ERFOLG

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nr. 9/10 · September / Oktober 2020 · 14. Jahrgang · Preis CHF 3.90 · www.netzwerk-verlag.ch · AZB 6300 Zug

Rechtsberatung
Massenentlassung und Sozialplan
Artikel Seite 05 – 07

Arbeit
Für die Arbeit gemacht
Artikel Seite 15

Risiko-Management
Das 1x1 der Risiko-bewältigung für KMU
Artikel Seite 18 – 19

Digital
Konstruktiver Ansatz
Artikel Seite 21

Strategie
Erfolg beginnt im Kopf
Artikel Seite 28 – 29

Das hat Ihnen noch nie jemand gesagt
Artikel Seite 33

Aus- und Weiterbildung
Resilienz als Erfolgsfaktor der Zukunft
Artikel Seite 40 – 41

Erfolg und Bewusstsein
Artikel Seite 42 – 43

Gesundheit
Freie Bahn in den Arterien
Artikel Seite 47

Crésus
Die Unternehmenssoftware

Die QR-Rechnung ist da!

Ihre Bank hat Sie gebeten, uns anzurufen.
Worauf warten Sie noch?

0848 27 37 88

www.cresus.ch

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser,
liebe SKV Mitglieder

All zu gerne würde ich Ihnen in diesem Editorial schreiben, dass die globale wirtschaftliche Krise, ausgelöst durch Covid19, langsam am abflachen ist und wir alles im Griff haben. Aber wie wir in den letzten Wochen und Monaten gelernt haben, darf man den Statistiken schlichtweg nicht trauen, sondern sollte sich immer ein eigenes Bild machen. So erhielt ich vergangene Woche ein Dokument mit dem Titel «Juli 2020: nur 259 Firmenpleiten» und im weiteren Verlauf des Dokumentes wurden dann Zahlen präsentiert welche eigentlich positiv aufhorchen liessen, denn mit 2'129 Firmen, welche von Janur – Juli Insolvenz anmelden mussten, waren dies 22% gegenüber der gleichen Periode im Vorjahr.

Schaut man dann aber die effektiven Arbeitsmarktzahlen an vom SECO, so sieht dies bei weitem nicht so rosig aus: +52.6% mehr Arbeitslose im Juli 2020 gegenüber Juli 2019 und gar +65,3% der Jugendarbeitslosigkeit. Bei den Arbeitslosen zwischen 50-64 Jahre stieg die Zahl auf 39'530, was ein Plus von 43.1% gegenüber Juli 2019 darstellt. Wenn man nun berücksichtigt, dass sehr viele Firmen in Kurzarbeit sind und wenn diese ausläuft man wohl nicht um Restrukturierungen und Entlassungen herumkommt und sicherlich noch einige Firmen Insolvenz anmelden müssen, wenn die Steuern, 13. Monatslohn etc. fällig werden, so sieht das Bild noch immer sehr düster aus. Wie düster, kann man nur schwer voraussagen, aber damit man das versteht: Im Mai 2019 waren insgesamt 71'054 Ausfallstunden registriert worden. Im Mai 2020 waren es 57'933'292 Ausfallstunden. Dies bedeutet, dass rund 360'000 Arbeitsstellen in Kurzarbeit sind. Werden also auch nur 10% der Stellen abgebaut, so wären dies 36'000 Entlassungen und da wohl einige Kleinstfirmen sind auch entsprechende Insolvenzen. Wir beim SKV gehen davon aus, dass sich die ganze wirtschaftliche Lage noch lange nicht beruhigt, da es ein globales Ereignis ist und wir auch von anderen Ländern, Zulieferern und Märkten abhängig sind. Daher kann es nur eine Empfehlung geben: Das aktuelle Businessmodell gut anschauen, analysieren, Kosten reduzieren und Prozesse optimeren und vor allem auch einmal die Zielgruppen anschauen und evaluieren, ob es nicht auch neue Märkte geben könnte. Ich verweise gerne in diesem Zusammenhang auf die Blue Ocean Strategie hin. Das gleichnamige Buch sollte bei KEINEM Firmeninhaber und keiner Führungsperson im Büchergestell fehlen.

Es grüsst Sie freundlich Roland M. Rupp
Präsident Schweizerischer KMU Verband

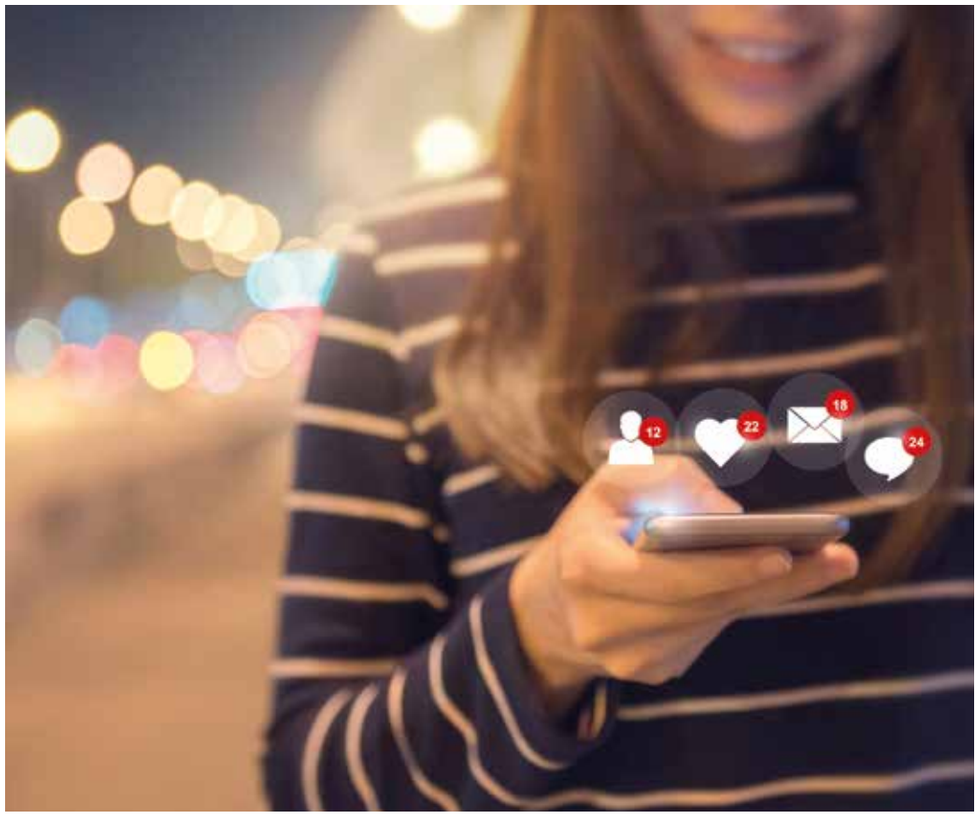
Inhalt

Sicherheit	4
Rechtsberatung	5 – 7
Finanzen	8
SKV-Partner	9
Unterstützung für KMU	10
Rechtsberatung	11
SKV-Partner	13
Arbeit	15
Digital	16 – 17
Risiko Management	18 – 19
Strategie	20
Digital	21
Reisen	23
Interview	24 – 25
Coaching	26 – 27
Strategie	28 – 29
Kommunikation	30 – 31
Strategie	33
Marketing	34
Buchtipp	35
Digital	37
Aus- und Weiterbildung	39 – 43
Mehrwertpartner	44
Nachfolgeregelung	45
Finanzen	46
Gesundheit	47
VR-Mandat	48 – 49
Kundenversprechen	51 – 61
Veranstaltungen	62
Impressum	62

Passwort für die Ausgabe 9/10: **Strategie**
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)

Unbeschwert mit Allianz Travel im Internet surfen

Jetzt Cyber-Versicherung zu Spezialkonditionen abschliessen



Online Ferien buchen, Rechnungen via E-Banking bezahlen oder persönliche Fotos auf Sozialen Medien teilen – wir alle nutzen das Internet täglich und geben darin viele vertrauliche Informationen preis. Besonders Kinder wachsen in einer zunehmend digitalisierten Welt auf, in welcher das Internet einen wichtigen Stellenwert im Alltag einnimmt. Ein unvorsichtiges Verhalten kann hier schnell unkontrollierbare und oft nicht umkehrbare Folgen haben. Damit Sie und Ihre Familie gegen die zahlreichen Cyber-Risiken geschützt sind und entspannt im World Wide Web surfen können, ist eine gezielte Absicherung empfehlenswert.

Ein Beispiel für eine Cyberattacke ist die Geschichte von Yolanda M., welche auf einer Dienstreise in Budapest zum Opfer wurde. Über das öffentliche Hotel-WLAN entwendeten Hacker die Zugangsdaten für zwei ihrer Social-Media-Profile, klauten private Bilder und brachten die Kaderfrau und Mutter mit gefälschten Einträgen und anschliessenden Droh-E-Mails phasenweise an den Rand der Verzweiflung. Zu Beginn ahnte sie nichts und sie flog zurück in die Schweiz. Kurze Zeit später meldeten sich ihre Geschäftskollegen ganz aufgeregt, teils sogar erzürnt und fragten, was ihr überhaupt einfalle. Offensichtlich hatte der Hacker aus dem Budapester Hotel über Nacht mit ihrem Facebook- und LinkedIn-Profil in ihrem Namen gewütet. Private Bilder von den Kindern, die wirklich nur im engsten Familienkreis zugänglich waren, landeten plötzlich bei wichtigen Geschäftskontakten, teils mit anzüglichen Kommentaren in perfektem Deutsch. Der Schock war riesig. Allein die persönliche Erklärung des Sachverhalts bei allen vor den Kopf gestossenen Kontakten würde sie Tage, wenn nicht Wochen und vor allem unendlich viel Energie kosten. Das lähmte sie zunächst förmlich. Aber viel schlimmer war die beissende Frage: Was hatte sie noch zu erwarten von diesem Hacker?

Irgendwann war dann die Aufarbeitung des Social-Media-Schlamassels so gut wie abgeschlossen, alle betroffenen Konten gelöscht und teils mit neuen Codes und Passwörtern wieder installiert. Bilder von ihrer Familie und Kindern würde sie aber niemals mehr hochladen. Denn genau hier hakten die Cyberkriminellen ein. Denn sie schickten ihr plötzlich per E-Mail in regelmässigen Abständen Drohungen die Bilder in allen möglichen Foren zu veröffentlichen, wenn sie kein Lösegeld überweisen würde. Sie fühlte sich vollkommen macht- und schutzlos. Auf Anraten von allen Seiten ist sie den Geldforderungen bis heute nicht nachgekommen und hat bisher auch keine Kenntnis von einem Missbrauch der Bilder. Trotzdem fühlt sie sich bis heute schuldig, die Intimsphäre ihrer Familie preisgegeben zu haben. Inzwischen sind solche E-Mails viel seltener geworden. Mithilfe von Fachstellen hat sie probiert, den Absendern irgendwie auf die Spur zu kommen. Bisher ohne Erfolg.

Damit Ihnen und Ihren Angehörigen nie eine solche Cyberattacke wiederfährt, bietet die Secure Cyber Versicherung von Allianz Travel einen umfassenden Cyber-Rundumschutz für Familien und Einzelpersonen mit den folgenden Leistungen:

- Übernahme von Rechtsschutzleistungen
- Vermittlung und Finanzierung von professioneller Hilfe bei Persönlichkeitsverletzungen im Internet
- Vermittlung von Support und Übernahme der Kosten für die Datenrettung und – wiederherstellung nach Cyber-Attacken
- Rechtsschutz für Computer- und Internetdelikt
- Online-Kauf- und Kontoschutz zur Absicherung vor Vermögensschäden

Allianz Travel ist eine Marke der Allianz Partners Gruppe, eine international führende Anbieterin von Assistance-, Reiseversicherungs- und Personal-Service-Leistungen. Die Allianz Partners Gruppe beschäftigt weltweit über 21'500 Mitarbeitende. Rund 250 Millionen Menschen nehmen die Leistungen in Anspruch, welche der Konzern über dessen internationales Netzwerk mit über 900'000 spezialisierten Providern auf fünf Kontinenten, an 365 Tagen im Jahr, rund um die Uhr erbringt.

Als Mitglied des Schweizerischen KMU Verbands profitieren Sie von einem exklusiven Rabatt von 20% auf Cyber-Versicherungen von Allianz Travel.

Allianz Partners

Allianz Partners
Richtiplatz 1 · 8304 Wallisellen
Telefon 044 283 32 22
info.ch@allianz.com · allianz-travel.ch/de

Massenentlassung und Sozialplan

Emanuel Schiwow, Rechtsanwalt, schiwow@ruossvoegele.ch

Samuel Sauter, Rechtsanwalt, sauter@ruossvoegele.ch

A. Einleitung

Die Schweiz ist von der Coronavirus-Pandemie weiterhin stark betroffen. Zur Entschärfung der damit verbundenen wirtschaftlichen Folgen hat der Bund eine Vielzahl von Massnahmen ergriffen. Trotzdem sehen sich viele Schweizer Unternehmen weiterhin mit grossen wirtschaftlichen Herausforderungen konfrontiert. Aussicht auf rasche Besserung besteht aktuell nicht. Vorauszusehen ist, dass eine Vielzahl von Schweizer Unternehmen zur Bewältigung dieser Krise um Kündigungen von Arbeitsverhältnissen nicht umhinkommen werden. Nachstehend sollen daher die dabei allenfalls zu berücksichtigenden Institute der Massenentlassung und des Sozialplans kurz erklärt werden.

B. Massenentlassung

1. Schwellenwerte für KMU

Als Massenentlassung gelten Kündigungen, die der Arbeitgeber innert 30 Tagen in einem Betrieb aus Gründen ausspricht, die in keinem Zusammenhang mit der Person des Arbeitnehmers stehen, und von denen betroffen werden:

- mindestens 10 Arbeitnehmer in Betrieben, die in der Regel mehr als 20 und weniger als 100 Arbeitnehmer beschäftigen;
- mindestens 10% der Arbeitnehmer in Betrieben, die in der Regel mindestens 100 und weniger als 300 Arbeitnehmer beschäftigen;
- mindestens 30 Arbeitnehmer in Betrieben, die in der Regel mindestens 300 Arbeitnehmer beschäftigen.

Kündigungen, welche nicht unter die obengenannten Schwellenwerte fallen, gelten nicht als Massenentlassung. Auf sie finden die gewöhnlichen Kündigungsbestimmungen des Arbeitsrechts Anwendung. KMU-Betriebe mit 20 oder weniger Mitarbeitern fallen demnach nie unter die Bestimmungen zur Massenentlassung. Damit eine Massenentlassung vorliegt, müssen die Kündigungen innerhalb desselben Betriebs erfolgen. Besteht eine Unternehmung aus mehreren, in sich geschlossenen Betriebsteilen, welche organisatorisch selbständig sind, muss für jeden dieser Betriebe einzeln bestimmt werden, ob eine Massenentlassung vorliegt. Stellt das Unternehmen gleichzeitig mit der Entlassung neue Arbeitnehmer ein, liegt trotzdem eine Massenentlassung vor – das Einstellen neuer Arbeitnehmer und das Schaffen neuer Stellen bleiben also bei der Berechnung unberücksichtigt. Die Bestimmungen der Massenentlassung finden zudem nur Anwendung bei Kündigungen, welche aus wirtschaftlichen, d.h. nicht im Zusammenhang mit der Person des Arbeitnehmers stehenden, Gründen erfolgen (Stellenabbau, Betriebsschliessung, Auslagerung von Betriebsteilen etc.). Nicht unter den Begriff der Massenentlassung fallen Kündigungen, welche wegen mangelhafter Leistung oder vertragswidrigen Verhaltens erfolgen.

Die eingangs erwähnte Referenzperiode von 30 Tagen kann dazu verleiten, Kündigungen gestaffelt auszusprechen. Eine solche Staffelung ist nicht verboten und mit Blick auf die Belastung des lokalen Arbeitsmarktes eigentlich wünschenswert. Vorbehalten bleibt jedoch die Gesetzesumgehung: Arbeitgeber, die Arbeitsverhältnisse ohne sachlichen Grund nur deshalb gestaffelt kündigen, um nicht unter die Vorschriften der Massenentlassung zu fallen, haben mit deren Anwendung zu rechnen.

2. Mitwirkung der Arbeitnehmer

2.1 Grundsatz

Ist in einem Betrieb eine Massenentlassung geplant, stehen den Arbeitnehmern Informations- und Konsultationsrechte zu. Die Informations- und Konsultationsrechte der Arbeitnehmer machen die Massenentlassung zu einem zweiseitigen Prozess, an dem sowohl Arbeitgeber wie Arbeitnehmer beteiligt sind. Der Arbeitgeber kann die Massenentlassung also nicht einfach einseitig anordnen, sondern er muss mit den Arbeitnehmern zusammenwirken. Werden die Informations- und Konsultationsrechte der Arbeitnehmer verletzt, drohen Sanktionen (vgl. nachstehend Ziff. 3).

2.2 Informationsrechte

Der Arbeitgeber muss die Arbeitnehmervertretung, oder falls keine solche vorliegt, die Arbeitnehmer schriftlich mindestens über die nachfolgenden Aspekte der geplanten Massenentlassung informieren. Eine Kopie dieser Mitteilung hat der Arbeitgeber dem kantonalen Arbeitsamt zuzustellen.

- Gründe der Massenentlassung;
- Zahl der Arbeitnehmer, denen gekündigt werden soll sowie Zahl der in der Regel beschäftigten Arbeitnehmer;
- Zeitraum, in dem die Kündigungen ausgesprochen werden sollen.

Der Arbeitgeber muss der Arbeitnehmervertretung bzw. den Arbeitnehmern auf Anfrage hin die zweckdienlichen Auskünfte in Zusammenhang mit der Massenentlassung mitteilen, darunter auch ob Mittel für einen Sozialplan zur Verfügung stehen und ob vorzeitige Pensionierungen, Versetzungen oder andere Massnahmen geplant oder möglich sind. Die Auskunftserteilung soll es den Arbeitnehmern ermöglichen, zusätzliche oder verbesserte Lösungsvorschläge zur Vermeidung von Kündigungen oder zur Milderung der Folgen der Entlassung vorzulegen.

2.3 Konsultationsrechte

Das Konsultationsrecht der Arbeitnehmer ist nicht ein blosses Anhörungsrecht, sondern ein Mitsprache- bzw. Mitwirkungsrecht, das der Arbeitnehmerschaft den Anspruch auf Beratung mit dem Arbeitgeber gibt. Inhaltlich gibt das Konsultationsrecht der Arbeitnehmerschaft die Möglichkeit, Vorschläge zu unterbreiten, wie die Kündigungen vermieden oder deren Zahl beschränkt und/oder wie die Folgen von Kündigungen gemildert werden können. Möglichkeiten zur Milderung der Auswirkungen einer Massenentlassung sind z.B. vorzeitige Pensionierungen, Versetzungen oder Lohnkürzungen. Ebenso in Betracht kann die Aufstellung eines Sozialplans kommen. Unter einem Sozialplan versteht man im Konsultationsverfahren einen Massnahmenplan, welcher die Folgen der geplanten Massenentlassung abfedern soll durch Massnahmen wie Abgangsentschädigungen, vorzeitige Pensionierung, Beiträge an Umschulungskosten, besondere Kündigungsfristen oder Beratung bei der Stellensuche.

Es besteht keine Pflicht des Arbeitgebers, die Vorschläge der Arbeitnehmer zu übernehmen oder umzusetzen. Der Arbeitgeber muss die Vorschläge aber zur Kenntnis nehmen und ernsthaft prüfen. Die Konsultation ist einzuleiten, sobald die Massenentlassung beabsichtigt ist, also noch vor dem definitiven Entscheid über die Durchführung einer Massenentlassung.

3. Sanktion: Strafzahlung wegen missbräuchlicher Kündigung

Werden bei einer Massenentlassung die Informations- und/oder die Konsultationspflichten durch den Arbeitgeber verletzt, können die Arbeitnehmer die Kündigungen als missbräuchlich anfechten und insbesondere die Leistung einer Entschädigung wegen Missbräuchlichkeit der Kündigung verlangen. Die Entschädigung beträgt maximal zwei Monatslöhne für jeden betroffenen Arbeitnehmer. Für ein Unternehmen, welches mit wirtschaftlichen Problemen kämpft, kann diese Sanktion dramatische Folgen haben. Zusätzliche Schadenersatzansprüche der Arbeitnehmer unter einem anderen Rechtstitel sind nicht ausgeschlossen.

4. Kommunikation

Eine der häufigsten Fehlerquellen bei Massenentlassungen ist verfehlte Kommunikation durch den Arbeitgeber. Eine Fehlerquelle fällt besonders auf: bis zum Abschluss der Konsultationsgespräche darf der Arbeitnehmer die Massenentlassung nie als beschlossene Tatsache umschreiben. Er muss die Massenentlassung als eine geplante Massnahme beschreiben, welche mit den Arbeitnehmern in Verhandlung ist. Der Entscheid über die tatsächliche Durchführung der Massenentlassung darf erst nach Abschluss der Konsultationsphase erfolgen.

Weiter sollte der Arbeitgeber auf die Einheitlichkeit der Kommunikation achten und deshalb eine einzige Person beauftragen, intern und extern zu informieren. Die Kommunikationsbefugnis der anderen Entscheidungsträger sollte eingeschränkt werden. Ansonsten besteht die Gefahr von widersprüchlicher oder unkoordinierter Information. Die Kommunikation der geplanten Massenentlassung hat immer zuerst intern, und erst anschliessend extern zu erfolgen.

5. Meldung ans kantonale Arbeitsamt

Nach Abschluss der Konsultationsphase muss der Arbeitgeber dem kantonalen Arbeitsamt jede beabsichtigte Massenentlassung schriftlich anzeigen; eine Kopie dieser Anzeige geht an die Arbeitnehmerschaft. Die Anzeige enthält die Ergebnisse der Konsultation und alle zweckdienlichen Angaben über die beabsichtigte Massenentlassung. Auch die Arbeitnehmerschaft kann dem Arbeitsamt ihre Bemerkungen einreichen. Das kantonale Arbeitsamt sucht nach Lösungen für die Probleme, welche die beabsichtigte Massenentlassung aufwirft, z.B. durch Unterstützung der Arbeitnehmer bei der Stellensuche oder Beschäftigungs- oder Umschulungsprogramme. Das kantonale Arbeitsamt ist nicht Verfahrenspartei des Konsultationsverfahrens. Das Amt hat auch nicht zu prüfen, ob das Konsultationsverfahren eingehalten wurde.

6. Beendigung der Arbeitsverhältnisse

Ein im Rahmen einer Massenentlassung gekündigtes Arbeitsverhältnis endigt in jedem Fall frühestens 30 Tage nach der Anzeige an das Arbeitsamt. Wird die Meldung an das kantonale Arbeitsamt unterlassen, kann dies also dazu führen, dass die Arbeitsverhältnisse über die Kündigungsfrist hinaus weiterlaufen.

C. Sozialplan

1. Schwellenwerte für KMU

Mit der Einführung der Sozialplanpflicht nahm der Gesetzgeber eine Aufteilung der Unternehmen in zwei Gruppen von Unternehmen vor, wobei eine Gruppe der Sozialplanpflicht unterliegt, die andere nicht. So muss ein Arbeitgeber mit den Arbeitnehmern Verhandlungen mit dem Ziel führen, einen Sozialplan aufzustellen, wenn er:

- üblicherweise mindestens 250 Arbeitnehmer beschäftigt; und
- beabsichtigt, innert 30 Tagen mindestens 30 Arbeitnehmern aus Gründen zu kündigen, die in keinem Zusammenhang mit ihrer Person stehen.

Somit profitieren lediglich Arbeitnehmer von grösseren Unternehmen, nicht aber solche von kleineren Unternehmen von einem verstärkten Kündigungsschutz.

2. Begriff des Sozialplans

Gemäss gesetzlicher Definition ist der Sozialplan eine Vereinbarung, in welcher der Arbeitgeber und die Arbeitnehmer die Massnahmen festlegen, mit denen Kündigungen vermieden, deren Zahl beschränkt sowie deren Folgen gemildert werden. Der Sozialplan darf den Fortbestand des Betriebs nicht gefährden. Die gesetzliche Formulierung ist wenig konkret: die einzelnen Massnahmen, welche Gegenstand eines Sozialplans sein können, werden nicht einmal beispielhaft aufgezählt. Es sind regelmässig die gleichen Massnahmen, die auch zwecks Abfederung der Folgen einer Massenentlassung in Frage kommen: Abgangsentschädigungen, vorzeitige Pensionierung, Beiträge an Umschulungskosten, besondere Kündigungsfristen etc. Der Sozialplan darf gemäss dem Wortlaut des Gesetzes den Fortbestand des Betriebs nicht gefährden. Mit dieser Formulierung soll sichergestellt werden, dass der Sozialplan nicht den Untergang der ganzen Unternehmung zur Folge hat, sondern dass er so auszugestalten ist, dass eine Umstrukturierung, die sich aus wirtschaftlichen Gründen aufdrängt, umgesetzt werden kann. Ziel des Gesetzgebers ist es, dass die gesunden Betriebsteile erhalten bleiben und die Unternehmung nach der Umstrukturierung weiter existiert.

3. Abgrenzung zum Konsultationsverfahren
Wie vorstehend ausgeführt, wurden Sozialpläne in der Praxis oft im Rahmen des Konsultationsverfahrens erstellt (vgl. vorstehend Ziff. B.2.3). Es stellt sich die Frage nach der Abgrenzung von Sozialplanpflicht und Konsultationsverfahren im Massenentlassungsverfahren. Die beiden Verfahren sind – zumindest der gesetzlichen Konzeption nach – voneinander unabhängig, laufen also parallel.

Was bedeutet dies für die betroffenen Unternehmen? Vorzugsweise ist darauf hinzuarbeiten, dass das Massenentlassungsverfahren (insbesondere die Konsultation der Arbeitnehmer) und die Erstellung des Sozialplans koordiniert werden können. Gelingt dies nicht, kann das Massenentlassungsverfahren auch dann abgeschlossen werden, wenn der Sozialplan noch nicht vorliegt. Der Arbeitgeber kann somit die Kündigungen aussprechen, bevor der Sozialplan erstellt ist. Dies gibt dem Arbeitgeber Spielraum und verhindert, dass die Arbeitnehmer das Aussprechen der Kündigungen künstlich hinauszögern können.

4. Verhandlungspflicht und Schiedsgericht
Der Arbeitgeber unterliegt einer Verhandlungspflicht. Er kann den Sozialplan also nicht einseitig erlassen, sondern muss dessen Inhalt mit den Arbeitnehmern verhandeln. Der Arbeitgeber verhandelt (i) mit den am Gesamtarbeitsvertrag beteiligten Arbeitnehmerverbänden, wenn er Partei dieses Gesamtarbeitsvertrags ist, (ii) mit der Arbeitnehmervertretung, sofern eine solche vorliegt, oder (iii) direkt mit den Arbeitnehmern, wenn es keine Arbeitnehmervertretung gibt.

Können sich die Parteien nicht auf einen Sozialplan einigen, muss der Sozialplan durch ein Schiedsgericht aufgestellt werden. Aus zeitlicher Sicht ist die Pflicht zur Schiedsgerichtsbarkeit keine gute Lösung, da Schiedsverfahren regelmässig eine Zeitdauer in Anspruch nehmen, welche über den für das Erstellen eines Sozialplans sinnvollen Zeitrahmen von ein paar Wochen weit hinausgeht.

RUOSS VÖGELE

Ruoss Vögele Partner · Rechtsanwälte · Attorneys at Law
Kreuzstrasse 54 · Postfach · 8032 Zürich
Telefon 044 250 43 00 · www.ruossvoegele.ch

Anzeige

Mehr aus dem E-Banking herausholen

Autorin: Sandra Marugg
Leiterin Unternehmensentwicklung der Bank CIC

E-Banking bietet KMU zahlreiche Möglichkeiten, um ihren Arbeitsalltag zu vereinfachen. Viele Arbeitsschritte können dank der Digitalisierung schneller oder gar automatisiert gemacht werden. Doch was sind konkret die Vorteile? Und wie können KMU dadurch Zeit und Aufwand sparen?

Den Begriff E-Banking setzen viele KMU mit dem digitalen Zahlungsverkehr gleich. Statt wie früher für Zahlungen zur Bank oder Post gehen zu müssen, ist es heute ganz normal diese online abzuwickeln. Dieses Konzept ist nicht neu und existiert in der Schweiz schon seit 1997. Ein Jahr später, nutzten nur gerade rund 6 Prozent aller Schweizer Bankkunden Bankdienste via Internet. Heute sind es dagegen 88 Prozent. Doch nicht nur die Nutzung von E-Banking hat sich stark erhöht, sondern auch die Möglichkeiten haben mit der voranschreitenden Digitalisierung zugenommen. Neue Angebote vereinfachen KMUs den Arbeitsalltag und steigern dadurch massgeblich ihre Effizienz.

Die Zukunft heisst Multibanking

Zwei Drittel der Schweizer KMU pflegen laut einer Studie des Swisscom Think Tank e-foresight und des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ) mindestens zwei bis drei verschiedene Bankbeziehungen. Dies macht aus verschiedenen Gründen Sinn, führt aber auch zu einigen Nachteilen. So braucht man verschiedene Logins, muss jeweils von einem Login in ein anderes wechseln, wenn man verschiedene Konti bewirtschaftet und muss bei Personalwechseln jeweils bei allen Banken die Berechtigungen neu aufsetzen. Ausserdem ist es mit grossem Aufwand verbunden, ufwändig, will man den Überblick über die aktuelle Liquiditätssituation oder die Ein- und Auszahlungen nicht verlieren. Die Lösung für diese Herausforderungen heisst Multibanking, und bezeichnet eine der neusten Entwicklungen im Bereich des E-Bankings. Dabei können dank digitalen Schnittstellen von einer E-Banking-Lösung aus alle Bankbeziehungen verwaltet werden. Mit einem einzigen Login haben KMU so die Übersicht über ihre verschiedenen Bankkonten. Als einer der ersten Anbieter in der Schweiz ermöglicht die Bank CIC mit ihrer CIC eLounge zudem auch über ein Login den Zahlungsverkehr über Drittbankkonten zu steuern, was in der Branche ein Novum darstellt. Viele Banken werden nachziehen, da diese Entwicklung den Bankenmarkt nachhaltig verändern und den Kunden die Abwicklung ihrer Finanzgeschäfte enorm vereinfacht.

Benutzerverwaltung – schnell und einfach

Bei den meisten KMU ist das Hinzufügen neuer Benutzer oder die Änderung von Zugriffsberechtigungen auf Unternehmenskonten im E-Banking eine aufwändige Angelegenheit. Sowohl innerhalb der Unternehmen wie bei Treuhändern oder Partnern kommt es immer wieder zu personellen Wechseln, die solche Mutationen notwendig machen. Oft ist das aufwändig und bedeutet, dass Gespräche mit den Banken geführt werden müssen, Formulare ausgefüllt und neue Mitarbeitende identifiziert werden müssen, was alles viel Zeit verschlingt. Die Bank CIC hat die Benutzerverwaltung in ihrer eLounge deshalb komplett digitalisiert und neue Benutzer können einfach aktiviert und die individuellen Berechtigungen durch die Unternehmung zugeteilt werden. KMU, welche regelmässig solche Änderungen vornehmen müssen, sparen damit nicht nur Zeit, sondern können auch Mitarbeitenden, die z.B. Stellvertretungen übernehmen, temporär berechtigen und so die Funktionsfähigkeit ihrer Abteilungen sicherstellen.

Dokumente immer bereit

Bei den traditionellen E-Banking-Lösungen werden die Kontoauszüge und Transaktionsbelege digital zur Verfügung gestellt. Teilweise wird die Möglichkeit geboten eigene Dokumente in digitale Safes hochzuladen. Um den KMU jedoch einen optimalen Service zu bieten, gehen die modernen Tools einen Schritt weiter. Nebst den Standarddokumenten werden auch alle gültigen Verträge mit der Bank sowie wichtige Korrespondenzen automatisch abgelegt und sind jederzeit abrufbar. Die Informationen, welche zum Beispiel in vergangenen Transaktionen oder in den abgelegten Dokumenten enthalten sind, können Kunden dank einer intelligenten Filterfunktion, wie sie etwa bei der Bank CIC zum Einsatz kommt, in Sekundenschnelle auffinden. So sparen sich KMU die aufwendige manuelle Suche oder das endlose Durchblättern von ausgedruckten Dokumenten in vollen Ordnern.

Marktchancen und Vorteile für Kunden

Auch weitere Dienstleistungen sind heute über E-Banking möglich. Bei der eLounge beispielsweise werden etwa Zahlungen, die bis 14 Uhr erfasst wurden, standardmässig am gleichen Tag überwiesen. Anlagegeschäfte können digital durchgeführt und ein Beratungsmandat inkl. Risikoschätzungen, Markteinschätzungen mit konkreten Handlungsempfehlungen und dem Zugriff auf Marktchancen genutzt werden. Und auch die Abwicklung von Devisengeschäften läuft schnell und einfach über das E-Banking. So bietet die Digitalisierung den Banken zahlreiche Möglichkeiten, ihren Kunden die Bankgeschäfte noch schneller und einfacher zu machen.

Digital oder persönlich?

Trotz der vielfältigen Möglichkeiten, die das E-Banking heute bietet, wird das Bankgeschäft, insbesondere die Handels- Finanzierungs- und Anlagegeschäfte auch in Zukunft nicht ausschliesslich digital stattfinden. Um die individuellen Bedürfnisse und personalisierten Ansprüche der Bankkunden optimal zu erfüllen, wird auch in Zukunft nichts am persönlichen Austausch vorbeiführen. KMU sollten bei der Wahl ihrer Bank deshalb unbedingt darauf achten, dass sie eine persönliche Kontaktperson haben, die sie individuell und flexibel unterstützt und die Unternehmerwelt versteht. Die Zukunft des Bankings für KMU liegt wohl im individuellen Mix zwischen einfachen digitalen Lösungen für immer mehr Bankgeschäfte und einer persönlichen Beratung auf Augenhöhe bei komplexeren Fragestellungen rund um das Unternehmen.

CIC Ihre flexible Bank

Bank CIC (Schweiz) AG
Marktplatz 13 · Postfach · 4001 Basel
Telefon 061 264 12 00

Ein Netzwerk, auf das Sie bauen können

Eine moderne IT-Infrastruktur bildet das Fundament für eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens (im Bild v.l.n.r.: Cisco Meraki Insight, Dashboard, Wireless, Switch, Security Appliance, Kamera, Endpoint Management)

Ganz egal wie gross Ihr Unternehmen ist – Ihre IT sollte Sie in die Zukunft begleiten. Erfahren Sie sechs gute Gründe wie Cloud Managed IT zu Ihrem Unternehmenswachstum beiträgt.

Welche Stelle nimmt IT-Infrastruktur bei Wachstumsüberlegungen für Ihr Unternehmen ein? Leider haben KMUs oft mit alternden Netzwerken und schwer verwaltbarer IT-Infrastruktur zu kämpfen, die Wachstumsplänen im Weg stehen. Dabei kann eine moderne IT das Fundament für eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens bilden. Durch die Vereinfachung leistungsstarker Technologie können sich Mitarbeiter kleiner und mittelständiger Unternehmen voll und ganz auf ihre eigentlichen Aufgaben konzentrieren. Sehen Sie im folgenden sechs gute Gründe warum cloudverwaltete IT die Grundlage für Unternehmenswachstum bildet:

1. Schnellere Bereitstellung
In der Cloud verwaltete IT-Plattformen ermöglichen die Verwaltung der Infrastruktur jederzeit und über jeden Browser. IT-Administratoren können Geräte schon vor der Inbetriebnahme vorkonfigurieren und auf diese Weise Hardware in wesentlich kürzerer Zeit installieren und in Betrieb nehmen. Für erweiterte Einstellungen und Funktionen sind keine komplexen Eingabezeilen (CLI) erforderlich. Auch Mitarbeiter ohne technischer Ausbildung können das Netzwerk rasch in Betrieb nehmen.

