ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 10 • Oktober 2016 • 10. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband
Servicewüste Post 4

Steuern
Schutz des Vermögens 6

Rechtsberatung
Die Nebenbeschäftigung 9

Outsourcing
Der Leidensdruck der KMUs 10

Coaching
Dialogmethode 11

Finanzierung
Mehrfache Auszeichnung! 13

Marketing
Firmengründung 14
Geld sparen 15

Interview
Dr. Andy Fischer, CEO / Mitgründer 18

Social Media
Wie ist mein KMU organisiert? 20

Soziales Engagement
Besondere Kinder 21

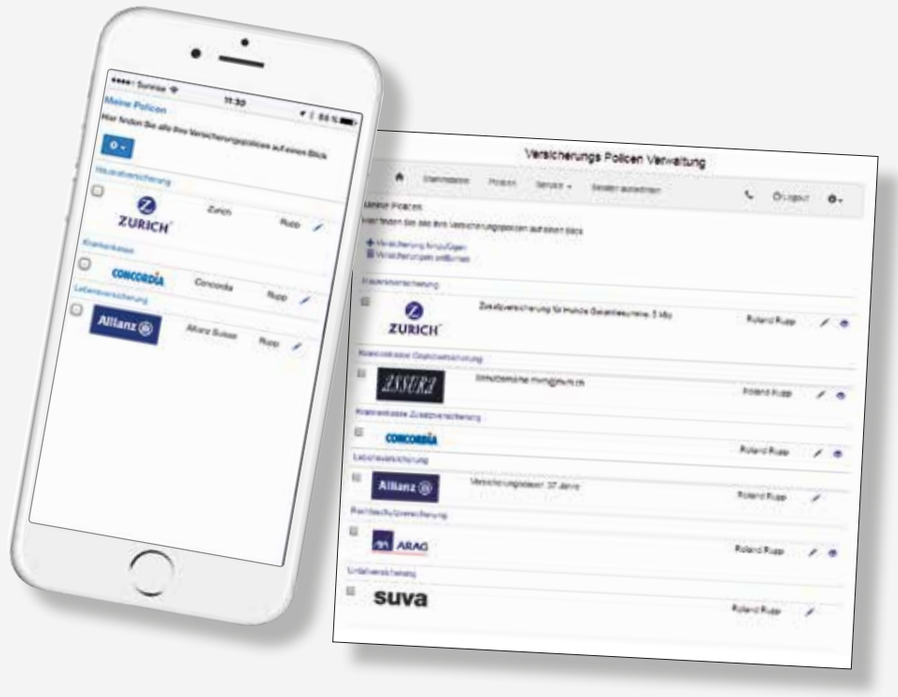
Neue Geschäftsidee
«Champagneria» 22
Be free! 23

Sicherheit
KeySafe WEB 26

Gewerbe und Industrie
Bringen Sie Ihre Firma ins Spiel 27

Energie
Mit LED Geld sparen 28

Gastro
Geschichtsträchtig 34



Digitalisierung ist in vollem Gange

Wissen, wo Sie neue Kunden finden

Neue Ansprechpartner, neue Firmen, neue Kontakte: Wer mehr verkaufen will, kann sich Informationen aus vielen verstreuten Quellen zusammensuchen. Oder dank intelligenter Verknüpfungen alles auf einen Blick sehen. Sehen Sie selbst: **moneyhouse.ch/verkauf**

moneyhouse

Besser informiert entscheiden

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Diese Woche hatte ich mit einem lieben Freund von der FHS St. Gallen einen interessanten Mittagslunch bei Pizza und Mineralwasser. Das Thema war die momentan omnipräsente Digitalisierung in der Wirtschaft und was noch auf uns zukommt; vor allem aber welche Chancen es bietet. Die Quintessenz unseres Gespräches war eindeutig: Die Digitalisierung ist in vollem Gange (zum Beispiel checken schon 51 % aller Flugreisenden mit einer elektronischen Bordkarte ein und 78% aller Versicherten haben bis 2017 bereits Ihre Unterlagen digital) und Firmen, welche jetzt diesem Thema nicht genug Aufmerksamkeit schenken, dürften später mehr Aufwand betreiben müssen, um den Anschluss wieder zu finden. In einer Umfrage haben bereits über 26 % aller Befragten erklärt, dass Sie mobil bezahlen oder in Kürze damit anfangen wollen; sei es nun Twint, Apple Pay oder mit einem anderen System.
Auch ich bin ein Fan der Digitalisierung, buche meine Urlaube online, checke mit meiner eBordkarte ein und bezahle wo immer möglich mit einem IPhone. Aber eines werde ich mir nicht nehmen lassen: Meine Zeitung möchte ich noch immer gerne in Papierform. Ich liebe das Rascheln der Seiten und das einfache vor- und zurückblättern und noch immer bin ich der Ansicht, dass eine Zeitung auf Papier mir schneller mehr Informationen bringt als ein digitales Magazin. Natürlich nutze auch ich Apps wie 20Min und die BlickApp und wenn ich etwas interesantes in der Zeitung lese, mache ich ein Foto davon, aber die Zeitungen nur noch digital zu lesen und am Freitag auf meine Lektüre der Handelszeitung zu verzichten? Das geht mir etwas zu weit. Aus diesem Grund werden wir auch den «Erfolg» noch lange in Papierform herausgeben, auch wenn wir heute schon mehr Leser der digitalen Version haben und unser News Archiv rege genutzt wird. Denn wir sind zwar modern und Digitalisierung ist auch bei uns ein wichtiges Thema, aber ich erfreue mich immer wieder, wenn ich bei einem Kundenbesuch bei einem KMU in der Warteecke unsere Zeitung entdecke. Und das geht wohl nur, wenn diese in Papierform ist.

Das Thema Digitalisierung ist für mich hochspannend und ich habe mich dazu hinreissen lassen, in dieser Ausgabe meinen Gedanken einmal freien Lauf zu lassen und darüber zu schreiben und würde mich freuen, wenn Sie den Artikel lesen.

Es grüsst Sie freundlich
Roland M. Rupp, Leiter der Geschäftsstelle

Passwort für die Ausgabe 10: CURLING
Und so können Sie die aktuelle sowie die bisherigen Ausgaben auch online anschauen:
1. Gehen Sie auf www.netzwerk-verlag.ch
2. Wählen Sie die Rubrik «Aktuelle Ausgabe»
3. Wählen Sie die Rubrik «Für Abonnenten»
4. Tragen Sie das oben genannte Passwort ein und klicken Sie auf (OK)

Inhalt

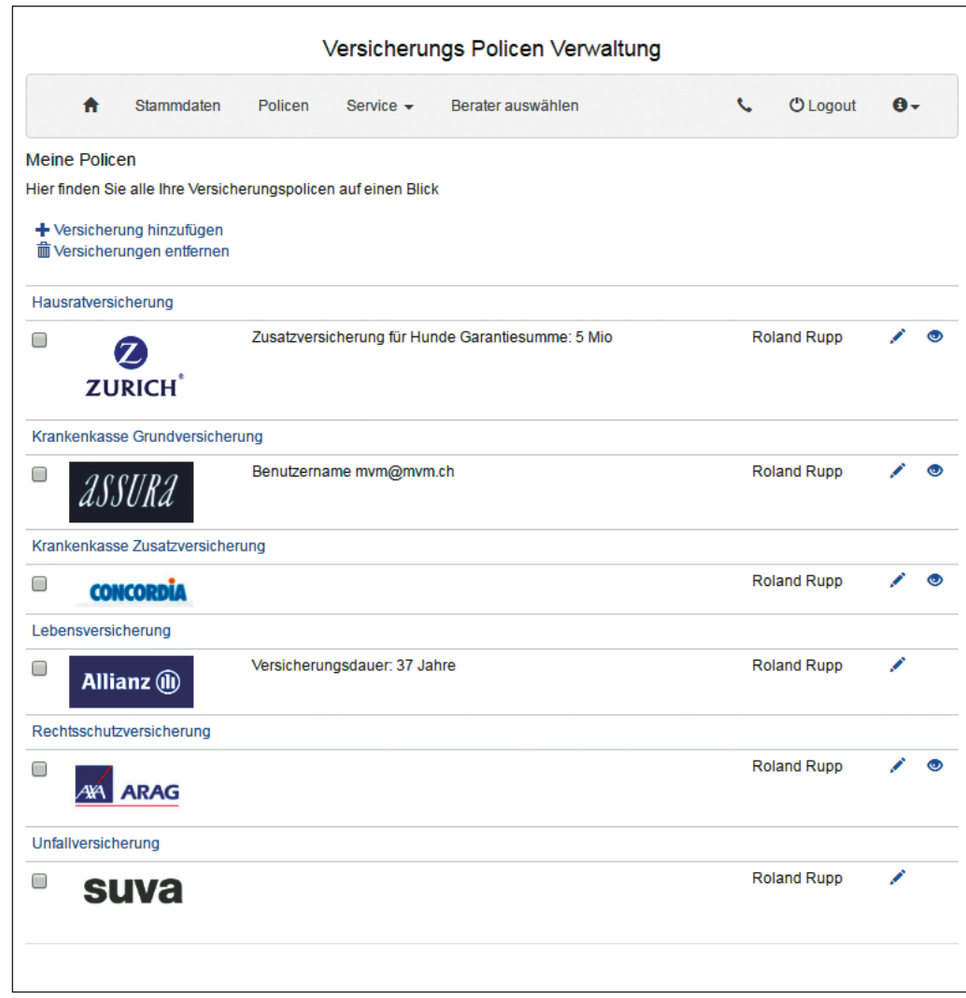
Schweizerischer KMU Verband 4–5
Steuern 6
Unternehmertreffen 7
Rechtsberatung 9
Outsourcing 10
Coaching 11
Finanzierung 13
Marketing 14–15
Management 17
Interview 18–19
Social Media 20
Soziales Engagement 21
Neue Geschäftsidee 22–23
Versicherung 24–25
Sicherheit 26
Gewerbe und Industrie 27
Energie 28
Steuern 29
Aus- und Weiterbildung 31–32
Seminar- und Businesshotel 33
Gastro 34
Bewährte Geschäftsidee 35
Buchtipp 36
Gesundheit 37
Gesundheitsclub Schweiz 38–39
Veranstaltung 41, 43, 44
Mehrwertpartner 42
Veranstaltungskalender / Impressum 46

Anzeigen

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

Servicewüste Post, Digitalisierung und Zukunftsideen

Es ist Samstagmorgen um 11.15 Uhr und ich stehe am Postschalter in Zug um mittels einer gelben Abholeinladung einen Brief abzuholen. Nach 10 Minuten ergebnisloser Suche wird mir freundlich mitgeteilt, dass man meinen Brief aus Versehen auf eine andere, rund 700 m entfernte Poststelle gebracht und man nun nichts machen könne, da diese bereits um 11.00 Uhr geschlossen habe. Man kümmere sich aber gleich am Montag darum und am Dienstag könne ich den Brief abholen.



Am Dienstag stehe ich wieder – zwischen Ladekabeln, Schokotalern und Malbüchern – in der Poststelle und werde ein weiteres Mal vertröstet, da man vergessen hat, die Poststelle Herti zu informieren und mein Brief noch immer dort sei, die Poststelle aber erst um 9.00 Uhr dort öffnet.

Am Donnerstag stehe ich wieder vergebens morgens um 7.30 Uhr am Schalter, da es die Post noch immer nicht geschafft hat, meinen Brief aus der 700 m entfernten Poststelle zur Post Metalli zu bringen und unter 100 Entschuldigungen verspricht man mir, dass es am Freitag klappen müsste. So ganz nebenbei frage ich mich, warum man eigentlich in Zug mehrere Poststellen zu gemacht hat, aber eine Poststelle offen lässt, welche am Samstag bereits um 11.00 Uhr zu hat und unter der Woche erst um 9.00 Uhr öffnet.

Liebe Post: Fehler können und dürfen passieren. Aber wenn es die Post nicht schafft trotz so viel Personal – welches tagtäglich zwischen diesen beiden Poststellen kurvt – einen Fehler unkompliziert zu korrigieren, so stimmt mich dies bedenklich. Jeder Unternehmer im Land würde in einem solchen Fall einen Mitarbeiter schicken oder sich selber ins Auto setzen, um bei einer Fehllieferung dies schnell zu beheben, den Brief zu holen und alles wäre gut. Vielleicht sollte sich die Post nicht nur mal wieder zurück besinnen auf die Kernaufgaben, nämlich das Versenden von Post von A nach B, sondern auch darauf, dass es nichts Wichtigeres gibt als zufriedene Kunden. Und in diesem Fall haben Sie einen verloren. **Post gegen Rupp 0:1.**

Wenn ich dann auch noch von einer Studie des SECO höre *(Blick vom 28.9.2016)*, dass 61 % aller befragten Mitarbeiter hautsächlich gestresst seien, wegen «schwierigen» Kunden und den Arbeitszeiten, so stimmt mich dies sehr bedenklich. Kein Wunder wird die Digitalisierung so vorangetrieben. Denn dann braucht es wohl bald wesentlich weniger Personal und die Öffnungszeiten entfallen. Parallel dazu sollen wir aber länger arbeiten und vom Rentenalter 67 wird bereits gemunkelt? Ich frage mich sowieso, warum man immer davon spricht, dass weil die Menschen immer älter werden, man auch länger arbeiten muss. Warum kann man nicht nach einem langen Arbeitsleben länger nichts mehr machen und den letzten Lebensabschnitt geniessen? Mittlerweile reden wir bereits von Eingliederungsproblemen 50+ (Den Begriff 45+ wage ich gar nicht hier zu nennen). Erst recht kann ich mir nicht vorstellen, dass später mal ein Jungunternehmer jemanden einstellt, welcher doppelt so alt ist…

Und die Ausrede, die AHV sei nicht finanzierbar etc. basiert nur auf heutigen Modellen. Auch dies sollte man von einer anderen Seite mal anschauen. Wenn heute dank Automatisierung ein Arbeitnehmer die gleiche Arbeit macht wie vor 50 Jahren 7 Mitarbeiter (Studie aus Deutschland) so bedeutet dies zwar, dass 6 Leute weniger angestellt sind, Geld verdienen und dieses versteuern resp. in die sozialen Institutionen AHV, ALV, IV etc. einbezahlen, andererseits aber ist die Wertschöpfung bei den Firmen höher. Klar sind Unternehmenssteuerreformen nicht populär und ich habe volles Verständnis, wenn man sagt, dass hohe Steuern für Firmen den Wirtschaftsstandort schwächen. Aber da findet man doch sicher eine für alle Seiten annehmbare Lösung.

Eventuell sollte man auch mal wieder überlegen, ob Kursgewinnen von Aktien und Obligationen wirklich steuerfrei sein müssen, wenn sich diese im Privatbesitz befinden?

Vielleicht sollte man mal Innovationsmanager, Zukunftsforscher und Finanzspezialisten statt Politiker und CEO's (welche Geld verdienen, aber kein echtes eigenes Risiko tragen) an einen runden Tisch setzen und nach zukunftsträchtigen Lösungen suchen lassen?

Für die Post hätte ich schon eine Idee:
Man sollte sich online auf www.post.ch anmelden können und danach sämtliche Briefpost sauber gescannt online bekommen. Nach Datum sortiert und Lesebestätigungen etc. sollten automatisch versandt werden und natürlich müsste man sofort online antworten können. In meinem Fall würde so 90 % meiner Post direkt in meinem PC landen und ich hätte einen grossen Gewinn an Lebensqualität weil ich nicht mehr immer zur Poststelle oder zum Briefkasten laufen muss und alles würde noch schneller gehen. Natürlich ist mir klar, dass es da auch noch rechtliche Hürden gibt bezüglich digitaler Unterschrift und Suisse ID (an welcher auch die Post beteiligt ist und noch immer nicht den wahren Durchbruch geschafft hat und die Verbreitung hat, welche man sich wünscht), aber es wäre mal ein guter Ansatz, darüber nachzudenken.
Denn technisch sollte so was doch möglich sein. Hochleistungsscanner und Dokumentensysteme gibt es ja schon lange und eventuell würden dadurch ja auch mittel- und langfristig Kosten gesenkt.
Im Versicherungswesen ist man schon einen Schritt weiter und das Thema Digitalisierung ist dort allgegenwärtig. So gibt es bereits viele Anbieter, welche es Kunden und Firmen ermöglichen, Ihre Versicherungspolicen digital abzulegen, Schadenfälle online zu melden und Rückforderungsbelege digital einzureichen. Dass man solche Lösungen für den Kunden sogar kostenlos machen kann zeigt die Plattform www.policenverwaltung.ch eindrücklich. Wenn es in einem nächsten Schritt die Versicherungen schaffen, die Prämienrechnungen auch digital zu versenden (diese könnte man direkt in die vorher genannte Lösung übermitteln) so könnte man sogar im Zuge der Digitalisierung sogar das Gesundheitswesen entlasten. Eine einfache Rechnung: In der Schweiz gibt es rund 4.5 Mio. Haushalte. Wenn jeder Haushalt jeden Monat die Prämienrechnung für die Krankenkasse erhält, so sind dies alleine Portokosten (bei 58 Rappen für Massensendungen) von 31 Mio. Franken. Und dabei wurde nicht berücksichtigt, dass so mancher Haushalt mehr als eine Rechnung bekommt da mehrere Personen dort leben, unterschiedliche Versicherungen haben und für Grund- und Zusatzversicherung nochmals mehr Rechnungen anfallen. Ganz zu schweigen von all den Prämienrechnungen für Fahrzeuge, Hausrat etc. und die Rechnungen für die Firmen. Wenn eine Firma im Schnitt 6 Versicherungspolicen hat und es 597'000 Firmen gibt, so sind auch dort rund 2 Mio. Portokosten, welche anfallen. Und zu guter Letzt könnte man auch noch die Versandkosten für die BVG Ausweise berechnen. Grob geschätzt könnte das Gesundheitswesen alleine durch die Digitalisierung und den elektronischen Versand von Rechnungen rund 48 Mio. Franken an Portokosten sparen. Ist dies so abwägig? Und wenn dies die Versicherungen machen können, so sollte es auch den AHV Ausgleichsstellen und der MwSt möglich sein, Ihre Unterlagen digital zuzustellen. Und schon könnte man wohl wieder 4 Mio. an Portokosten sparen.
Das Sprichwort «Arbeiten Sie in einer Firma oder an einer Firma» sollten sich vielleicht mal so manche CEO's wieder zu Herzen nehmen, mal eine kleine Auszeit nehmen, wandern gehen oder einen 2-Tagesworkshop ohne Internetanbindung durchführen und überlegen, wie man die eigene Firma in eine erfolgreiche Zukunft führen könnte. Digitalisierung wäre sicher ein guter Anfang…
Und wenn Ideen fehlen oder man vielleicht mal eine Betrachtungsweise «von aussen» haben möchte: Ich stehe gerne zur Verfügung.

Roland M. Rupp
Leiter der Geschäftsstelle SKV

Roland M. Rupp leitet die Geschäftsstelle des Schweizerischen KMU Verbandes seit nunmehr 10 Jahren und ist tagtäglich mit den verschiedensten Themen von der Neugründung bis zur Nachfolgeregelung konfrontiert und versucht, KMU an der Basis beim Daily Business zu helfen und parallel auf Ebene Bund und Wirtschaft die Rahmenbedingungen für KMU in der Schweiz zu verbessern. Als Vizepräsident im EGC Europäischer Gesundheits Club (www.egc.care) liegt Ihm natürlich auch das ganze Versicherungs- und Gesundheitswesen in der Schweiz sehr nahe.

Schutz des Privatvermögens sowie des Unternehmensvermögens gegen den Kurszerfall des Euros, USD, Yen

Dr. Christoph Oesch
Leiter Sektion Steuern des Schweizerischen KMU Verbands, Steuer- und Unternehmensberater, Zug

Wer

a) den Flow Charts über den Euro gegenüber dem Schweizer Franken
b) den beiden Google-Videos von Professor Dr. Heiner Flassbeck «Warum die Rettung Europas nicht gelingen kann» und «Des Ende des Euros kommt 2017»
c) anderen Google-Videos «Eurokrise – Bald ist der Euro Nichts mehr wert» und «Medien schweigen – Geplanter Eurocrash 2017»
d) der Managementliteratur z. B. Dirk Müller «Showdown, Der Kampf um Europa und unser Geld» und Günter Hannich «Die kommende Eurokatastrophe – Ein Finanzsystem vor dem Bankrott»

Glauben schenkt, dem ist klar, dass der Euro nur noch kurze Zeit, d. h. wenige Jahre bestehen kann. Seine Einführung war der grösste Fehler, ein Ausstieg ist sehr, sehr schwierig.

Den Euro gefährdet auch die Tatsache, dass sich Deutschland mit dem Euro zum Exportweltmeister gemacht hat, indem es die mit den anderen Mitgliedstaaten der Eurozone vereinbarte Teuerung und Lohnerhöhung über viele Jahre nicht eingehalten und somit seine Arbeitslosigkeit von 11 % auf 4 % reduziert hat. Deutschland hat seine Arbeitslosigkeit in andere Staaten exportiert, z. B. Spanien 20 %, Italien 12 % etc. Gewisse Parteien in Italien z. B. die Cinque Stelle, in Frankreich der Front national unter Marianne Le Pen etc. wünschen sich die nationalen Währungen zurück, damit sie via Kursabwertungen wieder exportfähiger werden und somit ihre Verschuldungen verlangsamen können.

