hausratversicherung abgeschlossen hat, sind bei den meisten Versicherungsgesellschaften in der Schweiz die Gebäudebeschädigungen mitversichert. Es gibt aber auch Versicherungsgesellschaften, welche Schäden an gemieteten Liegenschaften explizit in den Bedingungen ausgeschlossen haben. Wurde z. B. nur die Türe aufgebrochen, dem Mieter aber nichts gestohlen und/oder beschädigt – wird dies vom Hausratversicherer als Vandalismus angesehen – weshalb keine Deckung über die Mieter-Hausratversicherung besteht. Wird die Wohnungstüre durch einen Einbruchsversuch nur beschädigt und die Täter können nicht in die Wohnung eindringen, bezahlt die Hausratversicherung im Normalfall nicht. In diesem Fall wird die Zusatzdeckung «Gebäudebeschädigung infolge Einbruch» des Gebäudeeigentümers dafür eintreten.

Tipp für den Gebäudeeigentümer
Wenn ein Täter in ein Gebäude hineinkommen will, wird ihn letztendlich keine Türe und kein Fenster aufhalten können. Der Gebäudeeigentümer kann durch geeignete Massnahmen den Einbruch verzögern oder vielleicht sogar verhindern. Werden normale Türen oder Fenster durch einbruchsichere ersetzt, kann die wertvermehrende Investition auf den nun besser geschützten Mieter überwälzt werden.

Damit man eine optimale Einbruchsicherung rund um das Gebäude erreichen kann, haben diverse kantonale Polizeistationen Beratungsstellen eingerichtet, welche kostenlos Empfehlungen abgeben.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:
Claudio Hitz, Eidg. dipl. Versicherungsfachmann
c.hitz@ubv.ch

UBV Lanz AG
Alte Landstrasse 128, 8702 Zollikon
Tel. 044 396 85 14, www.ubv.ch

Anzeigen

UBV Lanz AG
Unternehmensberatung
für Versicherungsfragen

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/ubv-lanz.html

DAS gibt Ihnen mehr Zeit für Ihr Kerngeschäft

Als Betriebsinhaber müssen Sie nicht mehr Kunden hinterherrennen, die ihre fälligen Rechnungen nicht bezahlen. Denn darum kümmert sich die DAS: Im Betriebsrechtsschutz versichert sie Inkasso. Zudem gibt sie Ihnen und Ihrem Betrieb bei Rechtsstreitigkeiten sofortige Rückendeckung. So verschafft die DAS Betriebsinhabern und Selbständigen mehr Zeit für ihr Kerngeschäft.

Ein Kunde, der nicht bezahlt, kann einer KMU ganz schön zusetzen: Nicht nur sorgt er beim Unternehmen für einen grösseren Verwaltungsaufwand. Die KMU kann durch säumige Zahler gar selber in finanzielle Schwierigkeiten geraten.

Inkasso
Wenn Sie Ihr Unternehmen bei der DAS versichern, übernimmt die DAS gleich nach Fälligkeitsdatum der Rechnung den Verwaltungsaufwand mitsamt den Kosten. Sie mahnt den Kunden und leitet nötigenfalls eine Betreibung ein. Damit Sie als KMU schnell zu Ihrem Geld kommen. Der Erhalt Ihrer Kundenbeziehung steht für die DAS im Fokus: Die Korrespondenz mit Ihrem Kunden, dem Schuldner, führt sie deshalb mit der in der Geschäftswelt üblichen Höflichkeit, inhaltlich sachorientiert aber bestimmend.

Steuerrecht
Die Einsprache bei der Steuerverwaltung wird abgelehnt? Die DAS zieht das Verfahren für Sie weiter!

Erhöhte Deckungssumme
Um den in den letzten Jahren angestiegenen Anwalts-, Prozess- und Expertisenkosten Rechnung zu tragen, hat die DAS kürzlich ihre Deckungssumme massiv erhöht (CHF 600'000) und liegt damit im Rechtsschutzmarkt in Führung.

Günstig für SKV Mitglieder
In Ihrem Betriebsrechtsschutz bietet die DAS weitere attraktive Zusatzleistungen und setzt somit die Messlatte im schweizerischen Rechtsschutzmarkt hoch. Und das Beste? Das Rundum-Rechtsschutz-Paket, das der SKV und die DAS gemeinsam für alle Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes entwickelt haben, schützt nicht nur Sie und Ihren Betrieb. Ihre Familie ist bei Rechtsstreitigkeiten im Strassenverkehr und im privaten Bereich bestens abgesichert. Zudem sind Ihre Angestellten im Betrieb und Strassenverkehr geschützt.

DAS leistet Rechtsbeistand
Mit dem DAS Rechtsschutz haben Sie Rückendeckung bei einem Rechtsstreit. So sparen Sie Kosten, Ärger und viel Zeit. Denn letzteres stecken Sie doch besser in Ihr Kerngeschäft.

Informieren Sie sich jetzt gratis und unverbindlich!
Tel. 044 439 64 00
sales@das.ch

DAS Rechtsschutz
Route de Pallatex 7a
1163 Etoy
www.das.ch

Anzeigen

Jahresputz

Im neuen Jahr machen wir alles besser. Wie jedes Jahr. Ende letzten Jahres lief drei Minuten vor zwölf nochmal die Marketingabteilung zu Höchstleistungen auf, weil das Budget noch nicht ganz erreicht wurde. Im Juni war das schon absehbar, aber da war noch so viel Anderes zu tun.

Der Weg zur Hölle … Trotzdem hier ein paar Beispiel-Vorsätze.

Als erstes schmeissen wir PowerPoint, Keynote oder ähnliches von allen Computern und tapezieren das Sitzungszimmer mit Whiteboards. Zudem entfernen wir zwei Drittel der Stühle. Das hat zwei Effekte. Erstens werden Präsentationen lebendiger und besser, weil alles an der Wand erarbeitet wird und weil die Leute stehen müssen, bleiben jene weg, die nur Präsenz markieren, sonst aber lieber ihre E-Mails bearbeiten.

Es gibt nun aber Mitarbeiter, die ohne Präsentationsprogramm und Beamer pathologische Entzugserscheinungen entwickeln. Ein langsames Entwöhnen kann die Effekte lindern. Hauptsache die Folienschlachten haben ein Ende.
Als nächstes Stellen wir eine grosse Stoppuhr ins Sitzungszimmer mit einer Markierung bei 17 Minuten. Das ist die Zeit, die jede Präsentation dauern darf.

Als nächstes überlegen wir uns, ob wir wirklich jede verirrte Mücke dokumentieren müssen und es wirklich jedesmal eine Word-Vorlage mit Logo usw. sein muss. Rich-Text in einer simplen Web-App kann besser durchsucht, kommentiert und verlinkt werden, ausserdem passt das zum Smartphone.

Berater schreiben oft aus Fachbüchern ab. Das können wir auch selber. Wir schenken uns jetzt eine Bibliothek mit Fachbüchern zu allen Themen, die unsere Firma betreffen. Die gelben Bücher «… for Dummies» stellen wir aber so ins Regal, dass Besucher sie nicht sehen.

Wir geben uns noch Regeln im Umgang mit den Kommunikationsinstrumenten. Beispielsweise, E-Mail ist nie dringend, SMS ist schon dringender, besonders wenn «Panik» im Text vorkommt. Wenn möglich wird angerufen. Ist schneller, netter und produktiver. Aber nicht zwischen 18 und 7 Uhr. Es sei denn, es brennt.

Und weil wir noch ein neues IT-Projekt brauchen, gehen wir jetzt endlich dran und suchen nach einem Produkt, das E-Mail, Dokumente und Sonstiges projektbezogen speichert und Businessprozesse ausführen kann.

Und nächstes Jahr um diese Zeit kopieren wir dieses Blatt und ändern die Jahreszahl.

Christian Tillmanns, info@informica.ch

informica gmbh
Greutensberg 9
9514 Wuppenau
www.informica.ch

Kolumne

Nein, ich entschuldige das nicht

Der geneigte Leser stelle sich vor, Sie sitzen mit Ihrer Flamme bei einem Abendessen und das Telefon klingelt. Gehen Sie dran? Natürlich nicht. Das gebietet die Höflichkeit. Warum gilt dieselbe Höflichkeit nicht bei geschäftlichen Treffen? Dauerndes «Entschuldigen Sie, ich muss mal eben…». Ich gebe zu, ich habe das auch schon gemacht. Inzwischen habe ich meinen Umgang mit dem Manager Tamagochi geändert. Ich lasse es im Auto, wenn ich eine Besprechung habe. Ich nehme nicht ab, wenn ich mit dem ÖV unterwegs bin oder ich konzentriert arbeiten muss. Ich nehme es nicht mit auf Skipisten usw. Wenn ich zu Freunden gehe, bleibt es zu Hause. Auch bei noch so langweiligen Präsentationen fange ich nicht an meine E-Mails zu bearbeiten (und das ist hart).
Interessanterweise hat sich dadurch gar nichts zum Schlechteren gewendet. Bin ich nicht erreichbar und rufe zurück, ist das Problem(-chen) meist erledigt. Es scheint auch ohne meinen Senf zu gehen. Zudem kann ich meine wichtigen Dinge konzentriert und speditiv erledigen.
Früher hat der Chef zur Sekretärin gesagt, dass er nicht gestört werden will. Der Anrufbeantworter (Neudeutsch: Combox) ist eine rudimentäre Lösung, aber immerhin. In Zukunft werde ich das «Entschuldigen Sie …» aber nicht mehr entschuldigen.

Christian Tillmanns

Anzeigen

Die Website sind Sie!

Differenzieren Sie sich von Ihren Mitbewerbern – mit einem individuellen und benutzerfreundlichen Webauftritt. Die Internetgalerie AG unterstützt Sie dabei: Unkompliziert. Professionell. Zuverlässig.

Eine Webpräsenz alleine genügt heute nicht mehr. Sie müssen sich von Ihren Mitbewerbern abheben. Eine professionelle, benutzerfreundliche und ansprechende Website ist der Erfolgsfaktor.

Das Hauptziel Ihrer Website soll dabei die Bedürfnisbefriedigung Ihres Kunden sein. Überlegen Sie zuerst: «Was will ich bei meinen Besuchern erreichen?» Entscheiden Sie dann, welche Funktionen Ihre Website beinhaltet: Information, Bestellmöglichkeiten, Kontaktpunkte etc.

Zoomen Sie noch oder lesen Sie schon?
Immer mehr Nutzer greifen mit mobilen Endgeräten auf Websites zu – auch auf Ihre. Das verlangt nach einer entsprechenden Programmierung und Gestaltung: die sog. Responsive Website. Design und Inhalt reagieren dabei automatisch auf den Bildschirm der entsprechenden Endgeräte wie Desktop, Tablet und Smartphone. Dies garantiert eine hohe Benutzerfreundlichkeit.

TYPO3: das CMS für grösste Flexibilität
Auch im Unternehmen selbst entstehen Ansprüche an eine Website: Sobald die Inhalte durch Mitarbeitende gepflegt werden, soll das CMS (Content Management System) einfach, gut verständlich und jederzeit und von überall zugänglich sein.

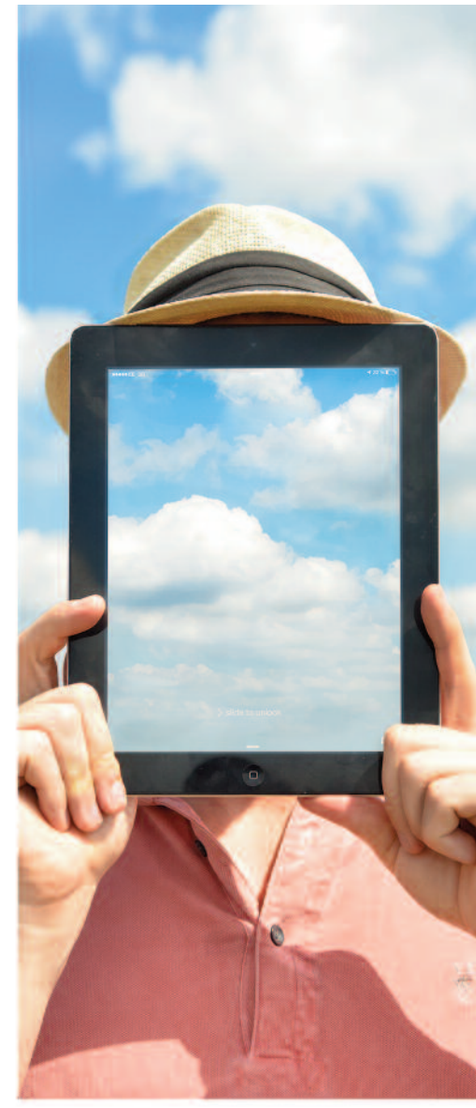
TYPO3 macht all das möglich und bietet Ihnen eine grosse Flexibilität. Bearbeiten Sie Ihren Webauftritt komplett selbständig. Wir schulen Sie eingehend.

Ihre Vorteile mit CMS TYPO3:
- Modularer Aufbau: flexible und individuelle Gestaltung gemäss Ihren Bedürfnissen
- Open-Source-Produkt, welches durch die grosse Entwicklergemeinde ständig verbessert wird
- Keine Lizenzkosten
- Benutzerfreundlich
- Erfordert keine Programmierkenntnisse
- Aktives Sicherheits-Management mit E-Mail-Verschlüsselung

Unser Angebot: auf Sie zugeschnitten
Als Kunde profitieren Sie von einer grossen Auswahl an individualisierten Modulen. Daneben bieten wir für anspruchsvolle Weblösungen massgeschneiderte Produkte wie Mitgliederdatenbanken.

Nehmen Sie noch heute mit uns Kontakt auf. Wir beraten Sie unverbindlich.

Internetgalerie AG
Aarestrasse 32
Postfach
3601 Thun
Tel. 033 225 70 70
www.internetgalerie.ch



Anzeigen

internetgalerie
internet business solutions

Internetgalerie AG

Seit 1998: Wir entwickeln Weblösungen für KMU, Grossfirmen, öffentliche Verwaltungen und Verbände.
12 Mitarbeitende: Beratung, Grafik und Programmierung in Thun, Berner Oberland

www.internetgalerie.ch | mail@internetgalerie.ch | +41 33 225 70 70

Neue Rechtsgrundlage für .ch-Internet-Adressen

Die Stiftung SWITCH stellt Anfang Januar 2015 den Verkauf von .ch-Domain-Namen ein und übergibt die Kundenbetreuung schrittweise an ihre Geschäftspartner, die Registrare. Die Grundlage für diese Änderung bildet die neue Verordnung über die Internet-Domains (VID), die heute vom Bundesrat verabschiedet wurde. SWITCH konzentriert sich künftig auf den Betrieb des .ch-Domain-Namen-Verzeichnisses und sorgt weiterhin für ein sicheres und stabiles Schweizer Internet.

SWITCH und das Bundesamt für Kommunikation (BAKOM) haben das Vorgehen für den Transfer der .ch-Domain-Namen gemeinsam definiert und mit den Registraren abgestimmt. Betroffen sind 400'000 Kunden mit insgesamt 1 Million Domain-Namen. SWITCH begrüsst diese neue Verordnung und somit die Trennung von hoheitlicher, regulierter Aufgabe und Kundengeschäft.

Start Mitte Januar 2015

Ab Mitte Januar 2015 beginnt SWITCH damit, ihre Kunden schriftlich zum Transfer ihrer Domain-Namen zu den Registraren aufzufordern. Jeweils drei Monate vor Abonnements-Ende erhalten die Kunden einen Brief mit einer Anleitung zum Transfer. Während des gesamten Transfer-Prozesses bleiben die .ch-Webseiten ohne Unterbruch erreichbar. SWITCH informiert die Kunden gestaffelt, so dass bis im Herbst 2016 alle Kunden ihre Domain-Namen zu einem Registrar ihrer Wahl transferiert haben. Die bisherige Registrierungs-Website von SWITCH, www.nic.ch, wird Anfang 2015 angepasst.

Für ein sicheres und stabiles Schweizer Internet

Mit dem Betrieb der DNS (Domain-Namen-System) Infrastruktur für .ch sorgt SWITCH für ein stabiles, ausfallsicheres Schweizer Internet, macht es weltweit verfügbar und schützt es vor Angriffen. So ist der Schutz des DNS neu in der Verordnung über die Internet Domains (VID) verankert. Das renommierte Computer Emergency Response Team (CERT) von SWITCH bekämpft seit 2010 erfolgreich Malware (schädliche Software) auf Schweizer Webseiten. Dadurch gehört die Top Level Domain .ch zu den sichersten der Welt. Die Registry von .ch ist eine kritische Infrastruktur für die Schweiz und muss deshalb besonders hohe Sicherheits-Standards erfüllen. SWITCH garantiert mit langjähriger Erfahrung und ausgewiesenem Leistungserfolg für das robuste Design und den stabilen Betrieb dieser kritischen Infrastruktur.

Begriffserklärungen

Registry

Als Registry werden Organisationen bezeichnet, die den Betrieb des Domain Name Systems (DNS) eines jeden Landes zentral verwalten. Diese sind insbesondere für die Vergabe von Domain-Namen des jeweiligen Landes zuständig (z.B. nic.at für Österreich oder denic.de für Deutschland). In der Schweiz ist SWITCH vom BAKOM bzw. vom Amt für Kommunikation des Fürstentums Liechtenstein mit der Vergabe von Domain-Namen der Länderendungen .ch und .li betraut.

Registrar

Als Registrar werden Unternehmen bezeichnet, die ihren Kunden die Registrierung von Domain-Namen und zusätzliche Dienstleistungen wie beispielsweise E-Mail oder Web-Hosting anbieten. Der Registrar agiert somit als Wiederverkaufspartner der Registry und ist Schnittstelle zwischen Registry und dem Endkunden (Domain-Namen-Halter).

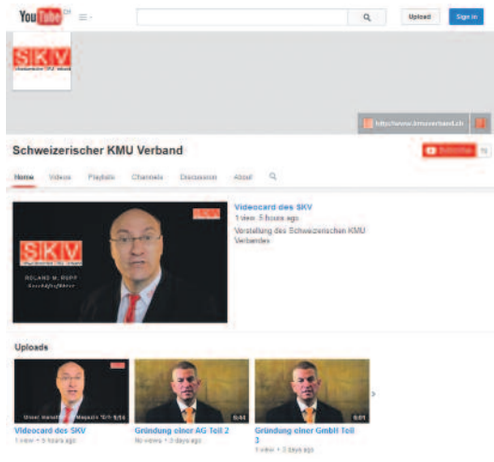
Über SWITCH

SWITCH hat als Partnerin der Hochschulen vor über 25 Jahren das Internet in die Schweiz gebracht. Heute entwickelt und vertreibt die Non-Profit-Organisation mit 100 Mitarbeitenden am Sitz in Zürich Internetdienste für Lehrende, Forschende, Studierende sowie für kommerzielle Kunden. SWITCH steht für Sicherheit im Internet.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Schweizerischer KMU Verband
Bösch 45
6331 Hünenberg

Anzeigen



Wie gründe ich eine neue Firma?