2. Einsparung von Ressourcen
Laut einer Cisco Meraki-Umfrage im letzten Jahr, nennen 24 % der IT-Verantwortlichen Kosteneinsparungen als höchste Priorität bei der Einrichtung ihrer Infrastruktur. Cloudverwaltete Netzwerke sind mit minimalem Schulungsaufwand einfach zu verwalten. Sie sind somit ideal für Organisationen mit kleiner IT-Abteilung und ermöglichen im Vergleich zu herkömmlichen Netzwerkinfrastrukturen Einsparungen von bis zu 90 %.

3. Umfassende Transparenz
Über Verwaltungs-Dashboards in der Cloud können IT-Administratoren die Performance über alle Netzwerke hinweg einsehen und Änderungen in Sekundenschnelle durchführen. Automatische Warnmeldungen machen auf Unregelmässigkeiten aufmerksam, die im Handumdrehen behoben werden können.

4. Security
49 %% der von Cisco Meraki befragten IT-Verantwortlichen nennen Sicherheitsbedenken als grössten Sorgenfaktor in Bezug auf Ihre gegenwärtige Infrastruktur. Mit einer cloudverwalteten IT lassen sich Sicherheitseinstellungen anhand von Vorlagen über mehrere Standorte hinweg synchronisieren. Über Auto-VPN-Technologie werden Zweigstellen mit wenigen Klicks sicher verbunden – die Kontrolle haben die IT-Experten.

5. Automatisierte Updates
Eine cloudverwaltete IT wird im Laufe der Zeit immer besser, da beispielsweise Firmware- und Security-Updates über die Cloud auf das Netzwerk gespielt werden. Somit ist garantiert, dass Ihr Netzwerk immer auf dem neuesten Stand ist – ohne zusätzliche Investitionen.

6. Digitalisierung für die Zukunft
Zukunftssichere Tools und Prozesse sind für kontinuierliches Wachstum unverzichtbar. Intelligente Cloud-Plattformen verfügen über Analyse-Tools, die zusätzliche Geschäftsinformationen liefern und einen Mehrwert bieten. Dank unbegrenzter Skalierbarkeit können Unternehmen ihre Netzwerke mühelos ausbauen und so die Grundvoraussetzungen für digitale Transformation und Wachstum schaffen.

Das Fazit
Einfache, leistungsstarke und sichere Cloud IT ist die naheliegende Lösung für kleine und mittlere Unternehmen, die sich auf ihre eigentlichen Aufgaben konzentrieren möchten. Cisco Meraki bietet eine unkomplizierte Cloud Managed IT Lösung speziell für KMU an. Um Ihnen den Einstieg in cloudverwaltete IT zu erleichtern und Ihnen eine begleitete Teststellung für Ihr Unternehmen zu ermöglichen, können Sie jedes Produkt von Cisco Meraki kostenlos testen. Füllen Sie dazu einfach unser Anfrageformular aus: *meraki.cisco.com/form/trial*

Oder wollen Sie mehr über die Meraki Produktpalette erfahren und einen kostenlosen Meraki Access Point* erhalten? Melden Sie sich jetzt für ein Webinar an: *meraki.cisco.com/webinars*

**Für qualifizierte Teilnehmer*

Cisco Systems
Richtistrasse 7 · 8304 Wallisellen
Telefon 0800 179 317
swiss-support@cisco.com · www.cisco.ch

Corona Krise – Support für KMU

Joseph M. Kaister, Betriebsökonom KSZ

Nach ausserordentlich guten Jahren musste die Schweizer Wirtschaft in den letzten Monaten eine deutliche Abschwächung der Konjunktur hinnehmen. COVID-19 hat die KMU hart getroffen und die Umsätze stark zurückgehen lassen. Unter diesem akuten Einfluss beurteilen die KMU auch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die eigene wirtschaftliche Lage deutlich pessimistischer als in den Vorjahren.

Der am 16. März 2020 verhängte Lockdown hat für die Schweizer Wirtschaft tiefgreifende Auswirkungen nach sich gezogen. Nicht nur Grossfirmen, sondern vor allem die Kleinunternehmen und die Selbständigerwerbenden hatten existenzielle Einbussen zu verzeichnen. Das ist umso mehr besorgniserregend, da es sich um das ökonomische Rückgrat der Schweiz handelt.

Um die Wirtschaft aufzufangen, verabschiedete die Regierung in Zusammenarbeit mit den Banken die sogenannten Covid-19-Kredite. Mittlerweile beruhigt sich die Lage Schritt für Schritt wieder. Zeit, um die Geschehnisse der letzten Monate aufzuarbeiten. Es gilt sich gut vorzubereiten, damit in der Phase nach Corona keine weiteren unerwarteten Veränderungen auf Sie zukommen. Viele haben damals die Kredite in Anspruch genommen, ohne sich vollends im Klaren zu sein, welche Anforderungen damit einher gehen. Dies bedeutet, dass nun Kleinunternehmen und Selbständigerwerbende eigenverantwortlich agieren sollten. Und dies zeitnah, fokussiert und wirksam. Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung mit Krisensituationen bei KMU möchten wir Ihnen folgende Handlungsweisen näherbringen:

1. Liquidität
Die Sicherung der Zahlungsfähigkeit ist nun oberste Priorität – sorgen Sie für genügend Liquidität. Dies geschieht mit einer wirksamen Cash-Planung, in welcher die Einnahmen und Ausgaben über die Zeit aktiv gesteuert werden: Achten Sie auf die zeitnahe Bezahlung Ihrer Debitoren. Strecken Sie alle Ausgaben auf der Zeitachse, soweit wie es nur geht. Kommunizieren Sie mit den Ämtern für die Aufschiebung und Teilzahlungen von AHV, MwSt, Steuern etc. Damit erhalten Sie die dringend benötigte «Luft zum Atmen» und die so wichtige Handlungsfreiheit.

2. Umsätze
Der Lockdown hat nicht nur bei den direkt betroffenen Branchen einen gewaltigen Umsatzeinbruch zur Folge gehabt, sondern auch bei Zulieferern und anderen Firmenzweigen. Deshalb stellt sich die Frage, wie Sie Ihr Geschäftsmodell «krisenresistenter» gestalten können, bspw. durch die Herstellung und Lieferung Ihrer Produkte und Dienstleistungen mittels anderer Kanäle. Forcieren Sie die Digitalisierung, seien Sie kreativ in der Vermarktung, bieten Sie neue Dienstleistungen an, welche derzeit gebraucht werden. Suchen Sie neue Partner und schliessen Sie sich zusammen, um gemeinsam ein neues Geschäftsmodell zu betreiben. Es gibt immer Möglichkeiten, die eigenen Stärken situationsgerecht zu nutzen und erfolgreich anzubieten.

3. Ressourcen
Gerade die Personalkosten stellen eine grosse Aufwandsposition dar, welche in der Krise differenziert betrachtet werden sollten. Meist sind die Mitarbeiter das wichtigste Gut einer KMU, um die hohe Qualität zu erreichen und sich vom Wettbewerb abzuheben. Deshalb sollte das Ziel bestehen, diese möglichst lange zu halten, um auch nach der Krise wieder rasch einsatzfähig zu sein. Natürlich sind hier altbekannte Aktivitäten wie Ferien- und Überstundenabbau die ersten Handlungen, die etwas Linderungen verschaffen. Weitere Möglichkeiten bestehen in der Weitervermittlung der guten Leute an Branchen, welche noch operativ und dringend auf gut qualifizierte Leute angewiesen sind. Oftmals ist es auch ein guter Zeitpunkt, um interne Arbeiten oder den schon lange beabsichtigten Strategieprozess mit den Mitarbeitern durchzuführen.

4. Vorbereitung auf die Zeit nach der Krise
Eine Krise benötigt sofort die ganze Aufmerksamkeit der Führung. Folgende Fragen sind zu thematisieren: Wie hat sich mein Geschäftsmodell durch die Krise verändert? Gibt es neue oder veränderte Kundenbedürfnisse? Kann ich meine Leistungen anders, günstiger, besser herstellen und in den Markt bringen? Hier gilt es, das Geschäft gut zu beobachten, die richtigen Annahmen zu treffen und beim Turnaround der Krise mit seinen innovativen Produkten und Dienstleistungen bereit zu sein. Jede Krise beinhaltet auch Chancen, man sollte diese nur erkennen und nutzen.

5. Unterstützung KMU
In den letzten 30 Jahren haben wir hunderte von KMU in schwierigen Situationen erfolgreich begleitet und wieder in die wirtschaftliche Lebensfähigkeit zurückgeführt. Mit Hilfe der bekannten basic»leadership Methode kann ein Unternehmen rasch stabilisiert und akute Bedrohungen von Konkursen abgewendet werden. Es ist eines der effektivsten Krisenmanagement Instrumente, was auch vom Schweizerischen Gewerbeverband und der Schweizerischen Bankiervereinigung entsprechend erkannt und gewürdigt wurde.

6. Support für KMU
In dieser ausserordentlichen Lage bieten wir dem Unternehmer eine kostenlose, unverbindliche Erstberatung an, um Sofortmassnahmen für Ihre Situation zu besprechen und Sie mit Rat und Tat zu unterstützen, die notwendigen Schritte rasch und wirksam einzuleiten.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf, ein Anruf auf 043 542 49 49 oder ein Mail an office@basic-akademie.com genügt.

NOSUF
Ostschweizer Unternehmerforum

basic»Leadership Akademie AG
Bergstrasse 66 · 8810 Horgen
Telefon 043 542 49 49
office@basic-akademie.com
www.basic-akademie.com

Mit einem Bein im Gefängnis bei Konkurs?

Michele Imobersteg, Wirtschaftsjurist vertritt die rechtlich relevanten Interessen der KMU-Mitglieder

Gemäss Finanz und Wirtschaft (FuW) vom 29.8.2020 wappnet sich der Kanton Zürich für eine Konkurswelle im Herbst. Der Unternehmer versucht bis zum Ende mit allen heiligen und unheiligen Mitteln seine Firma zu retten. Manchmal mit zu kreativen Methoden.

Gemäss FuW ist davon auszugehen, dass der Bankrotthammer in diesem Herbst gleich doppelt einschlägt: Einerseits bei Firmen, die bereits vor Corona keine «gesunde» Bilanz hatten, den Konkurs aber dank Krisenmassnahmen wie Fristerstreckungen, Covid-19-Kredit oder Mieterlass aufschieben konnten. Hinzu kommen Betriebe, die ohne eigenes Verschulden in eine missliche wirtschaftliche Lage geraten sind. Hierzu zählen Hotels, Restaurants, Reisebüros oder Messebauer. Juristen und Treuhänder kennen den ominösen Artikel 725 aus dem Obligationenrecht. Dieser schreibt vor, dass bei begründeter Besorgnis ein Zwischenabschluss zu erstellen ist. Zeigt dieser eine Überschuldung an, ist der Richter zu benachrichtigen.

Was kann noch gerettet werden?

Bevor der Richter benachrichtigt, sprich die Bilanz deponiert wird, versucht der Unternehmer verständlicherweise alles zu tun, was noch in seiner Machtsphäre liegt, um sein Lebenswerk zu retten. Spätestens beim Einvernahmeprotokoll beim Konkursamt merkt er, dass er sich mit einem Bein im Gefängnis sehen könnte, wenn meist in gutem Glauben, strafbewährte Handlungen vorgenommen werden. Im Folgenden wollen wir einige wenige ausgewählte Tatbestände, deren Merkmale und Folgen anschauen – und dazu auffordern, diese zu unterlassen:

Gläubigerschädigung durch Vermögensverminderung

Vielfach wird vor dem Konkurs versucht, das Geschäftsauto oder Teile des Lagers wegzuschaffen. Das Strafgesetzbuch sagt hier: Der Schuldner, der zum Schaden der Gläubiger sein Vermögen vermindert, indem er Vermögenswerte beschädigt, zerstört, entwertet oder unbrauchbar macht, Vermögenswerte unentgeltlich oder gegen eine Leistung mit offensichtlich geringerem Wert veräussert, ohne sachlichen Grund anfallende Rechte ausschlägt oder auf Rechte unentgeltlich verzichtet, wird, wenn über ihn der Konkurs eröffnet oder gegen ihn ein Verlustschein ausgestellt worden ist, mit Gefängnis bis zu fünf Jahren oder Geldstrafe bestraft.

Misswirtschaft

Im Falle, dass schon vor Corona vermutungsweise eine Überschuldung vorlag und im Frühjahr trotzdem ein Covid-19-Kredit bezogen wurde, kommt folgende Regel zum Einsatz: Der Schuldner, der in anderer Weise als nach obigem Abschnitt, durch Misswirtschaft, namentlich durch ungenügende Kapitalausstattung, unverhältnismässigen Aufwand, gewagte Spekulationen, leichtsinniges Gewähren oder Benützen von Kredit, Verschleudern von Vermögenswerten oder arge Nachlässigkeit in der Berufsausübung oder Vermögensverwaltung, seine Überschuldung herbeiführt oder verschlimmert, seine Zahlungsunfähigkeit herbeiführt oder im Bewusstsein seiner Zahlungsunfähigkeit seine Vermögenslage verschlimmert, wird, wenn über ihn der Konkurs eröffnet wird, mit Freiheitsstrafe bis zu fünf Jahren oder Geldstrafe bestraft.

Unterlassung der Buchführung

Wenn eine Firma augenfällig ihrem Ende zusteuert, stellt sich die berechtigte Frage, warum mit der knappen Liquidität noch die Treuhand mit der Erstellung eines Zwischenabschlusses beauftragt werden sollte. Der Schuldner, der die ihm gesetzlich obliegende Pflicht zur ordnungsgemässen Führung und Aufbewahrung von Geschäftsbüchern oder zur Aufstellung einer Bilanz verletzt, so dass sein Vermögensstand nicht oder nicht vollständig ersichtlich ist, wird, wenn über ihn der Konkurs eröffnet wird, mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder Geldstrafe bestraft.

Bevorzugung eines Gläubiger

Nach dem Ende der Geschäftstätigkeit muss weiter gelebt werden. Weil nicht alle mit dem Vermarkten von Immobilien neu starten können, liegt es auf der Hand, ein zweites Leben dort zu führen, wo der Unternehmer sich auskennt: In seiner angestammten Branche. Hier braucht er jedoch die Fortführung der Beziehung zu seiner zuverlässigen Stammlieferantenschaft. Auch hier liegt es auf der Hand, mit den knappen verfügbaren finanziellen Mitteln vor dem Konkurs die strategisch wichtigen Lieferanten zu bezahlen. Oder seinen Familienmitgliedern ihr Darlehen zurückzuführen. Beides fällt unter dem Tatbestand der Gläubigerbevorzugung. Das Strafgesetzbuch sagt: Der Schuldner, der im Bewusstsein seiner Zahlungsunfähigkeit und in der Absicht, einzelne seiner Gläubiger zum Nachteil anderer zu bevorzugen, darauf abzielende Handlungen vornimmt, insbesondere nicht verfallene Schulden bezahlt oder eine Schuld aus eigenen Mitteln sicherstellt, ohne dass er dazu verpflichtet war, wird, wenn über ihn der Konkurs eröffnet wird, mit Gefängnis bis zu drei Jahren bestraft.

Die psychischen Schmerzen bei einem Konkurs sollten genügen und irgendwann ein Ende finden. Unnötig ist daher eine Jahre dauernde strafrechtliche Verfolgung. Besprechen Sie sich unbedingt mit einem Juristen.

meinJurist
Orientierung. Sicherheit.

meinJurist KmG
Klostergutstrasse 4
8252 Altparadies · 8953 Dietikon
Telefon 079 430 50 71
info@meinJurist.ch · www.meinJurist.ch

Wenn das Unvermeidbare eintrifft:
KMU-Mitglieder können sich im Sekretariat respektive bei meinJurist.ch melden, wenn bei einer **Überschuldung ein «geordneter» Konkurs** notwendig wird. Denn in vielen Fällen hängt das eigene Wohnhaus oder private Darlehen am Bankkredit. Zentral wird vorerst die **Sanierung sein.**

Beratung. Training. Coaching.

Wir schaffen neue Perspektiven.

Dynamische Märkte fordern neue Organisationsformen und neue Kompetenzen.

Agile Märkte fordern fluide Unternehmen und Mitarbeitende. Change wird zum permanenten Prozess. Achtsam befähigen und begleiten wir Menschen und Organisationen auf ihrem Weg der Weiterentwicklung, hin zu neuen Perspektiven.

Stefanie Seiz, Inhaberin und CEO

cmp 4.2 image Ak

cm-p als Ihr Partner – So arbeiten wir.

Dafür stehen wir ein.

- Ihre cm-p Ansprechpartner/-innen sind führungserfahrene Persönlichkeiten. Sie kennen die Herausforderungen der Veränderung im Unternehmenskontext.
- Ihre individuellen Bedürfnisse stehen im Zentrum bei der Erbringung unserer Dienstleistungen.
- Ihre ambitionierten Vorhaben begleiten wir von der Konzeption bis zur finalen Umsetzung. Nach dem Motto «lösungsorientiert, praxistauglich und pragmatisch».
- Ihre unternehmerische Fitness liegt uns am Herzen. Bei Bedarf ziehen wir Experten aus unserem Partnernetzwerk bei.

Der Weg vom Sein ins Tun.

Wir unterstützen und begleiten Menschen und Organisationen in Veränderungsprozessen vom Sein ins Tun!

Ich bin. Ich kann. Ich will. Ich mache.

Mit unserem praxiserprobten Wissen, breiter Erfahrung sowie modernen Methoden und Modellen gestalten wir mit Ihnen Entwicklungen und Prozesse, die ankommen!

Zertifizierte Lehrgänge für Trainer/-innen und Führungspersönlichkeiten.

Vertiefte Kompetenzentwicklung für optimale Resultate.
Eine optimale Förderung der Mitarbeitenden, benötigt vermehrt fundierte, breiter abgestützte Kompetenzen.

Baukasten «Trainer/-innen-Persönlichkeit»

- **SVEB-Zertifikat Kursleiter/-in** – das Fundament für Trainer/-innen
- **Eidgenössischer Fachausweis Ausbildner/-in**
  Aufbauend auf das SVEB-Zertifikat Kursleiter/-in, die Module 2 bis 5, inkl. Supervision

Nachdiplomstudium «dipl. Businesscoach NDS HF»

Moderne, praxisorientierte Führungsausbildung, bestehend aus drei Nachdiplomkursen

- **Einzelcoaching** – Die Führungskraft als Coach
- **Teamcoaching** – Aufbau von Powerteams
- **Coaching im Change** – Führen in fluiden Zeiten

cmp
change management partner

Olgastrasse 10, 8001 Zürich,
Tel. +41 44 266 90 90, info@cm-p.ch
www.cm-p.ch

Die Pensionskasse des schweizerischen KMU Verbandes – Noventus Pensionskassen

Neue Pensionskassenlösungen:
Selbstständigerwerbende ohne Personal

Selbstständigerwerbende ohne Personal konnten sich lange nur bei der Vorsorgeeinrichtung ihres Berufsverbandes oder bei der Auffangeinrichtung versichern. Gerade bei kleinen Berufsverbänden ohne eigene Vorsorgelösung ist das ein Problem. Obwohl seit anfangs 2014 die Oberaufsichtskommission Vorsorgelösungen von Berufsverbänden innerhalb von Sammeleinrichtungen zulässt, gibt es fast keine Anbieter solcher Lösungen.

Ab sofort schliessen die Noventus Pensionskassen in Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen KMU Verband diese Lücke und bieten für Selbstständigerwerbende ohne Personal verschiedene Vorsorgelösungen innerhalb der Sammelstiftung NoventusCollect Plus (Zusatz- & Kadervorsorge) an.

Risikoleistungen und Sparbeiträge: Innerhalb des Rahmenvertrages zwischen dem Schweizerischen KMU Verband und Noventus bestimmt der Berufsverband, welche Vorsorgepläne den Selbstständigerwerbenden angeboten werden. Aktuell können Sie aus 3 Sparbeitragsvarianten, kombiniert mit attraktiven Risikoleistungen und fixen Beitragssätzen den für Sie notwendigen Versicherungsschutz wählen.

Voraussetzungen für einen Anschluss

- **Selbstständigerwerbend** ohne eigenes Personal: In der Lösung des Berufsverbandes können sich nur Selbstständigerwerbende ohne eigenes Personal anschliessen. Sollten Sie zu einem späteren Zeitpunkt Personal beschäftigen, müssen Sie den Anschluss in eine BVG-konforme Lösung überführen.

- **Mitgliedschaft SKV**: Die Mitgliedschaft beim Schweizerischen KMU Verband ist eine zwingende Voraussetzung einen Anschluss bei der Noventus. Die Vorsorgelösung des Schweizerischen KMU Verbandes innerhalb der Sammelstiftung NoventusCollect Plus untersteht denselben gesetzlichen Bestimmungen wie sie für alle Sammeleinrichtungen gelten.

Besuchen Sie unsere Website www.noventus.ch.
Sie finden alle Informationen unter dem Register «Selbständigerwerbende» oder kontaktieren Sie uns direkt info@noventus.ch oder Tel. 041 798 11 77.

Noventus Pensionskassen
Grundstrasse 18 · Postfach 667 · 6343 Rotkreuz · www.noventus.ch

SKV Association Suisse des PME
Associazione Svizzera delle PMI
Schweizerischer KMU Verband
Die Vorsorgelösung des Schweizerischen KMU Verbands

NOVENTUS PENSIONSKASSEN

Zusatzvorsorge Schweizerischer KMU Verband

Die Vorsorgepläne der Zusatzvorsorge

Versicherte Risikoleistungen	
Invalidenrente	30 % des versicherten Lohns
Todesfallkapital	100 % vom gemeldeten Lohn zusätzlich zum vorh. Sparkapital
Unfalldeckung	Mitversichert für alle Leistungen
Beitragsbefreiung	Wartefrist 3 Monate

Altersleistungen	
Altersgutschrift Variante 1	5 % vom gemeldeten Lohn
Altersgutschrift Variante 2	10 % vom gemeldeten Lohn
Altersgutschrift Variante 3	15 % von gemeldeten Lohn

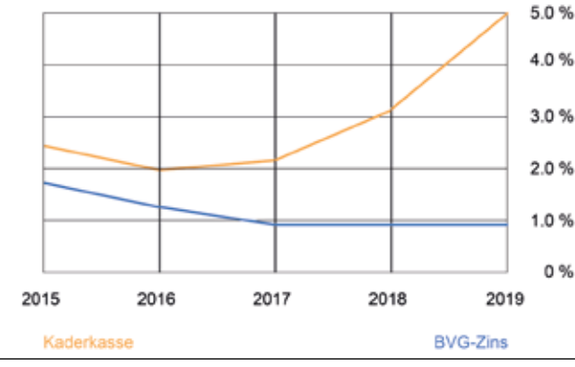
Beiträge		
Beitrag Altersgutschrift	Beitrag Risiko und Kosten	Total Beiträge
5.00 %	1.90 %	6.90 %
10.00 %	2.00 %	12.00 %
15.00 %	2.10 %	17.10 %

Noventus

Kennzahlen NoventusCollect Plus 31.12.19	
Anzahl der Vorsorgewerke Kadervorsorge	39
Anzahl Versicherte Kadervorsorge	182
Vorsorgekapital und techn. Rückstellungen	25.9 Mio.
Deckungsgrad	133.5 %

Kennzahlen NoventusCollect Plus 31.12.19	
Anlagen	UBS Global Asset Management (Kosten minimiert, passiv investiert seit 2004)
Volumen	268.50 Mio. (Zusammen mit NoventusCollect)
Website	www.noventus.ch

Verzinsung NoventusCollect Plus gegenüber BVG-Zins



Comatic

Empfohlen vom SKV

Die grossartige Schweizer Business-Software für kleine & mittlere Unternehmen

SFr.

20%
Rabatt für Start-ups

Gratis-Demoversion

Als Inhaber eines Kleinunternehmens wollen Sie mit der Administration keine Zeit verschwenden. Sie brauchen eine clevere und einfach zu bedienende Software. Mit Comatic organisieren Sie Geschäftsprozesse von der Adressverwaltung, Auftragsbearbeitung und Buchhaltung bis zum Personal.

OK

041 922 24 80 info@comatic.ch comatic.ch

Für die Arbeit gemacht – Die neue Berufskleidung MEWA Move folgt jeder Bewegung

Fotos: MEWA

Fragt man Mitarbeiter in Gewerbe, Industrie oder Handwerk nach der perfekten Berufskleidung, sind auch hier aller guten Dinge drei: professioneller Look, bequemer Sitz und viele komfortable Taschen. Die neue Kollektion MEWA Move erfüllt dies alles und steht mit ihrem funktionellen, lässi-gen Stil ganz im Zeichen von Bewegung.

Die Berufsbekleidung MEWA Move sitzt körpernah und macht dennoch jede Bewegung mit – ob beim Strecken, Bücken oder Knien. Alle Kleidungsstücke haben ausreichend innen- und aussenliegende Taschen mit verstärkten Taschenböden, um dort auch kleinteiliges Gebrauchsmaterial zu verstauen. Druckknöpfe und Reissverschlüsse sind verdeckt angebracht. Die Kollektion besteht derzeit aus Jacke, Bundhose und Latzhose in den Lieblingsfarben von Handwerkern und Produktionsmitarbeitern. Weitere Kleidungsteile sind in der Entwicklung. «Die meisten Teams in Werkstatt und Betriebshalle bevorzugen blaue, graue, schwarze oder rote Kleidung. Daran haben wir uns orientiert», berichtet Mark Weber, der bei MEWA die Produktentwicklung leitet. Zum besseren Kombinieren gibt es die Jacken in ein- und zweifarbiger Ausführung und darauf abgestimmt, einfarbige Bund- und Latzhosen – alles aus einem leichten, angenehm zu tragenden Baumwollmischgewebe.

Gewaschen wird mit Hygienesiegel

Die puristisch-moderne Kleidung bietet MEWA nach dem «Textilsharing-Prinzip» zur Miete an: Jeder Mitarbeiter erhält sein persönliches Outfit in mehrfacher Ausstattung. Zu vereinbarten Terminen wird die getragene Kleidung von MEWA abgeholt und frische angeliefert. Gewaschen wird bei MEWA nach Empfehlungen des Robert-Koch-Instituts, alle Betriebe, in denen Berufsbekleidung bearbeitet wird, tragen das wfk-Siegel für Textilhygiene. «Wir pflegen auch die Kleidung eines Mechanikers so hygienisch, dass er damit theoretisch in der Lebensmittelherstellung arbeiten könnte», sagt Matthias Zoch, Leiter der Umwelt- und Verfahrenstechnik bei MEWA. Die aufbereitete Kleidung wird in separaten Kleidersäcken geschützt transportiert, so ist die hygienische Qualität bis zur Anlieferung gesichert. Wer den Service von MEWA nutzt, hat damit jederzeit ein optisch und hygienisch einwandfreies Outfit im Schrank.

MEWA Move kann man nutzen, ohne die Kleidung zu besitzen: Jeder Mitarbeiter erhält sein persönliches Outfit in mehrfacher Ausstattung. Zu vereinbarten Terminen wird die getragene Kleidung von MEWA abgeholt und frische angeliefert.

MEWA Textil-Management

MEWA stellt seit 1908 Betriebstextilien im Full-Service zur Verfügung und gilt damit als Pionier des Textilsharings. Heute versorgt MEWA europaweit von 45 Standorten aus Unternehmen mit Berufs- und Schutzkleidung, Putztüchern, Ölauffangmatten und Fussmatten – inklusive Pflege, Instandhaltung, Lagerhaltung, Logistik. Ergänzend können Arbeitsschutzartikel bestellt werden. 5.700 Mitarbeiter betreuen 190.000 Kunden aus Industrie, Handel, Handwerk und Gastronomie. 2019 erzielte MEWA einen Umsatz von 734 Millionen Euro und ist damit führend im Segment Textil-Management. Für sein Engagement in den Bereichen Nachhaltigkeit und verantwortungsvolles Handeln sowie für seine Markenführung und Innovationskraft wurde das Unternehmen vielfach ausgezeichnet.

MEWA
TEXTIL-MANAGEMENT

MEWA Service AG
Industriestrasse 6 · 4923 Wynau · Telefon 062 745 19 00
info@mewa.ch · www.mewa.de

Qualitätshandwerk trifft auf QR-Rechnung

Geschäftsleiter Christian Renold mit QR-Rechnung

Die E. Thomann AG steht für 75 Jahre Erfahrung mit Schreinerlösungen für Küchen, Fenster und Türen und zugleich für Innovation. Nicht nur weil der Traditionsbetrieb eine Kochschule beherbergt, die in normalen Zeiten Dampfgarer- sowie Teppan-Yaki- und Wok-Kurse anbietet. Auch im Rechnungswesen geht das Familienunternehmen neue Wege. Geschäftsleiter Christian Renold erläutert, warum der Traditionsbetrieb mit dem Ausstellen von QR-Rechnungen zu den First Movern gehört.

Herr Renold, was hat Sie bewogen, als Rechnungssteller so schnell auf die QR-Rechnung umzustellen?
Christian Renold: Am Anfang waren wir natürlich etwas skeptisch, da die bisherigen Einzahlungsscheine zum Alltag gehörten und all unsere Kunden wussten, wie man mit ihnen umgehen muss. Zudem hatte ich das Gefühl, dass der QR-Code eher jüngeren Leuten vorbehalten ist, um schnell an gewisse Informationen zu gelangen. Dann haben wir aber an einer Informationsveranstaltung unserer Hausbank teilgenommen, wo uns die Vorteile der QR-Rechnung aufgezeigt wurden. Ausserdem erklärte die Bank, dass die bisherigen Einzahlungsscheine nach einer Übergangsfrist sowieso durch die QR-Rechnung abgelöst werden. Das dort Gehörte hat unsere Bedenken und Unsicherheiten beseitigt und so haben wir haben uns anschliessend dann für eine konsequente Umstellung per 1. Juli 2020 entschieden.

Wie viele Rechnungen verschicken Sie mit Einzahlungsscheinen und wie viele als QR-Rechnungen?
Seit dem 1. Juli 2020 versenden wir ausschliesslich QR-Rechnungen an unsere Kunden. Da auch die bisher geläufigen Angaben wie beispielsweise die IBAN auf der Rechnung aufgeführt sind, haben unsere Kunden keine Probleme mit dem neuen Format.

Gemäss einer Studie der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW kostet ein KMU die Ausstellung einer Papierrechnung mehr als vier Franken. Inwieweit kommt Sie die QR-Rechnung günstiger?
Bezüglich Kosten für die Ausstellung einer Kundenrechnung haben wir etwa die gleichen Erfahrungen gemacht. Wir erwarten von der QR-Rechnung jedoch keine wesentlichen Kosteneinsparungen, da wir bereits jetzt schwarz-weiss auf einen vorbedruckten Briefbogen drucken. Dies sieht etwas edler aus und soll unser Qualitätshandwerk hervorheben.

In welchem Verhältnis steht der entstandene Umstellungsaufwand zum erwarteten Nutzen?
Wir sehen den grössten Nutzen für unsere Firma bei den eingehenden Lieferantenrechnungen. Vom QR-Code auf diesen Rechnungen können wir mithilfe eines Lesegeräts sämtliche Rechnungsinformationen automatisch in die Kreditorenbuchhaltung übertragen, was eine deutliche Zeitersparnis im Verarbeitungsprozess bedeutet. Die Kosten für diese Umstellung hielten sich in Grenzen, da wir in der Buchhaltung bereits vorher mit einem Kreditorenmodul gearbeitet haben. Aus diesem Grund überwiegt auf Dauer ganz klar der Nutzen. Bei den ausgehenden Kundenrechnungen haben wir keinen direkten finanziellen Vorteil. Ich denke aber, dass wir mit der Verwendung der QR-Rechnung ein innovatives Image gegenüber unseren Kunden ausstrahlen können.

Welche Bedeutung hat die Digitalisierung für Ihr Geschäft im Allgemeinen?
Die Digitalisierung wird auch in unserem Unternehmen immer wichtiger. Vor allem die herausfordernden Umstände während der Coronazeit haben deutlich gemacht, dass digitalisierte Daten einen grossen Vorteil haben. Der Vertrieb musste zum Teil im Homeoffice arbeiten und Ausstellungstermine waren nur sehr umständlich möglich. Da konnten wir einerseits von der bereits vorhandenen Infrastruktur profitieren und haben andererseits unsere digitale Arbeitsweise weiter ausgebaut. Unsere Kunden können so zum Beispiel neu über eine Cloud-Lösung virtuell durch ihre neue Küche oder Ankleide spazieren.

Und welchen Stellenwert hat die Digitalisierung des Zahlungsverkehrs?
Ich sehe das als Puzzleteil für die generelle Effizienzsteigerung in der Administration. Es soll uns die tägliche Arbeit vereinfachen und sie schneller machen, damit Zeit für andere Aufgaben frei wird. Wir werden im Herbst ein neues ERP-System anschaffen, durch das die Anbindung der Kreditorenbuchhaltung auch bei der Projektüberwachung Vorteile bringen wird. So sollen zukünftig die Rechnungen direkt den Projekten

zugeteilt werden, so dass die Zwischenkalkulationen, die Nachkalkulationen und die Projektabrechnungen einfacher und schneller ausgeführt werden können.

Wann und von wem wurden Sie darüber unterrichtet, dass die QR-Rechnung eingeführt wird?
Soweit ich mich erinnern kann, wurden wir durch unsere Hausbanken sowie durch die Finanzpresse bereits vor rund einem Jahr über die bevorstehende Umstellung informiert. Danach hatten wir bei den Banken zwischendurch nachgefragt, wie der Stand sei, um nichts zu verpassen. Wie bereits erwähnt, war dann vor allem die Infoveranstaltung unserer Hausbank zu diesem Thema sehr nützlich für uns.

Wie haben Sie Ihre Prozesse und Systeme auf die QR-Rechnung vorbereitet?
Wir haben bereits im Vorfeld ein Rechnungslesegerät angeschafft, das den QR-Code lesen kann. Danach hat die Firma, die das Buchhaltungssystem administriert, die Kreditorenbuchhaltung entsprechend verknüpft. Vor dem 1. Juli haben wir von der Bank die «QR-Einzahlungsscheine» für unsere Kundenrechnungen erhalten. Weitere Prozesse mussten wir im Moment nicht anpassen. Alles in allem war die Umstellung für uns zeitlich nicht aufwendig.

Wie erhalten Sie die Rechnungen?
Im Moment erhalten wir immer noch ca. 95 Prozent der Rechnungen im traditionellen Format (Papier und Einzahlungsschein), während uns der Rest als E-Mail-Rechnung zugestellt wird. Leider drucken wir die E-Mail-Rechnungen immer noch aus, da wir unser Buchhaltungsarchiv mit physischen Kopien führen und die Rechnungen vom Besteller visiert werden müssen. Erstaunlicherweise erhielten wir im Juli erst sehr wenige QR-Rechnungen. Dies könnte mit dem Restbestand an «alten» Einzahlungsscheinen bei unseren Lieferanten zusammenhängen.

Quelle: www.clearit.ch

QR-Rechnung

Weiterführende Informationen zur QR-Rechnung finden Sie hier:

Auf www.einfach-zahlen.ch für KMUs und Privatpersonen

Auf www.paymentstandards.ch für Unternehmen, die Hard- und Software-Lösungen für ihren Zahlungsverkehr einsetzen.

SIX Banking Services
Hardturmstrasse 201 · Postfach · 8021 Zürich
support.billing-payments@six-group.com
www.six-group.com/billing-payments

Anzeige

Das Zahlen ist jetzt einfacher.
Dank der neuen QR-Rechnung.

Die QR-Rechnung modernisiert den Schweizer Zahlungsverkehr.
Sie ersetzt nach einer Übergangsfrist alle bisherigen Einzahlungsscheine.
Sie haben drei Möglichkeiten, die QR-Rechnung zu bezahlen:

mit einem Mausklick via E-Banking
mit einem Fingertipp via Mobile Banking
oder mit einem Fussmarsch zur Post

Mehr erfahren Sie auf **einfach-zahlen.ch**

Unterstützt durch:
SwissBanking
sgv usam

Das 1 x 1 der Risikobewältigung für KMU 1. Teil: Antworten auf wichtige Fragen

«Wir brauchen kein Risikomanagement» denn «wir kennen unsere Risiken selbst am besten». Aber irgendwie macht man es dann doch, und entscheidet «aus dem Bauch heraus» oder argumentiert mit, «diese Chance können wir uns einfach nicht entgehen lassen».

