ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 3 • März 2015 • 9. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband
KMU sehen 2015 positiv 4/5
Kreditvergabepraxis 6/7
Unternehmertreffen 8
Neue SKV Partner 10/11

Versicherung/Vorsorge
Erdbeben in der Schweiz 12
Unfall mit Geschäftsauto 13
Prävention von NBU 14

Informatik/Social Media
3D-Druck 17
Administrative Zeit sparen 19
T. Berners-Lee und R. Cailliau 20

Aus- und Weiterbildung
Ihre Partner 26
Frauen mit Vision 27
Work smarter, not harder 28

Energie
Gebäudeenergieausweis 36
Energie-Steuer schadet 37
Energiewende umsetzen 39

Gesundheit
Sport bewegt 40
Arbeitsplatz, Familie, Freizeit 41

Frauen mit Visionen

„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

«Flexibel bleiben zum Pauschaltarif.

Business Connect unterstützt uns dabei optimal.»

Cesare Caci, Marketingleiter,
Emmentaler Schaukäserei

Boosten Sie Ihr Unternehmen mit Business Connect, kombiniert mit Full Service Solution – wie die Emmentaler Schaukäserei.

Willkommen im Land der Möglichkeiten.

Werden Sie zum Käser!

Gewinnen Sie einen Unternehmensausflug in die Emmentaler Schaukäserei.

Jetzt teilnehmen unter:
swisscom.ch/booster-kaeserei

swisscom

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Schon bald ist wieder Frühlingsanfang und man spürt es richtig, wie die Leute nach einem langen Winter, frostigen Temperaturen und viel Bise wieder langsam zum Leben erwecken und aktiv werden. Auch die eidgenössischen Räte tagen vom 2. bis 20. März in Bern und sie haben einige Themen zu beraten. Der SKV wird vor Ort sein und mit einigen Räten Kontakt aufnehmen, um für die Bedürfnisse und Anliegen der KMU um Unterstützung zu werben. Wir vom SKV freuen uns auf jeden Fall aufs erste Unternehmertreffen am Donnerstag, 26. März in Rotkreuz, aber auch auf viele weitere Messen und Ausstellungen, die uns in den nächsten Wochen und Monaten bevorstehen. Die CEBIT in Hannover, die Internet World in München und viele Messen in Zürich, Basel, Bern oder Luzern. Wer noch keine Zeit hatte, sich zu informieren und sich zu organisieren, sollte den Messe- und Ausstellungskalender im ERFOLG, aber auch in der Imagebroschüre 2015 konsultieren. Es hat einige interessante Veranstaltungen dabei, die sie nicht verpassen sollten.

Auf unserer Frontseite sehen Sie unter dem Titel «Frauen mit Visionen» ein aktuelles Beispiel für erfolgreiche Zusammenarbeit im Bereich Kommunikation und Business Life Coach. Gut dazu passen auch die Veranstaltung Women's Expo Switzerland vom 29. März in Zürich und EVENTUM vom 20./21. August in Thun, die auf einen starken Frauenfokus setzt und Macherinnen und Macher vernetzt und zusammenbringt. Die Frauen auf dem Vormarsch…

Dazu begrüssen wir unsere neuen SKV Partner Six und Sunrise ganz herzlich und wünschen Ihnen viel ERFOLG. Wir werden beide Partner und ihre Dienstleistungen in der nächsten Ausgabe vorstellen. Ob Sie bei unserer SKV Umfrage vom letzten Monat einen der schönen Preise gewonnen haben, erfahren Sie in den nächsten Tagen online. Mitmachen lohnt sich beim SKV immer! Für die Mitgliedschaft gibt es ein Dutzend Gründe. Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg und freuen uns auf Ihren Besuch an einer der vielen Unternehmertreffen oder Messen.

Werner Rupp, Redaktionsleiter

Passwort für die Ausgabe 3: Vision
Und so können Sie die aktuelle sowie die bisherigen Ausgaben auch online anschauen:
1. Gehen Sie auf www.netzwerk-verlag.ch
2. Wählen Sie die Rubrik «Aktuelle Ausgabe»
3. Wählen Sie die Rubrik «Für Abonnenten»
4. Tragen Sie das oben genannte Passwort ein und klicken Sie auf (OK)

Inhaltsverzeichnis

Schweizerischer KMU Verband 4–11
Veranstaltung 9/35
Versicherung/Vorsorge 12–14
Import-/Exportunterstützung 15
Kolumne 16
Informatik/Social Media 17–20
VR Mandate 21–24
Günstiger Einkaufen – Mehrwertpartner 25
Aus- und Weiterbildung 26–28
Strategie 29
Kommunikation 30/31
Führungskultur 32–33
Energie 36–39
Gesundheit 40–41
Verkauf 42/43
Buchtipp 45
Veranstaltungskalender/Impressum 46

Anzeigen

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

Schweizer KMU sehen dem Wirtschaftsjahr 2015 positiv entgegen

Über 1000 Firmen sind dem Aufruf des Schweizerischen KMU Verbandes gefolgt und haben an der Unternehmerumfrage 2015 teilgenommen, welche vom 6. bis 9. Februar durchgeführt wurde. Befragt wurden Deutschschweizer KMU Betriebe aus allen Branchen so dass die Umfrage wirklich repräsentativ ist und die gesamte KMU Landschaft wiederspiegelt. Dass es sich um eine wirkliche KMU Umfrage handelt, zeigt schon die Auswertung der ersten Frage. Von den 1059 Firmen, welche an der Umfrage teilnahmen, haben 88% weniger als 20 Mitarbeiter/innen.

Das aktuelle Jahr

21% der Schweizer KMU erzielten 2013 weniger Umsatz als im Vorjahr, gar 39.1% konnten den Umsatz steigern, bei 39.75% der befragten Firmen blieb der Umsatz gleich. Gegenüber der Umfrage 2014 ist dies eine deutliche Verbesserung, gaben doch bei der letzten Umfrage nur 36% an, bessere Umsätze erzielt zu haben. Doch wenn jeder 5. Betrieb schlechtere Umsätze als im Vorjahr erzielt, so zeigt sich auch hier, dass Handlungsbedarf nötig ist.

Besser	415	39.19 %
Gleich	421	39.75 %
Schlechter	223	21.06 %

Tendenzen 2015

Während 48.7% aller Firmen (Vorjahr 46.6%) für das Jahr 2015 mit dem gleichen Umsatz rechnen, erwarten 18.8% (Vorjahr 26.5%), also rund 20% aller Firmen, einen Umsatzrückgang. Demgegenüber stehen erfreulicherweise mit 32.3% (Vorjahr 26.9%) wesentlich mehr Firmen, welche einen Umsatzzuwachs erwarten. Dies zeigt, dass die Schweizer KMU keinesfalls eine abwartende Haltung haben oder gar in Lethargie verfallen und eher einen Aufschwung sehen und somit der Schwarzmalerei verschiedener Medien nicht unbedingt Glauben schenken.

Ausbildungsplätze bei KMU

Einmal mehr zeigt die Umfrage auf, dass zwar – gemäss Bundesamt für Statistik – 60% der Ausbildungsplätze bei den KMU sind, diese sich wohl aber wirklich nur auf die grösseren Betriebe verteilen.
Von den befragten KMU Betrieben gaben über 69% an, dass Sie keine Lehrstellen anbieten. Hier ist also sicher noch viel Potenzial und mit entsprechenden Anreizen könnten sicher noch zahlreiche Ausbildungsplätze geschaffen werden, so dass jeder Schulabgänger seine Wunschlehrstelle erhält.

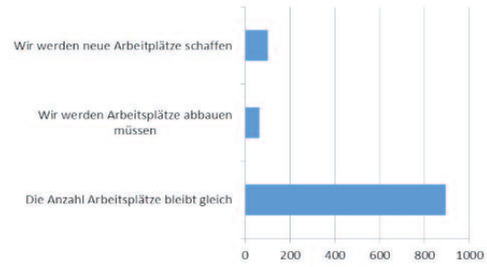
Die Schweiz – Ein Binnenland?

Während 31% der befragten Unternehmen angaben, dass Sie Waren oder Dienstleistungen aus dem Ausland importieren (und damit die Kosten durch die aktuelle Situation des CHF gegenüber dem EUR eher sanken), gaben nur 16.6% an, dass Sie Waren und/oder Dienstleistungen exportieren und davon wiederum kaufen 10% auch Waren im Ausland ein und können die Frankenstärke ein wenig ausgleichen. Diese Zahlen muss man aber genau anschauen: Obwohl nur 16% der Teilnehmer der Umfrage angaben, Waren zu exportieren sieht man klar, dass es notwendig ist, dass für die KMU (denn auch Zulieferer sind davon betroffen) ein stabiles finanzielles Umfeld in Europa geschaffen werden muss, denn in der Gesamtsumme macht der Export der Schweiz doch rund ⅓ des BIP aus.

Arbeitsplatzsituation

Was verschiedene Analytiker mutmassten, dürfte bei den Schweizer KMU kaum eintreffen. Nämlich dass wegen der aktuellen Wirtschaftslage Arbeitsplätze im grossen Stil abgebaut werden müssen. Von den 1059 Betrieben, welche an der Umfrage teilnahmen, gaben 64 Firmen an, Stellen abbauen zu müssen, während 102 Firmen neue Arbeitsplätze schaffen werden.

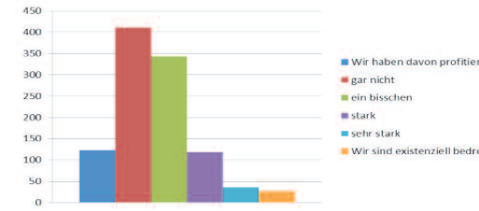
Wir werden neue Arbeitsplätze schaffen	102
Wir werden Arbeitsplätze abbauen müssen	64
Die Anzahl Arbeitsplätze bleibt gleich	893



Eurokrise?

Die wichtigste Frage zum Schluss: «Wie sind die Konsequenzen für Ihren Betrieb, weil die SNB (Schweizerische Nationalbank) die Stützung des EUR aufgehoben hat?»

Wir haben davon profitiert	123	11.63 %
gar nicht	411	38.85 %
ein bisschen	343	32.42 %
stark	118	11.15 %
sehr stark	36	3.40 %
Wir sind existenziell bedroht	27	2.55 %



Wenn rund 17% der Firmen, welche an der Umfrage teilgenommen haben, die beendete Stabilisierung des Wechselkurses massiv spüren, so ist die gesamte Politik gefragt und muss handeln.

Quintessenz:

Zusätzlich bekam jeder Teilnehmer die Möglichkeit, eigene Wünsche an die Behörden, Politik und Verbände zu äussern. Über 440 Teilnehmer haben diese Möglichkeit wahrgenommen und sehr konstruktive Vorschläge gebracht, welche in den nächsten Wochen vom SKV genau analysiert und soweit möglich weiter verfolgt werden und im Gespräch mit den entsprechenden Stellen eine mögliche Umsetzung angestrebt wird, um für die Schweizer Unternehmen ein noch besseres wirtschaftliches Umfeld gestalten zu können.
Die detaillierte Auswertung erhalten Sie unter: www.kmuverband.ch/skv-umfrage-ergebnisse.html

Über den Schweizerischen KMU Verband:
Zusammen mit den KMU Netzwerken betreut der Schweizerische KMU Verband heute über 8300 Firmen in der Schweiz und bietet aktive Hilfe und Unterstützung. Nebst dem direkten Informationsabruf, Hotlinetelefon und der Möglichkeit, Produkte und Dienstleistungen kostengünstig zu beziehen, bietet der Verband seinen Mitgliedern direkt die Möglichkeit, an Unternehmertreffen zu informieren und sich selber zu präsentieren.
Kostenlose telefonische Rechtsberatung, Unterstützung bei Finanzierungsfragen oder Hilfe im Interimsmanagement oder bei Expansionsplänen runden das Dienstleistungspaket ab.

Schweizerischer KMU Verband
Eschenring 13, 6300 Zug
Tel. 041 348 03 30, www.kmuverband.ch
Infomaterial und Bilder finden Sie direkt auf der WebSite www.kmuverband.ch

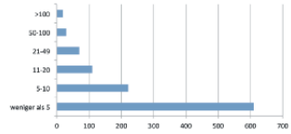
Auswertung der Umfrage des Schweizerischen KMU Verbandes

Vom 6.–10. Februar hat der Schweizerische KMU Verband seine jährliche grosse Umfrage bei mittelständischen Schweizer Betrieben gemacht. Insgesamt haben 1059 Firmen in der Deutschschweiz daran teilgenommen, so dass es nicht nur eine sehr repräsentative Umfrage wurde, welche alle Branchen und Firmengrössen berucksichtigte, sondern auch sehr viel Interessantes zu Tage förderte. Die ersten 6 Fragen der Umfrage dienten einzig dazu um zu erkennen, ob alle Branchen, Regionen der D–CH und Firmengrössen auch wirklich repräsentativ vertreten sind bei der Umfrage. Zeitraum der Umfrage: 6.2.2015–10.2.2015. Total beantwortete Fragebogen: 1059.

1. Wie viele Mitarbeiter (in Stellen% beschäftigen Sie)

weniger als 5	610	57.6 %
5-10	221	20.9 %
11-20	110	10.4 %
21-49	70	6.6 %
50-100	29	2.7 %
>100	19	1.8 %
	1059	

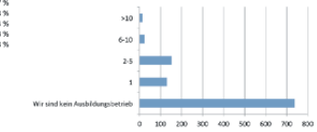
Die Zahlen stimmen sehr genau mit der Schweizer Demografie der Unternehmensgrössen zusammen. Gemäss Bundesamt für Statistik sind 99.7% alle Firmen KMU Betriebe und 88% haben weniger als 10 Mitarbeiter.



2. Wie viele Lehrlinge bilden Sie aus?

Wir sind kein Ausbildungsbetrieb	738	69.7 %
1	130	12.3 %
2-5	153	14.4 %
6-10	24	2.3 %
>10	14	1.3 %
	1059	

Dass rund 70% aller befragten Firmen keine Lehrlinge ausbilden, liegt keinesfalls nur an den "Hürden" welcher ein Lehrbetrieb zu bewältigen hat. Auch die Branche und die Firmengrösse lassen es vielfach schlichtweg nicht zu, Lehrplätze anbieten zu können.



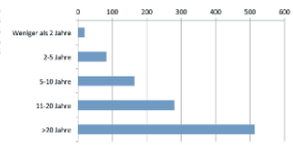
3. In welchem Segment sind Sie tätig?

Dienstleistung	734	69.31 %
Handel	170	16.05 %
Produktion	155	14.64 %
	1059	

Fast 70% aller Teilnehmer der Umfrage stammen aus dem Dienstleistungsbereich. Dass die Schweiz also ein Land der Dienstleistungen ist, wird eirmal mehr bestätigt.

4. Wie lange existiert Ihre Firma bereits?

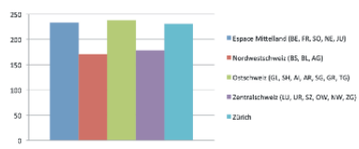
Weniger als 2 Jahre	19	1.79 %
2-5 Jahre	82	7.74 %
5-10 Jahre	164	15.49 %
11-20 Jahre	280	26.44 %
>20 Jahre	514	48.54 %
	1059	



5. In welcher Region ist ihre Firma (Hauptsitz)

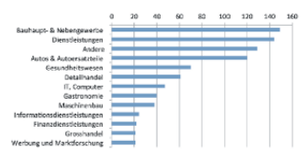
Espace Mitteland (BE, FR, SO, NE, JU)	233
Nordwestschweiz (BS, BL, AG)	171
Ostschweiz (GL, SH, AI, AR, SG, GR, TG)	238
Zentralschweiz (LU, UR, SZ, OW, NW, ZG)	178
Zürich	231

Anmerkung: Die Umfrage wurde nur in der D-CH gemacht. In der Westschweiz und im Tessin erfolgt dieselbe Umfrage im nächsten Monat



6. In welcher Branche sind Sie tätig? (Top 13)

Bauhaupt- & Nebengewerbe	149
Dienstleistungen	144
Andere	129
Autos & Autoersatzteile	120
Gesundheitswesen	70
Detailhandel	63
IT, Computer	47
Gastronomie	40
Maschinenbau	38
Informationsdienstleistungen	24
Finanzdienstleistungen	22
Grosshandel	21
Werbung und Marktforschung	21



7. Wir importieren Waren und/oder Dienstleistungen

Ja	334	31.54 %
Nein	725	68.46 %
	1059	

Über 30% aller Firmen gaben an, dass Sie Waren importieren. Angesichts der Tatsache, dass fast 70% aller Firmen im Dienstleistungsbereich tätig sind, ist diese Zahl sehr hoch und zeigt gleichzeitig, wie abhängig die Schweiz wirklich vom Ausland ist.

8. Wir exportieren Waren und/oder Dienstleistungen

Ja	176	16.62 %
Nein	883	83.38 %
	1059	

Anmerkung: 104 aller befragten Firmen sind sowohl im Import als auch im Export tätig

Obwohl nur 16% der Teilnehmer der Umfrage angaben, Waren zu exportieren sieht man klar, dass es notwendig ist, dass für die KMU (denn auch Zulieferer sind davon betroffen) ein stabiles finanzielles Umfeld in Europa geschaffen wird.

9. Wie war Ihr Umsatz im vergangenen Jahr gegenüber 2013?

Besser	415	39.19 %
Gleich	421	39.75 %
Schlechter	223	21.06 %
	1059	

Erfreulich:
Rund 40% aller Firmen konnten 2014 mehr Umsatz generieren als im Vorjahr.

10. Wie erwarten Sie den Umsatz 2015 gegenüber dem Vorjahr

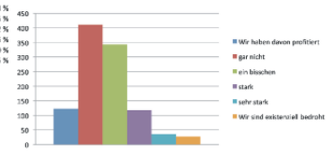
Besser	343	32.39 %
Gleich	516	48.73 %
Schlechter	200	18.89 %
	1059	

Gegenüber dem Vorjahr sind keine grossen Verschiebungen zu erwarten. Zwar erwarten 7% weniger der befragten Firmen einen geringeren Umsatz, aber etwa gleichviele Firmen erwarten, dass Sie Ihren Umsatz wie im Vorjahr halten können. Von grosses Panik ist also absolut nichts zu sehen.

11. Wie sind die Konsequenzen für Ihren Betrieb weil die SNB (Schweizerische Nationalbank) die Stützung des EUR aufgehoben hat?

Wir haben davon profitiert	123	11.63 %
gar nicht	411	38.85 %
ein bisschen	343	32.42 %
stark	118	11.15 %
sehr stark	36	3.40 %
Wir sind existenziell bedroht	27	2.55 %
	1058	

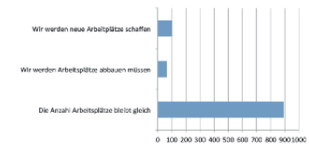
Die Grafik täuscht:
Wenn rund 17% der Firmen, welche an der Umfrage teilgenommen haben, die beendete Stabilisierung des Wechselkurses massiv spürt, so ist die gesamte Politik gefragt und muss handeln.



12. Wie sehen Sie die Arbeitsplatzsituation in IHREM Betrieb 2015

Die Anzahl Arbeitsplätze bleibt gleich	893
Wir werden Arbeitsplätze abbauen müssen	64
Wir werden neue Arbeitsplätze schaffen	102

Sehr erfreulich:
Es darf 2015 davon ausgegangen werden, dass trotz der aktuell eher negativen Tendenzen mehr Arbeitsplätze geschaffen werden und dadurch mit Sicherheit die Wirtschaft auch selber wieder angekurbelt wird.



13. Planen Sie allenfalls....

	Ja	Nein
Auslagerung ins Ausland	30	1029
Lohnreduktion	59	1000
Preisreduktion	252	807
Längere Arbeitszeiten	107	952
Kurzarbeit	28	1031
Neuverhandlungen mit Lieferanten	263	796

Zusätzlich bekam jeder Teilnehmer die Möglichkeit, eigene Wünsche an die Behörden, Politik und Verbände zu äussern. Über 440 Teilnehmer haben diese Möglichkeit wahrgenommen und sehr konstruktive Vorschläge gebracht, welche in den nächsten Wochen vom SKV genau analysiert und soweit möglich weiter verfolgt werden und im Gespräch mit den entsprechenden Stellen eine mögliche Umsetzung angestrebt wird.

Kreditvergabepraxis der Schweizer Banken

Ein kurzer Überblick…

Als am 21. Januar bekannt wurde, dass die europäischen Banken die Praxis für die Kreditvergabe an KMU lockern, hat dies «Erfolg» zum Anlass genommen, bei den wichtigsten Banken unseres Landes nachzufragen, wie es denn hierzulande um die Kreditvergabe an KMU steht.

Unternehmen und Private kommen in der Eurozone wieder leichter an Kredite. Die Banken hätten ihre Vergabepraxis gelockert, teilt die Europäische Zentralbank EZB mit. Die EZB sieht zwei Gründe dafür: Einerseits buhlten die Banken stärker um Kunden und kämen diesen bei der Kreditvergabe entgegen. Andererseits sei auch die Nachfrage deutlich gestiegen. Vor allem im letzten Quartal 2014 seien besonders viele Kredite und Hypotheken beantragt worden.

Insgesamt bleiben die Hürden für die Kreditvergabe in der Eurozone aber auf vergleichsweise hohem Niveau.

Und wie sieht es in der Schweiz aus? Der Leiter der Geschäftsstelle des Schweizerischen KMU Verbandes, Roland M. Rupp, hat in den vergangenen Tagen mit den wichtigsten Finanzinstituten in der Schweiz Kontakt aufgenommen, um Sie zum Thema Kreditvergabe an KMU zu befragen.

Franz Würth von der **Raiffeisen Schweiz Genossenschaft** meint zum Thema Kreditvergabe an KMU:

«Aus unserer Sicht kann man die Situation mit den EU-Banken nicht vergleichen. EU-Banken, welche in der Vergangenheit stark unter Druck geraten sind, mussten die Kreditpolitik verschärfen, und entsprechend können sie sie nun wieder lockern. Wir in der Schweiz haben eine völlig andere Ausgangslage! Raiffeisen hat die Kreditpolitik nie verschärft oder gelockert, sondern die Kreditgesuche immer gemäss hohem Standard (auch u.a. durch FINMA Regulatorien) beurteilt. Und somit gibt es für uns keinen Handlungsbedarf. Wir werden Gesuche weiterhin konsequent nach den geltenden Kreditvergabekriterien analysieren.»