Für eine positive Entwicklung des Euros sprechen die deutschen Leistungsbilanz-Überschüsse in die Nichteurostaaten, was zu einer Nachfrage nach Euros führt. Zudem wenigstens die 1.5 % Wachstum, die gleich hoch sind wie bei der schweizerischen Volkswirtschaft. Gegen eine positive Entwicklung des Euros sprechen die massiven maroden Kredite europäischer Banken wie die Deutsche Bank, Unicredit von Italien und die stark auch mit der Bankkrise entstandenen massiven Staatsschulden. Zudem die hohe Arbeitslosigkeit und die Flüchtlingskrise. Auch der Austritt Grossbritanniens als zweitgrösster Nettobeitragszahler aus der Europäischen Union lässt eine negative Entwicklung des Euros erwarten. Dazu kommt noch der ständige Aufkauf wertloser Staatsanleihen durch die Europäische Zentralbank in massiver Höhe. Es ist nicht abschätzbar, ob die positiven oder aber die negativen Faktoren die zukünftige Entwicklung des Euros prägen werden.

Aus Vorsichtsgründen empfehlen wir den KMU's daher

a) Halten geringer Bestände an Euroguthaben, Yen- und USD Guthaben
b) Bereinigen der Wertschriftendepots um die Euro- Yen- und USD Positionen
c) Devisenterminabsicherungen bei Auftragsentgegennahmen, Verträge mit Konventionalstrafe bei verzögerter Zahlung
d) möglichst tiefe Warenbestände um zukünftige Wechselkursverluste auf den Warenlagerbeständen zu minimieren

Privatpersonen empfehlen wir

a) Halten geringer Bestände an Euroguthaben, Yen- und USD Guthaben
b) Bereinigen der Wertschriftendepots um die Euro-, Yen- und USD Positionen.

Die Zugerberg Finanz AG hält bei der Depotführung ihrer Kunden 75 % des Vermögens in Schweizer Franken, die VPZ AG tendiert gegen 100 % Schweizer Franken Positionen.

Interessenten an der Teilnahme an unseren SKV Euro Think Tank Abendveranstaltungen und am Eintagesseminar bei der Treuhand Suisse zum Thema «Besser überleben – trotz starkem Franken und Wirtschaftskrisen» am 31.10.2016 in Zürich melden sich bei Dr. Christoph Oesch Telefon 041 720 00 85 oder aber 041 348 03 30.

Es ist unser Wunsch, dass der SKV Euro Think Tank nach der bewährten Durchführung mehrerer Abendveranstaltungen nun gezielt wachsen kann.

DIE 14 S-KONZEPT AG
Dr. Christoph Oesch
6301 Zug
Telefon 041 720 00 85
Telefax 041 720 00 86
c.oesch@tic.ch
www.managementbymedia.ch

Unternehmertreffen: 20. Oktober, Wettingen, 3. November Cham

Saalbau Tägerhard, Wettingen

Lorzensaal, Cham

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

Auf Wunsch vieler Firmen wurde bereits 2006 die Möglichkeit geschaffen, dass Firmen sich auch direkt vor Ort präsentieren und als Aussteller an der integrierten Tischmesse teilnehmen können.
Nutzen auch Sie die Möglichkeit, Ihr persönliches Netzwerk auszubauen, denn wo sonst haben Sie die Gelegenheit, an einem Abend bis zu 100 qualifizierte Kontakte zu machen? Nutzen auch Sie die Möglichkeit, Ihre Firma, Produkte und Dienstleistungen einem breiten Publikum zu präsentieren, aber auch neue Kontakte zu knüpfen und aktives Networking zu betreiben. Wiederum stehen mehrere Pinnwände zur Verfügung, an welchen auch die Besucher kostenlos ein Firmenportrait sowie ihre Produkte und /oder Dienstleistungen publizieren können.
Auf **www.unternehmertreffen.ch** finden sich übrigens zahlreiche weiterführende Informationen, Fotos und Videos, so dass Sie sich ein Bild machen können, was ein Unternehmertreffen auch Ihnen und Ihrer Firma bringen kann.

Nichts ersetzt den persönlichen Kontakt!

Sind Sie auch beim nächsten Unternehmertreffen dabei?
Donnerstag, 20.10.2016, Saalbau Tägerhard, Wettingen
Donnerstag, 03. 11.2016. Lorzensaal, Cham

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

Werden Sie Eventpartner und profitieren Sie von einer starken Präsenz!
Wiederum bieten wir die Möglichkeit, dass Sie als Eventsponsor die vielfältigen Publikationsmöglichkeiten nutzen können. Wir haben ein besonders interessantes Eventpackage für Sie geschnürt. Hier sehen Sie, was wir Eventpartnern bieten können und welchen Nutzen Sie davon haben.
Wir freuen uns, Sie an unserem Event begrüssen zu dürfen. Jetzt sofort anmelden unter: www.unternehmertreffen.ch

GRENKE®

Einfach erfolgreich!
Leasing leicht gemacht

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

PLANUNG FÜR IHRE LEBENSSITUATION, HÖCHST-PERSÖNLICH.

GUTSCHEIN
im Wert von CHF 1'500.–
Honorarpauschale als SKV Mitglied,
für Ihre höchst persönliche Planung.

UNTERNEHMENS-PLANUNG HÖCHST-PERSÖNLICH.

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

VERMÖGENS PLANUNGS ZENTRUM
VPZ

VPZ | Vermögens Planungs Zentrum AG

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

Wenn ein Job nicht genügt: Die Nebenbeschäftigung

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

Eine Veränderung im privaten Leben eines Mitarbeiters kann gewichtige finanzielle Folgen nach sich ziehen. Eine solche kann die Geburt eines Kind sein, das seinen Weg in die Biografie von zwei Erwachsenen bahnt. Oder eine Trennung, welche die Zahlung von Alimenten nach sich zieht. Oder ein Unfall, bei welchem die Deckung der Versicherung nicht reichte, um einen Schaden auszugleichen. Manche Mitarbeiter können sich bei einer Bank ein Darlehen beschaffen. Oder ein Familienmitglied hilft aus. In manch anderen Fällen existiert kein finanzieller Fallschirm. Hier bleibt nur eine Lösung. So wie sie in den USA gang und gäbe ist: Einer zweiten Arbeit nachgehen.

Ist eine Nebenbeschäftigung erlaubt?

Während die Haupttätigkeit im Gesetz detailliert beschrieben ist, wird die Nebenbeschäftigung bruchstückhaft geregelt. Artikel 321a Abs. 3 OR gibt vor, dass Mitarbeitende innerhalb des primären Arbeitsverhältnis ihre Treuepflicht verletzen, sobald sie den Arbeitgeber konkurrenzieren. Das heisst, die Nebenbeschäftigung ist grundsätzlich nicht verboten. Ausser in folgenden Fällen, wenn

a der Arbeitgeber konkurrenziert wird
b die Arbeitsleistung beeinträchtigt wird
c das Ansehen des Arbeitgebers beschädigt wird

In den meisten Fällen sind die Gerichte damit betraut, Nebenbeschäftigungen in welchen der Arbeitgeber aktiv konkurrenziert wird zu beurteilen: Ein fleissiger Automechaniker mit einem grossen Bekanntenkreis wird vielfach auch in seiner Freizeit konsultiert, wenn z. B. ein Auto übermässig viel Motorenöl verbraucht. Die Motorhaube des Autos des Freundes ist schnell geöffnet. Die Hände sind rasch am Motor angelegt. Der Kollege sagt es dem anderen. Und schon entwickelt sich aus einer Gefälligkeit ein privates Geschäftsmodell. In einem Dorf, wo es nur eine Autoreparaturwerkstätte gibt, ist die Konkurrenzierung des Arbeitsgebers offensichtlich. Dies kann auch bei Angestellten in einem Treuhandbüro vorkommen. Grundsätzlich darf ein Mitarbeitender neben seiner Arbeitstätigkeit durchaus eine spätere konkurrenzierende Tätigkeit vorbereiten, indem er zum Beispiel eine Gesellschaft gründet. Jedoch nur solange er seinen Arbeitgeber während dem Anstellungsverhältnis nicht aktiv konkurrenziert.

Übermüdung als Verstoss gegen die Treuepflicht

Gemäss Art. 321a Abs. 3 OR kann auch eine nicht konkurrenzierende Tätigkeit die Treuepflicht verletzen. Zum Beispiel wenn eine Mitarbeiterin morgens übermüdet die Arbeitsstelle antritt, weil sie jeweils bis 24 Uhr in einem Restaurant aushilft. Oder wenn ein Mitarbeitender jede Nacht nach seiner regulären Arbeitszeit bei einer Sicherheitsfirma tätig ist. In solchen Fällen kann die vertraglich geschuldete Leistung beim primären Arbeitgeber tagsüber wahrscheinlich nicht ordentlich erbracht werden. Der oben erwähnte OR-Artikel ist irreführend: Er lässt vermuten, dass nur eine entgeltliche Nebentätigkeit verboten sei. Dies ist nicht der Fall. Auch eine Nebentätigkeit, die aus Gefälligkeit erbracht wird, kann gegen die allgemeine Treuepflicht des Arbeitnehmers verstossen.

Beeinträchtigung des Ansehens

Aus der allgemeinen Treuepflicht folgt schliesslich, dass der Mitarbeitende durch eine Nebentätigkeit das Ansehen und den Ruf des Arbeitgebers nicht schädigen soll, selbst wenn die Nebenbeschäftigung hinsichtlich der Konkurrenzierung und der Beeinträchtigung der Leistung zulässig sein sollte. Die Schädigung des Image des Arbeitgebers kann dann auftreten, wenn zum Beispiel ein angestellter Treuhänder im Nebenamt bewusst Leistungen für Dritte erbringt, welche sein Arbeitgeber offensichtlich aus finanziellen Gründen nicht erbringen kann.

Vertragliche Regelungen

Die Bestimmung von Art. 321a Abs. 3 OR ist nicht zwingend. Die Parteien, welche den Arbeitsvertrag abschliessen, können von dieser Bestimmung auch zu Ungunsten des Arbeitnehmers abweichen, indem die Nebenbeschäftigung ausgeschlossen wird. Generelle Verbote können jedoch das Persönlichkeitsrecht des Mitarbeiters berühren. Deshalb werden Regelungen getroffen, wonach der Mitarbeitende entgeltliche oder unentgeltliche Nebentätigkeiten, welche die Arbeitsleistung beeinflussen könnten, nur mit dem schriftlichen Einverständnis des Arbeitgebers ausgeübt. Es sei an dieser Stelle empfohlen, schon bei der Einstellung von neuen Mitarbeitenden abzuklären, ob Nebentätigkeiten ausführt werden – oder solche beabsichtigt sind. Im guten Einvernehmen kann sich der Mitarbeitende verpflichten, die in der Freizeit geleisteten Stunden seiner Nebenbeschäftigung zu notieren. Zumal die Arbeits- und Ruhezeitvorschriften des Arbeitsgesetzes insgesamt – unter Berücksichtigung aller Haupt- und Nebentätigkeiten – einzuhalten sind.

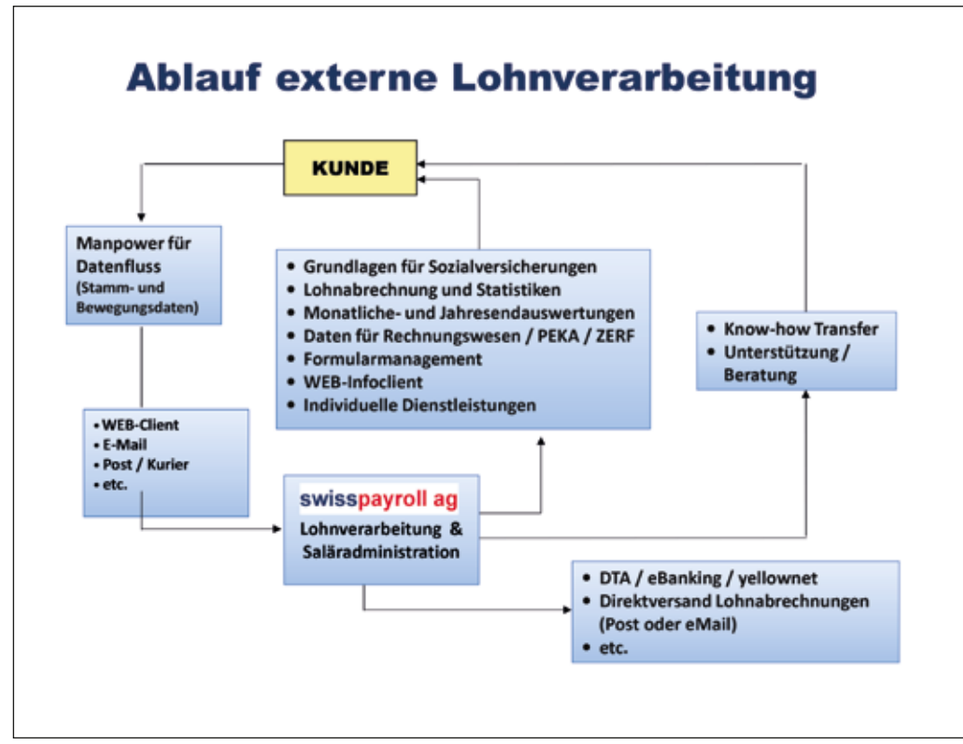
meinJurist KmG
Klostergutstrasse 4, 8252 Altparadies
Telefon 079 430 50 71
info@meinjurist.ch

**Für Ihre Orientierung und Sicherheit:
Mitglieder des Schweizerischen KMU-Verbandes profitieren von der Möglichkeit, bei auftretenden Rechtsfragen eine kostenlose Erstberatung am Telefon zu erhalten.**

Externe Lohnbuchhaltung und mehr…… Der Leidensdruck für KMU's wird grösser

Verwaltungsaufwand, Knowhow im Bereich Lohn und Sozialleistungen, Sicherheit der sensitiven Personen-Daten sowie die gesetzlich geforderte Stellvertretungsabdeckung belasten KMU's je länger je mehr.

Etwas Grundvertrauen in einen externen Spezialisten kann Sie von dieser Last befreien und schenkt Ihnen wertvolle Zeit im Bereich Ihres Kerngeschäfts. Sie haben somit Gewähr, dass die Anforderungen der gesetzlichen Arbeitgeberverpflichtungen und Ihres internen Riskmanagements abgedeckt sind. Gleichzeitig wappnen Sie Ihr Unternehmen seitens Lohnverarbeitung und Personaladministration für die Zukunft.
Das HR-Servicecenter der swisspayroll ag bietet Ihnen einen individuell auf Sie und Ihr Unternehmen abgestimmten Full-Service in den Bereichen Lohn und Personal. Ebenso wird eine professionelle Abwicklung sowie absolute Diskretion und Datensicherheit garantiert.
Der kompetente Auskunfts-Support und die praxisbezogene Beratung durch ausgewiesene Fachpersonen mit Praxiserfahrung runden den Wohlfühl-Service ab. Zudem sind die angeschlossenen Partner stets Online verbunden und haben geschützten Zugriff auf Ihre aktuellen Personal- und Lohn-Daten. Mit diesen Hauptmerkmalen setzt man sich auch von einer konventionellen Treuhand-Lösung ab.
Ihr Mitarbeiter-Kapital ist kein Bilanzkonto aber einer der wichtigsten Faktoren für Ihre Erfolgsrechnung, nutzen Sie die freiwerdende Zeit durch unseren Payroll-Service und tragen wir diesem Wert gemeinsam Sorge.



Auslagerung der Lohnbuchhaltung und Salär-Administration
Gesetzliche Vorgaben seitens Sozialleistungen, Lohn-Abrechnung und -Ausweis, etc. sowie das ganze Versicherungs-Meldewesen belasten je länger je mehr jedes KMU. Unterstützung, Entlastung und Stellvertretung für diesen Business-Prozess, kann auf Grund der klaren gesetzlichen und branchenabhängigen Vorgaben, von einer externen Fachstelle optimal unterhalten werden.

Eine auch nur verzögerte Lohnzahlung kann in der heutigen Zeit zu ungewollten Gerüchten und Mitarbeiter-Reaktionen führen – schützen Sie sich davor.

Externe Fachabteilung auf Abruf
Wer kann sich schon für alle Aufgaben einen internen Spezialisten leisten? Trotzdem werden diese in Ihrem schnelllebigen Wirtschaftsumfeld öfter benötigt als man denkt. Wäre es da nicht schön jederzeit auf einen kompetenten Partner, der bereits Ihre Unternehmensstrategie kennt, zurückgreifen zu können. Gerade in der heutigen Zeit wo Aus-/Weiterbildung oder Karriereplanung und die Bedürfnisse des einzelnen Angestellten an Wichtigkeit als Motivator gewinnen. Entgegen der allgemeinen Meinung, dass nur der Lohn für eine langfristige Mitarbeiterbindung entscheidend ist.

Nachhaltigkeit
Seit über 35 Jahren unterstützen wir Schweizer KMU's in den Bereichen Personal und Lohn mit praxisbezogenen HR-Dienstleistungen und zukunftsorientierter HR-Software. Wir zeichnen mitverantwortlich für monatlich mehr als 25'000 Lohnzahlungen. INEL-DATA AG (Muttergesellschaft) und swisspayroll ag stehen für PERSONAL- und PAYROLL-Fachwissen, Qualität, Professionalität und faire Partnerschaft, verbunden mit höchster Datensicherheit und absoluter Diskretion. Falls Sie weitere Informationen wünschen, stehen Ihnen auch unsere Homepages unter www.ineldata.ch und www.sps-ag.ch zur Verfügung.

Nutzen Sie die Chance eines kostenlosen Informationsgesprächs in Ihrem Hause.

swisspayroll ag
8370 Sirnach/TG
Telefon 071 969 30 50
www.sps-ag.ch

Dialogmethode – Aufmerksamkeit durch gute Texte

Weniger Text ist mehr. Diese Aussage ist schlicht falsch. Gute Texte, die weiterhelfen, werden gelesen und geben Vertrauen. Nur, wer schreibt solche Texte? Mit der Dialogmethode ist das Verfassen von guten Werbetexten für jeden erlernbar.

Die Methode ist nicht neu, im Gegenteil, sie hat schon einige Jahre auf dem Buckel. Sie stammt vom deutschen Professor für Marketing Siegfried Vögele. Aber in der Zeit des Informationsüberflusses ist sie heute wertvoller denn je.

Worum geht es denn überhaupt?
Die Dialogmethode besteht aus zwei Komponenten. In erster Linie und Priorität geht es um den Text. Egal, ob in einem Brief, in einer Drucksache, einem Newsletter oder auf einer Webseite – gute Texte werden gelesen und schlechte nicht. Klar geht es in erster Linie darum, was geschrieben wird, ebenso wichtig ist aber, wie lesefreundlich der Text ist. Eines sei aber hier auch nochmal erwähnt: Jeder Text in der Marketing-Kommunikation ist für den Kunden. Der Schreiber schreibt also für den Kunden und nicht für sich. Es gilt also, den Kunden anzuschreiben und nicht von sich zu sprechen. Gute Werbetexte handeln daher nicht von Produkten, sondern betreffen Bedürfnisse des Kunden. Ein guter Text ist aufgebaut wie ein Gespräch. Konkret sollte es ein Dialog sein. Ein Dialog zwischen einem imaginären Kunden und dem Schreiber. Ein guter Trick ist, sich Fragen zu stellen, wie sie ein Kunde stellen würde, und sie anschliessend zu beantworten. So entsteht im Kopf deines Lesers ein Dialog. Und dadurch liest die Person den Text zu Ende und fühlt sich persönlich angesprochen. Empfehlenswert ist es, mit den Fragen auf positive Antworten abzuzielen. Gut sind Fragen wie: Möchtest du erfahren, wie du mit weniger Werbebudget mehr Kunden gewinnen kannst? Und der Leser wird sich denken: Ja, das will ich. Und anschliessend wird die Frage mit einem Abschnitt beantwortet, in dem es darum geht, wie es möglich ist, mit weniger Werbebudget mehr Kunden zu gewinnen. Wichtig ist, dass zu den gestellten Fragen auch wirklich die Antworten geliefert werden. Keine gute Idee ist es, die Frage zur Kundengewinnung zu stellen und danach ein Seminar zum Thema zu empfehlen.

Drei kleine JAs
Der Einstieg in einen Text ist wichtig. Bei einem Brief ist dies der Betreff, bei einer Mail auch und bei einem Flyer der Titel. Im Idealfall wird hier schon die erste (direkte oder indirekte) Frage gestellt. Der Leser sollte hier mit einem JA ins Thema geholt werden. Ein guter Titel oder ein guter Betreff machen also Lust auf den restlichen Text. Es ist nicht die Aufgabe eines Betreffs, ein Produkt zu verkaufen. Der Betreff verkauft den restlichen Brief oder das restliche Mail. Im Text selber werden dann noch zwei bis drei Fragen gestellt und die Antworten dazu geliefert. Auch diese Fragen sollten ein JA hervorrufen. Und wenn mit der letzten Frage eine Anmeldung oder ein Kauf erreicht werden soll, klappt das viel besser, wenn vorher schon auf 3 JAs abgezielt wurde. Apropos Anmeldung oder Kauf: Grundsätzlich geht es um eine Reaktion. Und diese geschieht eher, wenn der Leser schon lange in einen Text vertieft ist. Kurz gesagt ist es also umso besser, je länger der Leser in einem Text verweilt. Mit dem geschickten Aufbau eines Werbetextes können Schreiber beeinflussen, wie viele ihrer Botschaften ankommen und welche Handlungen sie auslösen.

Unternehmercoaching.ch
c/o Marketlink Consulting GmbH
Krattigstrasse 2
3700 Spiez
Telefon 033 650 10 10
Telefax 033 650 10 00
martin@unternehmercoaching.ch
www.unternehmercoaching.ch

Impulsvortrag von Martin Aue: Magnetische Werbetexte

Weniger Text ist mehr. Diese Aussage ist schlicht falsch. Gute Texte, die weiterhelfen, werden gelesen und geben Vertrauen. Nur, wer schreibt solche Texte? Entweder du lernst es selber oder du lässt schreiben. In 120 Minuten erfährst du, wie ein guter Werbetext aufgebaut ist, und du bekommst viele Tipps, wie du die richtigen Themen packend rüberbringst.