Im folgenden Artikel werden einfache, aber grundlegende Fragen gestellt, die man zuerst beantworten sollte, um entscheiden zu können, ob man ein systematisches Risikomanagement in seinem Unternehmen nutzen sollte. Hierbei geht es um die Bedarfsabklärung und dem Aufzeigen von Vorurteilen. Auf ein mögliches, einfaches Risikomanagement-Model für KMU wird in einem späteren Artikel eingegangen.

Sind wir zu klein für ein Risiko-Management?
Das Gesamtrisiko eines Unternehmens hängt nicht mit dessen realen Grösse, wie Anzahl der Mitarbeiter oder Umsatzzahlen, zusammen. Ausschlaggebend ist die Summe der Einzelrisiken, denen es durch seine Aktivitäten und in seinem individuellen Umfeld ausgesetzt ist. Beispiele sind Reinigung und Revision von Tanks mit wenigen Personen. Ein Malergeschäft, das aus der Garage in eine neue Lokalität mit einem grösseren Lager umzieht. Eine Garage, die Oldtimer restauriert und die Gefahren kennen möchte, die von seinen Nachbarn ausgehen.

Besprechen wir unsere Risiken mit dem Treuhänder?
In der Regel arbeiten Kleinunternehmer mit externen Treuhändern und Grössere mit Revisionsfirmen zusammen. In diesem Kreis werden aktuelle Finanzrisiken und gegebenenfalls auch strategische Risiken besprochen. Die zentrale Frage ist, wenn wir uns bei den Finanzen absichern, wieso dann nicht für unsere Hauptgeschäftstätigkeit? Falls man betriebliche, operationelle und technische Risiken mit einem «Finanzer» bespricht, sollte man folgendes bedenken. Dessen Grundausbildung ist häufig Kaufmann mit diversen Weiterbildungen, bestenfalls Betriebswirt. Oft fehlen Finanzberatern die praktische Erfahrung in technischen Belangen. Diese ist aber unbedingt notwendig um «nicht-finanz» Risiken angemessen identifizieren und bewerten zu können.

Auch zu überdenken ist, wenn man unbesehen Risikomanagement-Tools anwendet, wie sie von bekannten Revisionsfirmen oder Banken angeboten werden. Diese Tools stützen sich generell auf Methoden und Berechnungen, die auf den Schutz der Investoren ausgelegt sind. Ereignisse zeigen, dass diese erst spät reagieren und wenn, dann werden Kredite zurückgefordert bevor man sich wieder erholen kann. Man sollte auch die Risiken im Zusammenhang mit der Hauptgeschäftstätigkeit, insbesonders im «nicht-finanz» Bereich, mit einem kompetenten Spezialisten besprechen.

Ziehen wir externe Berater für Fragen zu Recht, IT oder Qualität bei?
Wenn intern das Know-how oder die Zeit fehlt, werden Spezialisten zum Beispiel für Gesetzes-Konformität, Daten-Security, Anlagen-Validierung, oder Audits beigezogen. Und für Fragen zu unternehmensrelevanten, betrieblichen Risiken? Ein General-Manager entscheidet aufgrund seiner integralen Übersicht. Bei Risiken löst man aber Einzelprobleme mit Spezialisten. Das führt häufig zu ineffizienten Insel-, resp. Silo-Lösungen. Einzelprobleme werden oft erst angegangen, wenn man von aussen dazu gedrängt wird, oder schon ein Schaden oder Beinahe-Ereignis aufgetreten ist. Es braucht auch für Risiken einen fachkompetenten Generalisten. Nur wer den Überblick hat, weiss welches die grössten Risiken für sein Unternehmen sind und kann sie so effektiv angehen.

Ist nicht der Sicherheitsbeauftragte für betriebliche Risiken zuständig?
Der SIBE, auch Sicherheitskoordinator oder auch ein Projektmanager ist nur für einen spezifischen Teil der Risken zuständig, z.B. Arbeitssicherheit oder projektspezifische, technische Risiken. Das mögen durchaus kompetente Fachkräfte sein, aber sie verfolgen in erster Linie die Ziele ihrer Hauptaufgaben und es fehlt ihnen die Gesamtübersicht. Somit werden Zusammenhänge und Effekte auf andere Unternehmensbereiche nicht erkannt. Mehrere Gerichtsurteile belegen zudem, dass das Delegieren dieser Verantwortung nicht möglich ist!

Steht das nicht schon alles im Risikobericht der Versicherung?
Ja und nein, die Versicherung deckt nur jene Risiken ab, für die man auch versichert ist. In der Regel sind das Sachgüter (Feuer, Wasser, Diebstahl), Haftpflicht und gegebenenfalls Maschinenbruch und Betriebsunterbruch. Beachten sie dabei auch, dass dieser Bericht in erster Linie zur Festlegung der Prämie dient. Gerade kleinere Unternehmen fallen oft einfach in die Branchenklassierung. Bei grösseren Unternehmen wird hingegen häufig auf den Standort mit dem Hauptrisiko fokussiert. Bedenken sie zudem, dass die Versicherungen ihre eigenen Risiken mit Maximalsummen und Einschränkungen in der Police stark beschränken. Auch wenn sie mit einem Broker zusammen arbeiten gilt die Formel, das primäre Ziel ist seine Provision.

Was nützen uns die Inspektionen der Behörden?
Oder auch, wir haben ja eine Arbeitsbewilligung, dort wurde doch alles überprüft. Eine Arbeitsbewilligung ist nur gültig, wenn sich in der Vergangenheit nichts Wesentliches verändert hat und Inspektionen von Arbeitsamt, SUVA oder Feuerversicherung sind stark auf ihre Fachkompetenzen angereichert. Es geht hier im Wesentlichen um das Erkennen und Eliminieren bestehender Missstände. Werden Punkte beanstandet oder Massnahmen verordnet, ist dieser Umstand schon eingetreten und man ist gezwungen diese Änderungen umzusetzen.

Reicht eine SWOT-Analyse vor einer Strategiesitzung nicht aus?
Die Stärken-Schwächen-Chancen-Bedrohungs-Analyse ist in der Tat eine einfache Methode, um eine schnelle Übersicht einer Situation zu erhalten. Sie hängt allerdings stark vom Moderator und den Teammitgliedern ab. Erfahrungsgemäss setzt sich dabei der «Stärkste» mit seiner Meinung durch. Auch werden damit vernetzte Risiken und Quereinflüsse zu wenig berücksichtigt. Die SWOT-Analysenmethode ist kein Risikomanagement. Die Kontrolle und Reduktion der Gefahren und damit der Risiken, um die strategischen Ziele zu erreichen wird dabei vernachlässigt.

Wird nicht für jedes neue Produkt eine FMEA durchgeführt?
Eine Fehlermöglichkeits- und -Einfluss-Analyse oder ähnliche Methoden zur Risikoidentifikation (u.a. HAZOP, Bow-tie) werden häufig in der Entwicklung neuer Produkte, bei der Einführung neuer Prozesse und Anlagen oder auch grösseren Änderungen durchgeführt. Für was sie eingesetzt werden und deren Ablauf ist in der Regel normativ festgelegt. Diese Risikoanalysen werden durch das entsprechende Projektteam und manchmal von Vertretern der Qualität durchgeführt. Zudem werden diese in einem klar definierten Rahmen angewendet und sind auf festgelegte Schutzziele fokussiert, z.B. erforderliche Qualität, Zertifizierung, Ausfall vermeiden, etc. Es sind Risikoanalysen und damit nur ein, wenn auch wichtiger, Teil des Risikomanagements.

Was nützen die Checklisten, die wir verwenden?
Checklisten werden häufig von Branchenverbänden, von «vergleichbaren» Firmen oder von Versicherungen übernommen. Grundsätzlich handelt es

sich dabei um eine Auflistung von möglichen Gefährdungen. Dabei wird die individuelle Situation ausser Acht gelassen. Diese Gefahrenlisten dienen nur als Hilfsmittel zur Identifizierung von relevanten Risiken im Rahmen einer individuellen Risikoanalyse. Checklisten werden auch zur Sicherstellung eines systematischen Abarbeitens von Kontrollen und Massnahmen im Fall eines Ereignisses genutzt. Diese beruhen üblicherweise auf einer vorausgegangenen, ausführlichen Risikoanalyse. Allgemein bekannt sind sie aus der Aviatik. Aber auch hier gilt, ein Jumbo ist keine Piper. Und trotzdem stürzen doch immer wieder Flugzeuge ab. Eine Checkliste unterstützt eine Risikoanalyse und ist nur ein Puzzleteil eines Risikomanagements.

Deckt unser Betriebsunterbruchs-Plan den operativen Bereich bereits ab?

Ein Betriebsunterbruchs-Plan oder auch Business Continuity Plan (BCP) ist ein Dokument, welches die Existenz eines lokalen Business Continuity Management nachweist. Er soll aufzeigen, wie die Firma im Fall eines Ereignisses organisiert ist und welche Massnahmen vorgesehen sind, um die Liefersicherheit auch dann weitestgehend gewährleisten zu können und ist standortgebunden. Falls sie noch keinen BCP haben, empfiehlt es sich einen zu erarbeiten. Es gilt aber, ein isolierter Business Continuity Plan ist nur die halbe Miete. Es ist wesentlich effizienter, wenn er Teil eines integralen Risikomanagements ist, weil man so die Synergien von Risikomanagement, Betriebsunterbrechung und Liefersicherheit nutzen kann. Auf dieses Thema wird in einem späteren Artikel ausführlicher eingegangen.

Reicht denn das Risikomanagement, wie es in der Qualitätsnorm geregelt ist nicht?

Tatsächlich hat der Qualitätsstandard ISO 9001-2015 im Kapitel 6.1 «Risiken und Chancen» einen Abschnitt, der einen «risikobasierten Ansatz» der Qualität zulässt. Das heisst, Massnahmen zur Qualitätssicherung können neu risikoabhängig umgesetzt werden. In der Erläuterung steht, «Unternehmen, die bereits ein Risikomanagement etabliert haben, können dieses um Qualitätsmanagement-Aspekte erweitern. Kleinere Unternehmen müssen solche umfangreichen Instrumente aber nicht einführen. Wichtig ist allerdings, die Risiken und Chancen auf strategischer, wie auf operativer Ebene zu klären und entsprechende Massnahmen einzuführen.» Entweder man hat ein Risikomanagement oder macht es nur für die Qualität. Da der Qualitätsbereich bekanntlich sehr weit gefasst ist, hat man aber nahezu denselben Aufwand und erhält dafür nur einen Teil des Nutzens. Von einem Alleingang durch den Qualitätsmanager wird daher abgeraten.

Wäre das nicht nur ein weiterer Prozess und damit ein grosser Mehraufwand?

Es gibt zwar einige Standards für Risikomanagement (ISO 31000, ERM-COSO, usw.). Insbesonders der ISO-Standard unterliegt aber keiner Zertifizierungspflicht. Er kann als Leitfaden herangezogen werden und ist flexibel auf individuelle Situationen anwendbar. Der Prozess ist dabei lediglich ein Vehikel, um systematisch ans Ziel zu gelangen. Einzelne Aufgaben des Risikomanagements lassen sich oft in bereits bestehende Prozesse, wie IKS, Qualität, Arbeits- und Gesundheitsschutz oder dem internen Audit integrieren. Wesentlich zentraler sind folgende vier Kriterien: Firmeninterne Risikokultur, Integration von Risikoüberlegungen in die Entscheidungsfindung, Zugang und Kommunikation der Risikoinformationen und kontinuierliche Verbesserung, insbesonders unter dem Blickwinkel eines angestrebten Wachstums.

Warum sollte ein Risikomanagement von Nutzen sein?

Jeder wägt Risiken ab, auch privat. Aber jeder macht es individuell unterschiedlich. Gefahrenerkennung, Risikowahrnehmung, Umgang mit und Akzeptanz von Risiken sind stark persönlichkeitsabhängig. Wollen sie das in ihrem Unternehmen? Sinn eines Risikomanagements ist es unter anderem diese Punkte durch ein geregeltes Vorgehen und angemessene Vorgaben über ein Unternehmen hinweg weitestgehend zu vereinheitlichen. Mit einem individuell angemessenen Risikomanagement werden Entscheide qualitativ besser, womit sich ein Unternehmen langfristig von der Konkurrenz abheben kann. Je früher man damit anfängt, desto besser.

Text von Andreas Gitzi, TeRiskCo Gitzi

Über den Autor der neuen Rubrik Risikomanagement
Andreas Gitzi, Risikomanager MAS, Sicherheitsingenieur EiV, EKAS, Chemiker FH, HTL

Der Autor Andreas Gitzi ist seit über 30 Jahren als Experte und Berater tätig und hat sich intensiv mit effektivem Managen von betrieblichen, operativen und technischen Risiken auseinandergesetzt.

Er hat langjährige Erfahrung im Aufbau von effizienten Risiko-, Betriebsunterbruchs-, Notfall-, Gesundheits-, Sicherheit- und Umweltschutz-, sowie Energie- Management Systemen und war 10 Jahre in einer globalen GSU-Funktion für ein internationales Pharmaunternehmen tätig. Herr Gitzi ist Verfasser von mehreren Publikationen und ist Mitglied des Netzwerkes Risikomanagement Schweiz.

Über TeRiskCo

TeRiskCo unterstützt mittlere und grössere «Nicht-Finanz» - Unternehmen dabei, durch angemessene Beachtung betrieblicher, operationeller und technischer Risiken, mittel- und langfristig erfolgreicher zu sein. Wir sind nutzenorientiert, unabhängig, flexibel, vielseitig und dies integral und branchenübergreifend und bieten effiziente Entlastung bezüglich Kompetenzen und Ressourcen. Wir verstehen uns nicht als «Verhinderer». Unsere Spezialität ist, dass wir mit hoher Expertise darin unterstützen die erkannten Probleme zu lösen und dadurch Chancen wahrzunehmen.

TeRiskCo Gitzi · Andreas Gitzi
Berater für betriebliches Risikomanagement
Dorneckstrasse 10 · 4421 St. Pantaleon
Telefon 076 569 37 38
info@teriskco.ch · www.teriskco.ch

Interims-Management – Fundiertes Know-how und Kompetenz rasch verfügbar

Interim-Manager übernehmen sofort Verantwortung, bringen das notwendige Wissen und die erforderlichen Fähigkeiten ein und gehen wieder, sobald die Nachfolge gesichert ist und die vereinbarten Ziele erreicht sind.

Ein Interim-Manager – ob als General-Manager oder Linien-Manager – kommt typischerweise dann zum Einsatz, wenn eine Vakanz überbrückt werden muss, ein Unternehmen aufgebaut, restrukturiert, verkleinert oder verkauft werden soll, oder um neue Geschäftsfelder und Märkte zu erschliessen als auch beim Aufbau und der Neuausrichtung einer Organisationseinheit.
Auch für umfangreiche Programme (Kostensenkung, Prozessoptimierung, Produktivitätssteigerung), während einer Nachfolgeregelung oder wenn in einer Organisationseinheit eine Führungsvakanz überbrückt werden soll, beispielsweise weil eine Führungskraft freigestellt werden musste oder interne Wechsel, gesundheitliche Ausfälle oder Sabbaticals zu Lücken führen.

Denn welcher Unternehmer kennt das nicht:

- Eine wichtige Schlüsselfunktion fällt aus und eine kompetente Überbrückung ist gefragt.
- Eine Restrukturierung steht an oder ein neuer Geschäftszweig soll aufgebaut werden.
- Sie planen ein Projekt und können dies mit den bestehenden Ressourcen nicht in der geplanten Zeit umsetzen.
- Sie sind ein KMU und können es sich nicht leisten, eine Fachperson für die personellen und arbeitsrechtlichen Themen in einem fixen Pensum einzustellen, dennoch wollen Sie gute Anstellungsgrundlagen sicherstellen und als Unternehmen gut dastehen.
- Die Strukturen sind etwas festgefahren und Sie wollen innovative, zielführende und nachhaltige Anpassungen umsetzen, um ein attraktiver Arbeitgeber zu sein.
- Sie wollen unkompliziert auf fundiertes Wissen und Erfahrung zurückgreifen können, wenn es darum geht, einen Sparringpartner an der Seite zu wissen, der einem in Personalführungsfragen kompetent beraten kann.

Für all diese Situationen kann Ihnen ein Interims-Manager eine rasche und kompetente Unterstützung sein und Sie in der Umsetzung mit fundiertem Know-how und umfassender Erfahrung zur Seite stehen. Der Interims-Manager unterstützt Sie dann, wann Sie den Bedarf haben und sichert Sie damit last but not least auch präventiv von unnötigen Unannehmlichkeiten ab.

Mit meiner langjährigen Berufserfahrung aus den unterschiedlichen Industrien stehe ich Ihnen als Interims-Manger gerne zur Seite. Ich unterstütze Sie in Personal- und Geschäftsführung, fundierter Beratung im Arbeitsrecht und deren aktuellen Rechtssprechung, anstehenden Projektarbeiten, Optimierung von Prozessabläufen, Organisationsentwicklung und Neuausrichtungen, Konfliktmanagement und Kommunikation als auch Führungscoaching.

Dank meiner Branchenerfahrung aus dem KMU-Umfeld, Medizinaltechnik, Logistik, Aviatik, Finanz- und Bankwesen, Gesundheitswesen, Start-up und öffentlich-rechtlichen Körperschaften auf nationaler und internationaler Ebene garantiere ich Ihnen eine rasche Auffassungsgabe in die unterschiedlichen Gebiete, Kulturen, Branchen und daraus notwendigen Priorisierung der unterschiedlichen Aufgabenstellungen. Zusammen erarbeiten wir kompetente, frische und pragmatische Lösungen für Ihren nachhaltigen Erfolg.

Zögern Sie nicht und rufen Sie unverbindlich an. Ich freue mich auf Ihr Anliegen.

Fringilla – Partner of choice

Fringilla – Partner of choice
Frau Miriam Hersche
MAS Business Law · Geschäftsinhaberin
Schützenstrasse 8 · 4410 Liestal
Telefon 061 951 25 81 · Mobile 079 285 80 42
miriam.hersche@fringilla-gmbh.ch
www.fringilla-gmbh.ch

Konstruktiver Ansatz

Fachkompetenz, Kreativität und ein hohes Mass an Ausführungsqualität kennzeichnen die Arbeit des schweizerischen Maschinenbauer PROJEKTO. Um die hochspezialisierten Entwicklungs- und Fertigungsprozesse optimal umzusetzen, entschieden sich die Verantwortlichen in 2017 für den Einsatz eines Cloud-basierten Dokumentenmanagement-Systems.

Die PROJEKTO AG konstruiert, entwickelt und produziert gemeinsam mit der Tochterfirma PROJEKTO Mechanik AG Fertigungsteile, Sonder- und Serienmaschinen sowie Vorrichtungen und Anlagen für unterschiedlichste Branchen. Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau zählen ebenso zu den PROJEKTO-Kunden wie Auftraggeber aus der Medizintechnik. Als Gesamtprojektleiter steuert PROJEKTO auf Wunsch sämtliche Projektschritte von der Entwicklung und Konstruktion bis zur Endauslieferung der im eigenen Maschinenpark produzierten und montierten Lösungen. «Eine unserer Stärken ist sicher die optimale logistische Umsetzung des internen Supply Chain Managements», erklärt CEO Oliver Bereuter. Um diesen Wettbewerbsvorteil langfristig zu sichern, beschloss er Mitte 2017 die durchgängige Digitalisierung der Geschäftsprozesse.

Ein zentraler Dokumenten-Pool sollte Papierdokumente weitgehend aus dem Büroalltag verbannen und Bearbeitungsprozesse dadurch effizienter und transparenter gestalten. «Der schnelle orts- und zeitunabhängige Zugriff auf Dokumente jeder Art ist heute eine unverzichtbare Grundvoraussetzung für Kundenzufriedenheit und Unternehmenserfolg», so Oliver Bereuter. Die Entscheidung fiel zugunsten von DocuWare aufgrund der vielfältigen Funktionalitäten des DMS, die eine massgeschneiderte Anpassung an unternehmensspezifische Anforderungen ermöglichen und aufgrund der Volltextsuche, die Oliver Bereuter besonders ins Auge stach. Ebenfalls spielte die problemlose Anbindung an das vorhandene ERP-System blue office bei der Auswahl eine große Rolle. Für den Einsatz der Cloud-basierten Varianten sprachen neben der kompletten Entlastung bei Installations-, Betriebs- und Wartungsarbeiten vor allem der Sicherheitsaspekt. «Etablierte Cloud-Anbieter wie DocuWare verfügen über weit leistungsfähigere technische Möglichkeiten, um den Schutz der Dokumente gegen kriminelle Zugriffe sicher zu stellen, als wir als Kleinunternehmen das jemals könnten», so Oliver Bereuters Argumentation. Pünktlich zum Beginn des neuen Geschäftsjahres zum 1. Januar 2018 wurde abteilungsübergreifend der Produktivbetrieb gestartet.

Im zentralen Archiv werden neben digitalisierten Papierdokumenten alle Belege, die mit dem Warenwirtschaftssystem blue office erstellt und bearbeitet werden, gespeichert. «Sobald ich im ERP ein neues Projekt anlege, wird dazu automatisch in DocuWare das Projekt als Auswahlmöglichkeit im Indexfeld «Projekte» angezeigt. Projektbezogene Dokumente können dann sofort – teilweise automatisiert, teilweise manuell – dem Projekt zugeordnet abgelegt werden», so Oliver Bereuter. Deutliche Geschwindigkeitsvorteile gegenüber papierbasierten Prozessen sieht er beispielsweise bei der Eingangsrechnungsbearbeitung. «Anhand der Bestellnummer wird die Rechnung mit der zugehörigen Bestellung verglichen. Stimmen die Beträge überein, wird eine Freigabe erteilt und die Buchhaltung zur Rechnungsbegleichung angewiesen», so der CEO. Um interne Bearbeitungsaufwände zu reduzieren, werden Eingangsrechnungen ohne Hinweis auf die Bestellnummer an den Rechnungssteller zurückverwiesen.

Die Tatsache, dass die elektronische Rechnungsstellung auch in der Schweiz rechtlich anerkannt ist und immer mehr Unternehmen ihre Rechnungen per E-Mail versenden, beschleunigt den Bearbeitungsprozess zusätzlich. Neben dem Gewinn an Effizienz und Transparenz hat der weitgehende Verzicht auf Papier noch einen weiteren positiven Effekt: «Wir leisten einen Beitrag zum verantwortungsvollen, ökologischen Umgang mit Rohstoffen», unterstreicht Oliver Bereuter.

Das Fazit fiel laut Oliver Bereuter bereits nach 18-monatigem Produktivbetrieb durchgängig positiv aus. «Buchhalter, Sachbearbeiter, Konstrukteure und Produktionsmitarbeiter profitieren gleichermassen von schnellen und schlanken Arbeitsprozessen. Bis zu 140 Dokumente werden täglich im digitalen Archiv abgelegt und können bei Bedarf per Tastendruck eingesehen werden.» Auch der Einsatz von Smartphones und Tablets beim Zugriff auf den digitalen Dokumenten-Pool stösst bei den Mitarbeitern auf positive Resonanz – sowohl im Bereich der Fertigung als auch ausser Haus bei Kundenbesuchen. Eine komplett digitale Personalakte hat Oliver Bereuter für die Zukunft ebenso im Blick wie eine vollständige Digitalisierung von Reisekostenabrechnungen.

KS Solutions GmbH
Werkstrasse 10 · 9444 Diepoldsau · Telefon 071 730 08 08
info@kssolutions.ch · www.kssolutions.ch

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

MIGROL

3 Rp./L günstiger tanken

Mit der Migrolcard an 370 Stationen bargeldlos tanken, waschen und einkaufen.
Erfahren Sie mehr zu Ihren Vorzugskonditionen auf www.kmuverband.ch/migrol.

«Entdecken Sie die Schweiz zum Spartarif»

Mit Hotelcard die Schweiz zum Spartarif entdecken
Als Mitglied übernachten Sie in 600 Hotels in der Schweiz und im angrenzenden Ausland bis 50% günstiger. Ob Wellness-, Wander oder Städtetrip: Vom 5-Sterne Boutique-Hotel über den liebevoll geführten Landgasthof bis hin zum mittelalterlichen Kloster ist alles dabei, was das Reiseherz begehrt.

Mitgliedervorteile
- In 600 auserlesenen Hotels bis 50% günstiger übernachten
- Ganz nah: Kurztrips in der Schweiz und im angrenzenden Ausland
- Top-Auswahl an Wellness-, Berg und Stadthotels
- Keinerlei versteckten Kosten und Zwänge
- Wertvolle Insider-Tipps zweimal wöchentliche
- Zudem: 10% auf mehr als 200'000 Hotels weltweit über unseren Partner Ebookers

Als Leser/-in des Magazins Erfolg profitieren Sie von exklusiven Rabatten:
- 1 Jahr CHF 79.00 statt CHF 99.00 **(Sie sparen CHF 20.00)**
- 2 Jahre CHF 133.00 statt CHF 173.00 **(Sie sparen CHF 40.00)**
- 3 Jahre CHF 187.00 statt CHF 247.00 **(Sie sparen CHF 60.00)**

Jetzt profitieren: www.hotelcard.com/erfolg-2004

HOTELCARD®
Hotelcard AG · Burgstrasse 18 · 3600 Thun · office@hotelcard.com · www.hotelcard.com

Walter Regli,Geschäftsführer Swiss21.org im Interview von Sandra Willmeroth

Walter Regli, Geschäftsführer von Swiss21.org.

Moneycab: Mit dem neusten Release von Swiss21.org können Kauf- und Verkaufsprozesse mit dem «Autonomous Live Accounting. A.L.A.» direkt und in Echtzeit in das Buchungssystem überführt werden. Wie funktioniert das?
Walter Regli: Mit A.L.A. können sie beide Seiten eines Kaufs abbilden. Das heisst, wenn sie selbst einen Shop haben, werden Verkäufe automatisch in ihre Buchhaltung übermittelt und Kundinnen und Kunden in Echtzeit beispielsweise eine E-Mail mit den Transaktionsdetails übermittelt. Es muss nichts mehr ausgedruckt werden und Kunden haben alle Details bereits auf dem Handy, wenn sie das Geschäft verlassen. Wenn Mitarbeitende auf der anderen Seite zum Beispiel einen Geschäftspartner zum Mittagessen einladen und mit der Swiss21 Debit- oder Kreditkarte bezahlen, fliesst dies über die Kartentransaktion ebenfalls direkt in die Buchhaltung. Zusätzlich kann der Spesenbeleg gescannt und damit weitere Details automatisiert an die Buchhaltung geschickt werden. Damit haben Unternehmer stets in Echtzeit einen Überblick über Kosten, Umsätze, etc.

«Autonome Live Buchhaltung» klingt ein wenig angsteinflössend. Haben Unternehmer trotz ALA noch manuellen Einfluss auf Ihr Zahlenwerk?
Dank der schnellen Verbuchung haben Unternehmer einen besseren Überblick und selbstverständlich übernimmt die Buchhaltung mit A.L.A. nicht die Kontrolle über ihr Unternehmen. Alles kann nach wie vor manuell geprüft und angepasst werden.

Seit Jahresbeginn bietet swiss21.org seinen Kunden auch ein neues integriertes CRM. Dies stammt aber von einem deutschen Anbieter. Gab es keine schweizerische Softwareschmiede, die zur Zusammenarbeit bereit gewesen wäre?
In der Tat haben wir uns zu Beginn im Schweizer Markt nach einem geeigneten CRM-Partner umgesehen. Damit die volle Integration in unser Ökosystem sinnvoll ist, müssen verschiedenste technische und nicht-technische Parameter zusammenpassen. Schliesslich geht es uns darum, den Schweizer KMUs die bestmögliche, digitale und kostenlose Lösung anzubieten. Wir sind glücklich, mit SmartWe einen solchen CRM-Partner gefunden zu haben.

«Unser Ziel ist es, die beste und vielfach erprobte Technologie unserer Partner zu nutzen und die verschiedenen Applikationen perfekt aufeinander abzustimmen.»

Walter Regli, Geschäftsführer Swiss21.org

Was ist aus der Zusammenarbeit mit dem St. Galler Startup Orphis geworden, warum haben Sie diese Kooperation beendet?
Wie sie richtig sagen, war Orphis selbst noch ein Startup, das im Entwicklungsprozess von Swiss21 die strategische Ausrichtung dahingehend verändert hat, dass die «Investition» in Swiss21 nicht mehr zum Unternehmen gepasst hat. Das ist legitim und gehört zu Startup-Prozessen.

Über Swiss21 können kleine Unternehmen bestimmte, für ein Unternehmen essentielle Services, wie zum Beispiel die Buchhaltung und einen Onlineshop, kostenlos nutzen. Wird sich mit den neuen Features daran etwas ändern?
Wir arbeiten laufend daran, noch mehr Prozesse von Unternehmen digital abzubilden. Unser Ziel ist es, die beste und vielfach erprobte Technologie unserer Partner zu nutzen und die verschiedenen Applikationen perfekt aufeinander abzustimmen. Auch wenn Swiss21 mit laufend neuen Features inzwischen das mächtigste Paket an Business Software für KMU ist, bleibt unser Angebot kostenlos.

Hat ein Unternehmen aber mehr als 2100 Belege, Artikel oder Kontakte, werden die Services kostenpflichtig. Wie sind Sie auf diese Schwelle von 2100 gekommen?
Zum einen bewegt sich ein durchschnittliches Schweizer Kleinunternehmen weit unter dieser Schwelle und zum anderen passt es natürlich zu unserem Branding: Swiss21.org ermöglicht KMUs Digitale Prozesse im 21. Jahrhundert.

Wie ist die Kostenstruktur oberhalb dieser Schwelle?
Die Kostenstruktur bleibt über 2'100 genauso transparent wie darunter: Bis 5'000 Belegen, etc. kostet Swiss21 dann 21.– pro Monat. Die modulare Erweiterung ist weiterhin möglich. Wir bieten kostenlos ein umfassendes Grundangebot, das individuell erweitert werden kann: Zum Beispiel stehen für Gastro-Unternehmer Erweiterungen bereit oder für Unternehmen, die eng mit einem Treuhänder zusammenarbeiten wollen.

Seit letztem Jahr bietet swiss21 auch Hilfestellung für Unternehmensgründer. Wie genau sieht diese Unterstützung aus?
Wir entwickeln mit Swiss21 ein Ökosystem für Kleinunternehmen, das neben den Kernfunktionen Business Software weitere Dienstleistungen vorsieht. Alles was das Leben von Unternehmerinnen und Unternehmern einfacher macht, soll Teil davon sein. Die Partnerschaft mit Fasoon ist dadurch zustande gekommen. Sie umfasst die kostenlose Beratung für Startups und danach

die Gründung der Gesellschaft mit wenigen Klicks. Auch die Gründung ist kostenlos möglich.

«Wir entwickeln mit Swiss21 ein Ökosystem für Kleinunternehmen, das neben den Kernfunktionen Business Software weitere Dienstleistungen vorsieht.»

Gibt es nicht schon genügend Webseiten mit Hilfen und Produkten für Gründer?
Die Anzahl Websites und Dienstleistungen für Gründer, wo man umfassend beraten wird und anschliessend mit wenigen Klicks, kostenlos gegründet werden kann, ist nach wie vor sehr überschaubar.

Wodurch unterscheidet sich ihr Angebot von den existierenden Gründerseiten?
Unsere Kundenbewertungen zeigen es: Unser Service ist exzellent. Wir haben bereits Tausende Unternehmerinnen und Unternehmer in die Selbständigkeit begleitet. Unsere Beratungen werden von Profis durchgeführt und sind kostenlos, ganz egal ob die Unternehmensgründung über Fasoon gemacht wird oder nicht. Zudem spielen wir auch bei Fasoon den Ökosystem-Gedanken. D.h. im Gegenteil zu unseren Mitbewerbern die mehrheitlich mit Exklusivitäten arbeiten, versuchen wir unseren Kunden eine Auswahl an weiteren Dienstleistungen für Versicherungen, Telekommunikation, Banking und Treuhand anzubieten. So können unsere Gründerinnen und Gründer z.B. im Bereich Telekommunikation jeweils das beste Angebot von Swisscom, Sunrise, Salt und FL1 auswählen und profitieren immer von einem finanziellen Gründungsrabatt.

Sie sind selbst ein Gründer und Unternehmer, zudem mit Damian Thurnheer und Sascha Trüeb einer der Co-Founder von Fasoon und von Swiss21. War diese Verzahnung von Anfang an geplant?
Nein, diese Verzahnung hat sich erst durch den eigenen Bedarf von digitalen Prozessen für die Fasoon AG und eine gemeinsame Idee und Vision mit den Partnerunternehmen von Swiss21 ergeben.

Laut eigenen Angaben nutzen bislang mehr als 21000 Kleinunternehmen den Service von swiss21.org. Im Verhältnis zur Gesamtzahl der KMU im Lande ist dies doch noch relativ wenig. Ist die Sorge um die Sicherheit der Daten eine Erklärung dafür?
Inzwischen nutzen bereits 27'000 Unternehmen und Organisationen unsere Dienste. Bezüglich Daten müssen sich unsere Kunden keine Sorgen machen. Sie liegen sicher in der Schweiz. Einzig die CRM-Daten liegen (noch) bei unserem Partner in Deutschland. Dass Datensicherheit und Privatsphäre thematisiert und ernst genommen werden, ist sehr wichtig – vor allem bei international operierenden Unternehmen.

«Unser wichtigstes Argument ist, dass die harten Zahlen in der Schweiz gehostet werden und die rechtlichen Richtlinien bezüglich Datensicherheit immer strikter werden.»

Immerhin vertrauen die Unternehmen Ihnen die harten Zahlen an und das auf cloudbasierten Services. Wie können Sie den Skeptikern die Angst nehmen?
Unser wichtigstes Argument ist, dass die harten Zahlen in der Schweiz gehostet werden und die rechtlichen Richtlinien bezüglich Datensicherheit immer strikter werden. Die Bestimmungen in Deutschland sind sogar noch strenger.

Wie haben Sie die Zeit des Corona-Lockdowns erlebt? Haben viele Firmen die Baisse genutzt und die ungeliebte Buchhaltung erledigt?
Seit März 2020 hat die Anzahl Accounts um knapp 25% zugenommen. Die Anzahl Belege, die verarbeitet wurde, hat in diesem Zeitraum um 35% zugelegt. Das heisst, dass wir nicht nur Kunden gewinnen, sondern auch die «Intensität» der Nutzung klar zunimmt.

Erklärtes Ziel von swiss21.org ist es, die Schweizer Kleinunternehmen zu digitalisieren. Hat der Corona-Lockdown tatsächlich zu einem nachhaltigen Digitalisierungsschub geführt?
Ob der Digitalisierungsschub nachhaltig ist, können wir noch nicht sagen. Wir wachsen stark und sind zuversichtlich, dass wir weiterhin viele KMU von unserem umfassenden Angebot überzeugen werden. Dass digitale Lösungen bzw. Verkaufskanäle wichtig sind, ist schon länger bekannt. Wer diese noch nicht umgesetzt hatte, wurde nun «gezwungen», diese so schnell wie möglich nachzuholen. Dies haben wir auch an der Zunahme der Online Shops gesehen, die über Swiss21 erstellt wurden.

Was sind die nächsten Ziele/Meilensteine von swiss21.org?
Mit den Tools für Human Resources mit der Lohnbuchhaltung sind die Grundbedürfnisse der meisten KMU mehr als abgedeckt. Swiss21 ist damit das umfassendste Paket auf dem Markt und besteht aus 21.Accounting, 21.HR, 21.Commerce, 21.CRM und 21.Pay.

Wir werden weiterhin ergänzen und Erweiterungen und Anbindungen integrieren. Im Hintergrund arbeiten wir weiter an den besten Technologien wie zum Beispiel Künstliche Intelligenz, um Prozesse weiter zu vereinfachen und zu automatisieren. Damit unsere Nutzerinnen und Nutzer so viel Zeit wie möglich haben, sich um ihre Kundinnen und Kunden und strategisch um ihr Unternehmen zu kümmern.