Heinz Kunz, Leiter Firmenkunden der **Zürcher Kantonalbank**, schreibt in seiner ausführlichen Stellungnahme:

«Die Schweiz und die Eurozone haben in Bezug auf den Kreditmarkt unterschiedliche Ausgangslagen: In der Eurozone – vor allem in Südeuropa – ist es im Gefolge der Finanzkrise tatsächlich zu einer Kreditverknappung gekommen. Dies ist mit ein Grund für entsprechende Gegenmassnahmen der EZB. Demgegenüber hat der Schweizer Kreditmarkt in den letzten Jahren funktioniert. Selbst während der Finanzkrise blieb der hiesige Kreditmarkt trotz einzelner Stresssymptome (z.B. bei Grossfinanzierungen) intakt. Der Wettbewerb zwischen den Banken spielt und ist vor allem im Firmenkundengeschäft nach wie vor intensiv. Hinzu kommt, dass sich das Zinsniveau auf einem historischen Tiefststand befindet. Diese Einschätzung wird von unabhängigen Studien gestützt. So ist das SECO im Januar 2013 zum Schluss gekommen: «Die Unternehmensfinanzierung in der Schweiz ist zurzeit kaum beeinträchtigt. Dies ergab eine Umfrage bei 1002 Unternehmen im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO. Der Kreditmarkt für kleine und mittlere Unternehmen funktioniert.» Die Zürcher Kantonalbank verfolgt seit Jahren eine auf Kontinuität ausgerichtete Kreditpolitik. Die Kreditausleihungen gegenüber Unternehmen haben in den letzten Jahren kontinuiertlich zugenommen. Allein im Jahr 2014 ist das Kreditengagement gegenüber Unternehmen (über Markt) um 6,3% auf 22,6 Milliarden Franken angestiegen. Die Zürcher Kantonalbank hält auch in Zukunft unverändert an ihrer bewährten Kreditpolitik fest und bleibt eine verlässliche Partnerin für ihre KMU-Kunden.

Dank ihrer etablierten Kreditpolitik ist es der Zürcher Kantonalbank über wirtschaftliche Zyklen hinweg gelungen, ihre Funktion für die Kreditversorgung der KMU zu erfüllen und gleichzeitig die Risiken unter Kontrolle zu halten. Dass dieser Spagat gelingt, liegt im Interesse der gesamten Volkswirtschaft und damit auch der KMU. Nur so kann die Bank ihrer Rolle als verlässliche Partnerin auch in schwierigen Zeiten gerecht werden, ihren Leistungskatalog aufrechterhalten und Kredite zu angemessenen Konditionen anbieten.

Angesichts der Herausforderungen, mit denen insbesondere exportorientierte KMU nach der Aufhebung des EUR/CHF-Mindestkurses konfrontiert sind, sind Kontinuität und Verlässlichkeit von hoher Bedeutung. Auch in schwierigen Situationen sind der Zürcher Kantonalbank eine partnerschaftliche Zusammenarbeit und ein faires Verhalten gegenüber ihren Kunden wichtig. Wenn KMU mit intakten Zukunftsaussichten – zum Beispiel aufgrund der aktuellen Währungssituation – in vorübergehende Schwierigkeiten geraten, bieten wir Hand für konstruktive Lösungen.»

Auch die **UBS** hat auf unsere Anfrage reagiert und Frau Karin Aquilino, zuständig für Corporate Communications Switzerland, befand:

«Für UBS ist das KMU-Geschäft ein wichtiges und strategisches Geschäftsfeld. In der Schweiz herrschte und herrscht aktuell keine Kreditklemme. Auch die Aufhebung des Mindestkurses der SNB führt nicht zu einer Veränderung der Kreditpolitik von UBS. Zentral bei der seit Jahren bewährten Kreditpolitik von UBS ist der offene Dialog über die aktuellen Herausforderungen zwischen KMU und dem UBS-Kundenberater. Dabei steht die Frage im Vordergrund, ob ein Unternehmen künftig in der Lage sein wird, genügend Erträge zu erwirtschaften, um den Kredit innerhalb einer gewissen Zeit zurückzuzahlen.»

Remo Lobsiger, Leiter CRM Corporate Business Schweiz der **Credit Suisse**, meint:

«Die Credit Suisse unterstützt die schweizerischen Klein- und Mittelbetriebe in allen Landesteilen und betreibt seit Jahren eine verlässliche wie konsequente Kreditpolitik. Trotz der wechselnden Marktbedingungen blieben unsere Ausleihungspraktiken im Wesentlichen unverändert. Wir legen Risikoprämien und Preise auf der Grundlage derselben qualitativen und quantitativen Kriterien fest. Sie berücksichtigen Aspekte wie beispielsweise das Geschäftsmodell des Kreditnehmers und das Wachstumspotenzial, die Qualität der Geschäftsführung, die Risiken für den Kreditgeber und die Kundenbeziehung insgesamt. Das aktuell äusserst anspruchsvolle Wirtschaftsumfeld, verstärkt durch die seit Mitte Januar 2015 veränderte Wechselkurssituation, nehmen wir als Chance und Herausforderung mit unseren langjährigen wie auch neuen Kunden gemeinsam an. Durch eine ausgeprägte Kunden- und Marktnähe besprechen und klären wir mit den Unternehmerinnen und Unternehmern regelmässig individuell zusätzlich notwendige Bedürfnisse. Nicht wenige, vorwiegend exportabhängige Unternehmen nutzen diese veränderte Ausgangslage und prüfen konkret punktuell notwendige Anpassungen ihres Geschäftsmodells. Wir fühlen uns dazu verpflichtet, mit unserer auf Langfristigkeit ausgerichteten Geschäfts- und Kreditpolitik derartige Vorhaben als verlässlicher Partner und durch kunden- und lösungsorientierter Kreditierung der oft bedeutenden finanziellen Vorleistungen und flankierenden Dienstleistungen mit zu begleiten und zu unterstützen.»

Von Hansueli Gloor, Leiter Unternemenskunden der **Valiant Bank AG**, erhielten wir folgende Stellungnahme:

«Valiant ist seit jeher eine KMU-Bank. Die Ursprünge von Valiant liegen im Retailgeschäft und insbesondere im KMU-Geschäft, in dem Valiant in der Schweiz heute zu den bedeutendsten Banken gehört und einen Marktanteil von über 10% innehat. 40'000 kleinere und mittlere Unternehmen sowie öffentlich rechtliche Körperschaften sind heute Kunden von Valiant. Valiant ist in 11 Schweizer Kantonen aktiv – von Basel über das Schweizer Mittelland bis in die Westschweiz und damit vor allem in Gebieten stark, wo die Schweizer KMU zuhause sind.

Aufgrund ihrer wichtige Rolle für die Schweizer Wirtschaft und die KMU hat Valiant stets eine vernünftige Kreditpolitik vertrieben. Diese Politik haben wir auch in der Vergangenheit, in der gelegentlich von einer Kreditklemme die Rede war, weiterbetrieben. Valiant hat ihre Kreditpolitik nie verschärft und wird ihre KMU-freundliche Kreditpolitik weiterführen. Wir sind laufend daran, die Prozesse zu vereinfachen, ohne die notwendigen Risikoabklärungen zu vernachlässigen. Valiant will vor allem Selbstständigerwerbenden und Kleinunternehmen noch einfacher Finanzierungen anbieten.»

Und was meinen Sie, liebe Leser und SKV Mitglieder? Schreiben Sie uns und teilen Sie uns Ihre Erfahrungen bezüglich KMU Kredite mit. Auf www.netzwerk-verlag.ch haben wir eigens dazu eine neue Rubrik «Leserbrief» erstellt.

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.

Unternehmertreffen 2015

Bauen Sie Ihr persönliches Netzwerk aus!

Rotkreuz, Gemeindesaal

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

Auf Wunsch vieler Firmen wurde bereits 2006 die Möglichkeit geschaffen, dass Firmen sich auch direkt vor Ort präsentieren und als Aussteller an der integrierten Tischmesse teilnehmen können.
Nutzen auch Sie die Möglichkeit, Ihr persönliches Netzwerk auszubauen, denn wo sonst haben Sie die Gelegenheit, an einem Abend bis zu 100 qualifizierte Kontakte zu machen? Nutzen auch Sie die Möglichkeit, Ihre Firma, Produkte und Dienstleistungen einem breiten Publikum zu präsentieren, aber auch neue Kontakte zu knüpfen und aktives Networking zu betreiben.

Wiederum stehen mehrere Pinnwände zur Verfügung, an welchen auch die Besucher kostenlos ein Firmenportrait sowie ihre Produkte und/oder Dienstleistungen publizieren können.
Auf **www.unternehmertreffen.ch** finden sich übrigens zahlreiche weiterführende Informationen, Fotos und Videos, so dass Sie sich ein Bild machen können, was ein Unternehmertreffen auch Ihnen und Ihrer Firma bringen kann.

Nichts ersetzt den persönlichen Kontakt!
Wir blicken auf zahlreiche erfolgreiche Unternehmertreffen zurück, es konnten wieder gute Kontakte geknüpft werden. Das positive Feedback und die ersten Erfolgs-Stories, welche sich aus neuen Kooperationen ergeben haben, freut uns natürlich sehr und beflügelt uns noch mehr, solche Unternehmertreffen durchzuführen.
Es ist schön zu sehen, wie aktiv die KMU sind und wie sie das Networking entdecken. Der persönliche Kontakt bietet einen Grundstein, um ein verlässliches Beziehungsnetz entstehen zu lassen, welche im Business eine starke Bedeutung findet. 13 Unternehmertreffen stehen dieses Jahr auf dem Terminkalender.

Sind Sie auch beim nächsten Unternehmertreffen dabei?
Donnerstag, 26.03.2015
Gemeindesaal, Rotkreuz

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

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

Unsere Partner bei den Unternehmertreffen

BNI®

LYONESS
Your Cashback Company

Anzeigen

Kleininserate

Ich biete

Als unabhängige Wirtschaftsberatungsgesellschaft mit Sitz in Port unterstützen wir KMU aktiv bei der Kapitalbeschaffung, bei Turnarounds und der Festlegung von Unternehmensstrategien. Kontaktieren Sie uns unverbindlich für ein Erstgespräch. Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme! DGW, Di Gabriele Wirtschaftsberatung, info@digabriele.ch, www.digabriele.ch.

Ferienhaus am See, Kanada, Nova Scotia, incl. Möbel, Auto usw. Bernd Gundermann. Mehr unter Tel. 0049 4742 3443732.

Ihre sanfte, ganzheitliche, schmerzfreie Zahnbehandlung in Basel. Diamant-Porzellan Kronen nur CHF 150 / Monat von schweizer Straumann Qualität. WIR akzeptiert. 2 Minuten von Aeschenplatz – Parking im Hof. Rufen Sie heute noch an: 061 271 06 04. www.DrBonsall.ch.

Hier werden Sie gesehen! Machen auch Sie erfolgreich Werbung und inserieren Sie unter www.netzwerk-verlag.ch.

Prävention nützt Betrieben

Finanzkompetenz statt Schulden

Personal- und Führungsverantwortliche merken häufig als erste, wenn das Budget der Mitarbeitenden aus dem Ruder läuft.

Die Betroffenen suchen nach Geld, eine nachhaltige Lösung würde aber häufig in einer seriösen Budgetplanung und einer Beratung liegen. Welches sind die wichtigsten Rechnungen, wie kann mit Gläubigern verhandelt werden, wie bringt man das Budget wieder ins Lot?

- Wo können Betriebe ansetzen, wenn es zu Lohnkürzungen kommt?
- Was tun, wenn Mitarbeitende in finanziellen Schwierigkeiten stecken, Lohnvorschusswünsche, Betreibungen oder Lohnpfändungen haben und dadurch stark belastet sind?
- Wieso lohnt es sich für den Betrieb, in solchen Situationen aktiv zu werden?
- Wie kann die Budgetkompetenz von Mitarbeitenden erhöht werden?

Beratung in einer frühen Verschuldungsphase kann langjährige Verschuldung vermeiden. Die Schuldenberatung Aargau-Solothurn hat sich all diesen Fragen angenommen und eine Kurzweiterbildung dazu entwickelt.

Info-Veranstaltung für Arbeitgebende

An dieser Veranstaltung der Schuldenberatung Aargau-Solothurn erfahren Sie, wie Sie als Arbeitgebende Ihre Mitarbeitenden in solchen Situationen unterstützen und mit Beratungsstellen gewinnbringend zusammenarbeiten können und wie Sie präventiv die Mitarbeitenden mit Aus- und Weiterbildung unterstützen können.

Die Veranstaltung «Mitarbeitende mit Geldproblemen – Was tun?» wurde von der Schuldenberatung Aargau-Solothurn in einer Pilotreihe getestet und dank ausgezeichneten Rückmeldungen der Teilnehmenden nun ins Jahresprogramm aufgenommen.

Gerne suchen wir mit Ihnen auch nach massgeschneiderten Lösungen für Ihren Betrieb. Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme. Weitere Informationen auf www.schulden-ag-so.ch > Prävention > Betriebe

Schuldenberatung
Aargau – Solothurn

Information – Prävention – Beratung

Überschuldung entsteht meist aus einem Zusammenspiel von Fehleinschätzung der finanziellen Möglichkeiten und Risiken, veränderten Lebenssituationen, Kaufkontrollproblemen und gesellschaftlichem Konsumdruck.
Die Schuldenberatung Aargau-Solothurn bietet Ihnen Dienstleistungen und Angebote an, die dazu beitragen Überschuldung zu verstehen, zu stabilisieren, zu beheben oder präventiv zu verhindern.

Wo können Betriebe ansetzen, wenn Mitarbeitende in finanziellen Schwierigkeiten stecken, Lohnvorschusswünsche, Betreibungen oder Lohnpfändungen haben und dadurch stark belastet sind? Wieso lohnt es sich für den Betrieb, in solchen Situationen aktiv zu werden? Welche präventiven Massnahmen gibt es, damit Mitarbeitende gut mit ihrem Geld umgehen und sich nicht verschulden?

An dieser Veranstaltung erfahren Sie, wie Sie als Arbeitgeber Ihre Mitarbeitenden unterstützen und mit Beratungsstellen erfolgreich zusammenarbeiten können.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.
Barbara Zobrist, Stellenleiterin
Andrea Fuchs, Prävention

Mitarbeitende mit Geldproblemen – Was tun?

Lenzburg:	Donnerstag, 26.3.	in der Stapferhaus-Ausstellung «Geld. Jenseits von Gut und Böse»
Solothurn:	Dienstag, 21.4.	– jeweils 16.00 bis 18.00 Uhr
Baden:	Donnerstag, 17.9.	– Der genaue Ort wird mit
Aarau:	Dienstag, 27.10.	der Anmeldebestätigung verschickt.

Anmeldung bis 2 Wochen vor der Veranstaltung.

Schuldenberatung Aargau-Solothurn
Effingerweg 12, 5000 Aarau, www.schulden-ag-so.ch
Telefon 062 822 82 11 (Mo bis Fr, 8.30 bis 12.30 Uhr), Fax 062 822 82 20, ag-so@schulden.ch

Schuldenberatung
Aargau – Solothurn

Information – Prävention – Beratung

Sie suchen… wir finden für Sie!

Sie sind auf der Suche nach dem perfekten Ort für Ihr nächstes Seminar, einen Kongress oder Klausurtagung? Wir finden für Sie den passenden, perfekten und auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Seminarort! Sparen Sie Zeit und nutzen Sie unseren kostenlosen Such- und Reservationsservice mit persönlicher Beratung!

- Wir bieten Ihnen DEN kostenlosen Reservationsservice für Veranstaltungen schweizweit & international
- Wir übernehmen die Arbeit und holen die Offerten für Sie ein.
- Alle Offerten sind auf einen Blick vergleichbar! Sie müssen nur noch: Entscheiden!
- Unsere Preisgarantie: Sie erhalten die gleichen Preise wie bei einer Direktanfrage!
- **Swiss Sales Conferences** kennt alle Hotels persönlich und überprüft die Qualität unser Partnerhotel.

Mit Freude, Professionalität und unserer persönlichen Note, freuen wir uns auf Ihre Anfrage. Dürfen wir Sie begeistern?

Sie suchen zu Ihrer Veranstaltung den passenden Speaker, Trainer oder Moderator?
Unser Team von **Premium Speakers** stellt Ihnen Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Sport, Politik und weiteren Wirkungsfeldern auf die Bühne und macht Ihren Anlass zu einer unvergesslichen Veranstaltung – Ihren Erfolg!

Premium Conferences bietet Ihnen die Gesamtlösung. Die Suche nach dem passenden Seminarort, Unterstützung in der Referentenwahl und das wichtigste – wir übernehmen die komplette Organisation Ihrer Veranstaltung inklusive Konzeptionierung. Wir setzten Ihren Anlass in den Mittelpunkt.

Meetinghotelsonline.com bietet Ihnen als Grossfirma die professionellste Plattform in Europa um Ihr Seminar-Business out zu sourcen, Kosten zu optimieren und zu sparen! Strategisches MICE Management; Durch die Optimierung der Einkaufs- und Buchungsprozesse optimieren Sie die Mitarbeiter-Ressourcen.

Die KonferenzMacher! – Ihre Dienstleister für Meetings, Seminare und Wirtschafts-Symposien. Wir beantworten Ihnen gerne all Ihre Fragen und freuen uns, mit Ihnen spannende Projekte angehen zu dürfen.

Das KonferenzMacher-Team

Swiss Sales Conferences – www.swiss-sales.ch
Für unsere Wirtschaftskunden kostenfreie Konferenzlocationsuche im In- und Ausland.
MICE Service Group – www.miceservice.de
Das Pendant zu Swiss Sales Conferences in Deutschland.
Meetinghotelsonline.com – www.meetinghotelsonline.com
Mit 3 Klicks zum passenden Tagungshotel für Ihre Veranstaltung weltweit – Ihr Onlineportal für Seminare!

Ihr Partner für die Unterstützung bei Ihrer Umsetzung der Konferenz:
Premium Conferences – www.premium-conferences.ch
Durchführung/Execution von nationalen und internationalen Konferenzen
Premium Speakers – www.premium-speakers.ch
Eine der führendsten Referentenagentur weltweit!
Premium Trainers – www.premium-trainers.ch
Der passende Premium-Trainer für Training & Weiterbildung!
Die KonferenzMacher! – www.konferenzmacher.ch oder www.conference-experts.com
Unser «Brand» mit den genauen Tätigkeiten und Services der Swiss Sales Group.

Unsere Referenz-Produkte, Ihr Mehrwert:
Alpensymposium – www.alpensymposium.ch
Das Alpensymposium ist die führende, nationale Plattform für innovative Unternehmer/innen.
Digital Economic Forum – www.digitaleconomicforum.ch
Die Veranstaltung zu Trends, Leadern und Konsequenzen der Digitalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft.

Die Lösung für Grossunternehmen:
Strategisches MICE Management – strukturieren Sie Ihren MICE Bereich
Durch die Optimierung der Einkaufs- und Buchungsprozesse Kosten sparen und Mitarbeiter entlasten.

Die KonferenzMacher!
www.konferenzmacher.ch

SWISS SALES Conferences

Mietwagen reservieren, PKW und Kombi, zu günstigen Preisen

Moderne Mietwagen an über 4000 Autoverleih-Stationen weltweit

Bei Ihrer PKW Vermietung sind Sie richtig, wenn Sie günstig und unkompliziert einen PKW mieten oder einen praktischen Kombi buchen können.

Die exklusive Sixt Flotte umfasst Top Mietwagen, unter anderem von den Marken Mercedes, BMW, VW, Audi und Jaguar und bietet Ihnen für jeden Anlass das passende Fahrzeug. Sie suchen ein flottes Cabrio für das Wochenende? Kein Problem, das finden Sie bei Sixt. Sie möchten einen Gross-PKW leihen, sprich eine edle Limousine mieten? Die finden Sie ebenfalls bei Sixt. Ob ein Cabrio, eine edle Limousine, ein Kombi oder ein Sportwagen, der Sixt Fuhrpark bietet eine aussergewöhnlich vielfältige Autoflotte, die keine Wünsche offen lässt.

Ihren Bedürfnissen entsprechend können Sie zwischen Kurzzeit -oder Langzeitmiete wählen. Sixt bietet innovative und flexible Mietwagen, die ein unkompliziertes Reisen ermöglichen. Aktuelle Preisknüller finden Sie unter der Rubrik PKW Top-Angebote auf der Website www.sixt.ch. Dort bietet Sixt verschiedene Mietautos aller Kategorien zu besonders günstigen Preisen an. Bei einem immer wechselnden Angebot lohnt sich ein regelmässiger Klick auf diese Seite. Und falls Sie Autoleasing bevorzugen, wechseln Sie am besten gleich vom PKW mieten zu der Rubrik Autoleasing und informieren sich über die attraktiven Sixt PKW Leasing Produkte.

SIXT feel the motion.

Als Mitglied im Schweizerischen KMU Verband können Sie an jedem SIXT Schalter oder Online mit der Kundennummer 9866861 Ihr Fahrzeug zu Sonderkonditionen mieten.

Als SKV Mitglied profitieren Sie aber nicht nur von günstigeren Tarifen, als wenn man privat anmietet, sondern auch eine Vollkaskoversicherung sowie der 2. Fahrer sind inklusive.

Die genauen Mietkonditionen je Fahrzeug und Land finden Sie auch im Mitgliederbereich für SKV Mitglieder.

Auszug aus den Tarifen:

CRS Codes	Fahrzeugtypen/Beispiele Typänderung möglich	Tag/Woche 1-2 Tage pro Tag inkl. km	3-5 Tage pro Tag inkl. km	6-7 Tage Pauschale inkl. km	8+ Tage pro Tag inkl. km
ECMR	Seat Ibiza, Opel Corsa, Skoda Fabia	82,46	74,18	408,06	58,26
CDMR	Seat Leon, MINI (4-Sitzer/3-Türer), Peugeot 308, Fiat 500L	89,32	80,43	442,38	63,18
CLMR	Mercedes Benz A-Klasse,BMW 1er,Audi A3,Alfa Romeo Giulietta	93,19	83,86	461,30	65,91
CWMR	Peugeot 308 SW,Seat Leon EST, Ford Focus EST	93,10	83,78	460,77	65,82
IDMR	Mitsubishi Lancer, Peugeot 3008	99,62	89,67	493,24	70,49
IWMR	Skoda Octavia Kombi, Mazda 6 Sport Kombi	102,70	92,40	508,20	72,60
SDMR	Peugeot 508, BMW X1, Mercedes-Benz GLA	114,84	103,40	568,74	81,22
SWMR	Skoda Superb Combi, Opel Insigina Tourer	119,68	107,71	592,42	84,66
FDMR	BMW 3er, Audi A4, Mercedes-Benz C	144,06	129,62	712,98	101,82
FDAR	BMW 3er Aut., Audi A4 Aut., Mercedes-Benz C Aut.	151,27	136,14	748,79	107,01
FWMR	Audi A4 Avant, BMW 3er Touring, Mercedes-Benz C T-Modell	151,01	135,87	747,30	106,74
PDMR	Audi A5 "NAVI"	192,10	172,92	951,10	135,87
PDAR	Audi A5 Aut. "NAVI"	201,70	181,54	998,54	142,65
PWMR	Volvo V70 "NAVI"	199,32	179,43	986,92	140,98
LDAR	BMW 5er"NAVI",Mercedes-Benz E-Klasse"NAVI"	228,36	205,57	1130,62	161,48
LWAR	BMW 520 Touring "NAVI", Mercedes-Benz E-Klasse T-Mod. "NAVI"	240,50	216,48	1190,64	170,10
XDAR	BMW 7er "NAVI",MB S-Klasse "NAVI",MB CLS 350 Shooting Break	307,12	276,41	1520,29	217,18
IVMR	Citroen C4 Picasso, Mazda 5, Opel Zafira	105,25	94,69	520,78	74,36
SVMR	Lancia Voyager, Seat Alhambra, Ford Galaxy, Ford S-Max	141,50	127,34	700,39	100,06
FVMR	Opel Vivaro, Ford Tourneo, Peugeot Expert, Citroen Jumpy	156,02	140,45	772,46	110,35
CTMR	MINI Cabrio	113,26	101,90	560,47	80,08
ITMR	VW Golf Cabrio, Peugeot 308 CC	127,60	114,84	631,66	90,20
FTMR	Audi A3 Cabrio, Opel Cascada	163,06	146,78	807,31	115,37
PTMR	Audi A5 Cabrio	203,98	183,57	1009,62	144,23
LTMR	Mercedes-Benz E-Klasse Cabrio	261,36	235,22	1293,78	184,80

Erdbeben in der Schweiz

In der Schweiz bebt die Erde nur selten heftig, obwohl der Schweizerische Erdbebendienst in der Schweiz und im nahen benachbarten Ausland durchschnittlich zwei Erdbeben pro Tag registriert. Dennoch ist das Risiko, als Schweizer Einwohner von einem starken Erdbeben betroffen zu werden, höher als bei allen übrigen Naturgefahren.