Datum	Donnerstag, 10. November 2016, 19.00 – 21.00 Uhr
Ort	HSO Wirtschaftsschule Schweiz Aarestrasse 38B 3600 Thun
Kosten	CHF 35.–

Martin Aue ist Unternehmercoach und Marketingdozent. Seit vielen Jahren schreibt er Kundenzeitungen, Newsletter und Webtexte – für sich und noch öfter für seine Kunden.

Werben Sie dort, wo Ihre Kunden sind!

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

WER LIEFERT WAS

So suchen Profis

Ein Inserat wirkt – mit uns erst recht.

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

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

publicitas.ch/zeitschriften

publicitas

local.ch search.ch

5000 Schweizer KMUs vertrauen uns Ihren Web-Auftritt an.

Der Grund ist einfach: In nur wenigen Wochen erstellen wir moderne, für mobile Geräte optimierte Websites. Wir kümmern uns um die Umsetzung, von Design bis Texterstellung. Und wir stellen sicher, dass Sie online gefunden werden.

Erfahren Sie mehr: werbung.localsearch.ch

iba

BüroVersand

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

Wir bringen einfach mehr Freude ins Büro

Wir liefern ausschliesslich an Industrie, Gewerbe, Dienstleistung, Handel und Verwaltung.

Als SKV Mitglied sparen Sie beim Büromaterial-Einkauf

- **Günstige Preise und Spezial-Konditionen**
  Sie finden bei uns bewährte Markenartikel aber auch geprüfte Eigenmarken zu absoluten Tiefpreisen. Als **SKV Mitglied** erhalten Sie attraktive Zusatz-Rabatte und Grosskunden-Konditionen.
- **Gratis Bestellung**
  Bestellen Sie einfach über unseren E-Shop www.iba.ch oder Gratis-Telefon 0800 82 82 82.

Mehrfache Auszeichnung!

Pascal Collon (links) und Bruno Milesi (rechts)

Die Milesi Asset Management AG ist von der Finanzzeitschrift BILANZ bereits mehrfach ausgezeichnet worden. Wir haben Bruno Milesi und Pascal Collon von Milesi Asset Management AG zu ihrer Erfolgsstrategie befragt.

Zuerst beglückwünschen wir Sie zur erneuten Spitzenposition im BILANZ-Contest. Dort haben Sie in der Kategorie «ausgewogenes Depot» für eine 3-Jahres-Periode den dritten Platz erreicht. Mit welchen Mitteln und Strategien haben Sie dieses hervorragende Ergebnis erreicht? Gibt es ein Erfolgsrezept bei der Auswahl der richtigen Aktien?
Milesi: Langfristig gesehen setzen wir auf Qualität statt auf sogenannte «Zukunftsaktien», die scheinbar im Trend liegen, weil sie zum Beispiel gerade von den Medien gefeiert werden. Langfristanlagen in Form von dividendenstarken Standardwerten machen bei uns den Grossteil der Aktienquote aus. Als Ergänzung dazu entscheiden wir uns für ausgewählte Nebenwerte.

Wählen Sie für einen 40-jährigen Selbstständigen andere Aktien aus als für einen 70-jährigen Rentner?
Collon: Wir machen keine Unterschiede in der Titelauswahl, wohl aber in der Aktienquote. Jüngere Kunden sind häufig risikobereiter. Wenn Sie dieses Risiko auch tatsächlich finanziell tragen können, entscheiden sie sich zum Beispiel gegen ein ausgewogenes Depot, mit einem Aktienanteil von rund 50%. In diesen Fällen kann ein Aktienanteil von 80% durchaus eine Strategie-Empfehlung sein.

Abgesehen von den Aktien: Welche Anlageklassen wählen Sie zusätzlich aus?
Milesi: Bei einem ausgewogenen Portfolio investieren wir zu einem grossen Anteil in Obligationen. Bei dem Zinsumfeld, das derzeit herrscht, ist es allerdings schon eine Kunst, mit Obligationen noch eine ansprechende Rendite zu erwirtschaften. Mit erstklassigen Anleihen mit Laufzeiten bis acht Jahren bewegen wir uns im negativen Bereich. Mit langjähriger Erfahrung und fundiertem Wissen lassen sich dennoch ausgezeichnete Lösungen finden. Mit Obligationen im BBB- und BB-Bereich erreicht man eine vernünftige Rendite, mit AAA-Obligationen nicht. Mit indirekten Anlagen in Form von Obligationenfonds konnten wir in den vergangenen 3 Jahren eine durchschnittliche Rendite von rund 4% erzielen.

Gold sowie andere Edelmetalle sollen ja eine gute Alternative sein, hört man immer wieder. Wie ist Ihre Meinung dazu?
Collon: Dass ein Teil des Vermögens im Depot sozusagen als «Versicherungsprämie» in Gold investiert werden soll, ist immer unser Empfehlung gewesen. Daran hat sich nichts geändert. Gold kann das Risiko einer Geldpolitik der Zentralbanken auffangen, die nicht den erwünschten Erfolg einbringt. Unsere ersten Goldkäufe haben wir nach der Euro-Krise in 2008 getätigt. Bei Silber wie auch bei Gold versuchen wir zusätzlich, kurz- und mittelfristige Schwankungen anhand technischer Indikatoren auszunutzen.

Welche Kunden wenden sich hauptsächlich an Sie?
Milesi: Kunden, welche Wert auf eine bankenunabhängige Beratung legen, sind uns willkommen und werden gerne von uns betreut. Der grösste Teil unserer Kundschaft besteht aus Schweizer Privatkunden und gemeinnützigen Stiftungen. Mit einer Depotgrösse von etwa CHF 1'000'000 können wir unsere Strategie optimal umsetzen. Bei kleineren Depots setzen wir mehr indirekte Anlagen ein.

Über welche Website kann man mehr über Sie erfahren?
Collon: Neben unserem Internetauftritt www.milesi-asset.ch auch über www.die-pensionierung-planen.ch. Dort stellen wir ein Gratis-eBook mit dem Titel «Die Pensionierung planen. Ist Frühpensionierung möglich?» zur Verfügung, dass sich jeder kostenlos herunterladen kann, der sich für unseren Newsletter interessiert.

Herr Collon, Herr Milesi, wir bedanken uns für das interessante Gespräch und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg.

Milesi Asset Management AG
Sternengasse 18, 4051 Basel
www.milesi-asset.ch

Bei der Firmengründung unbedingt Experten hinzuziehen

Eine zündende Idee und ein entsprechend grosses Nachfragepotenzial: Das sind wichtige Voraussetzungen für den späteren Firmenerfolg. Aber nicht nur – die Wahl der geeigneten Rechtsform ist mit ein Faktor. Kompetent beraten lässt sich viel Geld und Aufwand sparen.

Bereits die ersten Schritte der Firmengründung sind für den späteren Erfolg entscheidend. Hat sich aus der vagen Idee eine konkrete Vision kristallisiert, braucht es einen einfachen, aber realistischen Businessplan mit einem durchdachten Geschäftsmodell. Dies ist eine gute Entscheidungsgrundlage und Sicherheit für alle Beteiligten. Aber nicht nur: Gründer müssen sich zwingend klar darüber werden, welche Rechtsform sie für ihr künftiges Unternehmen wählen.

Rechtsform passend zu Unternehmung wählen

Besonders gefragt ist in der Schweiz die Rechtsform der Einzelfirma, wie das Bundesamt für Statistik ausführt. Rund 142'000 davon zählt die Schweiz. An zweiter Stelle rangiert die Aktiengesellschaft mit rund 87'000 Firmen, gefolgt an dritter Stelle – schon relativ weit abgeschlagen – von der GmbH. Hier zählt das Bundesamt knapp 60'000 Unternehmen. Daneben gibt es weitere Sonderformen wie die Kommandit- oder die Kollektivgesellschaft.

So individuell die einzelnen Firmen in der Schweiz, so individuell sind auch die Anforderungen an eine geeignete Rechtsform für jedes einzelne Unternehmen. Sich zuvor damit eingehend zu befassen ist ein absolutes Muss für jeden künftigen Unternehmer. Denn: Zwar kann die gewählte Form fast jederzeit geändert werden, dies ist oftmals mit hohen Kosten und steuerlichen Widrigkeiten verbunden.

Überprüfung durch Revisor bei Sachwerteinlagen

Wer das Risiko tragen will, dass auch sein Privatvermögen für allfällige Forderungen haftet, kann sich als Einzelfirma im Handelsregister eintragen. Wer dieses Risiko umschiffen will, gründet eine GmbH oder AG. Für Gründungen im Team wird oft die Kollektiv- oder Kommanditgesellschaft als Rechtsform gewählt.

Seit der Gesetzesrevision im Jahr 2008 ist die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) eine beliebte Rechtsform. Unter anderem auch deshalb, weil bei deren Gründung nicht viel Kapital eingebracht werden muss. Mit CHF 20'000.– lässt sich dies bereits bewerkstelligen. Wem dieser Betrag immer noch zu hoch ist, dem wird die Möglichkeit geboten, das erforderliche Kapital in Form von Sacheinlagen einzubringen. Um die Möglichkeit vor Missbrauch jedoch einzuschränken, prüft ein zugelassener Revisor bei der Gründung jedoch, ob die eingebrachten Aktiven auch den angegebenen Wert haben.

Die GmbH verdient ein besseres Image

Und wie sieht es mit dem Faktor Image aus? Gilt die GmbH immer noch – überspitzt formuliert – als «die Rechtsform des armen Unternehmers», da viele KMU aus Gründen des geringen Kapitalbedarfs diese Form wählen? Dieses Klischee hält sich hartnäckig und wird mir immer wieder zugetragen, dabei ist das vermeintlich schlechte Image dieser Rechtsform vollkommen unbegründet. Heutzutage wählen auch grosse Gesellschaften aus den unterschiedlichsten Gründen die GmbH als Rechtsform.

Unbedingt Expertenrat vor der Firmengründung einholen

Nebst der Frage nach der geeigneten Rechtsform hat der Jungunternehmer gleich zu Beginn eine Vielzahl an Hausaufgaben zu lösen. Wie soll die neue Firma heissen? Gibt es bereits einen ähnlich lautenden Firmennamen oder bestehen Patentrechte auf dem Produkt, das künftig verkauft werden soll? Welche Versicherungen braucht mein Unternehmen? Weiter müssen ein funktionierendes Team, der passende Standort und die passende Infrastruktur organisiert werden. Aber das ist noch lange nicht alles. Wie steht es um die Finanzierung sowie den Schutz des Geistigen Eigentums (Marke, Patent, Design, Urheberrecht)? Eine Firmengründung erfordert also viel Präzision, Voraussicht und Klarheit.

Verschiedene Online-Plattformen bieten die Möglichkeit einer vorherigen Recherche und Tools als Entscheidungsgrundlage an. Für Jungunternehmer lohnt es sich, vor der Gründung akribisch zu recherchieren und parallel dazu Experten hinzuziehen. Nur so kann seriös abgeschätzt werden, welche Rechtsform wirklich zu einem passt.

Moneyhouse bietet bei Neugründungen von Firmen nebst der Online-Recherche ebenfalls persönliche Unterstützung an. Sei es beim Verfassen und Aufsetzen von Firmenstatuten, beim Gang zum Notar, beim Erstellen aller Unterlagen und Ausfüllen der nötigen Formulare. Das Moneyhouse-Team übernimmt sämtliche administrativen Arbeiten und erspart dem Unternehmer so viel Zeit.

Schnell und ohne Umwege zur eigenen Firma

Statuen und Vollmachten verfassen? Zum Notar oder Handelsregisteramt? Moneyhouse unterstützt Sie kompetent bei der Gründung Ihrer eigenen Firma.

Moneyhouse AG
Lettenstrasse 7, 6343 Rotkreuz
www.moneyhouse.ch

Gründen Sie jetzt Ihre eigene GmbH für nur CHF 750.– unter: www.moneyhouse.ch/gruenden

Geld sparen beim Einkaufen Einladung zum HP Business Club

Der HP Store ist Ihr direkter Ansprechspartner und der beste Online Store für KMU's. HP möchte seinen Kunden mit persönlicher Beratung, massgeschneiderten Produkten und Lösungen entgegenkommen. Aus diesem Grund möach HP alle KMU's in den HP Business Store einladen.

Mit HP Store wählen KMUS den richtigen Partner. Von Notebookx, Covertibles, Desktops bis zu Druckern finden die Kunden für jedes Beüdrnis das pssende Produkt.
Der HP Business Club offeriert den KMU's attraktive Angebote wie Beratung vom Hersteller persönlich. Im HP Store profitieren die Kunden ovon einer kostenlosen Lieferung innert 24 bis 48 Stunden, sofern die Produkte an Lager sind. Mit dem regelmässigen Newsletter verpassen Sie keine Promotionen, Angebote und Neuigkeigkeiten von HP.

Die Vorteile als Mitglied im HP Business Club im Überblick:
- Die Mitglieder profitieren von Spazialkonditionen auf dem grössten HP Portfolio der Schweiz.
- Die Kunden erhalten bis zu 30 Rabaat auf die Listenpreise für bestimmte Produkte.
- HP bietet beste Konditionen für das PrivatkndenSegment.
- Die Mitglieder profitieren von der persönlichen Beratung, denn niemand kenn die Produkte besser als die kompeteneten KMU-Spezialisten von HP.
- Mitglieder können sich persönlich unter der Telefonnummer **0800 80 44 70** oder im HP Showroom in Dübendorf beraten lassen.
- Die Kunden profitieren von unverbindlichen Offerten zu den besten Business-Konditionnen.
- Die Mitglieder profitieren von günstigeren Projekt-Preisen.
- Ausserdem bietet HP Spezialkonfigurationen nach den Kundenbedürfnissen.

Folgen Sie unserer Einladung und werden Sie noch heute Mitglied. Registrieren Sie sich unter:
www.hp.com/ch/businessclub
Gerne stellen wir Ihnen noch unser Neustes Highlight Commercial-Notebook – HP Elite x2 1012 vor.

Das HP Elite x2 1012 ist eine Kombination aus Tablet und Notebook. Es verbindet Sicherheit, Verwaltbarkeit und einfache Bedienbarkeit.

Als Willkommensgruss möchten wir Ihnen CHF 200.- auf Ihren nächsten Einkauf schenken.

Gutscheincode: **Businessclub200**
Um Gebrauch zu machen, sind folgende Punkte erforderlich:
1. Registrierung im Business Club
2. Den Code: **Businessclub200** eingeben

Das Angebot ist bis zum **31. Dezember 2016** gültig. Der Mindestbestellwert beträgt CHF 1000.–.

Das Angebot ist nicht kumulierbar mit weiteren Gutscheinen und nur einmalig einlösbar.

Berufstätige benötigen heutzutage Geräte, die mobil, strapazierfähig und verlässlich sind. Darum hat HP das Elite x2 1012 entwickelt. Das 2-in-1-Gerät verbindet die Vielseitigkeit eines Tablets mit der Leistungsfähigkeit eines Notebooks.

Design und Leistung auf einem neunen Niveau
Das 2-in-1-Tablet Elite x2 1012 ist lediglich 8,1 mm schlank und wiegt 840 Gramm. Der integrierte Standfuss ist um bis zu 150 Grad verstellbar. Dadurch haben Nutzer die Möglichkeit, das Gerät zum Schreiben mit der Tastatur aufzustellen oder für eine Touch-Bedienung in einen passenden Winkel zu neigen. Das HP Elite x2 1012 verfügt über einen 12-Zoll-Bildschirm mit FHD-Auflösung, welcher sich automatisch an unterschiedliche Lichtverhältnisse anpasst.
Für Business-Anwender, die ihr Gerät auch mobil nutzen wollen, ist Leistung eines der wichtigsten Kaufkriterien. Darum bietet das HP Elite x2 1012 die Leistungsfähigkeit eines Notebooks (Intel-Core-M-vPro-Prozessor der sechsten Generation). Gleichzeitig ist es sehr energieeffizient, verfügt über einen langlebigen Akku und das lüfterlose Design gewährleistet einen nahezu geräuschlosen Betrieb.

Mobiles Breitband im Inland wie auch im Ausland
Ganz gleich, ob Sie im Ausland oder im Inland unterwegs sind. HP Mobile Connect Pro nutzt Netzwerke führender Anbieter für mobiles Breitband, damit Sie auf zuverlässige Verbindungen vertrauen können. Die SIM-Karte ist bereits integriert. Sie können diverse Upgrades erwerben. Zusätzlich können Hardware- und Service-Komponenten in jedem Land bestellt werden.

Extrem getestet
Wie das gesamte Elite-Portfolio von HP wurde auch das HP Elite x2 1012 entwickelt, um den sogenannten MIL-STD-Test zu bestehen. Mit diesen Tests wird die Beständigkeit gegen Umwelteinflüsse wie Erschütterungen, Staub und Spritzwasser getestet. Zudem verfügt das Gerät über Corning Gorilla Glass 4 sowie zwei verschiedene Aluminiumlegierungen, um die richtige Balance aus Robustheit und geringem Gewicht zu erreichen. Das Bestehen dieser Prüfungen bedeutet, dass Ihr HP Elite x21012 stets bereit ist, ganz gleich, was der Tag bringt.

Perfekte Lösung für das Büro
Sie benötigen nun nicht mehr für jede Aufgabe ein anderes Gerät. Das HP Elite x2 1012 unterstützt ein vollständiges Zubehör- und Anschlusspaket, um die Effizienz zu steigern, und den verschiedenen Anforderungen gerecht zu werden.
Dies ist neu eines von vielen Produkten die der HP Store Ihnen Anbieten kann.

Weitere Produkte finden Sie unter:
www.hpstore.ch

Crésus

Die Unternehmenssoftware für PC, Mac und Linux

NUMMER 1 IN DER SCHWEIZ

- Klar
- Einfach
- Preiswert

Windows Compatible · Mac · LINUX

www.cresus.ch

Täglich 12 x Vorteile und kein Investment

Dokumenten-Management-Systeme aus der Cloud werden zum Wettbewerbs-Vorteil für Schweizer KMUs

Das Schlagwort «Dokumenten-Management» ist gerade bei KMUs ein Unwort. Jahrelang wurde von Anbietern mit der Einsparung von Archivplatz und der Beschleunigung von Suchvorgängen argumentiert. In den wenigsten Fällen waren diese für KMU-Firmen relevant genug, um das finanzielle und zeitliche Investment in die Einführung einer DMS-Software zu rechtfertigen. Inzwischen existiert allerdings eine neue Generation von Dokumenten-Management-Lösungen, deren Nutzen ganz besonders auch auf den Bedarf von KMU-Unternehmen zugeschnitten ist. Gerade KMUs erzielen erheblich höhere Wertschöpfung beim kompletten Wegfall von Investitionen zugunsten minimaler Nutzungsgebühr.

In vielen KMU-Unternehmen nutzen Mitarbeiter längst Dienstleistungen wie Dropbox, iCloud und viele andere um Dokumente teils auch über Unternehmensgrenzen hinweg mit Kooperationspartnern oder freien Mitarbeitern zu teilen oder auch von unterwegs darauf Zugriff zu haben. Doch wie steht es bei solchen Systemen mit Datenschutz und der Kontrolle, wer welche Dokumenten-Versionen wo liegen hat?
Dafür bieten moderne DMS- (Dokumenten-Management-Software) und ECM- (Enterprise Content Management) Systeme eine interessante und oft auch kostengünstige Lösung. In einem zentralen System werden alle unternehmensrelevanten Dokumente abgelegt und können sowohl über eine strukturierte Suche (nach Suchbegriffen) als auch mit Volltext-Suche jederzeit effizient aufgefunden werden. Natürlich lassen sich Berechtigungen vergeben, damit beispielsweise Personalakten nur von berechtigten Personen gefunden und angezeigt werden können. Doch das sind längst nicht die einzigen Vorteile von DMS-Systemen aus der Cloud.

Ihre 12 Vorteile
- Jederzeit und von überall her Zugriff auf die eigenen Dokumente (soweit Berechtigung besteht) via Laptop, Tablett oder Smartphone.
- Keine Datenverluste durch integriertes Backup-Konzept.
- Lösch- und Veränderungsschutz gemäss gesetzlicher Richtlinien (GeBüV)
- Überwachung gesetzlicher Aufbewahrungspflichten sichergestellt
- Möglichkeit, Dokumente oder ganze Dossiers externen Partnern, Kunden, Lieferanten oder Mitarbeitern zugänglich zu machen
- Einstieg schon für Einmann-Firmen: Ihre Dokumenten-Management-Lösung wächst mit Ihrer Firma und Ihren Bedürfnissen.
- Kümmern Sie sich um Aufgaben, welche Ihrer Firma Ertrag bringen. Unproduktive Updates, Backups etc. werden automatisch für Sie ausgeführt.
- Anbindungen an bestehende IT-Systeme lassen sich zu jedem Zeitpunkt ergänzen (ERP, Exchange-Server, Outlook, CRM und viele andere).
- Einfaches Archivieren von Dokumenten (z. B. Scann, pdf, tiff) und Dateien (Word, Excel, Powerpoint, Video, Audio, usw.).
- Schnelles und einfaches Finden von archivierten Elementen.
- Hosting in der Schweiz in zertifizierten Rechenzentren mit Datenschutz auf höchstem Niveau.
- Nutzen von Workflows, z. B. für Rechnungsfreigabe usw.