Auf dem Youtubechannel des Schweizerischen KMU Verbandes (www.youtube.com/user/kmuverband) haben wir neu 5 Kurzvideos integriert, welche detailliert erklären, wie man eine GmbH oder AG gründet.

Aber auch viele andere Videos und Interviews auf unserem Channel, welcher mittlerweile bereits 67 Videos beinhaltet und über 16'000 Mal aufgerufen wurden, laden zum Verweilen ein.

Wenn auch Sie als SKV Mitglied Ihre Firma, Produkte und Dienstleistungen in einem Video auf Youtube präsentieren, so können Sie uns den Link dazu senden und wir nehmen Sie in unseren Channel auf.

Abenteuer-Geschichten aus Namibia

Am Lagerfeuer mit Oliver Beccarelli / Live Multivision

Das Lagerfeuer. Der Ort, an welchem Abenteuer-Geschichten erzählt werden, neue Ideen entstehen oder man sich einfach inspirieren lassen kann. Oliver Beccarelli lädt zu einem stimmungsvollen Abend unter den Sternen Namibias ein. In den letzten zwei Jahren war er wieder viele Monate in Afrika unterwegs – immer auf der Suche nach neuen Geschichten, Begegnungen und Bildern. Am Lagerfeuer berichtet er in gewohnt spannender Form über die jüngsten Erlebnisse auf seinem Weg zum Abenteurer.

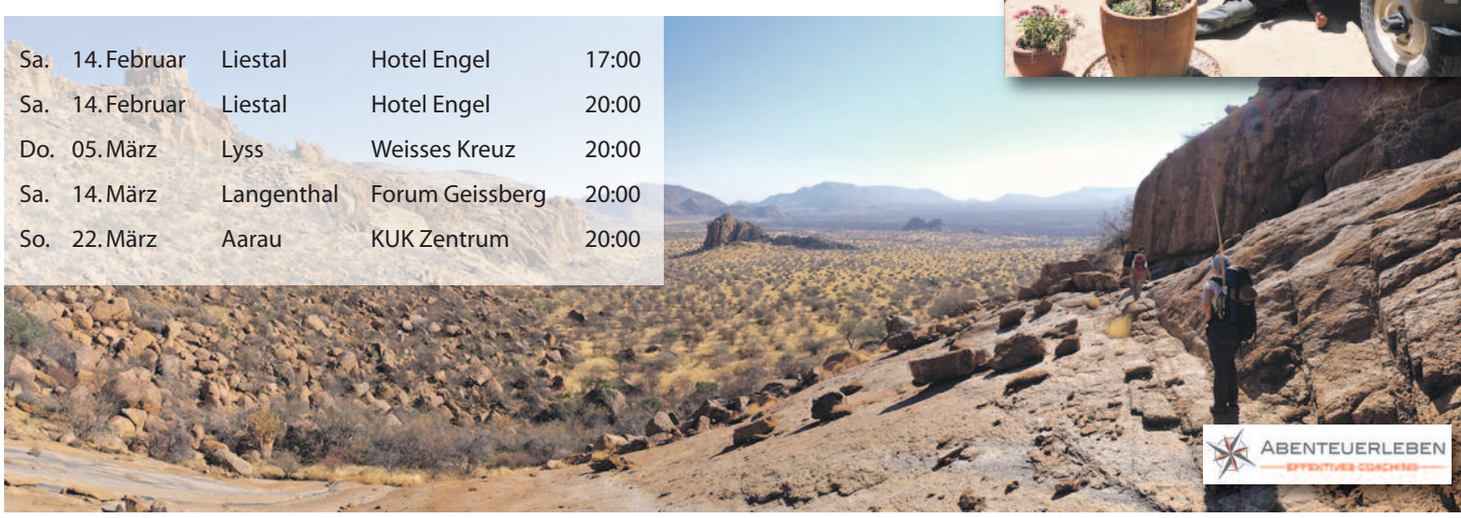
Das Wiedersehen mit den Buschleuten und seine Lehrlingsausbildung auf traditioneller Jagd oder die verrückte Auto-Rettungs-Herausforderung in der Naye-Naye sind ebenso Geschichten seiner neuen Show, wie die Realisierung seines Traum-Experiments: Eine Skitour in der ältesten Wüste der Welt – der Namib. Alleine wagt er den Selbstversuch seiner Vorstellung als «richtiger» Abenteurer näher zu kommen. Dass dabei nicht alles so verlaufen wird, wie er es sich vorstellt, ist allen anderen von Anfang an klar. Ausser ihm. Indiana Oli – live.
Dass er dann auch noch den berühmten «white bushman» kennenlernt, prägt seinen Weg zum Abenteurer. Gemeinsam stellen sie mit «Into the Wild» eine weltweit einzigartige Wildnis Expedition auf die Beine. «Normale» Menschen haben die Chance für eine gewisse Zeit selber ins Abenteuer-Leben einzutauchen und den Wildnis-Zauber Afrikas so nah wie noch nie zu erleben. Die Geschichte dahinter und Einblicke in die erste durchgeführte Abenteuer Expedition, wecken bei den Besuchern endgültig Reise-Sehnsüchte.

«Abenteuer-Geschichten aus Namibia» ist eine professionell und sorgfältig gestaltete Live-Multivision im Full HD Format. Oliver Beccarelli schafft es, seine Abenteuer in authentischen Aufnahmen und spannenden Geschichten festzuhalten. Seine Bilder sprechen eine direkte und offene Sprache. Man fühlt sich mittendrin im Geschehen. Sein begeisternder Präsentationsstil erzeugt ein erfrischendes Vortragserlebnis!

Information: www.vivamos.ch
Reservation: www.olalei.ch
Tel. 031 974 11 02

Veranstaltungen 2015

Sa.	14. Februar	Liestal	Hotel Engel	17:00
Sa.	14. Februar	Liestal	Hotel Engel	20:00
Do.	05. März	Lyss	Weisses Kreuz	20:00
Sa.	14. März	Langenthal	Forum Geissberg	20:00
So.	22. März	Aarau	KUK Zentrum	20:00



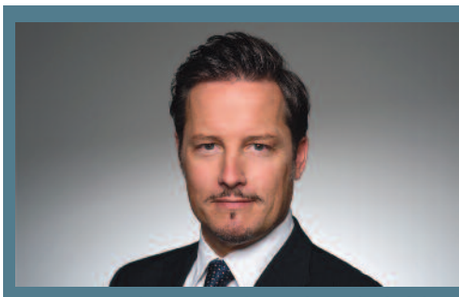
VR Mandate

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.

VR MANDAT
Corporate Governance

www.twitter.com/vrmandat

Professionalisierung der Verwaltungsräte



Dominic Lüthi ist Gründer und Geschäftsführer von VRMandat.com, der ersten online-Vermittlungsplattform für Verwaltungs-, Stiftungs- und Beiräte in der Schweiz, deren Grundstein er 2009 mit der Master-Thesis seines MBA-Studiums gelegt hat. Der aus Zürich stammende Wirtschaftsinformatiker und Dozent hat seit 2008 selbst ein Mandat in einem Verwaltungsrat und gehört dem Vorstand verschiedener Organisationen an.

Geschätzte Leserinnen und Leser

Heute dürfte auch in der KMU-Welt immer klarer sein, dass ein VR-Mandat mit wichtigen, undelegierbaren Pflichten behaftet ist und damit die richtigen Kompetenzen in den VR gewählt werden müssen. Wie bedeutend ist der Verwaltungsrat Ihres Unternehmens? Der Druck zur Professionalisierung der Verwaltungsräte hatte auch durch die konsequente Durchsetzung von Verantwortlichkeitsansprüchen von Aktionären, Gläubigern und Behörden zugenommen.

Immer wieder sehen sich Verwaltungsräte und Unternehmungen mit der Frage des Conflict of Interest konfrontiert. Es scheint, dass vor allem lukrative Nebenerwerbe ranghoher Politiker vielen Wählerinnen und Wählern ein Dorn im Auge ist. So heisst es aus politischen Kreisen rasch, dass die Bevölkerung wenig Verständnis dafür habe, dass zum Beispiel ein Amtschef mit einem Freizeit-Job als VR viel Geld verdiene.

Um Interessenkonflikte jeglicher Art weitestgehend zu vermeiden, bietet es sich an, unabhängige Personen ins VR-Gremium zu wählen. Doch woher nehmen?
Wir sind der Meinung, es braucht in Zukunft zusätzliche Kanäle, um die Suche nach Verwaltungsrats- und Stiftungsratsmitgliedern professionell und effizient zu gestalten, aber schlicht auch auszuweiten. In unserer Datenbank finden Sie derzeit 99% berufstätige Menschen, die sich explizit eine nebenamtliche Tätigkeit in einem VR oder in einer Stiftung wünschen. Diese zentrale Frage brauchen Sie als suchendes Unternehmen also nicht mehr zu stellen, sondern können inmitten dieser potenziellen Profile nach weiteren Merkmalen filtern und bequem Kandidaten vergleichen und ansprechen. Andersrum gesagt: Die Suche nur im engsten Beziehungsnetzwerk des Stiftungsratspräsidenten zu aktivieren, kann eine (unter Umständen sehr grosse) Einschränkung bedeuten.

Die Frage stellt sich auch, wie aktiv ein Verwaltungsrat sein soll – genau darüber berichtet Herr Dr. Søren Bjønness nachfolgend. Wir haben Ihnen am Schluss wieder ein Inserat betreffend einer VR-Suche (m/w) und ein Inserat betreffend einer Suche eines Stiftungsratspräsidenten (m/w) publiziert.

Wir wünschen Ihnen beim Lesen viel Freude.

Dominic Lüthi

Die Macher:

Kim Johansson (hinten links)
(Beirätin, Ressort: HR und Executive Search)
Kim Johansson ist Gründerin und Geschäftsführerin von der Personalrekrutierungsfirma SalesAhead, welche sich auf die Suche von Vertriebsmitarbeitern spezialisiert hat. Sie verfügt über mehrjährige internationale Berufserfahrung. Unter anderem war sie in einem renommierten, global operierenden Executive Search Unternehmen in Zürich tätig, das auf die Direktsuche von obersten Führungskräften und Verwaltungsräten spezialisiert ist.

René Neuweiler (hinten rechts)
(Beirat, Ressort: Recht und Wirtschaft)
René Neuweiler ist Anbieter einer integrierten Unternehmungsberatung für rechtliche und ökonomische Fragestellungen von Start-Up-Unternehmen im IT-Segment sowie bestehende KMU und arbeitet Teilzeit als juristischer Adjunkt einer grossen öffentlichen Institution. Der aus St. Gallen stammende Wirtschaftsjurist hat Führungserfahrung als CEO in einem KMU der Baubranche und als Verwaltungsrat. Er hat verschiedene weitere Mandate inne.

Dr. Christoph Sievers (vorne rechts)
(Beirat, Ressort: Finanzen und Coaching)
Dr. Christoph Sievers hat Berufserfahrung auf Führungsebene in Rückversicherung und staatlicher Exportfinanzierung in Asien und Europa, ist systemischer Coach und Organisationsentwickler und ist seit vielen Jahren aktiver Portefeuille Manager und unabhängiger Verwaltungsrat von Industrie und Finanzdienstleistern. Als Finanz-Verantwortlicher eines Netzwerkes erfahrener Konsulenten für Industrieberatung bringt er viel KMU-Knowhow mit und ist vertraut mit modernen Formen der Firmen-Finanzierung.

Mark Egloff (nicht auf dem Bild)
(Head of IT)
Mark Egloff ist seit über 10 Jahren als Berater im IT-Umfeld tätig. Sein Schwerpunkt liegt dabei bei der Umsetzung von IT-Strategien und deren Projekte. Dank seiner langjährigen Erfahrung aus dem Entwicklungsbereich besitzt er nicht nur ein exzellentes technisches Verständnis, sondern weiss auch, was alles benötigt wird, um IT-Initiativen erfolgreich realisieren zu können.

Dominic Lüthi (vorne links)
(Gründer, Geschäftsführer)
Dominic Lüthi ist Gründer und Geschäftsführer von VRMandat.com, dessen Grundstein er 2009 während seines MBA-Studiums mit der Master-Thesis «Optimale VR-Komposition in Schweizer KMU» gelegt hatte. Der aus Zürich stammende Wirtschaftsinformatiker und Dozent ist seit 2008 Mitglied des VR eines Zürcher KMU, seit 2011 Geschäftsführer der Composit Management & Training GmbH und seit 2013 Präsident des UFZ Unternehmer Forum Zürichsee sowie im Vorstand verschiedener Organisationen.

Wie aktiv soll ein Verwaltungsrat sein?

In der Schweiz sind die Verantwortungen und Aufgaben des Verwaltungsrates im Obligationenrecht klar aufgelistet (OR 716a). Obwohl diese recht «aktiv» verstanden werden können, wurden sie lange eher «passiv» in der Praxis interpretiert und gelebt. Der Verwaltungsrat hat sich häufig auf die Aufsicht und Kontrolle reduziert (ähnlich der deutschen Bezeichnung ‹Aufsichtsrat›). Man hatte das Geschehen zu prüfen und Anträge entweder anzunehmen oder abzulehnen. Die Exekutive hatte die aktivere Rolle zu spielen. Viele Aufgaben können und werden delegiert, aber die Verantwortung bleibt beim Verwaltungsrat und kann nicht wegdelegiert werden. Tendenziell hatten früher auch eher grössere und institutionalisierte Firmen überhaupt einen breit aufgestellten Verwaltungsrat. Heute sehen aber auch kleinere Firmen den Nutzen, den sie aus einem Verwaltungsrat ziehen können.

Führung wird in der Unternehmenspraxis meist mit Veränderungen in Verbindung gebracht. Dagegen steht Management, was eher als das rationale Verwalten des Bestehenden angesehen werden kann. Dieser Vergleich ist gemeint als Gegenüberstellung und soll die Unterschiede klarer machen, obwohl die zwei Begriffe häufig miteinander vermischt werden und Elemente voneinander beinhalten.

Die Frage in einem Verwaltungsrat ist, wie viel Führung der Präsident und die Mitglieder ausüben können oder sollen. Generell kann man sagen, dass führungsorientierte Impulse vom Verwaltungsrat umso mehr kommen sollten, wenn:

1. der Firma Managementkapazität fehlt (weil klein, nicht breit genug aufgestellt, fehlende Einsichten, Mangel an Kompetenzen oder Fähigkeiten, etc.)
2. die Märkte und das Umfeld, in denen sich die Organisation behauptet, sich schnell verändern
3. personelle Veränderungen anstehen
4. die Verwaltungsratsroutinen noch nicht eingespielt sind bzw. die Organisation jung ist
5. die Kommunikation und Information nicht offen genug ist
6. wichtige Themen nicht diskutiert werden und Antragslücken entstehen
7. eine Entscheidungsschwäche spürbar ist
8. Verdacht auf untreues oder zu stark interessengetriebenes Management besteht

Empfehlungen:

1. Grundsätzliche Übereinstimmung im Verwaltungsrat über seine Rolle und Funktion (aktive vs. passive Aufsicht, Initiative für Anträge, Rubber Stamping, etc.)
2. Gute Routinen (z.B. regelmässige Meetings mit Standardtraktanden)
3. Alljährliche off-site Strategiehinterfragung (Marktveränderungen, Unternehmensrealisierung, Organisationsentwicklung, etc.)
4. Keine Doppeltbesetzung mit Managementmitgliedern im Verwaltungsrat, d.h. konsequente Gewaltentrennung. Grundsätzlich ist das Management bei den Verwaltungsratssitzungen dabei, obwohl Auszeiten möglich sind
5. Kultur der kompletten Offenheit und Förderung von Transparenz und Vertrauen zwischen Verwaltungsrat und Management. Insbesondere zwischen Präsident und CEO/Delegierter; es wird der Dialog und die Diskussion gesucht
6. Wiederkehrende Hinterfragung von kritischen Themen und deren bewusste Aufarbeitung
7. Eine gewisse vom Verwaltungsrat ausgehende Unruhe und Beschleunigung darf durchaus spürbar sein, jedoch keine Hyperaktivität. Ein Verwaltungsrat soll genau die Ruhe und Reife ausstrahlen und sicherstellen, die das Treffen von gut fundierten Entscheidungen begünstigt.
8. Auch von der Anzahl Mitglieder her kleinere Verwaltungsräte können gerade für kleine Firmen sehr viel bewirken, das Management muss diese Möglichkeit nutzen (z.B. für Input, Netzwerke, Verkaufs-Leads, Glaubwürdigkeit, Institutionalisierung, etc.)

Diese Diskussion bzw. Empfehlungen sind möglichst praxisbezogen und ohne Anspruch auf Vollständigkeit. Viel wichtiger ist es, dass der Verwaltungsrat in einer offenen und vertrauenswürdigen Beziehung mit dem Management sich immer wieder hinterfragt, wie aktiv ihre Rolle gemäss den anstehenden Themen sein müsste. Damit wäre schon viel gewonnen. Und, «when in doubt», lieber aktiv anstatt passiv und abwartend. Fragen stellen! Nicht wissen und zu lange zuschauen kann gefährlich sein, wie die Unternehmenspraxis immer wieder zeigt. *Dr. Søren Bjønness*

Dr. Søren Bjønness, Partner, Catapult Capital (www.catapult-cap.com), Berater, Coach und Interimsmanager für Positionierung, Wachstum und Unternehmensrealisierung in KMU mit einem Private Equity Unternehmensentwicklungsansatz. Dissertation zum Thema Führung und Veränderungen in KMU, Universität Basel, 2006.

Catapult Capital GmbH
Dr. Søren Bjønness
Bergstrasse 210
8707 Uetikon am See

Tel. 076 386 80 07
www.catapult-cap.com
soeren.bjoenness@catapult-cap.com

Aktuell gesucht

Kandidaten/innen

Aktuell sucht eine in der ganzen Schweiz tätige Stiftung im medizinischen Bereich auf unserem Portal nach einem Stiftungsratspräsidenten (m/w) mit ausgezeichnetem Netzwerk (Fundraising) und Qualitäten für eine umsichtige und zukunftsgerichtete Führung der Institution.