Im Vergleich mit anderen europäischen Ländern weist die Schweiz eine mittlere Erdbebengefährdung auf, wobei regionale Unterschiede bestehen: Im **Wallis**, in **Basel**, im **St. Galler Rheintal**, in **Mittelbünden**, im **Engadin** und in der **Zentralschweiz** werden mehr Erdbeben registriert als in anderen Gebieten.

Im Durchschnitt ist in der Schweiz alle 60 bis 100 Jahre mit einem Erdbeben mit einer Magnitude von etwa 6 zu rechnen. Ein Erdbeben dieser Stärke ereignete sich zum vorerst letzten Mal im Jahr 1946 bei Sierre im Wallis. Ein solches Beben kann aber überall und jederzeit in der Schweiz auftreten – und dann wäre die heutige Versicherungsdeckung kaum genügend.

Aufgrund der enormen Wertkonzentration (dichte Besiedlung, Bau- und Ausbaustandard bei Gebäuden, kapitalintensive Wirtschaft) besteht in der Schweiz, verglichen mit Ländern wir Italien, Türkei oder Neuseeland, ein überdurchschnittliches Erdbeben-Risiko hinsichtlich der zu erwartenden Schäden.

In der Schweiz sind die direkten und indirekten Schäden sowie Folgeschäden von Erdbeben nur zu einem kleinen Teil versichert. Ein Wohneigentümer würde wohl nach einem schweren Erdbeben nur einen Bruchteil des Schadens ersetzt bekommen. Und davon würden erst noch 10 % Selbstbehalt der Gebäudeversicherungssumme abgezogen, mindestens CHF 50'000.–. Es gibt zwei Pools, die bei einem Schaden einspringen würden:

- In 17 Kantonen mit kantonalen Gebäudeversicherungen (ohne Kanton Bern) stellen die Versicherungen bei einem grossen Erdbeben freiwillig bis zu 2 Milliarden Franken bereit. Der Wert aller Gebäude liegt aber bei rund 1'400 Milliarden Franken.
- Im Kanton Zürich – mit obligatorischer Erdbebenversicherung – hat die kantonale Gebäudeversicherung 1 Milliarde Franken zurückgestellt. Der Wert aller Gebäude liegt bei rund 350 Milliarden Franken.

Oder freiwillige private Versicherungslösungen:

- Im Kanton Bern bietet die GVB Privatversicherungen AG, eine Tochtergesellschaft der kantonalen Gebäudeversicherung Bern, eine umfassende Absicherung gegen Erdbebenschäden an.
- In der Schweiz bieten verschiedene Privatversicherer Erdbebenversicherung für Gebäude- und Fahrhabeschäden an. Einige Anbieter bieten nur eine subsidiäre Deckung, die erst im Anschluss an den Pool zum Zug kommt.

Mit der 2012 überwiesenen Motion von Ständerat Jean-René Fournier «Obligatorische Erdbebenversicherung» wurde der Bundesrat beauftragt, in der gesamten Schweiz eine obligatorische Versicherung von Gebäuden gegen Erdbebenschäden zu veranlassen. In der Projektorganisation unter Federführung des Eidgenössische Finanzdepartement vertreten sind die kantonalen Gebäude-Versicherer, die Privatversicherer, der HEV, die FINMA und das BAFU. Zum heutigen Zeitpunkt lässt sich eine gesamtschweizerische obligatorische Erdbebenversicherung weder als Konkordat aller Kantone noch im Rahmen einer Bundeskompetenz umsetzen.

Die Frage, ob sich eine Erdbebenversicherung lohnt, muss jeder Gebäudeeigentümer für sich beantworten. In den GUSTAVO-Kantonen (GE, UR, SZ, TI, AI, VS und OW) ist eine Erdbebenversicherung sicher prüfenswert. Es ist möglich, Gebäude, Fahrhabe, Hausrat und andere Wertgegenstände freiwillig und auf privater Basis gegen Erdbebenschäden auf dem freien Markt versichern zu lassen.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:
Maria Luisa Lalli
Tel. 044 396 85 38
m.lalli@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

Unfall mit Geschäftsauto – so hilft die Rechtsschutzversicherung

Das Rundum-Rechtsschutz-Paket der DAS schützt Sie, Ihre Familie und Ihre Angestellten bei Rechtsstreitigkeiten im Betrieb, im Strassenverkehr und im privaten Bereich bestens. Denn: Die DAS berät und verteidigt Sie und übernimmt die Kosten in einem Rechtsfall. Ein Fallbeispiel aus dem Strassenverkehr:

Beat Meier ist Taxi Chauffeur der Firma Extra-Taxi. Sonntags darf er das Geschäftsauto für private Zwecke nutzen. Als sein 25-jähriger Sohn Marcel mit seiner Freundin den Mercedes benützt, kommt es zu einem Unfall. Ein ausländisches Reisecar-Unternehmen übersieht das Auto beim Überholen auf der Autobahn. Das Taxi wird nach Links in die Leitplanke gedrängt, gerät ins Schleudern und prallt schliesslich heftig in die rechte Leitplanke. Es kommt zu einem Totalschaden am Mercedes. Marcel der Fahrer wird leicht verletzt, seine Freundin schwer. Sie muss mit dem Helikopter ins nächst gelegene Spital geflogen werden. In den nächsten Monaten werden etliche Operationen und Behandlungen auf sie zukommen.

Nach dem ersten Schock meldet Beat Meier den Unfall seinem Arbeitgeber Extra-Taxi. Dieser informiert daraufhin sofort den DAS Rechtsschutz.

Nun kann sich Extra-Taxi zurücklehnen…
…denn die Spezialisten der DAS nehmen unverzüglich Verhandlungen mit der ausländischen Haftpflichtversicherung des Unfallgegners auf.

Rasche Kostenrückerstattung
Aufgrund des Totalschadens des Mercedes und den Unfallabklärungen können Beat Meier und seine zwei Arbeitskollegen, die das Taxi in einem Dreischichtenbetrieb fahren, zehn Tage lang nicht arbeiten. Die DAS rechnet aus, dass Extra-Taxi dadurch täglich CHF 490.–, also insgesamt CHF 4900.– entgehen. Da Extra-Taxi für ihre Wagen eine Vollkaskoversicherung abgeschlossen hat, kann die DAS bei dieser statt des Zeitwertes von CHF 36'000.– den Neuwertzusatz des Wagens von CHF 48'000.– einfordern. Den Selbstbehalt und die Fahrzeugausfallkosten fordert die DAS direkt bei der Haftpflichtversicherung des Unfallgegners ein. Die Rechtsschutzversicherung sorgt ausserdem dafür, dass Extra-Taxi das Geld innerhalb von drei Wochen ausbezahlt wird.

Damit die Unfallversicherung bezahlt
Weiteres Problem: Die Unfallversicherung der Beifahrerin weigert sich einen Teil der Heilungskosten zu übernehmen, da sie die Therapie nicht anerkennt. Die DAS Anwältin geht gegen diesen Entscheid vor und setzt die Übernahme der Kosten schliesslich nach langwierigen Verhandlungen durch.

Aufgrund des anhaltenden und schmerzhaften Heilungsverlaufs der Beifahrerin, sorgt die DAS zudem dafür, dass die Haftpflichtversicherung ein Schmerzensgeld ausrichten muss.

Anwaltskosten wären um einiges teurer
Dank ihrer Rechtsschutzversicherung bei der DAS spart Extra-Taxi viel Geld: Hätte der Betrieb für die über 60 Stunden Arbeitszeit der DAS Anwältin einen eigenen Anwalt engagieren müssen, wären für den Betrieb, bei CHF 250.– pro Anwaltsstunde, zusätzliche Kosten von rund CHF 20'000.– entstanden.
Sie sehen, ein Rechtsschutz lohnt sich.

Informieren Sie sich jetzt gratis und unverbindlich!
Tel. 044 439 64 00

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

Anzeigen

Warum sich die Prävention von Nichtberufsunfällen für Betriebe ausbezahlt

Wenn ein Unternehmen für seine Angestellten eine echte Sicherheitskultur schaffen und pflegen will, sollte es dabei nach Kräften unterstützt werden. Denn davon profitieren nicht nur die Mitarbeitenden, die ihre Freizeit unbeschwerter gestalten können. Auch der Betrieb kann so die unfallbedingten Absenzen und die damit verbundenen Kosten reduzieren. Ausserdem zeigt er, dass ihm die Gesundheit der Mitarbeitenden ein Anliegen ist. Die bfu stellt KMU wie auch grossen Firmen Angebote zur Verfügung, um die Freizeitunfälle der Mitarbeitenden zu verhindern.

Kein Mensch ist ausschliesslich Arbeitnehmer. Wir alle gehen in unserer Freizeit verschiedensten Tätigkeiten nach. Wir sind zu Fuss oder mit einem Fahrzeug im Strassenverkehr unterwegs, manche haben einen Garten, betätigen sich als Heimwerker oder spielen regelmässig Fussball, sehr viele fahren im Winter Ski oder Snowboard. In den Ferien gehen wir tauchen oder bergwandern, wir fahren leidenschaftlich Motorrad oder schwingen uns in jeder freien Minute aufs Mountainbike. Und schliesslich verbringen wir eine nicht unerhebliche Zeit in den eigenen vier Wänden. Leider kommt es immer wieder vor, dass Menschen sich in der Freizeit verletzen. Nicht immer sind die Folgen der Unfälle schwer. Jedoch häufig schwer genug, dass die Angestellten vorübergehend der Arbeit fernbleiben müssen. Jährlich betrifft das in der Schweiz eine halbe Million Berufstätige. Das sind rund doppelt so viele wie jene, die sich am Arbeitsplatz verletzen. Ob jemand in der Freizeit verunfallt oder im Betrieb, das Ergebnis ist das gleiche: Die Absenzen verursachen den Betrieben erhebliche Kosten und oft einen beträchtlichen administrativen Mehraufwand.

Freizeitunfälle sind Privatsache, aber…

Zwar denken viele Unternehmer, die Verhütung von Freizeitunfällen sei eine reine Privatsache, in die sich der Arbeitgeber nicht einzumischen habe. Tatsächlich aber haben solche Unfälle konkrete Auswirkungen auf den Betrieb. Fällt ein Angestellter oder eine Angestellte für eine gewisse Zeit aus, muss der Betrieb umdisponieren, er muss oft Ersatzkräfte suchen und einarbeiten, die Arbeit verzögert sich, was zu Terminschwierigkeiten führen kann, Zeitpläne werden nicht eingehalten, Lieferungen verspäten sich. Im schlimmsten Fall leidet das Image der Unternehmung. Arbeitgeber haben also durchaus auch ein handfestes ökonomisches Interesse, zur Verhütung von Nichtberufsunfällen beizutragen. Durch längerfristige Präventionsprogramme lässt sich die Anzahl Absenztage vermindern. Doch das ist eine anspruchsvolle und alles andere als triviale Aufgabe.

Einfach und kostenlos: SafetyKits für KMU

KMU haben naturgemäss nicht viele Mitarbeitende. Verletzungsbedingte Ausfälle fallen hier besonders stark ins Gewicht. Gleichzeitig fehlt es in solchen Unternehmen meist an Zeit und Ressourcen, um wirksame Präventionsprogramme durchzuführen. Der bfu – Beratungsstelle für Unfallverhütung ist es deshalb ein besonders Anliegen, den KMU dafür kostenlose Einsatzmittel anzubieten. Kernelemente des Angebots bilden die sogenannten «SafetyKits». Diese Präventionspakete enthalten alles, damit Betriebe sofort und einfach Freizeitunfälle verhüten können. Sie behandeln ein bestimmtes Thema auf einem Plakat in der Grösse A3, in einem Flyer mit Tipps und einer Überraschung für die Mitarbeitenden, in einer Präsentation für Informationsveranstaltungen zur Sensibilisierung sowie einem Kurzvideo. Eine Anleitung zur Umsetzung der dargestellten Massnahmen rundet das Kit ab. Pro Jahr werden jeweils mindestens 2 Themen neu ins Angebot aufgenommen. 2014 waren dies «Stürze», «Sichtbarkeit» und «Alkohol». Im 2015 kommen neu «Velo/E-Bike» (März), «Die neuen Gefahrensymbole» (April) und «Ski/Snowboard» (Oktober) hinzu.

Massgeschneiderte Lösungen für grosse Unternehmen

Auch Unternehmen ab 250 Mitarbeitenden haben Handlungsbedarf. Nebst den «SafetyKits» bietet ihnen die bfu ein massgeschneidertes Dienstleistungsangebot. Dessen Kernelement bildet die Beratung. Die bfu bestimmt gemeinsam mit einem Betrieb den Handlungsbedarf. Auf dieser Grundlage erarbeitet sie anschliessend praxisorientierte Lösungen und unterstützt den Betrieb bei deren Umsetzung und Evaluation. Zum Dienstleistungsangebot gehört auch die Schulung der Personen, die im Betrieb für die Sicherheit zuständig sind. Darin wird Präventionswissen zu verschiedenen Freizeitunfallthemen vermittelt und es werden Präventionsmassnahmen präsentiert. Checklisten, Massnahmenpläne und sonstige Unterlagen werden die Kursteilnehmenden in ihrer Aufgabe unterstützen. Auf Wunsch können auch individuelle Schulungen durchgeführt werden. Mit Hilfe von Präsentationen, Demonstrationen und Erlebniselementen sensibilisieren die bfu-Experten die Mitarbeitenden des Betriebs für Fragen der Freizeitunfallverhütung: Sie vermitteln Hintergrundinformationen und geben Tipps zu sicherem Verhalten in der Freizeit, etwa zum Thema Alkohol am Steuer, Sicherheit in den eigenen vier Wänden, Sport, Gartenarbeit.

Weitere Informationen zu den SafetyKits finden Sie auf **www.safetykit.bfu.ch**
Weitere Informationen zum Gesamtangebot für Unternehmen auf **www.betriebe.bfu.ch**

bfu – Beratungsstelle für Unfallverhütung
Hodlerstrasse 5a, 3011 Bern
Tel. 031 390 22 22, www.bfu.ch

Asia Wrap-up Februar 2015

Im Februar fand die letzte Verhandlungsrunde über das anstehende Freihandelsabkommen zwischen der EU und Vietnam statt. Insider berichten, dass eine weitgehende Einigung bei den meisten Verhandlungspunkten erzielt wurde. Nach Abschluss des Abkommens mit der EU ist es wohl nur eine Frage der Zeit, bis die EFTA-Staaten (inkl. Schweiz) ihre Verhandlungen ebenfalls weiterführen und abschliessen werden.

China:
Das chinesische Wirtschaftswachstum hat im vergangenen Jahr die langsamste Wachstumsrate seit 24 Jahren verbucht. Mit 7,4 Prozent wuchs die Wirtschaft zwar immer noch mit einem enormen Tempo, jedoch wird aktuell jede Verlangsamung mit Sorge betrachtet, da ein chinesischer Wachstumsrückgang auch einen bedeutenden Effekt auf die Weltwirtschaft hat und somit auch angeschlagene Industrienationen an den Rand einer Rezession bringen könnte.

Malaysia:
Malaysias Volkswirtschaft ist im letzten Quartal des vergangenen Jahres überraschend stark gewachsen. Die Rate von 5,8 Prozent lag 0,2 Prozentpunkte über den Erwartungen. In Malaysia und vielen anderen asiatischen Ländern lösen die sinkenden Ölpreise steigende Konsumausgaben aus. Für das laufende Jahr wird ein stetiges, aber schwächeres Wachstum von 4,5–5,5 Prozent erwartet.

Myanmar:
Myanmar öffnet seine Wirtschaft mit Riesenschritten. Um den erwarteten Steigerungen des Energiebedarfs gerecht zu werden, steht das Land aktuell kurz vor der Öffnung seines Strommarktes. Die wichtigste Gesetzesänderung sieht vor, dass ausländische Investoren in Energiegewinnungsprojekte investieren dürfen. Unternehmen, die im Bereich Infrastruktur tätig sind, können auf spannendende Zeiten in dem südostasiatischen Land hoffen.

China:
China hat im vergangenen Jahr zum ersten Mal mehr ausländische Direktinvestitionen angezogen, als die USA und somit weltweit den ersten Rang eingenommen. Die Daten stehen im Gegensatz zu den sich verlangsamenden Wachstumsraten und stimmen hoffnungsvoll, dass es in China nur zu einer «mässigen» Verlangsamung des Wachstums kommen wird.

Kambodscha:
Laut einer Studie der Britischen Firma Verisk Maplecroft, die sich auf die Analyse von globalen Geschäftsrisiken spezialisiert hat, steht Kambodscha unter den Top 4 der weltweit kostengünstigsten Arbeitsmärkte. Die Studie legte ihr Hauptaugenmerk auf die Löhne, Lohnnebenkosten oder den Einfluss von Gewerkschaften. Neben Kambodscha sind in der Liste der Top 5 auch die südostasiatischen Nachbarn Brunei und Myanmar vertreten. Am unteren Ende des Reports finden sich drei Länder Europas: Italien, Frankreich und Belgien.

Indonesien:
Die indonesische Zentralbank hat unerwartet den Schlüsselzinssatz um einen Viertelprozentpunkt auf 7,5% gesenkt. Mit dem Schritt wolle sie der rückläufigen Inflationsrate Rechnung tragen und die Wirtschaft des Landes beleben. Noch im Jahr 2013 musste die Zentralbank aufgrund starker Kapitalabflüsse im Zusammenhang mit der langsamen Straffung der ultralockeren Geldpolitik der US-Amerikanischen Zentralbank Federal Reserve stark anheben. Der Schritt zeigt, dass das südostasiatische Land das Ende des so genannten «Quantitative Easing» in den USA gut überstanden hat.

Manuel Wendle
mwendle@bdg-asia.com

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

Anzeigen

Steve's Steakhouse

6 Kernfragen zur Positionierung – oder wie man Marken, Marketing und Margen rettet.

Steve Loepfe

Marketing in einem gesättigten Markt ist der langweilige Versuch von langweiligen Firmen, ihre langweiligen Produkte dem gelangweilten Konsumenten schmackhaft zu machen. Das Resultat: Mittelmass auf allen Ebenen und Margen, die gegen Null tendieren.

Mit der Beantwortung der nachfolgenden «6 Kernfragen zur Positionierung» können Sie einen Beitrag leisten, Marke, Marketing und letztlich auch Ihre Margen zu stärken.

1. Die Frage nach dem «Warum?»

Haben Sie sich schon einmal gefragt, warum Ihr Unternehmen tut, was es tut? Was ist die «Daseinsberechtigung» Ihres Unternehmens? Was ist das grosse fette Ziel, das Sie erreichen wollen? Können Sie dies trennscharf beantworten, erkennen nicht nur Sie, sondern auch Ihre Kunden einen Sinn hinter Ihrem Schaffen. Und dies führt zu Authentizität, und meistens zu mehr Umsatz. Nehmen Sie sich jetzt Zeit, um den nachfolgenden Satz zu vervollständigen:
«In unserem Unternehmen tun wir das, was wir tun, weil wir…»

2. Die Frage nach dem «brennendsten Marktproblem»

Innovation und Marketing sind die einzigen zwei Elemente, die Erträge generieren. Alles andere sind Kosten. Somit liegt es in der Natur des nachhaltigen Erfolges, sich den ‹Pain Points› des Marktes anzunehmen, eine Lösung zu entwickeln und erst dann darüber zu sprechen.

Doch die meisten Firmen begnügen sich damit, die Leistungsmerkmale des Produktes zum Mass des Marketings zu machen, ohne im Klaren zu sein, was denn das zugrunde liegende «brennendste Marktproblem» überhaupt ist. Deshalb ist mehr Trennschärfe gefragt. Vor diesem Hintergrund lade ich Sie ein, den nachfolgenden Satz zu vervollständigen:
«Das wahrlich brennendste Markt- und Kundenproblem, das wir lösen, ist…»

3. Die Frage nach der einzigartigen Markt-Lösung (USP)

«Als Alleinstellungsmerkmal (oder USP) wird das herausragende Leistungsmerkmal bezeichnet, mit dem sich Ihr Angebot deutlich vom Wettbewerb abhebt.» In dieser Definition fehlt etwas Fundamentales. Entscheidend ist nicht, was SIE als einzigartig sehen, sondern was bzw. wie der Markt diese Merkmale wahrnimmt und zwar im Sinne eines echten Vorteils FÜR DEN KUNDEN!
Die besten, sprich die zielführendsten Positionierungen haben stets eine einzigartige Markt-Lösung in ihrem Kern. Deshalb, nehmen Sie sich jetzt etwas Zeit, sprechen Sie mit Ihren Kunden und ergänzen Sie: *«Was unsere Marktlösung aus Sicht unserer Kunden wahrlich einzigartig, unkopierbar und herausragend macht, ist…»*

4. Die Frage nach dem glasklaren Mehrwert-Versprechen

Und nun gehen wir raus und verkünden die wahren Vorteile unserer einzigartigen Lösung am Markt. In der Form eines Mehrwert-Versprechens (oder engl.: Value Proposition). Das Wichtigste an einem Versprechen ist und bleibt die Klarheit, die Sie gegenüber Ihrem Kunden schaffen: «Mit meiner einzigartigen Lösung verspreche ich dir, lieber Kunde, dass du [schneller/besser/kostengünstiger zum Ziel kommst.]». Klarer, eindeutiger und messbarer geht's wohl kaum. Nun sind Sie dran:
«Mit unserer [einzigartigen Markt-Lösung] versprechen wir unseren Kunden, dass wir…»

5. Die Frage nach relevantem Content

Je besser das Marketing den Käufer auf seiner Entscheidungsreise unterstützt, desto hürdenfreier gestaltet sich der Verkauf. Kunden kommen heute immer informierter zum Verkaufsgespräch. Warum? Weil unsere Kunden bereits ‹Content› konsumiert haben – in Form von Berichten, Vergleichen, Studien o.ä. Gratis, informativ und relevant.