Kein Investment
Sie blockieren keine Mittel, sondern bezahlen immer nur das, was Sie auch nutzen und das schon für ein paar Franken am Tag.
Kendox ist ein Schweizerischer DMS-Hersteller. 100 % unserer Software-Entwicklungen machen wir in der Schweiz. Wir kennen daher den Schweizerischen Markt und die entsprechenden Gesetze sehr genau und stellen so sicher, dass unsere Lösungen jederzeit passen.

KENDOX

Kendox AG
Bahnhof-Strasse 7
9463 Oberriet
Telefon 071 763 72 72
christoph.bisel@kendox.com
www.kendox.com

Anzeigen

Dr. Andy Fischer, CEO und Mitgründer

Foto: Medgate

Andy Fischer ist Gründungs- und Vorstandsmitglied der Schweizerischen Gesellschaft für Telemedizin und eHealth (SGTMeH) sowie Präsident der Internationalen Gesellschaft für Telemedizin und eHealth (ISfTeH). Seit 2008 hat er einen Lehrauftrag für Telemedizin an der Universität Zürich. Ferner amtet Andy Fischer als Vizepräsident des im 2013 gegründeten Vereins «Bündnis freiheitliches Gesundheitswesen Schweiz (BFG)». Seit 2014 ist Andy Fischer zudem Mitglied des Stiftungsrats der Merian Iselin Stiftung sowie Mitglied des Verwaltungsrats des Universitäts-Kinderspital beider Basel (UKBB).

Moneycab.com: Herr Fischer, nach den Vereinten Arabischen Emiraten und Australien hat Medgate auf den Philippinen ein weiteres Telemedicine Center nach dem Medgate-Konzept in Betrieb genommen. Welches sind die wichtigsten Punkte dieses Konzepts?

Andy Fischer: Das wichtigste Merkmal am Telemedizin-Konzept von Medgate besteht darin, dass die Patienten von Ärzten beraten werden und diese von Telemedizinischen Assistenten (im Ausland werden sie meist Nurse genannt) unterstützt werden. Es ist also ein ärztliches Konzept. Das ärztliche Konzept scheint sich im Ausland ganz klar gegenüber dem umgekehrten Konzept, bei dem Pflegefachpersonen etc. die Patienten beraten und von einigen wenigen Ärzten unterstützt werden, durchzusetzen.

Zum Medgate-Konzept gehört auch unser eigens entwickeltes Patienten Management System, das die Ärzte bei der optimalen Betreuung ihrer Patienten unterstützt ebenso wie die von Medgate erarbeiteten Medical Guidelines, die einen hohen und einheitlichen Qualitätstandard der Beratungen garantieren.

Was versprechen Sie sich vom philippinischen Markt?

In den Philippinen gibt es viele, gut ausgebildete Ärzte, aber dennoch herrschen Versorgungsprobleme, da es viele Inseln und abgelegene Orte gibt. Die Telemedizin eignet sich in diesem Land daher besonders gut, denn sie kann diese Distanzen überwinden. Wir versprechen uns daher, dass die Telemedizin auf den Philippinen für mehr Versorgungssicherheit sorgen wird und auf positive Resonanz seitens der Bevölkerung stösst.

«Wir versprechen uns, dass die Telemedizin auf den Philippinen für mehr Versorgungssicherheit sorgen wird und auf positive Resonanz seitens der Bevölkerung stösst.»

Dr. Andy Fischer, CEO und Mitgründer Medgate

Für die Philippinen sprach ausserdem, dass es keine rechtlichen Hürden gab, da sowohl die Telemedizin grundsätzlich als auch das Ausstellen von Rezepten nach einer telemedizinischen Konsultation in diesem Land erlaubt sind.

Wie schwierig ist die Adaption des Konzepts auf fremde Märkte mit einer unterschiedlichen medizinischen Versorgung, aber auch einer anderen Kultur?

Dies spielt natürlich eine gewisse Rolle. Beispielsweise unterscheiden sich die Kommunikationsgewohnheiten und die Art der Kommunikation generell in den Vereinigten Arabischen Emiraten von derjenigen in der Schweiz. Dem muss bei der Schulung und Ausbildung des Personals natürlich Rechnung getragen werden. Ausserdem braucht es für eine optimale telemedizinische Dienstleistung auch Wissen über das Gesundheitssystem in dem jeweiligen Land.

Auch die Anrufgründe können natürlich von Land zu Land etwas variieren – etwa weil in den verschiedenen Ländern ganz andere Klimaverhältnisse herrschen. In den Vereinigten Arabischen Emiraten verzeichnen wir beispielsweise viel mehr Anfragen zu Fragen zu Dehydrierung und allgemein in Zusammenhang mit der Hitze als in der Schweiz.

Welche Vorteile versprechen Sie sich durch die Internationalisierung für die Entwicklung der Telemedizin in der Schweiz?

Anzeigen

«Die Digitalisierung und die Telemedizin ermöglichen es vielen Patienten, länger zu Hause zu leben und dennoch eine qualitativ hochwertige medizinische Versorgung zu erhalten.»

Die Internationalisierung wird uns sicherlich auch neue Inputs für die Telemedizin in der Schweiz liefern. Bedürfnisse, die in anderen Ländern erkannt werden (z.B. im Bereich der Digitalisierung), können auch einem Bedürfnis des Schweizer Marktes entsprechen und insofern dann auch für die Schweiz relevant werden.

Die Digitalisierung schreitet auch im Gesundheitswesen mit grossen Schritten voran. Wie wird sich dadurch auch Ihr Geschäft weiterentwickeln? Wo sehen Sie insbesondere weitere Einsatzgebiete der Telemedizin?
Sicherlich werden zukünftig immer mehr Personen ihre Körperfunktionsdaten und Verhaltensdaten messen. Dank dem Einsatz von Sensoren werden Patienten beispielsweise ihre Blutdruck- oder Blutzuckerwerte messen und automatisch übermitteln können. Insbesondere chronisch kranke Patienten können davon profitieren. Die Digitalisierung und die Telemedizin ermöglichen es vielen Patienten, länger zu Hause zu leben und dennoch eine qualitativ hochwertige medizinische Versorgung zu erhalten.
Durch die Digitalisierung können längerfristig vermutlich auch gewisse Routineprozesse automatisiert werden, ohne dass die medizinische Qualität darunter leidet, jedoch die Servicequalität an anderen Orten steigen kann.

In der Schweiz führt Medgate das grösste ärztlich betriebene Telemedizinische Zentrum in Europa. Wie viele Ärzte arbeiten für Medgate und wie viele Konsultationen sind zu bewältigen?
Im Medgate Telemedicine Center in der Schweiz arbeiten 70 Ärztinnen und Ärzte verschiedener Fachrichtungen. Hauptsächlich Allgemeinmediziner, aber auch Spezialisten wie zum Beispiel Kinderärzte, Gynäkologen, Dermatologen, Urologen etc. Im Jahr 2015 verzeichneten wir 725'000 Telekonsultationen, die Tendenz für 2016 ist steigend. An einzelnen Spitzentagen können es schon mal bis zu 5000 Patientenkontakte sein. Eine optimale Planung ist für uns daher ein absolutes Must.

In verschiedenen Fachbereichen und Regionen herrscht ein Ärztemangel. Haben Sie keine Schwierigkeiten, Ärzte zu rekrutieren?
Auch wir spüren den Fachkräftemangel. Mit innovativen und attraktiven Arbeitsmodellen können wir aber Ärzte für eine Tätigkeit bei Medgate begeistern. So können die Ärzte des Telemedicine Center beispielsweise im Home-Office arbeiten – etwas, dass es im Bereich der Medizin sonst kaum gibt. Ausserdem bieten wir all unseren Ärzten (Telemedicine Center und Health Center) auch tiefe Teilzeitpensen. Mit beiden Möglichkeiten sprechen wir auch Ärztinnen und Ärzte an, die ohne diese Möglichkeiten aus dem Beruf ausscheiden würden, zumindest vorübergehend. Zum Beispiel, weil sie Familie und einen anspruchsvollen Beruf nicht unter einen Hut bringen könnten.

Was macht Medgate für die bei Ihnen arbeitenden Ärzte als Arbeitgeber darüber hinaus attraktiv?
Einerseits sind dies sicher die genannten flexiblen Arbeitsmodelle. Nebst dem Home-Office und den Teilzeitpensen bieten wir unseren Ärzten auch die Möglichkeit, eine telemedizinische Tätigkeit mit einer Praxistätigkeit in einem unserer Health Center zu kombinieren. Andererseits schätzen die Ärzte auch die Interdisziplinarität, auf die sie in ihren Teams bei Medgate treffen und die Tatsache, dass sie sehr selbstständig arbeiten können und trotzdem von den Vorteilen einer Anstellung und eines grossen Teams profitieren.
Im Bereich der Telemedizin sehen ausserdem viele Ärzte eine neue, vielseitige Herausforderung, bei der sie sich voll und ganz auf die Medizin konzentrieren können, denn administrative Aufgaben sind auf ein absolutes Minimum reduziert.

Zum Unternehmen

Medgate ist einer der führenden Anbieter für integrierte ambulante Gesundheitsversorgung in der Schweiz. Das Medgate Telemedicine Center, die Medgate Health Centers und das Medgate Partner Network arbeiten integrativ zusammen. Dank dieser Vernetzung von Telemedizin und Ärztezentren sowie externen Spezialisten und Grundversorgern ist eine umfassende, effiziente und qualitativ hochstehende Betreuung unserer Patienten garantiert. Mittels des jüngsten Geschäftsbereichs, Medgate International, wird das erfolgreiche Konzept auch ins Ausland exportiert.

«Medgate ist und bleibt auch weiterhin ein neutraler Player im Schweizer Gesundheitswesen.»

Seit Jahresbeginn ist Aevis Victoria mit 40 % als Minderheitsaktionärin an Medgate beteiligt. Über die Auslandsexpansion hinaus – wo liegen die Schwerpunkte dieser Partnerschaft?
Aevis Victoria teilt die strategische Ausrichtung von Medgate hinsichtlich einer nachhaltigen Integrierten Versorgung. Das Investment von Aevis Victoria ermöglicht Medgate eine stabile und nachhaltige Wachstumsfinanzierung in allen Geschäftsbereichen.

Gehen die Pläne soweit, dass ein Patient Ihr Telemedizinisches Zentrum konsultiert, sich in einem Medgate-Ärztezentrum erstbehandeln lässt und dann in eine Swiss Medical Network-Klinik von Aevis eintritt?
Nein. Medgate ist und bleibt auch weiterhin ein neutraler Player im Schweizer Gesundheitswesen. Wir überweisen unsere Patienten bei Bedarf an den für sie und ihr medizinisches Anliegen optimalen Leistungserbringer. In gewissen Fällen kann es durchaus sein, dass Patienten in eine Klinik des Swiss Medical Network verwiesen werden, bei der Entscheidung richten wir uns jedoch immer nach unseren medizinischen Standards, der medizinischen Notwendigkeit, sowie den Bedürfnissen des Patienten.

Neben dem Telemedizinischen Zentrum und einem Partner-Netzwerk sind Ihre Ärztezentren in Zürich und Solothurn ein wichtiger Teil des integrierten Versorgungsmodells. Sind weitere Ärztezentren geplant?
Ja, Medgate plant, in den kommenden fünf Jahren zwischen acht und zehn weitere Ärztezentren in der ganzen Schweiz aufzubauen. Die Medgate Health Centers erlauben es uns auch, exemplarisch aufzuzeigen, wie die Integrierte Versorgung als Zusammenarbeit zwischen Telemedizin und niedergelassenen Ärzten aussehen kann.

Herr Fischer, herzlichen Dank für das Interview.

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

Wie ist mein KMU organisiert?

Jedes KMU hat verschiedenste Daten von Kunden, Produkten, Angeboten, Rechnungen und Buchhaltungsdaten abgelegt. Meistens historisch gewachsen, werden diese Informationen in unterschiedlichen Softwarelösungen (Datenbanken) gespeichert.

Dieses Sammelsurium von Insellösungen ist nicht ausgelegt für eine optimierte digitalisierung von Geschäftsprozessen. Diese Systeme funktionieren isoliert. Diese Isolation der Daten ist eines der grössten Probleme in einem Unternehmen. Um diese Daten für einen durchgängigen, digitalen Workflow fit zu machen, muss zwingend das Konzept der Datenhaltung und Softwarelösung verändert werden. Es braucht eine Lösung für die Zukunft, mit der alle Disziplinen aus einer Quelle umgesetzt werden können. Am besten mit einem einzigen Ansprechpartner der sich um den Betrieb, die Weiterentwicklung und den Support kümmert.

Bürosoftware für KMU – OpenSource?
Ein KMU kann und möchte es sich monetär und zeitlich nicht leisten, für jeden Verkaufskanal und Administrationsprozess einen Dienstleister und entsprechende Software anzuschaffen. Die Firma braucht schlanke, digitale Prozesse, welche sich gestalten lassen – am besten in Form einer ERP Software (Enterprise Resource Planning). Die Lösung muss kostengünstig und frei an die eigenen Anforderungen anpassbar sein. Deshalb sollten sich KMUs über Open Source Software Lösungen informieren – oder besser, sie sollten sich einen kompetenten Partner für Open Source Lösungen suchen.

Die Komplettlösung für mein KMU
Odoo ERP ist die weltweit einzige Business-/ERP-Software, die alle Unternehmensprozesse von CRM, Homepage, Webshop, soziales Unternehmensnetzwerk, Marketing, Projekt bis Verkauf, Einkauf, Lager, Fertigung, Personal, Dokumenten Management und Buchhaltung nahtlos in einer einzigen Lösung umfasst. Mit Odoo ERP steht kleinen und mittleren Unternehmen eine vollständige Unternehmenslösung zur Verfügung, die alle Funktionen abdeckt, die man üblicherweise benötigt. Dank der starken Community und dem rasanten Tempo, in dem Monat für Monat neue Apps veröffentlicht werden, ist diese ERP Software für KMU eine zukunftssichere Investition. Aktuell gibt es ca. 4000 Erweiterungen für das System. Durch das Open Source Ökosystem können Branchenlösungen ungleich schneller entwickelt werden.

Keine Lizenzkosten dafür Know How von Experten
Die Basislösung wird durch Odoo.Expert für sie installiert. Danach können sie ihre Hauptfunktionen Verkauf, Warenwirtschaft, Projekt, Finanzen, Webshop etc. auswählen. Wir erweitern für sie das System wenn sie neue Prozesse in ihrem ERP abbilden möchten. Mit über 4000 Apps können sie ihr System erweitern, weitere entwickeln wir gerne für sie. Odoo ERP Software ist die professionelle Firmenlösung für jedes KMU.

Odoo ERP Fakten:
- OdooERP ist zu 100 Prozent webbasiert
- OdooERP ist weltweit das am schnellsten wachsende ERP-System
- Mehr als drei Millionen User in mehr als 110 Ländern vertrauen auf OdooERP
- Vergessen sie teure Lizenzkosten!
- Dank verschiedener Module im Odoo ERP steht ihnen ein leistungsfähiges und an ihre Bedürfnisse angepasstes Werkzeug zur Verfügung

Links: www.odoo.expert

odoo expert Community Member

Odoo.Expert c/o Clixmedia GmbH
Seestrasse 150, 8820 Wädenswil
Telefon 043 535 00 54
info@odoo.expert

Arbeitnehmer mit besonderen Kindern

Integrative Kitaplätze für Kinder mit und ohne Behinderung sind nach wie vor selten, trotz vermehrter Integrationsbemühungen vieler Gemeinden. Nach einer repräsentativen Umfrage anlässlich des Strategieprozesses 2014 hat sich der Elternverein visoparents schweiz entschieden, neben dem Pionierprojekt «Kinderhaus Imago Dübendorf» ein weiteres Kinderhaus in Baar zu eröffnen. Die Belegungszahlen zeigen es: der Bedarf an integrativen Angeboten im Vorschulbereich ist gross.

Die Freude der Familie ist riesig, als sich Nachwuchs ankündigt. Alles scheint gut. Da beide Eltern arbeiten, suchen sie für zwei Tage pro Woche einen geeigneten Kita-Platz. Das Babyzimmer ist eingerichtet, die Kinderkleider liegen parat, die Plätze in der Kita sind reserviert. Dann werden Jonas und seine Schwester Lena geboren. Während Lena gut gedeiht, zeigen sich bei Jonas im Alter von drei Monaten Entwicklungsstörungen: Er kann seine Muskeln nicht kontrollieren und das Essen ist für ihn eine Qual. Er weint viel.
Die Eltern wissen nicht weiter. Die geplante Kita kann Jonas nicht aufnehmen. Wo bekommt er nun die richtige Förderung? Muss ein Elternteil die Arbeit aufgeben? Müssen die Geschwister getrennt werden? Die Eltern wenden sich an das Kinderhaus Imago von visoparents schweiz. Hier werden Kinder mit und ohne Behinderung ab drei Monaten gemeinsam betreut und gefördert. Auch Kinder mit schwerster Mehrfachbehinderung.

Auszeichnung für integratives Konzept
Mit den Kinderhäusern Imago in Dübendorf und Baar kommt der Elternverein visoparents schweiz einem grossen Bedürfnis nach. Beide Kinderhäuser sind mit dem Schweizerischen Qualitätslabel «Quali-Kita» ausgezeichnet. Insgesamt betreuen die Kinderhäuser pro Woche rund 120 Kinder. Ab dem vierten Lebensjahr besteht für schwerst mehrfach behinderte Kinder die Möglichkeit, bis zum 18. Lebensjahr in die heilpädagogische Tagesschule von visoparents schweiz zu wechseln.

Kraft tanken oder einer Arbeit nachgehen
Eltern von besonderen Kindern sind im Alltag mit grossen Aufgaben konfrontiert. Damit die Eltern den Anforderungen mit einem behinderten Kind gewachsen sind, einer Arbeit nachgehen können oder sich um sich und andere Geschwister kümmern können, brauchen Familien manchmal Auszeiten. Die Entlastungsangebote geben ihnen Zeit zum Durchatmen und neue Kräfte für den Alltag zu tanken. Auch Jonas besucht regelmässig die Entlastungsabende und -wochenenden im Kinderhaus Imago.

Um Rat fragen
Eltern von behinderten Kindern sehen sich immer wieder vor unüberwindbaren Hindernissen. Es müssen Formulare ausgefüllt werden, Termine bei Therapeuten geplant werden und manchmal stehen wochenlange Spitalaufenthalte des Kindes an. Und das alles nach Feierabend. Die Eltern- und Fachberatung von visoparents schweiz bietet Eltern und Fachpersonen eine zentrale Stelle, wo sie Unterstützung in Fragen «Kind mit Seh- und Mehrfachbehinderung» bekommen.

visoparents.ch
Eltern blinder, seh- und mehrfach behinderter Kinder

visoparents schweiz
Stettbachstrasse 10
8600 Dübendorf
Telefon 043 355 10 20
www.visoparents.ch

PC 80-229-7

Ihr soziales Engagement

Zeigen Sie Ihren Kunden, dass Sie sich an sozialen Projekten beteiligen und Verantwortung übernehmen. Zum Beispiel mit den Weihnachtskarten von visoparents schweiz. Ihr Kartengruss unterstützt die Kinderhäuser Imago.

1 Karte A5 à CHF 4.– / Stück (inkl. Kuvert);
500 Karten à CHF 3.– / Stück (inkl. Kuvert)

Bestellen Sie unter:
www.visoparents.ch/spenden/kaufen oder per E-Mail: visoparents@visoparents.ch

Aus der «Champagneria» in die Schweiz

Start Up CavaCava bringt eisgekühltes Getränk aus Barcelona auf den Tisch. Cava ist Kult. In Spanien gehört der prickelnde Schaumwein zu jedem gemeinsamen Abendessen mit Freunden. In Zürich ist er seit dem 3. September 2016 über den Online-Shop www.cavacava.ch in der ganzen Schweiz und in Liechtenstein erhältlich.

Insbesondere zwei spanische Schaumwein-Marken bringt Jung-Unternehmer Philipp Bernhardt als Gross- und Einzelhändler an den Start: «Can Paixano» und «Berenguer Ramon». Beide stammen aus der Region Penedés, letztere wird nach der «Método tradicional» oder «Champenoise», der komplexesten und edelsten Art der Schaumweinherstellung produziert. Bekannt sind die Getränke u.a. aus der legendären Hafenbeiz Champagneria in Barcelona.

Unkompliziert, süffig und elegant

«Cava ist leicht, frisch und spritzig! Ein Allrounder, der zu allem aufgetischt werden kann» sagt Bernhardt, «er harmoniert mit Knoblauch, Essig und Zitrusfrüchten, mit scharfen, fettigen, würzigen, süssen und salzigen Speisen. Cava ist eigentlich kein Getränk, Cava ist eine Lebenseinstellung.» Preislich ist Cava mit Prosecco vergleichbar, qualitativ jedoch begibt er sich mit Champagner auf Augenhöhe. Die Idee, den Cava mit in die Schweiz zu nehmen, hatte der Jung-Unternehmer während seiner kaufmännischen Ausbildung bei Kühne & Nagel Barcelona und vielen Reisen ins Weinanbaugebiet Penedés, einer Region voller versteckter Geheimnisse. Unzählige kleine Familienunternehmen, die den Cava von Generation zu Generation weitergeben. Das hat ihn inspiriert.

Schnell, nachhaltig und sozial

Als Social Wine Dealer verpflichtet sich Bernhardt, 1 Schweizer Franken pro umgesetzter Flasche für Trinkwasserprojekte in Afrika zu spenden. Hier hat er die Grundschule besucht und pflegt seit seiner Kindheit enge Kontakte zum Kontinent. Zudem wird mit jedem Einkauf eine katalanische Kleinbauern-Kooperative unterstützt. Wer feiern möchte, kann den Cava entweder per Bestellung auf www.cavacava.ch beziehen – die Flaschen werden auf Wunsch noch am selben Tag ökologisch-neutral und sogar eisgekühlt via E-Velokurier ausgeliefert – oder oder man holt ihn sich preislich günstiger direkt in einem der Abhollager in Zürich oder Aarau ab. Firmenkunden erhalten bei CavaCava Sonderkonditionen.