Zur Person: Walter Regli (40) ist Geschäftsführer bei Swiss21.org und Co-Gründer von Fasoon.ch. Regli hat an der Universität St. Gallen (HSG) zunächst Wirtschaftswissenschaften mit Schwergewicht KMU studiert und danach als M.A. in Rechtswissenschaften abgeschlossen. Er ist Verwaltungsrat der Appenzeller Alpenbitter AG, der Kies und Beton Regli AG sowie von Crowning's AG. Regli ist verheiratet und Vater von zwei Kindern.

Moneycab.com
Helmuth Fuchs
Sternenweg 12 · 8840 Einsiedeln
Mobile 079 421 05 09
helmuth.fuchs@moneycab.com
www.moneycab.com

No excuses: Raus aus der Opferrolle und Verantwortung für das eigene Leben übernehmen

Markus Czerner, Keynote Speaker, Bestsellerautor & Sportler

Endlich hast du deinen Traumjob vor Augen. Jahrelang hast du dir den Hintern aufgerissen, um den nächsten Karriereschritt zu machen. Ein Vorstandsmitglied geht in den Ruhestand und du bist der heisse Favorit auf die Nachfolge. Du bringst alle Kompetenzen mit und hast es verdient, diese Position einzunehmen. Mehr als alle anderen. Du bist der logische Nachfolger. Aus den Gesprächen mit den Vorstandsmitgliedern kannst du zwischen den Zeilen lesen, dass du das neue Vorstandsmitglied wirst, daran besteht keinerlei Zweifel. Es wird deine Kollegin. Halb so viel Erfahrung wie du, erst ein paar Jahre im Unternehmen aktiv und eigentlich keine ernst zu nehmende Mitbewerberin. Du bist am Boden zerstört. «Das kann nicht mit rechten Dingen zugegangen sein, da ist bestimmt Vitamin B im Spiel!» Deine Gedanken kreisen immer mehr in diese Richtung. Du siehst dich als Opfer, und leidest schon seit einigen Monaten. Würdest du mit jemandem tauschen können, du würdest dein Leid lieber heute als morgen weitergeben. Aber das ist unmöglich, angesichts dieses Rückschlags, den du unlängst hast hinnehmen müssen.

Wer nichts ändern will, für den ist die Opfer-Rolle die beste Strategie

Wir leiden, weil wir leiden wollen. Schmerz ist unvermeidlich, aber Leid ist freiwillig. Wir denken, andere oder das Schicksal sind schuld an unseren Problemen und unserem Leid, nur deswegen leiden wir. Natürlich ist es schade, dass wir etwas nicht erreichen, obwohl wir es verdienen. Es tut mit Sicherheit auch weh. Aber wer sagt, dass wir uns wochen- oder gar monatelang ärgern müssen, nur weil es sich nicht in die Richtung entwickelt hat, die wir gerne hätten? Wer sagt, dass wir uns tagelang verletzt fühlen müssen, wenn wir verbal angegriffen werden? Wieso müssen wir verzweifelt durchs Leben rennen, wenn wir einen Job nicht bekommen oder gekündigt werden? Wieso muss unser Tag morgens schon gelaufen sein, nur weil wir eine ärgerliche E-Mail von einem Geschäftspartner bekommen haben? Müssen tun wir nichts von dem. Wir müssen es nur, wenn wir es wollen. Denn dann nehmen wir die Opferrolle ein und geben anderen Menschen und dem Schicksal Macht über uns. Dabei hat jeder von uns die Macht, über sein Leben und seine Gefühle selbst zu bestimmen.

Übernehme Verantwortung für dein Leben

Niemand kann uns schlechte Gefühle machen – ausser, wir lassen es zu. Wir erteilen die Erlaubnis dazu, niemand sonst. Niemand kann uns verletzen oder demütigen, es sei denn wir erlauben es. Niemand kann uns traurig machen, es sei denn wir erlauben es. Niemand kann uns das Gefühl geben, minderwertig zu sein, es sei denn wir erlauben es. Wir müssen aufhören, uns ständig als Opfer zu sehen und anfangen, Verantwortung für uns und unsere Gefühle und unser Leben zu übernehmen. Nur so sind wir in der Lage, schlechte Gefühle zu verhindern und die Zeitfenster solcher Gefühle so kurz wie möglich zu halten.

Wir sehen uns gerne als Opfer der Umstände

Vielleicht denkst du jetzt «der hat ja gut reden», aber glaube mir, ich weiss, wie es in der Opferrolle ist und was sie mit einem macht. Mit 6 Jahren hatte ich schon den grossen Traum Tennisprofi zu werden. Leider konnte ich den Traum aufgrund einer Verletzung mit 19 Jahren nicht leben. Auch meine Einstellung hätte mir fast einen Strich durch die Rechnung gemacht. Mit 13 Jahren hatte ich für jede Niederlage auf dem Tennisplatz eine Ausrede. Ich habe mir teilweise vor dem Match schon Gedanken darüber gemacht, wer oder was alles daran schuld sein könnte, sollte ich verlieren. Die äusseren Umstände, das Wetter, die Bälle, der Schläger, der Platz, aber auch der Gegner, der so schlecht spielt, dass es eigentlich unter meinem Niveau ist gegen ihn zu spielen. An meinem Scheitern waren immer andere Schuld. Das war nicht nur auf dem Tennisplatz so, sondern auch in der Schule. Eine Fünf in Mathe – der Lehrer mag mich nicht! Es lag nicht an mir, sondern an meinem Lehrer.

Wer willst du sein: Ein Gewinner oder ein Verlierer?

In dieser Zeit kam mein damaliger Tennistrainer zu mir und hat mich gefragt: «Markus, wer willst Du in Deinem Leben sein, ein Gewinner oder ein Verlierer?» Was für eine bescheuerte Frage. Ein Gewinner, wer denn sonst! Das sagte ich ihm auch so. Daraufhin schaute er mich an und sagte: «Du hast die Einstellung eines Verlierers, also wirst Du auch immer ein Verlierer sein. Egal, ob auf dem Tennisplatz oder in anderen Bereichen Deines Lebens. Verlierer ist Verlierer.» Ich fragte ihn, wie er das meinen würde, und er sagte, dass Gewinner ihre Niederlagen nutzen, um besser zu werden. Verlierer suchen Ausreden.

Wir sind verantwortlich für unsere Ergebnisse – niemand sonst

Viele Menschen scheitern in und mit einem Vorhaben, weil sie nicht ihr Bestes geben. Es ist einfach so, dass wir oftmals unter unseren Möglichkeiten bleiben. Wir fangen etwas an, und versuchen halbherzig unsere Ziele zu erreichen. Wir fokussieren uns darauf, Ergebnisse herbeizuführen, aber fokussieren uns nicht darauf, auf dem Weg dorthin unser Bestes zu geben. Ich habe manchmal das Gefühl, dass der Grundsatz «mit minimalem Aufwand Maximales erreichen» immer mehr Zuspruch erhält. Auch habe ich den Eindruck, dass wir faul geworden sind. Wir wollen alles haben, aber nichts dafür tun. Wirklich was erreichen können wir mit solch einer Einstellung nicht. Harte Arbeit ist Grundvoraussetzung für Erfolg. Viele wollen Aussergewöhnliches erreichen, sind aber nur bereit Durchschnittliches zu leisten. Das funktioniert nicht. Wer Durchschnittliches leistet, wird immer auch nur Durchschnittliches erreichen.

Opfer der Umstände sind oftmals schlecht vorbereitet

Ganz oft scheitern wir, weil wir schlecht vorbereitet sind. Uns fliegt eine Kundenpräsentation komplett um die Ohren und wir beschweren uns, wie ungerecht doch alles ist und wie viel Pech wir doch haben. In Wirklichkeit waren wir einfach nur faul und schlecht vorbereitet. Auf dem Weg zu unseren Zielen dürfen wir das Training nicht vergessen. Man kann sich auf so viele Situationen und Herausforderungen vorbereiten, und zwar so gut,

dass die Wahrscheinlichkeit zu scheitern sehr gering ist. Bevor ich meinen ersten Vortrag auf der Bühne vor Publikum gehalten habe, bin ich ihn über eine Zeitspanne von mehreren Monaten über 200 Mal durchgegangen. Nicht auf der Bühne oder vor einem Test-Publikum, sondern zu Hause im Wohnzimmer, im Büro oder auf längeren Autofahrten. Als ich dann zum ersten Mal live vor Publikum auf der Bühne stand, war ich top vorbereitet. Viele Menschen erwarten sehr gute Ergebnisse, bereiten sich aber nur gut bis befriedigend vor. Meiner Meinung nach ist mangelnde Vorbereitung einer der gravierendsten Fehler, die wir auf dem Weg zum Erfolg machen können. Dicht gefolgt von dem Fehler, unsere Niederlagen zu ignorieren oder Ausreden zu suchen, anstatt sie für uns zu nutzen.

Alles hat seinen Sinn – wir müssen ihn nur sehen

«Eine Niederlage ist wertvoller, als zehn Siege» – ein Grundsatz, von dem du mit Sicherheit schon gehört hast. Vielen Menschen fällt es schwer, diesem Grundsatz etwas Positives abzugewinnen. Um dieses Positive zu sehen, dafür brauchen wir den richtigen Fokus. Ein kleines Beispiel, damit du weisst, was genau ich mit Fokus meine: Du kommst montagmorgens ins Büro und deine Kollegin oder dein Kollege fragt: «Und, wie war Dein Wochenendtrip?» Du schaust leicht zerknirscht drein und sagst ernüchternd: «Leider nicht so gut. Es hat nur geregnet. Das Wetter hat mir das Wochenende versaut.» Vielleicht kennst du diese Situation oder hast sie in der einen oder anderen Konstellation schon einmal erlebt. Ich sage es dir, wie es ist: Nicht das Wetter hat dir das Wochenende versaut, dein Fokus hat dir das Wochenende versaut.

Egal was passiert: Du entscheidest, wie es weitergeht

Unser Fokus ist entscheidend dafür, wie wir die Dinge sehen. Wir können uns nicht immer aussuchen, was in unserem Leben passiert. Aber wir können immer entscheiden, wie wir damit umgehen, ganz besonders, wenn die Dinge nicht so laufen, wie wir es gerne hätten. Für mich persönlich sind Niederlagen ein ganz wichtiger Teil meines Lebens, und glaube mir, ich hatte reichlich davon. Ich bin mir auch darüber im Klaren, dass ich noch reichlich davon haben werde, was völlig in Ordnung ist. Genau genommen freue ich mich sogar ein bisschen darauf. Ich weiss, du denkst jetzt sicher, «was schreibt der hier bloss für einen Blödsinn.» Das kann ich dir nicht verübeln. Aber ich meine das tatsächlich ernst, ich freue mich ein wenig darauf. Dass wir uns auch nicht falsch verstehen: Es ist nicht so, dass ich bei jedem Rückschlag jubelnd im Kreis tanze vor Freude. Ganz im Gegenteil, Niederlagen machen mich fertig, ich leide darunter, sie tun weh und fühlen sich grausam an. Betrachte ich aber alle meine Niederlagen und Rückschläge der letzten 25 Jahre, muss ich dankbar sein, denn sie haben mich zu dem Menschen gemacht, der ich heute bin – und das meine ich ausschliesslich positiv, nicht negativ.

Ich weiss, dass alle zukünftigen Niederlagen mein Leben positiv verändern werden, weil ich sie nutzen werde, um mich positiv zu verändern. Das hat der Sport mir gezeigt. Er hat mir gelehrt, dass jede Niederlage ein Gewinn ist – wenn ich die Verantwortung dafür übernehme und nicht weglaufe, in dem ich die Schuld bei anderen Menschen oder dem Schicksal suche.

Buchvorstellung

Scheitern tut nicht nur weh. Nein, es stigmatisiert. Wer scheitert ist ein Loser. Wer scheitert, hat versagt – höchstpersönlich. Das ist eine weit verbreitete Auffassung mit fatalen Folgen: Wir vermeiden all das, was mit ziemlicher Wahrscheinlichkeit nicht vom Erfolg gekrönt sein wird. Wir lassen Chancen liegen - haufenweise. Der ehemalige Tennisprofi Markus Czerner zeigt in seinem neuen Buch FAIL GOOD, wie wir dem Dogma ein Schnippchen schlagen und aus Niederlagen neue Kraft schöpfen. Mehr als aus Siegen ...

Über den Autor

Markus Czerner zählt zu den authentischsten Rednern im deutschsprachigen Raum. In den letzten Jahren ist er zu einem Top-Speaker avanciert und bringt als solcher mehr Erfolg in das Leben seiner Zuhörer. Eines zeichnet ihn dabei besonders aus: Er redet Tacheles! Er zeigt nicht nur die Sonnenseiten des Erfolgs auf, sondern bricht auch mit einem Tabu und spricht das Scheitern an. Er bewegt seine Zuhörer mit emotionalen Keynotes, in denen er über seinen geplatzten Traum, grosse Niederlagen und den Herausforderungen auf dem Weg zum Erfolg spricht.

Ab sofort im Handel und bei Amazon erhältlich.

Keynote Speaker & Bestsellerautor
Helenenstr. 81 · 41748 Viersen
Telefon +49 (0) 173 707 91 69
info@markusczerner.de
www.markusczerner.de

Anzeige

Erfolg beginnt im Kopf

Pascal von Gunten von www.vongunten-partner.ch

Erfolg ist weit mehr als nur Geld oder Prestige. Erfolg ist gemäss Wörterbuch ein «positives Ergebnis einer Bemühung». Mit Ausnahme von Schicksalsschlägen entstehen alle unsere Ergebnisse aus unseren Taten. Unsere Taten wiederum werden durch unsere Emotionen bestimmt und Emotionen entstehen aus unseren Gedanken. Doch viele unter uns stehen ihrem Glück und somit sich selbst im Wege, da tief verankerte negative Glaubenssätze das offene und grenzenlose Denken einschränken und uns limitieren.

Erfolg ist weit mehr als nur Geld oder Prestige

Was ist Erfolg? Erfolg ist ein schwer festzumachendes Konzept. A priori könnte man meinen, dass es sich um Geld oder Prestige handelt. Solche äussere Manifestationen sind leicht zu visualisieren. Laut Wörterbuch ist Erfolg ein«positives Ergebnis einer Bemühung» und solche Ergebnisse findet man hoffentlich nicht nur in Geld oder Prestige.

Jede Entscheidung, die wir im Laufe unseres Lebens treffen, beeinflusst unsere Zukunft. Die gute Nachricht: Wir haben immer die Möglichkeit, den Kurs zum Erfolg zu korrigieren, wenn wir nicht die gewünschten Ergebnisse erzielen. Aber woher wissen wir, dass wir das Ziel erreicht haben, wenn wir uns nicht darüber im Klaren sind, was wir wollen? Daher ist die Zieldefinition der erste Schritt auf unserem Weg. Wenn Sie genau wissen, wohin Sie gehen wollen, ist es einfacher, eine Route zu planen. Und dies ist ein entscheidender Aspekt. Es reicht nicht aus, etwas zu wollen. Wir müssen auch konkrete Schritte unternehmen, um unsere Ziele zu erreichen.

Erfolg kommt vom Handeln

Der Erfolg liegt in Ihren Händen. Wie oft haben Sie das schon gehört? Und das ist kein Zufall, denn der Erfolg hängt in der Tat von Ihren Handlungen ab. Es ist klar, dass wir handeln müssen, um erfolgreich zu sein. Passives Warten hilft da nicht weiter. Pablo Picasso brachte es in einem Satz auf den Punkt: «Aktion ist der grundlegende Schlüssel zu allem Erfolg.» Im Tun wartet aber schon der nächste Stolperstein auf uns. Wir beschäftigen uns oft mit Aufgaben, die nicht wirklich auf die Erreichung unserer Ziele ausgerichtet sind. Warum? Unser Verstand ist komplex und stellt uns manchmal Fallen. Bei dem Versuch, uns selbst davon zu überzeugen, dass wir auf unsere Ziele hinarbeiten, können wir eine Menge Ressourcen für unproduktive Aktivitäten aufwenden. Schauen wir uns ein Beispiel an. Nehmen wir an, Sie möchten eine Reise in den Himalaja unternehmen. Sie verbringen Stunden damit, sich Bilder von den Bergen anzusehen und die Sherpa-Traditionen kennenzulernen. Sie werden ein wahrer Kenner des tibetischen Buddhismus. Zweifellos sind dies interessante Fakten und vielleicht erweisen sie sich während Ihrer Reise als nützlich. Aber haben Sie auch mit Ihrer physischen Vorbereitung begonnen? Haben Sie die notwendigen finanziellen Mittel für dieses Abenteuer? Solche praktischen und unvermeidlichen Fragen müssen Sie vorrangig behandeln. Unwichtige Aufgaben verschwenden Ihre Zeit und, was noch gefährlicher ist, zehren an Ihrer Motivation. Wenn Sie keine Fortschritte machen, fühlen Sie sich entmutigt. Das bringt Sie von Ihren Zielen ab. Am Ende sind Sie erschöpft und Ihre Bemühungen waren vergeblich.

Damit Sie sich in die richtige Richtung bewegen und Ihre Motivation aufrechterhalten, müssen Ihre Aktionen effizient und effektiv sein. Mit anderen Worten: Machen Sie Ihre Aufgaben richtig (Effizienz) und bearbeiten Sie nur die richtigen Aufgaben, die den gewünschten Effekt erzielen (Effektivität). So steuern Sie geradewegs auf Ihr Ziel zu. Woher kommt aber die Motivation, die wir zum zielgerichteten Handeln brauchen?

Handeln entsteht aus Emotionen

Viele Menschen beginnen Projekte voller Energie, brechen sie aber nach kurzer Zeit wieder ab. Anschliessend fühlen sie sich durch die Niederlage frustriert. Das kann so weit gehen, dass sie neue Herausforderungen nicht mehr wahrnehmen.

Was ein Gefühl des Scheiterns von einer Lernmöglichkeit unterscheidet, ist die Art und Weise, wie wir an das Ergebnis herangehen. Letztlich sind es die zugrundeliegenden Emotionen, die unser Handeln bestimmen. Die Worte Emotion und Handlung haben eine Beziehung. Das Wort Emotion stammt vom Lateinischen emotĭo und bedeutet soviel wie nach aussen gehen. Obwohl es sich bei Emotion um eine sich verändernde Stimmung handelt, also um einen inneren Prozess, erzeugt sie eine äussere Manifestation. Trauer drückt sich zum Beispiel in Tränen aus, Freude in Lächeln. Diese Gesten sind Handlungen, die als Reaktion auf eine Emotion entstehen.

In ähnlicher Weise basieren die notwendigen Schritte zum Erfolg auf Ihrem Geisteszustand. Sie können kaum positive Ergebnisse erzielen, wenn Ihre Einstellung pessimistisch ist. Ihnen fehlt die Energie, sich den Schwierigkeiten des Weges zu stellen. Ein guter Umgang mit Ihren Emotionen ermöglicht es, die notwendigen Verhaltensveränderungen vorzunehmen und so Ihre Ziele zu erreichen. Anstatt sich von der Angst mitreissen zu lassen, haben Sie eine durchsetzungsfähige Antwort, die Ihnen hilft, Hindernisse zu vermeiden oder zu überwinden.

Das Feld der Emotionen ist Gegenstand zahlreicher Untersuchungen. Verschiedene Wissenschaften beschäftigen sich mit diesem Thema. Tatsächlich sagt man, dass eine Emotion eine mehrdimensionale Erfahrung ist. Sie umfasst kognitive, physiologische und verhaltensbezogene Aspekte. Letzteres bezieht sich auf das Handeln, über das wir bereits gesprochen haben. Emotionen hängen mit unseren Gedanken zusammen. In den folgenden Zeilen werden wir uns daher mit diesen genauer beschäftigen.

Emotionen entstehen aus Gedanken

Oder mit einfachen Worten formuliert: Unsere Gedanken bestimmen, was wir fühlen. Wenn Sie glauben, dass Sie etwas tun können, haben Sie das Gefühl, dass Sie dazu in der Lage sind, und ergreifen die notwendigen Massnahmen, um es zu erreichen. Wenn man bedenkt, dass wir am Anfang Erfolg als ein «positives Ergebnis einer Bemühung» definiert haben, sollten Ihre Gedanken folglich auf das positive Ergebnis gerichtet sein.

Wir haben Vertrauen in unsere Fähigkeiten, um schliesslich unsere Ziele zu erreichen. Unsere Gedanken werden von der Umgebung und unseren bisherigen Erfahrungen bestimmt. Ein günstiges Umfeld, das offen für Innovation und einfühlsam ist, begünstigt die Entwicklung positiven Denkens. Auch die Erfolge und Anerkennungen, die wir in der Vergangenheit erzielt haben, fördern eine optimistische Haltung. Es geht um Selbstvertrauen, um den Glauben an uns selbst. Frühere Erfahrungen geben uns ein Gefühl der Sicherheit. Sie lassen uns glauben, dass wir in der Lage sind, dieses Wissen auf zukünftige Herausforderungen anzuwenden.

Diese Eckpunkte können allerdings auch zu einer Barriere werden, die uns daran hindert, neue Horizonte zu erkunden. Vorheriges Lernen ist sehr wichtig, aber wir sollten uns unter keinen Umständen davon einschränken lassen. Wenn etwas nicht funktioniert hat oder wir nicht das erwartete Ergebnis erzielt haben, müssen wir eine genaue Diagnose der Ursachen stellen (sh. dazu meinen Fachbeitrag: Ursachen – Nachhaltige Erfolge durch gezielte Ursprungsanalyse). Ohne es zu merken, boykottieren wir oft selbst unsere Projekte. Wir lassen uns von Unsicherheiten oder Ängsten hinreissen, die nicht auf objektive Bedingungen, sondern auf unserem Glaubenssystem basieren. Normalerweise sind wir uns unserer Überzeugungen nicht aktiv bewusst. Wir beziehen sie unbewusst in unseren Denkprozess ein. Besonders negative Überzeugungen behindern oder verhindern dabei unsere Erfolgschancen.

Gedanken basieren auf unseren Glaubenssätzen

Das, woran wir glauben, die Doktrinen, die unser Handeln leiten, lernen wir bereits in der frühen Kindheit. In den ersten sieben Lebensjahren wird ein guter Teil unseres Welt- und Selbstverständnisses geprägt. Glücklicherweise können wir so entstehende Überzeugungen modifizieren und korrigieren, sobald wir sie identifiziert haben.

Viele Menschen unterschätzen ihre Fähigkeiten oder haben das Gefühl, bestimmte Dinge nicht zu verdienen. Ein zerbrechliches Selbstwertgefühl hindert sie daran, Risiken einzugehen. Es kann sogar sein, dass sie nach einem anfänglichen Impuls, mit derartigen Verhaltensmustern zu brechen, ins Stocken geraten und aufgeben. Unsere Überzeugungen basieren auf früheren Erfahrungen und daraus, wie wir sie interpretieren und welche Empfindungen sie in uns auslösen. Auf dieser Grundlage erstellen wir eine Erklärung, die uns als spätere Handlungsanleitung dient; als Glaubenssatz. Wenn ein Kind weint und seine Mutter versucht, dies zu unterdrücken, ist es traurig und interpretiert dies als Ablehnung. Folglich geht es davon aus, dass Weinen eine schlechte Sache ist.

Letztlich fungiert das Glaubenssystem eines Individuums als Schutzmechanismus. Es versucht, ein grösseres Übel zu vermeiden oder eine unangenehme Situation nicht wiederzubeleben. Aus diesem Grund sind Überzeugungen oft sehr stark und schwer zu ändern. Viele von uns sind nicht bereit, ihre Verwundbarkeit aufzudecken, wenn sie keine anderen Strategien haben, um sie zu ersetzen. Dafür braucht es Sicherheit. An diesem Punkt kann die Hilfe eines Fachmanns notwendig werden. Ein Aussenstehender eröffnet neue Perspektiven und bietet Ihnen nötige Unterstützung, um Ihr Wissen und Ihre Erkenntnisse in einem bestimmten Bereich zu vertiefen. Der nächste Schritt ist die volle Akzeptanz Ihrer selbst. Sie können Überraschungen erleben und positive Aspekte Ihrer Persönlichkeit entdecken, die Sie vorher noch nicht erforscht haben. Aber Sie werden gleichzeitig auch andere Haltungen erkennen, die Ihnen vielleicht nicht so gut gefallen.

Unter Beachtung dieser Ausführungen sind Sie in der Lage, den Weg zu Ihren Zielen zu gehen und die gewünschten, positiven Ergebnisse zu erreichen. Durch die Arbeit an Ihren Glaubenssätzen werden entsprechende Gedanken hervorgehen, die Sie positive Emotionen empfinden lassen, welche Ihr Handeln zum Erfolg führt.

Wie können wir Sie unterstützen?

Haben Sie das Gefühl, sich manchmal selbst im Wege zu stehen? Möchten Sie an Ihrem Mindset arbeiten und negative Glaubenssätze erkennen und auflösen? Oder interessiert Sie, wie Sie ihre Ziele einfacher erreichen können? Dann melden Sie sich bei uns. Lassen Sie sich die Vorzüge eines ganzheitlich-psychologischen Coachings aufzeigen und profitieren Sie bereits nach dem ersten Treffen von Ihrer klaren Zieldefinition.

Wir unterstützen Menschen dabei, über sich hinauszuwachsen. Oder wie es eine Klientin passend formulierte: «Meine Erwartungen wurden absolut erfüllt, da es mir gelang, tiefgehende negative Glaubenssätze aufzudecken und umzudrehen. Ich bekam Tools in Form von neuen positiven, selbsterarbeiteten Glaubenssätzen in die Hand, die ich nun täglich anwenden kann und die auch Wirkung zeigen, da ich sie im Coaching selbst erarbeitet habe.» T.M.

Bewerben Sie sich noch heute kostenlos zu einem Erstgespräch per Telefon oder Videochat und überzeugen Sie sich selbst von den Möglichkeiten eines zielgerichteten Coachings.

Für weitere Infos, Kundenmeinungen oder zusätzliche Fachartikel besuchen Sie doch unsere Homepage: www.vongunten-partner.ch.

VON | GUNTEN
EXECUTIVE PARTNER

von Gunten Executive Partner AG · Pascal von Gunten
Telefon 079 755 28 54 · Böhlstrasse 17 · 9300 Wittenbach
info@vongunten-partner.ch · www.vongunten-partner.ch

Wenn ein Werbeprospekt zu sprechen beginnt!

Was bei Menschen die Stimme, Mimik, Gestik und Kleidung, sind bei Werbemitteln Haptik, Optik und Effekte. Kommunikationsträger können heute sehr persönlich ausgestaltet sein, und je mehr Sinne sie ansprechen, desto länger bleiben sie in Erinnerung.

«Wenn es uns nach 3 Sekunden nicht gelungen ist, den Adressaten mit einem Werbemittel zu gewinnen, ist er weg – digital wie analog. Ausser, wir sprechen möglichst viele Sinne und damit die richtigen Hirnregionen an.» So Andreas Spiegel, Geschäftsführer der Druckerei Impress media + print in Egerkingen.

Ein sprechender Werbeprospekt? Das gibt es wirklich! Das Geheimnis dahinter ist nicht etwa ein spezieller Trick oder graphischer Effekt. Vielmehr handelt es sich um «Augmented Reality» oder kurz AR, aus dem Englischen übersetzt: «erweiterte Realität». Stichwort «Virtual Storytelling»:

Der Werbeprospekt wird dank AR zum Geschichtenerzähler. Im Trend hin zu crossmedialen Kundenerlebnissen (Customer Experience) bietet diese Form von gedruckter Push-Werbung ein ungeahntes Potential «frischer» Werbemöglichkeiten. «Konsumentinnen und Konsumenten lassen sich (noch) begeistern. Im Moment ist es also noch einfach, WOW-Effekte zu erzeugen,» so Reto Spiegel, Geschäftsführer der Mosaiq Kommunikationsagentur.

Philipp Wirth im Gespräch mit Andreas und Reto Spiegel
PW: Wie lassen sich WOW-Effekte mit diesen neuen Technologien umsetzen?
RS: Es braucht drei Dinge: Ein Medium, eine App, doch in erster Linie die Story! Menschen lieben Geschichten, Ästhetik, Atmosphäre, Spannung und den Überraschungseffekt. Erst danach kommt die Technik ins Spiel. Viele Marketers machen den Fehler, ihre Aktivitäten hauptsächlich über die technischen Möglichkeiten zu definieren. Selbstverständlich ist es schlussendlich die Technik, die das schier unbegrenzte Potential für Kreativität realisierbar macht und heute auch kleineren Budgets zur Verfügung steht. Aber sie ist und bleibt Mittel zum Zweck.

PW: Sind solche Anwendungen nur etwas für grosse Unternehmen?
RS: Das hängt ganz von der Komplexität der Kampagne ab. Grundsätzlich gilt immer: Weniger ist mehr. Ganze Produktreihen aus dem Shop für einen Katalog zu digitalisieren muss nicht sein. Es geht darum, dem Kunden einen Eindruck zu vermitteln, ein einzigartiges Erlebnis zu bieten.

Kleine, einfach umsetzbare AR-Projekte lassen sich bereits ab kleineren vierstelligen Beträgen realisieren und sorgen trotzdem rasch für den gewünschten WOW-Effekt. Videos können mittels Smartphone aufgenommen und in die App integriert werden.

Augmented Reality kurz vorgestellt

«360-Grad-Videos, «Virtual Reality» sowie «Augmented Reality» sind neue Technologien, welche sich vielfältig und effektiv für Marken und Werbetreibende einsetzen lassen, um eine hohe Aufmerksamkeit zu erzielen.» *Quelle Google*

Die AR-Technologie – keine neue Erfindung, sondern aus dem letzten Jahrzehnt – feiert im digitalen Zeitalter und mit zunehmenden Fähigkeiten mobiler Endgeräte gerade eine krasse Renaissance. Für die Erfassung muss auf Mobilgeräten mit Kamera momentan noch eine App installiert werden.

Wie beim QR-Code auf dem iPhone, wird inskünftig auch ein AR-Code von der Kamera automatisch erkannt und die Applikation im Hintergrund gestartet; sei es ein Flyer mit multimedialen Werbeeffekten, eine Bedienungsanleitung, die – über ein reales Produkt gelegt – ein Anleitungsvideo startet oder ein Plakat im öffentlichen Raum, welches plötzlich zu sprechen beginnt. Die Möglichkeiten sind so vielfältig wie Kreativität vorhanden.

Gastrounternehmen zeigen Bilder und Spezifikationen ihrer Speisen über einen auf der Menukarte integrierten QR- oder AR-Code auf dem Handy. So erhält der Gast vor der Bestellung einen Eindruck, wie das fertige Gericht auf dem Teller aussehen wird. Tagesempfehlungen können sofort angepasst werden. Auf Reisen führen virtuelle Touren touristischer Attraktionen auf Flyer, Einkaufstaschen oder Geschenkkarten dem Konsumenten vor Augen, wohin der nächste Tagestripp gehen könnte.

In der Schweiz bisher bekannteste AR-Anwendungen sind ein Geschäftsbericht der Ringier Gruppe sowie ein Verkaufskatalog von Globus. Konsumentinnen und Konsumenten probieren mithilfe ihrer Handys T-Shirts aus dem Katalog in Echtzeit aus. Das Sofa aus dem Katalog wird virtuell direkt ins Wohnzimmer platziert. Die neue Uhr glänzt in 3D-Ansicht am Handgelenk.

Beauty Segment. Hier stehen bereits grosse Veränderungen bevor.

«Produkte direkt auszuprobieren ist hilfreich, um Interessierte zu Käufern zu machen. Das gilt insbesondere für Beautymarken. Ab sofort ist das Auftragen von Lippenstift, was früher nur im Shop möglich war, dank Augmented Reality virtuell auf YouTube möglich.» *Quelle Google*

Zurzeit befassen sich Tech-Giganten wie Apple, Facebook, Microsoft, Google, Snapchat und Co. Stark mit der Entwicklung und Verbesserung von VR und AR. Einige Projekte wurden auch schon wieder aufgegeben, da der Markt noch nicht, wie erhofft auf fortgeschrittene VR- und AR-Applikationen reagiert. (Bose 2020)

PURL kurz vorgestellt

Mit sogenannten PURLs lassen sich Personen auf einer Website individuell ansprechen wie in einem adressierten Brief oder elektronischen Newsletter. Ein PURL funktioniert beispielsweise so: Der Kunde erhält ein physisches Werbemittel wie einen Prospekt oder Flyer. Darauf ist nebst der ansprechenden Werbekampagne ein PURL und ein QR-Code aufgedruckt. Der Kunde kann nun entweder den QR-Code abfotografieren bzw. scannen oder den PURL im Browser eintippen.

Dadurch gelangt er auf die Ziel-Website, die bereits auf ihn personalisiert ist. So sind beispielsweise bei einem Online-Formular oder -Gewinnspiel bereits alle individuellen Angaben ausgefüllt und müssen nicht mehr eingetippt werden. Der Kunde ist überrascht, weil er auf seine «persönliche» Seite gelangt und setzt sich mit weitaus grösserer Wahrscheinlichkeit mit der Aktion auseinander. Persönliche Ansprache steigert die Wirkung von Direkt Marketing-Kampagnen nachweislich enorm.

Beitrag Verfasst von Philipp Wirth

MOSAIQ
KOMMUNIKATIONSAGENTUR

Mosaiq Kommunikationsagentur
Reto Spiegel
Bühlstrasse 49
4622 Egerkingen
Telefon 062 288 44 00

Impress media + print

Impress Spiegel AG
Bühlstrasse 49
4622 Egerkingen
Telefon 062 388 80 70
Info@impress.ch

Anzeige

Bei iba nicht als
SKV Mitglied registriert?
Senden Sie Ihre Koordinaten
an member@iba.ch
Vermerk SKV

Tel. 0800 82 82 82
www.iba.ch

SKV Mitglieder profitieren

Als SKV Mitglied profitieren Sie von Sonderkonditionen
auf dem gesamten iba Sortiment

- Gratis Lieferung innert 24 h
- Kein Mindestbestellwert
- Profit®-Top Konditionen
- 10% Rabatt auf Grossbestellung

iba
Büro und mehr

Work trifft Life.

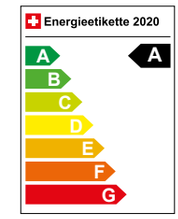
Der Volvo V60 Recharge for Business: Mit effizientem Plug-in Hybrid-Antrieb, eleganter Premium-Ausstattung und vielen Extras, die das Leben auch ausserhalb der Firma schöner machen. Ab sofort lieferbar – zum attraktiven Geschäftskundenpreis.

BUSINESS NETTO: CHF 49’990.–

Mehr Informationen unter
volvocars.ch/v60-recharge-for-business

VOLVO SWISS PREMIUM®
10 JAHRE/150 000 KM GRATIS-SERVICE
5 JAHRE/150 000 KM VOLL-GARANTIE

myclimate neutral
Volvo V60 Recharge
myclimate.org/01-20-370548



Volvo V60 Recharge Plug-in Hybrid T6 eAWD AT Inscription 253 + 87 PS/186 + 65 kW. Katalogpreis CHF 80’545.– abzüglich Recharge for Business Bonus CHF 26’706.– = CHF 53’839.– inkl. MwSt./49’990.– exkl. MwSt. Treibstoff-Normverbrauch gesamt: 1,8 l + 15,6 kWh/100 km, CO_2-Emissionen: 41 g/km. Energieeffizienz-Kategorie: A. Volvo Swiss Premium® Gratis-Service bis 10 Jahre/150 000 Kilometer, Werksgarantie bis 5 Jahre/150 000 Kilometer und Verschleissreparaturen bis 3 Jahre/150 000 Kilometer (es gilt das zuerst Erreichte). Nur für Geschäftskunden. Angebot limitiert auf 400 Einheiten und gültig bis auf Widerruf. Nur bei teilnehmenden Vertretern. Abgebildetes Modell enthält ggf. Optionen und Zubehör gegen Aufpreis.

Das hat Ihnen noch nie jemand gesagt

Das Frischtext-Duo Cornelia Aschmann und Nic Baschung hält nicht hinter dem Eisberg, wenn Ihr Text eine Veränderung benötigt.

Sie als Unternehmer machen kurzen Prozess und schreiben Ihre Texte am liebsten schnell selbst: egal, ob für den nächsten Newsletter, die Erfolgsstory oder einen Blogbeitrag. Die zwei Text-Profis von frischtext.ch, Cornelia Aschmann und Nic Baschung, sagen Ihnen in einer ersten Folge ihres Interviews, welche Texte am besten ankommen.