In zwei von drei Kaufentscheidungen spielt heute das Internet eine zentrale Rolle. Weil dies so ist, kriegt derjenige, der seine potenziellen Kunden richtig ‹abholt›, die besten Noten. Die neuen Marketing-Disziplinen heissen Content Marketing und Inbound Marketing. Sie haben das gleiche Ziel: Für den Käufer qualitativ hochwertigen Content on- und offline dort bereit zu stellen, wo der Kunde eh schon danach sucht. Wer das schafft, ist seiner Konkurrenz um mehr als eine Nasenlänge voraus.
Ergänzen Sie also bitte: *«Unser auf relevantem Content basierendes Marketing schafft für unsere Kunden Mehrwert, weil es…»*

6. Die Frage nach dem Dialog

Wer als Unternehmen regelmässig am Dialog teilnimmt, sei dies als Blogger, Social Media Akteur oder Content-Publisher, gewinnt bis zu 63 % mehr Aufmerksamkeit. Oder wer den Dialog mit potenziellen Käufern sucht und dabei relevanten Content bereitstellt, gewinnt nicht nur die Aufmerksamkeit seines Zielpublikums, sondern erhöht zudem die Chancen eines Kaufabschlusses. Die neue Generation sucht den Dialog mit dem Markt. Dank gekonntem Content und Inbound Marketing können Sie einen nachhaltig, messbaren Marktvorteil herausspielen. Die Frage ist, wo und wie Sie hier einen Beitrag leisten. Schaffen Sie Klarheit: *«Wir stehen mit unserem Markt und der Öffentlichkeit im Dialog, weil uns dieser Dialog…»*

Diese 6 Fragen liefern Ihnen einen praktikablen Ansatz, um Marke, Marketing und Margen in Ihrem Unternehmen nachhaltig zu stärken. Zielführend und/oder relevant? Sie entscheiden. Auf Ihr profitables Wachstum!

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

Innovative Ideen umsetzen – mit 3D-Druck

Heute bietet dreidimensionales Drucken für jedermann eine inspirierende neue Arbeitsweise. Gima Trade in Sevelen ist dafür genau die richtige Adresse.

«Womit kann ich meinen langjährigen Kunden eine kleine Freude machen?», diese Frage stellte sich Hansjakob E. Als Chef eines kleinen Malerbetriebs legt er grossen Wert auf persönliche Beziehungen, und kleine Aufmerksamkeiten stärken sie bekanntlich. Die Idee: selbst kreierte Seifen. Die Herausforderung: Wie kommt sein Firmenlogo auf hunderte davon?

Für die Umsetzung kam innovative 3D-Druck-Technologie beim Seveler Dienstleister Gima Trade zum Zug: ein dreidimensional gedruckter Stempel mit Firmen Logo. Am Computer entsteht das Modell und schon fertigt der 3D-Drucker das individualisierte Objekt. Wo früher aufwendige Schnitz- oder Fräsarbeiten nötig gewesen wären, wird heute einfach ausgedruckt.

Die Anwendungsbereiche sind so vielfältig wie die Formen und Figuren, die der Drucker ausgibt. Aus einer Idee lassen sich heute günstig funktionale Gegenstände herstellen. Je nach Bedarf eignet sich ein anderes Druckverfahren – die Experten bei Gima Trade stehen mit Rat und Tat zur Seite.

Seit Herbst 2014 bietet die Gima Trade als offizieller Distributor der Airwolf3D Printer professionelle 3D Drucker für Schweizer KMU und Dienstleister an. Mit einer Auswahl von über 25 unterschiedlichen Materialien bieten Airwolf3D Printer ein Vielfaches an Möglichkeiten. Prototypen und Kleinserien können einfach und kostengünstig im eigenen Unternehmen realisiert werden.

«Was mache ich, wenn ich bereits eine Figur oder einen Gegenstand habe?» Auch hierzu bietet die Gima Trade ihren Kunden eine Lösung.

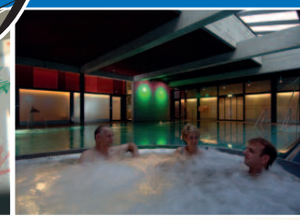
Dank dem sogenannten Reverse Engineering, oder kurz Nachkonstruktion, werden mittels 3D Scan bestehende Objekte digitalisiert. Die berührungslose Erfassung ermöglicht die exakte Rekonstruktion vom Fingerring bis hin zum mehrstöckigen Gebäude. Von Hand geschaffene Einzelobjekte werden durch 3D Scan Technologie zur digitalen Vorlage.

Folgendes praktisches Beispiel für die Kombination beider Technologien lässt beispielsweise Freunde von Oldtimern das Herz höher schlagen. Kühlerfiguren längst vergangener Zeiten lassen sich mittels Revers Engineering zu einem 3D Model verarbeiten. Die daraus gewonnene 3D Datei wird anschliessend mittels der aktuellen 3D Printtechnologie aus Metall ausgedruckt und nachbearbeitet. Vom 3D Scan hin zum 3D Druck bietet die Gima Trade in Sevelen die Unterstützung für Ihre Projekte.

Gima Trade GmbH
Bahnweg Nord 35, Postfach 49
9475 Sevelen
Tel. 081 740 07 42
www.gimagroup.ch

ZENTRUM
LÄNDLI***

Das Seminar-Zentrum für erfolgreiche Seminare



DAS SEMINARZENTRUM FÜR KMU

PROFESSIONELL UND PERSÖNLICH

Das Seminar-Zentrum am schönen Ägerisee mit Seminarräumen für 6 bis 80 Personen.
Die hervorragende Infrastruktur bietet alles, um Konferenzen, Seminare und Meetings erfolgreich durchzuführen.
Profitieren Sie von der attraktiven Gruppen-pauschale ab CHF 102.- im Budgetzimmer oder von der all-inclusive Seminar-Pauschale für CHF 195.-.

LÄNDLI
FERIEN · GESUNDHEIT · SEMINARE

Quality. Our Passion.

Diakonieverband Ländli
Trägerschaft: Evangelische Schwesterngemeinschaft

Zentrum Ländli
6315 Oberägeri

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

Tel 041 754 92 14
Fax 041 754 92 13

Zeit sparen bei der Administration

Jeremias Meier, Gründer und CEO von easySYS

Sie beissen sich die Zähne an Word und Excel aus? Sie vergessen schon mal, Rechnungen zu stellen? Oder Ihre Adressdatenbank ist eine Schuhschachtel voller Visitenkarten? Dann geht es Ihnen wie Jeremias Meier vor acht Jahren. Seine Internetagentur verschwendete viel zu viel Zeit für administrative Arbeiten. Denn herkömmliche Software war entweder zu teuer oder zu komplex. Wieso nicht gleich selbst eine Bürosoftware für Kleinunternehmen programmieren, fragte sich Meier? Und damit nahm die Erfolgsgeschichte von easySYS seinen Lauf. Die Bürosoftware erhielt 2012 den Innovationspreis der Deutschen Telekom.

Sie konnten mit easySYS innert kurzer Zeit über 3000 Kunden gewinnen. Sie sind Sie überrascht vom Erfolg?
Ich hätte nicht damit gerechnet, dass wir den Durchbruch so schnell schaffen und nach wenigen Jahren bereits 22 Mitarbeitende beschäftigen. Auf der anderen Seite muss man sehen, dass es in der Schweiz 500'000 Kleinst- und Kleinbetriebe sowie Selbstständige gibt. Diese Firmen stecken häufig unverhältnismässig viele Ressourcen in die Büroarbeit. Oder Pendenzen gehen schlicht unter. Ich denke da zum Beispiel an Rechnungen und Mahnungen verschicken.

Wo liegen denn die Vorteile von easySYS? Es ist ja nicht so, dass Sie der einzige Anbieter von Bürosoftware sind.
Klar, es gibt auch andere Anbieter. Diese Programme haben aber in den meisten Fällen eine komplexe Benutzeroberfläche. Man kann sagen, dass diese Angebote verhältnismässig teuer sind sowie für grössere Unternehmen konzipiert wurden. easySYS hingegen ist eine intuitive Cloud-Lösung, die jeder sofort beherrscht. Ich kann mich von überall her einloggen. Die Programme sind immer verfügbar und müssen nicht von externen Spezialisten gewartet werden.

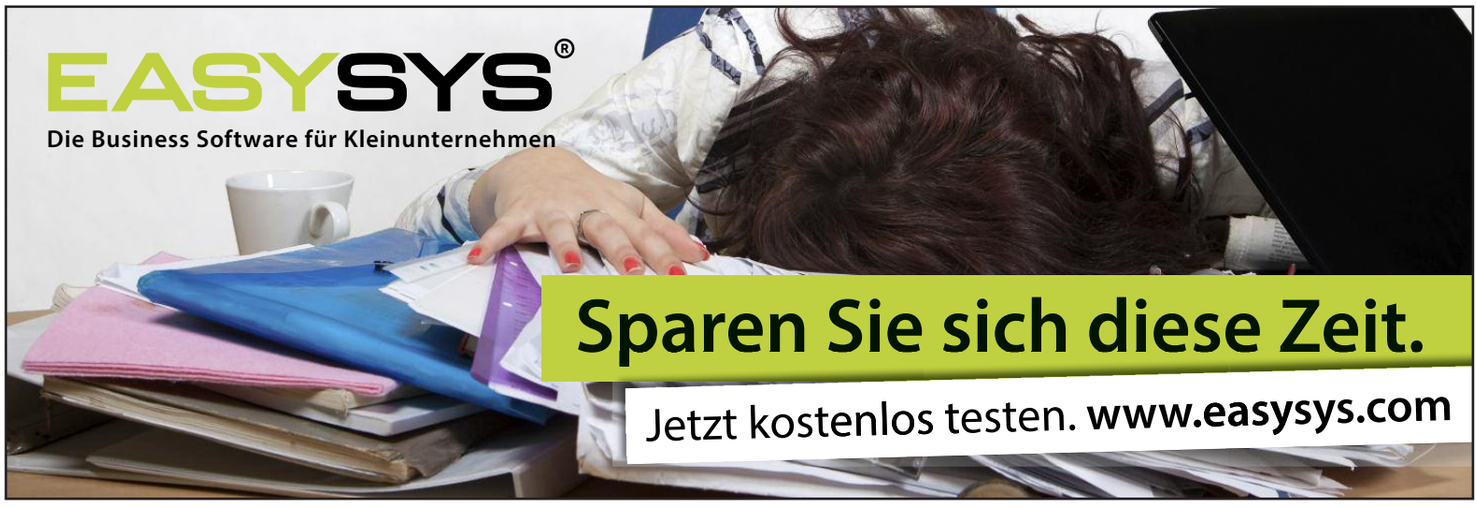
Wieso aber soll zum Beispiel ein Ein-Mann-Betrieb eine Bürosoftware kaufen? Lohnt sich das?
Gerade Kleinstunternehmer sind Allrounder: Sie müssen neben tausend Dingen Kunden akquirieren, ihrer eigentlichen Arbeit nachgehen oder die Buchhaltung abwickeln. Da verliert man schnell den Überblick über die Administration. Mit easySYS sparen Unternehmen pro Monat mehrere Stunden Zeit. Es gibt zudem ein Basisangebot mit einer Kunden- und Auftragsverwaltung sowie einer Buchhaltungssoftware. Dieses Paket ist erweiterbar mit einem Zeiterfassungstool und einer Lagerbestandsverwaltung – je nachdem zahlt der Kunde zwischen 29 und 49 Franken pro Monat.

Die Geschichte von easySYS klingt fast nach einem Märchen. Gab es auch Rückschläge?
Insbesondere in der Startphase hatten wir verschiedene Rückschläge zu verkraften. Das kennt wohl jedes Startup. Ich spreche da etwa von falschen Personalentscheiden. Auch das Marketing hätten wir zu diesem Zeitpunkt anders angehen sollen. Aber wir haben aus den Fehlern gelernt und nicht aufgegeben. Das hat sich ausgezahlt. Und wir wollen noch erfolgreicher werden: Wir sind über unseren kostenlosen Support in ständigem Austausch mit den Kunden, um das Produkt weiter zu optimieren. Nicht nur wir glauben, dass es weiter steil aufwärts geht. Im vergangenen Februar haben sich namhafte Investoren mit 4,5 Millionen Franken an unserem Unternehmen beteiligt. Das bestätigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

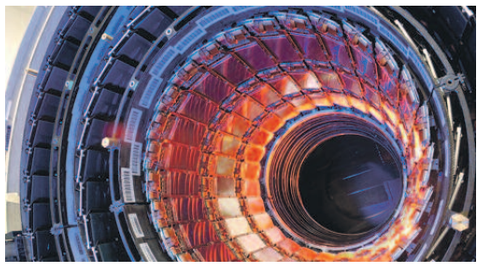
easySYS AG
Alte Jonastrasse 24
8640 Rapperswil
Tel. 071 552 00 60
www.easysys.com

Leserangebot
Wenn Sie sich für easySYS entscheiden, erhalten Sie einen Rabatt von 50 Franken.
Gutscheincode: erfolg50

Anzeigen



Wer kennt Tim Berners-Lee und Robert Cailliau?



Diese beiden Computer-Geeks des CERN in Genf haben unsere Welt nachhaltiger verändert als alle Politiker zusammen. Tim Berners-Lee veröffentlichte 1990 HTTP und HTML. Auch bekannt unter dem Kürzel WWW. Aber der Weitsicht der damaligen Leitung des CERN ist es zu verdanken, dass der Verbreitung des WWW keine Grenzen gesetzt wurden, indem sie den Computer Code frei zugänglich machte.

Kaum einer hätte damals gedacht, dass die Lösung für ein Problem des CERN, Informationen Forschern global zu verteilen, derartige Auswirkungen auf die Welt haben würde. Allein dafür hat das CERN schon seine Existenzberechtigung für die nächsten hundert Jahre erarbeitet. Abgesehen davon wird am CERN heute erforscht, was dereinst ein Allerweltsprodukt sein wird. Man weiss nur noch nicht welches.

1991 wurde der erste Webserver gestartet. Bezeichnenderweise auf einem NExT Computer. Steve Jobs neues Projekt, nachdem er von Apple gegangen wurde. In den letzten Jahren haben das CERN und einige Freiwillige begonnen, die ursprüngliche Website sowie den NeXT Computer zu «restaurieren». Wie das schon so oft geschehen ist, hat man sich am Anfang gar nicht Gedanken darüber gemacht, dass etwas eventuell einmal ein historisch wertvolles Artefakt werden könnte. Wir sind jedoch an einem Scheideweg. Zum ersten Mal ist etwas Weltbewegendes nicht wirklich physisch vorhanden, nicht als Buch oder Bild, nur als Nullen und Einsen, die immer wieder neu interpretiert werden. Deswegen aber auch nie Staub oder Patina ansetzt. Eine immer wieder neue Antiquität.

Es gibt jedoch auch historische Stücke, welche nur einmal existieren. Der erste Vorschlag für das WWW mit dem Kommentar des damaligen Chefs Berners-Lees, Mike Sendall: «Vague, but exciting…» Im Zeitalter des BigData und endlosen Analysierens und Risk Managements sind solche Sätze eine Erinnerung, dass Innovation nicht geplant werden kann. Manchmal muss man einfach einem «Spinner» mit einer Idee vertrauen. Bestenfalls ist es möglich das Umfeld für Innovation so gut als möglich zu gestalten. Befehlen kann man Innovation nicht. Da nützen auch keine Lippenbekenntnisse wie «Employee-Empowerment» oder «-Enablement» und auch kein Social Business.

Christian Tillmanns, info@informica.ch

informica gmbh
Greutensberg 9
9514 Wuppenau
www.informica.ch

Kolumne

Keine Ahnung

«Ich habe gar nichts gemacht!», ist der Standardsatz des Benutzers, wenn's mal wieder nicht geht. Ich täte es nicht sagen, an seiner Stelle. Der arme Admin glaubt's eh nicht und ihm wäre mehr geholfen, wenn man sagt, was man gemacht hat. Egal, ob das jetzt besonders schlau war oder nicht. Kann man nämlich die letzten Schritte zurückverfolgen, ist die Lösung meist offensichtlich. Hat der User «nichts gemacht», darf man sich darauf freuen, erst einmal endlos den Fehler zu suchen.
Zum Erstaunen von Experten ist das Computerwissen der meisten Benutzer ziemlich oberflächlich. Was vor zehn Jahren gelehrt wurde, ist eben ein bisschen alt.
Der Satz in Jobanzeigen «Kenntnisse gängiger Office Produkte» ist ein Scherz. Die Benutzer können zwar hübsche Folien machen – was irrelevant ist – scheitern aber an einer Pivot Tabelle, welche neue Erkenntnisse bringen könnte.
Viele können endlose Ordnerwälder wachsen lassen, scheitern aber am Finden von wichtigen Informationen.
Was die meisten aber können, ist endlos Apps runterladen und den Tipp vom Nachbar ausführen, den Mac mal zu defragmentieren (was nicht geht).
Daher eine Bitte: Wenn es mal wieder klemmt, sagen Sie dem armen Admin, was Sie gerade machen wollten. Ewiger Dank ist Ihnen gewiss. *Christian Tillmanns*

Anzeigen

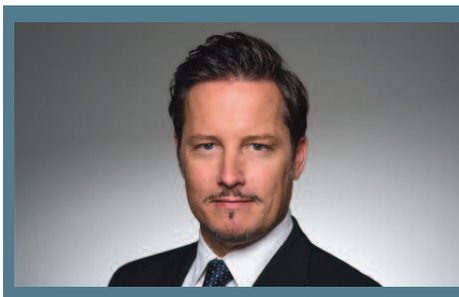
VR Mandate

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 Unternehmerinnen und Unternehmer

Die Erwartungen an Verwaltungsräte sind hoch. Als Mitglied des Verwaltungsrates muss man stets ethische, politische, soziale, gesetzliche und vor allem unternehmerische Aspekte abwägen. Deshalb ist heute auch in der KMU-Welt immer klarer, dass ein VR-Mandat mit wichtigen, undelegierbaren Pflichten behaftet ist und damit die richtigen Kompetenzen in den Verwaltungsrat gewählt werden sollen. Wie steht es um den Verwaltungsrat Ihres eigenen Unternehmens?

Unter anderem wird von Verwaltungsräten erwartet, dass sie sich mit ihren vom Gesetzgeber und dem Unternehmen auferlegten Aufgaben beschäftigen und weniger mit sich selbst. Fachleute sagen: Paradoxerweise gelingt dies umso besser, je mehr sie sich explizit mit sich selbst beschäftigen.

Um allfällige Ziel- und Interessenkonflikte weitestgehend zu vermeiden, bietet es sich an, möglichst unabhängige und den Aufgaben entsprechend passende Personen ins VR-Gremium zu wählen. Doch woher nehmen?

Es wird in Zukunft wohl zusätzliche Kanäle brauchen, um die Suche nach Verwaltungsrats- und Stiftungsratsmitgliedern professionell und effizient zu gestalten, oder schlicht auch auszuweiten. In unserer Datenbank finden Sie derzeit über 99% berufstätige Menschen (ca. 80% davon in Führungspositionen), 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 dynamisch und tief reflektierend unsere Verwaltungsräte sein sollen – genau darüber berichtet Herr Tibor Koromzay 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.

Dynamik oder Eigendynamik im Sitzungszimmer?

Die Erwartungen an Verwaltungsräte sind hoch. Unter anderem wird erwartet, dass sie sich mit ihren Aufgaben beschäftigen und nicht so sehr mit sich selbst. Paradoxerweise gelingt dies umso besser, je mehr sie sich explizit mit sich selbst beschäftigen.

In Verwaltungsräten werden Entscheidungen mit langfristigen Auswirkungen gefällt. Es gilt, unternehmerische, ethische, moralische, politische und soziale Gesichtspunkte zu balancieren, Nachhaltigkeit anzustreben, auch im kurzfristigen Profitabilitätsdruck, die Balance zu wahren zwischen aktiver Meinungsäusserung und der Distanz, die die Gewaltentrennung erfordert usw. All dies stellt hohe Anforderungen an die persönliche Integrität und Reife der Verwaltungsratsmitglieder und an ihre Fähigkeit, auf Topniveau als Team zu arbeiten.

Das ist hoch anspruchsvoll, ganz besonders in kritischen Situationen, bei denen viel auf dem Spiel steht und der Druck hoch ist, entscheidende Weichen richtig zu stellen. Solche Situationen sind geprägt durch ein hohes Stresslevel und ausgeprägte emotionale Belastung, und hier werden tendenziell alte und gut verankerte Denk- und Verhaltensmuster aktiviert, die die Dynamik im Sitzungszimmer massiv verändern können – oft zur Überraschung aller Beteiligten, weil sich hier Mechanismen zeigen, die im normalen Alltag verborgen bleiben. Nicht selten wird ein Team von einem solchen Atmosphärenwechsel überrumpelt und gerät in eine Überforderungssituation, in der der Blick auf die Welt getrübt wird.

Gerade in solchen entscheidenden Sitzungen ist aber ein klarer Blick gefragt. Teams, die in ruhigeren Zeiten nicht reflektiert haben, wie sie funktionieren, werden in kritischen Situationen ihren eingeschliffenen Verhaltensmustern unter Druck ausgeliefert sein, und dann herrscht Eigendynamik statt Dynamik. In der Nachschau auf Wirtschaftsdesaster wird immer wieder gefragt, wie es kommen konnte, dass hoch intelligente Menschen in einer entscheidenden Situation derart blind agieren konnten, obwohl die nötigen Informationen für eine gute Entscheidung vorlagen. Die Antwort liegt in dem, was im englischsprachigen Raum als «boardroom dynamics» bezeichnet wird. Die besondere Atmosphäre solcher Situationen ist immer wieder auch Stoff für Filme wie z.B. «Thirteen Days»: dort wird in packender Art die Entscheidungsdynamik während der Kubakrise nachgezeichnet.