Weiterführende Infos:
luethi@vrmandat.com mit dem Subjekt: **«GeSti02»** oder direkt als suchender Kandidat in die VR- und Stiftungs-Datenbank eintragen: www.vrmandat.com

Kandidaten/innen

Eine Beteiligungsgesellschaft aus dem Raum Zürich mit Fokus auf Schweizer Unternehmen und Startups sucht zwecks strategischer Entwicklung ein weiteres Mitglied für den Verwaltungsrat. Sie sollten aus dem Finanzbereich kommen und haben vorzugsweise Kenntnisse im Bereich Private Equity oder Venture Capital. Gesucht wird eine Persönlichkeit, die gut im Team arbeiten kann und Freude daran hat, ihr Wissen und ihre Erfahrung für ein erfolgreiches Wachstum einzubringen.

Weiterführende Infos:
luethi@vrmandat.com mit dem Subjekt: **«BGVR01»** oder direkt als suchender Kandidat 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 können!

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

Stiftungen

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

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

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

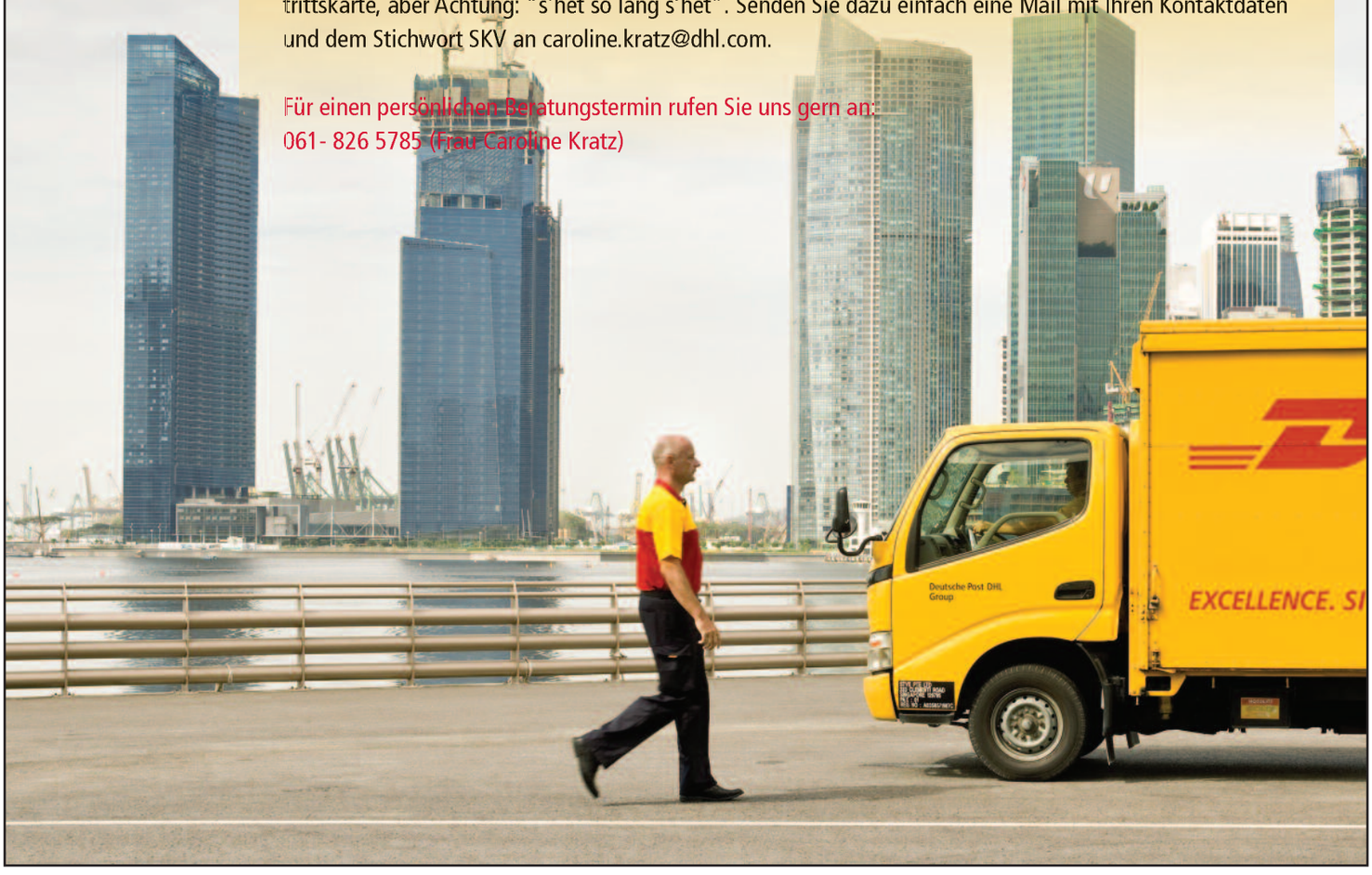
VRMandat.com
Seestrasse 10
8708 Männedorf
www.vrmandat.com

EXCELLENCE. SIMPLY DELIVERED.

MIT DHL GLOBAL MAIL GRENZEN ÜBERSCHREITEN!

DHL Global Mail Switzerland ist darauf spezialisiert, unseren Schweizer Kunden den Weg zum internationalen Erfolg zu ebnen. Neben den Versand von internationalen Brief- und Warensendungen bis zu 2 kg, stehen wir Ihnen im Bereich Direkt Marketing mit professionellem Rat und Tat zur Seite.
Sie haben bereits einen Adressbestand Ihrer Zielkunden im Ausland? In dem Fall bieten wir Ihnen einen Adressabgleich für viele Länder an. Mit geringem Aufwand vermeiden Sie Dubletten oder veraltete Adressen und können auf Wunsch unsere Adressvermietung zur Erhöhung Ihres Zielgruppenpotentials nutzen.
Dabei orientiert sich die Selektion exakt an dem von Ihnen angepeiltem Kundenprofil, im B2C wie auch im B2B. Eine unserer High-Performance Lösungen ist ein vollständiges Fulfillment für Ihre Mailings, Selfmailer, Kataloge und vieles mehr. Hier begleiten wir Sie wahlweise von der Kampagnenplanung, über den Druck, bis hin zu Versand und Nachlese der Response.
Für Ihre Werbung an deutsche Empfänger bietet Ihnen DHL Global Mail sehr attraktive Portopreise. Bei einer Mindestauflage von 4'000 Werbeflyern ist z.B. das Produkt „Infopost" ab 0.28 EUR eine sehr günstige Versandform.
Als Mitglied des SKV sind Sie übrigens herzlich eingeladen, uns auf dem Stand auf der DMM- Dialog Marketing Messe in Zürich (15.-16. April 2015) zu besuchen. Sichern Sie sich noch heute Ihre kostenlose Eintrittskarte, aber Achtung: "s'het so lang s'het". Senden Sie dazu einfach eine Mail mit Ihren Kontaktdaten und dem Stichwort SKV an caroline.kratz@dhl.com.

Für einen persönlichen Beratungstermin rufen Sie uns gern an:
061- 826 5785 (Frau Caroline Kratz)



Die 7 Todsünden von Finanzdienstleistern

Neues Buch präsentiert die besten Werbestrategien für mehr Umsatz als Finanzberater

Autor und Werbetherapeut Alois Gmeiner, hat gemeinsam mit den Unternehmensbegleitern des WM-POOL www.wm-pool.com, speziell für Finanz- und Versicherungsdienstleister ein Marketing- und Werbehandbuch erarbeitet, das all jene Tipps versammelt, die garantiert und unmittelbar neue Kunden und mehr Umsatz bringen sollen. Das Buch: Das Low Budget Werbe 1x1 für Finanzdienstleister, Versicherungsmakler und Vermögensberater, ist ab sofort im Buchhandel und bei Amazon erhältlich und die Verfasser sind überzeugt von Ihrem Werk. Alois Gmeiner: «Ich weiss, wir legen die Latte hoch, aber wir sind felsenfest davon überzeugt. Wer sich an unsere einfachen und klaren Tipps und Tricks in unserem Buch hält, dem können wir zwei Dinge so gut wie 100% garantieren – neue Kunden und Mehrumsatz». Was wären nun die schlimmsten Fehler, die ein selbständiger Finanzberater begehen kann?

Hier die 7 Todsünden für Finanzdienstleister aus dem ersten Kapitel des Low-Budget Werbe 1x1:

Todsünde 1:
Mein Bauchladen – ist super!
Konkret: Niemand kann für seine Kunden die eierlegende Wollmilchsau sein. Die wirklich cleveren Berater konzentrieren sich auf einige wenigen Dinge oder Produkte oder Themen! Ein Bauchladen ist nur etwas für Krämer oder den Flohmarkt.

Todsünde 2:
Mein Mutterkonzern sorgt für mich!
Konkret: ein riesen Trugschluss: Der grosse Finanz- oder Versicherungskonzern ist die einzige Mama, die nicht an ihren Kindern, sondern nur an sich selbst interessiert ist. Und Mama will, dass Sie als brave Arbeitsbiene nur Mamas Werbung nutzen und nur Mamas Angebote und damit nur und zu 100% von Mama abhängig sind. Auf Gedeih und Verderb! Springen sie ab von diesem Todeskarussell.

Todsünde 3:
Mit dem Strom schwimmen und das, was alle machen – ist super!
Konkret: Etwas, das es oft gibt, etwas, das es massenhaft gibt, wird auswechselbar. Es gibt massenhaft 08/15 Finanzberater und Versicherungsmaklerarbeitsbienen. Unser Tipp: werden Sie einzigartig! Werden Sie einmalig – und damit wichtig und produktiver als bisher.

Todsünde 4:
Einmal Werbung machen – ist super!
Konkret: Finanzberater tendieren leider immer noch zu der Annahme, Mundpropaganda reicht vollkommen aus! Und wenn schon Werbung, dann einmal im Jahr – oder eine Weihnachtskarte an seine Kunden! Ganz klar – NEIN! Einmal Werbung ist gut – aber nur dauerhafte Werbung bringt Ihnen auch über Jahre hinweg dauerhaft neue Kunden! Wie das geht und wie günstig das gehen kann – in unserem Buch!

Todsünde 5:
Eigene Ideen und Produkte entwickeln – wozu?
Konkret: Hier entscheidet sich, ob Sie Unternehmer sind oder im Geiste immer noch Angestellter! Ein Unternehmer ist immer auf der Suche nach den für ihn und seine Kunden interessantesten, lukrativsten und erfolgreichsten Produkten. Ein Unternehmer käme nie auf den Gedanken vom Vertreter eines Lieferanten ALLE Waren abzunehmen, die der im Angebot hat. Aber genau das machen tagtäglich zehntausende Versicherungsmakler, Finanzberater und Anlagespezialisten – tagtäglich! Wachen Sie auf: Agieren Sie NIE WIEDER als simpler Produkt-Vermittler für Ihren Mutterkonzern.

Todsünde 6:
Eigene Homepage – wozu?
Konkret: Sie brauchen eine eigene Homepage! Eine HP ist heute wichtiger als eine Visitenkarte. Aber bitte – nutzen Sie eine eigene Homepage – nicht jene Ihres Konzerns. Warum? (Siehe Todsünde 2)

Todsünde 7:
Eigene Werbung – wozu?
Konkret: Derzeit arbeiten Tausende selbständige Finanzdienstleister daran, die Bekanntheit einer ohnehin grossen Konzern-Marke weiter zu steigern! Lassen Sie diesen Quatsch – Sie sollten ab sofort damit beginnen, an der Bekanntheit IHRER EIGENEN MARKE zu arbeiten!

Laut eigenem Selbstverständnis will der Werbetherapeut vor allem eines erreichen – die Angst vor Werbung nehmen. Gmeiner: «Die Berührungsängste vor Werbung sind noch immer enorm. Aber Werbung funktioniert – egal ob online oder offline und auch ohne gigantische Budgets. Auch Low-Budget Werbung funktioniert, wenn man weiss, welche Schritte man setzen muss, damit Werbung auch Ergebnisse bringt. Denn auch mit viel Geld kann nichts ‹verkauft› werden, wenn grundsätzliche und schwerwiegende Fehler in der Ansprache und der Kommunikation gemacht werden.» Hier bringen die 7 Todsünden die ersten Hinweise, was bisher und bei vielen Finanzdienstleistern falsch läuft. Gmeiner: «Das Buch bringt jedem eine gesunde Portion Marketing- und Werbe-Wissen. Wissen um die vielen kleinen Regeln, Tricks und Kniffe der Low-Budget-Werbung.» Infos zu Seminaren und Online-Webinaren zum Thema Low-Budget-Marketing / Werbung / PR für Finanzberater unter www.wm-pool.com.

Titel:
Low Budget Werbe 1x1 für Finanzdienstleister, Versicherungsmakler und Vermögensberater

Autor:
Alois Gmeiner

Taschenbuch:
344 Seiten
ISBN: 978-3734740589 / Euro 19,90

Bestellung:
www.amazon.de

Mobbinghilfe

Schweizerischer Verband für Mobbing-Prävention • Tösstalstrasse 23 • 8483 Kollbrunn • www.svmp.ch

Schweizerischer Verband für Mobbing-Prävention (SVMP)

Der Schweizerische Verband für Mobbing-Prävention (SVMP) wurde 2014 als eine Initiative von Menschen gegründet, denen es ein Anliegen ist, das Thema «Mobbing» zu thematisieren. Uns eint die Überzeugung, dass nur ein offener Dialog über Konflikte und Mobbing dazu führen kann, dass diese auch bewältigt werden können. Dadurch kann menschliches Leid aber auch wirtschaftlicher Schaden in Millionenhöhe eingespart werden.

Fachleute gehen davon aus, dass in der Schweiz aktuell über 100'000 Menschen von Mobbing am Arbeitsplatz betroffen sind. Das bedeutet, dass über 100'000 Arbeit tätige Mitmenschen sich jeden Tag, wenn sie zur Arbeit gehen, fragen, welche Verletzungen sie heute erleben werden, welche Demütigungen, welche Verleumdungen und Angriffe. Das sind über 100'000 Menschen, welche dies nicht erst seit ein paar Tagen erleben, sondern in den meisten Fällen seit mehr als einem Jahr, in manchen Fällen seit Jahrzehnten.
Was für den Betroffenen eine menschliche Tragödie bedeutet, kann für den Arbeitgeber und die Gesellschaft enorme Kosten verursachen. Konservative Schätzungen gehen davon aus, dass ein Mobbing-Fall für den Arbeitgeber Kosten in Höhe eines Jahresgehaltes bedeuten und der gesamte volkswirtschaftliche Schaden durch Mobbing in der Schweiz jährlich die Milliardengrenze übersteigt.

Der Schweizerische Verband für Mobbing-Prävention sieht deshalb seine Aufgabe hauptsächlich in den folgenden Bereichen

- Information und Beratung von Mobbing-Betroffenen
- Information und Beratung von Arbeitgebern und Organisationen
- Ausbildung von Mitarbeitern und Beratern im Bereich der Vermeidung und Beratung im Kontext von Mobbing
- Lobbying und Informationsplattform zum Thema Mobbing am Arbeitsplatz

Zum Erreichen dieser Ziele ist der SVMP auf die Zusammenarbeit mit Personen und Organisationen angewiesen, welche das Thema Mobbing ernst nehmen. Werden Sie noch heute Mitglied.

www.svmp.ch/wp/mitgliedschaft

Der Vorstand:

Christoph Bisel, Dietikon/Schlieren
Mobbing-Berater, Coach und Mediator
www.mobbing-hilfe.ch / www.konflikt-mediator.ch

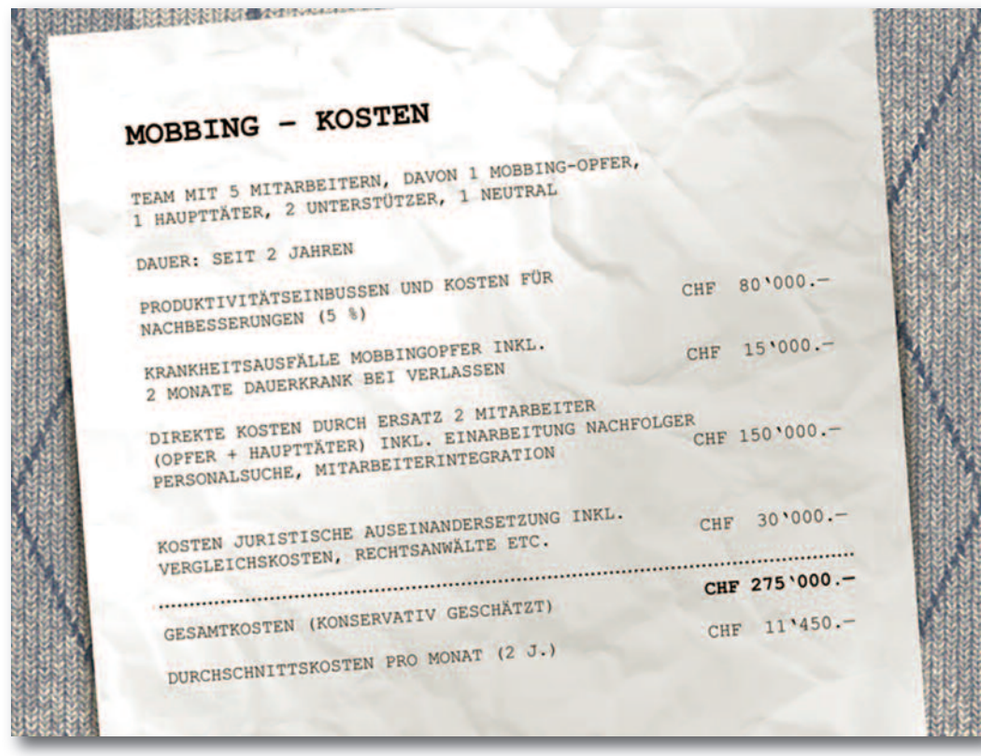
Warum ich mich beim Schweizerischen Verband für Mobbingprävention engagiere:
In meiner täglichen Arbeit mit Mobbing-Betroffenen aber auch Arbeitgebern erlebe ich viel Leid aber auch Hilflosigkeit gegenüber dem Phänomen «Mobbing». Mit meiner Tätigkeit im Vorstand setze ich mich für die Aufklärung und Wissensvermittlung zum Thema Mobbing ein.