Reisen, Catering & Cocktails

CavaCava vermittelt in Zusammenarbeit mit seinen Geschäftspartnern 2 x jährlich stattfindende Cava-Reisen ins Weinanbaugebiet Penedés (mit ortskundiger, deutschsprachiger Reiseleitung), ein von Best of Swiss Gastro prämiertes Spanish-Catering inklusive Tapas, Paella und Cava (mobile Garküchen in Form von Smarts und Anhängern), sowie einen eigens kreierten, exklusiven und schmackhaften Szene-Cocktail.

CAVA CAVA
FEINSTER SCHAUMWEIN

CavaCava
Im Glockenacker 65, 8053 Zürich
Telefon 075 420 36 39
philipp@cavacava.ch, www.cavacava.ch

Be whatever you want to be, be free!

Die Marke DIEGO MAYER® entstand auf der Suche, die Schönheit von Kunst und Kunsthandwerk zu einem authentischen Stil zu vereinen. Das Ziel ist eine Rückbesinnung auf die schöpferischen Qualitäten des Kunsthandwerks.

Jedes Design wird in arbeitsintensiven und komplexen Verfahren kreiert. Jedes Design ist ein Unikat und wird mit höchster Sorgfalt und hochwertigen Materialen hergestellt. Die Schnitte sind zeitlos, mit kräftigen Farben und die eigens entworfenen Drucke begeistern!

Gut zu wissen – Poloshirts von DIEGO MAYER® werden nachhaltig, sozial und ressourcenorientiert aus Swiss+Cotton und hauptsächlich der Schweiz produziert. Damit vereint DIEGO MAYER® eine einzigartige, funktionale und qualitativ hochwertige Kleidung mit sozialer Verantwortung.
Ein Stil, der die persönliche Gesinnung zum Ausdruck bringt und sich nicht dem Massengeschmack unterwirft. DIEGO MAYER® folgt dabei nicht den gesetzten Regeln und Interessen, sondern lebt den eigenen unkonventionellen Stil mit Genuss und Lebensfreude. Unsere hochwertigen Kleidungsstücke setzen diese Lebensfreude frei.

DIEGO MAYER®

Diego Mayer
dm@diego-mayer.com
www.diego-mayer.com

Kapital aus der Pensionskasse auszahlen lassen

Lorenz Fuchs

Auf dem Konto bei der Pensionskasse sammelt sich im Laufe der Zeit ein stattliches Sümmchen an. Das wirft immer wieder die Frage auf: Kann ich es mir auszahlen lassen? Und was muss ich dabei beachten?

Grundsätzlich ist natürlich angedacht, dass dieses Kapital als monatliche Rente ausgezahlt wird und damit dem Lebensunterhalt im Alter dient. Es gibt aber auch bestimmte Voraussetzungen, mit denen man vor der Pensionierung oder auch noch im Pensionsalter darauf Zugriff bekommt.

Vor der Pensionierung Kapital aus der Pensionskasse auszahlen

Bis drei Jahre vor der Pensionierung kann man sich das Kapital aus der Pensionskasse auszahlen lassen, wenn es zur Finanzierung von Wohnraum verwendet wird, den man selbst bewohnt. Das volle Guthaben bekommt man allerdings nur bis zu einem Alter von fünfzig Jahren, darüber erhält man die Summe, die man als 50-Jähriger bekommen hätte, oder maximal die Hälfte der Freizügigkeitsleistung. Sollte sich die Vorsorgeeinrichtung in einer Unterdeckung befinden, kann sie die Auszahlung ablehnen oder zumindest aufschieben.

Auszahlung bei Selbständigkeit

Macht man sich selbständig und unterliegt deshalb nicht mehr der beruflichen Vorsorge, so kann man ebenfalls das Kapital aus der Pensionskasse beziehen. Eine weitere Möglichkeit gibt es, wenn man die Schweiz verlässt und ins Ausland umzieht. Allerdings ist – bei einem Umzug in ein EU- Land oder in ein EFTA-Land – die Auszahlung des Kapitals aus der Pensionskasse nur dann möglich, wenn man in dem neuen Land nicht versicherungspflichtig ist.

Im Pensionierungsalter Kapital aus der Pensionskasse auszahlen

Auch wer bereits pensioniert ist, hat noch Chancen sich Kapital aus der Pensionskasse auszahlen zu lassen. Es gibt sogar einen gesetzlichen Anspruch auf ein Viertel aus dem Alterskapital, das zum obligatorischen Teil der zweiten Säule zählt.

Es ist möglich, dass die Vorsorgeeinrichtung eine Frist vorgibt. Diese darf maximal drei Jahre betragen. Häufig sorgt diese Anmeldefrist für Ärger und Unmut, weil man als Versicherter nicht davon wusste. Hier sollte man sich also unbedingt rechtzeitig informieren. In der Regel liegt diese Frist zwischen drei und zwölf Monaten. Darüber hinaus hat die Vorsorgeeinrichtung noch weitere Möglichkeiten: Sie kann ihrerseits auch eine komplette Kapitalabfindung möglich machen oder im Falle eines geringfügigen Alterskapitals (hier sprechen wir von weniger als 10 % der AHV-Mindestalterrente) auch eine Kapitalabfindung anstatt der Rente auszahlen.

Wichtig: Ehegatten und eingetragene Partner müssen der Barauszahlung zustimmen.

Denken Sie an eine Barauszahlung aus der Pensionskasse?

Sich das Kapital aus der Pensionskasse auszahlen zu lassen, kann in dem einen oder anderen Fall sehr sinnvoll sein. Man darf aber nicht außer Acht lassen, welche Konsequenzen ein solcher Schritt für die spätere Rente hat.

Sollten Sie sich deshalb nicht sicher sein, ob Sie den Schritt gehen sollen, steht Ihnen Lorenz Fuchs als Ihr Finanzoptimierer zur Seite. Gemeinsam mit ihm treffen Sie die für Sie richtige und passende Entscheidung.

Fuchs FinanzConsulting
Ihr Finanzoptimierer

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

Anzeigen

Erneuter Prämienschock im schweizer Gesundheitswesen

Patrick G. Vollenweider

Nutzen Sie jetzt die Gelegenheit, sich im immer komplexeren Krankenkassen-Dschungel richtig zu informieren – es lohnt sich garantiert! Sie als SKV Mitglied profitieren zusätzlich von einem Kollektivrabatt bis 28% in den Zusatzversicherungen.

Ende September wurden die neuen Prämien in der Grundversicherung für Kinder, Jugendliche und Erwachsene für das nächste Jahr bekannt gegeben. Im Durchschnitt müsse für Kinder 6,6 %, für Jugendliche 5,4 % und für Erwachsene durchschnittlich 4,5 % gerechnet werden – weit gefehlt! Weil alternative Versicherungsmodelle wie Hausarztmodelle, HMO-Zentren und Telefonmodelle nicht die gewünschten Einsparungen effektiv einbringen, muss dieser Rabatt nach unten korrigiert werden. Zusätzlich werden bei hohen Franchisen ebenfalls die Rabattsätze gekürzt. In den Zusatzversicherungen müssen fast alle Kassen die Komplementären Produkte massiv erhöhen, weil diese nach der neuen FINMA Richtlinie kostendeckend sein müssen und keine Quersubventionierungen im VVG Bereich (freiwillige Zusatzversicherungen) mehr zugelassen sind. Rund 1 Million Versicherte werden in den Zusatzversicherungen Ihren Kollektivrabatt per 1.Januar 2017 verlieren – die FINMA hat massiv verschärfte Richtlinien den Kassen auferlegt, sodass diese sofort handeln müssen. Summa summarum ergeben diese Massnahmen locker eine Prämienerhöhung von satten 10 %! Versicherte können aber auch maximal mit 30 % rechnen, auch wenn kein Altersgruppenwechsel (Kinder von 0 – 18 Jahren, Jugendliche von 19 – 25 Jahren und Erwachsene ab 26 Jahren) bevor steht.

Kennzahlen der Krankenkassen

Den Krankenkassen selber geben diese massiven Veränderungen und Anpassungen viel Arbeit auf. Finanziell weist fast jede 4 Kasse ein Defizit auf, welche die Unterdeckung nur mit höheren Einnahmen wieder kompensieren kann. Nächstes Jahr werden somit nur noch 53 verschiedene Versicherer die Grundversicherung anbieten können. Zum Vergleich: vor 20 Jahren waren es schweizweit 145 Versicherungen. Folgende Krankenkassen werden zwangsfusioniert: die Avanex zur Helsana, die Sansan zu Progres, die Wincare zur Sanitas und zu guter Letzt noch die kmu in die ÖKK integriert. De Verwaltungskosten liegen erfreulicherweise immer noch durchschnittlich unter 5 %, was zu einer Kopfprämie pro Jahr von CHF 156.– umgerechnet werden kann.

Wie versichert man sich clever?

Mit den Zusatzversicherungen decken Sie diverse wichtige Leistungen ab, die von der obligatorischen Grundversicherung nicht vergütet werden. Ob ambulante oder stationäre Behandlungen in der Schweiz wie auch auf Reisen, alternative Heilmethoden, Prävention, usw… – Sie kombinieren die Leistungen ganz genau nach Ihren individuellen Bedürfnissen. Wichtig zu Wissen – auch bei einem Hausarztmodell in der Grundversicherung können Sie ohne das okay vom Arzt direkt sich vom anerkannten und zugelassenen Therapeuten pflegen lassen! Welche Kassen in den Zusatzversicherungen keinen separaten Selbstbehalt aufweisen und auch keine Prämienerhöhung infolge Leistungsbezug im Folgejahr aufrechnen, zeigen wir Ihnen gerne auf. Fazit: je bessre Leistungen Ihre freiwilligen Zusatzversicherungen beinhalten, eine umso höhere Franchise könne Sie in der Grundversicherung wählen und so viel Geld sparen – so geht das!

Wechsel per 1. Januar 2017

Damit Sie in den Genuss der neuen Konditionen kommen, benötigt es nur wenige Klicks, denn wir haben eine separate Seite erstellt um den Wechsel vornehmen zu können. Gehen Sie bitte auf **www.kmuverband.ch/kk** und füllen Sie die Felder aus oder senden Sie uns eine Policenkopie per Post, Fax oder E-Mail zu.

NBZ – Neutrales Beratungszentrum
Versicherung Vermögen Vorsorge
Bösch 43, 6331 Hünenberg
Telefon 058 680 06 06, Telefax 058 680 06 08
Mobile 079 335 36 12, pv@nbz.ch, www.nbz.ch

Vorname		Telefon Privat / Geschäft	
Name		Mobile	
Strasse		E-Mail	
PLZ / Ort		Aktuelle Krankenkasse	
Geburtsdatum		Verband	SKV bis 28 % Rabatt

KeySafe WEB

Der KeySafe Web mit Onlinecodevergabe ist die Lösung für die komfortable Schlüsselübergabe aus der Ferne.

Ein elektronischer Safe mit innovativen Funktionen für die Vermietung und Verwaltung Ferienwohnungen, Ferienhäuser oder Hotelzimmer.

- Programmierung bequem über den Internet Browser (via PC, Tablet, Handy)
- Der KeySafe WEB benötigt keine Internetverbindung
- Programmierung auch direkt am KeySafe WEB möglich
- Batteriebetrieb (ca. 15'000 Öffnungen pro Batteriesatz), daher kein Stromanschluss erforderlich
- robuster 3 mm Edelstahl, pulverbeschichtet, **Lackierung:** RAL 9006
- für den Ausseneinsatz geeignet (von – 40 bis + 60 Grad Celsius). Elektronik verfügt über die Schutzklasse IP55
- Gehäuse zur Wandmontage

Ausführung	allseitig 3 mm Edelstahl
Aussenmasse	208 x 140 x 91.5 mm (H x B x T)
Fachgrösse	ca. 110 x 120 x 40 mm (H x B x T)
Gewicht	ca. 3.5 kg
Best. Nr.	2400
Preis	CHF 445.– zzgl. 8 % MWST.

BOPP.
Lösungen statt nur Produkte

BOPP Solutions AG
Industriestrasse 6
8305 Dietlikon
Telefon 044 883 33 88
Telefax 044 883 33 89
jc.bopp@bopp-solutions.ch
www.bopp-solutions.ch

Anzeigen

Bringen Sie Ihre Firma ins Spiel

Hochwertige, innovative, abwechslungsreiche und spannende Brett- und Würfelspiele sowie Puzzles und Kartenspiele sind eine unverzichtbare Alternative zu online Spielen. Denn sie sprechen weit mehr Sinne und Emotionen an und bieten daher ein prägendes und umfassendes Spieleerlebnis in unmittelbarer Gesellschaft. Und wenn das Spiel auch noch mit einem Quäntchen Swissness versehen ist, entsteht ein ultimatives Erlebnis das Freundschaften und Generationen verbindet. Diesem Ziel hat sich carta.media mit seinen Produkten verschrieben.

Werbespiele sind in Hinblick auf die Stärkung der Namensbekanntheit eines Unternehmens sowie der emotionalen Bindung kaum zu übertreffen. Denn in der hochwertigen Ausführung sind sie langlebige und innovative Spiele, die ein einmaliges Erlebnis aus Freude, Spass und Spannung in Verbindung mit dem Unternehmens- oder Vereinsnamen schaffen. Sie können eingesetzt werden als Kundengeschenke, Give Aways, Fundraising-Instrument oder zum Wiederverkauf verwendet werden. Sollen die Werbespiele ihre volle Wirkung entfalten, ist es entscheidend, dass sie zur Positionierung sowie zur Botschaft des Auftraggebers passen. carta.media verfügt hier über ein einzigartiges Beratungs-Know-how. So konnte carta.media bereits Spiele für die Rega, Bel-Groupe, Swatch etc. entwickeln. Bei der Umsetzung der Spiele kann carta.media von der Planung und Konzeptionierung bis hin zur Produktion und Konfektionierung alles aus einer Hand bieten. Dafür steht dem Unternehmen ein umfangreiches Netzwerk aus Spieleautoren zur Verfügung, die es ermöglichen, für jeden Auftraggeber ein einzigartiges und individuelles Spielerlebnis zu schaffen.

Selbstverständlich können auch bestehende Spielkonzepte wie Eile mit Weile, Leiterlispiele, Puzzles etc. individuell nach Kundenwünschen umgesetzt werden. Führend ist carta.media auch bei der Herstellung von Jasskarten mit individuellen Werberückseiten. Jasskarten können bereits ab einer Auflage von 350 Stück individuell nach Kundenwunsch produziert werden. Mit dem Firmenlogo auf den Kartenrückseite bleiben Sie bei Ihren Kunden bestimmt in guter Erinnerung.

carta.media ist der innovative Schweizer Spieleverlag aus Seuzach. Die hochwertigen Spiele, Spielkarten und Puzzles von carta.media werden in der Schweiz entwickelt, neben der Entwicklung und Herstellung von Werbespielen für Firmenkunden, vertreibt carta.media Spieleverlag GmbH unter dem Label von carta.media auch ein grosses Sortiment an Spielen, Puzzles und Jasskarten im Schweizer Handel. Die hochwertigen Produkte von carta.media haben meistens einen direkten Bezug zur Schweiz.

carta.media Spieleverlag GmbH
Strehlgasse 3, 8472 Seuzach
Telefon 052 301 10 00
www.cartamedia.ch

Beleuchtungen auf LED umbauen und täglich Geld sparen!

Die Firma DIETRICH Lichtprodukte ist ein Kleinbetrieb, der sich auf die Sanierung von alten Beleuchtungsanlagen spezialisiert hat. Der Inhaber, Michael Dietrich, hat sich in mehr als 35 Jahren in der Elektrobranche ein umfangreiches Wissen angeeignet, was ihm erlaubt, kostengünstige Lösungen für den Umbau bestehender Beleuchtungsanlagen anzubieten!

- Günstige Preise dank Direkteinkauf beim Hersteller und Direktverkauf an den Endkunden
- Weiterverwendung der bestehenden Infrastruktur. Wir suchen für Sie eine massgeschneiderte Lösung und ersetzen nur das Nötigste
- Amortisation innerhalb der Garantiedauer
- 5 Jahre Garantie auf Leuchten
- Leasing möglich

Dietrich Lichtprodukte
Feldeggstrasse 12
3322 Schönbühl
Telefon 031 859 43 82
michael.dietrich@vtxmail.ch
www.sparenbeimlicht.ch

Eine normale FL-Röhre 58W, («Neon-Röhre»), betrieben in einer alten Fassung mit Starter, verbraucht pro Jahr Strom für CHF 42.– *

Eine LED-Röhre 23W, betrieben in der gleichen Fassung, verbraucht pro Jahr Strom für CHF 13.80, bei gleicher, oder besserer Lichtstärke! *

Einsparung pro Jahr CHF 28.–!

Beim Ersatz einer HQI-Hallenleuchte 400W durch einen LED-Strahler 200W, ist die Einsparung noch viel grösser!*

Einsparung pro Jahr CHF 120.–!

Alle sprechen von LED-Licht!
Wir handeln!

Während einige Firmen bereits konsequent auf LED umstellen, ist das bei vielen Anderen kein Thema - zu teuer!

Wir beweisen, dass es auch günstiger geht!

- Günstige Preise dank Direkteinkauf beim Hersteller und Direktverkauf an den Endkunden
- Weiterverwendung der bestehenden Infrastruktur → Wir suchen für Sie eine massgeschneiderte Lösung und ersetzen nur das Nötigste
- Amortisation innerhalb der Garantiedauer
- 5 Jahre Garantie auf Leuchten
- Leasing möglich

Beispiel:

FL-Röhre 58W, Verbrauch inkl. Vorschaltgerät rund 70W
Kosten in 1000 Std = Fr. 14.00

→

LED-Röhre 23W, Verbrauch total 23W, bei gleicher Lichtstärke
Kosten in 1000 Std = Fr. 4.60

Rufen Sie uns an, wir kommen gerne bei Ihnen vorbei!

Dietrich
DIETRICH Lichtprodukte 031 859 43 82
Feldeggstrasse 12 michael.dietrich@vtxmail.ch
CH-3322 Schönbühl www.sparenbeimlicht.ch
Ihr Partner für preiswerte LED-Lösungen!

* **Annahme:** 3000 Stunden Brenndauer pro Jahr, Strompreis CHF –.20 / kWh

Bedeutung des Zwischenabschlusses per 31.10.2016, des Business- und des Jahreszielplans 2017 bei der kurzfristigen Steuerplanung

Dr. Christoph Oesch
Leiter Sektion Steuern des Schweizerischen KMU Verbands, Steuer- und Unternehmensberater, Zug

Wer die Steuern aktiv plant, führt seine Buchhaltung wie vom Gesetz verlangt à jour d. h. tagfertig. Er erstellt z. B. monatlich einen Zwischenabschluss, pflegt die Liquidität des Betriebs und erstellt auch einen Business- und einen Jahreszielplan. Dies allenfalls mit Hilfe eines Strategieexperten, da dieser eine grössere Unabhängigkeit gegenüber dem Unternehmen hat, weniger betriebsblind ist, seine Beziehungen in das Unternehmen einbringt und auch viele Instrumente zur Strategieherleitung (Methodik) kennt. Wir verweisen auf unser anfangs 2016 erschienenes Buch «Strategien, mittel- und kurzfristige Massnahmen schweizerischer KMU's im euroerosionsgeprägten Wirtschaftsumfeld». Wäre der Brexit nach der Volksabstimmung durchgezogen worden, hätten wir bereits wieder eine grössere Euroerosion erlebt. So ist der Euro zurzeit vom 1.1.2016 bis heute um einen Rappen gestiegen. Dass Volksabstimmungen mit den Füssen getreten werden, haben wir bei unserer Prognose ebenso wenig einkalkuliert wie ständige Interventionen der Schweizerischen Nationalbank, welche schweizerische Steuerzahler / innen eines Tages zum wiederholten Mal sehr, sehr hohe Steuern kosten werden. Auch eine unterlassene Devisenankaufskursstützung würde den Steuerzahler aber sehr teuer zu stehen kommen, zudem müssten dann die Beiträge für die ALV merklich erhöht werden.

Business- und Jahreszielplan sind notwendige Grundlagen einer seriösen, sorgfältigen Steuerplanung. Ersieht der Steuerberater aus dem Businessplan, dass ein Unternehmen eine Eröffnung eines neuen Betriebszweigs mit einem neuen beachtlichen Warenlager plant, weiss er frühzeitig, dass im nächsten Jahr warendrittelbedingt eher ein tiefer Unternehmensgewinn resultieren wird.

Ersieht der Steuerberater aus dem Investitionsplan des Businessplans, dass im nächsten Jahr viele Must have Investitionen anfallen und zudem auch noch Nice to have Investitionen vorgenommen werden sollen, weiss er, dass durch die möglichen Sofortabschreibungen nächstes Jahr ein hoher Abschreibungsbetrag anfallen wird, der nächste Jahresgewinn also tief ausfallen wird. Die Bundessteuer beträgt unabhängig vom Gewinn 8.5 %. Sie ist somit nicht progressiv. Viele Kantone kennen hingegen einen gewissen Betrag bis zu welchem der jährliche Gewinn wesentlich tiefer besteuert wird als der Gewinn, der diese Schwelle übersteigt. Es ist sehr ratsam diesen steuerlich privilegierten Bereich auszunutzen. Investitionen können vielleicht noch dieses Jahr vorgenommen werden um den auf Kantonsebene steuerlich privilegierten Jahresgewinn nicht zu überschreiten. Es ist nicht weise Warendrittelerhöhung und Sofortabschreibungen ins gleiche Steuerjahr fallen zu lassen. Um diese Sachlage zu prüfen und zu beurteilen, müssen wir aber einen sauberen Zwischenabschluss per 31.10.2016 erstellen. Wie gesagt brauchen wir auch einen aktualisierten Business- und Jahreszielplantag. Leider erstellen nur ca. 3 % der Unternehmen einen Business- und Jahreszielplan, bekanntlich sind diese aber wesentlich erfolgreicher unterwegs.