Solche Extremsituationen sind nicht zu simulieren – was bleibt, ist, sich bestmöglich für sie zu wappnen. Dazu gehört die Reflexion der eigenen Arbeitsweise, ganz besonders auf der Ebene der Teamdynamik. Verwaltungsräte brauchen eine reife Persönlichkeit mit einem hohes Bewusstsein für ihre Verhaltenstendenzen unter Druck, und als Gremium brauchen sie ein Bewusstsein darüber, wie sie mit Konflikten, unscharfen Informationen, mit Diversität, mit Hierarchie und anderen wichtigen Bereichen der Zusammenarbeit im Team umgehen. Zudem kann es hilfreich sein, einen externen Coach im Raum zu haben, der das Vertrauen des Gremiums geniesst, sich inhaltlich heraushält und sich ausschliesslich darum kümmert, dass das Team gut funktioniert.

Mit Eigendynamik ist das so eine Sache: sie alleine in den Griff kriegen zu wollen gleicht einem Münchhausen-Akt. Dazu ist ein Gegenüber nötig, das den Spiegel hochhält, in dem sich ein Team erkennen kann. Den Faktor Emotion unterdrücken zu wollen, nach dem Motto «lasst uns alle ganz rational bleiben», ist chancenlos, das zeigt die Forschung klar.

Fazit: psychologische Dynamik kriegen Sie nicht weg. Aber Sie können immerhin wählen, ob Sie ihr blind oder sehend begegnen, ganz nach dem Motto: «You can't stop the wave – but you can learn to surf.»

Tibor Koromzay

Tibor Koromzay, lic.phil., ist Psychologe und hat 13 Jahre Erfahrung als Geschäftsleitungsmitglied in der Maschinenindustrie. Als freiberuflicher Berater und Coach beschäftigt er sich mit Veränderungsprozessen, Leadership, Zusammenarbeit und persönlichem Wachstum.

Dabei legt er einen besonderen Schwerpunkt auf Executive Coaching sowie die Qualität von interner Zusammenarbeit in Teams und Organisationen. Er bietet spezifisch Begleitung von Verwaltungsräten als Coach an.

www.tiborkoromzay.ch

Aktuell gesucht

Kandidaten/innen

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

Weiterführende Infos:
luethi@vrmandat.com mit dem Betreff: **«GeSti02»** oder direkt als suchende(r) Kandidat/in in die VR- und Stiftungs-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 Betreff: **«Verwaltungsrat»** oder direkt als suchendes Unternehmen in die VR-Datenbank einloggen: www.vrmandat.com

Kandidaten/innen

Aktuell sucht eine Immobilienfirma mit Liegenschaften im Grossraum Zürich (Retail und Büro) in unserer Datenbank ein weiteres, aussenstehendes Mitglied für den VR (m/w). Gewünscht sind Kompetenzen in den Bereichen Kommunikation, Retail, Immobilien. Gesucht wird eine Unternehmerpersönlichkeit.

Weiterführende Infos:
luethi@vrmandat.com mit dem Betreff: **«IRK2»** oder direkt als suchende(r) Kandidat/in in die VR-Datenbank eintragen: www.vrmandat.com

Stiftungen

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

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

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

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

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

Buchhaltung/ Treuhand	TREUHAND margin +	Buchhaltung/Treuhand	Die Initialkosten in der Höhe von CHF 600 werden erlassen
	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

Seminare und Coachings von und für Frauen mit Vision

Links: Gabriela Gees, eidg. dipl. Marketingleiterin, Dozentin für Marketing und Kommunikation
Rechts: Aleksandra Góes, lic. iur., zert. Business & Life Coach, Dozentin für Recht

Aleksandra Góes und Gabriela Gees treffen mit ihren Seminaren und Coachings rund um die Themen Selbstmarketing und Selbstmanagement bei Unternehmerinnen voll ins Schwarze. Wie es zu dieser Idee kam, was Unternehmerinnen in den Seminaren erwarten dürfen und welche Vision sie selbst verfolgen, erzählen sie uns im Interview.

Erfolg: Seminare und Kursangebote gibt es ja unzählige auf dem Markt. Sie haben sich jedoch auf Seminare und Coachings speziell für Unternehmerinnen spezialisiert. Wie kam es dazu?
Aleksandra Góes: Wir sind beide selbst seit Jahren mit dem eigenen Business auf dem Markt und kennen die Herausforderungen, die die Selbstständigkeit mitbringt, bestens. Neben unseren Erfahrungen als Frauen mit eigenem Geschäft – Gabriela hatte fast sieben Jahre lang eine eigene Marketingagentur und ich war als Business und Life Coach für Privatpersonen und Unternehmen selbstständig – ergänzen sich unsere Ausbildungen hervorragend, um andere Unternehmerinnen als Sparringspartnerinnen zu begleiten. Wir sind quasi selbst Teil der Zielgruppe.

Gabriela Gees: Gemeinsam haben wir zahlreiche Events und Veranstaltungen für Unternehmerinnen besucht und dabei ist uns aufgefallen, dass sich viele Geschäftsfrauen insbesondere mit Selbstmarketing und -management schwertun. Das ist schade, denn ohne diese beiden Disziplinen wird es schwierig, mit einem eigenen Unternehmen gesund zu bleiben und erfolgreich zu werden. Hier wollen wir eine Lücke schliessen und als Sparringspartnerinnen andere Unternehmerinnen auf dem Weg zum Erfolg begleiten.

Was dürfen Unternehmerinnen denn in Ihren Seminaren erwarten?
Aleksandra Góes: In unseren Seminaren wollen wir nicht nur Wissen vermitteln, sondern auch eine Plattform bieten, die es den Teilnehmerinnen ermöglicht, im Seminar ihre eigenen Manuskripte zu erarbeiten.

Gabriela Gees: Das heisst, nach jedem unserer Seminare hat die Teilnehmerin ihre persönliche Arbeitsanleitung in den Händen. Sie weiss also nicht nur theoretisch, was sie tun sollte, sondern hat schwarz auf weiss, welche Schritte nach dem Seminar zu machen sind, damit sie mit ihrem Business erfolgreich wird.

Aleksandra Góes: In diesen Workshops bringen sich die Teilnehmerinnen gegenseitig vorwärts und wir geben Impulse, Denkanstösse und unser Fachwissen mit auf den Weg.

Welche Vision verfolgen Sie mit Ihrem Unternehmen?
Gabriela Gees: Uns liegt viel daran, dass sich Unternehmerinnen austauschen, ihre Erfahrungen teilen und gemeinsam wachsen, anstatt sich ins Konkurrenzdenken zurückzuziehen und sich als Einzelkämpferinnen zu sehen. In unseren Seminaren wollen wir auch aufzeigen, dass gemeinsam alles ein bisschen einfacher geht und Unternehmertum zusammen auch mehr Freude bereitet.

Aleksandra Góes: Wir wollen aufzeigen, dass es möglich ist, beruflich erfolgreich zu sein, ohne das Privatleben zu vernachlässigen oder gar die Gesundheit zu riskieren. Deshalb haben wir auch ein Seminar speziell dieser Thematik gewidmet, in dem es darum geht, gesund, fit und schön erfolgreich zu werden und Stress zu vermeiden.

Können Sie unseren Leserinnen einen Tipp zu Selbstmarketing und Selbstmanagement mit auf den Weg geben?
Gabriela Gees: Viele Frauen setzen Selbstmarketing mit Profilierungsneurose gleich. Es geht jedoch beim Selbstmarketing alleine darum, die Aussenwirkung zu kennen, sich von Mitbewerberinnen abzuheben und sich auf dem Markt zu positionieren. Unternehmerinnen sollten sich deshalb als Erstes überlegen, mit welchen Qualitäten, Werten und persönlichen Stärken sie sich profilieren wollen und können. Und dann sollten sie sich selbstverständlich ihren Selbstmarketingplan erarbeiten.

Aleksandra Góes: Oft scheitern Geschäftsideen nicht an der Idee selbst, sondern daran, wie sie umgesetzt werden.
Mein Tipp: Planen Sie Ihren Arbeitsalltag. Ansonsten können administrative Tätigkeiten und das Daily Business schnell so viel Platz einnehmen, dass für die Entwicklung der Strategie, welche das langfristige Weiterkommen sichert, keine Zeit bleibt. Ebenfalls sollte Freizeit fest eingeplant werden, damit genug Zeit für Familie, Erholung, Sport und gesunde Ernährung bleibt. Uns ist wichtig, dass unsere Kundinnen gesund erfolgreich werden.

Nächstes Seminar für Unternehmerinnen

Freitag, 27. & Samstag, 28. März 2015 in Zürich
«Mit Persönlichkeit und der richtigen Akquisestrategie Kunden gewinnen»

Weitere Infos: http://goesgees.ch/seminar-1

Góes & Gees GmbH
Scheuchzerstrasse 8
8006 Zürich
Tel. 044 515 68 58
www.goesgees.ch

óes ees MARKETING

Work smarter, not harder

Sie wünschen sich mehr Erfolg für Ihr Unternehmen? Dann setzen Sie die Massnahmen in den Bereichen Marketing und Verkauf adäquat um. Und vor allem: Vertrauen Sie auf strategisches Empfehlungsmarketing. Damit erhalten Sie qualitativ hochwertige Empfehlungen, sparen jedoch viel Zeit und Geld.

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

Für die professionelle Umsetzung einer Marketing- und Verkaufs-Strategie ist die Integration und Abstimmung interner und externer Aktivitäten – wie Werbung, Marktforschung, PR und Vertrieb – erforderlich. Die Multi-Concept GmbH bietet Ihnen 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, hallo Lebensqualität!
Aber: Ohne Kunden generieren Sie keinen Verkaufserfolg. Darum ist die Neukundengewinnung entscheidend für Ihren Geschäftsalltag. Für diese wird nach wie vor meist auf Telefon-Akquise, Kundenbesuche, Newsletter, klassische Werbung und persönlichen Verkauf gesetzt. Leider. Denn genau diese Aktionen werden vom Kunden oft als störend empfunden und nicht optimal wahrgenommen.

Wie aber gewinnen Sie effizient und angenehm neue Kunden? Das Zauberwort heisst: Empfehlungsmarketing! Heute vertrauen 92 Prozent potentieller Kunden auf die Empfehlung anderer Menschen. Überlassen Sie solche Empfehlungen jedoch nicht dem Zufall, sondern planen Sie diese nachhaltig – mit der Multi-Concept GmbH und dem Referral Institute.

Erfolgreich mit Referral Institute und Multi-Concept GmbH
Das übergreifende Ziel des vom Referral Institute angebotenen Konzepts Referrals for Life® besteht darin, Ihren Geschäftserfolg und Ihre persönliche Lebensqualität zu steigern. Konkret profitieren Sie von folgenden Vorteilen:

- Sie entwickeln ein optimales strategisches Empfehlungs- und Beziehungsnetzwerk und wissen, wie man zielgerichtete Empfehlungen erhält.
- Sie können auf mühsame Telefon-Akquise und Co. verzichten.
- Sie und Ihr(e) Geschäftspartner motivieren sich zu gegenseitigen Empfehlungen und erarbeiten gemeinsam Strategien, Tools und Techniken.
- Sie erhalten wertvolle Kontakte, sparen jedoch Zeit und Geld.
- Sie professionalisieren Ihre Geschäftsstrategie.
- Sie heben sich von der Konkurrenz ab
- Sie steigern Ihren Umsatz um 20 bis 30 Prozent.
- Sie gelangen zu mehr Glaubwürdigkeit und damit zu beruflichem Erfolg.

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 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.

Lernen Sie das Referral Institute kennen – und profitieren Sie ein Leben lang davon! Wir freuen uns auf Ihre unverbindliche Kontaktaufnahme.

Roland Gauch
luzern@referralinstitute.ch

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

Und nicht nur das:

Allen neuen SKV Mitgliedern offerieren wir bei einer Partnerschaft mit dem Referral Institute einen WIR-Anteil von 50 Prozent (gültig bis 30. September 2015). Als Dankeschön schenken wir Ihnen einen Gutschein im Wert von 250 CHF für das Programm «Room Full of Referral».

Kosten optimieren – Nachhaltigkeit fördern

Strategisches MICE Management ermöglicht Einsparungen

Reto Schlumpf

Reto Schlumpf ist Chief Operation Officer (COO) bei Swiss Sales Conferences in Horgen (ZH). Er plant, organisiert und führt das operative Geschäft und leitet das Team. Schlumpf war vorher 5 Jahre als Verkaufsleiter bei Swiss Sales Conferences tätig, bevor er zum COO befördert wurde. Seinen Weg hat er in der klassischen Hotellerie als Koch und Servicefachmann begonnen. Danach kamen Stationen des Dipl. Betriebsassistenten, Restaurantleiter, Bankett-, Rezeptions- und Hochzeitsverantwortlicher hinzu. Ein eineinhalb jähriger Auslandsaufenthalt in Manchester UK rundete seine Zeit vor Swiss Sales Conferences ab. Er betreut heute nach wie vor namhafte Kunden aus verschiedensten Branchen persönlich.

Viele KMU haben ihre Kostenstrukturen optimiert und betreiben ein umfangreiches Controlling, um Prozesse weiter zu optimieren. Nur: Warum macht man das nicht bei Tagungen, Seminaren, Konferenzen und Sitzungen?

Lange haben entsprechende Werkzeuge dafür gefehlt und es ging vor allem um Seminarhotelvermittlung und Anlassorganisation, wenn man von Meetings, Incentives, Conventions und Events sprach. Heute lassen umfangreiche Reportings eine ständige Kosten- und Prozessoptimierung zu. Sie kennen es: Der jährliche Kundenanlass, der perfekt gelingen soll, steht an. Die Routine zur effizienten Organisation fehlt und das Spiel geht jedes Jahr von vorne los, anstatt bereits mit den letztjährigen Erkenntnissen und während des laufenden Jahres gewonnen Erkenntnissen den Event zu planen.

An einem Beispiel aufgezeigt, bedeutet das: Wenn eine Agentur für Kunden drei vergleichbare Offerten anfragt, beträgt der zeitliche Aufwand für den Kunden 25 Minuten. Macht er es selbst, sind es rund 4 Stunden. Zudem fehlen ihm Vergleichswerte und er erhält aufgrund von geringeren Gesamtvolumen nicht die gleichen Preise.

Swiss Sales Conferences, ein spezialisierter Dienstleister, ermöglicht es Klein- und Mittelunternehmen ebenfalls von diesen Erkenntnissen und insbesondere optimaleren Raten zu profitieren. Zudem kann das Know-How der Seminar-Profis für jede Grössenordnung genutzt werden: Sei es für eine Sitzung mit fünf Teilnehmenden oder die Generalversammlung mit 100 Personen. Der Kunde hat jederzeit die Möglichkeit eigene Wünsche mit einfliessen zu lassen. Übersichtliche Offerten ersparen Zeit und machen Angebote sofort vergleichbar, was sonst mühsam selbst zusammengestellt werden muss. Die persönliche Beratung ist inklusive und zugleich ein USP von Swiss Sales Conferences. Das Team kennt beinahe alle Seminarhotels in der Schweiz persönlich und besucht diese regelmässig, um dem Kunden ein akkurates Bild des Produktes wieder zu spiegeln und die Qualität zu sichern. Nach dem Entscheid, welcher Seminarort es sein soll, erhält der Kunde den Vertrag vom Seminarhotel/Location und vereinbart direkt mit dem Vertragspartner die Feinheiten des Anlasses.

Swiss Sales Conferences ersetzt jedoch nicht die Assistentin oder den Organisator. Nein, diese Positionen werden zusätzlich gestärkt. So können Sie sich auf Ihr Kerngeschäft fokussieren und die Teilnehmer, ob Kunden oder Mitarbeiter, erleben einen perfekt organisierten Event.

Vorteile für Mitglieder des KVS:

- Kostenlose Offertenbesprechung vor Ort im Büro mit kompetenten Ansprechpartnern von Swiss Sales Conferences
- Kostenlose Begleitung zu Site Inspections zu den offerierten Hotels durch einen Seminar-Profi von Swiss Sales Conferences

Die **Swiss Sales Group** ist die führende Agentur in der Schweiz für das Platzieren, Vermitteln und Organisieren von Konferenzen, Seminaren, Meetings und Wirtschaftssymposien. Durch die verschiedenen Firmen der Unternehmensgruppe bietet sie ein europaweit einzigartiges Dienstleistungsspektrum. Von der Konzepterstellung, über die Organisation bis und mit Durchführung des Anlasses – und das alles aus einer Hand!

Swiss Sales Conferences – die KonferenzMacher!
Steinbruchstrasse 30a, 8810 Horgen
Tel. 044 718 48 00
info@swiss-sales.ch, www.swiss-sales.ch

Swisscom schaltet bestehende Telefonie im 2017 ab – wie weiter?

Ueli Sandmeier, Bereichsleiter
ueli.sandmeier@awk.ch, Tel. 058 411 96 12

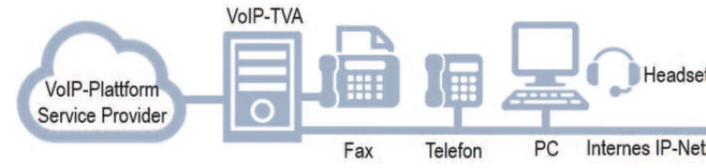
Die einheitliche Übertragung von Sprache, Video und Daten über das Internet-Protokoll hat sich weltweit durchgesetzt. In der Schweiz wird die Swisscom auf Ende 2017 keine Analog- und ISDN-Telefonanschlüsse mehr anbieten, sondern nur noch IP-Anschlüsse. Viele Unternehmen haben deshalb bereits eine IP-basierte Kommunikationslösung eingeführt oder arbeiten daran. Auch Unternehmen, die im Bereich Telefonie bisher keinen Handlungsbedarf sahen, müssen sich nun mit diesem Thema auseinandersetzen.

Auf Ende 2017 wird das bestehende öffentliche Festnetz *(Public Switched Telephone Network, PSTN)* schweizweit auf IP-Technologie *(Voice over IP, VoIP)* umgestellt. Bis dahin müssen die meisten bestehenden Teilnehmervermittlungsanlagen (TVA) in den Unternehmen entweder angepasst oder ersetzt werden.
Die Migration zur neuen IP-Technologie sollte für viele Organisationen Anlass sein, die Möglichkeiten der heutigen Kommunikationstechnologien zu prüfen und deren Vorteile zu nutzen:

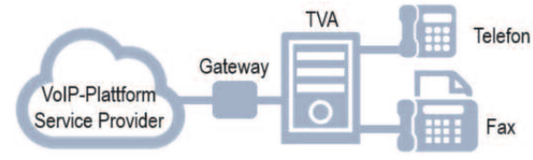
- Die Funktionen moderner Kommunikationslösungen unterstützen in idealer Weise flexible Arbeitsformen wie *Shared Desk, Mobile Office* und *Home Office.* Dadurch steigt auch die Mitarbeiterzufriedenheit.
- Zusätzlich ermöglicht die IP-Technologie eine effektive und effiziente Zusammenarbeit innerhalb einer Organisation wie auch mit Partnern ausserhalb.
- Durch die Integration der Sprachkommunikation (Telefonie) in die unternehmensweite ICT-Infrastruktur lassen sich in vielen Fällen Kosten einsparen.

Migrationswege zu einer IP-Kommunikationslösung
Bei der Migration einer bestehenden Kommunikationsinfrastruktur auf IP-Technologie gibt es prinzipiell drei Umsetzungsvarianten. In allen Fällen kann die öffentliche Mobiltelefonie als Ergänzung oder Notfallebene eingesetzt werden.

- **Klassische Telefonanlage – Gleiche Funktionalität wie bisher**
  Die bestehende Teilnehmervermittlungsanlage (TVA) und die Telefone bleiben unverändert. Die TVA wird direkt oder über ein Gateway an die VoIP-Plattform des Telefonie-Service Providers angeschlossen. Falls keine TVA, sondern nur einzelne analoge oder ISDN-Anschlüsse vorhanden sind, können diese einfach umgerüstet werden, ohne dass die Telefonapparate gewechselt werden müssen.

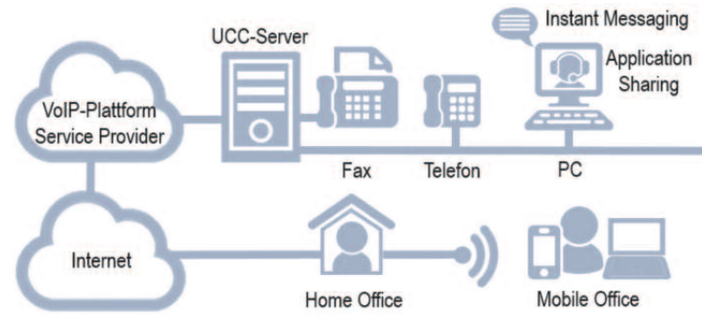


- **Voice over IP – Erweiterte Funktionalität durch VoIP-Endgeräte**
  Die TVA wie auch die Telefone sind VoIP-fähig. Die Telefone werden direkt, ohne separate Verkabelung, ans interne IP-Netz angeschlossen. Erweiterte Funktionalitäten stehen zur Verfügung wie Login an jedem Telefon, VoIP-Client auf dem PC usw.



- **Unified Communications & Collaboration (UCC) – Integration in IT-Arbeitsumgebung**
  Viele neue Kommunikationslösungen ermöglichen eine Integration der Kommunikationsfunktionen in den PC-Arbeitsplatz. Dies vereinfacht die Bedienung und bietet neue Möglichkeiten, die insbesondere die Zusammenarbeit im Team unterstützen wie z.B.
  - Telefonkonferenzen mit Bildschirmfreigabe (Application Sharing)
  - Bessere Erreichbarkeit dank gleichzeitigem Anruf auf PC und Mobiltelefon
  - Präsenzanzeige (Person ist verfügbar oder nicht)

  Aus technischer Sicht führt dabei ein UCC-Server (intern oder beim Service Provider) alle Kommunikationsmittel zusammen und stellt die Verbindungen mit dem VoIP-Netz des Service Providers, dem Internet, dem Mail-System und allen PCs her.



Moderner Arbeitsplatz mit integrierten Kommunikationsmitteln

Zusammengefasst gilt:
Genügt die bestehende Telefonanlage vorderhand noch den Anforderungen, so kann diese in der Regel mit geringem Aufwand IP-tauglich gemacht und weiterbetrieben werden. Besteht jedoch grosses Nutzenpotenzial, so empfiehlt sich, die Einführung einer VoIP- oder UCC-Lösung zu prüfen. Dabei sollte kompetenter, unabhängiger Rat eingeholt werden. Denn eine Kommunikationslösung muss die Geschäftsprozesse und die Benutzerbedürfnisse im Fokus haben, nicht die Technik. Sonst besteht die Gefahr, sich von Funktionen und Features blenden zu lassen.

Für weitere Informationen siehe unsere Fachpublikation «All IP – Kommunikation im Umbruch» unter www.awk.ch/de/medien/awk-fokus

Betreibervarianten – *inhouse* versus *extern*
Moderne Kommunikationslösungen ermöglichen zwar ganz neue Funktionen, weisen aber auch eine höhere Komplexität sowie kürzere Release-Zyklen auf als klassische TVAs.