Thomy Beckmann, Grenchen
Unternehmensberater, Key Note Speaker, Kommunikationsfachmann
www.caleb-vision.ch

Warum ich mich beim Schweizerischen Verband für Mobbingprävention engagiere:
Mobbing ist keine Zeiterscheinung, sondern ein zunehmendes Problem. Ein Problem, das unseren KMU grosse Schäden zufügt. Diesem Problem kann nur mit Prävention und Aufklärung begegnet werden. Dafür setze ich mich als Vorstandsmitglied ein.

Urs Lang, Winterthur
Jurist und CEO

Warum ich mich beim Schweizerischen Verband für Mobbingprävention engagiere:
Mobbing verursacht nicht nur sehr viel persönliches Leid, sondern auch horrende betriebs- und volkswirtschaftliche Kosten. Es liegt im Interesse aller, dies zu verhindern und fair und respektvoll miteinander umzugehen. Richtige Prävention muss gezielt und fundiert vermittelt werden.



Was bedeutet Mobbing-Prävention für ein Unternehmen?

Arbeitsbedingungen verbessern
Es muss darauf geachtet werden, die betriebliche Arbeitsorganisation kontinuierlich zu überprüfen und zu verbessern. Umstrukturierungen und Organisationsveränderungen sowie die Einführung neuer Kommunikationstechnologien lösen oft Angst und Unsicherheit aus. Zudem muss immer mehr und immer anspruchsvollere Arbeit in immer kürzerer Zeit geleistet werden. Zeitknappheit bei zunehmender Arbeitsverdichtung erhöhen die psychosozialen und psychomentalen Belastungen am Arbeitsplatz. Mangelnde Transparenz und unzureichende Informationspolitik sorgen für zusätzliche Spannung im Betrieb – ein guter Nährboden für Mobbing. Anzeichen hierfür sind häufige Krankheits- und Fehlzeiten und hohe Fluktuationsraten.

Persönlichkeitschutz ernst nehmen
Mobbing verletzt die Persönlichkeit eines Mitarbeitenden. Der Gesetzgeber hat im Rahmen des arbeitsvertraglichen Persönlichkeitsschutzes (Art. 328ff. OR und Art 6 ARG) Bestimmungen aufgestellt, die den Arbeitgeber verpflichten, die Persönlichkeit seiner Angestellten am Arbeitsplatz zu schützen. Das heisst konkret nicht nur Eingriffe in die Persönlichkeit der Arbeitnehmer zu unterlassen, sondern haben auch geeignete Massnahmen gegen persönlichkeitsverletzende Angriffe Dritter zu ergreifen.

Arbeitsklima als Führungsaufgabe verstehen
Ein wichtiger Faktor für die Entwicklung von Mobbingstrukturen ist das Arbeitsklima. Ein mobbingfeindliches Klima findet sich dort, wo die Arbeitsorganisation und Arbeitsbedingungen stimmen und wo das soziale Klima als Führungsaufgabe und nicht als Kostenfaktor erachtet wird. Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sind motiviert und wollen arbeiten, aber sie brauchen auch Unterstützung, Anerkennung und Wertschätzung. In Betrieben, in denen Fehler gemacht werden dürfen, in denen eine faire Kritikkultur praktiziert wird, in denen Beschäftigte als Menschen gesehen werden, hat Mobbing keine Chancen. Starke und selbstbewusste Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen lehnen Mobbing ab, sie lösen Konflikte auf offene und faire Weise.

Führungskräfte qualifizieren
Führungskräfte haben Vorbildfunktion und das Führungsverhalten ist entscheidend für das Betriebsklima. Die Anforderungen an Führungskräfte sind in den letzten Jahren gestiegen: Neben fachlichen Kompetenzen sind es vor allem Schlüsselqualifikationen wie Konflikt- und Kommunikationskompetenz, die eine Führungskraft auszeichnen.
Eine erfolgreiche Führungskraft ist jemand, der seinen Mitarbeitenden den Rücken stärkt, sie motiviert und unterstützt. Um diesen Aufgaben gewachsenen zu sein, bedarf es gezielter Schulungen. Trainings in Konfliktbewältigung, Sozialintegration und Kommunikation sind geeignete Instrumente, um Konflikt Eskalationen und Mobbingentwicklungen zu unterbinden. Insbesondere sollten Führungskräfte der unteren und mittleren Ebenen unbedingt mit einbezogen werden, denn sie sind es, die in erster Linie mit Unzufriedenheit und Spannungen konfrontiert werden. So wie ein negatives Führungs-Vorbild das Risiko von Mobbing erhöht, so reduziert es sich bei vorbildlichem Führungsverhalten.

Team- und Konfliktfähigkeit der Arbeitnehmer trainieren
Um die Zusammenarbeit zu verbessern, reicht die Schulung von Führungskräften nicht aus. Auch die Mitarbeiter sollten in ihrer Kommunikations- und Kritikfähigkeit wie auch in ihrer Bereitschaft zu Kooperation und Konfliktregelung unterstützt werden. «Investitionen» in die kommunikativen und stressbewältigenden Ressourcen der Mitarbeiter verhindern nicht nur Mobbingstrukturen, sie steigern auch die Motivation und Arbeitszufriedenheit.

Frühwarnsignale von Mobbing wahrnehmen und handeln
Für Arbeitgeber und Vorgesetzte ist es wichtig, Mobbingverläufe bereits in einem Frühstadium wahrzunehmen, zu erkennen und gegen zu steuern. Je eher Hinweise auf Mobbing erkannt, je eher eine Reaktion erfolgt, umso grösser die Chance, Mobbingentwicklungen zu stoppen. Sind Vorgesetzte selbst in Mobbingkonflikte verwickelt, so sind nächsthöhere Vorgesetzte bzw. der Arbeitgeber verantwortlich.

Hinweise auf mögliche Mobbingentwicklungen können sein: Krankmeldungen und Personalfluktuation sind hoch, Zunahme kurzfristiger Arbeitsunfähigkeiten, Fehlerhäufung, Verschlechterung der Arbeitsleistungen, abfällige Bemerkungen über Kollegenkreis häufen sich, soziale betriebliche Aktivitäten werden gemieden, auffällig lautstarke Auseinandersetzungen im Kollegenkreis.

Diese «Alarmzeichen» bedeuten für sich allein nicht zwangsläufig, dass Mobbing im Spiel ist. Sie machen jedoch aufmerksam auf ein Arbeitsklima, in dem Mobbingaktivitäten sich gut entwickeln und gedeihen. Führungspersonal sollte derartige Auffälligkeiten als Warnsystem sehen, das zu Ursachenforschung und umgehenden Handeln drängt.

Mobbing als unerwünschtes Fehlverhalten zur Sprache bringen
Noch wird Mobbing in den Führungsetagen als individuelles Problem ausgeklammert. Angesichts der betriebswirtschaftlichen Folgen und gravierenden Auswirkungen für die Betroffenen sollte Mobbing jedoch auf allen Ebenen ein Thema sein. Mobbing muss als unerwünschtes Verhalten geächtet werden. Der Arbeitgeber muss deutlich machen, dass er im Rahmen seiner Fürsorgepflicht bereit ist, Sanktionen einzusetzen. Und er muss über Aufklärung bei Mitarbeitern und Führungspersonal ein Problembewusstsein und damit eine breite Basis gegen Mobbing schaffen.

«Beschwerdestelle» einrichten bzw. Ansprechpartner benennen
Besonders wichtig ist es, eine betriebliche Mobbing- und Konfliktanlaufstelle mit vertrauenswürdigen und kompetenten Ansprechpartnern bzw. -partnerinnen einzurichten. Wichtig ist, dass die Existenz einer solchen Stelle bekannt gemacht wird und dass – in Absprache mit den Ratsuchenden – Handlungsschritte vereinbart und realisiert werden.

Weiterbildung zum Thema Mobbing anbieten
Mobbing darf nicht ausgeklammert, sondern muss in kluger Voraussicht offensiv thematisiert werden.

Ausbildung zur/m Zert. Mobbing-Beauftragten (SVMP) und zur Fachkraft für Mobbing-Prävention (SVMP)

Immer mehr Firmen erkennen, dass Sie interne Mitarbeiter benötigen, welche in Fällen von Konflikten erste Ansprechpersonen sind. Diese Aufgabe ist eine Herausforderung, welche eine solide Ausbildung benötigt. Um diese bereitzustellen hat sich der SVMP entschlossen ab 2015 einen Lehrgang anzubieten, der Menschen zu einem verantwortungsvollen und kompetenten Umgang mit dem Thema Mobbing ausbildet.

Um den Kurs sowohl für angestellte wie auch für externe Mobbing-Verantwortliche attraktiv zu machen erfolgt Erfüllen der Zertifizierungsvoraussetzungen eine Zertifizierung als Zert. Mobbing-Beauftragte/r (SVMP) und Fachkraft für Mobbing-Prävention (SVMP).

Die Termine:

21.–22.8.2015	Konfliktmanagement: Theorie & Tools	Christoph Bisel Mediator, gepr. Sachverständiger und Gutachter für Mobbing und Konfliktmanagement
5.9.2015	Kommunikations-Mittel in Konfliktsituationen	Thomy Beckmann Eidg. dipl. Techniker HF Medienmanagement u. Medientechnik
25.9.2015	Mobbing & Schweizer Recht	Urs Lang Jurist
26.9.2015	Biographiearbeit (Wie gehe ich mit Konflikten um, was macht das mit mir)	Thomy Beckmann Eidg. dipl. Techniker HF Medienmanagement u. Medientechnik
16.–18.10.2015	Mobbing: Theorie, Praxis und Tools	Prof. Dr. Dr. Christa Kolodej MA Leiterin des Zentrums für Konflikt- und Mobbingberatung, Wien Autorin mehrerer Bücher zum Thema Mobbing, Dreifache Preisträgerin der Dr. Maria Schaumayer - Stiftung und Gewinnerin des AK NÖ Wissenschaftspreises 2010
6.–7.11.2015	Mediationstechniken im Mobbing-Kontext	Christoph Bisel Mediator, gepr. Sachverständiger und Gutachter für Mobbing und Konfliktmanagement

Zielpublikum:
- Mobbing-Beauftragte und angehende Mobbing-Beauftragte oder verwandte Positionen
- Mitarbeiter aus der Personalverwaltung, welche sich in dem Themenbereich weiterbilden wollen
- Coaches und Berater, welche mit dem Thema zu tun haben
- Mitarbeiter von Gewerkschaften, Gesundheitswesen oder Arbeitsämter, welche potenziell mit Betroffenen zu tun haben
- Menschen, die sich für das Thema interessieren

Lehrgangskosten:
CHF 4'950.– für 10 Kurstage (Teilzahlung ist auf Anfrage möglich)
Mitglieder des SVMP oder des Schweizerischen KMU Verbandes erhalten einen Rabatt von 10%.
Zertifizierungsgebühr durch SVMP: CHF 350.– (inkl. 1 Jahr Mitgliedschaft)
Für Selbstzahler und Personen aus KMU-Unternehmen mit max. 20 Mitarbeitern steht ein begrenztes Kontingent an Stipendien zur Verfügung.
Unterlagen und Anmeldeformulare erhalten Sie bei weiterbildung@svmp.ch

Schweizerischer Verband für Mobbing-Prävention

Schweizerischer Verband für Mobbing-Prävention
Tösstalstrasse 23, 8483 Kollbrunn
www.svmp.ch

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

Buchhaltung/ Treuhand	TREUHAND margin +	Buchhaltung/Treuhand	Die Initialkosten in der Höhe von CHF 600 werden erlassen
	Zbinden Treuhand	Buchhaltung/Personal	10% Rabatt
Büroservice	erma-regale	Büromaterial/-möbel	-
	Thergofit GmbH	Büromaterial/-möbel	-
	Zirkumflex AG	Telefonie	3 Monate keine Abo-Gebühren beim Mobile Abonnement, BusinessSmart oder Expert für 12 oder 24 Monate
Finanzierung	different angles	Consulting	10% Rabatt
	HS Cultural Coaching & Consulting	Coaching	20% Rabatt für KMU Mitglieder
	MAF Zürich Consulting AG	Consulting/Inkasso	12.5% Rabatt auf alle Treuhanddienstleistungen im 1. Jahr
	Milesi Asset Management AG	Vermögensverwaltung	#1: 10% Rabatt #2: Kennenlern-Angebot: erste 3 Monate kostenfrei
Gastronomie	TREWA AG	Gastro/Hotellerie	Möbel, 10% auf den Nettowarenwert
Gesundheit	CforC GmbH	Gesundheitsmanagement Persönlichkeitsentwicklung	10% Rabatt für SKV Mitglieder auf Coaching oder Workshops
Hotels & Reisen	Bad Seedamm AG	Hotel/Reisen	15% Rabatt für SKV Mitglieder
	Boutique Hotel Eden Spiez	Hotel/Reisen	3 Übern. CHF 555 statt 690 / 5 Übern. CHF 890 statt 1150
	FIRST Business Travel Suisse	Reisen	Spezialkonditionen für Buchungsgebühren Flug, Hotel und Mietwagen
	Hotel al Ponte	Hotel/Reisen	Rabatt für SKV Mitglieder
	Hotelcard AG	Hotel/Reisen	Sie sparen CHF 30 (d.h. CHF 65 statt CHF 95)
	Romantik Hotel Margna	Hotel/Reisen	Spezialangebote für SKV Mitglieder und Erfolg-Leser
	Welcome Hotels	Hotel/Reisen	-
Informatik	Gima Trade GmbH	3D Druck / Kassensysteme	10% für Neukunden (Vermerk «KMU Verband»)
	itec solutions	Hardware	-
	nexam IT AG	IT-Unterstützung/Support	bis 10% volumenabhängiger Rabatt auf Informatikprojekte, spezielle Stundensätze für Wartungsvertragskunden
	Pestalozzi-Consulting Group AG	Software/Kassensysteme/ Onlineshop	10% Rabatt auf K2o-Software
	UB-office AG	Software	-
	WinBiz	Software	10% Rabatt auf alle WinBiz Lizenzen (nur Erstbestellung) (bitte SKV Mitgliedernummer bei Bestellung nennen)
Inkasso/Debitoren	curabill Swisscom (Schweiz) AG	Inkasso/Debitoren	Reduktion der Aufschaltgebühr: Sie sparen CHF 250 bei klassischen Debitorenmanagement-Dienstleistungen
	Inkasso Organisation AG	Inkasso/Debitoren	Erste 3 Monate der icard Jahresgebühr gratis
	LUCIANI Büro für Inkassodienste	Inkasso/Debitoren	20% auf Honorare (ohne Fremdkosten)
Internet	Einstiegsservice.ch	WebDesign	10% Rabatt
Lifestyle	NW Traders AG naked wine	Genussmittel	15% Rabatt für Privatbestellungen (Gastro/Handel auf Anfr.)
	Paphos Weine Gmbh	Genussmittel	5% Rabatt; zugleich werden 5% an die Europäische Assoziation gegen Leukodystrophie überwiesen. www.ela-asso.ch
	smartphoto AG	Hobbys/Sammeln	30% Rabatt für alle Neukunden
Marketing	Exordium Media & Consult AG	Consulting	15% Rabatt auf alle Dienstleistungen im ersten Jahr
	ITSA – Inter-Translations SA, Bern	Übersetzungen	10% Rabatt
	Newsletterdienst.ch	Marketing	10% Rabatt
	Scheidegger Siebdruck	Werbung	10% Naturalrabatt (Bsp. 110 Stück zum Preis von 100).
	SemioticTransfer AG	Übersetzung	10% auf Fachübersetzungen, Korrektur- und Texterservice
	TRADACTION Übersetzungsbüro	Übersetzung	Zeilenrabatt: CHF 3.20 statt CHF 3.50 (MxSt. exkl.)
	Übersetzungs-Service USG AG	Übersetzung	-

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.

ABB Technikerschule	-
Academics4Business	-
Advanced Studies der Universität Basel	-
Berufsbildungszentrum Dietikon	5% auf alle Sprach- und Informatikkurse
BSO-Akademie	-
different angles	10% Bildungsrabatt
ILP Fachschule Bern	-
KAIROS Partner AG & persolog Schweiz	20% Bildungsrabatt für Kursangebot «Führung- und Betriebskultur entwickeln»
LiZ-Institut – Sprachschule & Übersetzungsbüro	10% Rabatt auf Firmenkurse und Übersetzungen
Merkbar. Unternehmensorganisation	12% Rabatt auf den Lehrgang Spezialist/in in Unternehmensorganisation
PRO LINGUIS	5% Rabatt auf die Kursgebühren aller Pro Linguis Produkte
REFERRAL INSTITUTE	-
Rochester-Bern Executive MBA	-
Somexcloud Gmbh	-
Universität St. Gallen – ES-HSG	10% Rabatt für SKV Mitglieder auf die Diplomlehrgänge WRM-HSG und MLP-HSG
Wirtschaftsschule KV Winterthur	-
Zfu – International Business School	Für SKV Mitglieder gibt es Sonderkonditionen bei ausgewählten Seminaren

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.

Anzeigen

Work smarter, not harder Referral Institute

Erfolg im Unternehmen hat, wer Massnahmen in den Bereichen Marketing und Verkauf adäquat umsetzt. Dabei wird das strategische Empfehlungsmarketing immer wichtiger: qualitativ hochwertige Empfehlungen erhalten, viel Zeit und Geld sparen.

Jedes Unternehmen hat den Anspruch, sich von seinen Mitbewerbern abzuheben. Dies wird insbesondere im Marketing und Verkauf deutlich, wo man täglich mit den sich ständig wandelnden Bedingungen in der Wirtschafts- und Arbeitswelt sowie mit der Umsetzung der dadurch notwendigen Optimierungs- und Entwicklungsschritte konfrontiert wird.

Für die professionelle Umsetzung einer Marketing- und Verkaufs-Strategie ist die Integration und Abstimmung interner und externer Marketing-Aktivitäten, wie Werbung, Marktforschung, PR und Vertrieb, erforderlich. Die Multi-Concept GmbH bietet langjährige Erfahrung sowie umfassende Dienstleistungen für den ganzen Marketing- und Verkaufskreislauf. Dies mit massgeschneidertem Prozess-, Projekt- und Entwicklungsmanagement, um Ihre Produkte oder Ihr KMU gezielt zu etablieren.

Tschüss Telefon-Akquise!