Sind im Investitionsplan hohe Investitionen absehbar, lohnt es sich vielfach auch um die Vorsteuern bei der Mehrwertsteuer zurückfordern zu können, von der Saldosteuersatzmethode auf die effektive Methode umzustellen um somit die mit den Investitionen anfallenden Vorsteuern zurückfordern zu können.

Weiss der Steuerberater, dass in einigen Jahren ein Liegenschaftsverkauf ansteht oder geplant ist, kann er jährlich einen gewissen Betrag der Immobilie steuerlich wirksam aufwerten, damit im Verkaufsjahr nicht der ganze Veräusserungsgewinn im höher besteuerten Gewinnbereich steuerlich erfasst wird.

Die liquiden Mittel für die Einzahlung in die Arbeitgeber-Beitragsreserven beim BVG oder in die Säule 3a müssen bereitgestellt werden. Beim BVG kann ein Unternehmen fünf Jahresarbeitgeberbeiträge in die Arbeitgeberbeitragsreserven einbezahlen. Dies erfolgt mit einem separat dafür von der Pensionskasse verlangten Einzahlungsschein. In gewissen Kantonen muss dieser hohe Betrag auf 2, im folgenden Steuerjahr 3 Arbeitgeberbeiträge aufgeteilt werden. Im Kanton Zug kann die Einzahlung bis zum 30.6.2017 erfolgen, in der Bilanz und Erfolgsrechnung 2016 ist die Einzahlung in die Arbeitgeber-Beitragsreserve aber separat auszuweisen: Passivierung der geplanten Einzahlung in die Arbeitgeber-Beitragsreserve, Ausweis des ausserordentlichen Aufwands in der Erfolgsrechnung 2016. Im Kanton Bern kann die Einzahlung bis und mit Einreichtag der Steuererklärung 2016 im Steuerjahr 2017 aufgeschoben werden. Im Kanton Zürich muss die Einzahlung in die Arbeitgeberbeitragsreserve bis Ende 2016 erfolgen, infolge Feiertagen ist es empfehlenswert spätestens am 15.12.2016 die Einzahlung vorzunehmen.

Es ist zu prüfen, ob die Summe von Gewinn und Unternehmerlohn besser auf Gewinn des Unternehmens, einen Dividendenbezug und einen reduzierten Lohn des Unternehmers aufgeteilt werden kann. Einerseits um sehr hohe AHV-Beiträge zu vermeiden, andererseits um nicht beim Unternehmer eine viel zu hohe Einkommenssteuer auszulösen. Ein Teil des Bezugs des Unternehmers kann vielleicht auch dem Kontokorrent des Aktionärs mit seiner AG zugeschlagen werden, um so AHV-Beiträge und Einkommenssteuern zu sparen, d. h. einen optimalen Progressionsbruch zu erreichen. Dies durch Aufteilung des Gesamteinkommens auf die juristische Person einerseits, den Unternehmer andererseits. Vielleicht sind hier auch noch Einkaufsbeiträge möglich, welche in die Steuerplanung miteinbezogen werden müssen.

In die Säule 3a ist die 20 % Einzahlung auf dem Gewinn zuzüglich möglicherweise kritische Aufrechnung von Rückstellungen zu berechnen, d. h. es sollte eher zu viel als zu wenig einbezahlt werden. Ist der effektive Gewinne 2016 dann tiefer, wird der zu viel einbezahlte Beitrag in die Säule 3a zurückerstattet. Der Steuerpflichtige erhält vom Steueramt dafür notwendige Schreiben und Belege. Nachzahlen kann man nicht in die Säule 3a. Die Steuerbelastung fällt dann definitiv zu hoch aus.

Gerne stehen wir Ihnen jederzeit für eine Second opinion zu Ihrer privaten und Firmenbesteuerung zur Verfügung. Können wir Ihnen Nichts einsparen, so stellen wir Ihnen keine Rechnung. Wenn wir Ihnen Steuern einsparen können, so kostet unsere Stunde CHF 200.– maximal bis zu einer nachgewiesenen Jahresersparnis, die weiteren Jahre gehören Ihnen.

DIE 14 S-KONZEPT AG
Dr. Christoph Oesch
6301 Zug
Telefon 041 720 00 85
Telefax 041 720 00 86
c.oesch@tic.ch
www.managementbymedia.ch

SKV

M.A.H. INTERNATIONAL AG
Switzerland

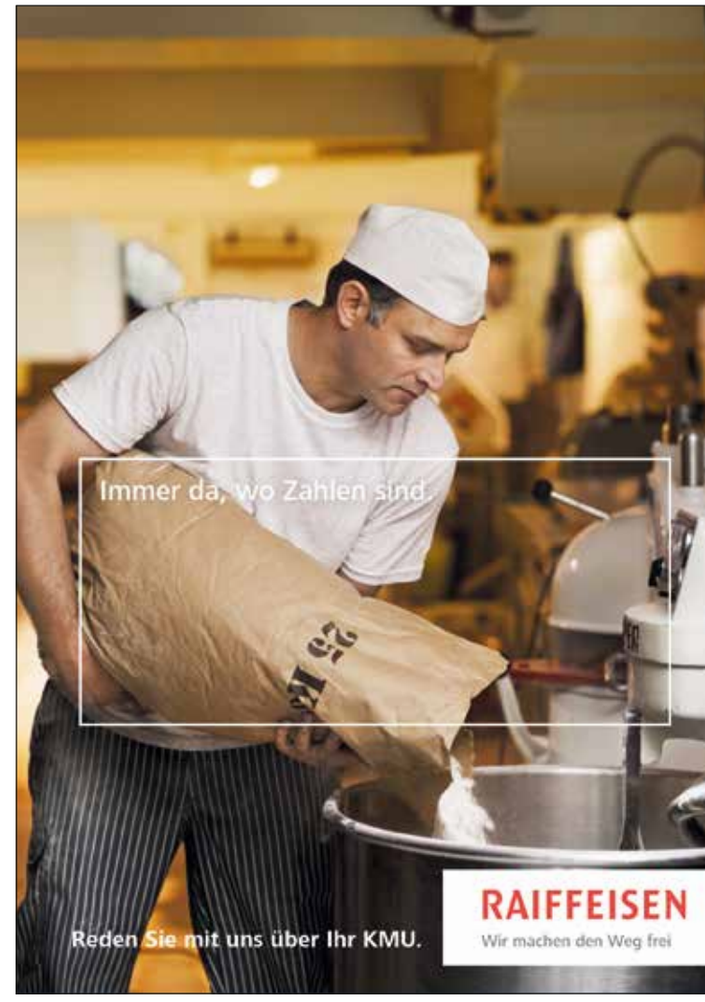
MEHR LIQUIDITÄT DANK SICHERSTELLUNG VON AUSSTEHENDEN ZAHLUNGEN IHRER KUNDEN

Ihre Vorteile als SKV-Mitglied

- Kostenlose Erstberatung
- Reduktion der Erfolgsprovision um 5% beim Erstauftrag
- M.A.H. arbeitet auf reiner Erfolgshonorarbasis; es entstehen bis zum erfolgreichen aussergerichtlichen Abschluss eines Falles keine Kosten
- Vertretung durch ein etabliertes und zuverlässiges Schweizer KMU, welches die Bedürfnisse von KMUs bestens kennt
- Erstklassiger Service dank unserem mehrsprachigen und hochqualifizierten Team, alle mit Universitätsabschluss
- Effizienzsteigerung und Risikominimierung durch eine langfristige Zusammenarbeit mit M.A.H.
- Erfolgreiche Konfliktbeilegung und Forderungseintreibung in über 112 Ländern auf allen 5 Kontinenten
- Partneragenturen garantieren lokale Präsenz im Land des Schuldners
- Erhöhung von Rückfluss an investiertem Kapital durch effektives Forderungsmanagement

Detaillierte Informationen finden Sie unter **www.mah-international.com**

Für eine kostenlose Erstberatung kontaktieren Sie bitte Melina Schuler, Business Development Manager, Tel. 041 618 30 54, Fax 041 620 90 26, E-Mail: m.schuler@mah-international.com



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

MIGROL

Karte zücken – Vorteile ziehen

Als **KMU-Verbandsmitglied** profitieren Sie mit der Migrol Company Card an rund 370 Tankstellen von **3 Rp./l Treibstoffrabatt** und vielen weiteren Vorteilen – praktisch und gebührenfrei.

Informationen und Kartenantrag finden Sie unter www.kmuverband.ch (Login)

www.migrolcard.ch

Pressemeldung

Geringer Aufwand, geringe Kosten, hoher Erfolg

Die Verbreitung von Presseartikeln ist gerade für kleinere Firmen oftmals wesentlich erfolgreicher als die beste Webseite. Die richtige Meldung bringt eine sehr hohe Präsenz und hat gezieltere Reaktionen.

Dass dies günstig, ja sogar gratis geht, zeigt die Plattform

http://www.kmu-pressedienst.ch

Ihre Beratungsausbildung mit Wirkung

Wir vom Coachingzentrum bieten seit über 15 Jahren erfolgreich Aus- und Weiterbildungen in den Bereichen Coaching, Mentoring Supervision, Organisationsentwicklung und Resilienztraining an. Diese Ausbildungsgänge sind jeweils Bolognakonforme CAS/MAS in Kooperation mit dem IZB der PH Zug.

Der Grundlagenlehrgang Coaching und Mentoring ist der Einstieg in die Beratungswelt und zielt darauf ab, dass die Teilnehmenden die erforderlichen Fach-, Methoden-, Selbst- und Sozialkompetenzen entwickeln, um Personen in beruflichen und auch persönlichen Fragestellungen in Lern-, Veränderungs- und Entwicklungsprozessen zu begleiten.
Der Lehrgang ist auch gleichzeitig die Vorbereitung auf die neue eidgenössische Berufsprüfung «betrieblicher Mentor/-in mit eidg. Fachausweis» auch Coach genannt. Ihr Mehrwert ist, dass Sie den Lehrgang gleichzeitig mit einem CAS Coaching mit 15 ECTS Punkten abschliessen werden.
Aufbauend auf diesem vorhandenen Knowhow können Sie mit dem CAS Supervision und Teamcoaching, dem CAS Interkulturelles Coaching und dem abschliessenden Mastermodul das MAS Interkulturelles Coaching und Supervision erlangen.
Im Lehrgang Organisationsentwickler in Zusammenarbeit mit unserem Ausbildungspartner SAQ-QUALICON, können Sie sich zum internen Organisationsentwickler weiterentwickeln. Sie gestalten, steuern und begleiten Veränderungs- und Entwicklungsprojekte von Gesamt- oder Teilorganisationen.

Weitere Informationen unter
www.coachingzentrum.ch

Besuchen Sie unsere Informationsabende am 25. Oktober 2016 in Bern oder Zürich und am 8. November 2016 in Olten, jeweils um 18.30Uhr oder lernen Sie uns persönlich kennen, anlässlich einer Netzwerkveranstaltung in der SeminarInsel in Olten «Wirkungsvolle Impulse».

Als Innovation, bietet das Coachingzentrum Olten als einzige Institution in der Schweiz, einen wissenschaftlich breit abgestützten Lehrgang CAS Resilienztraining mit 15 ECTS Punkten an. Der Fokus des Lehrgangs liegt einerseits auf der Stärkung der eigenen Ressourcen/Widerstandskraft und andererseits wird im Rahmen des Trainings die Kompetenz trainiert, Ressourcen von Mitarbeitenden, Teams und Organisationen zu aktivieren.
Unsere Teilnehmenden sind vom praxisorientierten Weiterbildungsangebot überzeugt und schätzen den bereichernden Erfahrungsaustausch dank Teilnehmenden aus den verschiedensten Branchen der Wirtschaft und Verwaltung.

Coachingzentrum Olten GmbH
Konradstrasse 30
4600 Olten
Telefon 062 926 43 93
www.coachingzentrum.ch
www.facebook.com/coachingzentrum.ch

Anzeigen

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

Advanced Studies der Universität Basel	–
BBP Bildung + Beratung	–
Berufsbildungszentrum Dietikon	5 % auf alle Sprach- und Informatikkurse
BWL Institut Basel	10 % Rabatt auf alle Lehrgänge für SKV Mitglieder
Cashare	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
Coachingzentrum Olten GmbH	–
Controller Akademie Zürich	–
CreditGate24	Ausbildungskredit
Digicomp Academy AG	–
Executive School der Universität St. Gallen	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf die Diplomlehrgänge WRM-HSG und MLP-HSG
Female Business Seminars	16 % Rabatt auf alle FBS für SKV Mitglieder
Institut für Kommunikation & Führung IKF	5 % Rabatt auf CAS Social Media für KMU & Management für SKV Mitglieder
LiZ-Institut – Sprachschule & Übersetzungsbüro	10 % Rabatt auf Firmenkurse und Übersetzungen
PRO LINGUIS	5 % Rabatt auf die Kursgebühren aller Pro Linguis Produkte
REFERRAL INSTITUTE	–
Rochester-Bern Executive MBA	–
SERV Schweizerischer Exportrisikoversicherung	–
Staufen.ag	Als SKV-Mitglied erhalten Sie 10 % Rabatt auf alle Seminare (nicht kumulierbar)
SVEB Schweizerischer Verband für Weiterbildung	–
Wirtschaftsschule KV Winterthur	–
Zfu – International Business School	Für SKV Mitglieder gibt es Sonderkonditionen bei ausgewählten Seminaren

Anzeigen

hotel bildungszentrum 21 in Basel: Platz für grosse Ideen

Möchten Sie ein Seminar auf dem Land organisieren, damit die Teilnehmenden zwischendurch an der frischen Luft zu neuen Ideen kommen? Oder doch lieber mitten in der Stadt, damit sie abends in den Ausgang gehen können? Beim hotel bildungszentrum 21 können Sie beides haben. Denn es hat den grössten privaten Park Basels und es ist nur einen Steinwurf von der Altstadt entfernt.

Bei schönem Wetter verlegen denn auch viele Gäste die Gruppengespräche an einen der Tische unter den Baumriesen oder machen einen Raucherspaziergang im biologischen Garten.

Das hotel bildungszentrum 21 wird von vielen Stammgästen auch gerne für mehrtägige Seminare gebucht. Die neuen, sympathischen Zimmer mit 3-Sterne-Standard tragen zum Erfolg Ihres Events bei. Das denkmalgeschützte Haus samt Park wurde übrigens vor 150 Jahren bereits nach lerntechnischen Prinzipien als Seminarhaus gebaut. Natürlich hat die ganze moderne Technik Einzug gehalten. Doch die bewährten Grundprinzipien helfen noch immer leise im Hintergrund mit, um dem Fortschritt und Lernen den Weg zu ebnen.

Wer gerne effizient organisiert, dem kann das hotel bildungszentrum 21 eine vorteilhafte Tagespauschale anbieten. Für CHF 90 pro Person umfasst diese den Seminarraum mit moderner Grundtechnik, den Begrüssungskaffee, zwei vielfältige Pausenbuffets und das frische Mittagessen.

Sind Sie auf der Suche nach einem Rahmenprogramm, damit sich die Seminar-Teilnehmenden besser kennenlernen? Ganz neu bieten ausgesuchte Partnerorganisationen diese direkt im Haus an. Sie reichen von Armbrustschiessen über Spiele bis zu Führungen in der weltbekannten Fotosammlung der Basler Mission.

Immer öfter lassen sich die Gäste des hotels bildungszentrum 21 von den zwei grosszügigen Räumen der Dependance im Oekolampad verführen. Diese ist nur wenige Gehminuten zentral am Allschwilerplatz gelegen. Natürlich bietet das hotel bildungszentrum 21 auch dort den gewohnten freundlichen Service, damit Ihr Event zum Erfolg wird.

hotel
bildungszentrum 21
basel

hotel bildungszentrum 21
Missionsstrasse 21, 4009 Basel
Telefon 061 260 21 21
info@bildungszentrum-21.ch
www.bz21.ch

– Bausteine für ein erfolgreiches Seminar
– Räume mit Tageslicht für 5-400 Personen
– Gratis WLAN
– Übersetzungsanlage
– Aufenthaltsräume und Raum der Stille
– Zentrale Lage mit Park
– Ausgezeichnetes Restaurant und Hotel
– Parkplätze und guter ÖV-Anschluss
– Vorteilhafte Tagespauschale

Ihr Event
– Firmenessen bis 250 Personen
– Apéro bis 400 Personen
– Bühne, Orgel, Mikrofonanlage
– Geführte Rahmenprogramme

Übernachtungen im 3-Sterne-Hotel
– 73 Zimmer, sympathisch renoviert
– Gratis Fitnessraum
– Gratis Ticket für Tram und Bus

Geschichtsträchtig, denkmalgeschützt und einmalig

Die Historie
Die Arch in Winterthur – geschichtsträchtig, denkmalgeschützt und einmalig. Die Geschichte der Arch ist schon weit über 100 Jahre alt und begann mit der Gründung des Milchbauernverbandes der Nordostschweiz im Jahre 1905. Das Gebäude selbst wurde 1940 erbaut und bildete fortan den Hauptsitz des Verbandes inklusive einer angebauten Molkerei. Später wurde in diesem ehemaligen Gründungsgebäude die Chässtube als weit um Winterthur herum bekanntes Restaurant betrieben. Als letztes Überbleibsel des Milchbauernverbandes schloss die Traditionsbeiz jedoch im Jahre 2008 seine Türen. Daraufhin wurden die Räumlichkeiten umgestaltet und fortan als Bar betrieben. Ihren Charme von früher hat die Arch Bar aber nie ganz verloren. Sie ist noch immer eine durchwegs historische Lokalität, die mitten im Herzen des aufstrebenden Ausgehquartiers in der sechstgrössten Stadt der Schweiz liegt.

Frischer Wind
Ende Juli 2016 wurden neue Besitzer Teil dieser Geschichte. Damit kam frischer Wind in das Gebäude, der von vielen neuen Ideen, neuer Energie und ganz viel Inspiration getragen wird. Das neue Konzept der Arch Bar greift die Geschichte des Gebäudes rund um den Milchbauernverband noch stärker auf und vertieft sie mit liebevoll gestalteten Details, die sich sowohl in der Einrichtung wie auch im Angebot wiederspiegeln. Die Bar ist ausser Sonntags täglich geöffnet und zeichnet sich neben der speziellen Atmosphäre vor allem durch eine raffinierte Getränkekarte aus, die ganz im Zeichen der Tradition viele Getränke mit Milch, aber auch andere liebevoll konzipierte Drinks beinhaltet. Mit dem Betreten der Arch Bar, tauchen die Gäste in eine wunderschöne Welt ein, die den Alltag vergessen lässt und magische Momente zaubert.

Der perfekte Event
Genau wie die Geschichte der Arch unvergesslich bleibt, werden sich auch die Events in ihren vier Wänden in der Erinnerung verewigen. Das neue Konzept legt viel Wert darauf, eine perfekte Atmosphäre und Gestaltung für Business- und Firmenevents zu schaffen. Auf zwei Stockwerken bietet das Lokal Platz für unzählige Gäste und spektakuläre Eventideen. Im Erdgeschoss befinden sich die grosse Bar sowie zwei Terrassen mit je einer Gartenwirtschaft auf der Ost- und Westseite des Gebäudes. Der erste Stock punktet mit einem grossen, umwerfend gestalteten Saal, der einen eindrücklichen Blick auf den gesamten Bahnhofsplatz und die Archhöfe bietet. Insgesamt bietet das Lokal eine Kapazität für bis zu 750 Personen und Gestaltungsmöglichkeiten, denen fast keine Grenzen gesetzt sind.

Die Lage, unser Kontakt
Die Arch befindet sich an bester Lage direkt beim Hauptbahnhof Winterthur. Neben dem perfekten Anschluss an den öffentlichen Verkehr ist das Lokal auch mit dem Auto gut zu erreichen.