Was ist das Geheimnis am Text, den du selbst für einen deiner besten hältst?
Eine gute Frage! Für mich ein Lichtblick ist der Text der Spezialistin für Glasfaser-Technologie: Das Schweizer KMU bringt «Licht – Medium der Zukunft» in die Automation. Individuelle Lösungen dynamisieren Sensortechnik, Datenübertragung und Messtechnik. Unterhaltsam und sachkundig rückte mein Text die Vielfalt von optischen, faseroptischen und optoelektronischen Möglichkeiten in den Fokus von Ingenieuren und Normalsterblichen. Er hat sie für die glasklaren Vorteile der damals neuartigen Technologie geöffnet. Das ist sein Geheimnis.

Warum sind wir von Storytelling so fasziniert?
Das Gehirn will Geschichten! Sie befeuern es mit Abenteuern statt mit nackten Informationen und trockenen Fakten. Geschichten stimulieren Sinneseindrücke, die Liebe, Schmerz und die Fähigkeit zur Empathie. Sie halten die Menschen zusammen. Früher am Lagerfeuer und vor dem Fernseher; heute im Web und auf Youtube. «Die mächtigste Person der Welt ist der Geschichtenerzähler», sagte Steve Jobs, «er legt die Visionen, die Werte und die Agenda einer kommenden Generation fest.» Geschichten haben die Kraft, die Menschen in ihren Bann zu ziehen. Seit je her. Weil der Mensch ein mitteilsames Wesen ist, das Erfahrungen teilt und von anderen lernt.

«Die mächtigste Person der Welt ist der Geschichtenerzähler.» *Steve Jobs*

Woran erkennst du, ob ein Text gut oder schlecht ist?
Text ist wie ein virtueller Mensch. Wenn er gut ist, spricht er mit mir so, dass ich vergesse, dass es nur ein Text ist. Ist er schlecht, langweilt er mich und ich lese ihn nicht zu Ende. Werbetexte, die sich auf ein Verkaufsangebot beziehen, haben den entscheidenden Nachteil, dass sie in der Rolle einer «Good News» verharren. Doch solche sind überaus langweilig und haben keinen Nachrichtenwert. Daraus einen spannenden Text zu machen, ist Kunst. Woran erkenne ich also den guten Text: Er übertrifft meine Erwartungen. Er überrascht mich inhaltlich und formal so, dass ich ihn unbedingt lesen will. Noch besser ist der Text, wenn er mich - je nach Ziel - auf den Stockzähnen schmunzeln lässt, nachdenklich oder traurig macht.

Was braucht es, damit ein Text das Gewünschte bewirkt?
Ein wirkungsvoller Text beginnt mit einer verlockenden Einladung. Sie gibt der Leserin Anlass, sich auf ein Angebot zu freuen, das ihr Gutes tun möchte. Durch austarierte Handlungsschritte führen wir den Leser immer näher an unser gewünschtes Ziel heran. Muster und Gesetzmässigkeiten solcher Texte sind gut erforscht: Mehr Schritte sind effektiver als ein zu grosser; bildhafte Sprache fördert das Erhalten der Aufmerksamkeit. Die Dramaturgie mit Spannungsbogen, Fragen und Atempausen steigern die Wirkung des Textes. Ein versprochener Wissensvorsprung oder eine reale Belohnung sind ebenfalls erprobte Wirkungsverstärker.

Kann ein Text jedes Ziel erreichen?
Auf den Mond fliegen, das kann Text nicht. Doch dort um die Gunst von Besuchern aus fremden Galaxien werben – das kann er! Es liegt in der Natur des Menschen, in Beziehung mit anderen zu treten. Dafür hat er vor mehr als 6000 Jahren v. Chr. die Sprache entwickelt. Texte können Macht und Besitz regeln, ankündigen, informieren, Erinnerungen wecken, Vertrauen schaffen, verkaufen, vermitteln, verführen. Die Frage ist: Was ist das Ziel? Ist es geklärt, kann der Text alle Menschen erreichen. Wort für Wort. Analog und online.

Was bringt ein Text-Tuning, das seinen Preis mehr als wert ist?
Lass mich erläutern, was Text-Tuning eigentlich ist. Kurz gesagt ist es die Überarbeitung eines Rohtextes. Im Detail heisst das: Wir straffen, variieren, verfeinern und aktivieren den Text im Hinblick auf die anvisierte Leserschaft. Wir arbeiten den Nutzen für sie heraus und verbessern den Lesefluss. Mit schmackhaften Headlines und Zwischentiteln ködern wir das Publikum und würzen mit treffenden Worten dort nach, wo es an Salz und Pfeffer fehlt. So entstehen Texte, die ihr Ziel wesentlich besser erfüllen und die darum ihren Preis mehr als wert sind.

Folge 2 dieses Interviews lesen Sie im nächsten *ERFOLG*.

frischtext.ch
doppelt | einzigartig

frischtext.ch | bereit für Ihre Lockrufe
Cornelia Aschmann · Zürich · Tel. 044 461 40 84
Nic Baschung · Cham · Tel. 041 783 15 15
neuschnee@frischtext.ch

So gewinnst Du automatisiert Kunden übers Internet!

Wieso gehen Unternehmen ohne Online-Marketing unter, wie die Nadel im Heuhaufen?
Dazu eine kurze Geschichte von Max: Die Max AG bietet verschiedene Dienstleistungen an und verkauft diverse Produkte in ihrem Online-Shop. Als Max in der Corona Krise bemerkte, dass er keine Kunden mehr erreicht und um sie kämpfen musste, hat sein Kollege Jürgen von seinem Vertriebsprozess erzählt: «Ich erhalte jeden Tag Anfragen von neuen Kunden über mein online Vertriebsprozess, wie auf dem Silber-Tablet serviert!» Nachdem Max Umsatzeinbussen, schlaflose Nächte und fast keine Zeit mehr für seine Familie hatte, las er auf diversen Schweizer KMU Seiten, dass Online Marketing ein wichtiger neuer Bestandteil für die Unternehmen ist. Da hat er beschlossen, sich professionelle Hilfe zu suchen. Mit einer gezielten Werbung von uns, wurde Max auf uns aufmerksam.

Bei unserer kostenlosen Erstberatung haben wir festgestellt,
dass Max folgende Punkte in seinem Unternehmen vernachlässigt hat:

- Ein profitabler Vertriebsprozess (Funnel)
- E-Mail-Marketing
- Eine ausbaufähige Webseite
- Gute Positionierung
- Strukturierter Social-Media Auftritt
- Ein hoher Wiedererkennungswert

Wir haben für die Max AG eine harmonische Komplettlösung erarbeitet, welche eine neue ansprechende Webseite beinhaltet, dazugehörige E-Mail Kampanien, Online Werbungen und Landingpages, welche in einem passendem Vertriebsprozess zusammenspielen.

Durch das wir den Prozess und die Werbungen ständig überarbeiten, konnte sich Max entspannt um seine Kernaufgaben kümmern und uns die ganze Arbeit überlassen. Er kann jetzt wieder mehr Zeit mit seiner Familie verbringen.

Wenn Du in deinem Unternehmen noch keine (oder zu wenig) Kunden über das Internet erreichst.

- Wenn Du Dir nicht sicher bist, wie das Online-Marketing Dir und deinem Unternehmen weiterhelfen kann.
- Wenn Du keine Zeit für das umfassende Thema hast oder kein Geld, um eigene Marketing Mitarbeiter professionell darauf auszubilden, dann hast Du einen enormen Nutzen von uns!

- Wir bieten Dir hier, sowie Max, eine 100 % kostenlose und unverbindliche Beratung an.
- Wir analysieren deine Baustellen, entwickeln und betreuen Deine neuen Marketing Strategien.
- Wir übernehmen (wenn gewünscht) Dein Marketing komplett!
- Währenddessen kannst Du dich zu 100 % auf dein Unternehmen konzentrieren.
- Keine hohen monatlichen Mitarbeiter Kosten!

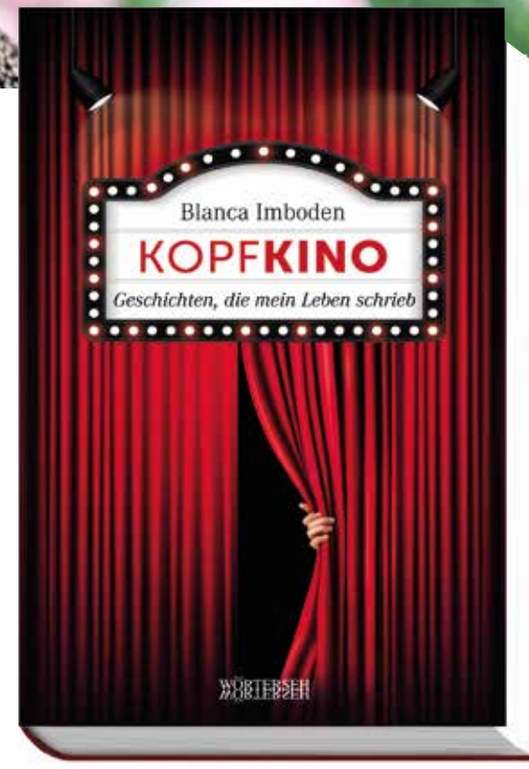
Schreibe uns JETZT eine E-Mail an info@gerber-innovation.ch damit Du, wie Max, von einer Beratung profitierst! Wage den richtigen Schritt in die Zukunft und bleib gesund. Wir freuen uns auf deine Nachricht.

Mit freundlichen Grüssen
Ronny Gerber, Inhaber der Gerber Innovation GmbH

Gerber innovation

Gerber Innovation GmbH
Steinäcker 1 · 3295 Rüti b. Büren · Telefon 079 439 16 67
ronny.gerber@gerber-innovation.ch · www.gerber-innovation.ch

Blanca Imboden
Das neuste Buch «Kopfkino»



Blanca Imbodens neues Buch, «Kopfkino», ist für einmal kein Roman, sondern überrascht mit Geschichten, die durch den ganz normalen Alltag inspiriert sind. Manchmal braucht es nur einen Satz, den die Autorin irgendwo aufschnappt, und schon läuft vor ihrem inneren Auge ein Film ab, den sie dann in kürzeren oder längeren Kolumnen in Worte fasst. Einige der Texte sind in Zeitungen erschienen, viele trug sie immer wieder an ihren Lesungen vor und hörte danach genauso oft: «Gibt es diese Geschichten nicht auch in einem Buch?» Und jetzt ist es so weit, hier sind sie, Blanca Imbodens so gern gehörte Antworten auf Fragen wie «Hat der Gummistiefel eine Seele?», «Was macht eine Kakerlake im Paradies?», «Kann ich den November überspringen?», «Wer ist eigentlich dieser Bethlehem?», «Helfen Kleiderschranksprünge beim Abnehmen?» oder «Wie viele Wörter braucht ein Mensch?» Hinter dem roten Vorhang entdecken Sie kleine Geschichten, die einen grossen Einblick in die Gedankenwelt von Blanca Imboden gewähren, geschrieben in ihrer wunderbar unterhaltsamen, manchmal tiefsinnigen, oft aber auch einfach enorm witzigen Art. Das Buch ist ein zeitloses Potpourri aus Beobachtungen, Erlebtem, Durchgestandenem, ein Rückblick auf zwanzig Jahre Leben. Und manchmal sieht man es beim Lesen förmlich: ihr Augenzwinkern, das Lächeln auf ihren Lippen oder aber die Träne, die sich beim Schreiben in ihrem Augenwinkel festgesetzt hat. «Kopfkino – Geschichten, die mein Leben schrieb» ist definitiv Blanca Imbodens persönlichstes Buch.

Zur Autorin Blanca Imboden, geb. 1962, war Sekretärin, Sängerin und Seilbähnlerin und lebt heute ihren Traumberuf: Schriftstellerin. Wenn sie nicht gerade in den Bergen unterwegs ist oder auf Lesetour durch die ganze Schweiz reist, tut sie das, was ihr das Liebste ist: Sie setzt sich hin und schreibt. Meist Romane, immer wieder mal Kolumnen und ab und zu auch eine Kurzgeschichte. Für Wörterseh schrieb Blanca Imboden zahlreiche Bestseller – die erfolgreichsten: «Wandern ist doof – Ein Kreuzworträtsel mit Folgen» (2013) und «heimelig – Warum Nelly aus dem Altersheim spazierte und nie mehr wiederkam» (2019). Die Autorin, die im Schwyzer Talkessel aufgewachsen und verwurzelt ist, lebt heute in Malters LU.
www.blancaimboden.ch

«Blanca Imboden gehört zu den erfolgreichsten Schriftstellern der Schweiz. Das Feuilleton kennt sie nicht, ihre Fans lieben sie.»
Annik Hosmann, DIE ZEIT Schweiz

WÖRTERSEH

Bestellungen unter: www.woerterseh.ch oder Telefon 044 368 33 68

SKV
Schweizerischer KMU Verband

iba
Büro und mehr

Partner-angebot

SKV-Mitglieder profitieren bei iba

- 10% Rabatt auf Ihre Grossbestellung (einmal einlösbar pro Jahr)
- Gratis-Lieferung innerhalb von 24 h
- Kein Mindestbestellwert
- Best Price Garantie – Sie erhalten Ihre Ware immer zum günstigsten Tagespreis

SKV-Sonderkonditionen

PROFIT® Top Konditionen auf dem gesamten iba Sortiment und Dienstleistungsangebot

- Büromaterial
- Geschäftsdrucksachen, Visitenkarten und Werbeartikel
- Logistikdienstleistungen
- Druckgeräte und Zubehör
- Büroeinrichtungen

Bei iba noch nicht als SKV-Mitglied erfasst?

Senden Sie Ihre Koordinaten mit dem Vermerk SKV an member@iba.ch

Treuerabatt

20.–

auf Ihre Bestellung ab CHF 100.–

Dieser Rabatt kann nur einmal eingelöst werden und ist nicht gültig für Dienstleistungen und nicht kumulierbar mit weiteren iba Rabatt-Gutscheinen. Preise exkl. MwSt. Gültig bis 31. Dezember 2020.

Im Online-Warenkorb Code **SKMU20** eingeben oder am Telefon erwähnen

iba | OWIBA AG | Gewerbestrasse 16 | 3065 Bolligen | Gratis-Telefon 0800 82 82 82 | www.iba.ch

Digitalisierung in Zeiten des Corona-Virus

Das Thema Digitalisierung ist bereits seit vielen Jahren in aller Munde – unabhängig von der Branche. Doch so präsent und notwendig, wie in diesem Jahr, war das Buzzwort «Digitalisierung» noch nie. Grund sind die neuen, herausfordernden Umstände mit dem Covid-Virus. Plötzlich fanden sich die meisten von uns im Homeoffice wieder. Bei vielen klappt das ganz gut, bei anderen weniger. Plötzlich war man auf das «Remote Arbeiten» angewiesen. Und genau hier kommt Digitalisierung ins Spiel. Denn die Digitalisierung ermöglicht, dass Arbeiten nicht länger an einen Ort und einen Arbeitsplatz gebunden ist.

Digitalisierung:
Was bedeutet das für Selbstständige?
Digitalisierung bezeichnet prinzipiell die Umwandlung von analogen Inhalten in eine digitale Form. Das bedeutet, dass Prozesse im KMU automatisiert und somit wertvolle Zeit gespart werden kann. Besonders in der Gründungsphase können Unternehmer von der Digitalisierung profitieren. Am Anfang sind Sie als Gründer viel unterwegs, zum Beispiel bei Banken, Versicherungen oder Kundenterminen. Haben Sie alle Ihre Kunden- und Unternehmensdaten in der Cloud, können Sie auf Kundenanfragen zeitig reagieren und haben Ihre Unternehmenszahlen immer im Blick. Kurz gesagt: Ihre Administration an einem Ort und immer zur Hand. Dies spart Ihnen wertvolle Zeit und Stress.

KMU: Auswirkungen und Chancen der Krise
Die Corona-Krise traf alle Unternehmen unabhängig der Branche unerwartet. Viele mussten für mehrere Wochen ihr Business gänzlich auf Eis legen. Keine Kunden, die Umsatz generieren. Keine Möglichkeit, Dienstleistungen zu erbringen. Doch dank Digitalisierung ist es möglich, auch in Krisen wie diesen, sein Business weiter voran zu treiben. Jeder Anbieter von Waren kann dank eines Webshops seinen Betrieb am Laufen halten. Doch auch Dienstleister können von einem Webshop profitieren, wenn sie dort beispielsweise Gutscheine anbieten und sich so Liquidität sichern. Auch Coachings oder Beratungstermine lassen sich dank Digitalisierung remote durchführen. Der Kontakt zu Kunden wird derzeit erschwert. Umso wichtiger ist es, mit Ihren Kunden in Kontakt zu bleiben. Halten Sie Ihre Kunden mit einem Newsletter über neue Produkte und Angebote auf dem Laufenden. Vor allem Unternehmen, die solche digitalen Möglichkeiten zur Kundenbindung und -akquise bislang noch nicht genutzt haben, können genau jetzt davon profitieren.

Cloudstrukturen:
Grösste Flexibilität und Agilität
Es hat sich gezeigt, dass digitale Cloud-Infrastrukturen besonders gut den Anforderungen von Flexibilität und Agilität gerecht werden. Daten sind jederzeit in Echtzeit sowie ortsunabhängig abrufbar. Der Informationsfluss im Unternehmen wird dadurch schneller und einfacher. Damit bringen Sie die Reaktionsfähigkeit Ihres Unternehmens auf ein neues Level. Auch lässt sich das gesamte Auftragswesen erheblich erleichtern. Sparen Sie echte Zeit, die Sie wieder in den Aufbau Ihres Unternehmens investieren können – von der Offerte bis zur Rechnung. Im Offertwesen gilt Ihr Angebot als eines der Aushängeschilder Ihres Unternehmens. Darum ist das Stellen einer gut strukturierten Offerte enorm wichtig für die Auftragsvergabe. Mit einer Business-Software wie bexio können Sie Angebote mit nur wenigen Klicks und in Ihrem ganz individuellen Design erstellen. Der Kunde erhält das Angebot – dank Digitalisierung – online und kann mit nur einem Mausklick zustimmen. Auch die Rechnung lässt sich mit wenigen Klicks direkt aus dem Angebot heraus erstellen. Offertwesen kann so einfach sein. Neben dem Offertwesen gehört auch die Administration eines Unternehmens zu den alltäglichen Aufgaben. Führen Sie beispielsweise auch Ihre Buchhaltung in der Cloud und geben Sie Ihrem Treuhänder Zugriff. So sparen Sie beiden Zeit und Sie zusätzlich Kosten.

Welche Vorkehrungen trifft bexio für die Datensicherheit?
bexio legt viel Wert darauf, die Daten im Inland zu speichern: Die Server von bexio stehen bewusst in der Schweiz. Sie befinden sich in mehrfach zertifizierten und gesicherten Rechenzentren; ISO 27001 zertifiziert, der anerkannten Norm zur Informationssicherheit. Mit dem Server-Standort Schweiz garantiert bexio die Datensicherung nach Schweizer Recht. Die Verbindung zu den Servern erfolgt mittels hohem Verschlüsselungsstandard (SSL-Verschlüsselung). Zudem führt bexio regelmässig Sicherungen der Kundendaten durch (Backup). Um Datenverlust auch im Extremfall zu verhindern (wie beispielsweise die Zerstörung eines Rechenzentrums durch ein Erdbeben) werden die verschlüsselten Backups parallel in mehreren Rechenzentren gespeichert. Diese Backups sind im Preis inbegriffen und kostenlos. Nutzen Sie die Digitalisierungswelle, verstärkt durch die Covid-Krise, als Chance für Ihr Unternehmen und bringen Sie Ihr Unternehmen auf ein neues, digitales Level.

Über bexio:
Profitieren Sie jetzt für Ihre KMU-Administration Mitglieder des Schweizerischen KMU-Verbands sparen mit bexio nicht nur Zeit: Als Verbandsmitglied profitieren Sie von 20 Prozent Rabatt auf die Business Software bexio im ersten Jahr. Verwenden Sie einfach den Gutscheincode: «skv2020». Testen Sie jetzt bexio 30 Tage kostenlos und unverbindlich: bexio.com/skv

bexio
besser im business

bexio AG
Alte Jonastrasse 24 · 8640 Rapperswil
Telefon 071 552 00 61
kunden@bexio.com · bexio.com/skv

Beratung. Training. Coaching.

Wir schaffen neue Perspektiven.

Perspektiven entwickeln.

Praxiserprobte Dienstleistungen für Ihre Entwicklung.

1. Unternehmen ausrichten
Strategie, Vision, Leitbild mitentwickeln und Personalentwicklung mitgestalten

2. Organisation führen
Führungsgrundsätze entwickeln
Strukturen fluid gestalten

3. Mitarbeitende fördern und fordern
Modulare Trainings, Leadership, Team- und Personalentwicklung

4 . Kompetenzen vertiefen
- SVEB-Zertifikat Kursleiter/-in
- Eidg. Fachausweis Ausbildner/-in
- Nachdiplomstudium dipl. Businesscoach NDS HF
- Vertiefungsbausteine

5. Perspektiven schaffen
Modulare Trainings und Outplacement

Mitarbeitende, Führungskräfte, Talente

cm-p als Ihr Partner – So arbeiten wir.

Dafür stehen wir ein.

- Ihre cm-p Ansprechpartner/-innen sind führungserfahrene Persönlichkeiten. Sie kennen die Herausforderungen der Veränderung im Unternehmenskontext.
- Ihre individuellen Bedürfnisse stehen im Zentrum bei der Erbringung unserer Dienstleistungen.
- Ihre ambitionierten Vorhaben begleiten wir von der Konzeption bis zur finalen Umsetzung. Nach dem Motto «lösungsorientiert, praxistauglich und pragmatisch».
- Ihre unternehmerische Fitness liegt uns am Herzen. Bei Bedarf ziehen wir Experten aus unserem Partnernetzwerk bei.

Der Weg vom Sein ins Tun.

Wir unterstützen und begleiten Menschen und Organisationen in Veränderungsprozessen vom Sein ins Tun!

Ich bin. Ich kann. Ich will. Ich mache.

Mit unserem praxiserprobten Wissen, breiter Erfahrung sowie modernen Methoden und Modellen gestalten wir mit Ihnen Entwicklungen und Prozesse, die ankommen!

Zertifizierte Lehrgänge für Trainer/-innen und Führungspersönlichkeiten.

Vertiefte Kompetenzentwicklung für optimale Resultate.
Eine optimale Förderung der Mitarbeitenden, benötigt vermehrt fundierte, breiter abgestützte Kompetenzen.

Baukasten «Trainer/-innen-Persönlichkeit»
- **SVEB-Zertifikat Kursleiter/-in** – das Fundament für Trainer/-innen
- **Eidgenössischer Fachausweis Ausbildner/-in**
  Aufbauend auf das SVEB-Zertifikat Kursleiter/-in, die Module 2 bis 5, inkl. Supervision

Nachdiplomstudium «dipl. Businesscoach NDS HF»
Moderne, praxisorientierte Führungsausbildung, bestehend aus drei Nachdiplomkursen
- **Einzelcoaching** – Die Führungskraft als Coach
- **Teamcoaching** – Aufbau von Powerteams
- **Coaching im Change** – Führen in fluiden Zeiten

cmp
change management partner

Olgastrasse 10, 8001 Zürich,
Tel. +41 44 266 90 90, info@cm-p.ch
www.cm-p.ch

cmp A 1 produkte A4

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

Athena Wisdom Institute AG	–
3DP Coaching & Training AG	–
BBP Bildung + Beratung	–
Cashare AG	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
Coachingzentrum Olten GmbH	
Executive School der Universität St. Gallen	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf die Diplomlehrgänge WRM-HSG und MLP-HSG
HSO Wirtschafts- und Informatikschule	–
PACO MARIN ACADEMY	–
REFERRAL INSTITUTE	–
Rochester-Bern Executive MBA	–
SERV Schweizerischer Exportrisikoversicherung	–
STAUFEN.INOVA AG	10% Rabatt für SKV Mitglieder auf alle Seminare
SIW Höhere Fachhochschule für Wirtschaft und Informatik AG	
SVEB Schweizerischer Verband für Weiterbildung	–
Wyrsch Unternehmerschule AG	–

Anzeige

Resilienz als Erfolgsfaktor der Zukunft – auch für KMU

Unternehmen, die resilientes Verhalten betriebsintern fördern und leben, gelten als langfristig erfolgreicher. Dieses ressourcenorientierte Mindset ist insbesondere auch für KMU lohnenswert: Denn Resilienz trainieren heisst stärker werden im Umgang mit Herausforderungen – auf bewusste und gesunde Art und Weise.

Das Resilienzkonzept, oftmals auch als Konzept der inneren Widerstandskraft bezeichnet, wird je länger je mehr zu einem zentralen Bestandteil der Arbeitswelt. Gerade in aussergewöhnlichen Zeiten, wie wir sie in diesem Jahr erleben, sind Mitarbeitende mit besonderen Herausforderungen konfrontiert: Die Arbeit im Home-Office gehört vielerorts noch zum Tagesplan und auch im gesellschaftlichen und öffentlichen Leben gelten nach wie vor Restriktionen. Wann und ob die vollständige Normalisierung einkehrt, ist ungewiss – und inwiefern sich all dies auf unser psychisches Wohlbefinden und damit auf unser Tun am Arbeitsplatz auswirkt, ebenfalls.

Resilienz – ein ressourcenorientierter Ansatz

Resilienz wird als Prozess des erfolgreichen Umgangs mit Herausforderungen wie diesen definiert, wobei die zur Verfügung stehenden Ressourcen eine zentrale Rolle einnehmen. Wir alle verfügen über soziale, emotionale, motivationale, kognitive und körperliche Ressourcen, aus denen wir im Hinblick auf unser tägliches Handeln Kraft schöpfen können. Doch die Verfügbarkeit dieser Ressourcen allein reicht nicht aus. Der Schlüssel liegt in der Zugänglichkeit: Ein resilienter Mensch kennt sein persönliches Ressourcenrad, ist sich der Bedeutung seiner einzelnen Ressourcen bewusst und kann diese aktiv abrufen und einsetzen. Darüber hinaus gelingt es ihm, herausfordernde Situationen in verschiedenen Lebensbereichen zu meistern und an ihnen zu wachsen.

Durch die Orientierung und den Fokus auf das, was hilft und gelingt, vertritt das Resilienzkonzept nicht nur eine ressourcen- und lösungsorientierte Haltung, sondern geht zugleich vom präventiven Denken aus. Grundsätzlich geht es darum, Menschen so zu stärken, dass sie erst gar nicht in eine Negativspirale wie etwa ein Burnout gelangen. Vielmehr ist es das Ziel, sie durch die Aktivierung und den Ausbau von Ressourcen zum Aufblühen zu erwecken.

Resilienztraining in KMU

Kleine und mittlere Unternehmen können ihre Mitarbeitende in diesem ressourcenorientierten Entwicklungsprozess unterstützen, indem sie einen individuellen Ansatz verfolgen, passende Rahmenbedingungen schaffen und eine resiliente Haltung (vor-)leben.

Resilienz individuell fördern

Welche Situationen Mitarbeitende wie stark herausfordern, ist individuell. Auch die Frage, was sie als unterstützend wahrnehmen und welche Ressourcen wann welche Wirkungen zeigen, ist von Person zu Person unterschiedlich. Während die einen bei der Bewältigung des Arbeitsalltags zum Beispiel froh sind um klare Strukturen und eindeutige Prozesse, sind die anderen dankbar um einen möglichst grossen Handlungsspielraum. Mit anderen Worten: Das Trainieren von Resilienz findet in KMU im Rahmen der individuellen Mitarbeiterförderung statt.

Dabei liegt der Fokus darauf, zusammen mit dem/der Mitarbeitenden persönliche Ressourcen, welche gestärkt werden können, ausfindig zu machen und durch gezielte Massnahmen neue Ressourcen aufzubauen. Auch das Erarbeiten von individuellen Strategien, mit denen die Ressourcen aktiviert werden können, hilft den Mitarbeitenden, um im Alltagsleben (selbst-) verantwortungsvoll und bewusst zu handeln.

Raum für (Weiter-)Entwicklung schaffen
Neben gezielten Massnahmen der Mitarbeiterförderung, wie z.B. regelmässige Entwicklungsgespräche mit der vorgesetzten Person, empfiehlt es sich als KMU möglichst viel Raum für (Weiter-)Entwicklung zu schaffen.

Das heisst, den Mitarbeitenden genügend Zeit für die Reflexion ihrer Ressourcen zur Verfügung zu stellen sowie strukturelle und kulturelle Voraussetzungen zu bilden, die sie in ihrer Resilienzentwicklung unterstützen. Ermöglicht ein Unternehmen seinen Mitarbeitenden beispielsweise, den Sinn und Zweck ihrer Aufgaben zu erkennen, so kann sich ein sinnstiftendes Wertesystem entwickeln, das in herausfordernden Arbeitssituationen als Stütze dient.

Als gutes Vorbild vorangehen
Was den Mitarbeitenden in ihrem Entwicklungsprozess zusätzlich hilft, sind resiliente Führungskräfte, denen sie im Sinne eines Vorbilds folgen können. Eine Führungsperson, die selbst resilient unterwegs ist, dient ihren Mitarbeitenden sowohl als Orientierungspunkt als auch als Inspirationsquelle – was ihnen Sicherheit, Mut und Vertrauen im Hinblick auf ihren Umgang mit Herausforderungen gibt.

Darüber hinaus können Führungskräfte die Resilienzentwicklung ihrer Mitarbeitenden aktiv unterstützen, indem sie eine vertrauensvolle Beziehung aufbauen, ihnen Wertschätzung und Anerkennung schenken und ihnen stets ermöglichen, am Arbeitsplatz Selbstwirksamkeit zu erfahren.

Resiliente Führung stellt im Hinblick auf die Resilienz des gesamten Unternehmens ein wichtiger Dreh- und Angelpunkt dar und zeichnet sich dadurch aus, dass sie Resilienz fördert – wie auch selbst lebt.

Warum lohnenswert?
Es gibt also einige Ansatzpunkte, um als KMU betriebsintern auf Resilienzförderung zu setzen. Die Forschung deutet darauf hin, dass dies durchaus eine lohnenswerte Investition ist:

Obschon eine hohe innere Widerstandskraft nicht voll und ganz vor Krisen schützt, zeigen Studien, dass resiliente Menschen physisch und psychisch gesünder sind.

Ein wichtiger Grundstein für den Fortbestand eines Betriebs: Denn gesunde Mitarbeitende sind das, was ein gesundes Unternehmen ausmacht.

Bilden Sie sich oder Ihre Mitarbeitenden zum/zur Resilienztrainer/-in CZO® aus und unterstützen Sie Einzelpersonen, Teams und Organisationen im Umgang mit Herausforderungen.
Mehr zum CAS Resilienztraining erfahren Sie unter: www.coachingzentrum.ch/resilienz

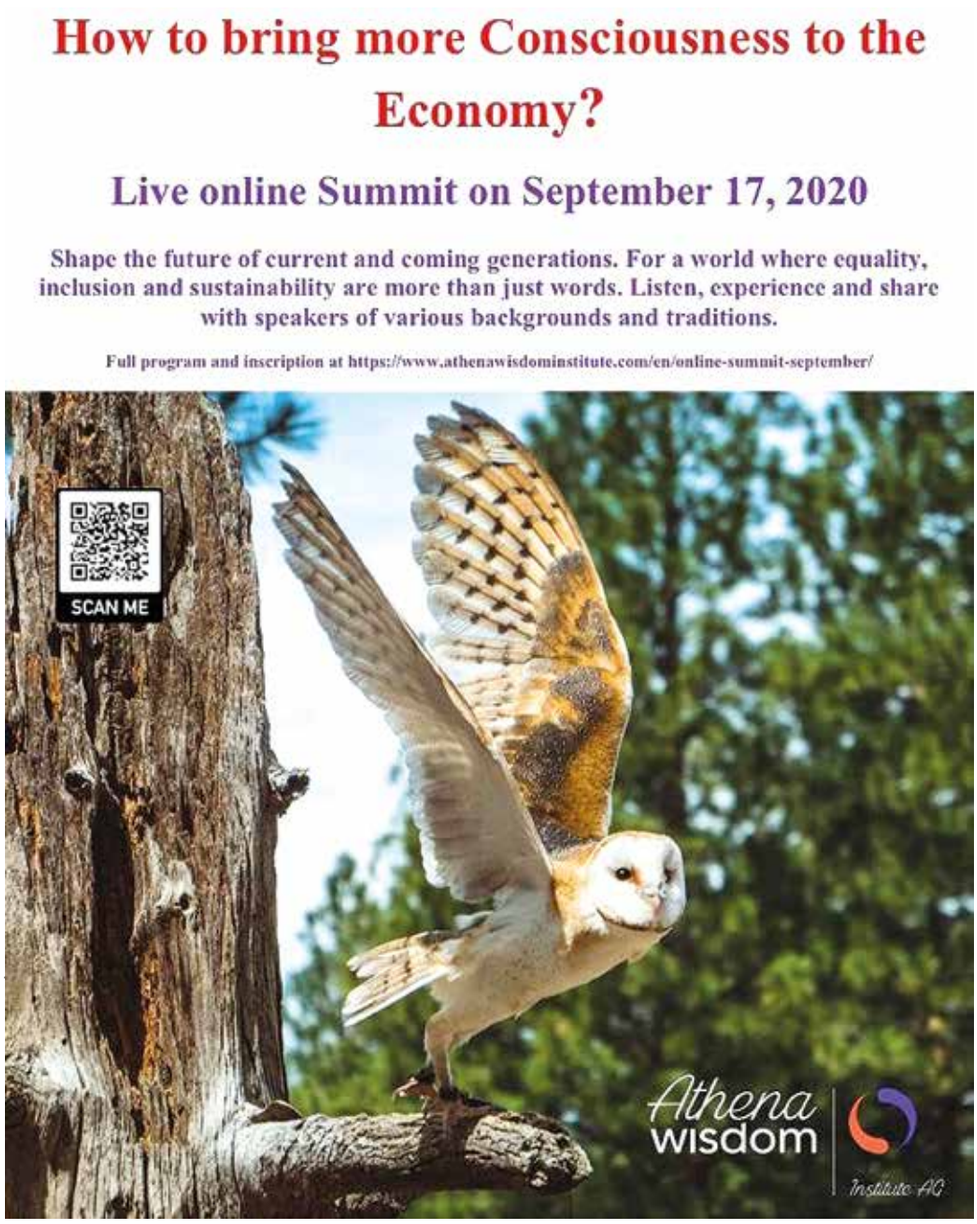
Autorinnen
Sonja Kupferschmid Boxler ist beim Coachingzentrum Olten – dem Kompetenzzentrum für Coaching, betriebl. Mentoring, Supervision und Resilienztraining – als Geschäftsleitungsmitglied tätig und hat sich beim Aufbau des Weiterbildungsangebotes vertieft mit dem Thema Resilienz auseinandergesetzt.

Stefanie Philipp ist im Coachingzentrum Olten als Fachspezialistin Produkteentwicklung tätig und verfügt als Psychologin M.Sc. über ein wissenschaftlich fundiertes Know-how rund um das Thema Resilienztraining.

coachingzentrum
Beratungsausbildung mit Wirkung

Coachingzentrum Olten GmbH
Konradstr. 30 · 4600 Olten · Tel. 062 926 43 93
www.coachingzentrum.ch

Erfolg und Bewusstsein



Jede einzelne Person, jedes Unternehmen strebt nach Erfolg. Eine Definition des Erfolgs ist das Erreichen von Zielen, die man vorher definiert hat oder die allgemein erstrebenswert sind (1). Die Frage stellt sich jedoch, ob die angestrebten Ziele in der Tat für alle erstrebenswert sind? Wie ist es, wenn die Ziele gewisser Unternehmen auf Kosten der zukünftigen Generationen, unseres Ökosystems und unterschiedlichen Spezies erreicht werden?

Es entstehen Ungleichheiten. Und heute sind wesentliche Ungleichheiten in unserer Welt und Wirtschaft. Gegenwärtig besitzen die wohlhabendsten 10% der menschlichen Bevölkerung 40% des Reichtums, und die ärmsten 10% besitzen nur 5 –7% des Reichtums (2). Und diese Kluft vergrößert sich von Tag zu Tag.