Aber: Ohne Kunden kein Verkaufserfolg. Darum ist die Neukundengewinnung entscheidend für den Geschäftsalltag. Für diese werden in der Regel nach wie vor Telefon-Akquise, Kundenbesuche, Newsletter, klassische Werbung und der persönliche Verkauf eingesetzt. Genau diese Aktionen werden vom Kunden jedoch oft als störend empfunden und nicht optimal wahrgenommen.

Mehr Lebensqualität dank Referrals for Life®

Wie aber gewinnen Unternehmen effizient und angenehm neue Kunden? Das Zauberwort: Empfehlungsmarketing! Heute vertrauen 92 Prozent potenzieller Kunden auf die Empfehlung anderer Menschen. Solche Empfehlungen dürfen aber nicht dem Zufall überlassen, sondern müssen nachhaltig geplant werden.

Dank dem Konzept Referrals for Life® des Referral Institutes erhalten Sie wertvolle Kontakte, sparen Zeit sowie Geld und setzen Empfehlungen strategisch ein. Das dadurch erweiterte Netzwerk steigert die eigene Glaubwürdigkeit, den beruflichen Erfolg und die persönliche Lebensqualität.

Effektiv erfolgreich

Mit der Multi-Concept GmbH und dem Referral Institute profitieren Sie von folgenden Vorteilen:

1. Sie wissen, wie Sie Ihr strategisches Empfehlungs- und Beziehungsnetzwerk entwickeln und andere Menschen motivieren, Geschäfte an Sie weiterzuempfehlen.
2. Sie kennen die fünf kritischen Stufen, um zielgerichtete Empfehlungen zu erhalten.
3. Sie können Ihre Geschäftspartner an den Workshop mitbringen. In konstruktiver Zusammenarbeit behandeln Sie Strategien, Tools und Techniken, um dank gegenseitigen Empfehlungen den Umsatz um das Zwei- bis Dreifache zu steigern.

Soll noch einer sagen, Akquise mache keinen Spass!

Schweizweite Tätigkeit

Die Multi-Concept GmbH ist offizieller Partner des Referral Institute. Führend im strategischen Empfehlungsmarketing, wird dessen Konzept Referrals for Life® in über 13 Ländern auf vier Kontinenten erfolgreich umgesetzt. Gerne unterstützen und schulen wir Sie, Ihr KMU und Ihre Empfehlungspartner in diversen Modulen und Workshops an fünf Standorten in der ganzen Schweiz.

Referral Institute
Roland Gauch
Gotthardstrasse 97, 6438 Ibach
Tel. 041 811 05 06
www.referralinstitute.ch

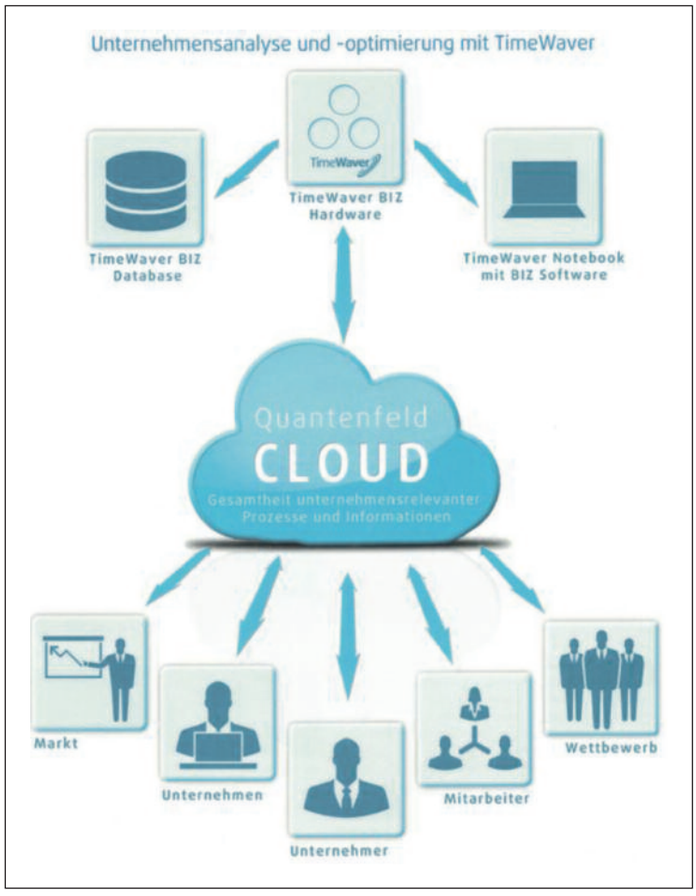
REFERRAL® INSTITUTE

Werden Sie Ihr eigener Unternehmensberater!

René Anderegg, lic.oec.HSG

Ein Unternehmen zu führen wird immer anspruchsvoller. Hoher Kostendruck, einengende gesetzliche Vorgaben, zu viele Mitbewerber, alles verändert sich immer schneller. Auch wer früher solide und erfolgreich war, muss sich heute täglich neu beweisen. Mit TimeWaver BIZ, dem Business Informations- und Zielsteuerungs-System, haben Sie einen persönlichen Assistenten zur Seite, der Sie bei allen unternehmerischen Fragestellungen und Herausforderungen kompetent unterstützt.

Das TimeWaver BIZ System besteht aus einer speziell konstruierten Hardware; die Steuerung erfolgt durch einen Notebook-PC, der die Steuerungssoftware und alle relevanten Datenbanken bereitstellt. Die Hardware ermöglicht den Zugriff auf das sog. Informationsfeld Ihres Unternehmens, die Gesamtheit der unternehmensrelevanten Prozesse und Informationen (kurz: die Quantenfeld-Cloud). Mittels Datenbankanalyse ermittelt die Software die für Ihre Fragestellung massgeblichen und relevanten Informationen. Die Ihrer Fragestellung zugrundeliegenden Aspekte Ihres Informationsfeldes können anschliessend mittels Balancierung weiter optimiert werden:



Was kann das für Sie bedeuten?

Ein direkter Zugriff auf das Informationsfeld Ihres Unternehmens könnte Ihnen vielfältigen Nutzen bringen:

- Sie hätten eine breitere Grundlage und Unterstützung, um wichtige Entscheidungen zu treffen.
- Sie bekämen zusätzliche Hinweise auf potenzielle Risiken.
- Sie hätten zusätzliche Einsichten in das verborgene Potenzial Ihres Unternehmens und Ihrer Mitarbeitenden.
- Sie könnten die Erreichung unternehmerischer und privater Ziele durch gezielte Impulse im Informationsfeld unterstützen.
- Sie bekämen Hinweise, um Schwachstellen im Unternehmen oder in Projekten gezielt aufzudecken.
- Sie könnten Wahrscheinlichkeitsbewertungen oder Prognosen aus dem Informationsfeld abrufen, welche Hinweise auf zukünftige Entwicklungen geben.

Daher gehört u.E. der **TimeWaver BIZ**, die wohl innovativste und fortschrittlichste Technologie überhaupt, **auf den Schreibtisch eines jeden Selbstständigen oder Unternehmers**. Zitat eines Unternehmers nach der Zusage für ein einjähriges BSO Unternehmer-Beratungs-Engagements mit TimeWaver®:

«Was ich jetzt in anderthalb Stunden in Bezug zu meiner Firma erfahren habe, ich bin sprachlos! Bevor ich zu dir kam, habe ich auf der Internet-Seite gelesen: ‹Zum Ausdruck gebrachte Innovation gilt als Slogan der Unternehmensberatung› – und ich dachte mir dabei, ja, das schaue ich mir mal an; denn als Unternehmer bin ich innovativ. Und jetzt bin ich überzeugt, dass ich zusammen mit der BSO und TimeWaver® erst erfahren und erleben werde, was zum Ausdruck gebrachte Innovation tatsächlich ist! Ich freue mich sehr auf unsere Zusammenarbeit, wann können wir beginnen?»

Wie gehen wir vor?

Wir bieten Ihnen einen 1-stündigen Termin an – kostenlos für Sie! Hierbei erfahren Sie exakte Aussagen zur IST-Situation Ihres Betriebes. Wir garantieren Ihnen, dass Sie Aussagen erhalten werden, welche Sie mehr als nur verblüffen! Sie zeigen exakt auf, wie Sie Ihre Unternehmung um Dimensionen weiterentwickeln und Ihre ambitiösen Ziele erreichen können.

In diesem Zusammenhang definieren wir im Anschluss daran, wie wir Sie in Ihrer Zielerreichung betreffend Umsetzung dieses Potenzials weiter unterstützen und begleiten können. Wir halten die Rahmenbedingungen, wie den zeitlichen Aufwand, die Kosten im Zusammenhang mit der Unterstützung durch das TimeWaver® System sowie die Dauer dieses Engagements für Sie fest.

Mit TimeWaver BIZ und der BSO Akademie GmbH als **Ausbildungspartner des SKV** werden Sie Ihr eigener Unternehmensberater – mit mehr Einblick, Durchblick und Weitblick in allen unternehmerischen und personellen Fragestellungen. Mehr dazu im persönlichen Gespräch.

Wann trinken wir einen Kaffee oder Tee zusammen? Herzlichst, Ihr

René Anderegg, Geschäftsführer
info@bso-akademie.ch

BSO Akademie

BSO Akademie GmbH
Industriestrasse 27, 4703 Kestenholz
Tel. 062 396 27 27, www.bso-akademie.ch

Mit Motivation zur Spitzenleistung im neuen Jahr

Jede Handlung eines Menschen setzt eine Triebkraft voraus. Ein Anlass, Energie aufzuwenden, um ein anvisiertes Ziel zu verfolgen. Diese Triebkraft nennt man Motivation.

Sie setzt sich zusammen aus der Gesamtheit der Beweggründe, die zu einer Handlungsbereitschaft führen und entscheidet, welche Handlungsalternative aus einer Vielzahl von Möglichkeiten ausgewählt wird. Demnach ist es neben Umständen und Begabungen primär die Motivation, welche darüber bestimmt, wie man sein Leben gestaltet. Dies gilt sowohl für den privaten wie auch für den beruflichen Bereich.

Generell gilt: Je grösser die Motivation, desto besser lassen sich Ziele erreichen. Motivation erscheint damit nicht nur als ein Schlüssel zum Erfolg, sondern als Messwert dafür, ob unser Leben uns in seiner Gesamtheit erfüllt.

Doch wie gehen wir weiter, wenn sich ein Weg als Sackgasse erwiesen hat? Und wie kann man die Triebkraft auf individueller und kollektiver Ebene fördern, um verborgenes Potenzial voll auszuschöpfen? Die Wege hierzu sind so vielfältig, wie die jeweiligen Motive. Coachfrog bietet Ihnen einen Überblick über potenzielle Strategien und unterstützt Sie bei Ihrem Weg zur Steigerung von Motivation und Leistungsfähigkeit. Zur Veranschaulichung stellen zwei Fachpersonen mögliche Ansätze vor:

Maria Meier

Maria Meier, Dipl. Integrative Kinesiologin (Zürich): Motivation ist eine vitale Antriebskraft und somit eine wesentliche Voraussetzung für unsere Leistungsbereitschaft. «Spitzenleistung» ist ein grosses Wort. Wie bei der Besteigung einer Bergspitze erreicht man den Gipfel nur Schritt für Schritt und mit sorgfältiger Vorbereitung. Wer hoch hinaus will, braucht zudem eine solide Basis. Ein gesundes Gleichgewicht zwischen Beruf und Privatleben bildet dieses Fundament. Sind beide Lebensbereiche in einer Balance, wird weder Arbeit noch Freizeit zur Kompensation, sondern beide Teile ergänzen sich zu einer erfüllenden Einheit und ermöglichen nachhaltige Lebensqualität. In diesem Sinne empfehle ich Ihnen, sich bewusst Zeit zu nehmen, um folgende Fragen zu beantworten: Was nährt und erfüllt mich im Leben wirklich? Welche Ressourcen kann ich nutzen? Gebe ich mir selbst genügend Anerkennung? Welche Stolpersteine blockieren mich? Die Integrative Kinesiologie, als eine ganzheitliche Heilmethode, kann bei solchen Prozessen hilfreich sein. Ergänzend zu Gesprächen werden mit kinesiologischen Energieausgleichstechniken Blockaden abgebaut und die Gesundheit gestärkt.

Marcel Grandjean

Marcel Grandjean, Coach und Supervisor BSO (Zürich): In Betrieben und Organisationen werden Richtziele definiert, um in einer konkurrenzstarken Arbeitswelt zu bestehen. Um die geforderte Leistung zu vollbringen, müssen wir als Mitarbeiter, Führungskräfte und als Team motiviert sein. Wie kann ich in meiner Rolle und Funktion die grösstmögliche Motiviertheit für ein Team ermöglichen und damit die Voraussetzung für Spitzenleistung schaffen? Die eigene Motivation, Handlungspläne wirksam umzusetzen und aufrechtzuerhalten hängt stark von eigenen Motiven und Bedürfnissen ab. Stehen diese, bewusst oder unbewusst, mit den formulierten Zielen im Widerspruch, werden benötigte Energien blockiert und Motivation wie auch Erfolge beeinträchtigt. Hier können wir ansetzen, klären und uns handlungswirksam neu ausrichten.
In einem Coaching oder Training finden Mitarbeiter heraus, welches ihre Bedürfnisse und Motive sind und wie diesen im sozialen und organisationalen Kontext Rechnung getragen wird. Wissenschaftlich fundierte Ansätze bilden dabei den Rahmen für Klärungs- und Zielprozesse von Einzelpersonen und Teams.

Unsere qualifizierten Fachpersonen unterstützen Sie und Ihr Unternehmen auch im neuen Jahr. Profitieren Sie von 10% Rabatt auf Coachfrog Gutscheine und 100% Motivation im Alltag. Wir beraten Sie gerne. Denn Ihr Erfolg ist unsere Motivation. *info@coachfrog.ch*

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

coachfrog
Design your life.

Stress am Arbeitsplatz Ist er zum Feind geworden?

Stressdoktor Jasmine Serfözö,
dipl. Stressregulationstrainerin SZS
Langjährige und bekannte Expertin auf dem Gebiet der Gesundheitsprävention

Auf den ersten Blick: Ja!
Kostet er die Wirtschaft 5,6 Millionen jährlich. Ein Unternehmen mit 100 Mitarbeitern gibt jährlich mindestens Fr. 75'000.– für Absenzen aus. Die Folgekosten? In fünf Jahren sind das weitere Fr. 375'000. Weitere Folgen? Steigende Fehlerquoten, gereizte und dadurch unfreundliche Mitarbeiter, verärgerte Kunden, weniger Umsatz und noch mehr Druck und dadurch weitere Absenzen und Fluktuationen. Als Unternehmer würde es also durchaus Sinn machen Stress zu bekämpfen, auch weil 80% aller Ausfälle sind auf Stress zurückzuführen sind.

Der Kampf gegen die Symptome
Gekämpft wird bereits mit allen Mitteln. Dazu gehören Lohnkürzungen und Entlassungen. Doch mit der Angst um die Zukunft verabschiedet sich auch der erholsame Schlaf. Und bei Schlafproblemen werden Schlafmittel empfohlen, Depressionen werden mit Antidepressiva behandelt und Migräne mit Triptanen. ADHS mit Ritalin und Verstopfung mit Abführmitteln. Verspannungen mit Physiotherapie. Kurzfristig helfen diese Methoden sehr gut. Aber lassen Sie sich nicht täuschen. Die Ursache wurde noch nicht behoben und das zeigt sich am Resultat.

Das Resultat?
Tatsache ist, dass sich jeder 4. an seinem Arbeitsplatz gestresst fühlt. Beruhigungs- und Aufputschmittel gehören zum Alltag. Jeder 2. nimmt bereits regelmässig solche Mittel um leistungsfähig zu bleiben. Die langfristigen Auswirkungen? Gesundheit und Lebensfreude und Energie verwandeln sich in Müdigkeit und Krankheit. Das macht sich in Unternehmen und in der Wirtschaft bemerkbar. Die Weltgesundheitsorganisation WHO geht davon aus, dass im Jahre 2020 Depressionen die zweithäufigste Krankheit sein wird.

«Vorbeugen ist besser statt heilen»
So lautet einen alte Weisheit. Stattdessen höre ich oft: «Wir würden in unserem Betrieb erst etwas unternehmen, wenn wir einen Burnoutfall hätten.» Ein Denkfehler mit gravierenden Folgen. Ein solcher Fall kostet schnell Fr. 100'000.–. Diese Kosten liessen sich jedoch ganz einfach verhindern. Weshalb? Über 80% aller Ausfälle sind auf Stress zurückzuführen. Aber Stress ist nicht die Ursache.

Die Wahrheit?
Stress ist nicht für Burnouts oder Erschöpfung und hohe Kosten in Unternehmen verantwortlich. Stresshormone sind eine Reaktion auf eine Situation. Und von der Natur gewollt. Somit können Sie Stress nicht bekämpfen. Die bessere Strategie: Verstehen, akzeptieren und entsprechend handeln.

Stress ist nicht Ihr Feind
Stress ist Ihr ehrlichster und bester Freund, den Sie sich wünschen können. Stress und Unzufriedenheit zeigen mir selber an, wo ich über meine Grenzen gehe, was mir wichtig ist und was ich verändern sollte um wieder ins Gleichgewicht zu kommen. Sie versetzen uns deshalb in eine innere und äussere Spannung und fordern uns unmissverständlich auf, etwas zu bewegen. Einzig die Angst vor dem Handeln und die Fähigkeit gewisse Dinge zu akzeptieren lassen uns krank werden.

Die Vogelstrauss-Politik
Ist die wahre Ursache, welche die Wirtschaft als Resultat Millionen kostet. «Ich schaffe das schon», «Das wird sich wieder geben», «Ich sollte noch, ich kann doch nicht», «Wenn ich das tue, dann…!» «Mein Nachbar, meine Situation, mein Chef…» Kennen Sie solche Aussagen? Es ist einfacher wegzusehen oder anderen die Schuld zu geben. Aber das ist ein aalglatter Selbstbetrug. Und das aus Angst. Der Preis dafür? Wenn Sie sich Ihrem Stress und den Problemen nicht stellen, welche Sie in Ihrem Alltag haben, führen diese Spannungen zu Verspannungen. Diese ernst zu nehmenden Alarmzeichen wie Schlafprobleme, Magenbeschwerden. Diese Symptome zeigen Ihnen, dass Sie dringend etwas ändern müssen.