Insbesondere wegen der hohen Komplexität und dem fehlenden Know-how kann es sinnvoll sein, die Kommunikationslösung nicht selber, sondern durch einen externen Partner betreiben zu lassen, sei dies *inhouse* oder als standardisierter *Managed Service* im Rechenzentrum des Partners. Ein grober Vergleich zeigt die wichtigsten Unterschiede:

Vergleich der Betreibervarianten:	Inhouse, selber betrieben	Inhouse, durch Partner betrieben	Managed Service
Investitionskosten	☹	☹	☺
Betriebskosten	☺	😐	☹
Unternehmensspezifische Anpassungen	☺	☺	☹
Know-how-Bedarf bei IT-Mitarbeitern	☹	😐	☺

Diese stark vereinfachte Beurteilung muss für jedes Unternehmen individuell angepasst und verfeinert werden. Grundsätzlich gilt Flexibilität/Individualität versus Standardisierung/Einfachheit.

Ein *Inhouse*-Betrieb ist insbesondere dann zu empfehlen, wenn viele bestehende Systeme in die Kommunikationslösung zu integrieren sind (z.B. Funksysteme, Alarmierungssysteme, Leitsysteme, Fax-Server).

Bezüglich der Gesamtkosten (Investition und Betrieb) ist keine Variante klar günstiger. Entscheidend ist hier, ob bestehende Server-Infrastruktur, Software-Lizenzen und Know-how *inhouse* genutzt werden können oder erst beschafft werden müssen. Nicht zu vernachlässigen sind zudem allfällige Folgekosten, die aus Verfügbarkeitsanforderungen der Kommunikationslösung an die darunterliegende Infrastruktur (Server, Netzwerk) resultieren.

AWK Group AG • Leutschenbachstrasse 45 • 8050 Zürich • Tel. 058 411 96 12 • www.awk.ch

Anzeigen

Als unabhängiges Schweizer Beratungsunternehmen hilft die AWK Group ihren Kunden, Projekte im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologie erfolgreich umzusetzen.
Unsere rund 130 Ingenieure, Informatiker und Physiker überzeugen durch Kompetenz und Engagement und garantieren so den Projekterfolg.

Suchen Sie einen starken, unabhängigen Beratungspartner?
Willkommen bei der AWK Group.

AWK GROUP
Consulting | Engineering | Project Management
www.awk.ch

Den eigenen Führungsstil finden

Das Konzept des situativen Führens ist eine sehr wertvolle Denk- und Arbeitshilfe. Das von Paul Hersey und Ken Blanchard entwickelte Analyse- und Führungsmodell wurde über viele Jahre hinweg weiterentwickelt und in der Praxis ausgetestet. Es geht von einem zentralen Grundsatz aus: Je nach Situation ist mit unterschiedlichen Führungsstilen zu führen. Das bedeutet, dass das situative Führen zum einen eine gewisse Analyse- und Diagnosefähigkeit (Selbstführung) von der Führungskraft erfordert und zum anderen die Fähigkeit und Bereitschaft auch unterschiedliche Führungsstile flexibel einzusetzen.

Bei Beobachtungen von erfolgreichen Führungskräften fanden sich zwei Verhaltensweisen: das Aufgaben-bezogene und das Mitarbeiter-bezogene Führungsverhalten.
Beim **Aufgaben-bezogenen** Führen stehen Ziele setzen, Planen, Entscheiden, Durchsetzen, Kontrollieren etc. also eher führungstechnischen Fähigkeiten des Leitenden und die Sachziele im Vordergrund. Dem Mitarbeitenden wird erklärt, was er wann, wo und wie zu tun hat.
Ein **Mitarbeitenden-bezogenes Führungsverhalten** setzt soziale Kompetenz des Führenden voraus und äussert sich in Rücksichtnahme auf Bedürfnisse der Mitarbeitenden, z.B. gemeinsam optimale Lösungen finden, Zuhören, Vertrauen schaffen, Motivieren usw.
Auf der Grundlage dieser zwei Hauptausprägungen lassen sich vier Kombinationen ausmachen: unterweisender, anleitender, unterstützender und delegierender Führungsstil.

Führungskräfte, die den eigenen Führungsstil nicht gefunden haben, wirken oft unsicher und zerfahren. Sie verfügen nicht über die Fähigkeiten und Fertigkeiten ihren Führungsstil der Situation, den Aufgaben und auf die Mitarbeitenden anzupassen. Selbstzweifel und Flucht in die Kompensation über die Quantität wie Arbeitszeit, Übernahme von Aufgaben und Aufträgen sind meistens die Folge – gesundheitliche und zwischenmenschliche Probleme dadurch absehbar.

Mit eigener Führungskultur die Unternehmenskultur prägen.
Das persolog® Persönlichkeits-Modell von Prof. John G. Geier ist ein situatives Verhaltens-Modell aus der Praxis für die Praxis und überzeugt durch die korrekte und einfache Sprache, ist einfach und effektiv in der Anwendung, konkret und verständlich in den Erläuterungen, ausserordentlich treffend in den Aussagen und offeriert sich daher ausgezeichnet für eine nachhaltige Entwicklung der persönlichen Verhaltensweisen und damit der Führungskultur.

Das persolog® Persönlichkeits-Modell und die persolog® Lerninstrumente eignen sich für die Weiterbildung und für die Integration in betriebliche Abläufe.

Die drei genannten Forscher verbindet die Überzeugung, dass Verhalten ein Ausdruck von Emotionen ist. Die Handlungen sind beobachtbar und damit auch steuerbar. Weil diese Grundhaltung den beiden Modellen zugrunde liegt, können sie hervorragend miteinander verknüpft werden. Die Entwicklung der eigenen Führungskultur ist damit gebunden an konkrete und klare Lernschritte.

Die Ursachen für den Erfolg von Führung sind vielschichtig. So manches entzieht sich auch der wissenschaftlichen Analyse. Drei Faktoren ragen allerdings heraus und spielen deshalb für unsere Konzepte zur Führungskräfteentwicklung auch eine tragende Rolle:
1. Die Führungskompetenzen (Führungsstil) der einzelnen Führungskraft,
2. die systematisch implementierten Führungsinstrumente im Unternehmen sowie
3. die Führungskultur.

Unsere systemischen Konzepte zur Führungskräfteentwicklung zielen auf alle drei Dimensionen. Die erzeugten Synergien nutzen wir für den Gesamtprozess. Das überzeugt. Das wirkt. Nachhaltig.

Lernprozess - dynamisch, selbststeuernd, kontinuierlich
«Nicht das Argument, sondern einzig die Person überzeugt.» *(Friedrich Sieburg, 1893–1964)*

Wir konzipieren die Programme zur Führungskräfteentwicklung als einen dynamischen Entwicklungsprozess und verknüpfen die einzelnen Bausteine miteinander. Die Führungskräfte führen wir in einen Lernstatus der Selbstverantwortlichkeit und Selbststeuerung. Dies ist insbesondere in Hinblick auf die Weiterentwicklung der Führungskultur und die Einführung des kollegialen Coachings entscheidend.

Über die Vorbereitung und Reflexion der dazwischen liegenden Praxisphasen wird der Transfer gefordert und gefördert. So entwickelt sich eine gemeinsame Führungskultur, die über die Seminarbausteine hinaus Identität und Stabilität gibt.

Unsere 7 Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Führungskräfteentwicklung:
1. Mithilfe von persolog® Persönlichkeits-Profil eine persönliche Standortbestimmung mit Klärung der Verhaltensweisen und -mustern in konkreten Führungssituationen machen.
2. Den Wille zur Selbstreflexion und emotionalen Bildung setzen wir voraus.
3. Emotionale Bildung heisst, über die Beweggründe (Emotionen) des eigenen Führungsverhaltens zu sprechen.
4. Analysieren an konkreten Fällen aus dem betrieblichen Alltag das aufgaben- und mitarbeitenden-bezogene Führungsverhalten.
5. Antizipieren die Fähigkeiten und die Leistungsbereitschaft der Mitarbeitenden bzw. eines Teams.
6. Entwickeln und verändern das Führungsverhalten und gestalten den persönlichen, situativen Führungsstil.
7. Die Führungskraft gewinnt an Sicherheit, Vertrauen, Souveränität. Sichern die Gesundheit der Führungskraft und der Mitarbeitenden sowie mindern die Fluktuationsrate.

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

Was ist ein Leader?
Führung im Wandel – die Persönlichkeit als Erfolgsfaktor.

Leadership definiert sich durch das Wirken. Nicht durch die Position.

Fachliche Qualifikationen machen nur noch 20 % des Unternehmenserfolgs aus. Die anderen 80 % hängen von der emotionalen Bildung und den Leadership-Qualitäten der Führungskräfte UND Mitarbeitenden ab. Abschlüsse und Titel alleine sagen wenig über die Leistung und das Verhalten in konkreten Situationen aus.

Verantwortung für die Führungskultur.
Verschiedene wissenschaftliche Führungsforschungen bezeichnen Leadership als personenbezogene Führung. Die Frage sei nun erlaubt: «Wer führt?» Sind es die Kinder, die die Eltern führen? Athleten die Trainer? Mitarbeitenden die Vorgesetzten? Die Positionen in den genannten Beispielen definieren zwar den Lead und damit den Leader hingegen nicht das Verhalten.
Die Emotionen steuern in konkreten Situationen das Verhalten des Menschen. Ein Vorgesetzter fürchtet sich vor einer Entscheidung und agiert ängstlich. Die Mitarbeitenden reagieren unterschiedlich auf die zögerliche Verhaltensweise – mit verständnisvoller Anteilnahme an der schwierigen Situation oder mit Ärger über die unklare Haltung.
Um die Qualität von Führung im gesamten Unternehmen kontinuierlich zu verbessern, d.h. auf die Führungskultur des Unternehmens einzuwirken, müssen Führungskräfte und Mitarbeitende im Fokus stehen. Folglich stehen für die Gestaltung der Führungskultur sowohl die Führungskräfte als auch die Mitarbeitenden in der Verantwortung.

Planungssicherheit gewinnen.
Selbstverständlich wollen Stellenanbietende und -suchende die sachorientierten Komponenten wie Ausbildung, Salär, Tätigkeit, u.a. geklärt wissen. Beide beschäftigen aber auch die Sorgen um emotionale Komponenten wie: «Sind die neuen Mitarbeitenden angenehm? Werden die neuen Vorgesetzten mich anerkennen und respektieren? Wird sich der/die neue Mitarbeitende/r im Team integrieren? Wie reagieren die Kunden?»
Die Klärung der gegenseitigen Erwartungen stellt eine bedeutsame Planungssicherheit dar.

Selbstführung durch Selbstreflexion.
Planungssicherheit gewinnen die Beteiligten, wenn Handlungswissen über die Fähigkeit der Selbstreflexion – die subjektive Wahrnehmung von Ereignissen im Arbeitsumfeld als auch das Überdenken der eigenen Verhaltensweisen in konkreten Situationen – ausgewiesen wird. Die Grundlage, um sich in schwierigen Situationen zu führen oder Mitarbeitende bzw. Vorgesetzte mit Schwierigkeiten zu führen.

Führungskultur durch Personalauswahl entwickeln.
Das persolog® Stellen-Profil als ein personalpsychologisches Verfahren eignet sich ausgezeichnet als Standortbestimmung: Es handelt sich
- um eine breit einsetzbare verhaltensorientierte Eignungsanalyse im Rahmen der Personalauswahl sowie
- um eine stellenbezogene Verhaltensanalyse im Rahmen der Mitarbeitenden- oder Karriereentwicklung.

Das persolog® Stellen-Profil ist das richtige Lerninstrument für die Integration in betriebliche Prozesse, wenn es darum geht,
- Verhaltensanforderungen einer Stellenposition klar zu definieren,
- mehrere Sichtweisen auf eine bestimmte Stelle miteinander zu vergleichen,
- Stellen-Profile mit den Verhaltenspräferenzen des Bewerbenden bzw. Mitarbeitenden in Übereinstimmung zu bringen oder
- das Potenzial der Mitarbeitenden bei der Karriereentwicklung zu beurteilen.

Gravierende Fähigkeits- und Fertigkeitslücken rechtzeitig feststellen.
Experten schätzen die Kosten für die Fehlbesetzungen durch Fehlentscheide bis auf das Dreifache des Jahresgehalts. In 8 Schritten eine verbesserte Planungssicherheit erzielen:
1. Das Unternehmen bestimmt mithilfe des persolog® Stellen-Profils die Verhaltensanforderungen (Erwartungen) für die neu zu besetzende Stellenposition.
2. Die Verhaltensanforderungen der Stellenposition werden mit den Erwartungen des Bewerbenden in Bezug auf die Stelle verglichen.
3. Es werden die unterschiedlichen Verhaltenseigenschaften und Fähigkeiten in Bezug auf die neu zu besetzende bzw. zu erwartende Stellenposition herausgearbeitet.
4. Das persolog® Verhaltens-Profil wird eingesetzt, um die individuellen Verhaltenstendenzen des Bewerbenden zu bestimmen.
5. Stellenbezogene Verhaltenserwartungen werden mit den individuellen Verhaltenstendenzen des Bewerbenden abgeglichen und Gaps analysiert.
6. Mit dem Stellenprofil wird der Beitrag des Bewerbenden antizipiert, um abschätzen zu können, inwieweit seine/ihre positionsbezogenen Verhaltenstendenzen die Veränderungsprozessen im Unternehmen unterstützen bzw. behindern können.
7. Personalverantwortliche führen ein Einstellungsgespräch durch und klären durch konkrete Fragestellungen die für die Stellenposition erfolgskritischen Verhaltensdiskrepanzen.
8. Die Ergebnisse des Stellen-Profils, Verhaltens-Profils sowie des Einstellungsgespräches werden zur Urteilsbildung über den Bewerbenden genutzt. Die Urteilsbildung geschieht im Rahmen eines multimodalen Einstellungsverfahrens und soll danach gewichtet werden.

Doppelter Nutzen.
Die praxiserprobten persolog® Lerninstrumente lassen sich rasch in bestehende Prozesse integrieren. Mit der Verwendung der Instrumente führen Sie einerseits das Gespräch konkret über Emotionen und Motive für individuelle Verhaltensweisen in bestimmten Situationen und mindern eindeutig das Risiko eines teuren Fehlentscheides. Anderseits gestalten Sie zielgerichtet die Führungskultur, weil jeder Mitarbeitende in der Unternehmung sich in seiner Führungsrolle reflektiert.

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

WELTWEIT EINZIGARTIG –
DAS WIR-SYSTEM

fischerUNDryser, BASEL

UMSATZSTEIGERUNG /
TOP-FINANZIERUNG /
KMU-SUPPORT

Genossenschaftlich gut!
0848 947 947, wirbank.ch

Neue Energie-, Forschungs- und Wirtschaftspolitik der Schweiz

Die Jahrestagung 2015 des energie-cluster.ch vom 18. Mai 2015 bietet einen ausgezeichneten Überblick auf die aktuelle Situation der Energie-, Forschungs- und Wirtschaftspolitik der Schweiz.

In Referaten und an einer Tischmesse wird das Fachpublikum im STADE DE SUISSE in Bern aktuellste Informationen erhalten. Es ergeben sich ausgezeichnete Möglichkeiten für persönliche Kontakte und das Networking.

Internationale Energiemärkte, Frankenstärke

Der Kampf für einen sauberen, sparsamen Umgang mit Energie muss die allgemeine, globale Marktlage berücksichtigen. Dr. Walter Steinmann, Direktor des Bundesamtes für Energie, wird über die Herausforderungen der sich verändernden Energiemärkte sprechen. Henrique Schneider, Ressortleiter Wirtschaftspolitik Umwelt- und Energiepolitik, Schweizerischer Gewerbeverband, Bern, wird sich mit den Auswirkungen der Wechselkursfreigabe auf die Schweizer Wirtschaft auseinandersetzen und seine Folgerungen für die nationale Energie- und Umweltpolitik darlegen.

Forschung, Quartierentwicklung

Prof. Dr. Beat Hotz-Hart, ETH Rat Zürich, gibt an der Jahrestagung einen Überblick zur Energieforschungslandschaft Schweiz und gibt Antwort auf die Frage: Wie kann die Wirtschaft partizipieren und welche Resultate sind zu erwarten? Prof. Dipl. Ing. MBA Matthias Sulzer, Dozent für Energie- und Gebäudetechnik HSLU, stellt neue Ansätze für die integrierte energetische Quartierentwicklung vor.

Die Sicht der Finanz- und Versicherungsbranche

Die Energiewende darf in der Schweiz nicht als Luxushobby eines reichen Landes betrieben werden. Auch Investoren müssen überzeugt werden. Belinda Walther Weger, Betriebsökonomin und Leiterin Public Affairs des Schweizerischen Versicherungsverbandes, erläutert aus Sicht der Schweizer Privatassekuranz die heutigen Rahmenbedingungen langfristiger Anlagemöglichkeiten in Infrastrukturprojekte, zeigt die Auswirkungen der Währungspolitik auf und verweist auf mögliche Investitionsmöglichkeiten im Energiebereich.

Eine abschliessende Podiumsdiskussion bietet den Teilnehmerinnen und Teilnehmern der Jahrestagung Gelegenheit, sich mit ihren Anliegen und Erfahrungen in die Debatte einzubringen. Für Spannung ist am 18. Mai mit Sicherheit gesorgt.

Jahrestagung 2015 energie-cluster.ch:
Die neue Energie-, Forschungs- und Wirtschaftspolitik der Schweiz

Datum, Zeit: Montag, 18. Mai 2015, 13.30 bis 16.30 Uhr
Ort: STADE DE SUISSE, Wankdorf, Papiermühlestrasse 71, 3014 Bern

Anmeldung und Auskunft:
Saskia Göttschi, Projektleiterin energie-cluster.ch
Monbijoustrasse 35, 3011 Bern
saskia.goettschi@energie-cluster.ch, www.energie-cluster.ch

Anzeigen

Der Gebäudeenergieausweis GEAK als erster Schritt bei der Gebäudesanierung

Die drei Mehrfamilienhäuser Baujahr 1982 mit je 7 Wohnungen stehen in der Gemeinde Rapperswil-Jona am oberen Zürichsee. Die Stockwerkeigentümer wollten im vergangenen Jahr die Modernisierung der Gebäudehülle und der Wärmeerzeugung, somit die längerfristige Werterhaltung der Liegenschaft, in Angriff nehmen. Doch wie und wo beginnen?

Ausgangslage mit diversen Fragen

Wie werden die Prioritäten richtig gesetzt? Welches ist das am besten geplante und kostengünstigste Vorgehen? Der Gebäudezustand und somit die Ausgangslage stellte sich wie folgt dar: Die Fenster sind rund dreissig Jahre alt und am Ende ihrer Lebensdauer, teilweise bereits undicht, ein Ersatz ist unumgänglich in naher Zukunft. Die Fassade müsste zumindest optisch überholt, allenfalls gedämmt werden, wenn mit einer Dämmung ausreichend Heizkosten eingespart werden können. Die Bewohner der Dachwohnung klagen im Sommer über die unbehaglich hohen Temperaturen in den Wohn- und Schlafräumen. Die Heizung wurde bereits einmal vor etwas mehr als 10 Jahren erneuert. Die nächste Heizungssanierung wird in ca. 5 Jahren anstehen. Welche Alternativen gibt es zur bestehenden Ölheizung? Neben dem technischen Vorgehen stellt sich auch die Frage der Finanzierbarkeit der Modernisierung. Der Gebäudeunterhaltsfonds wurde regelmässig aufgestockt, doch für welche Sanierungen reichen die zurückgestellten Mittel? Müssen in den kommenden 5–10 Jahren weitere Gelder zurückgelegt werden? Mit welchen Fördergeldern kann gerechnet werden und bis wann können diese beantragt werden? Diverse grundsätzliche Fragen und Entscheide, die es für eine gute und längerfristig geplante Modernisierung der Liegenschaft zu berücksichtigen galt.

Energetische Einstufung mit einem GEAK

Die Stockwerkeigentümer beauftragten für eine klare Ausgangslage einen GEAK-Experten mit der energetischen Einstufung des Gebäudes. Dieser erfasste den Gebäudezustand sowie den Energieverbrauch der Liegenschaft. Die Einstufung der Effizienz der Gebäudehülle und der Gesamtenergie bescheinigten dem Gebäude die Energieklasse E, die zweitniedrigste Stufe. Die Bewertung der einzelnen Konstruktionen an der Gebäudehülle zeigte deutliche Schwachstellen auf. Der Energieverbrauch pro Quadratmeter Wohnfläche ohne die Warmwasseraufbereitung betrug 10.6 Liter Öl, ein Durchschnittswert für ein Gebäude, welches vor 1990 gebaut wurde. Die Empfehlungen und die Vorschläge für die Verbesserung der Energieeffienz wurden im Bericht des Experten kurz umschrieben und je nach Wichtigkeit priorisiert und schufen eine klare Ausgangslage.

Details mit einer Vorgehensberatung klären

Mit einer detaillierten Vorgehensberatung sollten in einem weiteren Schritt die bautechnischen Details und die Kosten für die Modernisierung geklärt werden. Der GEAK Experte sollte dazu das detaillierte weitere Vorgehen erarbeiten. Der Bericht zeigte auf, dass bei der Fassade die Kosten für die reinen Malerarbeiten im Vergleich mit dem zusätzlichen Kosten für das Anbringen einer Aussenwärmedämmung, unter der Berücksichtigung der eingesparten Energiekosten für die kommenden 15–20 Jahre Jahre eine gute Option sein kann. Alternative Heizungsanlagen aus technischer Sicht installiert werden können und die bestehende Dachfläche für Montage einer thermischen Solaranlage für die Erzeugung von Warmwasser bestens geeignet ist. Bei der Dachsanierung wurden Ausführungsvarianten für das Anbringen zusätzlicher Wärmedämmung den Kosten und dem möglichen Energiesparpotenzial gegenübergestellt. Das energetische Verbesserungspotenzial zeigte sich in der Berechnung der Energieklassen nach den einzelnen Sanierungsschritten deutlich.

Fazit der GEAK als sehr gute Entscheidungsgrundlange

Mit dem Vorgehensbericht erhielten die Stockwerkeigentümer ein Grundlagenpapier für die Entscheidung des weiteren Vorgehens für die nächsten 10 Jahre. Basierend darauf haben sie sich in einem ersten Schritt für eine Dachsanierung als dringendste Massnahme entschieden. Der GEAK zeigte klar die Schritte auf dem Weg zur Modernisierung auf. Die Stockwerkeigentümer erhielten eine gesamthafte Betrachtung der Liegenschaft, welche nicht nur fokussiert auf ein Bauteil oder begrenzt auf einen Unternehmervorschlag war.

Mit dem GEAK light für ein grobe Einschätzung basierend auf Vergleichswerten, dem GEAK mit der energetischen Einstufung durch einem Experten sowie dem GEAK Plus mit einer detaillierten Vorgehensberatung erhalten Gebäudeeigentümer in der Planungsphase der Modernisierung eine klare Grundlage für die Entscheidung des weiteren Vorgehens. Einzelne Kantone verlangen bereits jetzt einen GEAK als Nachweis für die Leistung von Fördergeldern.