Es braucht mehr Bewusstsein in unserer Wirtschaft. Es braucht sogar eine Revolution des Bewusstseins. Damit alle, beim Erreichen von Zielen, ein Gefühl von Zufriedenheit empfinden können. Daher laden wir die bewussten Führungspersönlichkeiten von heute und morgen, die bereit sind, den Wandel unserer Unternehmen und unserer Wirtschaft voranzutreiben, zu unserem Live-Online-Gipfel am 17. September 2020 ein. Ob Sie in Ihrem Unternehmen auf der obersten Managementebene arbeiten oder nur ein Aussenseiter sind, der sich für das Thema der bewussten Führungsentwicklung interessiert, wenn Sie in Ihrem Herzen den Willen und die Notwendigkeit spüren, für sich selbst, für die Menschen um Sie herum, für unsere Gesellschaften oder für unsere Welt zu sorgen, aber nicht wissen, wie und wo Sie anfangen sollen – dann ist dieser Gipfel für Sie. Dieses Gipfelprogramm ist eine Antwort auf die gegenwärtige Krise, in der wir als Gesellschaft das Bewusstsein von der Art und Weise, wie wir Geschäfte machen, getrennt haben und alte Wege vergessen haben, uns um unsere körperliche, geistige und soziale Gesundheit zu kümmern.

Wir vom Athena Wisdom Institute wollen Geschäftsfrauen und -männer inspirieren und befähigen, authentische und inspirierende Change Agents und Führungskräfte zu werden, die durch ihr Handeln und ihre Entscheidungen den Wandel herbeiführen, der notwendig ist, um zu erreichen, dass die Werte Gleichheit, Vielfalt, Integration und Nachhaltigkeit in Unternehmen wirklich und umfassend gelebt werden.

Warum sollten Sie teilnehmen?
In unserem einzigartigen Athena-Ansatz verbinden wir Weisheit aus Wirtschaft, Wissenschaft und alten Traditionen, um die Themen Führung und Wohlbefinden zu erforschen. Nehmen Sie an unserem Live-Online-Gipfel teil, um:

- einen Geschmack für diesen einzigartigen Ansatz zu bekommen
- mehr darüber zu erfahren, was die Zukunft bringen könnte
- zu lernen, wie wir heute reagieren können, indem wir uns auf unser Wohlergehen und unsere Widerstandsfähigkeit konzentrieren
- neue Formen der Führung zu diskutieren, die für das nächste Jahrhundert geeignet sind
- Ihr eigenes Potenzial zu erkunden
- Ihre Ideen mit Gleichgesinnten zu teilen
- über die Wissenschaft des Wohlbefindens und des Lernens zu lernen
- traditionelle Weisheitstechniken zu erforschen, um Ihr Bewusstsein zu erweitern
- spielerische Übungen zu erleben, bei denen Sie durch Ausprobieren lernen können

Wie ist dieser Gipfel organisiert?
Unser Live-Gipfel wird am 17. September 2020 kostenlos angeboten. Sie können die Live-Sitzungen zu der im Programm angegebenen Zeit und die aufgezeichneten Sitzungen zwei Tage lang kostenlos abrufen. Unser Gipfel wird nicht

vorab aufgezeichnet und findet live statt, so dass Sie teilnehmen, diskutieren, interagieren und Fragen stellen können.

Unsere Vormittagssitzungen sind dem Thema «Bewusstsein in der Führung» gewidmet: Welche Probleme gibt es heute bei der Art und Weise, wie wir unsere Gesellschaften führen, was wird die Zukunft bringen, welche Art von Führungskräften brauchen wir und wie können wir eine solche Führung erreichen.

Unsere Nachmittagssitzungen sind dem Thema «Integration von alter Weisheit und Wohlbefinden» gewidmet: Was ist die Wissenschaft hinter dem Wohlbefinden, wie können wir lernen, für unsere körperliche, geistige und soziale Gesundheit zu sorgen, und was können wir von alten Weisheiten und Traditionen lernen? Es wird auch aktive Workshops mit Achtsamkeitsübungen und anderen Methoden geben – lassen Sie sich von dem Programm überraschen, das wir für Sie zusammengestellt haben.

Für wen ist dieser Gipfel gedacht?
Der Athena live online Gipfel ist für Sie, wenn:

- Sie bereit sind, den Wandel Ihres Unternehmens hin zu mehr Gleichheit, Vielfalt, Integration und Nachhaltigkeit voranzutreiben
- Sie eine interessante oder erfolgreiche Karriere haben, haben aber das Gefühl, dass Ihrer Arbeit der wahre Sinn fehlt
- Sie die Art und Weise ändern möchten, wie Ihr Unternehmen geführt wird, wissen aber nicht, wie oder wo Sie anfangen sollen, oder haben das Gefühl, dass dies eine zu grosse Aufgabe sein könnte
- Sie vor nicht allzu langer Zeit in Ihrem Unternehmen angefangen haben und empfinden das Gefühl, dass Sie nicht zu den Leuten gehören wollen, die einfach «business as usual» machen
- Sie neugierig sind, wie Weisheit aus Wirtschaft, Wissenschaft und alter Tradition für mehr Wohlbefinden und bewusste Führung integriert werden kann
- Sie bereit sind zu lernen, Ihr Bewusstsein zu erweitern, an Ihren Führungsqualitäten zu arbeiten und mit Gleichgesinnten zu interagieren.

Vollständiges Programm und Einschreibung unter: www.athenawisdominstitute.com/en/online-summit-september/

Unsere OWL Leadership Programme
Bei Athena Wisdom Wisdom Institute AG glauben wir, dass die Welt eine **Bewusstseinsrevolution** zum Wohle aller und unseres Planeten braucht. Unser **OWL Leadership Programm** ist eine Antwort auf diese Notwendigkeit.

Bei AWI AG steht OWL für: **Oneness (Einheit), Wisdom (Weisheit) und Leadership.** Es zielt darauf ab, den Teilnehmer*innen die Fähigkeiten und Werkzeuge zu vermitteln, um sich sowohl im persönlichen als auch im beruflichen Leben weiterzuentwickeln und agiler zu werden – ein Weg zur eigenen Weisheit und Führungsidentität. Die Programme sind wissenschaftlich fundiert und auf innovativen Lernmethoden basiert. Neben den physischen Sinnen arbeiten wir gemeinsam mit unseren Teilnehmer*innen an unseren nicht-physischen Sinnen: **Bewusstsein, Wahrnehmung und Intension.**

Die **OWL Leadership Programme** ermöglichen es Firmen agiler, produktiver und wettbewerbsfähiger zu werden und die gewünschten oder erforderlichen Veränderungen effektiv, gemeinsam mit den Mitarbeiter*innen zu realisieren.

Zusatzliche Workshops
Das Angebot von AWI AG beinhaltet auch zusätzliche Workshops, die von unterschiedlichen Trainer*innen mit unterschiedlichen Hintergründen und Erfahrungen durchgeführt werden. Sie kommen sowohl aus der Schweiz und aus dem Ausland. Der Fokus der Workshops liegt auf persönliche Entwicklung, Kompetenzenaufbau und Well-Being.

Machen Sie mit?
Sind Sie ein Unternehmen, das sich mit Änderungen beschäftigt? Und möchten Sie diese Änderungen gerne mit Ihren Mitarbeiter*innen zusammen effektiv umsetzen? Und meinen Sie auch, dass Ihre Mitarbeiter*innen und Führungskräfte dazu auf neue und innovative Art und Weise ausgebildet werden sollten? Dann kommen wir gerne mit Ihnen in Kontakt!

1) www.karriere-berufung.de/erfolg-definition/

2) www.undp.org/content/undp/en/home/sustainable-development-goals/goal-10-reduced-inequalities.html

Athena Wisdom Institute AG
Albulastrasse 57 · 8048 Zurich
Telefon 079 330 19 08
wisdom@athenawisdominstitute.com
www.athenawisdominstitute.com

Mehrwertpartner die Ihre Produkte und Dienstleitungen mit einem Mehrwert anbieten.

Arbeitsplatz	MEWA Service AG	Arbeitsschutzartikel	5 % Rabatt oder Gutschein im Wert von CHF 60.– (SKV Mitglieder)
Büroservice	IBA	Büromaterial / -möbel	Sonderkonditionen nach Anmeldung im iba Shop mit Vermerk «SKV Mitglied»
Finanzierung	Bonus Card VISA	Kredit / Finanzierung	Gratis im 1. Jahr / ab 2. Jahr nur CHF 48.–
	Business Transaction AG	Unternehmensberatung	CHF 500.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Cashare	Kredit / Finanzierung	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
	LEND Schweiz AG	Kredit / Finanzierung	Firmenkredite bis CHF 500'000, ab 2 % p. a., 12 – 60 Monate Laufzeit
	Noventus	Vorsorgelösungen	–
	Systemcredit AG	Kredit/Finanzierung	Einfach. Günstig. Unabhängig
Genuss	ibervinos AG	Weine & Reisen	
Gesundheit	CforC GmbH	Gesundheitsmanagement Persönlichkeitsentwicklung	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf Coaching oder Workshops
	Coachfrog.ch	Therapeutennetzwerk	Als SKV-Mitglied profitieren Sie von 10% Rabatt auf Coachfrog-Gutscheine
	Krebsliga Schweiz	Coaching	Coaching für Vorgesetzte zu «Krebs und Arbeit»
	Perform Fun Ltd	Gesundheitsapp	Zukunftsorientierte und innovative App für Gesundheits- und Unfallprävention im Unternehmen
	Stedtnitz design your life GmbH	Prävenzion und Recovery	Neue Lebensfreude mit einem gezielten Programm
	VDM-Academy GmbH	Nahrungsergänzungsmittel	
Hotels & Reisen	Freedreams	Hotel / Reisen	Als Mitglied des KMU-Verbands übernachten Sie zu zweit 3 Nächte in 2000 freedreams Partnerhotels für nur CHF 60.– statt CHF 85.–.
	Hotelcard AG	Hotel / Reisen	Sie sparen CHF 20.– (d. h. CHF 79.– anstatt CHF 99.–)
	Migrol AG	Treibstoff	Migrolkarte bestellen und von Spezialkonditionen profitieren
	Radisson Blu Hotel St. Gallen	Hotel / Reisen	–
	Volvo Car Switzerland	Mobilität	8 % Rabatt für SKV Mitglieder bei aktuellen Modelle
Informatik	bexio AG	Business Software	10% Rabatt mit Gutscheincode «skv10»
	cloud-ch GmbH	Cloud-Lösungen	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Comatic AG	Software	–
	UB-Office AG	Software	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Inkasso/ Debitoren	Inkassosolution	Inkasso / Debitoren	
Internet	Cisco Systems (Schweiz) GmbH	IT-Lösungen	
	Mitgliedervorteile	Onlineshop	
Marketing	Scheidegger Siebdruck	Werbung	10 % Naturalrabatt (z. B. 110 Ex zum Preis von 100 Ex.)
	SendinBlue	E-Mail-Marketing	Auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Angebote
Nachfolge Regelung	Consultra International GmbH	Nachfolge-Check	CHF 500.– Gutschein für den persönlichen Nachfolge-Check
	KMU Diamant Consulting AG	Firmenverkäufe	CHF 1000.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Übersetzung	ITSA – Inter-Translation SA, Bern	Übersetzungen	10 % Rabatt

Anzeige

Chancen der Unternehmensnachfolge

Das mit viel Schweiss und Emotionen erarbeitete Lebenswerk verkaufen – ein anspruchsvolles Unterfangen. Stehen zusätzlich die externen Rahmenbedingungen auf Sturm, gewinnt der ganze Prozess zusätzlich an Dramatik und die Nachfolgeregelung wird, obwohl solche Zeiten auch Chancen bieten, auf die lange Bank geschoben.

Dieses Verhalten ist nur zu verständlich. Begibt sich der Unternehmer beim Firmenverkauf doch in unbekannte Gewässer und sieht sich mit Ängsten und Unklarheiten konfrontiert. Vielmehr sollte der scheidende Inhaber die Unternehmensnachfolge als Chance für die Firma ansehen, welche den Betrieb auf eine neue Ebene bringen und erfolgreich in die Zukunft führen kann.

Eine Chance für das Unternehmen

Doch was bedeutet eine externe Lösung konkret für das Unternehmen – abgesehen davon, dass eine andere Person an der Spitze des Organigramms steht? So herausfordernd der Nachfolgeprozess ist, so vielseitig sind die Chancen. Das Unternehmen gewinnt neue Kompetenzen und Erfahrungen, Mitarbeitende erhalten neue Inputs und können sich weiterentwickeln, festgefahrene Strukturen werden auf den Prüfstand gestellt oder neue Marktsegmente können erschlossen werden. Interessant wird es dann, wenn der Unternehmer oder die Unternehmerin gar aus verschiedenen Nachfolgeoptionen wählen kann und so bewusst über die strategische Zukunft des Unternehmens entscheidet.

Eine Chance für den Unternehmer

Auch erschwerte Umstände, wie sie gerade anzutreffen sind, tun der Nachfolgefähigkeit einer Firma keinen Abbruch. Denn wer eine solche Krise übersteht, kann mit breiter Brust in den Nachfolgprozess schreiten. Der Raison d'être wurde mehr als erbracht und gleichzeitig aufgezeigt, dass das Unternehmen mit Krisen umgehen kann. Auch wenn gewisse Ertragseinbussen hingenommen werden müssen, weiss man aus vergangenen Krisen, dass Unternehmensbewertungen bei solchen erklärbaren Ereignissen nicht auf ein einzelnes Jahr reduziert werden. Anders ist es, wenn langfristige Auswirkungen absehbar sind. Dann kann ein unmittelbarer Verkauf dem Unternehmer die Chance bieten, die Firma einem geeigneten Nachfolger zu übergeben, der in der Lage ist, das Ruder herumzureissen. Ausserdem zeigen solche Krisen auch immer auf, wie fragil bzw. mit wie viel Risiko das KMU-Unternehmertum verbunden ist.

Nachfrage nach Schweizer KMU ist ungebrochen

Gerade in der gegenwärtigen Situation mit dem Coronavirus stellt sich oftmals für Unternehmer, die eine Nachfolgeregelung ins Auge gefasst haben, die Frage nach der Verkäuflichkeit der Firma. Gerne geben wir Entwarnung. Trotz der wirtschaftlich eher angespannten Situation sind Schweizer KMU nach wie vor heiss begehrte Transaktionsobjekte. Dies wird von der Tatsache unterstrichen, dass beispielsweise bei einem neu lancierten Projekt – eine Kindertagesstätte im Mittelland – innerhalb von zwei Tagen mehr als 40 Kaufinteressenten generiert werden konnten, welche ihr aktives Interesse an der Transaktion bekräftigt haben. Dennoch sind in Zeiten von Covid-19 die Anforderungen an eine erfolgreiche Transaktion gestiegen. So ist es wichtiger denn je, ein nachhaltiges Geschäftsmodell aufzeigen zu können und den Verkaufsprozess so transparent wie möglich zu gestalten und dabei die Auswirkungen der letzten Monate auf den Geschäftsgang realistisch aufzuzeigen. Auf der anderen Seite war es für potenzielle Nachfolger umständlicher, einen Bankkredit zur Fremdfinanzierung zu erhalten, da wegen der allgemeinen Unsicherheit zusätzliche Unterlagen verlangt wurden. Diese beschränkenden Massnahmen zur Kreditvergabe sind von den meisten Banken in der Zwischenzeit jedoch wieder etwas gelockert worden.

Gut vorbereitet in die Nachfolgeregelung

Um diesen Herausforderungen entgegenzuwirken, ist eine professionelle Vorbereitung auf den Nachfolgeprozess umso wichtiger. Dabei bietet sich vor allem die Inanspruchnahme von professioneller Hilfe in Form eines M&A-Brokers, wie die auf KMU-Nachfolgen spezialisierte Business Transaction AG, an. Nicht nur verfügen solche Transaktionsspezialisten über eine immense Erfahrung im Bereich der Unternehmensnachfolge und leiten die Verhandlungsführung als würden sie ihr eigenes Unternehmen verkaufen, sondern sie können auch auf ihr umfassendes Käufernetzwerk zurückgreifen und generieren dadurch schnell eine Vielzahl an valablen Interessenten. Dadurch werden die Unternehmer entlastet und der Nachfolgeprozess wird strukturiert sowie zielführend vorangetrieben und einer erfolgreichen Unternehmensübergabe steht nichts im Wege.

BT BUSINESS TRANSACTION

Business Transaction AG
Mühlebachstrasse 86 · 8008 Zürich
Telefon 044 542 82 82 · www.businesstransaction.ch

Anhaltender Nachfragerückgang führt zu Insolvenzen

Emerald Rating kombiniert Schweizer Finanzkompetenz, eine hochmoderne Kreditrating-Methodik und jahrzehntelange B2B-Erfahrung. Gewinnen Sie Effizienz und sparen Sie Kosten durch Verringerung des Forderungsausfallrisikos und die Beschleunigung von Geschäftsprozessen innerhalb Ihrer Wertschöpfungskette.

Optimistische Szenarien über die Auswirkungen von Covid-19 auf die Volkswirtschaften gingen von einer V-förmigen Erholung innerhalb von zwei Quartalen aus. Dieser Logik folgend würden Sie den Märkten Liquidität injizieren und staatlich garantieren.

Leider ist dieses Szenario unrealistisch. Wenn Covid-19 so gefährlich ist, wie wir glauben, ist das einzig realistische Szenario ein **Impfstoff.** Solange dies nicht der Fall ist, kommt eine zweite und dritte Welle des Virus ins Spiel. Wirtschaftssubjekte werden dies in Betracht ziehen und diese Informationen in ihre Erwartungen einbauen.

Dabei kommt es zu einem **Strukturwandel,** der dazu führt, dass die Menschen mehr Geld zur Überbrückung möglicher Einkommenseinbussen durch Arbeitslosigkeit sparen. Dies wiederum drückt die Nachfrage und Konjunktur. Marktteilnehmer, die im Vergleich zur Konkurrenz hohe Fixkosten haben, werden vom Markt bereinigt. Kostenführer werden die besten Chancen haben, die bevorstehende Rezession zu überstehen.

Wir müssen davon ausgehen, dass Ende 2020 eine Konkurswelle auf uns zukommt, die ihren Höhepunkt 2021 erreicht und bis 2022 andauert. Eine logische Konsequenz ist, Ihre Kunden, Lieferanten, Aktien und nicht zuletzt das **Ausfallrisiko** Ihres eigenen Unternehmens zu bewerten.

Eine sehr effektive Lösung ist der Einsatz von Emerald Ratings vollautomatisierten Produktplattformen.

Verringern Sie Ihr Risiko offener Forderungen und beeinflussen Sie Ihren Zinssatz

Für jedes Unternehmen, sei es ein grosser multinationaler Konzern, ein KMU, ein NGO oder ein staatliches Unternehmen, ist es von entscheidender Bedeutung, einen klaren Prozess rund um das **Forderungsausfallrisiko** zu definieren.

Zunächst muss ein disziplinierter **Inkassoprozess** eingeführt sein. Dadurch wird die Höhe der Aussenstände niedrig gehalten. Dies erfordert Vorinkassoaktivitäten für Kunden, die dazu neigen, spät zu zahlen. Kunden werden sanft an offene Rechnungen erinnert und nachgefragt, ob sie die Waren oder Dienstleistungen zu dem vereinbarten Preis und in der vereinbarten Menge sowie eine korrekte Rechnung erhalten haben. Wenn dies alles in Ordnung ist, sollten sie die Rechnung in ihrem ERP-System erfasst und zum Fälligkeitsdatum avisiert haben.

Überfällige Rechnungen müssen von Mitarbeitern der Inkassobuchhaltung gewissenhaft verfolgt werden. Erreichbare Ziele für das Inkassoteam sind wichtig, um das Niveau der überfälligen Forderungen sehr niedrig zu halten. Wenn der gesamte Prozess reibungslos abläuft, haben Sie Ihre Debitorenposition in der Bilanz nahe der **bestmöglichen Höhe der Forderungslaufzeit** (Days Sales Outstanding, DSO).

Das bedeutet, dass Sie weniger Finanzierung dieser Beträge benötigen, sei es aus Eigen- oder Fremdkapitalsicht. Anschliessend sind Ihre gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (WACC) niedriger, indem Sie entweder **weniger Dividenden oder weniger Zinsen zahlen.**

Es ist notwendig, ein **starkes Berichtswesen** aufzubauen, um ein hohes Niveau der Inkassotätigkeit zu erreichen. Hier ein Beispiel: Ein Chemieunternehmen konnte überfällige Forderungen von 20% auf 5% reduzieren. Dies bedeutete eine Verringerung der Gesamtforderungen um 10% oder 80 Millionen USD. Bei einem WACC von 8% sparten sie mehr als 6 Millionen USD pro Jahr ein. Mehr über die Berichterstattungsinstrumente finden Sie im Buch Credit Risk Management – Code of Best Practice' von Danny Kaltenborn, dem Standardlehrbuch des Vereins für Credit Management Schweiz.

Zweitens benötigt Ihr Unternehmen einen **Kreditrisikoprozess,** um das Forderungsausfallrisiko Ihrer Kunden und Zulieferer zu durchleuchten. Dazu sollten Sie ein **Credit Scoring Modell** verwenden, das Kennzahlen aus Liquidität, Rentabilität und Verschuldung analysiert und eine Kreditrahmenempfehlungen berechnet.
Mit diesem Verständnis Ihres Kundenportfolios sind Sie in der Lage, aktiv an Instrumenten zur **Risikokompensation** zu arbeiten.

Das Ergebnis ist ein verringertes Ausfallrisiko der Debitorenposition Ihres Unternehmens. Wenn Sie diesen Prozess prüfen und zertifizieren lassen, haben Sie eine **verbesserte Verhandlungsposition** gegenüber Banken, wenn es um die Verhandlung der Zinsen geht.

EMERALD RATING

The Emerald Rating GmbH
Bügelhof 14 · 8862 Schübelbach
Telefon 076 215 94 15
info@emeraldrating.com
www.EmeraldRating.com

Freie Bahn in den Arterien – Tipps für gesunde Gefässe in jedem Alter

Die Arterien versorgen unseren Körper über das Blut mit Sauerstoff und Nährstoffen. Freie Arterien sind die Grundvoraussetzung für einen problemlosen Transport. Wer sich über viele Jahre hinweg ungesund ernährt, erhöht das Risiko an einer Gefässverkalkung zu erkranken. Umso wichtiger ist es, die Blutgefässe mit einer bewussten Ernährung bereits frühzeitig zu schützen und sich im Alltag, ob Zuhause oder im Büro, gesund zu ernähren.

Arterienverkalkung: ein Risiko für den ganzen Körper

Die Gefässverkalkung, auch Arteriosklerose genannt, ist eine Verhärtung und Verengung der Arterienwand. An der inneren Wandschicht kommt es im Laufe der Zeit zu Ablagerungen aus Fett, Eiweissbestandteilen und Kalk, sogenannten Plaques. Diese verengen das Gefässrohr und schränken den Blutfluss ein. Plaques können leicht aufbrechen. Somit lagern sich Blutplättchen an den brüchigen Stellen an und Gerinnsel entstehen, die unsere Arterie verstopfen. Die Gerinnsel können auch mit dem Blutstrom fortgerissen werden und ein Gefäss an einer anderen Stelle blockieren. Dadurch kann es zu bedrohlichen Situationen kommen wie etwa einem Herzinfarkt, zu Gefässverschlüssen am Bein oder einem Schlaganfall.

Fett ist nicht gleich Fett: worauf es ankommt

Die Auswahl der Fette spielt bei einer gesunden und ausgewogenen Ernährung eine besonders wichtige Rolle. Um das Arteriosklerose-Risiko zu senken, sollten überwiegend ungesättigte Fettsäuren anstelle von gesättigten Fettsäuren auf dem Speiseplan stehen. Sie unterstützen nicht nur die Funktion der Blutgefässe, sondern auch die Fliesseigenschaft des Blutes und senken den Blutdruck. Zu den ungesättigten Fetten mit besonders wertvollen Zusammensetzungen zählen unter anderem Rapsöl, Leinöl, Baumnussöl oder Olivenöl. Nüsse enthalten ebenfalls reichhaltig ungesättigte Fettsäuren: Eine Handvoll Nüsse wie Baumnüsse oder Mandeln eignen sich daher besonders als gesunde Zwischenmahlzeit. Neben den pflanzlichen Ölen liefern viele Fischsorten wertvolle Fettsäuren, etwa Lachs, Makrele oder Hering. Zu den eher mageren Fischen zählen unter anderem Seelachs, Rotbarsch, Forelle und Scholle.

Frau Yvonne Kaufmann ist Dipl. Ernährungsberaterin sowie Dipl. Physiotherapeutin und berät ihre Klienten selbstständig in der Praxis von «PhysioPlus» in Widnau. Die Ausbildung zur diplomierten Ernährungsberaterin absolvierte sie 2013 an den Juventus Schulen in Zürich. Ihre Klienten sollen ein möglichst vielseitiges und aktuelles Angebot an Behandlungsmethoden der Physiotherapie und Ernährungsberatung vorfinden. Nach der Ernährungsanalyse begleitet Frau Kaufmann ihre Klienten individuell auf dem Weg zu einer langfristigen Umstellung auf eine gesunde Ernährung. Ihre Beratung wird von vielen Versicherungen über die Zusatzversicherung übernommen.

Weniger Wurst und Co.

Ein zu hoher Cholesterinspiegel führt zu einer Arterienverkalkung. Die in Fisch vorkommenden Omega-3-Fettsäuren senken ausserdem das Entzündungsrisiko und den LDL-Cholesterinspiegel im Körper (LDL = Low-Density Lipoprotein). Das LDL-Cholesterin ist einer der Transporter für Cholesterin im Blut. Trotz seiner lebenswichtigen Eigenschaften gilt es als «schlechtes» Cholesterin, weil es eine Arterienverkalkung begünstigt. Gesättigte Fettsäuren erhöhen das LDL-Cholesterin. Auch wenn sie vor allem als Energiequelle und Energiespeicher dienen sollten, ist deren heutiger Verzehr oftmals zu hoch. Lebensmittel mit einem hohen Anteil an gesättigten Fettsäuren sind zum Beispiel fettes Fleisch, fette Wurst, fetter Käse, Rahm, Butter, Schmalz, Palm- und Kokosöl, Schokolade oder Backwaren.

Weitere Gefässschützer

Neben ungesättigten Fettsäuren liefern Obst und Gemüse mit ihrer Vielzahl an sekundären Pflanzenstoffen wertvolle Inhaltsstoffe für gesunde Gefässe. Wer es schafft drei bis fünf Portionen Gemüse und ein bis zwei Portionen Obst in seinen täglichen Speiseplan zu integrieren, beugt den Fettablagerungen in den Blutgefässen in einem besonders hohen Masse vor. Pampelmusen, Äpfel oder Grapefruits beispielsweise enthalten viele Pektine und Ballaststoffe, die eine fortschreitende Arteriosklerose verlangsamen. Gemüse wie Spinat enthält reichlich Vitamin D und E. Beide Vitamine schützen den Körper vor freien Radikalen und wirken somit dem oxidativen Stress entgegen. Kohl, ganz gleich, ob Grün-, Rot-, Rosen- oder Blumenkohl ist reich an Antioxidantien. Die Pflanzenstoffe sind ebenfalls dazu in der Lage, freie Radikale zu neutralisieren. Auf diese Weise werden entzündliche Prozesse in den Arterien verhindert.

Sanasearch ist die grösste Schweizer Therapeuten-Buchungsplattform. Mit über 20 000 qualifizierten Therapeuten aus den Bereichen Psychotherapie, Massage, Komplementärtherapie, Alternativmedizin, Ernährungsberatung und vielen mehr, finden Therapiesuchende mit nur wenigen Klicks die passende Fachperson. Termine bei Frau Kaufmann können über hilfe@sansearch.ch oder direkt auf www.sanasearch.ch gebucht werden.

sanasearch.ch

Sanasearch
Hardturmstrasse 169 · 8005 Zürich
Telefon 044 444 50 80
info@sanasearch.ch · www.sanasearch.ch

FIDLEG & FINIG in Kraft – unabhängige Verwaltungsrätinnen und Verwaltungsräte benötigt

FIDLEG & FINIG in Kraft

Die Regulierung des Anlagegeschäftes wird global durch den Willen, die Anlegerinnen und Anleger zu schützen, sowie das Finanzsystem zu stärken, geprägt. Dies akzentuierte sich nach der Finanzkrise 2008 merklich. Der Anlegerschutz wird zum Teil weitgehend ausgelegt, so dass mancherorts von Bevormundung der Anlegerschaft gesprochen wird oder doch zumindest von einem starken Zurückdrängen der Eigenverantwortung. Nachdem die Europäische Regulierung mit MiFID I/II (Markets in Financial Instruments Directive) bereits seit Jahren den Regulierungsrahmen erweitert und in Kraft gesetzt hat, traten nun auch in der Schweiz neue Bestimmungen in Kraft.

Die eidgenössische Regulierung orientiert sich dabei an den geltenden Europäischen Bestimmungen. Obwohl einige Bestimmungen noch final ausformuliert werden müssen, kann festgehalten werden, dass die neue Regulierung weitgehende Folgen für die Anbieter von Finanzdienstleistungen mit sich bringen werden. FIDLEG (Finanzdienstleistungsgesetz) und FINIG (Finanzinstitutsgesetz) wurden vom Bundesrat am 06.11.2019 zusammen mit den Ausführungsverordnungen per 01.01.2020 in Kraft gesetzt. Dabei sind grundsätzlich Übergangsfristen von zwei Jahren vorgesehen.

Das FIDLEG enthält Vorschriften zur Erbringung von Finanzdienstleistungen und zum Anbieten von Effekten und weiteren Finanzinstrumenten. Daneben erleichtert es den Kunden die Durchsetzung ihrer Rechtsansprüche. Mit dem FINIG wird zudem eine inhaltlich abgestimmte Aufsicht für die verschiedenen Kategorien von Finanzinstituten (Vermögensverwalter, Verwalter von Kollektivvermögen, Fondsleitungen und Wertpapierhäuser) eingeführt. Aus Sicht der Swiss Fund & Asset Management Association (SFAMA) tragen FIDLEG sowie FINIG massgeblich zur Exportfähigkeit der Produkte und Dienstleistungen der Schweizer Finanzplatzes bei. Das Gesetzespaket erhöhe die Rechtsicherheit sowie schaffe gleiche Wettbewerbsbedingungen für Anbieter vergleichbarer Anlageprodukte resp. Finanzdienstleistungen und modernisiere zudem den Anlegerschutz, dies ist zumindest die Intention des Gesetzgebers. So wird das Verhalten am «Point of Sale» künftig für sämtliche Finanzinstrumente im FIDLEG geregelt. Die Regeln gelten unabhängig davon, ob der Finanzdienstleister im konkreten Fall eine Bank, ein unabhängiger Vermögensverwalter oder ein anderer Finanzintermediär ist.

Banken werden diese Bestimmungen mit ihren breit abgestützten Strukturen in der Regel ohne weitere Probleme nachkommen können. Unabhängigen Vermögensverwaltern fällt die Umsetzung der neuen Bestimmungen schwerer. Sie werden mit der Einführung von FIDLEG und FINIG neu einer Bewilligungspflicht unterstellt und auch die Verhaltenspflichten verschärfen sich. In der Schweiz bestehen laut Schätzungen 2'000 unabhängige Vermögensverwalter, welche zusammen Vermögen im Umfang von rund CHF 600 Mrd. betreuen. Damit bilden sie einen wichtigen Pfeiler des Schweizer Finanzplatzes.

Die unabhängigen Vermögensverwalter sind nun neu staatlich reguliert und werden künftig von der Finanzmarktaufsicht (FINMA) bewilligt und von einer durch die FINMA überwachten Aufsichtsorganisation (AO) beaufsichtigt. Die Branchenverbände der unabhängigen Vermögensverwalter begrüssen die «gewerbetaugliche Regulierung» und weisen darauf hin, dass sich der Bundesrat damit zu einem diversifizierten Finanzplatz Schweiz bekenne und die Branche der unabhängigen Vermögensverwalter gestärkt werde.

Der Bundesrat habe bei der konkreten Umsetzung der Anforderungen an die Governance und Organisation von Vermögensverwaltern die Vorgaben des Parlaments beachtet und diese auch für kleine Unternehmen kompatibel gehalten. Massvolle Schwellenwerte legen die Anforderungen bezüglich Compliance und Risikomanagement fest.

Für grössere und grosse unabhängige Vermögensverwalter besteht neu eine Pflicht zur Bestellung eines mehrheitlich nicht operativ tätigen Verwaltungsrats sowie die Benennung einer unabhängigen internen Revision, welche in Zusammenarbeit mit der externen Revisionsstelle, die Risiken der Gesellschaft überwacht.

Auf der Zeitachse werden die Veränderungen von organisatorischen sowie personellen Strukturen, wie das Bestellen von unabhängigen, nicht operativ tätigen Verwaltungsräten, oft unterschätzt und auch lange anmutende Übergangsfristen verstreichen schneller als einem lieb ist. Aus diesem Grunde ist angezeigt, das Suchen von geeigneten Verwaltungsrätinnen und Verwaltungsräten, nicht auf die lange Bank zu schieben.

Dies umso mehr, als dass sich daraus auch Chancen ergeben können, das bestehende Geschäftsmodel weiter zu entwickeln und das wichtige Strategiegremium breiter abzustützen, was insbesondere für allenfalls bevorstehende Nachfolgelösungen positive Auswirkungen haben kann.

Zudem stellt das erfolgreiche Überspringen von neuen regulatorischen Hürden auch einen gewissen Schutz des Geschäftsmodelles dar. Positive Punkte, die Antrieb bieten anzupacken. (Quellen: NZZ, investrends.ch, VSV, VQF, FINMA)

Über den Autor Bernhard Utiger
Bernhard Utiger hat 20 Jahre Erfahrung im Vertrieb von Finanzprodukten und arbeitete in dieser Funktion für Julius Bär, J.P. Morgan Asset Management, Flossbach von Storch, Vontobel Investment Banking. Dabei ist es für ihn zentral mit viel Herzblut Investment Lösungen so zu platzieren, dass Win-Win Situationen entstehen, die Kundennutzen stiften. Das Banking lernte er von der Pike auf bei einer Regiobank sowie der Credit Suisse. Regulierungsthemen und Risk Management beschäftigten ihn in der Konzernrevision der Credit Suisse sowie bei PwC. Er ist Bankfachmann. Heute ist er «Head German Speaking Switzerland» bei DECALDIA Asset Management.

Dominic Lüthi doziert u.A. im Lehrgang «Zertifizierte/r Verwaltungsrätin/Verwaltungsrat SAQ» der AKAD Business wie auch an der Digital Board Academy und gehört dem Vorstand verschiedener Organisationen an. 2012 lancierte er die erste digitale Vermittlungsplattform für Verwaltungsräte und Beiräte (w/m) in der Schweiz, welche in den KMU-Verwaltungsratsgremien für mehr Managementkompetenz und bessere Durchmischung sorgt. Fotograf: Daniel Schmuki

Geschätzte Leserinnen und Leser des KMU-Magazins ERFOLG. Die optimale Zusammensetzung eines Verwaltungsrats ist wesentlich für den Erfolg des Unternehmens. Man weiss heute, dass genügend Vielfalt im VR die blinden Flecken überwindet und dass man mit ausreichender Managementkompetenz Probleme frühzeitiger erkennen und kluger behandeln kann. Gerade bei vielen der kleinen und mittelgrossen Unternehmen wird das strategisch wichtige Instrument «Verwaltungsrat» unseres Erachtens noch nicht genügend ausgeschöpft. Es steht Ihnen eigentlich nichts im Wege, Ihren Verwaltungsrat mit frischen Kompetenzen zu ergänzen.

Die tatsächlichen Aspekte der Zusammensetzung des Gremiums sind vielschichtig und auch abhängig von unterschiedlichen Gegebenheiten. Einer dieser Aspekte ist die Tatsache, dass wir uns in der Übergangsfrist von neuen Gesetzen befinden. Das Finanzdienstleistungsgesetz und das Finanzinstitutsgesetz wurden vom Bundesrat per 01.01.2020 in Kraft gesetzt. Unser Gastautor Bernhard Utiger kennt die Branche aus KMU-Sicht und hat einen Ausblick gewagt.