Verstehen lernen
«Ach hätte ich doch…» Haben Sie auch schon mal bereut etwas nicht getan zu haben? Während ich hier diesen Text schreibe, wird meine Tochter gerade operiert und ich habe Angst um sie. Doch genau diese Angst ist mein bester Freund. Denn sie zeigt mir immer wieder aufs Neue, wie viel mir meine Tochter bedeutet. Sie macht mir auch bewusst, dass das Leben morgen schon vorbei sein kann. Die Angst fordert mich auf zu verstehen, dass ich nichts festhalten kann und loslassen zum Leben gehört. Durch diese Angst habe ich gelernt, Zeit mit den Menschen welche mir etwas bedeuten, bewusst zu geniessen. Dadurch habe ich aufgehört zu bereuen. Wenn Sie den Kopf in den Sand stecken, sind Krankheiten, Erschöpfung, Depressionen und Burnout, Scheidungen, Gewalt, Streit, Frust und Suchtverhalten das Resultat. Und das kann Sie sogar Ihr Leben kosten. Handeln Sie. Steigen Sie aus. Denn es geht auch anders.

Der Stressdoktor im Unternehmen
2010 an der 4. internationalen Bodenseekonferenz IBK ausgezeichnet setzt dieses Konzept nachhaltig bei den Ursachen von Stress an und das zahlt sich für Unternehmen aus. Ein mittelgrosses Unternehmen konnte im vergangenen Jahr Fr. 413'750.– Gewinn verbuchen. Über die Hälfte aller Mitarbeiter sind gelassener und gesundheitsbewusster geworden. Das Resultat? Zufriedene Mitarbeiter und Kunden und mehr Umsatz. Statt Mobbing Verständnis, Akzeptanz und Teambildung. Dadurch steigende Freude, Kreativität und Leistung. Das wiederum bedeutet: weniger Fluktuationen, krankheitsbedingte Absenzen und Unfälle.

Welche Entscheidung treffen Sie?
Jede Entscheidung hat Folgen. Gesundheitliche und menschliche. Lernen auch Sie in Ihrem Unternehmen mit dem Stress richtig umzugehen und lassen Sie sich beraten. Es könnte sich lohnen.

Jasmine Serfözö
Tel. 052 385 44 44, 076 522 00 22
office@stressdoktor.ch, www.stressdoktor.ch

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

MIGROL

Ihre Vorteile als
KMU-Verbandsmitglied

- **3 Rp./l Treibstoff-Rabatt**
- **Keine Jahres- und Rechnungsgebühren**
- Bargeldlos tanken an rund 370 Tankstellen in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein (an allen Migrol Tankstellen sowie an Shell Tankstellen mit migrolino Shop)
- Übersichtliche und MWST-konforme Monatsrechnung
- Flottenanalyse für optimale Kontrolle
- Wählbare Einkaufsberechtigungen pro Karte

Detaillierte Informationen und den Kartenantrag finden Sie unter **www.kmuverband.ch** (Login-Bereich).

Für eine individuelle Beratung und Offerte kontaktieren Sie bitte Diego Cuevas, Account Manager Migrol Company Card, Tel. 044 495 13 63, Fax 044 495 13 13, E-Mail: dcuevas@migrol.ch

www.migrolcard.ch

infotainment.ch
we create fun & results

...die Strategie
um Ihre Kunden
emotional zu
gewinnen!

Interaktives Infotainment
für Ihre Projekte, wie:

Messe
Event
Promotion
Sponsoring

Abenteuer-Geschichten
aus
NAMIBIA

Erlebnis Vortrag
Oliver Beccarelli - LIVE

Ab 30. Januar CH-Tour
Bern, Zürich, Brig, Chur, Luzern,
Liestal, Lyss, Langenthal, Aarau

FULL HD MULTIVISION

Infos und Reservation:
www.vivamos.ch oder 031 974 11 02

180 zweckmässig eingerichtete Hotelzimmer:
Das **BUDGETHOTEL**
im Herzen Basels

„Einfach übernachten"

Preiswert und zentral

APALIVING - Das Budgethotel
J.J. Balmer-Strasse 1, CH-4053 Basel,
Fon +41 61 333 05 30, info@apaliving.ch
www.apaliving.ch

APALIVING
Das Budgethotel.

INTEGRIERTE ADMINISTRATIVE
GESAMTLÖSUNG

Die webbasierte Gesamtlösung für KMU, die sich IHREN Anforderungen anpasst und SIE entlastet.

K2o

www.K2o.ch
K2o AG 8546 Islikon
052 369 05 60 info@k2o.ch

Kundenmanagement
Kasse (POS)
e-Shop
Warenwirtschaft
Vertriebsmanagement
Personalmanagement
Zeiterfassung
Finanzverwaltung
Projektmanagement
Reporting

Zum Wohl von Unternehmen und Mitarbeitenden: Wege aus der Beschleunigungsfalle

Heinz Léon Wyssling
Dipl. Supervisor und Organisationsberater BSO
Neuroimaginationscoach®

Wenn ein ganzes Unternehmen den Blues hat, dann sitzt es in der Beschleunigungsfalle. Das Burn-out-Syndrom kann auch Teams oder Organisationen erfassen. Die Folge: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind psychisch belastet, demotiviert, krankheitsanfällig. Und im Extremfall kollabiert das gesamte System.

Wenn Manager sich vom Markt unter Druck gesetzt fühlen, halsen sie ihren Unternehmen häufig mehr auf, als diese vertragen: Die Zahl der Projekte steigt, Leistungsvorgaben werden erhöht, Innovationszyklen verkürzt. Dieses rasante Tempo führt zu chronischer Überlastung aller Beteiligten. Die Folgen: demotivierte Mitarbeitende, die Ausrichtung und Positionierung des Unternehmens werden verwässert, die Kundinnen und Kunden verwirrt; Erschöpfung und Resignation machen sich breit, die besten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kündigen und das Unternehmen sitzt in der Beschleunigungsfalle fest.

Was das heisst, machen Umfragen deutlich: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben nicht ausreichend Ressourcen für ihre Arbeit zur Verfügung, arbeiten ständig unter hohem Zeitdruck und vermissen regelmässige Erholungspausen; sie klagen über mangelnde Kommunikation innerhalb des Unternehmens und über unrealistische Leistungsvorgaben. Mit fatalen Folgen: Eine heissgelaufene Organisation entwickelt sich wie eine verengende Spirale: Dem hektischen Aktionismus folgen Chaos und Tunnelblick. Der Kopf ist nicht mehr frei, das Denken wird verengt. Stressbedingte Fehlzeiten beliefen sich in Deutschland 2009 auf 262 Milliarden Euro. In der Schweiz (SECO 2011) betragen die Kosten von Fehlzeiten ca. 4 Milliarden Franken.

Mögliche Lösungsansätze

In die Beschleunigungsfalle geraten Unternehmen meist nach einem rasanten Boom, wie zum Beispiel ABB, nach dem Zusammenschluss der schwedischen ASEA und der schweizerischen BROWN BOVERI. Durch den Zukauf von 55 Unternehmen wurde ein exorbitantes Wachstum generiert, was dazu führte, dass in den einzelnen Konzernbereichen die linke Hand nicht mehr wusste, was die rechte tat, und die ABB Verkäufer, in den verschiedenen Ländern in Sparten und Bereichen organisiert, um die gleichen Kunden konkurrierten. Mit der Folge, dass sich die Kunden verärgert abwandten und bei der Konkurrenz bestellten. Doch es gibt Möglichkeiten, Unternehmen aus der Beschleunigungsfalle herauszuführen. Mögliche Hebel sind:

- Unnötige Arbeits- und Projektgruppen auflösen und die frei werdenden Ressourcen für die Marktbearbeitung und Innovationen verwenden. Die Anzahl der Projekte herunterfahren.
- Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fragen, welche Projekte sie wieder anstossen würden, welche strategisch bedeutend und erfolgreich sind.
- Die neue Strategie mutig und offen kommunizieren.
- Einen systematischen Ausleseprozess festlegen, die Kriterien kommunizieren, das Kosten-Nutzen-Verhältnis aufzeigen – allenfalls auch den symbolischen Wert für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.
- Wenn die Beschleunigungsphase in erster Linie durch ständige Unruhe zustande gekommen ist, kann der CEO durch sein Wort der aktuellen Veränderung ein Ende setzen. Dezentrale Strukturen mit mehr Spielraum für einzelne Geschäftsfelder und Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können ebenfalls präventiv wirken.
- Bei neuen Projekten müssen Ressourcenbedarf und Führung geklärt werden. Es gilt Prioritäten zu setzen und Platz für das Neue zu schaffen.
- Eine «Beerdigungskultur» einführen: Ein Projekt einzustellen kann schmerzlich sein, vor allem für diejenigen, die sich damit identifizieren. Es gilt eine Kultur aufzubauen, in der Projekte ohne Gesichtsverlust aufgegeben werden können. Eine solche «Beerdigung» kann auch mit einer kleinen Feier zum Abschied ritualisiert werden.

Unternehmenskultur verändern

Für eine nachhaltige Entschleunigung reicht es nicht, das Projektportfolio im Blick zu behalten, es muss sich die gesamte Unternehmenskultur verändern:

- Um bestimmte Ziele zu erreichen kann es nötig sein, sämtliche Kräfte zu bündeln und allenfalls Projekte vorübergehend auf Eis zu legen.
- Pausen sollten nicht als störende Unterbrechungen, sondern als Fenster für kreative Denkprozesse betrachtet werden.
- Der bewusste Wechsel zwischen Hochleistungs- und Erholungsphasen führt nachweislich zu aussergewöhnlichen Innovationen und überdurchschnittlichem Erfolg.
- Erfolge verdienen Anerkennung und sollten gefeiert werden.
- Das Management sollte Entschleunigung aktiv vorleben – und nachhaltig im Unternehmen implementieren.
- Regelmässige Feedback-Runden können dazu führen, dass bei Anzeichen von Stress und Überarbeitung im betroffenen Team selbst Lösungen entwickelt und umgesetzt werden.

Erfolgsarroganz macht blind

Eine Unternehmung die über Jahre stets erfolgreich ist, läuft Gefahr, sich als unfehlbar zu halten und die vitalisierende selbstkritische Regulation zu verlieren. Alles läuft weiter wie bisher, nur die Outputs will der Markt – zunächst schleichend, dann immer deutlicher – in dieser Form nicht mehr. Nokia, der einst unbestrittene Marktleader bei den Mobilephones, läuft Gefahr in der Befriedigung der Kundenbedürfnisse den technologischen Anschluss zu verlieren und von den Smartphones aus Amerika und Asien überrollt zu werden.

Fazit

Der strategische Umgang mit Burn-out ist Chefsache. Strukturen, Funktionen und Aufgaben sind so zu gestalten, dass Erschöpfung vermieden oder zumindest rechtzeitig erkannt wird. Entscheidend ist dabei, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entsprechend ihren Ressourcen und Stärken eingesetzt werden. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind das grösste Kapital der Unternehmen. Das darf nicht «verbrannt» werden!

Heinz Léon Wyssling
Wibichstrasse 76
8037 Zürich
Tel. 078 661 87 15
www.burn-out-praevention.net

Emotionale Bildung – Einfach genial.

Wie Menschen ihre Gefühle wahrnehmen und mitteilen, wie andere diese lesen und darauf reagieren, unterliegt kulturellen Geboten und Verboten. In diesem besonderen Fokus geht es um die bewusste und unbewusste Bildung und Formung von Gefühlen in den Arbeits- und Lebenswelten. Die Auseinandersetzung konzentriert sich auf die Fragen wie Menschen dazu erzogen wurden, bestimmte Gefühle zu haben, sie zu zeigen oder zu unterdrücken, welche Konventionen auf diese Weise entstanden sind und welche Konsequenzen sich daraus für den Einzelnen und seine gesellschaftliche und betriebliche Umwelt ergaben.

Emotionen und Macht.
Ein besonderer Fokus liegt daher im Ansprechen von Emotionen und den «richtigen» emotionalen Reaktionen. Wie werden Gefühle ihrerseits durch Machtstrukturen modelliert und von Machtträgern bearbeitet? Mit welchen persönlichen, emotionalen Konzepten steuern (managen) Menschen ihre Gefühle in der Welt des Führens und der Macht?
Die Erkenntnis über die Funktionslogik von Gefühlen ist in der Ausbildung zentral. Gestützt auf die Perspektive der Führungskräften – das heisst auf deren Selbstbeschreibung einerseits sowie auf gesellschaftliche und wirtschaftliche Diskurse über «den» Machträger und damit auf Fremdbeschreibungen anderseits – werden die emotionalen Triebkräfte des Leaderships und deren Wandel analysiert.

Emotionen und Bildung.
Im Fokus für die Geschäftsleitung sowie regionalen Leitungsstufen von Coop National stehen im 5. Managementzyklus «Leaderhisp» das persönliche Führungsverhalten und die Zusammenarbeit im Team.
Gemeinsam mit KAIROS Partner AG hat die Bildungsabteilung von Coop National ein Konzept im Kaskadensystem entwickelt, das auf Wissen, Verstehen und Handeln basiert. Ausgangspunkt ist eine Standortbestimmung mit dem persolog Verhaltensprofil, mit dem situative Verhaltensweisen erfasst und transparent gemacht werden. Seit dem Start im Januar 2013 setzt sich das Kader von Coop und ihren Tochterunternehmungen in zweitätigen Workshops mit den eigenen emotionalen Konzepten auseinander. Mit konkreten Hilfsmitteln sowie Transferaufgaben wird das Wissen in den betrieblichen Alltag integriert und konsequent auf die nächste Führungsstufe übertragen. Mit drei Überzeugungen sichert Coop National nachhaltig die Kulturentwicklung:

1. Coop bietet Plattformen für den Diskurs über die emotionalen Konzepte.
2. Coop stellt Ressourcen zur Verfügung um das erzielte Wissen und die Erkenntnisse auf allen Stufen systematisch zu integrieren.
3. Coop macht die Vision zur Mission, indem sie sich den langfristigen Perspektiven verpflichtet.

Emotionen und Führungskultur.
Die emotionale Bildung basiert auf dem Führungsverständnis, dass um Resultate zu erzielen, die Mitarbeitenden zu den Leistungen geführt werden müssen. Im Spannungsfeld der Menschenführung und der Jahresabschlüsse werden jene Emotionen herausgearbeitet, die die Gewinnerwartungen und Risikobereitschaften animieren.

Emotionale Bildung – Überzeugt. Wirkt. Nachhaltig.
Nicht jeder ist ein geborener Vorgesetzter, nicht jede eine geborene Chefin. Die gute Nachricht lautet jedoch: Der Übergang vom Mitarbeitenden zum Vorgesetzten oder neuen Firmeninhaber kann gelernt werden.

Eine Führungsperson verfügt über einen eigenen Führungsstil, weil sie emotional verschieden auf Ereignisse reagiert. Deshalb ist für eine kontinuierliche persönliche Entwicklung eine stetige Selbstreflexion notwendig. Wir alle verfügen über den berühmten blinden Fleck, der sich uns manchmal über das Feedback aus unserem Umfeld erschliesst. Das Mittel der Selbstreflexion und Gespräche allerdings genügt nicht. Weil insbesondere in der Führungsetage ein ehrliches Feedback eine Rarität ist. Als Basis für die Entwicklung einer Führungspersönlichkeit ist der Einsatz eines professionellen Führungsinstruments zwingend erforderlich. Die Voraussetzungen für einen Lernprozess sind immer Erfahrungen, Wissen und Fakten. Für die emotionale Bildung sind dies Erkenntnisse und die Ursachen über die eigenen Verhaltensweisen. Nur mit dieser Grundlage ist eine zielgerichtete und erfolgreiche Entwicklung der persönlichen Führungsqualität gesichert.

«Wer sich selbst führen kann, kann Menschen führen.»

Emotionale Bildung und Führungsqualität.
Sie können sehr leicht feststellen, ob Sie für diese Veränderung bereit sind. Beantworten Sie folgende Fragen:

- Haben Sie Interesse und Spass daran, konstant zu lernen und zu wachsen?
- Interessieren Sie sich für Menschen & Geld?
- Haben Sie Ziele, die Sie gerne erreichen möchten (Selbstbestimmung, finanzielle Freiheit, Erfolg, Unternehmensgründung, …)?
- Sind Sie bereit, etwas in Ihrem Leben zu verändern?
- Wollen Sie über einen längeren Zeitraum mit hilfreichen Tipps und Anregungen bei Ihrem persönlichen Wachstum begleitet werden?

Offensichtlich, sonst würden Sie nicht weiterlesen. Damit sind Sie bereit, einen gewissen Aufwand zu leisten. Der Weg ist nicht leicht, nicht einfach – er ist anstrengend. Mit unserem Angebot jedoch können wir Menschen helfen, den Weg zum Ziel gangbar zu machen.

Unser Angebot – Leadership-Seminar – Führungskultur verbessern.

1. Kurstag:	Führungsinstrumente & deren Einsatz an eigener Person kennen lernen (Fakten & Wissen)
2. Kurstag:	Praxisbezogen Führungskultur entwickeln sowie die Leistungsbereitschaft der Mitarbeitenden fördern.
Kurskosten:	CHF 1740.00, inkl. Material und Führungsinstrumente, max. 6 Personen / Kurstag 20% Bildungsrabatt für SKV Mitglieder

Informieren Sie sich jetzt gratis und unverbindlich!
Tel. 033 334 20 34
services@kairospartner.ch

KAIROS Partner AG
Bälliz 59, 3600 Thun
www.kairospartner.ch / www.persolog.ch

Denk- und Handlungsmuster sichtbar machen.

Kommt es vor, dass Sie immer wieder mit einer der folgenden Situationen konfrontiert werden?

- Mit Ihrer Umsetzungskraft und Ihrem Tempo wird nicht Schritt gehalten. Sie sind oft deutlich schneller als andere.
- Ihre kreativen Ideen prallen auf skeptische Fragen anstatt auf Begeisterung.
- Da geraten sich zwei in die Haare und Sie verstehen nicht weshalb, denn es ist der Arbeit überhaupt nicht dienlich.
- Ihre analytischen Fähigkeiten werden als Sand im Getriebe wahrgenommen.

Gemeinsam mit KAIROS Partner AG hat die Coop Gruppe über 750 Kader des mittleren und oberen Managements mit diesen und weiteren Fragen konfrontiert. In zweitägigen Workshops* werden seit 2013 persolog® Verhaltens-Profile mit den Verhaltenseigenschaften D.I.S. & G. zur persönlichen Standortbestimmung ausgefüllt und im Team reflektiert. Dabei gilt es, eigene Verhaltensmuster sichtbar zu machen, die unseren Alltag und unsere Beziehungen prägen.