Arch
WINTERTHUR

Arch Gastro AG
Archstrasse 2, 8400 Winterthur
Telefon 052 203 12 88, www.archbar.ch

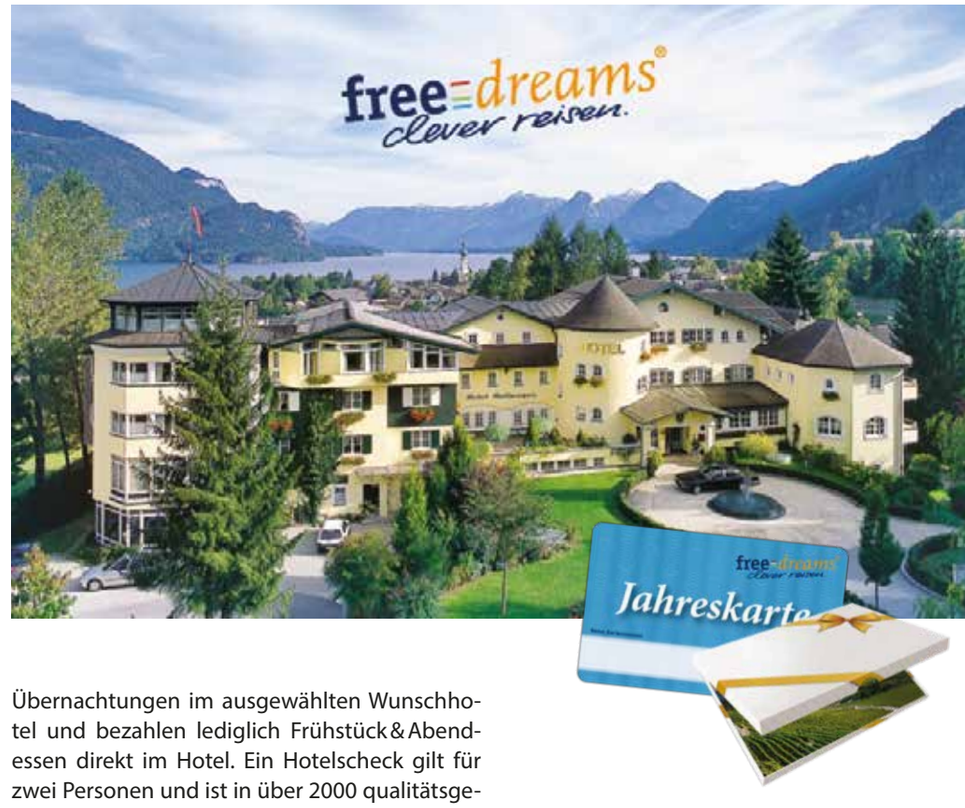
freedreams – clever reisen

Was ist freedreams?
freedreams ist mit über 250'000 aktiven Kunden in der Schweiz Marktführer im Bereich Kurzferien. Doch nicht nur die freedreams Kunden haben die zahlreichen Vorteile des Konzepts erkannt. Auch namhafte Unternehmen setzen die freedreams Produkte gerne als Geschenk für Kunden, Partner oder Mitarbeiter ein.

Mitarbeiter begeistern
Binden und motivieren Sie Ihre Mitarbeiter mit Geschenken von freedreams. Ob zum Geburtstag, zur Zielerreichung, zu Weihnachten oder als Dankeschön für besonders grosses Engagement.
Mit freedreams verschenken Sie Kurzferien, welche Ihren Mitarbeitern unvergessliche Momente bescheren und damit Antrieb für noch mehr Erfolg geben werden. Zudem tragen Sie zur verbesserten Work-Life-Balance bei. Kurztrips mit freedreams bedeuten: Kostenlos in über 2000 Partnerhotels übernachten und nur die Halbpension bezahlen.

Kunden & Partner binden
Geben Sie Interessenten einen Anreiz, Kunde oder Mitglied bei Ihnen zu werden. Freedreams als Prämie bietet den Neukunden eine entspannte Auszeit, lädt Ihre Marke positiv auf und bindet nachhaltig an Ihr Unternehmen.
Oder binden Sie Ihre Kunden, indem Sie freedreams in Ihrer Vorteilswelt aufnehmen. Mit einem Rabatt auf freedreams Produkte verschaffen Sie sich mehr Loyalität, Zufriedenheit und emotionale Bindung.

Unsere Produkte für Kurzferien mit freedreams
Hotelscheck: Mit dem Hotelscheck geniessen die freedreams Kunden 3 aufeinanderfolgende



Übernachtungen im ausgewählten Wunschhotel und bezahlen lediglich Frühstück & Abendessen direkt im Hotel. Ein Hotelscheck gilt für zwei Personen und ist in über 2000 qualitätsgeprüften Partnerhotels in ganz Europa einlösbar.
Jahreskarte: 1 Jahr lang Kurzferien so oft man möchte? Dann ist dieses Produkt genau das Richtige für Sie! Mit der freedreams Jahreskarte kann man mit einer Begleitperson während eines ganzen Jahres kostenlos in den ausgesuchten Wunschhotels übernachten und bezahlt lediglich Frühstück & Abendessen direkt im Hotel.
Mit freedreams sparen die Kunden bei jeder Reise bis 60 % gegenüber einer Buchung im Hotel. Dank den für jedes Hotel angegebenen Preisen und über 100'000 eigenen Kundenbewertungen auf www.freedreams.ch wissen die freedreams Kunden vor der Buchung, was sie erwartet.

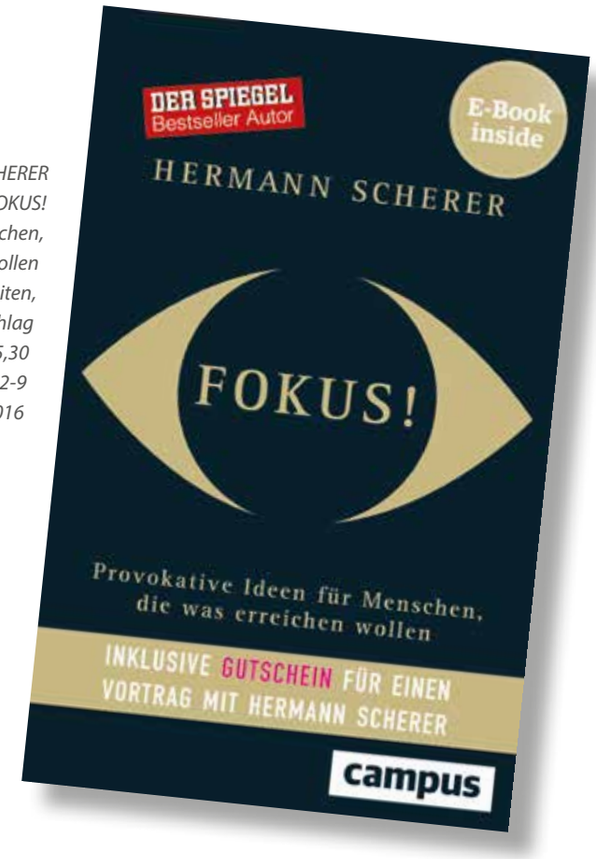
Lassen Sie sich und Ihr Unternehmen von freedreams überzeugen und schenken Sie Ihren Mitarbeitenden und Kunden erholsame Wohlfühltage!

DuetHotel AG (freedreams)
Haldenstrasse 1, 6341 Baar
Telefon 041 769 35 05
www.freedreams.ch

Hermann Scherer: Fokus!

Ach ja – früher war alles so einfach. Da haben wir noch ganz normal – von Mensch zu Mensch – miteinander gesprochen. Dann begannen wir mit Leuten aus einer digitalen Parallelwelt zu reden: mit Freunden auf Displays oder mit Geschäftspartnern per Videokonferenz am anderen Ende der Welt.

HERMANN SCHERER
FOKUS!
Provokative Ideen für Menschen, die was erreichen wollen
ca. 296 Seiten, gebunden mit Schutzumschlag
EUR 19,95 / EUA 20,60 / CHF 25,30
ISBN 978-3-593-50602-9
Campus Verlag, Frankfurt a. M., 2016



«Ich habe manchmal die Sorge, dass wir mit viel zu vielen Ergebnissen, aber viel zu wenig Erlebnissen diese Erde verlassen werden». Nachdenklich, persönlich, provokativ und am Puls der Zeit – so begegnet uns Bestseller-Autor und Top-Speaker Hermann Scherer in seinem neuen Buch «Fokus!».

Manchmal gibt es Momente im Leben, in denen wir aus dem täglichen Einerlei aufwachen und uns fragen: Wollte ich das? Wo bin ich überhaupt? Und wie bin ich hier gelandet? Auf fast 300 Seiten rüttelt Scherer seine Leser auf humorvolle Weise wach, ihr Leben vor dem Tod in die Hand zu nehmen und zu leben! Schliesslich gibt es nur das eine. Schon mit ein bisschen mehr Fokus kann jeder etwas verändern, im Business, in Beziehungen zu anderen Menschen, im eigenen Leben. Fokus heisst nicht, sich auf irgendwas zu konzentrieren, sondern auf die grossen Ziele. Wir streben viel zu häufig den kurzfristigen, schnellen Erfolg an.

Warum wir auf Quickies stehen

In dem Moment, in dem wir ihn haben, den schnellen Erfolg, fühlt es sich einfach nur gut an. Die Kosten der kleinen Gewinne sind uns nur leider nicht bewusst oder sogar egal. Manchmal holen Sie uns Jahre später ein: Ein häufiger Schokoriegelgenuss, der nur kurz andauert, schlägt sich auf Dauer auf der Waage nieder. Oder wir müssen den ungezügelten zuckersüssen Genuss mit vielen Joggingrunden ausbaden. Manchmal treffen diese Kosten aber auch andere: So erzielt mancher Manager nach dem Motto «Nach mir die Sintflut» schnelle Gewinne und fette Provisionen – sein Nachfolger steht dann vor dem milliardenschweren Scherbenhaufen und ist mit einem nahenden Bankrott konfrontiert.

Ein weiterer Kostenpunkt: Die langfristigen Ergebnisse bleiben auf der Strecke und wir wundern uns über Unzufriedenheit. Oder darüber, dass wir nicht erreichen, was wir uns einmal vorgenommen haben. Der Lebensplan? Futsch. Hat sich in Luft aufgelöst. Das Kraut dagegen: Fokus!

Denkanstoss statt Patentrezept

Das Buch «Fokus! Provokativen Ideen für Menschen, die etwas erreichen wollen» ist eine Sammlung von inspirierenden Geschichten und Betrachtungen. Jeder kann mehr aus seinem Leben machen oder besser einfach das, wofür er im Leben angetreten ist. Dass sich der Autor zunächst plakativer Beispiele bedient – wie einem Schokoriegel oder der Partnersuche-App Tinder – schadet dem keineswegs. Der tiefergehende Sinn erschliesst sich dem Leser nach Abschluss eines jeden Kapitels.

Scherer beansprucht keineswegs, immer Lösungsvorschläge oder Patentrezepte parat zu haben. Vielmehr regt er zum selbstständigen Denken an und leitet seine Leser quicklebendig durch zahlreiche Erlebnisse aus seinem privaten und beruflichen Leben. Dabei bleibt das Buch wie immer ein typischer Scherer: bunt, mit Ecken und Kanten, bewegend, provokativ – ein Weckruf, ein Plädoyer für mehr Abenteuer im Leben.

Der Autor

Hermann Scherer ist Autor, Business-Experte und Top-Speaker. Über 2000 Vorträge vor rund einer halben Million Menschen, 30 Bücher in 15 Sprachen, erfolgreiche Firmengründungen, Vorlesungen an mehreren europäischen Universitäten, eine anhaltende Beratertätigkeit und immer neue Ziele – das ist Hermann Scherer. Er reflektiert, denkt quer sowie geradeaus, polarisiert, stellt in Frage, provoziert. Der Businessexperte «zählt zu den Besten seines Faches» (Süddeutsche Zeitung).

Keine Zeit für Erholung? Wie Sie dennoch zur Ruhe kommen

Gut jeder fünfte Schweizer fühlt sich erschöpft. Tagsüber wird an der Karriere gearbeitet und abends das Familienleben gepflegt. Zeit für einen selbst bleibt kaum. Wer dauerhaft auf Hochtouren fährt, überreizt nicht nur sein Gemüt. Auch die Gesundheit kann darunter leiden: Verspannungen, Bluthochdruck, Verdauungsbeschwerden, Schlafstörungen oder Depressionen – zu viel Stress äussert sich bei jedem anders. Erfahren Sie, wie Sie trotz straffem Zeitplan mit verschieden Ansätzen zu Erholung kommen und präventiv Ihre Gesundheit stärken.

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

Nicole Binz (Meilen)
Dipl. Shiatsu Therapeutin
www.praxis-nicolebinz.ch

Wie erholen sich Vielbeschäftigte? Kurz, intensiv und effektiv. Fit und energiegeladen dank täglichem Power Nap und einer Medical Wellness Behandlung pro Woche. Die Wirkung ist wie «MINI-FERIEN» für Körper, Geist und Seele. Langfristige Leistungsfähigkeit braucht regelmässige und erfolgreiche Regeneration.
Was tun, wenn man schon erschöpft ist? Wie dreht man bereits negative Empfindungen in positives Wohlbefinden? Das Wichtigste ist, Verantwortung für sich selbst, seine Reaktionen und seine Situation zu übernehmen. Das heisst, ich bin verantwortlich für: meinen Schlaf, meine Regeneration, meinen Stress, meine Verspannungen und mein Wohlbefinden. Und weil ich verantwortlich bin, kann ich in jedem Lebensbereich etwas dagegen tun. Wissen Sie nicht wie, dann lassen Sie sich helfen: Telefon 076 564 55 89.
In meinen Behandlungen und meinem Workshop «Re-energise yourself» zeige ich einfache Methoden, wie Sie sich wieder in einen energievollen Zustand bringen können. Mehr Information finden Sie unter ***www.praxis-nicolebinz.ch.***

Bettina Eberle *(Zürich)*
Kunsttherapeutin IAC iA
www.meinemalzeit.ch

Kleine Alltagspausen für Vielbeschäftigte. Nach C. G. Jung ist der Kreis das Sinnbild für die perfekte Ordnung. Er ist ohne Anfang und ohne Ende und somit Symbol für Ganzheit, Harmonie und Gleichgewicht. Auch in uns Menschen ist diese Ordnung vorhanden. Wenn wir jedoch vor lauter Verpflichtungen keinen klaren Gedanken mehr fassen können, gerät diese innere Ordnung aus dem Gleichgewicht und wir drehen uns nur noch im Kreis des Hamsterrads.
Das Ausmalen oder Herstellen eines Mandalas (Kreisbild) kann uns in unsere Mitte zurückführen und heilende Impulse aussenden. Mit ein bisschen Übung kommt der Verstand dabei in kurzer Zeit zur Ruhe. Eine kleine kreative Pause, die wir fast immer und fast überall einziehen können. Nach dieser «Zentrierung» fühlen wir uns regeneriert und haben Elan und einen klaren Kopf für unsere täglichen Aufgaben. Mandala-Vorlagen gibt es in der Buchhandlung oder im Internet zum Herunterladen. Mehr Informationen über Kunsttherapie und die Mandalas finden Sie ausserdem unter ***www.meinemalzeit.ch.***

Andrea Güntensperger *(Rapperswil)*
Dipl. Kinesiologin, dipl. Ernährungsberaterin HF
www.kinessenz.ch

Der berufliche Alltag ist anspruchsvoll, begleitet von vielen hektischen Situationen. Gegen Abend ist man häufig ausgepowert und erschöpft. Beginnen Sie doch bereits während der Arbeit mit der Erholung. Planen Sie regelmässig kurze Auszeiten in Ihrer Agenda ein. Halten Sie dann für einen Moment inne, spüren Ihre Füsse, achten darauf, wie Sie atmen und wie Ihre momentane Haltung ist. Eine gute Möglichkeit, wieder neue Energie zu tanken, ist sich bei offenem Fenster ein paar Mal zu strecken und tief ein- und auszuatmen. Oder versuchen Sie sich mal zwei Minuten lang nur auf Ihren Atem zu konzentrieren. So wird Ihr Kopf wieder frei für neue Ideen. Zusätzlich können Sie auch mit genügend Wasser und leichter, vitaminreicher Nahrung Ihr Wohlbefinden steigern.
Aus der Kinesiologie gibt es auch Klopfpunkte mit denen man innert kurzer Zeit das ganze Meridiansystem ausgleichen kann. Gerne unterstütze ich Sie in meiner Praxis in Rapperswil beim Finden Ihrer ganz persönlichen Erholungsoasen. Informieren Sie sich auch unter ***www.kinessenz.ch.***

Wie wichtig ist die Mathematik für bezahlbare Krankenkkassen Prämien?

Josef Rothenfluh, Präsident SKV

Der Sommer liegt bereits wieder hinter uns. Wir haben uns während dieser Zeit mit heute gültigen Formeln befasst. Es gibt darin echte Genies. Nicht nur Einstein hat tolle Formeln für die Menschheit aufgestellt.

Da gibt es einen Leonhard Euler, oder vielleicht besser bekannt Pythagoras, oder erst Recht Archimedes. Oder der Deutsche Johannes Kepler. Isaac Newton ist vielen von uns in der Gewerbeschule begegnet. Und, es gibt noch viele mehr. Alles wirklich grosse Denker, die Theorien aufstellten und damit Belege schaffen, die der Menschheit dienten. Am Rande vermerkt darf man durchaus auch noch anfügen, dass alle Theorien erst belächelt wurden, bis sie belegt den tatsächlichen Wert erreichten.

In diesem Sinne kommen jetzt wir kleinen, bescheidenen Gesundheitsförderer des GCS und des SKV. Wir wollen nichts weniger als jetzt eine Formel aufzustellen, die nicht nur gut tönt, sondern auch einen Nutzen für die Menschheit bringt. Warum können wir nicht endlich eine konkrete Funktionstheorie für bezahlbare Krankenkassen Prämien ins Leben rufen.
Wir sind der Formel auf der Spur. Wir haben sie natürlich noch nicht. Aber, die Ansätze werden jetzt laufend verbessert. Wir werden auch unsere professionellen Fachleute aus der Wirtschaft, dem BAG, der Stiftung Gesundheitsförderung Schweiz und alle die unbestrittenen, starken Gesundheitsökonomen in der Schweiz dazu befragen. Wir werden die Lösung finden. Die Frage ist klar; wie kommen wir mit welchen Vorzeichen zum vorgegebenen Resultat.

? = CHF 100.– / Mt.

So sieht es aus. Lösen wir das Fragezeichen auf und wir haben das, was wir brauchen. Wir alle können dann die Formel nur noch anwenden und müssten dann die Krankenkassen Prämie zu diesem Vorzugssatz bekommen.
In der Theorie ist es ganz einfach: Diese Formel müsste es richten

B + GF + W + P = CHF 100.– / Mt

Diese Formel ist zwar etwas oberflächlich ausgelegt, aber hier sitzen alle massgebenden Verantwortungsträger. Sie müssten nur wollen und wir hätten bezahlbare Krankenkassen Prämien.
Die Schweizer Bevölkerung verursacht Krankheitskosten. Mit der Gesundheitsförderung versuchen wir die ganzen Kosten so tief wie nur möglich zu halten. Die Wirtschaft liefert uns die beste und höchste Qualität als Leistungserbringer und die Politik setzt die Rahmenbedingungen, damit die CHF 100.–. Krankenkassen Prämien pro Monat für alle garantiert wären.
Jeder einzelne Part müsste seinen Job erfüllen und die Rechnung stimmt. Nun, wir wissen es, dass ist reines Wunschdenken. In der Theorie ja, in der Praxis leider nicht. Seit über 20 Jahren ist alles blockiert. Schuld sind immer die Andern und die Krankenkassen Prämien steigen praktisch ungebremst weiter. Die Politik findet keine mehrheitsfähige Entscheide. Die Wirtschaft will uneingeschränkt von den Kranken Menschen immer noch mehr Geld verdienen. Die Gesundheitsförderung, leider ohne Entscheidungskraft, strampelt mit den geringen Finanzmitteln, mit grossem Aufwand und wenig Wirkung, im Hamsterrad. Und, die Bevölkerung freut sich zwar über das zweitbeste Gesundheitswesen der Welt und bezahlt die Zeche.
Sie leidet vorab unter der Blockade und den falschen Anreizen. Es herrscht eine ungesunde Abholmentalität. Wer nicht profitiert ist selber Schuld. Die Wirtschaft und die Leistungserbringer bedanken sich für immer noch mehr Umsatz und Gewinn. Das führt zur logischen Aussage; Wer so viel bezahlen muss, der will auch den vollen Nutzen für sich zurück haben. Die konkrete Hauptschuld liegt bei der Politik, die

Anzeigen

QOMBEX

QOMBEX GmbH
Zürichbergstrasse 7
8032 Zürich
Telefon 044 533 17 95
info@qombex.com
www.qombex.com

Fotos Copyright: iStockphoto.com@Julien_Tromeur

Wir suchen und finden
für Unternehmen
neue Kunden
–
wie die Bienen
den Honig

hilflos keine Mehrheiten für einfache Entscheide zusammen bringt. Bestes Beispiel, ein kläglich gescheitertes, mit viel Geld und Zeit geplantes, Präventionsgesetz. Teure Makulatur für den Papierkorb. Und, es wird blind weiter gestrampelt, Die Probleme werden verwaltet anstatt, dass man sie endlich lösen würde. Für das Jahr 2017 werden die Krankenkassenprämien wieder um 4 – 5 % steigen.

Es schmerzt zwar gewaltig, aber der Mittelstand bezahlt anständig, mit der Faust im Sack, weiter. Die Politik schafft es schon bald, dass jeder zweite Versicherte nur noch dank einer Prämienverbilligung über die Runden kommt. Ja, bis wir das doch so gute Gesundheitswesen tatsächlich an die Wand fahren. Wir wollen keinen Finanzkollaps. Also versuchen wir doch den Spiess umzudrehen und fordern, dass die betroffene Bevölkerung die Sache selbst in die Hand nimmt und die Formel entwickelt, die uns die CHF 100.– pro Monat ermöglicht. Es braucht dazu die Gesundheitsförderung plus die Bevölkerung. Genau weil wir wissen, dass wir alle Kosten, die wir im Gesundheitswesen verursachen auch bezahlen müssen, braucht es jetzt ein aussagestarkes und wirksames Kostenverhinderungsprogramm. Dann bezahlen wir nur noch das, was wir Dank unserem tollen Gesundheitswesen bezahlen müssen.

Die Auflösung des grossen Fragezeichen müssen wir tiefergreifend angehen. Es braucht jene Parameter, die in unserem Gesundheitswesen die Kostenverantwortung auch wirklich in die Hand nehmen wollen. So, dass am Schluss auch die Politik nur noch ja sagen könnte.

Werden wir konkret und definieren wir für die Formel die ersten drei Schritte.