Eine kompetente Vorgehensberatung setzt ein umfassendes Fachwissen voraus, da unterschiedliche Themen bezüglich Baukonstruktionen und Haustechnik etc. in die Überlegungen mit einbezogen werden müssen. Kriterien, welche die rund 1000 zugelassen GEAK-Experten erfüllen.

Der GEAK sollte bei Immobilienbesitzern in jedem Fall ein Thema sein, die sich mit der energetischen Sanierung ihrer Liegenschaft befassen.

Weitere Informationen finden Sie unter
www.energieberatung-ostschweiz.ch

Othmar Helbling
info@energieberatung-ostschweiz.ch, 0848 10 0848

Energieberatung Ostschweiz
c/o Kontakt: hbq bauberatung GmbH
St. Dionysstrasse 31, 8645 Rapperswil-Jona
www.energieberatung-ostschweiz.ch

Energie-Steuer schadet dem Werkplatz Schweiz

Am 8. März 2015 kommt die Initiative «Energie- statt Mehrwertsteuer» an die Urne. Diese will das Schweizer Steuersystem komplett umkrempeln. Die Mehrwertsteuer soll abgeschafft und durch eine sehr hohe Steuer auf nicht erneuerbare Energien ersetzt werden. Heute ist die Mehrwertsteuer mit über 22 Milliarden Franken die wichtigste Einnahmequelle des Bundes – sie liefert über einen Drittel der Gesamteinnahmen. Um die gleichen Einnahmen zu sichern, müssten die neuen Steuersätze enorm hoch ausfallen. Der Bundesrat hat bei der Beratungsfirma Ecoplan 2013 eine Studie in Auftrag gegeben, um die Steuersätze nach einer Annahme der Initiative zu beziffern. Konkret müsste auf den einzelnen Energieträgern schon rasch nach der Einführung eine massive Zusatzsteuer erhoben werden.

- Benzin: 3.00 Franken mehr pro Liter
- Heizöl: 3.30 Franken mehr pro Liter
- Daneben würde auch Strom deutlich teurer – insbesondere im Winterhalbjahr, wenn der Stromverbrauch hoch und die Produktion aus erneuerbaren Energiequellen tief ist.

Und das wäre nur der Anfang. Denn sobald der Energieverbrauch zurückgeht, sinken automatisch auch die Steuererträge. Der Bund müsste die Steuersätze daher laufend erhöhen oder in der Bundeskasse klafft ein grosses Loch. Das ist keine solide Finanzpolitik.

Initiative schadet den KMU massiv

Die Energie-Steuer würde damit zu einer eigentlichen Werkplatzsteuer, die unsere Firmen belastet. Denn die Initiative führt zu einer starken Verteuerung des Produktionsfaktors Energie und schadet damit der produzierenden Wirtschaft – insbesondere auch den KMU – massiv. Das gefährdet Arbeitsplätze und Wohlstand. Nach einer Annahme der Initiative und der Einführung einer hohen Energie-Steuer würden Schweizer Produkte im Ausland massiv teurer. Zwar bringt die Abschaffung der Mehrwertsteuer eine gewisse administrative Entlastung. Doch insgesamt würden unsere Unternehmen durch die Initiative stark zusätzlich belastet. Denn heute sind Exporte von der Mehrwertsteuer befreit und Importe werden an der Grenze belastet. Anders sieht dies bei einer Energie-Steuer aus. Unternehmen hätten hohe Energiekosten zu tragen, die sie nicht auf die Produktpreise überwälzen könnten. Denn einheimische Konsumenten würden sonst auf ausländische Importware ausweichen. Auch im Ausland können die Preise nicht erhöht werden, denn sonst wären Schweizer Exporte nicht mehr wettbewerbsfähig. Damit wäre eine Energie-Steuer ein absurder Wettbewerbsnachteil für unsere Wirtschaft. Zwar schlagen die Initianten vor, zum Schutz der Schweizer Wirtschaft die Energiesteuer beim Export zurückzuerstatten und auch die sogenannte graue Energie beim Import von Waren zu besteuern. Doch dieses System funktioniert aus handelsrechtlichen Gründen nicht, respektive wäre mit gewaltigen administrativen Aufwänden verbunden.

Zudem würde die Initiative den Tank- und Einkaufstourimus massiv ankurbeln. Denn mit einem Benzinpreis von fünf Franken würde sich beispielsweise selbst für Zentralschweizer plötzlich der Gang über die Grenze lohnen. Bei dieser Gelegenheit würde dann gleich auch der Wocheneinkauf erledigt. Das Nachsehen hätte der Schweizer Detailhandel, der bereits heute unter dem starken Franken leidet.

Breite Allianz sagt Nein

Die Initiative «Energie- statt Mehrwertsteuer» wird deshalb vom Bundesrat und vom Parlament abgelehnt. SVP, FDP, CVP, BDP und SP stimmten Nein. Dagegen sind auch der Schweizerische Gewerbeverband, economiesuisse die Gewerkschaften, der Bauernverband sowie der Hauseigentümerverband und die Automobilverbände.

Die Initiative belastet alle Firmen, die noch in der Schweiz produzieren, verteuert Energie massiv und gefährdet die solide Finanzierung von wichtigen Staatsaufgaben. Nur ein Nein am 8. März 2015 verhindert dieses teure und unsinnige Experiment.

Weitere Informationen:
www.energiesteuer-nein.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

BLACHO-TEX AG 50 JAHRE

- **Blachen und Zelte**
- **Schutzhüllen**
- **Pavillon-Dachblachen**
- **Blachen-Vorhänge**

www.blacho-tex.ch
Tel. 056 624 15 55

QOMBEX®

Wir suchen und finden für Unternehmen neue Kunden

www.qombex.net

BSO Akademie

info@bso-akademie.ch
Tel 062 396 27 27

Wir sind führender Anbieter der TimeWaver **Informationsfeld-Technologie** in der Schweiz.
Wir sind für den Import und Verkauf der Systeme sowie die Ausbildung der Anwender zuständig.
In der Arbeit mit TimeWaver-Systemen haben wir uns u.a. auf die Unternehmensberatung, die betriebliche Gesundheitsförderung und die Persönlichkeitsentwicklung spezialisiert.

«Mit der BSO Akademie und TimeWaver alles im Griff»

BSO Akademie **Ihr zuverlässiger Partner für:**
Beratung, Schulung und Organisationsentwicklung

INTEGRIERTE ADMINISTRATIVE
GESAMTLÖSUNG

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

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

www.K2o.ch

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

Stimme aus Bern
Frankenstärke: Energiewende umsetzen – jetzt erst recht.

Stefan Batzli, Geschäftsführer der AEE SUISSE Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz

Die Schweizerische Nationalbank hat Mitte Januar den Euro-Mindestkurs von 1.20 CHF aufgehoben. Ein Schock für die Schweizer Wirtschaft. Die Devisenkurse reagierten stark und die Börse erlebte einen massiven Taucher. Sofort wurden Stimmen laut, die die Freigabe des Frankenkurses gegenüber dem Euro dafür missbrauchten, die geplante Energiewende «made in Switzerland» als eine unnötige Zusatzbelastung für die Wirtschaft zu stoppen. Wer so argumentiert, handelt kurzsichtig und schadet dem Wirtschaftsstandort Schweiz. Denn die neue Energie- und Klimapolitik ist ein Wirtschaftsprogramm zur richtigen Zeit, weil es den Binnenmarkt stimuliert und Tausende von Arbeitsplätzen schafft und weil es der Schweiz längerfristig eine hochmoderne, effiziente und nachhaltige Energieversorgung garantiert. Die Frankenstärke ist kein Grund, die Energiestrategie 2050 zu stoppen, sondern sie liefert eine (kosten)günstige Ausgangslage für ein verstärktes Vorwärtstreiben, weil

- der grösste Teil der KMU in der Schweiz mit einem Jahresverbrauch von über 100'000 kWh die eigene Strombeschaffung auf dem freien Markt realisieren kann. Aktuell notieren die europäischen Börsenpreise für Strom bei weniger als 4 Eurocents/kWh.
- im Rahmen der Energiestrategie der besonders energieabhängigen Industrie der KEV-Zuschlag weitestgehend erlassen wird. Dies gilt für Produzenten, die eine Stromintensität von mindestens fünf Prozent, gemessen am Kostenanteil der gesamten Wertschöpfung, aufweisen.
- die Kosten des Umstiegs auf erneuerbare Energien in erster Linie verursachergerecht von den Energiekonsumenten getragen werden. Das gilt beim Strom dank der kostendeckenden Einspeisevergütung (KEV) und ebenso beim Heizöl aufgrund des CO_2-Zuschlags.
- aufs Ganze gesehen die Energiestrategie 2050 einem grossen Infrastrukturprojekt gleich kommt, das nicht nur den Binnenmarkt stimuliert und tausende von Arbeitsplätzen schafft, sondern das sich angesichts der derzeit tiefen Kapitalkosten sehr günstig finanzieren lässt. Eine zukunftsorientierte Infrastruktur kommt nicht zuletzt wiederum auch der Exportindustrie zugute. Die Kosten des Umbaus der Energieversorgung betragen einen Bruchteil des möglichen wirtschaftlichen Nutzens und Wachstums.
- sich mittel- und langfristig der Umstieg auf die erneuerbaren Energien lohnen wird. Im Zeitrahmen, in dem die Energiestrategie verwirklicht wird, wird sich die Preisentwicklung für Energie stabilisieren – und wie von der Wirtschaft wiederholt gefordert berechenbar werden. Dazu kommt, dass die erneuerbaren Energien in absehbarer Zukunft sogar billiger werden als konventionelle Energie. Bleibt die Wirtschaft, wie von economiesuisse gefordert, aber weiterhin abhängig von importierten fossilen und nuklearen Energieträgern, setzt sie sich unkontrollierbaren Preisschwankungen aus.
- die aktuelle Verbilligung des Ölpreises einen Spielraum geschaffen hat, eine gewisse Erhöhung der Energie-Produktionskosten zu tragen. Gesamtwirtschaftlich dürften mehrere Milliarden Franken dank des gesunkenen Ölpreises eingespart werden – da fällt die rund eine Milliarde Zusatzkosten durch die erhöhte KEV und den erweiterten CO_2-Zuschlag weitaus weniger ins Gewicht. Letztere werden auch nur begrenzt durch die Wirtschaft getragen, sondern in erster Linie im Sinne des erwähnten Verursacherprinzips durch die Haushalte. Und sie werden erst mittelfristig als Zusatzbelastung spürbar – und wer weiss, wo dann der Frankenkurs stehen wird.
- die Schweiz sich längerfristig aus der fossilen Abhängigkeit befreien muss. 40% des Schweizer Energieverbrauchs wird heute für Heizung und Warmwasser benötigt. Der grösste Teil davon wird mit fossiler Energie bereitgestellt. Die geplanten Investitionen in die Gebäude-Energieeffizienz werden diese Abhängigkeit wesentlich verringern und gleichzeitig tausende Schweizer Arbeitsplätze schaffen.
- schliesslich die Strompreise in Europa in den kommenden Jahren voraussichtlich weiter sinken werden – teure Erzeugungsarten also zunehmend ins Hintertreffen geraten. Umgekehrt erweisen sich die erneuerbaren Energien, insbesondere photovoltaisch erzeugter Strom, je länger je mehr als Konkurrenzvorteil. Denn dessen Kosten haben sich allein in den letzten fünf Jahren um zwei Drittel reduziert – mit weiterem Kostensenkungspotenzial.

Fazit: Die Energiestrategie 2050 hat nur geringe Auswirkungen auf die Exportindustrie. Im Gegenzug trägt die Energiestrategie langfristig zu einer Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit bei, welche die negativen Folgen eines starken Frankens sogar abfedern wird und die sich jetzt so kostengünstig wie noch nie realisieren lässt.

aee SUISSE
Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz

Über die AEE SUISSE
Die AEE SUISSE vertritt als Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz die Interessen von 24 Branchenverbänden und deren rund 15'000 Mitgliedern, der Unternehmungen und der Energieanbieter aus den Bereichen erneuerbare Energien und Energieeffizienz. Ihr Ziel ist es, die Öffentlichkeit und Entscheidungsträger zu informieren, für eine nachhaltige Energiepolitik zu sensibilisieren und sich aktiv an der Gestaltung der wirtschaftlichen und energiepolitischen Rahmenbedingungen auf nationaler und regionaler Ebene zu beteiligen.

AEE SUISSE
Falkenplatz 11
Postfach
3001 Bern
Tel. 031 301 89 62
www.aeesuisse.ch

Sport bewegt

Der Aufbau des menschlichen Körpers ist auf Bewegung ausgerichtet. Um möglichst lange reibungslos und optimal funktionieren zu können, sollte er regelmässig genutzt und gefordert werden.

Aufgrund seiner ursprünglichen Bestimmung als Jäger und Sammler ist der Mensch ein Läufer, dessen Skelett, Muskeln und Sehnen für physische Höchstleistungen konzipiert sind. Im heutigen Arbeitsleben kommt dieser Aspekt jedoch meist zu kurz, wohingegen die Ansprüche an die psychische Belastungs- und Leistungsfähigkeit konstant steigen.

Die Folgen dieses Ungleichgewichts sind bekannt: Übergewicht, Bluthochdruck, Rücken- und Gelenkschmerzen aber auch Unzufriedenheit und Passivität, was in Depressionen und Burnouts münden kann.
Körperliche Aktivität sollte nicht als simple Antwort auf alle Probleme des modernen Menschen propagiert werden. Fest steht jedoch, dass Bewegung ein effizienter, effektiver und vor allem nachhaltiger Weg darstellt, um Beschwerden zu mildern und vorzubeugen und mit Belastungen aller Art besser umgehen zu können.

Bewegung bedeutet dabei nicht zwingend Sport im klassischen Sinne und schon gar nicht, dass sie im Alleingang ausgeführt werden muss. Zwei Fachpersonen geben im Folgenden Auskunft über ergänzende Ansätze zu herkömmlichen Bewegungsmustern und deren Vorteile:

Sacha Di Camillo

Sacha Di Camillo, Zürich, Dipl. Integrative Kinesiologin IKAMED

Sich zu bewegen bedeutet, für's Leben lernen. Kinesiologie ist die Lehre der Bewegung. Durch Bewegung auf allen Ebenen gelangen Sie mental, emotional und körperlich ins Gleichgewicht und unterstützen so Gesundheit, Widerstandskraft und Wohlbefinden.

Durch Muskeltests, Akupressur- sowie neurovaskuläre und neurolymphatische Massagepunkte werden Aufbauziele gesetzt, das Selbstbewusstsein gestärkt, Blockaden abgebaut und die Konzentration gefördert, um Spitzenleistungen abrufen zu können.

Bewegungsabläufe, das Zusammenspiel der Muskeln sowie der Regenerationsprozess nach Verletzungen werden optimiert und die Beweglichkeit verbessert.

Bei Überkreuzübungen wie z.B. Spazieren im Alltag werden beide Hirnhälften aktiviert und die Koordination positiv beeinflusst. Durch langes Dehnen der Muskeln werden diese wieder in ihre natürliche Länge gebracht, wodurch weniger Stresshormone ausgeschüttet und Stress besser abgebaut werden kann.

Birgit Sachers

Birgit Sachers, Pfäffikon SZ, Dipl. Physiotherapeutin, Therapeutin für klinische Psycho-Neuro-Immunologie (kPNI), Ernährungsberaterin

Spätestens nach dem Bestseller «Darm mit Charme» ist die Darmflora des Menschen salonfähig geworden. Bewegung und Sport verbessern die Darmperistaltik. Dies ist bestens bekannt und hilft beim täglichen Gang auf die Toilette.

Seit Kurzem wissen wir, dass Sport das Spektrum der Darmflora positiv beeinflusst. Eine grosse Artenvielfalt in unserer Flora ist ein wichtiger Indikator für unsere Gesundheit, wohingegen deren Reduktion mit Diabetes, Übergewicht, einem Reizdarm und einer verringerten Stresstoleranz in Verbindung steht.

Bereits moderates Training, wie Fitness, Joggen oder Yoga tut unserem Darm und unserer Gesundheit gut. Eine gesunde Ernährung hält die Darmflora zusätzlich fit. Mit Bewegung können wir diesen Effekt noch steigern.

Gemäss unserem Motto «just move and eat» helfen wir mit massgeschneiderten Bewegungs- und Ernährungsprogrammen sowie mit orthomolekularer Therapie, Sie und Ihre Darmflora wieder fit zu machen.

Profitieren Sie von 10% Rabatt auf Coachfrog Gutscheine und mehr Bewegung im Alltag. Wie beraten Sie gerne und erarbeiten, gemeinsam mit unseren Fachpersonen, massgeschneiderte Lösungen für Sie und Ihr Unternehmen. Denn wir haben für unsere Aktivitäten nur einen Beweggrund: Ihren Erfolg.

info@coachfrog.ch

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

coachfrog
Design your life

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

Gesundheit Arbeitsplatz, Familie, Freizeit

Josef Rothenfluh, GCS und SKV Präsident

In der Schweiz verursachen wir jährlich über 60 Milliarden Franken an Krankheitskosten. Wir müssen das bezahlen, was wir verursachen. Wie genau darf man hinschauen, wenn da Kosten vielleicht gar nicht sein müssten. Wussten Sie, dass 20% aller Versicherten rund 80% der gesamten Kosten verursachen? Da ist es vorab wichtig festzuhalten, dass niemand am Solidaritätsgedanken zwischen Gesunden und Kranken zweifeln darf. Die Solidarität ist die Grundlage für das Miteinander und auch für das Füreinander. Wer krank ist, der verdient das vollste Verständnis und soll in unserem tollen Gesundheitswesen auf dem besten Weg wieder gesund werden können. Gesundheit ist bekanntlich zuerst ein Geschenk. Wer dieses Glück haben darf, der kann auch gerne etwas zurückgeben. Zum Beispiel im GCS. Da wo wir Lebensqualität schaffen und jetzt mit dem grössten Krankheitskosten-Verhinderungsprogramm überall in Erscheinung treten. Wir wollen Licht dahin bringen, wo Dunkelheit und Unsicherheit herrscht.

Eigentlich wissen wir sehr genau, wie Krankheiten entstehen. Wenn zum Beispiel unser Leben aus dem Gleichgewicht gerät, dann ist Krankheit die logische Folge. Eine Flucht in eine Krankheit darf nie das Ziel sein. Das ganze Umfeld wird immer wichtiger. Man kann dann eben schon auch etwas tun. Psychische Krankheiten sind heute ein grosses Thema. 80% aller Krankheiten haben die Wurzeln in der Psyche. Gedanken werden Worte, die Materie folgt dem Geist, das sagt die Wissenschaft. Alles was wir uns erdenken können, kann sich verwirklichen. Es kann und darf nicht sein, dass ein 20-jähriger Mensch zum Beispiel wegen psychischen Problemen jetzt die nächsten 40 Jahre eine Rente beziehen muss. Dieser junge Mensch muss die Chance bekommen, sein Leben in der Gesundheit, nicht in der Krankheit bestreiten zu können. Wer heute Probleme nur verwaltet, der fördert und konstruiert Kosten. Probleme lösen kann das Umfeld. Ein TCS für das Gesundheitswesen heisst entsprechend unnötige Kosten verhindern. Zumindest müssen endlich Werkzeuge dazu entwickelt werden.

Säen, wachsen lassen, pflegen und ernten. So macht es die Natur. Aber was bedeutet ein Leben im Gleichgewicht? Wo wir doch wissen, dass alles im Leben zyklisch verläuft. Wir also im Leben immer Höhen und Tiefen haben werden. Niemand wird immer nur himmelhoch jauchzend leben und auch niemand soll immer nur tief betrübt durchs Leben gehen müssen. Die Logik sagt es sehr einfach. Es hat alles seine Zeit und formt unser Leben. Lachen hat seine Zeit und Weinen hat seine Zeit.

Das Leben besteht aus dem Beruf (Ihrer Arbeit), der Familie und Ihrer Freizeit. Genau hier beginnt die richtige Balance. Ganz selbstverständlich planen wir unseren beruflichen Weg. Warum planen wir also nicht auch ab sofort unsere Freizeit. Setzen Ziele. Haben Wünsche und verwirklichen Träume.

Wer sein Leben zum Beispiel auf verschiedenen Ebenen plant, betreibt echte Selbsthilfe. Er schafft sich ein Netz, das Sicherheit bringt.

Die Gefahr, dass jemand in ein Loch fällt, ist so um ein vielfaches kleiner. Einmal geht es an der einen Front besser, dann wieder an einer anderen. Und, wer das Ganze nicht alleine, sondern mit seinen Freunden, seinen Partnern oder auch Bekannten tut, der lebt in einem guten Umfeld. Kleine Dinge wirken Wunder. Nur, tun muss man es. Warum nicht mal mit der Familie einmal einen Besuch auf einem Bauernhof planen? Vielleicht gibt es aus der Saison heraus gute Früchte oder Gemüse direkt ab dem Hof. Oder warum nicht mal auf einem Bauernhof mit Arbeitskollegen ein paar Bahnen Fussballgolf spielen und danach im Hofbeizli noch etwas trinken? Es gibt tausend Möglichkeiten. Egal was es für jeden ist, das Ganze ist ein toller Kraftbrunnen. Ja, bei jedem Brunnen lässt sich zum Beispiel auch Kneippen. Ein erfrischendes Armbad, so wohltuend wie ein Espresso. Man muss es nur tun. Aktiv werden, das heisst Empowerment. Statistiken beweisen es, Menschen, die Empowerment Phasen in den Alltag einbauen, haben mehr vom Leben und sind, siehe Bild, die Stützen unseres Gesundheitswesen. Ich wünsche uns allen die Kraft der Gesundheit.

Josef Rothenfluh
GCS und SKV Präsident

Locker und fit durch den Alltag: Wir wissen, wo und wie Krankheitskosten entstehen. Wir wissen, wie wir Lebensqualität schaffen und Kosten verhindern.

Verkaufen leicht gemacht – auch für den Ingenieur!

Markus Guldimann, Inhaber, Prozessbegleiter, IdeeTransfer GmbH und Christoph Fasel, Partner, Prozessbegleiter, IdeeTransfer Fricktal GmbH

Kunden erfolgreich aufzubauen und langfristig zu binden, fällt gerade Ingenieuren oftmals nicht leicht. Doch auch der Verkauf ist ein Handwerk, das man lernen kann. Dieser Beitrag erklärt, welche Grundkenntnisse und Techniken einen erfolgreichen Verkaufsabschluss ermöglichen.