Wir wünschen Ihnen eine gute Strategie!
Dominic Lüthi und das VRMandat.com-Team.

VR MANDAT
Corporate Governance

VRMandat.com
Seestrasse 10 · 8708 Männedorf · Telefon 079 303 33 69
luethi@vrmandat.com · www.vrmandat.com

GROSSARTIGE KARTE – GROSSARTIGE VORTEILE FÜR SKV MITGLIEDER

EXKLUSIVE: VISA BONUS CARD IM 1. JAHR GRATIS PLUS CHF 100 GUTSCHRIFT AUF IHRE NÄCHSTE WERBEBUCHUNG!

Angebot nur gültig bis **31.12.2020**

- Visa Bonus Card im **1. Jahr gratis***
- Ideal für **mobiles Bezahlen** (ApplePay, Google Pay, Samsung Pay uvm.)
- Stetige Kontrolle dank der **Bonus Card App**
- Mit jeder Zahlung **Bonuspunkte sammeln** (attraktiver Prämienshop)
- Inklusive **Sorglos-Shopping-Paket** für reibungsloses Einkaufen**
- Inklusive **Sicher-Reisen-Paket** für Weltenbummler**
- Gutschrift von **CHF 100** bei nächster Werbebuchung (Plattformen des SKV)

Jetzt beantragen oder sich über weitere Kreditkarten und tolle Angebote informieren auf **bonuscard.ch/skv**

BONUS CARD

BonusCard.ch AG | Postfach | 8021 Zürich | info@bonuscard.ch | bonuscard.ch

*Die Jahresgebühr von Classic CHF 40 / Gold CHF 144 / Exclusive CHF 216 bei im 1. Jahr gratis.
Angebot gültig bis 31.12.2020. **nur bei Visa Bonus Card Gold und Exclusive.

Das Vertrauens-Netzwerk der Schweiz
Mit dem Kundenversprechen zu mehr digitaler Reichweite

Drei von vier Schweizern nutzen das Internet, um ein lokales Unternehmen für ihr Anliegen zu finden. Mit dem Kundenversprechen erzielen Sie für Ihr Unternehmen im Internet einen Vertrauensvorsprung und überzeugen neue Kunden mit einer einzigartigen Garantie für 100% Schweizer Verlässlichkeit.

Wir wissen, dass Sie an Ihr Unternehmen glauben und Tag für Tag daran arbeiten, das beste Kauferlebnis für Ihre Kunden zu schaffen. Damit Ihre Kunden das genauso klar erkennen, gibt es Kundenversprechen.ch. Denn mit dem Kundenversprechen garantieren Unternehmen ein ganz besonderes Kundenerlebnis. Dabei stehen drei Grundwerte im Vordergrund: Erstklassige Servicequalität, 100% Verlässlichkeit und Schweizer Bodenhaftung.

Als Schweizer Online-Plattform für Vertrauensbildung, Garantieleistung und Bewertungsaggregation wird Kundenversprechen.ch ideell und finanziell getragen vom Schweizerischen Konsumentenbund. Da uns Hilfesuchende sehr regelmässig nach einem uns bekannten vertrauenswürdigen Anbieter für ihr Anliegen anfragen, haben wir als neutrale Anlaufstelle für Konsumentenschutz (gemeinsam mit dem SKV) das Anliegen verfolgt, eine digitale Empfehlungskartei für vertrauenswürdige Unternehmen zu initiieren.

Positionieren Sie sich in der digitalen Welt
Mit Kundenversprechen.ch stärken Sie Ihren guten Ruf im Internet, erweitern Ihre digitale Reichweite und leiten potentielle Interessenten geschickt auf Ihre Website – und dies mit nichts weniger als Ihrem Ehrenwort. Als Bewertungslieferant für Google hebt die Plattform kundenversprechen.ch Ihr Unternehmen mit glänzenden Google-Sternen in der Suche hervor.

Wir schenken Ihnen den Rest von diesem Jahr
In einer gemeinsamen Allianz mit dem SKV suchen wir nach passenden Unternehmen aus diversen Branchen, die uns ihre Vorteile und Kundenfreundlichkeit aufzeigen – um sie guten Gewissens empfehlen zu können! Entschliessen Sie sich jetzt für unser Vertrauens-Netzwerk und profitieren Sie von geschenkter Laufzeit bis Ende Jahr. Mit kundenversprechen.ch schaffen Sie nachhaltig Vertrauen, steigern das Unternehmens-Image, Ihren Online-Traffic, und erhalten mehr Anfragen und Umsatz.

- eigenes Unternehmensprofil auf kundenversprechen.ch
- offizielles Gütesiegel
- auch offline regelmässig sichtbar

Interessiert?
Gerne beraten wir Sie in einem persönlichen Gespräch.

Unverbindliche & kostenlose Beratung unter:
Telefon 044 998 12 21

Schweizerischer Konsumentenbund SKB
Fédération suisse des consommateurs FSC
Federazione svizzera dei consumatori FSC

Schweizerischer Konsumentenbund SKB
Schwarztorstrasse 56 · 3007 Bern · Telefon 031 343 10 10
info@konsumentenbund.ch · www.konsumentenbund.ch

Payrolling, die moderne Personalstrategie

V.l.n.r. Simon Gelzer VRD, Sascha Buchegger CEO und VR, Matthias Sturzenegger VRP, Foto: Jan Lichtensteiger

Volle Arbeitskraft ohne Administrationsaufwand. Payrolling heisst diese Strategie und erfreut sich steigender Beliebtheit. Die Employ Me AG bietet diese Dienstleistung für sämtliche Branchen an.

Nicht nur saisonale Bedingungen sondern vermehrt auch sich schnell ändernde Wirtschaftssituationen führen zu Schwankungen im Personalbedarf. Dies erschwert die Personaldisposition und die damit verbundenen administrativen Aufgaben in einer Art und Weise, welche eine schnelle Reaktion nahezu verunmöglicht. Was tun? Viele Unternehmen greifen aus diesen Gründen auf Personalverleiher zurück. Ist der Kandidat bereits identifiziert, so geht es um die schnellstmögliche Aufnahme und Abwicklung des zukünftigen Arbeitsverhältnisses. Dabei kommt Payrolling zum Einsatz.

Wie funktioniert Payrolling?

Payrolling stammt aus dem Englischen. Es handelt sich dabei um die vom Arbeitgeber periodisch erstellte Gehaltsliste bzw. Lohn- und Gehaltsabrechnung (Payroll). Aus dieser Liste ist ersichtlich, welche Mitarbeitenden ein Unternehmen angestellt hat und bezahlt.

«Beim Payrolling verlagert sich diese Gehaltsliste vom eigentlichen Arbeitgeber zu einem Dienstleister», erklärt Sascha Buchegger, Geschäftsführer von Employ Me. Will heissen: Die Unternehmen stellen das Personal nicht selber an, sondern die Fachkräfte sind bei einem Personalverleiher unter Vertrag, der als ihr Arbeitgeber agiert. «Die Arbeitskräfte sind bei uns angestellt und wir übernehmen sämtliche Administrationsaufgaben sowie Risiken wie Krankheit und Unfall», so Sascha Buchegger. Dieses Outsourcing der Personaladministration an spezialisierte Dienstleister bietet einem Unternehmen enorme Entlastung, das Minimieren von Risiken und damit die Möglichkeit, sich voll und ganz auf seine Kernkompetenzen zu fokussieren.

Zuerst der Mensch – Fairness muss sein

Payrolling ermöglicht es Arbeitskräfte nach Bedarf zu planen, dabei aber die Risiken und den eigenen administrativen Aufwand auf ein absolutes Minimum zu reduzieren. Denn die Abrechnungen aller Angestellten, inklusive Zusatzleistungen wie Sozialversicherungen, Spesen und anderen Benefits wird durch Employ Me abgewickelt. Die Auftraggeber können so Personal flexibel einsetzen. Dennoch muss eine Zusammenarbeit immer eine Win-win-Situation für alle Parteien darstellen. «Marktgerechte Löhne, gute Arbeitsbedingungen und ein respektvoller Umgang mit unseren Mitarbeitenden ist für uns zentral», erklärt Matthias Sturzenegger, Präsident des Verwaltungsrates bei Employ Me.

Employ Me setzt vor allem auf die Qualität der Beziehungen und durch den Einsatz von digitalen, während 7 x 24 Stunden zur Verfügung stehen-

den Werkzeugen erreichte Effizienz und Kostentransparenz. «Wir streben Nähe, Menschlichkeit und tiefe Beziehungen zwischen uns, den Mitarbeitenden und unseren Kunden an», so Sascha Buchegger. Die Welt befindet sich in ständigem Umbruch. Flexibilität und ein rasches Anpassen der Möglichkeiten sind gefragt – für die Kunden wie auch für die Kandidaten. Dennoch gilt für uns: «Unsere Grundsätze wie Ethik, Gleichstellung und Respekt stehen bei unserer Arbeit jederzeit im Vordergrund.»

Employ Me,
Human Recourses Management von heute
Employ Me steht für Freude an der Arbeit und effiziente, auf die Bedürfnisse aller Parteien zugeschnittene Lösungen. Neben den Kernkompetenzen Payrolling und Vermittlung von Temporär- und Dauerstellen beinhaltet ihr Produktportfolio ebenfalls Beratungsdienstleistungen in den Bereichen Sozialversicherungen und nationalem sowie internationalem Arbeitsrecht.

Die Stärken von Payrolling
Obwohl der Bekanntheitsgrad dieses Anstellungsverhältnisses in kleinen und mittelgrossen Betrieben noch enorm am Wachsen ist, bietet Payrolling über die Employ Me AG gerade diesen Sektoren viele Vorteile.

- Möglichkeit zur Justierung der Personalressourcen aufgrund des Arbeitsvolumen
- Mindern des eigenen Administrationsaufwandes für Unternehmen und Freelancer
- Reduzieren der Mehrkosten für das Erstellen der Gehaltsabrechnung, ohne dabei das eigene Personal zu belasten
- Schutz der Payroll-Mitarbeitenden durch Anwendung des Gesamtarbeitsvertrag (GAV) Personalverleih
- Schutz der Payroll-Kunden bez. Arbeitsausfall infolge Krankheit, Unfall oder Schwangerschaft
- Fringe Benefits wie Ausbildungssubventionen durch Anwendung des Gesamtarbeitsvertrag (GAV) Personalverleih
- kurze Aufhebungsfristen des Vertragsverhältnisses
- Einfache Anmeldung sowie Kostensimulation via Home Page
- Webbasiertes Cockpit zur Verfolgung der geleisteten Stunden, anfallenden Kosten sowie Kommunikation

payroll me
Working Solutions

Employ Me AG
Stauffacherstrasse 106 · 8004 Zürich
Telefon 043 322 11 00 · www.employme.ch

Anzeige

Profitieren Sie als SKV-Mitglied und verlangen Sie eine unverbindliche Offerte!

PROVIDA

Unternehmensberatung · Steuern & Recht
Wirtschaftsprüfung · Treuhand

Provida steht für Expertise und Know-how wenn es um Treuhand, Steuer- und Rechtsberatung, Unternehmensberatung und Wirtschaftsprüfung geht. Als traditionelles KMU sprechen wir Ihre Sprache und kennen Ihre Bedürfnisse. Unsere Erfahrung ist Ihr ERFOLG. Lernen Sie uns kennen und sprechen Sie mit uns. Ein Vergleich lohnt sich.

Provida-Gruppe
Romanshorn · Frauenfeld · Fribourg · Rorschach · St.Gallen · Wetzikon · Zürich
T +41 71 466 71 71 · info@provida.ch · **provida.ch**

Vertrauenswürdiges Unternehmen · Qualität Service Fairness · kundenversprechen.ch · Zertifizierter Partner

PRINT Webverzeichnis
Die gedruckten Seiten von kundenversprechen.ch

Kundenversprechen.ch ist die Schweizer Online-Plattform für Vertrauensbildung, Garantieleistung und Bewertungsaggregation.
© Im Auftrag vom Schweizerischen Konsumentenbund, 3007 Bern.

Advokatur

TRABER RECHTSANWALT
8400 Winterthur
www.traberrechtsanwalt.ch

ADVO.gerber
3011 Bern
www.advogerber.ch

Advokatur Allenspach
7000 Chur
www.allenspach-law.ch

Advokaturbüro Aschwanden
8932 Mettmenstetten
www.aschwandenlaw.ch

Advokatur & Notariat Henzen
9200 Gossau
www.henzenhans.ch

Advokatur & Notariat Helfenfinger
4222 Zwingen
www.helfenfinger-law.ch

Advokatur Héritier & Partner AG
4051 Basel
www.rechtsanwalt-heritier.ch

Anwälte & Notare im Oberaargau
4704 Niederbipp
www.anwaelteundnotare.ch

ADVOKATUR FANGER
6003 Luzern
www.advokatur-fanger.ch

Advokatur Gähler
8400 Winterthur
www.advokatur-gaehler.ch

Advokatur Koch & Schneider
6020 Emmenbrücke
www.kochschneider.ch

Advokatur Langlotz
8750 Glarus
www.advokatur-langlotz.ch

Advokat und Notar Ulrich
4147 Aesch

Advokatur Zoryan
3604 Thun
www.advo-z.ch

advoschmid
4500 Solothurn
www.advoschmid.ch

Andrist Anwalts- und Notariatskanzlei
3631 Höfen b. Thun
www.an-andrist.ch

Anwaltskanzlei Braun
8002 Zürich
www.advobraun.ch

Anwaltskanzlei Friedrich & Hebeisen
8280 Kreuzlingen
www.anwaelte-kreuzlingen.ch

Anwaltskanzlei Urs Huber
8808 Pfäffikon SZ
www.urshuber-anwalt.ch

Anwaltskanzlei Honegger
8636 Wald ZH
www.anwalt-wald.ch

Anwaltskanzlei Seidenhof
6003 Luzern
www.seidenhof.com

Anwaltskanzlei Suter
5070 Frick
www.suter-law.ch

Anwaltskanzlei Ueberschlag
6010 Kriens
www.ueberschlaglaw.ch

Anwaltsbüro Jens Marguerat-Meyer
8952 Schlieren
www.ra-marguerat.ch

Barandun AG
8008 Zürich
www.bvgag.ch

Becker I Gurini I Hanhart I Vogt
5600 Lenzburg
www.advo5600.ch

Bettoni & Partner Anwaltsbüro
8400 Winterthur
www.bettonipartner.ch

Bigler Kaufmann Rechtsanwälte
3001 Bern
www.biglerkaufmann.ch

BrunnerAebiPartner
4500 Solothurn
www.brunneraebipartner.ch

Degginger Bischof Zlabinger
9000 St. Gallen
www.kanzlei-dbz.ch

Domenghini & Partners AG
6003 Luzern
www.d-partners.ch

Domenig & Partner Rechtsanwälte AG
3011 Bern
www.domenig.law

Durrer Britschgi Advokatur - Notariat
6370 Stans
www.advo-stans.ch

Egli Mattmann Hehli
6003 Luzern
www.emh-anwaelte.ch

Flückiger Obrecht Hasler | Rechtsanwälte
4500 Solothurn
www.advokatur-solothurn.ch

FlyingLawyers
8044 Zürich
www.flyinglawyers.ch

Forrer Lenherr Bögli
& Partner Rechtsanwälte
9532 Rickenbach b. Wil · www.flb-law.ch

Gabriel & Bucher AG
6061 Sarnen
www.gabriel-bucher.ch

GEHRIGER Rechtsanwälte
8280 Kreuzlingen
www.gehriger-law.ch

Gfeller Andrea Rechtsanwältin
4901 Langenthal
www.gfellerzumstein.ch

GisselbRecht & Wirtschaft AG
3011 Bern
www.gisselbrechtwirtschaft.ch

Gmünder Frischknecht & Partner
630 Wattwil
www.gfp-recht.ch

Hagger Wirz Navarini Rechtsanwälte KLG
8002 Zürich
www.hwn-law.ch

Hodler Advokatur
3007 Bern
www.hodleradvokatur.ch

Hofstetter Rechtsanwalt
8006 Zürich
www.hofstetter-law.ch

Jäger Legal Anwaltskanzlei
8610 Uster
www.jaegerlegal.ch

JuRe GmbH
8880 Walenstadt
www.jure.ch

Kanzlei Kreis 2
8002 Zürich
www.kanzleikreis2.ch

Kanzlei im Turm AG
8400 Winterthur
www.kanzlei-im-turm.ch

Kanzlei Kornplatz
7002 Chur
www.kornplatz.ch

Keller Andrea Räto
3600 Thun
www.keller-thun.ch

Knus Gnädinger Landolt Rechtsanwälte
8645 Jona
www.anwaltkgl.ch

Liniger Rolf Rechtsanwalt & Notar
4600 Olten
www.notar-anwalt.ch

Luginbühl Rechtsanwälte
3005 Bern
www.advo-lra.ch

Marc Blöchlinger Rechtsanwäte & Notare
6370 Stans
www.marcbloechlinger.ch

Martin Rechtsanwälte
8400 Winterthur
www.martin-ra.ch

Marty Gmür Galbier Rechtsanwälte
9500 Wil
www.anwaelte-wil.ch

meinJurist KmG
8953 Dietikon (Regionalbüro)
www.meinjurist.ch

MeierSchneiter Rechtsanwälte
5430 Wettingen 1
www.msraw.ch

Müller & Paparis Rechtsanwälte
8001 Zürich
www.muellerpaparis.ch

Niederer Kraft Frey AG
8001 Zürich
www.nkf.ch

Nievergelt & Stoehr Advokatur/Notariat
7503 Samedan
www.nievergeltundstoehr.ch

nigon Rechtsanwälte+Notariat
4001 Basel
www.nigon.ch

Notariat Dr. Reto Erdin
5103 Wildegg
www.notar-wildegg.ch

notariat knecht
5210 Windisch
www.notariatknecht.ch

Oesch Law
7000 Chur
www.oesch-law.ch

Ospelt & Partner Rechtsanwälte AG
9494 Schaan
www.ospelt-law.li

Onnen Schilling Rechtsanwälte
8201 Schaffhausen
www.anwalt-sh.ch

Patentanwalt Koelliker GmbH
6210 Sursee
www.koelliker.biz

PEGASUS Advokatur
2502 Biel-Bienne
www.pegasus-legal.ch

Peyer Alder Keiser Lämmli
8200 Schaffhausen
www.peyerlaw.ch

Pfisterer Fretz AG
5000 Aarau
www.pfisterer.ch

Probst Partner AG
8400 Winterthur
www.probstpartner.ch

Raggenbass Rechtsanwälte
8580 Amriswil
www.raggenbass.com

Rechtsanwalt Dr. iur. Dieter Aebi
8620 Wetzikon ZH
www.ra-aebi.ch

Rechtsanwältin Goncalves
8048 Zürich
www.goncalvesadvokat.ch

Rothacher Dominik Rechtsanwalt
5000 Aarau
www.rothacher-rechtsanwalt.ch

Ruggle Partner
8024 Zürich
www.rugglepartner.ch

Rütter Stocker Zgraggen
6045 Meggen
www.lex6000.ch

schelbertlaw
6300 Zug
www.schelbertlaw.ch

SCHLEGEL RECHT
8027 Zürich
www.schlegel-recht.ch

Sieber Künzi Stucki | Rechtsanwälte
8200 Schaffhausen
www.sieberlaw.ch

Schmid Sutter Rechtsanwälte AG
8600 Dübendorf
www.schmidsutter.ch

Schmidhäusler Rechtsanwälte AG
8854 Galgenen
www.schmidhaeusler.ch

Stefanie Jorns Advokatur und Mediation AG
3800 Interlaken
www.stefanie-jorns.ch

Stephani + Partner Advokatur
5405 Dättwil
www.stephani-partner.ch

Studer+++
5070 Frick
www.studer-law.com

Suter Howald Rechtsanwälte
8021 Zürich
www.suterhowald.ch

Schwenninger Inglin Rechtsanwälte
8600 Dübendorf
www.schwenninger.ch

Trachsel Rechtsanwälte AG
8855 Wangen
www.trachsel-rechtsanwaelte.ch

Ursenbacher & Sollberger AG
3280 Murten
www.us-law.ch

Weinmann Zimmerli AG
8032 Zürich
www.weinmann-zimmerli.ch

Wieduwilt Rechtsanwälte
8400 Winterthur
www.wieduwilt.ch

WyssLaw Advokatur & Notariat
6300 Zug
www.wysslaw.ch

volzrecht Advokatur Notariat Steuerpraxis
3011 Bern
www.volzrecht.ch

Architekturbüro

archisign ag
8370 Sirnach
www.archisign.ch

Auto

Auto Leisibach AG
6285 Hitzkirch
www.autoleisibach.ch

Arifi Garage Eich-Pfungen AG
8422 Pfungen
www.eich-pfungen.ch

Affentranger + Jost AG
6018 Buttisholz
www.affentrangerjost.ch

carXpert, Garage & Pneuhaus GB
8645 Jona
www.gbgarage.ch

Carrosserie Battaglia
Jakob u. Santoro Antonio
7000 Chur

Carrosserie Ercolani & Sterchi GmbH
6032 Emmen
www.carrosserie-sterchi.ch

Carrosserie Rolf Fröhlich
8404 Winterthur
www.carrosserie-froehlich.ch

Carrosserie Giedemann
5243 Mülligen
www.giedemanncarros.ch

Carrosserie Hunziker
8632 Tann ZH
www.carrosserie-hunziker.ch

Carrosserie Jaberg AG
3123 Belp
www.jabergag.ch

Garage Nussbaum
3150 Schwarzenburg
www.garage-nussbaum.ch

Carrosserie Örlike TL AG
8050 Zürich
www.oerlike.ch

Carrosserie Rösch AG
8472 Seuzach
www.carrosserie-roesch-seuzach.ch

Garage MPD-Racing M. Piacquadio
8627 Grüningen
www.mpd-racing.ch

Garage Türlersee
8914 Aeugstertal
www.tuerlerseegarage.com

Garage Tannenberg
8625 Gossau
www.autofit-int.ch

Garage & Auto Trachsel AG
3714 Frutigen
www.garagetrachsel.ch

Garage Schwendimann
3628 Uttigen
www.garage-schwendimann.ch

Garage Riedi
7166 Trun/Zignau
www.garascha.ch

Garage Schliere
6055 Alpnach-Dorf
www.garage-schliere.ch

Geser Fahrzeugbau AG
6023 Rothenburg
www.geser-fahrzeugbau.ch

pro Garage GmbH
8142 Uitikon-Waldegg
www.pro-garage.ch

RS Carrosserie
8181 Höri
www.rs-carrosserie.ch

Schmidlin Autoservice
6014 Luzern
www.autoservice-schmidlin.ch

Sonnen-Garage
5054 Moosleerau
www.sonnen-garage.ch

Traumautofabrik 2.0 GmbH
4600 Olten
www.traumautofabrik.ch

Bau

Brügger Bauservice
4626 Niederbuchsiten
www.brueggerbauservice.ch

DEDE PLATTENBELÄGE
5507 Mellingen
www.dede-plattenbelge.ch

GASS Dienstleistungen GmbH
4494 Oltingen BL
www.gdlo.ch

Genossenschaft BauPro Altburg
8105 Regensdorf
www.baupro-altburg.ch

Glarner Rückbau Leuzinger
8773 Haslen GL
www.glarner-rueckbau.ch

KNB GmbH
6343 Buonas
www.kn-baudienstleistungen.ch

Plattenlegermeister Norbert Bauer
6414 Oberarth

Schuler & Co. Gebäudetechnik GmbH
6331 Hünenberg

Bestattung

Bestattungsdienst-
Köniz Patrik Bärtschi
3098 Schliern
www.bestattungkoeniz.ch

Bestattungsdienst
Oswald Krattinger AG
3018 Bern
www.krattingerag.ch

Lichtblick-Bestattungsplanung
8103 Unterengstringen
www.lichtblick-bestattungsplanung.ch

Bodenbeläge

Fliesi GmbH
9200 Gossau SG
www.fliesi.ch

M.Hilpertshauser Parkett & Bodenbeläge
8472 Seuzach
www.hilpi-parkett.ch

Büroservice

abiphon
4310 Rheinfelden
www.abiphon.ch

anderes Backoffice GmbH
8408 Winterthur
www.anderes-backoffice.ch

CallTec AG
6300 Zug
www.calltec.ch

Coaching

Active steps GmbH
5400 Baden
www.activesteps.ch

Alice Kündig | Coaching & HR-Consulting
8610 Uster
www.alicekuendig.ch

ASTA GmbH
9000 St. Gallen
www.institut-asta.ch

Andreas Blättler
Coaching & Consulting GmbH
6340 Baar
www.blaettlercoaching.ch

Angela Föllmi Kommunikation
3365 Grasswil BE
www.angelafoellmi.ch

avisa.ch | Andrea Mayer
3182 Ueberstorf
www.avisa.ch

awareness management - Dr. C. Weiss
6043 Adligenswil
www.awareman.ch

Barbara Liechti GmbH
3270 Aarberg
www.barbaraliechti.ch

Barbara Nievergelt Coaching & Beratung
8006 Zürich
www.barbaranievergelt.ch

bavieraBeratung | Valentina Baviera
8001 Zürich
www.bavieraberatung.ch

Beracompass A. Brönnimann I Coaching
3360 Herzogenbuchsee
www.beracompass.ch

Bettina Diem Coaching
8005 Zürich
www.bettinadiem.ch

Bernhard Russi Coaching & Supervision
3257 Grossaffoltern
www.br-coach-supervisor.ch

BeCoSe Beratung Coaching Seminare
9000 St. Gallen
www.becose.ch

beraten-entwickeln-trainieren
8873 Amden
www.buenck.ch

Chairpersonship
2502 Biel/Bienne
www.chairpersonship.ch

Coaching und Konfliktmanagement
8004 Zürich
www.dominikruppen.ch

Coachlogie GmbH
9212 Arnegg-Gossau
www.coachlogie.ch

COACHBAR
8610 Uster
www.die-coachbar.ch

Coaching Zürich | Isabel Zimmermann
8001 Zürich
www.isabelzimmermann.ch

Coaching-SW
8625 Gossau ZH
www.coaching-sw.ch

c2u GmbH - Communication & Coaching
6331 Hünenberg
www.c2u.ch

consolving | Liz Küng
6300 Zug
www.consolving.ch

Corina Wyler | Coaching
6440 Brunnen
www.crccoaching.ch

DIACOVA AG
3011 Bern
www.diacova.ch

Empowerment Center GmbH
6275 Ballwil
www.empowerment.center

EMMENEGGER PARTNER GmbH
6003 Luzern
www.harryemmenegger.ch

Engelwelt
8932 Mettmenstetten
www.engelwelt.ch

Frank Gebhard | seenergien.com
6048 Horw
www.seenergien.com

Franziska Lichtblicke | Praxis für Hypnose
3013 Bern
www.hypnose-und-coaching-bern.ch

Futurum
8001 Zürich
www.futurum.ch

Gautschi Coaching
8302 Kloten
www.gautschi-coaching.ch

Gehring Peace of Mind
8212 Neuhausen am Rheinfall
www.peace-of-mind.ch

Gründler Solutions GmbH
9063 Stein
www.gruendler-academy.ch

Hans Bader Führung Coaching Mediation
8805 Richterswil
www.time-out.ch

Hensler Coaching
6430 Schwyz
www.hensler-coaching.ch

Holten Coaching
8590 Romanshorn
www.holtencoaching.ch

hpc hettich prozessberatung & coaching
5412 Vogelsang
www.hpc-hettich.com

Jehle-Coaching
5423 Freienwil
www.jehle-coaching.com

k-eck coaching Aarau | Katrin Eckert
5000 Aarau
www.keckcoaching.ch

Konflikt-als-Chance | PROCED GmbH
8004 Zürich
www.konflikt-als-chance.ch

Kurt Kammermann Coach & Trainer
3123 Belp
www.kurtkammermann.ch

lebegut Coaching & Kommunikation
3123 Belp
www.lebegut.ch

limmatcoaching - barbara reich
8037 Zürich
www.barbarareich.ch

Lisa Schlegel | latela.ch
3014 Bern
www.latela.ch

L. Zimmermann Bildung und Beratung
7132 Vals
www.lucia-zimmermann.ch

mach-es-einfach.ch | Patrick Bucheli
6340 Baar
www.mach-es-einfach.ch

Mandatum pro Futurum Consulting GmbH
5014 Gretzenbach
www.mpfc.ch

Maya Burkhard Coaching Empowerment
3600 Thun
www.burkhard-coaching.ch

Mara Eberhard & Partner GmbH
5600 Lenzburg
www.m-eberhard.ch

Mehrsicht AG
6023 Rothenburg
www.mehrsicht.ch

Mentalcoach Seeland
3293 Dotzigen
www.mental-coach-seeland.ch

Michèle Bachmann Coaching
8952 Schlieren
www.michelebachmann.coach

Milly Bircher Veraguth
Coach & Mediatorin BSO
7000 Chur
www.millybircher.ch

Mylanguagecoach GmbH
3012 Bern
www.mylanguagecoach.ch

Nauer Consulting
7430 Thusis GR
www.nauer-consulting.ch

Nico H. Fleisch
Organisationsberatung & Coaching GmbH
3084 Wabern
www.nico-h-fleisch.ch

On-Call-Business GmbH
8302 Kloten
www.dariocucci.net

Patrik Wirth | BusinessCoaching
6362 Stansstad NW
www.wirth-businesscoaching.ch

Peter Sigrist - Change Agent
4853 Riken
www.changing.ch

PWP Peter Wyss & Partner GmbH
8008 Zürich
www.pwpartner.ch

Praxis Bellerive
8008 Zürich
www.bischoffcoaching.ch

Personal Management Plus GmbH
6410 Goldau
www.personalmanagement-plus.ch

Psylance AG
8702 Zollikon
www.psylance.ch

QueensRanchAcademy AG
4332 Stein
www.coaching-anders.ch

Raphaela Ziegler | Alive Coaching
8180 Bülach
www.alivecoaching.ch

Renata Merz Beratung
Coaching & Seminare
8620 Wetzikon ZH
www.renata-merz.ch

Rolf Düggelin AG
5246 Scherz-Lupfig
www.dueggelin.ch

Romy Frangi | Spectrum-live
6443 Morschach
www.spectrum-live.ch

Stefan Hösli AG
6020 Emmenbrücke
www.stefanhoesli.com

STEINER B. GmbH
3011 Bern
www.steinerb.ch

Silja Flury | Create your Future
6300 Zug
www.siljaflury.ch

spithamarketng consulting& training
4042 Münchenstein
www.spitha-marketing.com

SPOHN MOTIVATION KIG
6403 Küssnacht am Rigi
www.spohn.ch

Staub Beratung & Coaching
8416 Flaach
www.staub-coaching.ch

THOT.COM Communication Consulting
3011 Bern
www.thot-com.ch

Time2Change GmbH
4056 Basel
www.time2change.ch

Ulrike Disler
Leadership & Management Consulting
8037 Zürich
www.ulrike-disler.ch

variando.ch
8934 Knonau
www.variando.ch

Winizki Eva Organisationsberatung
8003 Zürich
www.evawinizki.ch

Dachdecker

Habisreutinger Gebäudehülle GmbH
4950 Huttwil
www.dichter-dran.ch

HUMA GmbH
4303 Kaiseraugst
www.huma-gmbh.ch

Kay Spenglerei & Flachdach GmbH
4600 Olten
www.kay-spenglerei.ch

Dermatologie

dermapraxis.ch & dermaesthetics.ch
8820 Wädenswil
www.dermapraxis.ch

Druckerei

Be-Schriften GmbH Druck
& Werbetechnik
5053 Staffelbach
www.be-schriften.ch

FLYERALARM GmbH
8004 Zürich
www.flyeralarm.com

Wir machen DRUCK Schweiz GmbH
8406 Winterthur
www.wir-machen-druck.ch

Event

Acustronics Sound - Light - Systems
8302 Kloten
www.acustronics.ch

BOTTA EVENT-FACTORY
8493 Saland
www.event-factory.ch

Daytona Event GmbH
5070 Frick
www.daytona-event.ch

DeinKoch.ch
3098 Köniz
www.deinkoch.ch

Goodies Catering GmbH
8105 Regensdorf
www.goodies.li

Limousinenservice-Flughafentransfer
6362 Stansstad
www.limousinenservice-flughafentransfer.ch

LIGHT-PRODUCTION ZAUGG GmbH
4950 Huttwi
www.light-production.ch

LUNTOWORX LLC
3213 Liebistorf
www.luntoworx.com

mehrlust CATERING
9444 Diepoldsau
www.mehrlust.ch

Musicland Luzern GmbH
6015 Luzern
www.musiclandluzern.ch

Party On GmbH
4303 Kaiseraugst
www.partyon.ch

Piotita GmbH
8952 Schlieren
www.piotita.ch

The Driver
8001 Zürich
www.the-driver.ch

WeedTaxi.ch
8853 Lachen
www.weedtaxi.ch

Fahrschule

AGS Fahrschule
9404 Rorschacherberg
www.ags-fahrschule.ch

ASSR Antischleuderschule
8105 Regensdorf
www.assr.ch

Auto- & Boot- Fahrschule Lussy Paul
6403 Küssnacht am Rigi
www.autobootfahrschule.ch

Fahrschule Amir
9445 Rebstein
www.amirfahrschule.ch

Fahrschule Andy Rutz
9524 Zuzwil SG
www.fahrschule-rutz.ch

Fahrschule Baier
8304 Wallisellen
www.fahrschule-baier.ch

Fahrschule Daniel Hofstettler
8717 Benken SG
www.danidrive.ch

Fahrschule No77
8332 Russikon
www.no77.ch

Fahrschule Longo4you
5610 Wohlen AG
www.fahrschule-longo.ch

Fensterbau

Kopp Fenster GmbH
6436 Muotathal
www.kopp-fenster.ch

Marolf Handwerk AG
6280 Hochdorf
wwwmarolf-mueckengitter.ch

Finanzierung

A.B.S. Factoring AG
8808 Pfäffikon SZ
www.abs-factoring.ch

Garten

Blumenhaus Nordheim
8057 Zürich
www.blumen-nordheim.ch

E. Schlatter Gartenbau GmbH
8704 Herrliberg
www.schlattergartenbau.ch

Haus & Garten Goncalves
4402 Frenkendorf
www.haus-garten-goncalves.ch

Kern Gärtnerei
8810 Horgen
www.kern-gaertnerei.ch

Raffael Büchlin Gartengestaltungen
4142 Münchenstein
www.buechlin-gartengestaltungen.ch

Pro Grün Gartenarbeiten GmbH
8952 Schlieren
www.progruen.ch

Gesundheit

Business-TCM Cordelia Steiner
8057 Zürich
www.business-tcm.ch

BORN TO BE FREE
6048 Horw
www.btbf.ch

Clinica Medicus
8852 Altendorf
www.clinicamedicus.ch

Hypnose Therapie Basel
4052 Basel
www.hypnosetherapie-basel.ch

Kinesiologie & Massage Nadja Philipp
8645 Jona
www.nadja-philipp.ch

Urvani Yoga & Fitness
6460 Altdorf
www.urvani.ch

Verena Röllin | Bemer Partner
6313 Menzingen
www.vr-fit.bemergroup.com

Wirkstatt Auboden
9125 Brunnadern
www.wirkstatt-auboden.ch

Getränke

Lifewater GmbH
3400 Burgdorf
www.lifewater.ch

Hauswartung

Aare Hauswartungen GmbH
5314 Kleindöttigen
www.aare-hauswartungen.ch

Eggenberger Hauswartungen
8134 Adliswil
www.eggenberger-hauswartungen.ch

GO Facility Haus Service GmbH
4600 Olten
www.gofacility.net

Kämpf Service
3073 Gümligen
www.kaempf-service.ch

Multimani
8702 Zollikon
www.multimani.ch

P. Brunner Hauswartung und Allround-Service
4715 Herbetswil
www.brunner-hauswartung.ch

RH-Arrangement & Hauswartung
4056 Basel
www.rh-arrangement.ch

Stiel Haustechnik & Liegenschaftsbetreuung GmbH
8704 Herrliberg
www.stiel-gmbh.ch