Verständnis anstatt Kopfschütteln.

Mit dem Verhaltens-Profil bekam die Coop Gruppe ein zusätzliches Instrument in die Hand, unternehmensweit die eigene Führungssprache weiter auszubauen. Weil die analysierten Verhaltensmuster immer konkret auch im Kontext des persönlichen Arbeitsalltags und der eigenen Beziehungsnetzwerke behandelt werden, kann zum Beispiel dem Chef im offenen Diskurs problemlos mitgeteilt werden, dass sein forsches Umsetzungstempo immer mal wieder überfordert oder verwirrt. Umgekehrt erkennt so mancher Vorgesetzte, dass die unterschiedlichen Stärken seiner Mitarbeitenden unabdingbare Stützen seines Teamerfolgs sind. Oder vereinfacht ausgedrückt: Der kreative Freigeist bringt in Zusammenarbeit mit dem Umsetzungsorientierten und dem Durchsetzungsstarken dann erfolgreiche Resultate, wenn der Analytiker für gutes und tragfähiges Ideenfundament gesorgt hat.

Heute wird bei Coop so manche Projektgruppe unter diesem Aspekt des persolog® Verhaltensprofils zusammengestellt. Auch bei Neueinstellungen wird dem Profil immer wieder Rechnung getragen.

Theorie in die Praxis umgesetzt.

Die vielschichtigen Möglichkeiten des Instruments kamen bei den eher praktisch veranlagten Detailhändlern der Coop Gruppe so gut an, dass von der Geschäftsleitung beschlossen wurde, die Multiplikation auch auf die Geschäftsführer der Coop Supermärkte auszudehnen. So werden im 2015 weitere 800 Kadermitarbeitende in die Farbenwelt des persolog® Persönlichkeits-Modells eintauchen und ihre Führungskompetenz im Bereich emotionaler Bildung weiter vertiefen.

**Seit 2001 führt Coop bereits zum fünften Mal einen Leadership-Zyklus durch, der kaskadenartig von der Geschäftsleitung heruntergebrochen wird. Ziel ist die Stärkung der Unternehmenskultur im 75'000 Mitarbeiter umfassenden Grossunternehmen.*

Informieren Sie sich jetzt gratis und unverbindlich!
Tel. 033 334 20 34
services@kairospartner.ch

KAIROS Partner AG
Bälliz 59, 3600 Thun
www.kairospartner.ch / www.persolog.ch

Viel Neues und das Beste bleibt

«Wir erneuern uns stetig, um unseren Gästen zu dienen. Doch altbewährte Prinzipen bleiben unangetastet», erklärt Pascal G. Martin, Direktor des hotel bildungszentrum 21. Das schönste Parkhotel Basels wurde in den letzten Monaten renoviert. «Mit der neuen Fassade und Reception samt Bar möchten wir unsere Gäste auch äusserlich herzlich begrüssen», sagt er. Auch die Zimmer wurden rundum erneuert. Getreu der Geschichte des Hauses ohne Firlefanz, dafür mit solider, einladender Qualität.

Das gleiche Prinzip gilt im Seminarbereich. Neu konnten drei Partnerfirmen gewonnen werden, welche spannende Rahmenprogramme anbieten. Bewegungsfreudige finden in Spielen oder im Armbrust-Schiessen ihr Glück. Wer es lieber ruhiger mag, der kann das weltberühmte Fotoarchiv der mission 21 besuchen. Oder den Schriftsteller Hermann Hesse näher kennenlernen. Klein Hermann ging nämlich im Hause zur Schule. Sein Zeugnis von 1884 meldet lapidar: «lügt».

Das hotel bildungszentrum 21 geht gerne mit der Zeit. In seiner langen Geschichte war das Haus immer wieder ein Pionier. Moderne Infrastruktur im Seminarbereich ist eine Selbstverständlichkeit, an Grundprinzipien wird jedoch festgehalten. So hat jedes Seminarzimmer Tageslicht – auch der grösste Saal für 400 Personen! «Unsere Dependance im Oekolampad mit den zwei grosszügigen Sälen ist nur ein paar Gehminuten vom hotel bildungszentrum 21 entfernt», so Pascal G. Martin. Deshalb könne das Seminarteam auch dort den gewohnten Service mit dem heissbegehrten Pausenbuffet und dem Business-Lunch anbieten. Gewiefte Organisatoren lehnen sich zurück und profitieren von der vorteilhaften Tagungspauschale.

Seminare, Firmenessen und Bankette

- Zentrale Lage mit Park
- Ausgezeichnetes Restaurant und Hotel
- Räume mit Tageslicht für 6-400 Personen
- Gratis W-LAN
- Praktische Seminarpauschale
- Attraktive Rahmenprogramme
- Parkplätze und guter ÖV-Anschluss

hotel bildungszentrum 21
Missionsstrasse 21
4055 Basel
Tel. 061 260 21 21, www.bz21.ch

Sorell Hotel Tamina – Erfolgreiche Seminare im Sarganserland

Als einziges 4-Sterne-Haus im Heidiland hat sich das Sorell Hotel Tamina in den letzten Jahren zu einem beliebten Veranstaltungsort in der Region etabliert. Individuelle Seminarangebote sowie attraktive Rahmenprogramme runden das Gesamtangebot des Traditionshauses ab.

Das Sorell Hotel Tamina befindet sich mitten in Bad Ragaz, eingebettet in die malerische Bergwelt des Heidilandes. Fernab der Hektik und dennoch von den meisten Deutschschweizer Städten in ein bis zwei Stunden per Auto oder Zug erreichbar, können die Seminargäste im Sorell Hotel Tamina in Ruhe neue Ideen entwickeln, Gedanken austauschen oder angeregte Diskussionen führen. Die sechs multifunktionalen Seminarräume bieten Platz für bis zu 100 Personen und verfügen über modernes technisches Equipment.

Massgeschneidertes Seminarangebot

Um möglichst genau auf die individuellen Bedürfnisse der Seminargäste eingehen zu können, bietet das Boutiquehotel unterschiedliche Seminarpauschalen an. Wer auf der Suche nach einem schnörkellosen Angebot ist, kommt bei der Tagespauschale Eco mit seinem fairen Preis-/Leistungsverhältnis auf seine Kosten. Für Kunden, die ein umfangreicheres Kaffeepausen-Angebot schätzen oder den Seminartag mit einem gemeinsamen Apéro abrunden möchten, ist hingegen die Seminarpauschale Deluxe genau das Richtige. Passend zur Destination bietet das Sorell Hotel Tamina auch eine Wellness-Seminarpauschale an. Ein 2-stündiger Aufenthalt in der Tamina Therme, welche nur 5 Gehminuten vom Hotel entfernt ist, bietet die ideale Erholung nach einem arbeitsintensiven Seminartag. Möglich ist natürlich auch die Einbindung abwechslungsreicher Rahmenprogramme. Sei es eine Degustation in den Weinkellern der Bündner Herrschaft oder eine Führung durch die imposante Taminaschlucht: Das eingespielte Seminar- und Bankett-Team liest den Veranstaltern jeden Wunsch von den Augen ab und macht auch Aussergewöhnliches möglich.

Fokus Regionalität

Der Bezug zur Region wird im Sorell Hotel Tamina grossgeschrieben. «Für unsere Gäste wird dies insbesondere in kulinarischer Hinsicht erlebbar», so Monica Weber, die gemeinsam mit ihrem Ehemann Rudolf Weber das beliebte Tagungshotel führt. Nebst dem reichhaltigen REGIO-Frühstücksbuffet, das Seminarteilnehmern einen energievollen Start in den Tag beschert, erwartet die Gäste auch im hoteleigenen Restaurant Im Park ein abwechslungsreiches Angebot mit Spezialitäten aus dem Heidiland. Sogar bei der Kaffeepause darf eine Prise Regionalität nicht fehlen.

Das Sorell Hotel Tamina im Überblick

- 50 grosszügige, renovierte Doppelzimmer und Suiten
- 6 multifunktionale Seminar- und Banketträume für bis zu 100 Personen
- Kostenloses W-LAN für Hotel- und Tagungsgäste
- Unmittelbare Nähe zur Tamina Therme und zum Golf Club Bad Ragaz
- Hoteleigene Parkgarage

Buchungen: Bitte geben Sie bei Ihrer nächsten Seminarbuchung den Code **«ERFOLG 01/15»** an.

Sorell Hotel Tamina****
Am Platz 3
7310 Bad Ragaz
Tel. 081 303 71 71, www.hoteltamina.ch

Ein Blick zurück nach 30 Jahren: Kein «Kaizen» mehr in Japan

Daniel Tschudy

Der Begriff Kaizen setzt sich aus den japanischen Wörtern Kai (für Veränderung) und Zen (zum Besseren) zusammen. Dabei handelt es sich um eine stetige Verbesserung; aber nicht nur als Methode, sondern auch als Geisteshaltung. Beispielsweise im täglichen Geschäftsleben, wo Kaizen Vorgaben, Abläufe und Prozesse begleiten soll. Gerade in den Nachkriegsjahren und mit Unterstützung der Amerikaner, hatte der stilvolle Begriff in Japan einen sehr hohen Stellenwert.

Wer aber heute mit Japan arbeitet, stellt irritiert fest: Kaizen hat keinen Platz mehr in den dortigen Werten und Verhaltensmustern. Man will nichts ändern, sucht keine Verbesserungen, refüssiert Flexibilität. Die Dinge sollen bleiben, wie sie sind; mindestens was Beziehungen, Kommunikation und operative Abläufe betrifft. Wer Tokyo 25 oder 30 Jahre nach dem Höhepunkt der japanischen Wirtschaftseuphorie erneut besucht, stellt fasziniert fest, wie sehr man den ‹hardware›-Bereich ausgebaut und fast perfektioniert hat. Strassenbau, Shoppingzentren, Hotels & Gastronomiebetriebe sowie der öffentliche Verkehr stehen mindestens in der Hauptstadt auf einem Niveau, welches wohl weltweit seinesgleichen sucht. Mal abgesehen vielleicht vom Kabelsalat, der, wie in den Vereinigten Staaten, noch immer mehrheitlich in der Luft hängt. Aber sonst ist in Tokyo der Unterschied zu den 80er Jahren gewaltig. Die Stadt ist explodiert und völlig urbanisiert; ganze Quartiere wurden überbaut; Toranomon beispielsweise. Eine gigantische und perfekt-geölte Gotham City mit etwas über 9 Millionen Einwohnern in ihren 23 Bezirken, aber deren 37.5 Mio. in der völlig zusammengewachsenen Metropolregion Chiba, Tokyo und Yokohama. Ein Moloch mit einer Population viermal so gross wie die Schweiz.

Noch immer grüsst Konfuzius

Auf der anderen Seite, im ‹software› sozusagen, haben sich die japanischen Werte und Verhaltensmuster nicht nur *nicht* verändert, sondern eher erhärtet. Kaizen wird nicht geschätzt; *change is not appreciated*. Auf einer kürzlichen Geschäftsreise stellte ich erneut fest, wie wenig sich die japanische Mentalität seit meinem 6-Jahre-Aufenthalt in den 80er Jahren verändert hat. Die Menschen fühlen, denken und kommunizieren in alten klassischen Formaten. Nicht nur gegenüber Ausländern, sondern auch untereinander. Die fehlende Kommunikationsfähigkeit, verbal und nonverbal, ist tief in den Lehren von Konfuzius verwurzelt und mit der höchst hierarchischen Gesellschaft verflochten. Alle Vorgesetzten sind bedingungslos zu respektieren und Vorgaben, Regeln und Statuten diskussionslos zu befolgen. Zweifel, Fragen oder sogar Korrekturvorschläge sind völlig unangebracht.

Da hilft natürlich auch nicht, mindestens im Kontakt mit ausländischen Geschäftspartnern, dass man die globale Business-Sprache Englisch weiterhin und weitläufig nicht beherrscht. So wichtig ist das insofern nicht, als dass sowieso alles übersetzt werden muss. Nur sind Simultanübersetzungen häufig von schlechter Qualität, da schnelles Mitdenken und flexibles Abhandeln ja nicht zu den Kernkompetenzen der japanischen Identität gehört. Aber angesichts der breiten US-Präsenz im täglichen Leben (politisches System, Nachrichten, Sport, Pop-Kultur) ist es schon schwer nachvollziehbar, dass so ein grosser Anteil, auch in den höheren Geschäftsebenen, nicht englisch spricht. Und weiterhin auch keine Ansprüche stellt dies zu lernen. No kaizen.

Nur 1 Ausländer unter 60 Einwohnern

Aber wirklich schwierig ist ja nicht, einzelne Worte oder Sätze zu verstehen, sondern das Denken dahinter, die Bedeutung, die Ziele. Ein Weg für Japan wäre, sich interaktiv und engagiert mit der Welt auszutauschen; also mit Ausländern und ihren Werten und Ideen. Aber die Immigrationsgesetze sind strikter als in jedem westlichen Land, auch wenn die Wirtschaft noch so sehr ausländisches Know-how und Arbeitskräfte brauchen könnte. Die

Japaner bleiben mit 98.5% (der 126 Mio. Einwohner) eine ethnisch fast einheitliche Gesellschaft (zudem kommen 2/3 der ansässigen Ausländer aus Korea und China). Da sickern fremde Werte natürlich kaum durch; weder im Geschäftsleben oder in der Kultur, noch mittels interkulturellen Partnerschaften.

Trotz globalen Wirtschaftserfolgen in den vergangenen 30 Jahren konnten sich so die Abläufe und Verhaltensmuster nicht ändern. Der ‹Sensei› (Lehrer, Senior, der den Weg vorlebt, oder eben auch der Chef) sagt einfach, wo es lang geht. Das wird auswendig gelernt und blind respektiert. Und zwar mit einer Disziplin, welche weder Europa noch Nordamerika je gelernt hat. Nichts wird hinterfragt und niemand überlegt nach Sinn oder Unsinn eines Prozesses, geschweige denn beispielsweise nach einem ROI. Richtlinien und Vorlagen dienen der perfekten Ausübung – genauso wie es der Stationsvorsteher an jedem japanischen Bahnhof vorführt. Auswendig gelernte Abläufe, immer wieder dasselbe ganz im Sinne von «täglich grüsst das Murmeltier».

Nächste Chance 2020

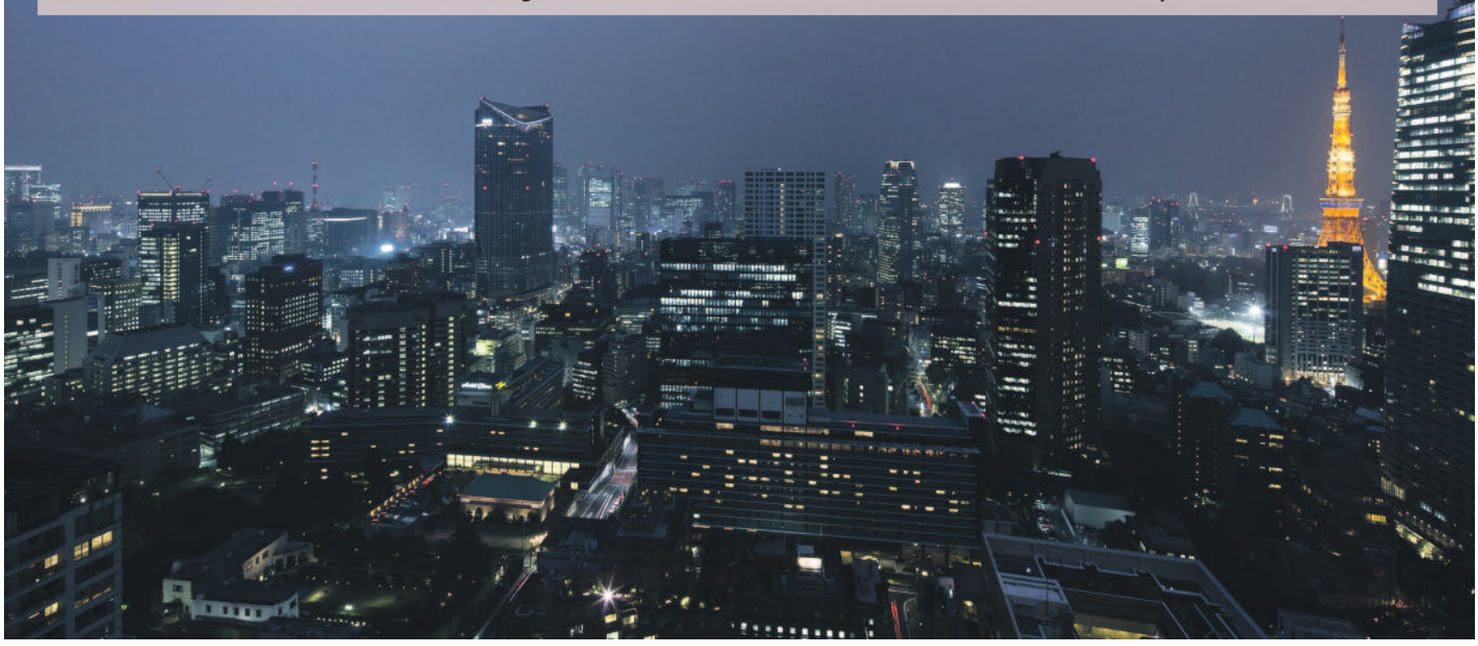
Und jetzt kommen die Olympischen Spiele; zum zweiten Mal nach 1964. Und wieder rotieren die liebenswürdigen Japaner und versuchen mit aller Kraft, diese Chance zu packen und den Zugang zur Welt zu finden. Die Macher beteuern schon heute, wie sehr sie sich auf die Aufgabe freuen, wie stolz sie sind, und wie sie alles dran setzen werden, perfekte Spiele zu organisieren. Schon heute fangen sie mit der Planung an, möchten am liebsten schon die Zimmer einbuchen und die Eintrittskarten drucken. Alles durchgeplant bis zum letzten Detail; immer freundlich; äusserst perfekt. Kein Wunder war der öffentliche Verkehr eines der gewinnenden Argumente der Bewerbung beim IOC.

Nicht auf der Agenda sind aber gute Englischkenntnisse, offene Kommunikation, Kritikfähigkeit und Flexibilität. Und genau diese Werte braucht Japan, um sich aus dem Dunstkreis des Inseldaseins zu entfernen. Die Sommerspiele müssten Japan mehr bringen als nur Besucher und die Bestätigung ihrer ‹alten› Images, so positiv Kultur, Freundlichkeit und Zuverlässigkeit auch sind. Letztlich geht es um interaktive Prozesse, schnelles Handeln und globale Konkurrenzfähigkeit. Beispielsweise, in dem man den Konkurrenzkampf mit dem immerhin wichtigsten Wirtschaftspartner China selbstbewusst und zielorientiert aufnimmt, statt sich ängstlich und unsicher zurückzuhalten.