Das Produkt ist hervorragend, leider stimmen Ihre Umsatzzahlen nicht. Feuchte Hände begleiten Sie im Verkaufsgespräch. Unsicherheiten führen zu unstrukturierten Verkaufsgesprächen. Ihre Körpersprache zeigt Ihrem Gegenüber, dass Sie unsicher und eigentlich froh sind, wenn das Gespräch so schnell wie möglich beendet werden kann. Solche und andere Situationen begleiten Mitarbeiter im Verkaufsalltag. Wenn Ihr Geschäft kein Selbstläufer ist und die Neukundengewinnung existenziell sehr entscheidend wird, ist das Thema ***«aktiv verkaufen»*** eine Aufgabe mit höchster unternehmerischer Priorität.

In vielen Unternehmen werden gute Produkte entwickelt und doch ist der Erfolg am Markt ernüchternd. Oft liegt eine der Ursachen bei den Verkaufsmitarbeitenden, die den Verkaufsprozess nicht beherrschen oder das notwendige Verkaufshandwerk nicht kennen oder nicht umsetzen können. Unternehmen müssen daher geeignete Mitarbeitende gezielt und nachhaltig im Verkaufsprozess ausbilden und unterstützen.

Der Verkaufsprozess in 7 Schritten

Jeder der Prozessschritte ist für den Verkaufsabschluss relevant. Es gilt, individuell zu bestimmen, wo Stärken und Handlungsbedarf bestehen. Eine wissenschaftlich validierte VSI-Methode ***(«Verkaufs-Strategie-Indikator»)*** zeigt

Der Verkaufsprozess in 7 Schritten

messbar auf, wie gut ein Verkäufer das Verkaufshandwerk kennt, um in verschiedenen Verkaufssituationen erfolgreich verkaufen zu können. Wie in jedem Beruf benötigt es auch beim Verkaufen gewisse Grundkenntnisse und Techniken, die für einen erfolgreichen Verkaufsabschluss notwendig sind. Wenn Sie Ihre Stärken und Ihren Handlungsbedarf kennen sowie den Willen aufbringen, so gut zu sein, wie Sie nur können, dann sind Sie in der Lage, Ihre Leistung als erfolgreicher Verkäufer signifikant zu steigern.

Die «drei Spielregeln» für Topverkäufer

Verkauf in der heutigen Marktsituation erfordert eine vollkommen andere Strategie als noch vor einigen Jahren. Das Käuferverhalten hat sich geändert. Um zu den obersten 5 oder 10 % der Topverkäufer zu gehören, müssen Sie drei Spielregeln beherrschen: Zum einen die inneren Regeln. Ihre mentale Einstellung hat einen direkten Einfluss auf den Erfolg oder Misserfolg. Es gilt, das eigene Handeln und Denken gezielt Richtung Verkaufserfolg zu lenken. Je besser die mentale Vorbereitung, desto positiver, selbstbewusster und überzeugender wirken Sie auf Ihr Gegenüber!

Der zweite Punkt: Die ***«Kunden-Persönlichkeitstypen»*** erkennen und mit ihnen erfolgreich kommunizieren. Menschen sind verschieden und haben alle unterschiedliche Bedürfnisse und Erwartungen. Was der eine als angenehm empfindet, nimmt ein anderer möglicherweise negativ wahr. Mit einer gezielten ***«Online-Analyse-Methode»*** erhalten Sie ein Feedback zu Ihrem ***«Verhaltenstyp»***. Das schriftliche Resultat ermöglicht Ihnen, sich selbst besser kennenzulernen und Ihr Gegenüber besser einschätzen zu können. Die Resultate unterstützen Sie bei der Abstimmung Ihres Kommunikationsverhaltens, so dass Sie gezielter auf den Kunden eingehen können.

Zuletzt muss jeder erfolgreiche Verkäufer sein Verkaufshandwerkszeug beherrschen: Sie müssen Ihr Produkt kennen und Ihre Kundendaten professionell verwalten. Mit der richtigen Methodik lernen Sie, Ihre Produkte oder Dienstleistungen erfolgreicher zu verkaufen. Dabei darf es allerdings nie darum gehen, Ihre Kunden mit Verkaufstechniken und Tricks manipulieren zu wollen. Ganz im Gegenteil: Der professionelle Verkäufer von heute ist vollkommen kundenorientiert. Er agiert als vertrauensvoller Berater, der dem Kunden nutzenorientiert bei der Kaufentscheidung zur Seite steht.

Die drei Regeln funktionieren nur gemeinsam: Es ist wichtig, ***«Vertrauen»*** zu Ihrem Gesprächspartner aufzubauen und seine Bedürfnisse zu erkennen. Dazu müssen Sie routiniert und sicher mit den wichtigsten Verkaufskompetenzen umgehen können. Die richtige Einstellung und die korrekte Anwendung der Methoden ermöglicht es, ein erfolgreiches Verkaufsgespräch zu führen und abzuschliessen.

Produktnutzen und Kundenn utzen

Ein Leitgedanke für jeden Verkäufer muss sein: «Den Standpunkt des andern erkennen und die Dinge mit seinen Augen sehen.» Bauen Sie also die Beziehung zu Ihrem potenziellen Kunden nach seinen Bedürfnissen / Handlungsbedarf auf. Dies bedingt, dass Sie sich sehr gut über Ihren Kunden informieren. Dieses Wissen verwenden Sie in der Folge aber nicht, um Annahmen zu treffen, sondern um entsprechende Fragen vorzubereiten.

Lassen Sie den Kunden seine Bedürfnisse / Handlungsbedarf mit seinen Worten formulieren und greifen Sie dann diese Themen in Ihren Aussagen und der Präsentation wieder auf. Der Kunde wird Ihre Botschaft verstehen und er fühlt sich abgeholt. Wichtig ist, dass dabei der Kundennutzen im Zentrum steht, und nicht der Produktnutzen. Doch was ist überhaupt der Unterschied? Am Beispiel eines Verkaufsgesprächs für einen neuen TV-Apparat:

«Dank des Bildschirms (Produkteigenschaft) können Sie das Bild von jedem Standort im Raum sehen (Produktnutzen). Damit können Sie einen Film mit der ganzen Familie und Ihren Freunden geniessen (Kundennutzen).»

Ihre verkäuferische Aufgabe ist: Wie können Sie die Produkteigenschaft/en, der Produktnutzen und schlussendlich den ***«Kundennutzen»*** auf die Situation Ihres Kunden übertragen?

Körpersprache benutzen

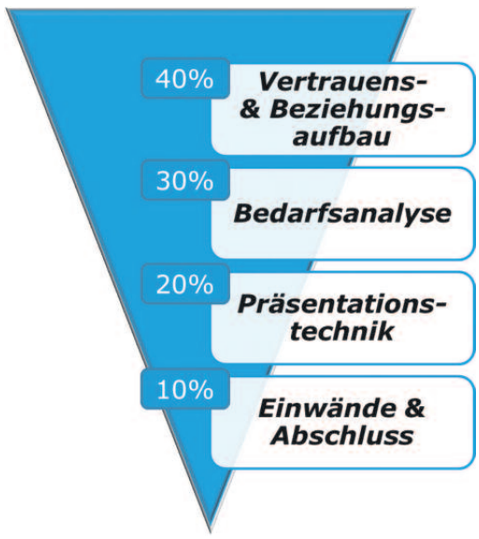
Für den Ingenieur sind sein technisches Wissen und die Zusammenhänge eine wichtige Voraussetzung für den fachlichen Erfolg. Mit Ihrem Expertenwissen erlangen Sie Selbstvertrauen und Sicherheit. Doch sind Sie sich bewusst, dass der Inhalt rund 7 %, der Tonfall rund 35 % und die Körpersprache 58 % einer erfolgreichen Kommunikation ausmachen? Ihre positive Einstellung, Ihre Motivation und vor allem Ihre positive Körpersprache führen zu der in der Kommunikation wichtigen Ausstrahlung. Diese Eigenschaften gelten übrigens auch am Telefon wie etwa bei der Kaltakquise oder dem Telefondirektverkauf.

Das nutzenorientierte Verkaufsmodell

Im nutzenorientierten Verkaufsmodell ist die Bedeutung der einzelnen Phasen eindrücklich dargestellt.

Der Vertrauens- und Beziehungsaufbau

Mit einer lockeren, positiven Einstellung gelingt Ihnen ein Vertrauens- und Beziehungsaufbau. Begegnen Sie Ihrem Gesprächspartner unbedingt auf gleicher Augenhöhe. Indem Sie dem Gesprächspartner aufmerksam zuhören und ihn ernst nehmen, signalisieren Sie Wertschätzung. So gewinnen Sie am ehesten sein Vertrauen und seine Bereitschaft, Themen anzusprechen, bei denen effektiver Handlungsbedarf besteht. Unter solchen optimalen Verhältnissen können Sie eine Bedarfsanalyse starten und durchführen.



Verkaufsmodell mit der Bedeutung der Verkaufsphasen

Die Bedarfsanalyse

In dieser Gesprächsphase ermitteln Sie mögliche Handlungsfelder und das jeweilige Nutzenpotenzial. Sie werden verschiedene Informationen und hoffentlich ein ganzheitliches Bild von der Firma und / oder der Personen erhalten. Denken Sie immer daran: Alle Informationen sind höchst vertraulich! Erarbeiten Sie mit dem Kunden Vorteile und Risiken der verschiedenen Handlungsalternativen. Sobald die Auslegeordnung beendet ist, besitzen Sie genügend Informationen, um für den Kunden den jeweiligen Nutzen und die gezielten und messbaren Lösungen der definierten Handlungsfelder ausarbeiten zu können. Erst jetzt lohnt es sich, ein Angebot zu erarbeiten und eine Präsentation zu Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung vorzubereiten.

Die Präsentationstechnik

Bei Ihrer Angebots- oder Präsentationsvorbereitung müssen Sie nachfolgende Punkte beachten: Was will der Kunde hören? Welche Informationen sind aus seiner Sicht wichtig? In welcher Form wünscht er die Information? Wie viele Personen sind bei der Präsentation anwesend? Was für Hilfsmittel stehen Ihnen zur Verfügung?

Wenn Sie zu diesen Themen die Antworten und die Idee erarbeitet haben, können Sie mit der Ausarbeitung der Präsentation beginnen. Passen Sie Ihre Präsentation auf die individuellen Bedürfnisse der Anwesenden an. Beziehen Sie den Kunden über Fragen in die Präsentation ein. Es braucht einen nutzenorientierten Dialog und nicht einen planlosen Monolog.

Einwände und Abschluss

Vor dem Abschluss müssen alle Fragen beantwortet und alle Einwände ausgeräumt sein. Einwände zeigen auf, dass der Kunde versucht, das Produkt oder die Dienstleistung in sein Umfeld zu übertragen. Über die Einwände erhalten Sie eine wertvolle Verhandlungs- und Informationsplattform und können mit entsprechenden Erklärungen allfällige Unklarheiten lösen.

Wenn ein Auftragsabschluss zustande kommt, bedanken Sie sich und legen Sie mit dem Kunden die nächsten Schritte fest. Sollte der Kunde Ihnen keinen Auftrag erteilen, fragen Sie nach den Gründen. Bedenken Sie, für einen Abschluss müssen alle Puzzleteile passen und zusammengefügt sein. Dies ist nicht immer im ersten Anlauf möglich. Manchmal braucht es einen Reifeprozess. Es kann sein, dass der Kunde zuerst die Ressourcen für einen Abschluss planen und bereitstellen muss. Indem Sie zusammen mit dem Kunden den nächsten konkreten Schritt vereinbaren, erfahren Sie, wann der Kunde für eine allfällige Auftragserteilung bereit ist. Definieren Sie, wann und wie Sie den Kunden wieder kontaktieren dürfen. Am besten vereinbaren Sie mit dem Entscheidungsträger bereits wieder einen fixen Termin für ein Follow-up.

Der unverzichtbare Follow-up

Lassen Sie Ihren Kunden aufrichtig spüren, dass er wichtig ist für Sie. Finden Sie individuell für jeden Kunden die geeignete Wertschätzung. Sie müssen individuell für jeden Kunden herausfinden, was seine Bedürfnisse für Ihre Nachbetreuung sind. Wenn Sie dies zu 100 % getroffen haben, sind Sie nachhaltig verankert. Sehen Sie das Follow-up als Vorbereitung für einen möglichen Erstauftrag oder einen Folgeauftrag – und so schliesst sich der Kreis.

Zusammengefasst: Verkauf hat mehr mit Beziehungsmanagement und individueller Kundenansprache zu tun als mit reiner Produkt- und Fachinformation. Beobachten Sie Ihren Kunden, lesen Sie seine Körpersprache. Denn Produkte und Service werden immer austauschbarer. Sie als Mensch und Ihre Kundenbeziehung nicht!

Idee. Sie lösen aus.

Markus Guldimann ist Dipl. Ing. FH / Wirtschaftsingenieur STV und der Gründer des IdeeTransfer-Partnernetzwerks.
markus.guldimann@ideetransfer.ch

Christoph Fasel ist Dipl. Ing. FH / Wirtschaftsmediator, Geschäftsleiter des Unternehmens- und Personalentwicklungszentrums IdeeTransfer Fricktal GmbH.
christoph.fasel@ideetransfer.ch

IdeeTransfer

Das Netzwerk bietet in der Unternehmens- und Personalentwicklung individuelle, auf die akuten Bedürfnisse und auf die aktuelle Job- und Lebenssituation massgeschneiderte Ausbildungen und Förderungen an. Dabei werden die benötigten Kompetenzen je nach Themenrelevanz gezielt gefördert. Das Bearbeitungstempo sowie die Zeiteinteilung werden flexibel auf den jeweiligen Auftraggeber abgestimmt, um die Ausbildung in den Geschäftsalltag zu integrieren. Gleichzeitig zur Prozessbegleitung von IdeeTransfer werden unternehmerische und persönliche Ziele gemäss SMART (Spezifisch, Messbar, Attraktiv, Realistisch, Terminiert) formuliert, umgesetzt und nachhaltig erreicht.

www.ideetransfer.ch

Berechnen Sie Ihre Versicherungsprämie direkt online auf www.baloisedirect.ch/kmu in nur 3 Schritten!

Clever sparen!

Die Online Autoversicherung für KMU

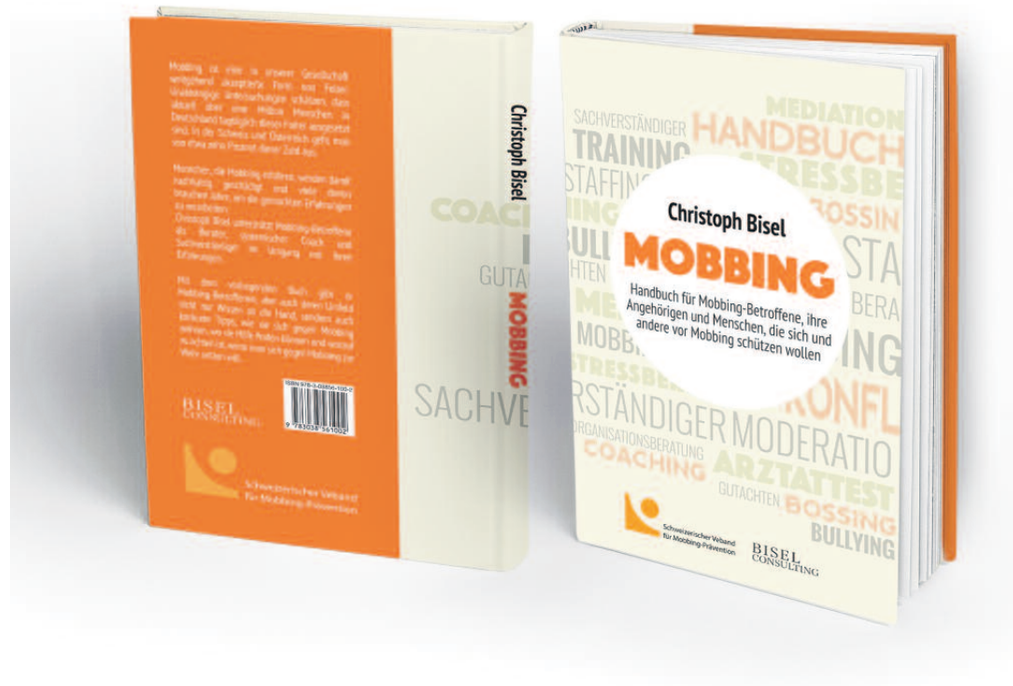
www.baloisedirect.ch/kmu

baloisedirect.ch

Christoph Bisel
Handbuch für Mobbing-Betroffene

Das «Mobbing-Handbuch für Mobbing-Betroffene, ihre Angehörigen und Menschen, die sich und andere vor Mobbing schützen wollen» von Christoph Bisel, Präsident des Schweizerischen Verbandes für Mobbing-Prävention, ist soeben erschienen.

ISBN: 978-3-03856-100-2; CHF 35.50



Einer der erfahrensten Fachleute der Schweiz zum Thema Mobbing und Konfliktmanagement präsentiert mit seinem neuen Buch zum Thema Mobbing ein Handbuch mit hohem Praxisbezug. In diesem Buch werden gezielt die Fragen von Menschen, welche unter Mobbing leiden, beantwortet.

Das Buch beginnt mit einem kurzen Mobbing-Selbsttest der Anhaltspunkte zur Frage «Ist das, was ich erlebe, Mobbing?» gibt. Darauf folgt ein knapper, übersichtlicher Theorieteil unter dem Titel «Mobbing-Wissen» gefolgt vom Hauptteil «Als Mobbing-Betroffener aktiv werden» und einem Schlussteil mit dem Thema «Vorbeugen gegen Mobbing» und einem Anhang mit einem kleinen Mobbing-Lexikon.

Der Autor ist nicht nur Verbandspräsident, sondern auch Betreiber der Mobbing-Hilfe.ch, wo er sowohl Mobbing-Betroffene wie auch Arbeitgeber zum Thema «Mobbing und Mobbing-Prävention» berät und unterstützt. Aus einer grossen Zahl von Beratungsgesprächen kennt er damit die Fragestellungen von Mobbing-Betroffenen und ihren Angehörigen genau. Viele davon beantwortet dieses Buch. Der Autor selbst schreibt dazu: «Ich schreibe dieses Buch aus zwei Gründen. Zum einen bin ich mir bewusst, dass ich in meiner Praxis nicht allen hunderttausend Mobbing-Betroffenen in der Schweiz beistehen kann und noch viel weniger der Million an Gemobbten in Deutschland. Es hilft ihnen aber, wenn das Thema ‹Mobbing› offen diskutiert wird und statt des meist vorherrschenden Halbwissens korrekte Informationen vermittelt werden. Zum anderen soll das Handbuch jenen Menschen Mut machen, welche sich fragen, ob sie wirklich gemobbt werden, und die nicht wissen, wie sie sich verhalten sollen. Man kann etwas gegen Mobbing tun und es gibt in allen deutschsprachigen Ländern gute Fachleute, die Sie unterstützen und beraten können.»

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

März–August 2015

März			
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.	Lenzburg	Mitarbeitende mit Geldproblemen	www.schulden-ag-so.ch
26.03.	Rotkreuz	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zug.ch
27.–29.03.	Kestenholz	Ausbildung systemische Aufstell.	www.bso-akademie.ch
27.03.	Muri b. Bern	Fachtagung bso	www.bso.ch
28.03.	Muri b. Bern	Mitgliederversammlung bso	www.bso.ch
31.03.	Chur	Business Lunch Invest in Austria	www.advantageaustria.org/ch
April			
01.04.	Zug	Business Frühstück Invest in Austria	www.advantageaustria.org/ch
11.04.	Kestenholz	Lebe dein wahres Potenzial	www.bso-akademie.ch
14./15.04.	Zürich	Personal Swiss	www.personal-swiss.ch
15.04.	Obernau-Kriens	KMU Power Seminar f. Unternehmer	www.bso-akademie.ch
15./16.04.	Zürich	Swiss Online Marketing	www.swiss-online-marketing.ch
16.04.	Uitikon	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zuerich.ch
21.04.	Möriken-Wildegg	KMU Power Seminar f. Unternehmer	www.bso-akademie.ch
21.04.	Solothurn	Mitarbeitende mit Geldproblemen	www.schulden-ag-so.ch
22.04.	St. Gallen	Master of Science FHO	www.fhsg.ch
29.04.	Dübendorf	KMU Power Seminar f. Unternehmer	www.bso-akademie.ch
Mai			
18.05.	Bern	Jahrestagung 2015 energie-cluster.ch	www.energie-cluster.ch
18./19.05.	Kestenholz	KMU Ausbild. f. Gewinnoptimierung	www.bso-akademie.ch
20.05.	Rüfenacht	KMU Power Seminar f. Unternehmer	www.bso-akademie.ch
27.05.	St. Gallen	Weiterbildung FHSG	www.fhsg.ch
28.05.	Rorschach	Unternehmertreffen	www.netzwerk-sg.ch
29.–31.05.	Kestenholz	Ausbildung systemische Aufstell.	www.bso-akademie.ch
Juni			
03.06.	Dübendorf	KMU Power Seminar f. Unternehmer	www.bso-akademie.ch
04.06.	Kestenholz	Workshop - Selbstbild-Fremdbild	www.bso-akademie.ch
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
11.–13.06.	Kestenholz	Rhetorik-Training	www.bso-akademie.ch
15./16.06.	Kestenholz	KMU 5-Jahres-Planung	www.bso-akademie.ch
17.06.	Kestenholz	KMU Power Seminar f. Unternehmer	www.bso-akademie.ch
18.06.	Möriken-Wildegg	KMU Power Seminar f. Unternehmer	www.bso-akademie.ch
22.06.	Kestenholz	Sich im Internet erfolgreich präsent.	www.bso-akademie.ch
August			
07.–09.08.	Kestenholz	Ausbildung systemische Aufstell.	www.bso-akademie.ch
17.–21.08.	Zadar, Kroatien	Sommeruniversität	www.bso.ch
25./26.08.	Zürich	suisse emex15	www.fhsg.ch
25./26.08.	Kestenholz	Ausbildung Unternehmensberatung	www.bso-akademie.ch
26.08.	St. Gallen	Weiterbildung FHSG Soirée	www.fhsg.ch
26.08.	Kestenholz	KMU Power Seminar f. Unternehmer	www.bso-akademie.ch
27.08.	Winterthur	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zuerich.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: Gabriela Gees (li) und Aleksandra Góes, Góes & Gees GmbH, Zürich, S6 DPA, S13 iStockphoto.com Carolin Straubinger, S14 shutterstock, S20 rusbase.com, S21 WavebreakmediaMicro, S23 cobaltapps.com, S24 Butch, S26 Picture-Factory, S32 iStock.com, S41 weleda, S46 Black Spring

Anzeigen

werbeverteilung.ch
lokal, regional, national

Wir verteilen Ihre Flyer, Prospekte und Zeitungen.

Verlangen Sie eine Offerte!

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»

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.

swissdec certified

Windows 8 Compatible · Mac · LINUX

swiss made software

Vorgestellt von Crésus.
Fachreferat von PostFinance.

PostFinance

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

www.cresus.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