Immobilien

Awila Immobilien L&W GmbH
3005 Bern
www.awila.ch

crowdhouse
8045 Zürich
www.crowdhouse.ch

Immo10 AG
9015 St. Gallen
www.immo10.ch

ImmoDuo
5610 Wohlen AG
www.immoduo.ch

Immobilien-Zentrum Schmid AG
3074 Muri b. Bern
www.zentrum-ti.ch

immoMARTI Immobilien
8474 Dinhard
www.immomarti.ch

Nextflat GmbH
8032 Zürich
www.nextflat.ch

REMAX Mutschellen | marco salm immobilien
8965 Berikon
www.remax.ch

Senteler Immobilien GmbH
7408 Cazis
www.senteler-immobilien.ch

Schenk Immobilien Bern GmbH
3027 Bern
www.schenk-immo.ch

Stampfli Immobilien GmbH
8604 Volketswil
www.stampfli-immobilien.ch

Steinmann Immobilien
8965 Berikon
www.steinmann-immo.ch

Tona AG Immobilien
4900 Langenthal
www.tona.ch

ZIMBA AG Immobilien Treuhand
8580 Amriswil
www.zimba.ch

Inkasso

inkassolution GmbH
6331 Hünenberg
www.inkassolution.ch

Rolf Schmidt Inkasso-Team
4051 Basel
www.rolf-schmidt-inkasso.ch

Isolierung

Iso-Work GmbH
4528 Zuchwil
www.iso-work.ch

Kleider

work-wear24.ch
6340 Baar
www.work-wear24.ch

Kosmetik

Al Capello Barbershop
6015 Luzern
www.al-capello.ch

Beauty Nails
3011 Bern
www.beautynails-bern.ch

Beauty-Life
3006 Bern
www.beauty-life-bern.ch

Belsana Kosmetikinstitut
8304 Wallisellen
www.belsana.ch

Best Hair GmbH
8001 Zürich
www.best-hair.ch

Coiffeur-Seebach
8052 Zürich

Charisma Kosmetik
3098 Köniz
www.kosmetik-charisma.ch

Evelynn Lashes
8052 Zürich
www.evelynn.ch

Facella Kosmetikstudio Crista Degonda
7018 Flims Waldhaus
www.facella-cosmetica.ch

Fashion Nails GmbH
8001 Zürich
www.nailstudio-fashion.ch

Fidare Kosmetik
3075 Rüfenacht BE
www.fidare-kosmetik.ch

Jarka-Time For You
8003 Zürich
www.jarka-timeforyou.com

Kosmetik Fachschule Cornelia Heydecker
8001 Zürich
www.heydecker.ch

Kosmetikstudio Isabella GmbH
6006 Luzern
www.kosmetikstudio-isabella.ch

Kosmetikstudio carina
9000 St. Gallen
www.studio-carina.ch

Luxe Beauty Kosmetik
8008 Zürich
www.luxebeautymedizin.ch

Nagelstudio Esther
9000 St. Gallen

Nail by Jasna
8048 Zürich

Nailkosmetik Fashion Nails
9000 St. Gallen

Sandra Cosmetic & Styling
8360 Wallenwil
www.sandra-cosmetic-styling.ch

Saphira-Kosmetik GmbH
6015 Luzern / Reussbühl
www.saphira-kosmetik.ch

Schön + Sein
9008 St. Gallen
www.schoenundsein.ch

Seifenmacher Beat Urech
7050 Arosa
www.seifenmacher.ch

Sina Kosmetik
8841 Gross
www.sina-kosmetik.ch

Swiss Beauty Academy
8051 Zürich
www.swiss-beauty-academy.ch

Tina Beauty Style
8051 Zürich
www.tinabeauty.ch

Uuusziit - Kosmetiksalon
5032 Aarau Rohr

Yves Swiss AG
6210 Sursee
www.yves-swiss.ch

Malerei

Bäsu Maler GmbH
6210 Sursee

F. Chiappetta Malergeschäft
8134 Adliswil
www.malerchiappetta.ch

Gerber Maler- & Gipsergeschäft
3372 Wanzwil
www.gerber-maler.ch

Keiser + Piccioni GmbH
3084 Wabern
www.kpmalt.ch

Malerbetrieb Jörg Rothe
8962 Bergdietikon
www.maler-rothe.ch

Malerbetrieb Steiner
8400 Winterthur
www.maler-steiner.ch

Malergeschäft
H.-J. Müller - Inh. B. De Marchi
8545 Rickenbach ZH
www.maler-de-marchi.ch

Malergeschäft Vetschs-Erben GmbH
8903 Birmensdorf
www.malervetsch.ch

Malergeschäft Ivan Batur
8957 Spreitenbach

Malergeschäft Roland Mathys
5502 Hunzenschwil

5 Sterne Maler Vogel
8307 Illnau-Effretikon
www.5sternemaler.ch

Malerei Wehrli
8057 Zürich
www.malerei-wehrli.ch

SERIE A GmbH
5733 Leimbach AG
www.serieagmbh.com

Marketing

Adokom GmbH
5033 Buchs
www.adokom.ch

Andy Kunz Grafikdesign
5610 Wohlen AG
www.andy-kunz-grafikdesign.ch

C-Marketing Solution
4500 Solothurn
www.c-marketingsolution.ch

cube media ag
8045 Zürich
www.cubemedia.ch

Dunkel Design
3005 Bern
www.dunkel.cc

FlowOn Marketing
8340 Hinwil
www.flowon.ch

HelmGrafik
8003 Zürich
www.helmgrafik.ch

insieme Werbung | Design
8268 Mannenbach-Salenstein
www.insieme-agentur.ch

Internet-Marketing-Werkstatt.ch GmbH
8738 Uetliburg SG
www.internet-marketing-werkstatt.ch

Limmattal Werbetechnik by Martin Stahl
8953 Dietikon
www.limmattal-werbetechnik.ch

luna MULTIMEDIA
4450 Sissach
www.luna-multimedia.info

Markenkern AG
7000 Chur
www.markenkern.ch

marketing macher GmbH
6374 Buochs
www.marketingmacher.ch

morgenluft
7430 Thusis
www.morgenluft.ch

my Graphic GmbH |
Marketing und Mediendesign
4800 Zofingen
www.my-graphic.ch

nojs
8866 Ziegelbrücke
www.nojs.ch

Vicoma Video Consulting Maier
8902 Urdorf
www.vicoma.ch

Wassmer Graphic Design
3532 Zäziwil
www.wassmergraphic.ch

Refonlution AG
6331 Hünenberg
www.refonlution.ch

Mediation

Bosshardt Mediation
8001 Zürich
mediationbosshardt.ch

Construmediat
8004 Zürich
www.construmediat.ch

Corde
8406 Winterthur
www.corde.me

Daniela Bolzern
Felder Mediation
6012 Obernau

dynamic connecting | coaching,
rechtsberatung, mediation
5621 Zufikon
www.dynamic-connecting.ch

Maya Margrith Bertossa
8603 Schwerzenbach
www.themediators.ch/mayabertossa

MBaumann Consulting
8917 Oberlunkhofen
www.mbaumann-consulting.ch

Mediation Baumann
9230 Flawil
www.mediation-baumann.ch

Peter Affolter · Mediation
4133 Pratteln
www.peteraffolter.ch

MZ Mediation | Martin Zwahlen
3007 Bern
www.mz-mediation.ch

zielmediation.
Fehlmannconsulting GmbH
6242 Wauwil
www.zielmediation.ch

Nachfolge

Continos AG
8008 Zürich
www.continos.ch

KMU Beratungen GmbH
6056 Kägiswil
www.kmu-beratungen.ch

nachfolge-regeln.ch
8032 Zürich
www.nachfolge-regeln.ch

Nachfolgeplan.ch
6003 Luzern
www.nachfolgeplan.ch

Schmid + Partner AG
Family Business Advisors
8057 Zürich
www.schmidundpartner.com

IT Dienstleistungen

acdalis ag
6340 Baar
www.acdalis.ch

Aytec AG
6300 Zug
www.aytec.ch

Baldegger + Sortec AG
3123 Belp
www.baldeggersortec.ch

BdU Consulting AG
8952 Schlieren
www.bdu.ch

betschart it GmbH
6443 Morschach
www.betschart.it

BTO-Informatik und Consulting AG
8302 Kloten
www.bto-consulting.ch

CSF Computer Solutions Facility AG
4133 Pratteln
www.csf.ch

CompuTech Informatik AG
3436 Zollbrück
www.computech.ch

Cooqie GmbH
8832 Wollerau
www.cooqie.ch

CoreSoft Scherrer
9216 Hohentannen
www.coresoft.ch

cube fluid GmbH
8045 Zürich
www.cubefluid.ch

DDS Netcom AG
8320 Fehraltorf
www.webshop.dds.ch

DG-Computers
8050 Zürich
www.dg-shop.ch

Diso AG
3012 Bern
www.diso.ch

eShop-ITSolutions GmbH
6340 Baar
www.eshop-it.ch

Freestar-Informatik AG
8006 Zürich
www.freestar.chinformatik

Harzl Quality in ICT
9434 Au SG
www.harzl-ict.ch

Hemutec GmbH
8200 Schaffhausen
www.hemutec.swiss

InfoGuard AG
6340 Baar
www.infoguard.ch

Ironforge Consulting AG
3074 Muri b. Bern
www.ironforge.swiss

IT Services Kürsteiner GmbH
4402 Frenkendorf
www.itsk.ch

IT Venture
4500 Solothurn
www.it-venture.ch

LOTHAL Datentechnik & Partner AG
8048 Zürich
www.lothal.ch

meier.consulting gmbh
6340 Baar
www.meier.consulting

nexam IT AG
3006 Bern
www.nexam.ch

NxtLvL Development Froelicher
8400 Winterthur
www.nxtlvl.ch

PageUp AG
3018 Bern
www.pageup.ch

PC Weinland
8463 Benken
www.pc-weinland.ch

PH Networks AG
6280 Hochdorf
www.phnetworks.ch

Prime Computer AG
9016 St.Gallen
www.primecomputer.ch

PV Computing AG
8004 Zürich
www.pvcomp.ch

Ruess GmbH
8902 Urdorf
www.ruess.com

SERCON AG
8708 Männedorf
www.sercon.ch

Smart Advice GmbH
3322 Urtenen-Schönbühl
www.smart-advice.com

SOLUKI AG
8932 Mettmenstetten
www.soluki.ch

Somnitec AG
4563 Gerlafingen
wwwsomnitec.ch

Spätig informatik AG
3360 Herzogenbuchsee
www.spaetig-informatik.ch

Tree Stones
6003 Luzern
www.treestones.ch

weroSoft AG
3072 Ostermundigen
www.werosoft.net

Webland AG
4142 Münchenstein
www.webland.ch

Personalbüro

a eins PERSONAL AG
3000 Bern 22
www.aeins.ch

Acons HR solutions GmbH
5600 Lenzburg
www.acons.ch

aernicom.com GmbH
3600 Thun
www.aernicom.com

a+G Personal AG
2501 Biel
www.ag-personal.ch

A4 Personal AG
5430 Wettingen
www.a4personal.ch

Avoris Personal AG
9494 Schaan
www.job-liechtenstein.com

Chrampfcheibe AG
6003 Luzern
www.chrampfcheibe.ch

Der Profi Personalmanagement AG
9450 Altstätten
www.derprofi.ch

Employ Me AG
8004 Zürich
www.employme.ch

First Choice Consulting AG
6003 Luzern
www.firstchoice-consulting.ch

Fritschi & Schmid GmbH
8240 Thayngen
www.fritschiundschmid.ch

Global Hospitality Services GmbH
8002 Zürich
www.g-h-services.com

Mooser & Partner AG | Personalberatung
8001 Zürich
www.mooserpartner.ch

Next Work AG
8001 Zürich
www.nextwork.ch

Persigo Luzern AG
6005 Luzern
www.ps-luzern.ch

Personal-Profil Gabriele Trachsel
8707 Uetikon am See
www.personal-profil.ch

Roger Germ AG |
Personalberatung & Headhunting
8105 Regensdorf
www.rogergerm.ch

Stellenwerk AG
7000 Chur
www.stellenwerk.ch

swisspayroll ag
8370 Sirnach
www.swisspayroll-ag.ch

Tempobrain AG
8001 Zürich
www.tempobrain.ch

Trio Personalmanagement AG
8500 Frauenfeld
www.triopersonal.ch

Physio

Fisiofit Winkler
8305 Dietlikon
www.fisiofitwinkler.ch

Physiotherapie Active Care GmbH
8134 Adliswil
www.phsyio-eiaescher.ch

Reinigung

AT Clean Team AG
8001 Zürich
www.at-clean.ch

Bea's Reinigungsteam GmbH
5057 Reitnau
www.beas-team.ch

Bommer Reinigungen AG
5400 Baden
www.bommer-reinigungen.ch

City Services GmbH
8001 Zürich
www.cityservices.ch

CM Reinigung
3174 Thörishaus
www.cm-reinigung.ch

CSC Desinfektion &
Tatortreinigung GmbH
4133 Pratteln 1
www.csc-tatortreinigung.ch

Deniso GmbH
8808 Pfäffikon SZ
www.deniso.ch

DM Facility Services
3053 Münchenbuchsee
www.dm-services.ch

EZA Reinigungsservice
8953 Dietikon
www.ezareinigung.ch

FE-Reinigungsservice
Franziska Eugster
8360 Eschlikon TG
www.fe-reinigungsservice.ch

Fernandez / Farkas GmbH
3422 Kirchberg

FM Ziclean GmbH
8606 Greifensee
www.ziclean.ch

ImUmReinigung Susanne Kaufmann
5032 Aarau Rohr
www.imumreinigung.ch

Kavak Reinigung
8810 Horgen
www.kavak-reinigung.ch

Kuqi Reinigung
3175 Flamatt-Wünnewil
www.kuqi-reinigung.ch

MSx2 Reinigungen
8804 Au ZH
www.msx2-reinigungen.ch

Rera Clean GmbH
8640 Rapperswil SG
www.reraclean.ch

Sauber-Team Portmann Reinigungen
4502 Solothurn
www.team-sauber.ch

Vishi Reinigungen GmbH
8912 Obfelden
www.vishi-reinigungen.ch

Reisen

christoffel carreisen
7128 Riein
www.christoffel-car-reisen.ch

HEINIGER TAXI & CARREISEN
8610 Uster
www.heiniger-uster.ch

GASTRO

Ayverdis GmbH
8046 Zürich
www.ayverdis.ch

Bierhübeli GmbH
3012 Bern
www.bierhuebeli.ch

Foodteam
8157 Dielsdorf
www.foodteam.ch

Restaurant Bürgli
8052 Zürich

Sanierung

DS-Projekte GmbH
8194 Hüntwangen
www.ds-projekte.ch

Schlüsseldienst

Master Key
8050 Zürich
www.schluesseldienst.ch

Schlüsseldienst Swiss Schloss
8302 Kloten
www.swiss-schloss.ch

Schreinerei

Bachmann Holzbau GmbH
3615 Heimenschwand
www.bachmann-holzbau.ch

baumann & helbling ag
8725 Gebertingen
www.bh-holzbau.ch

Die Reparaturprofis GmbH
5244 Birrhard
www.diereperaturprofis.ch

Schreinerei Bopp AG
5034 Suhr
www.schreinerei-bopp.ch

Seminarhotel

Chrischona Campus AG
4126 Bettingen

Hotel und Seminarhaus Ländli
6315 Oberägeri
www.hotel-laendli.ch

Seniorenbetreuung

AWH Alterswohnhilfe GmbH
8193 Eglisau
www.alterswohnhilfe.ch

Software

ALPEIN Software SWISS AG
8260 Stein am Rhein
www.alpeinsoft.ch

ClickTime AG
8834 Schindellegi
www.clicktime.ch

Opus Software AG
8400 Winterthur
www.opus.ch

mimacom consulting ag
3006 Bern
www.mimacom-consulting.ch

Plerion GmbH
6340 Baar · www.plerion.io

Swiss21.org AG
9050 Appenzell
www.swiss21.org

Univativ Schweiz AG
8045 Zürich
www.univativ.com

UpnUp GmbH
8048 Zürich
www.upnup.ch

Sicherheit

BL Abdichtungstechnik
& Brandschutz GmbH
8716 Schmerikon
www.bl-abdichtungstechnik.ch

Martin Eichholzer AG
8048 Zürich
www.quadragard.ch

Detektiv Zürich GmbH
8041 Zürich
www.detektivzueri.ch

Schweizer Detektive & Partner
8048 Zürich
www.schweizerdetektive.com

Strategie

Furger und Partner AG
Strategieentwicklung
8032 Zürich
www.furger-partner.com

Vogt Peter Consulting
8704 Herrliberg
www.petervogtconsulting.ch

Wertfabrik AG
8472 Seuzach
www.wertfabrik.ch

Telefonie

mobile4business AG
3608 Thun
www.mobile4business.ch

itcnet AG
5036 Oberentfelden
www.itcnet.ch

Treuhand

abona TREUHAND AG
6314 Unterägeri
www.abona.ch

8sam Treuhand GmbH
6005 Luzern
www.8sam-treuhand.ch

adiuvo Consulting
3005 Bern
www.adiuvo.ch

allenspach & felix ag
7000 Chur
www.allenspach-felix.ch

Balfina AG
4052 Basel
www.balfina.ch

Balmanag AG
4052 Basel
www.balmanag.ch

Basel Finanz AG
4052 Basel
www.baselfinanz.ch

B&B Concept AG
8153 Rümlang
www.bbconcept.ch

BMU Treuhand AG
7000 Chur
www.bmuag.ch

BGW Treuhand AG
9450 Altstätten SG
www.bgw-treuhand.ch

Blöchlinger Treuhand GmbH
3945 Gampel
www.bltr.ch

BMO TREUHAND AG
8212 Neuhausen am Rheinfall
www.bmotreuhand.ch

BT AG Glarus Nord
8868 Oberurnen
www.treuhand.gl

BUFF Treuhand AG
8303 Bassersdorf
www.bufftreuhand.ch

Candrian Treuhand und Immobilien GmbH
8165 Schöfflisdorf
www.candrian.ch

Caminada Treuhand AG Zug
6340 Baar
www.caminada.com

Cifra Consulting AG
8625 Gossau
www.cifraconsulting.ch

Creative Consulting GmbH
6042 Dietwil
www.creativeconsulting.ch

CTM Treuhand AG
3013 Bern
www.ctm-treuhand.ch

Curseri Consulting GmbH
9535 Wilen b. Wil
www.curseri.ch

Expertinum AG
8022 Zürich
www.expertinum.ch

Fischer + Partner Treuhand AG
9630 Wattwil
www.fischer-partner.ch

Frautschi Treuhand
3072 Ostermundigen
www.frautschitreuhand.ch

Gamma Treuhand
8320 Fehraltorf
www.gamma-treuhand.ch

GEBERT TREUHAND
9500 Wil
www.gebert.ch

GMTC Treuhand & Consulting AG
9014 St. Gallen
www.gmtc.ch

GST Treuhand AG
8330 Pfäffikon ZH
www.gst-treuhand.ch

Hekler Consulting
8735 St. Gallenkappel
www.hekler.ch

H. U. GERBER TREUHAND AG
3204 Rosshäusern
www.gerbertreuhand.ch

HPF Revisions- und Wirtschaftsberatungs-AG
5400 Baden
www.hpf.ch

klein TREUHAND GmbH
4133 Pratteln
www.kleintreuhand.ch

KJ AG Treuhand Consulting
7310 Bad Ragaz
www.kjag.ch

KMU Treuhandpartner AG Jegenstorf
3303 Jegenstorf
www.kmupartnergroup.ch

Leotrade AG
6300 Zug
www.leotrade.ch

Mittner + Partner
7000 Chur
www.mittner-partner.ch

Otto Treuhand AG
4600 Olten
www.otto-treuhand.ch

Orfida Treuhand + Revisions AG
6061 Sarnen
www.orfida.ch

P-con GmbH
6340 Baar
www.p-con.ch

Peter Haller Treuhand AG
4312 Magden
www.peterhaller.ch

PMC Peter Moser Consulting GmbH
5200 Brugg
www.pmcmoser.ch

Provida AG
8590 Romanshorn
www.provida.ch

Roland Lustenberger
Treuhand & Wirtschaftsberatung
8732 Neuhaus SG
www.roland-lustenberger.ch

RRT AG Treuhand & Revision
7000 Chur
www.rrt.ch

Simon Berger Treuhand GmbH
8610 Uster
www.sbtreuhand.ch

Spescha Treuhand GmbH
8200 Schaffhausen
www.spescha-treuhand.ch

Stadelmann Treuhand AG
1700 Freiburg
www.stadelmanntreuhand.ch

ST Schürmann Treuhand AG
4622 Egerkingen
www.st-egerkingen.ch

Steuerkanzlei Jau AG
8004 Zürich
www.jau-tax.ch

Steiner Vorsorge AG
8001 Zürich
www.steiner-vorsorge.ch

Solidis Treuhand AG
4600 Olten
www.solidis.ch

Swiss Treuhand Siegrist GmbH
8048 Zürich
www.treuhandsiegrist.ch

switax ag
3360 Herzogenbuchsee
www.switax.ch

Treuhandbüro Benno Jud
9000 St. Gallen
www.treuhandjudgraf.ch

TCV Treuhand & Consulting GmbH
8105 Regensdorf
www.mytcv.com

Tribeg Treuhand AG
6300 Zug
www.tribeg-treuhand.ch

TFP Treuhand AG
9050 Appenzell
www.tfp.ch

treuhand-kanzlei ag
7001 Chur
www.treuhand-kanzlei.ch

Treuhandbüro Monika Fallegger
6055 Alpnach Dorf
www.fallegger-treuhand.ch

Treuhand Gerber + Co AG
3360 Herzogenbuchsee
www.treuhand-gerber.ch

thv AG
5001 Aarau
www.thv.ch

Truvag Treuhand AG
6210 Sursee
www.truvag.ch

Unitas Treuhandgesellschaft
8832 Wollerau
www.unitastreuhand.ch

Unirevisa Beratungs- und Verwaltungs AG
8750 Glarus
www.unirevisa.ch

VITAN Treuhand GmbH
4125 Riehen
www.vitan.ch

Zbinden Treuhand
3098 Köniz
www.zbinden-treuhand.ch

Zellreva AG
9050 Appenzell
www.zellreva.ch

Trocknungssysteme

Hersche Airtrock GmbH
6263 Richenthal
www.airtrock.ch

Swiss Airtech GmbH
3771 Blankenburg
www.swiss-airtech.ch

Umzug

Activ-Umzug GmbH
8610 Uster
www.activ-umzug.ch

Braun Spedition & Logistik GmbH
8280 Kreuzlingen
www.braun-umzug.ch

Bühler Umzüge GmbH
3127 Mühlethurnen
www.buehler-umzuege.ch

Helping Hand GmbH
8702 Zollikon
www.helpinghand.ch

Helvetia Transporte AG
8952 Schlieren
www.helvetiatransporte.ch

Kempf Umzüge Transporte GmbH
6462 Seedorf
www.kempf-umzuege.ch

Kehrli + Oeler AG - Umzug Kloten
8302 Zürich - Kloten
www.kehrlioeler.ch

Menspower Umzüge GmbH
8952 Schlieren
www.menspower-umzuege.ch

Mobiliar Umzüge GmbH
8320 Fehraltorf
www.mobiliarumzuege.ch

Mischo Transport GmbH
8820 Wädenswil
www.mischotransport.ch

National Umzüge & Transporte GmbH
8152 Glattbrugg
www.nationalumzuege.ch

PAREDO.CH
8153 Rümlang
www.paredo.ch

The Joe on the road
8592 Uttwil
www.thejoe.ch

Umzugsservice Zürich GmbH
8952 Schlieren
www.umzugsservice-zh.ch

Züri Transport AG
8180 Bülach
www.zueritransport.ch

Unternehmensberatung

Agnès Blust Consulting AG
5607 Hägglingen
www.agnesblustconsulting.com

Alexander Gonzalez GmbH
6003 Luzern
www.alexandergonzalez.ch

ALFI Consulting Rentsch & Co.
1796 Courgevaux
www.alficonsulting.ch

A&O GmbH
9500 Wil
www.a-o-consulting.com

BSP. AG
5400 Baden
www.bsp.ch

Boncon GmbH
9400 Rorschach
www.boncon.ch

BRUWE Consulting
6023 Rothenburg LU
www.bruwe.com

CAA Cheseaux Audit and Consulting GmbH
8645 Jona
www.caa-audit-consulting.ch

Dobler Business Consulting AG
9050 Appenzell
www.dobler-consulting.ch

Hans Rupli GmbH
8057 Zürich
www.hansrupli.ch

INVERSA - Die KMU Partner
6300 Zug
www.inversa.ch

Junika GmbH
8006 Zürich
www.junika.ch

JÄGGIN INTERIM MANAGEMENT GmbH
8303 Bassersdorf
www.jaeggin-im.ch

Jost-KMU-Consulting
4950 Huttwil
www.businessplanung.com

Kapcon AG
5000 Aarau
www.kapcon.ch

L & A Premium Consulting AG
3011 Bern
www.la-premium-consulting.com

MSD Consulting GmbH
6330 Cham
www.msdconsulting.ch

Pumag Consulting AG
3011 Bern
www.pumag.ch

Reinhard Advisory AG
3600 Thun
www.reinhardadvisory.ch

R.I.C. Risk & Insurance Consulting AG
2562 Port
www.r-i-c.ch

RK Consulting
5610 Wohlen AG
www.rkconsulting.ch

The Insider Consulting GmbH
6314 Unterägeri
www.insider-consulting.ch

UBBO Unternehmensberatung Bornhauser
6043 Adligenswil LU
www.ubbo.ch

VB Financial Management GmbH
5703 Seon
www.vb-management.ch

Zug Consulting Group AG
6314 Unterägeri
www.zcg.ch

Übersetzungen

Traductions Araujo dos Santos
8001 Zürich
www.traductions-araujo.ch

Translingua AG
8037 Zürich
www.translingua.ch

Verpackung

Einpack-Service Hoffmann GmbH
8952 Schlieren
www.einpackservice.ch

Frima-Pac AG
3400 Burgdorf
www.frima-pac.ch

Versicherung

ajooda
6020 Emmenbrücke
www.ajooda.ch

Albano Versicherungen
Gretzenbach
www.versicherungenalbano.ch

Assicura AG
9016 St.Gallen
www.assicura.ch

Baumgartner + Co GmbH
5524 Niederwil AG
www.bvf.ch

Bartel & Partner GmbH
6004 Luzern
www.bartel-partner.ch

BTAG Versicherungsbroker AG
3084 Wabern
www.btag-bern.ch

Centerbroke Zürich
8001 Zürich
www.centerbroke.ch

Curaris GmbH
6210 Sursee
www.curaris.ch

fairsicherungsberatung AG
3007 Bern
www.fairsicherung.ch

GFP mediconsul GmbH / GFP consulting AG
3422 Kirchber · www.gfp.ch

Homola Partnership GmbH
6312 Steinhausen
www.homola-partnership.ch

IC Unicon AG
4153 Reinach BL
www.unicon.ch

INP Finanz GmbH
9500 Wil · www.inp-finanz.ch

kenzelmann roth & partner ag
3930 Visp
www.krp-ag.ch

LRM Risikomanagement AG
8590 Romanshorn
www.lrm.ch

Marc AG
7007 Chur · www.marc-ag.ch

Mercadante GmbH
4410 Liestal
www.mercadante.ch

METZLER Beratungen GmbH
9630 Wattwil
www.versicherungen-beratung.ch

Neutrass-Residenz AG
6343 Rotkreuz
www.neutrass.ch

REMA Versicherungs-Treuhand AG
8635 Dürnten
www.remaag.ch

SoloFinanz
4500 Solothurn
www.solofinanz.ch

Union Swiss Brokers Holding AG
3400 Burgdorf
www.unionsb.ch

Valiosa AG
8400 Winterthur
www.valiosa.ch

vtr versicherungs-treuhand ag
5412 Gebenstorf
www.vtrag.ch

Weiterbildung

Alpha Beta Erwachsenenbildung
3452 Grünenmatt
www.alphabeta.ch

Athena Wisdom Institute AG
8048 Zürich
www.athenawisdominstitute.com

mg-processing | Marcel Grandjean
Zürich/Locarno
www.mg-processing.com

R.

Unternehmensführung
Strategie
Businessplan
Nachfolgeregelung

Management
Prozesse
Ressourcen
Projektorganisation

Finanzen
Controlling
Rechnungswesen
Prognosen

Coaching
Führung
Personal
Weiterbildung
Krisenbewältigung

Prävention
Work-Life-Balance
Gesundheit
Kommunikation

Reinhard Advisory AG
Kyburgstrasse 9
3600 Thun

+41 (0) 33 224 04 24
info@reinhardadvisory.ch
www.reinhardadvisory.ch

Wir helfen Unternehmen, ihre Vertrauenswürdigkeit zu belegen.

Das Kundenversprechen ist ein freiwilliges Commitment Ihres Unternehmens, sich 100% gewissenhaft in den Dienst der Kundschaft zu stellen. Es heisst Qualität versprechen und Wort halten.

Jetzt anmelden!

√ eigenes Unternehmensprofil
√ offizielles Gütesiegel
√ auch offline regelmassig sichtbar

www.kundenversprechen.ch

Kalender Veranstaltungen

September 2020			
7.- 08.09.20	Zürich	Swiss Fintech Fair Digital	swissfintechfair.com
07.09.20	Schwyz	Start «Unternehmerschule KMU/Gewerbe»	unternehmerschule.ch/schwyz
08.09.20	Zürich	Swiss Leaders Dialog Big Data Strategies	swissdataleaders.com
08.09.20	Zürich	gfm Trend-Tagung	gfm.ch
08.-10.09.	Rotkreuz	CH Open	workshoptage.ch
10.09.2020	Online	Warum Schulden nicht das Problem sind	gdi.ch
10.-11.09.20	St. Gallen	Energie-Tage	olma-messen.ch
10.-11.09.20	Rüschlikon	70. Internationale handelstagung	gdi.ch
15.09.20	Zürich	Confare Swiss CIO & IT-Manager Summit 2020	ciosummit.ch
15.09.20	Zürich	Connect 2020	digital-commerce-conference.ch
16.09.20	Zürich	Swissed20	ssse.ch/swissed20
24.-25.09.20	Rüschlikon	European Foodservice Summit	gdi.ch

Oktober 2020			
20.10.20	Frankfurt aM	Confare CIO2020	confare.at
20.10.20	Uster	Start «Unternehmerschule KMU/Gewerbe»	unternehmerschule.ch/uster
26.10.20	Bern	CNO Panel	cno-panel.ch
28.10.20	Bern	Forum Ö 2020	oebu.ch
29.10.20	Zürich	Zurich Forum for Sustainable Investment	voxia.ch

November 2020			
03.11.20	Luzern	Nahrung 2020	brennpunkt-nahrung.ch
10.-12.11.20	Bern	Arbeits Sicherheit Schweiz 2020	arbeits-sicherheit-schweiz.ch
12.11.20	Altdorf	Start «Unternehmerschule KMU/Gewerbe»	unternehmerschule.ch/zentralschweiz

Dezember 2020			
08.12.20	St. Gallen	WTT Young Leader Award	fhsg.ch

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nächste Ausgabe:
6. November 2020

Redaktions- und Anzeigeschluss:
16. Oktober 2020

Impressum

Schweizerischer KMU Verband
Bösch 43 · 6331 Hünenberg
Telefon 041 348 03 30
www.netzwerk-verlag.ch
verlag@kmuverband.ch

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

Verkauf
Schweizerischer KMU Verband
Bösch 43 · 6331 Hünenberg
Telefon 041 348 03 35
verlag@kmuverband.ch
www.kmuverband.ch

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

Produktion
Lichtpunkt Design · L. Boltshauser
Lindenbachstr. 8 · 8006 Zürich · 079 694 54 18
liliane.boltshauser@kmuverband.ch
info@licht-punkt.ch · www.licht-punkt.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 70' 000 Empfänger versendet.

Erscheinung
erscheint zweimonatig

Preise
Jahresabo CHF 36.–, Einzelpreis CHF 3.90

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

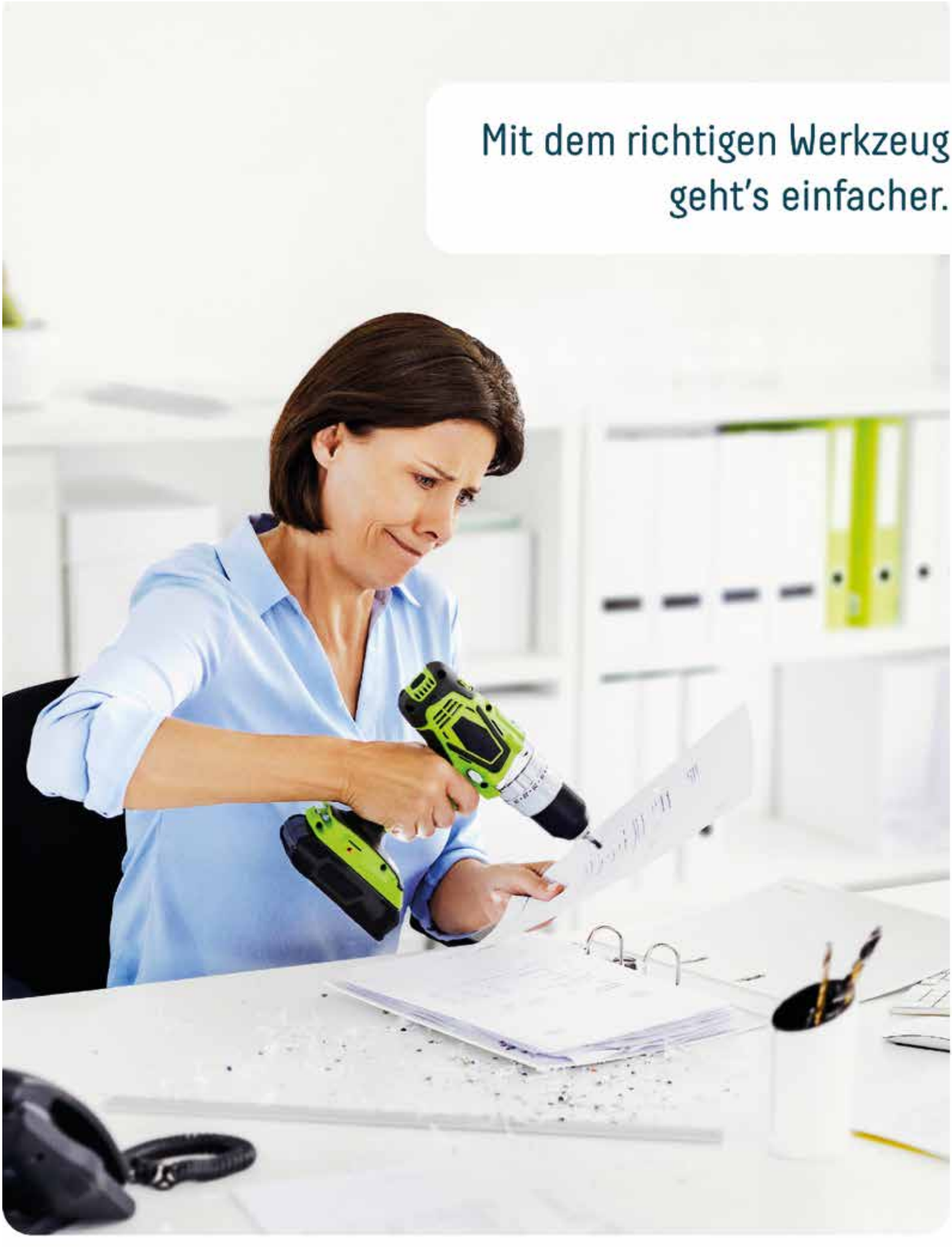
Titelbild
Shutterstock · www.shutterstock.com

Developed by Zürcher Kantonalbank

frankly.ch

Das Bauprojekt zum Steuern sparen: Die Säule 3a.

Mit der frankly App noch heute eine Säule 3a eröffnen.
Du hast es in der Hand.



Die Unternehmenssoftware von bexio –
das perfekte Werkzeug für Ihre KMU-Administration.
bexio.com/skv

Jetzt 30 Tage
kostenlos testen

bexio
besser im business