Ob 2020 was ändert muss bezweifelt werden – das sind ja bloss 5 Jahre. Deshalb werden ausländische Geschäftsleute und Investoren in Japan weiterhin nicht nur viel Geld in Übersetzungen investieren müssen, sondern ebenso sehr viel Geduld und Zeit in ihre Projekte und Niederlassungen.

Daniel Tschudy ist Referent, Coach & Berater über interkulturelle Werte und Verhaltensmuster (cross-culture competence) im globalen Geschäftsumfeld. Seine Hauptgebiete sind die neuen Märkte in Afrika, Arabien & Asien; dazu speziell China und Japan.

Tschudy schreibt regelmässig für die Handelszeitung Zürich und gibt das Seminar ‹Führen auf Distanz› an der ZfU Business School. 2013 erschien, in Deutsch, sein Fachbuch ‹Doing Business in the BRICS› (ISBN 978-3-033-04046-5). www.tschudy.com



Das stille Drama bei den Älteren

Ein stilles Drama bei Älteren, ortete Rudolf Strahm kürzlich in seiner Kolumne im Tages-Anzeiger. Ist das nicht ziemlich übertrieben?
Nein, leider nicht. Bei uns melden sich viele gut qualifizierte Jobsuchende, die nahe der Verzweiflung sind, weil sie keine Festanstellung mehr finden. Darunter IT-Fachleute, Ingenieure, kaufmännische Kaderleute, Tourismus- und weitere Fachkräfte. Einige von ihnen sind Opfer von Restrukturierungen, andere des Verdrängungswettbewerbs. Immer häufiger aber werden Ältere damit konfrontiert, dass Sie zu teuer sind im Vergleich zu ausländischen Konkurrenten. Entlassungen werden heute leise und tranchenweise vorgenommen. Somit werden die Bestimmungen bei Massenentlassungen umgangen. Immer mehr Betroffene landen bei der Sozialhilfe. Wut und Verzweiflung über diese Ausgrenzung sind gross. Viele verstecken sich aus Scham, kommen sich vor wie Sondermüll, der auf Entsorgung wartet. Besonders berührt haben mich über die Weihnachtstage die Worte eines ehemaligen ITIL-Spezialisten, der heute von Sozialhilfe lebt: «Bitter war für mich, dass das Geld weder ausreichte um meine Enkelkinder zu besuchen, noch um ihnen ein Geschenk zu machen.» Nur wenige Jahre zuvor jettete dieser Mann mit Volldampf um die Welt, um Probleme der Arbeitswelt zu lösen.

Woran liegt es, dass diese Menschen keinen Job mehr finden. Alle Branchen beklagen einen Fachkräftemangel?
Es ist kein Zufall, dass die älteren Langzeitarbeitslosen in der Schweiz im Vergleich zum Durchschnitt Betroffener in andern OECD-Ländern länger ohne Job sind. Ein Hauptgrund liegt bei der Altersstaffelung der Pensionskassenbeiträge. Ältere Arbeitnehmende werden aufgrund der dadurch verursachten höheren Lohnnebenkosten durch jüngere aus dem Ausland ausgewechselt. Obwohl die Diskriminierung des Alters auf dem Arbeitsmarkt bereits vor Jahren von der OECD gerügt wurde, hat das Seco diese Tatsache kürzlich in seinem Bericht zur Arbeitsmarktlage 50plus heruntergespielt. Die Unterschiede bei der Staffelung der Beiträge seien in der Praxis nicht so gross, wie vom Gesetz vorgesehen. Unsere Umfrage bei Unternehmen entlarvt dies als Beschönigungsstrategie. Einarbeitungszuschüsse, die das Arbeitslosengesetz bei der Festanstellung von Älteren gewährt – bis zu 60 Prozent des Lohns im ersten Halbjahr – bieten Arbeitgebern zwar einen gewissen Ausgleich, ersetzen aber keinesfalls eine altersneutrale BVG-Lösung. Ohne zusätzlichen Inländervorrang wird das durch die Personenfreizügigkeit verschärfte Drama wegen des wachsenden Anteils Älterer an der Gesamtbevölkerung weiter zunehmen.

Der Verein wirbt am Kongress für die Zukunft der Schweizer Sozialpolitik für die Interessen der Generation 50plus.

Verschulden Ältere ihre Lage nicht zum Teil auch selbst, weil sie weniger motiviert sind?
Das ist eines von vielen Vorurteilen gegenüber Älteren, die unsere Kultur des Jugendwahns hervorgebracht hat. Die Arbeitsmotivation nimmt im Alter sogar zu. Das beweisen Studien. Für den Abbau veralteter Bilder über das Alter starteten wir anfangs Jahr eine Sensibilisierungskampagne. In der Praxis zeigt sich sogar, dass Arbeitnehmende, die aufgrund von Erwerbslosigkeit eine Standortbestimmung hinter sich haben, mit viel Freude wieder in die Arbeitswelt einsteigen. Der Fussmarsch in der Früh an den neuen Arbeitsort sei einer der schönsten Augenblicke in ihrem Leben gewesen, erzählte mir kürzlich eine ältere Betroffene, die wider Erwarten eine Stelle gefunden hat.

Auch bezüglich Flexibilität stehen Ältere gemäss Studien besser da. Mangelnde Flexibilität hat sich unsere Arbeitswelt jedoch mit dem Qualitätssicherungs- und Zertifizierungswahn eingehandelt, der mittlerweile die geringste Bewegung festschreibt. Zudem hat jedes Zertifikat, und sei es auch nur erkauft, Vorrang vor langjähriger beruflicher Erfahrung oder hoher Motivation. Ältere mit einem breiten Praxisrucksack sind deshalb bei der Jobselektion im Nachteil. Das ist nicht nur krank, das macht auch krank. Regeldichte und mangelnder Entscheidungsraum sind denn auch Hauptursachen von Stress und Burnout.

Verein 50plus outIn work Zentralschweiz
Postfach 3649, 6002 Luzern
Tel. 079 821 03 86
www.50plusoutinwork.ch

Seco Statistik www.amstad.ch

Stellensuchende November 2014 - 2011

November	2014	2013	2012	2011
Total davon	**193'892**	**196'522**	**188'311**	**177'681**
Altersklassen				
45-49	23'118	23'615	22'573	21'253
50-54	23'907	20'331	18'954	17'748
55-59	16'524	16'163	14'754	14'320
60 und mehr	12'123	12'123	11'817	12'577
Total	**72'232**	**72'232**	**68'098**	**65'898**
Prozent	**39**	**37**	**36**	**37**
Zunahme in %	**110**	**110**	**103**	**100**

Stellensuchende Dezember 2014 - 2011

Dezember	2014	2013	2012	2011
Total davon	**203'926**	**205'802**	**196'998**	**187'417**
Altersklassen				
45-49	24'572	25'046	23'846	22'482
50-54	22'129	21'558	19'936	18'594
55-59	17'336	16'819	15'436	14'940
60 und mehr	12'338	12'281	11'910	12'711
Total	**76'375**	**75'704**	**71'128**	**68'727**
Prozent	**37**	**37**	**36**	**37**
Zunahme in %	**111**	**110**	**103**	**100**

Zusätzlich wurden seit 2011 über 150 000 Jobsuchende ausgesteuert

Die Älteren kommen

Einreichung der Petition «Bessere Arbeitsmarktchancen für Ältere» 2013

Gemeinsam mit andern Erwerbslosen gründete Heidi Joos vor über zwei Jahren den Verein 50plus outIn work. Heute ist sie deren Geschäftsführerin.

Was hat Sie bewogen, sich zu outen?
In einer ersten Phase der Erwerbslosigkeit packte mich wahnsinnige Wut. Besonders schlimm war es, wenn ich nach einem Fussballspiel ausschreitende Fans beobachtete und mir vorstellte, wie der Arbeitsmarkt diese wohlwollend aufnimmt, während er uns Ältere verschmäht. Zu diesem Zeitpunkt zeigte ich Bereitschaft, jegliche Konditionen einzugehen. Trotz zwei Berufsausbildungen nahm ich weitere in Angriff. Doch als auch dieser Weg nicht zum Ziel führte wurde mir klar: Sich outen und seine Interessen aufs Tapet bringen, ist nicht nur eine kraftvolle Überlebensstrategie, darin zeigt sich auch Hoffnung auf Veränderung. Heute zählt der Verein über 100 Mitglieder. Täglich outen sich mehr. Soeben meldete sich eine verzweifelte Laufbahnberaterin, 48-jährig. Trotz hervorragenden Qualitäten findet sie keine Arbeit.

Was bietet der Verein jetzt dieser Frau, einen Job?
Das würden wir gerne. Wir verfügen über sehr viel Fachwissen und könnten Job-Coaching anbieten. Doch uns fehlt das Geld für die nötige Infrastruktur. Vielleicht findet sich unter den 330 000 Millionären, die in der Schweiz leben, jemand, der uns unter die Arme greift. Doch das beste Coaching bringt wenig, wenn die Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt so weiter gehen. Das zeigen auch Erfahrungen der ehemaligen Stiftung Speranza, bei der ich Bereichsleiterin 50plus war. Es ist blauäugig, weiter darauf zu vertrauen, dass Unternehmen sich freiwillig für eine vermehrte Integration Älterer entschliessen. Ein Antidiskriminierungsgesetz wurde nicht zufällig vom Parlament vor wenigen Jahren verworfen. Nebst telefonischer Beratung in rechtlichen Belangen und Lebensthemen bieten wir Betroffenen ein Austausch-Forum. Nachdem sich diese Form der Selbsthilfe in der Zentralschweiz grosser Beliebtheit erfreut, sind wir am Aufbau zusätzlicher Gruppen in der Deutschschweiz. Ein dritter Schwerpunkt liegt bei der Öffentlichkeitsarbeit.

Ist das Thema nicht bereits in aller Munde?
Ein Umdenken vom Jugendwahn zur Wertschätzung des Alters stellt sich nicht von alleine ein. Die Forschung zu Alter und Arbeitsmarkt wurde in den vergangen Jahren sträflich vernachlässigt. Die Führungsverantwortung liegt beim Bundesrat. Wie man es machen sollte, hat uns Finnland bereits in den 90er-Jahren vorgemacht. Die Arbeitsplätze müssen vermehrt den Bedürfnissen der Arbeitnehmenden angepasst werden. Nur in einem Arbeitsklima der Wertschätzung des Alters lässt es sich bis ins hohe Alter in Zufriedenheit arbeiten. Aber auch bei Arbeitsmarktbehörde und Sozialhilfe sind Anpassungen erforderlich. Ältere Erwerbslose über Zwangszuweisungen in Arbeitsprogramme unter Druck zu setzen, verschleiert lediglich, dass der Arbeitsmarkt die Älteren nicht will. An deren Stelle soll der Zugang zu Bildung, zeitgemässen Kommunikationsmitteln, Gesundheit und zahlbaren Wohnungen im Interesse der Reintegration optimiert werden.

Solche Forderungen belasten Sozialgemeinden, Steuerzahlende und KMU noch mehr. Als Folge verschwinden weitere Arbeitplätze.
Eine weitere Belastung der Gemeinden kann nur mittels Totalrevision des Sozialwesens verhindert werden. Die Sozialhilfe gehört auf Bundesebene geregelt und auf ein tragbares finanzielles Fundament gestellt. Warum das Geld nicht dort einfordern, wo sich heute die grösste Bedrohung für die Realwirtschaft, besonders der KMU zeigt: beim Finanzmarkt. Elf Zwölftel aller Gelder fliessen heute bereits in diesen Sektor, teilweise in toxische Produkte, und nur gerade noch ein Zwölftel in die Realwirtschaft. Das ist ungesund, sagt auch Finanzexperte Marc Chesney. Eine Gebühr auf allen Finanztransaktionen von nur gerade 0,5 Prozent – im Vergleich zur Mehrwertsteuer gering – würde der Schweiz gemäss Chesney jährlich 200 Mrd. Franken einbringen. Das ist mehr als das gegenwärtige Steueraufkommen. Gefragt sind kreative Lösungen, die das reale Arbeiten sowie die Integration aller Bevölkerungsteile wieder ins Zentrum der Wirtschaftstätigkeit stellen.

Anzeigen

Stopp der Zwangsarbeit für Erwerbslose 50plus

Petition an das Seco

Immer wieder werden Arbeitslose gegen ihren Willen in Beschäftigungsprogramme zugewiesen, die weder qualifizieren noch validieren. Oft sogar verhindern diese Massnahmen eine rasche Integration.

Um die Willkür der RAV-Behörden einzudämmen, sollen diese Entscheide in Zukunft einsprachefähig sein. So fordert es diese Petition an die Arbeitsmarktbehörde Seco.

Sinnvolle Arbeit, marktgerechte Entlöhnung und Wertschätzung. So wollen wir alt werden und dem Gemeinwohl dienen.

50plus outIn work

5 von plus für

Der Verein am Schweizerischen Kongress für die Zukunft der Sozialpolitik im Gespräch mit dem Luzerner Sozialdirektor Guido Graf.

Februar			
06.02.	Luzern	Abenteuergeschichten Namibia	www.vivamos.ch
14.02.	Liestal	Abenteuergeschichten Namibia	www.vivamos.ch
18.02.	Dübendorf	KMU Power Seminar	www.bso-akademie.ch
18.02.	St. Gallen	Bachelor of Science FHO	www.fhsg.ch
24.02.	Kestenholz	KMU Power Seminar	www.bso-akademie.ch
25.02.	St. Gallen	Master of Science FHO	www.fhsg.ch
27.02.	Zürich	Seminar Währungsschwankungen	www.kmuverband.ch
März			
02.03.	Kestenholz	Im Internet erfolgreich	www.bso-akademie.ch
03.03.	Zürich	ICT-Manager Lehrgangsstart	www.digicomp.ch/ict-manager
05.03.	Lyss	Abenteuergeschichten Namibia	www.vivamos.ch
10.03.	Zürich	World Web Forum	www.worldwebforum.ch
10./11.03.	Kestenholz	Ausbildung BSO UT-Beratung	www.bso-akademie.ch
11.03.	St. Gallen	Bachelor of Science FHO	www.fhsg.ch
12.03.	Lenzburg	Öffentliches Anwendertreffen	www.bso-akademie.ch
14.03.	Langenthal	Abenteuergeschichten Namibia	www.vivamos.ch
17.03.	Gisikon	E-Rechnungen erstellen für KMU	www.motell.ch
18.03.	Liestal	E-Rechnungen erstellen für KMU	www.engel-liestal.ch
19.03.	Bern	E-Rechnungen erstellen für KMU	www.hotelbern.ch
19.03.	Zürich	Economic Forum Zürich	Tel. 044 383 67 10
21.03.	St. Gallen	Fachhochschultag "offene Tür"	www.fhsg.ch
22.03.	Aarau	Abenteuergeschichten Namibia	www.vivamos.ch
24.03.	Zürich	E-Rechnungen erstellen für KMU	www.technopark.ch
25.03.	St. Gallen	E-Rechnungen erstellen für KMU	www.hotelwalhalla.ch
25.03.	St. Gallen	Master of Science FHO	www.fhsg.ch
26.03.	Rotkreuz	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zug.ch
27.–29.03.	Kestenholz	Ausbildung systemische Aufst.	www.bso-akademie.ch
27.03.	Muri b. Bern	Fachtagung bso	www.bso.ch
28.03.	Muri b. Bern	Mitgliederversammlung bso	www.bso.ch
April			
14./15.04.	Zürich	Personal Swiss	www.personal-swiss.ch
15./16.04.	Zürich	Swiss Online Marketing	www.swiss-online-marketing.ch
16.04.	Uitikon	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zuerich.ch
22.04.	St. Gallen	Master of Science FHO	www.fhsg.ch
Mai			
27.05.	St. Gallen	Weiterbildung FHSG	www.fhsg.ch
28.05.	Rorschach	Unternehmertreffen	www.netzwerk-sg.ch
Juni			
04./05.06.	Bregenz	Konferenz zu Supervision	www.bso.ch
05./06.06.	Bregenz	Supervisionstagung	www.bso.ch
11.06.	Wettingen	Unternehmertreffen	www.netzwerk-ag.ch
August			
17.–21.08.	Zadar, Kroatien	Sommeruniversität	www.bso.ch
25./26.08.	Zürich	szisse emex15	www.fhsg.ch
26.08.	St. Gallen	Weiterbildung FHSG Soirée	www.fhsg.ch
27.08.	Winterthur	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zuerich.ch
September			
07.09.	St. Gallen	Weiterbildung FHSG	www.fhsg.ch
10.09.	Thun	Unternehmertreffen	www.netzwerk-bern.ch
24.09.	Jona	Unternehmertreffen	www.netzwerk-sg.ch
Oktober			
15.10.	Lenzburg	Unternehmertreffen	www.netzwerk-ag.ch
29.10.	Illnau	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zuerich.ch
November			
12.11.	Cham	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zug.ch
18.11.	St. Gallen	Weiterbildung FHSG	www.fhsg.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

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

Redaktionsleitung:
Werner Rupp 041 348 03 32
werner.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 versendet.

Erscheinung:
erscheint monatlich

Preise:
Jahresabo CHF 36, Einzelpreis CHF 3.90

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

Bilder:
Titelbild: Silvana Comugnero, S5 PhotoSG, S7 a_korn / brat82, S19 Kzenon, S22 DPA, S23 iStock.com / corolanty, S28 WavebreakmediaMicro, S31 Butch, S34 Friday, S36 tesgro, S39 Picture-Factory, S43 bilderbox.at, S46 iStock.com, S47 Rawpixel, S51 Mori company, S54 Black Spring

WELTWEIT EINZIGARTIG –
DAS WIR-SYSTEM

fischerUNDryser, BASEL

UMSATZSTEIGERUNG /
TOP-FINANZIERUNG /
KMU-SUPPORT

Genossenschaftlich gut!
0848 947 947, wirbank.ch

pro aurum
Edelmetalle. Münzen. Barren.

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

BAD HOMBURG · BERLIN · DRESDEN · DÜSSELDORF · HAMBURG · MÜNCHEN · STUTTGART
WIEN · LUGANO · ZÜRICH · HONG KONG