1. Schritt

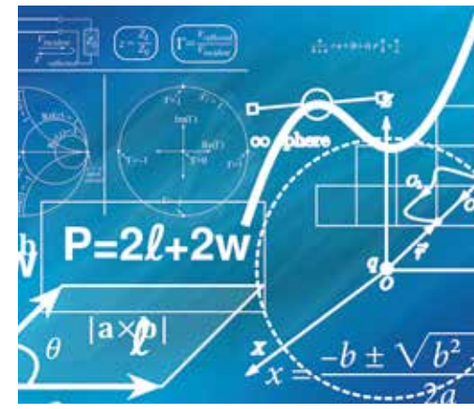
Zuerst die klare Aussage, es geht um alle Krankheitskosten, die wir verursachen und die durch die Krankenkassen bezahlt werden. Das ist rund ein Drittel alles Krankheitskosten die anfallen. Zur Erinnerung 1/3 bezahlen wir mit unseren Steuern, 1/3 über die Krankenkassen und 1/3 ist das, was wir aus der eigenen Tasche bezahlen. Für unsere Formel nennen wir das, die GK (Gesamtkosten)

2. Schritt

Jetzt schauen wir uns an, was wir davon in Abzug bringen könnten. Kosten die wir ausklammern (kappen) könnten. So wie wir es beim Besuch bei der Basler Versicherung bei der Gestaltung von neuen Versicherungsprodukten und dem Pricing erfahren haben. Die grossen Ausreisser werden an einen Rückversicherer ausgelagert. Bei uns könnte das so sein, dass wir die Kosten für das letzte Lebensjahr rückwirkend gerechnet aus einem andern noch zu definierenden Pool bezahlen lassen. Nennen wir diesen Pool für die Formel mal KLLJ. (Kosten für das letzte Lebensjahr). Je nach Möglichkeit kann man die Rechnung auch auf ein halbes Jahr zurück fahren.

3. Schritt

Wir setzen auf die Gesundheitsförderung und wollen Kosten aktiv mit starken Anreizen verhindern. Wir setzen für die Formel das Kürzel KKVP ein. Wir öffnen unser Modell des GCS Krankheitskostenverhinderungsprogramm für die Allgemeinheit. Das heisst unsere GCS Denkfabrik mit den 9 Kompetenz-Centren fliessen direkt in den Prozess auch noch anderer Organisationen



im Gesundheitswesen ein. Die Gesundheitsförderung wird gestärkt. Mit allen Stakeholdern die Resultate liefern, gibt das ein ganz starkes neues Kollektiv, das nicht mehr zu übersehen ist. Dank starker Konkurrenz untereinander werden Statistiken im Gesundheitswesen positiv beeinflusst.

Das wäre ein Anfang. Mischen Sie sich ein. Wie sieht Ihre Formel für bezahlbare Krankenkassen Prämien aus? Wir bleiben dran. Jetzt werden schon bald die neuen Krankenkassen Prämien für das Jahr 2017 vom Bundesrat bekannt gegeben. Es wird wie gehabt nur teurer (4 – 5 %) und niemand kann etwas dagegen tun. Sagt die hilflose Politik.

Josef Rothenfluh, Präsident des GCS und SKV

Gesundheitsclub Schweiz (GCS)
Postfach 377, 2543 Lengnau
Telefon 032 652 22 26
www.gesundheitsclub.ch

Anzeigen

platypus®Institute
Landschloss Kastelen, CH-6248 Alberswil
Tel. +41 41 980 60 90

In einem wunderschönen, idyllischen Ambiente, schulen wir Führungskräfte und inspirieren die Menschen, zu einem zufriedenen, individuellen und erfolgreichen Leben.

Wir beraten Sie gerne.

www.platypus.ch/www.platypus-impuls.ch

One-Woman-Show
kreativ & schnell

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

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

Jetzt exklusiv für SKV-Mitglieder!

Professionelle Website **ohne Investitionskosten** und **ohne Zusatzgebühren**

Sie erhalten eine neue, mobile-taugliche Website ohne Investitionskosten! Wir bauen Ihre Website nach Ihren Vorstellungen, Sie bezahlen lediglich eine monatliche Gebühr.

Mehr Infos ▸ **www.paweco.ch/skv**

Interesse? ▸ **041 552 01 50 oder info@paweco.ch**

PAWECO
INTERNET & COMPUTER SERVICES

PAWECO GmbH
Chamerstrasse 42
6331 Hünenberg

Telefon: 041 552 01 50
E-Mail: info@paweco.ch
Internet: www.paweco.ch

Stress im Unternehmen – muss nicht sein!

Ex-Fussball Profi Alain Sutter am ersten Schweizer VernetzWerk-Tag am 29. Oktober 2016 im Crowne Plaza in Zürich

Anhand von Beispielen aus seiner aktiven Zeit als Fussballer und als Coach im Bereich Stressmanagement zeigt Alain auf, wie man mit verschiedenen Massnahmen stressigen Zeiten entgegenwirken kann. Er ist überzeugt, wenn die Freude und nicht das Resultat im Mittelpunkt des Handelns steht, man zwangsläufig erfolgreich wird. Und noch viel wichtiger: Für diesen Erfolg muss man keinen Preis bezahlen – und schon gar nicht jeden!

VernetzWerk Dich!
Mit dem VernetzWerk-Tag schaffen wir dir einen Raum, in dem du als bereits bestehender oder zukünftiger Unternehmer und / oder Geschäftsführer mit Gleichgesinnten Netzwerken kannst. Gemeinsame Werte, Interessen und Synergien können erkannt werden und daraus langfristige und nachhaltige Zusammenarbeiten entstehen.

25 % Rabatt für alle Erfolg-Leser mit dem Code: ERFOLG2016 Einen ganzen Tag lang steht das Vernetzen und Austauschen im Vordergrund. Zusätzlich hast du die Möglichkeit in verschiedenen Workshops dich mit den Themen Stress und Veränderung im Unternehmen auseinanderzusetzen. Der VernetzWerk-Tag am 29. Oktober 2016 - www.vernetzwerk-tag.ch

Warum ist das spinnen eines Netzwerkes so wichtig?
Weil Netzwerke extrem wichtig sind, und zwar für jeden Einzelnen wie für Unternehmen. Wer in einem Netzwerk ist, kennt Menschen, die einen fördern, ermutigen und unterstützen. Netzwerke erleichtern auch den Kontakt zu Menschen sprich Kunden, die man sonst nicht erreichen kann. Sie machen es leichter, Geschäfte abzuwickeln oder gemeinsame Projekte zu machen. Ausserhalb eines Netzwerks ist das schwieriger, da man nicht weiss, ob der andere vertrauenswürdig ist.
Mit dem Vernetzwerk-Tag bieten wir dir eine Plattform, wo du genau so ein Netzwerk spinnen kannst und sollst. Vernetzen und Netzwerken ist das A und O für deinen Unternehmens-Erfolg. Kein Netzwerk = keine Kunden. Am VernetzWerk-Tag kommen Unternehmer, Geschäftsführer und Selbstständige zusammen, die über ihren eigenen Tellerrand hinausschauen wollen und zum Teil ungeahntes Potential im eigenen Betrieb aktivieren möchten aber auch Ressourcen und Fähigkeiten effektiver nutzen wollen. Die Kombination aus fachlicher Qualifikation und fundiertem Persönlichkeitstraining macht den modernen Unternehmer fit für die Zukunft.
Neben Alain Sutter werden folgende Speaker auf der Bühne stehen:
David Bachmann von www.suitart.com – Er ist einer der erfolgreichsten Jungunternehmer der Schweiz: David hat aus einer guten Idee ein sehr erfolgreiches Unternehmen gemacht. Sechs Jahre nach der Gründung, hat sein Unternehmen 150 Angestellte, Lizenzpartner und Investoren und wird auf 16 Millionen Wert geschätzt.

Anita Elsenhans und Bettina Pörtig von www.die-coacherei.ch – Wirtschaftlich gesehen kann auf einem sich schnell verändernden Markt nur diejenige Organisation erfolgreich sein, die es versteht, rechtzeitig flexibel zu agieren. Ob es um die Unternehmenskultur oder die Zusammenarbeit im Team geht – in ihrem Workshop zeigen sie Euch, welche «Stress-Teufel» in Euch stecken, warum diese die Veränderungsprozesse sabotieren und wie Ihr diese Blockaden lösen könnt. **Roman Eng** von EN-RO-Consulting - expect the unexpected ... abenteuerlich unterwegs... Er gibt den Menschen mit seiner Art der Wegbegleitung Werkzeuge und Methoden in die Hand wie jedefrau/jedermann sein Leben wieder selber glücklich gestalten kann. Organisator ist **Stéphanie Hunziker,** Gründerin und Geschäftsführerin von SteMedia – **www.stemedia.ch** – Egal ob ein Jubiläum, ein Team-Workshop oder ein Firmen-Essen. Zusammen mit ihren Partnern organisiert SteMedia professionell jeden Event und macht diesen für ihre Kunden unvergesslich.

SteMedia
Auwiesenstrasse 18, 8050 Zürich
www.stemedia.ch, info@stemedia.ch

Anzeigen

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

Arbeitsplatz	Tobler Protecta AG	Arbeitsschutz	20 % Rabatt auf erste Bestellung (SKV-Mitglieder – Vermerk «KMU Verband»)
	WorkingWell AG	Coaching	1/2 Tag Selbst- oder Stressmanagementtraining beim Buchen eines unserer EAP-Produkte
Buchhaltung / Treuhand	Zbinden Treuhand	Buchhaltung / Personal	10 % Rabatt
Büroservice	Thergofit GmbH	Büromaterial / -möbel	–
Finanzierung	Auto-Pfandhaus.ch	Kredit / Finanzierung	30 % Rabatt für SKV Mitglieder auf die Kosten des ersten Monats
	Cashare	Kredit / Finanzierung	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
	CreditGate24	Kredit / Finanzierung	faire Konditionen für Kreditnehmer und Anleger
	Business Transaction AG	Unternehmensberatung	CHF 500.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Milesi Asset Management AG	Vermögensverwaltung	#1: 10 % Rabatt #2: Kennenlern-Angebot: erste 3 Monate kostenfrei
Gesundheit	CforC GmbH	Gesundheitsmanagement Persönlichkeitsentwicklung	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf Coaching oder Workshops
Hotels & Reisen	Aare Hotels Thun	Hotel / Reisen	10 % Ermässigung auf Hotelübernachtung im Hotel Freienhof und Hotel Krone in Thun für SKV-Mitglieder (auf Tagespreis und bei Direktbuchung)
	AVIS Budget Autovermietung AG	Autovermietung	bis 20 % Rabatt durch Rabattnummer K5143000
	Bad Seedamm AG	Hotel / Reisen	15 % Rabatt für SKV Mitglieder
	Freedreams	Hotel / Reisen	Als Mitglied des KMU-Verbands übernachten Sie zu zweit 2 x 3 Nächte in 2000 freedreams Partnerhotels für nur CHF 120.– statt 170.–.
	FIRST Business Travel Suisse	Reisen	Spezialkonditionen für Buchungsgebühren, Flug, Hotel und Mietwagen
	Hotelcard AG	Hotel / Reisen	Sie sparen CHF 30 (d. h. CHF 65 statt CHF 95)
	Romantik Hotel Margna	Hotel / Reisen	Spezialangebote für SKV Mitglieder und Erfolg-Leser
	Welcome Hotels	Hotel / Reisen	–
	SWISS International Air Lines Ltd.	Reisen	SWISS PartnerPlusBenefit: Das Bonusprogramm für KMU
	Zentrum Ländli	Hotel / Reisen	–
Informatik	Gima Trade GmbH	3D Druck / Kassensyteme	10 % für Neukunden (Vermerk «KMU Verband»)
	HP Online Store	Businessclub	CHF 200.-- Willkommensgruss, Code Businessclub200
	Pestalozzi-Consulting Group AG	Software / Kassensysteme / Onlineshop	10 % Rabatt auf K2o-Software
Inkasso / Debitoren	Inkassosolution GmbH	Inkasso / Debitoren	–
	Swisscom Health AG	Inkasso / Debitoren	Reduktion der Aufschaltgebür: Sie sparen CHF 250 bei klassischen Debitorenmanagement-Dienstleistungen
Internet	El Semari Enterpreises & Co	Google AdWords	20 % auf Google AdWords Kampagne
	PAWECO GmbH	Internet / Computer Services	10 % Rabatt für SKV Mitglieder (Vermerk «KMU Verband»)
Marketing	ITSA – Inter-Translations SA, Bern	Übersetzungen	10 % Rabatt
	Scheidegger Siebdruck	Werbung	10 % Naturalrabatt (z. B. 110 Ex zum Preis von 100 Ex.)
	SemioticTransfer AG	Übersetzungen	10 % auf Fachübersetzungen, Korrektur- und Texterservice
	TRANSLATION-PROBST AG	Übersetzungen	5 % (vor MwSt.) für alle Aufträge und Folgeaufträge
Nachfolgeregelung	KMU Diamant Consulting AG	Firmenverkäufe	CHF 1000 Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Telekommunikation	Sunrise Communications AG	Telekomunikation	10 % SKV Rabatt auf die monatliche Grundgebühren aller Sunrise Freedom Mobileabos. Ausserdem 15 % Kombi-Rabatt auf Internet, Festnetz und Mobile.

Für unsere Mitglieder suchen wir weitere Mehrwertpartner. Sind Sie interessiert crossmedial und interaktiv durch den SKV im Rampenlicht präsent zu sein? Nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

Die WIR Messe Zürich: Vom 24. – 27. November 2016 in Zürich Oerlikon

In diesem Jahr startet die WIR Messe in Zürich am Donnerstag, 24. November 2016 um 16 Uhr. Nach dem Erfolg des ersten Donnerstag-Abendverkaufs im letzten Jahr wird an dieser Strategie festgehalten.

Auch dieses Mal findet die attraktive Verkaufsmesse rund um die Schweizer WIR-Verrechner in den Hallen 5, 6 und 7 statt. Für Messeveranstalter wird es immer mehr zur Herausforderung, einen perfekten Ausstellermix sowie ein attraktives Rahmenprogramm anzubieten. Doch nach wie vor gibt es viele Argumente, die für eine Messe sprechen. Nirgendwo sonst, können innert so kurzer Zeit so viele potentielle, direkte Kundenkontakte erreicht werden. Zudem ist das Einkaufen mit einer kompetenten Beratung für viele Produkte attraktiver als anonymes Surfen im Internet.

Ein attraktiver Ausstellermix in den Hallen 5, 6 und 7

Nachdem die WIR Messe Zürich 2015 ein Stockwerk höher gezogen ist, gibt es dieses Jahr keine Platzänderungen. Es werden wiederum die Hallen 5 und 6, sowie die Halle 7 belegt.

Vor allem die Halle 7 mit einem heimeligen Parkettboden lädt die Besucher ein, etwas sitzen zu bleiben. Aus diesem Grund ist dieses Stockwerk hauptsächlich für Aussteller mit Food, Wein, Tourismus wie auch für Kleinaussteller vorbehalten. Ebenfalls auf diesem Stockwerk wird das Messerestaurant Amarillo in Betrieb sein. In der Halle 5 und 6 werden vor allem Haushaltsartikel und Mode, aber auch Sport-, Möbel-, Handwerk-, Auto- und Industrieprodukte ausgestellt. Trotzdem bleibt der bunte Mix aus vielen verschiedenen Ausstellern in allen Hallen auf vielfachen Wunsch bestehen.

Oktoberfest in der Halle 6

Wie jedes Jahr werden die Besucher der WIR Messe durch die verschiedenen Restaurants des Messecatering Zürich und mit der Bezahlmöglichkeit von 100 % WIR bewirtet. In diesem Jahr werden diese Restaurant durch ein Oktoberfest in der Halle 6 ergänzt. Ein Mass Bier, Weisswürstl mit Brezen oder ein Radi warten auf Sie. Selbstverständlich wird alles stilgerecht in Lederhosn oder attraktivem Dirndl serviert.

WIR-Tombola

Nach dem grossartigen Erfolg im letzten Jahr, werden auch dieses Mal während der Messe einige tausend Tombolalose unter den Messebesuchern verteilt. Unsere Messehostessen sind an den neuralgischen Punkten und jeder Besucher ab 16 Jahre erhält diese Gratislose. Es gibt zahlreiche, attraktive Sofortpreise die am Tombolastand in der Halle 7 eingelöst werden können.

WIR Dienstleistungs Park

Seit 2014 wird die Businessmeile für Aussteller aus dem Dienstleistungssektor durchgeführt. Auch dieses Mal wird das Konzept ergänzt. Der WIR Dienstleistungs Park ist wiederum eine Tischmesse, und exklusiv für Aussteller aus dem Dienstleistungsbereich wie z. B. Versicherungen, Beratern, Werbe- und Webagenturen, Druckereien, Verlage aber auch für Verbände, Vereine und WIR Gruppen vorbehalten.

Die Öffnungszeiten
Start am Donnerstag, Ende am Sonntag

Wie im letzten Jahr öffnet die Messe bereits am Donnerstag-Nachmittag ihre Tore. Am selben Datum werden die gesamten Eröffnungs-Festivitäten mit Gastrednern veranstaltet. Neu können Aussteller auch eigene Kunden für einen Kostenbeitrag als VIP-Kunden einladen. Die detaillierten Informationen hierzu folgen zu einem späteren Zeitpunkt direkt an die interessierten Aussteller.

Die Öffnungszeiten WIR Messe Zürich 2016

Donnerstag, 24. November 2016	16.00 – 21.00 Uhr
Freitag, 25. November 2016	10.00 – 20.00 Uhr
Samstag, 26. November 2016	10.00 – 20.00 Uhr
Sonntag, 27. November 2016	10.00 – 18.00 Uhr

Für Aussteller: Es hat noch wenige freie Plätze

Die WIR Messe Zürich ist die einzige WIR Messe in der ganzen Schweiz. Da sind die Ausstellerplätze begehrt. Es hat jedoch noch einige wenige Plätze. Sind Sie an einem Standplatz interessiert? Für detaillierte Informationen steht Ihnen die Messeleitung unter 043 818 26 36 oder info@wmzag.ch sehr gerne zur Verfügung.

Feiern Sie mit Ihrem Betrieb wirklich «fröhliche» Weihnachten!

Spezialangebot für alle SKV Mitglieder

Alle Jahre wieder, kommt die Frage auf: was machen wir dieses Jahr zum Weihnachtsfest? Es sollte entspannt &lustig werden … was würde da besser passen, als ein gemütliches Abendessen mit dem anschliessenden Besuch einer Comedy Show. Nun vielleicht nicht irgend eine Comedy Show, schliesslich sollte es qualitativ hochwertig sein. STAND UP! bietet ausgesuchte internationale sowie die besten Schweizer Comedians in unterschiedlichen Formaten – und das zentral und einfach zu erreichen mitten in Zürich. Gemeinsam mit 3 Restaurants rund um den Stadelhofen eine wirklich gute Alternative zum Wichteln – und das für jedes Budget. Hier ein paar Ideen:

Bellevue-Weihnacht – kleines Budget
- Bratwurst (mit oder ohne Senf) und Bürli im berühmten Sternen Grill am Bellevue **www.sternengrill.ch**
- Glühwein auf dem Weihnachtsmarkt auf dem Sechseläutenplatz **www.wienachtsdorf.ch**
- Besuch einer STAND UP! Comedy Show im Bernhard Theater an gemütlichen 5er Bistro-Tischen (Sitzplätze) mit oder ohne Getränken zur Show **www.stand-up.ch**

Züri-Weihnacht – mittleres Budget
- Abendessen im Santa Lucia mit Wunschmenü **www.bindella.ch/de/santa-lucia-corso.html**
- Glühwein oder Apéro nach Wunsch in der Bar des Bernhard Theaters, mit Blick auf den Weihnachtsmarkt **www.wienachtsdorf.ch**
- Besuch einer STAND UP! Comedy Show im Bernhard Theater an gemütlichen 5er Bistro-Tischen (Sitzplätze) mit Getränken zur Show **www.stand-up.ch**

Schweizer-Weihnacht – grösseres Budget
- Feines Wahlmenü in der Brasserie Schiller, direkt neben der Oper **www.brasserie-schiller.ch**
- Glühwein oder Aoéro nach Wunsch in der Bar des Bernhard Theaters, mit Blick auf den Weihnachtsmarkt **www.wienachtsdorf.ch**
- Besuch einer STAND UP! Comedy Show im Bernhard Theater an gemütlichen 5er Bistro-Tischen (Sitzplätze) mit oder ohne Getränken zur Show **www.stand-up.ch**

Für grössere Feiern (bis zu 400 Personen) können Sie ein speziell auf Sie abgestimmtes Comedy Programm buchen.

Und natürlich sollte es bei einem engen Terminkalender für die Personalabteilung schnell und einfach in der Planung sein, daher unterstützen wir Sie gerne bei der Umsetzung. **Zudem offerieren wir für allen SKV Mitgliedern 10 % auf die Tickets aller STAND UP! Comedy Shows im Zürcher Bernhard Theater.**

Es stehen 3 verschiedene Comedy Shows zur Auswahl

International Mixed Shows – Stefan Büsser präsentiert 2 internationale, 2 nationale Comedians und 2 Schweizer Newcomer, an einem Abend auf einer Bühne

Swiss Mixed Shows – Michael Elsener präsentiert Bendrit Bajra, Stefan Büsser, Guy Landolt, Charles Nguela, Joël von Mutzenbecher und 1 Newcomer

Double Solo Shows – Die besten Comedians aus unseren Mixed Shows kommen zurück, mit mehr Zeit für noch mehr Gags – 2 Comedians, je 60 Minuten – das beste aus deren Solo Programmen

Ihr SKV Vorteil

Bei Buchung von bis zu 20 Tickets, Rabattcode >>su-skmu<< auf www.starticket.ch eingeben und profitieren.

Bei weiteren Fragen oder Arrangements von 21 und mehr Tickets, helfen wir Ihnen gerne unter event@stand-up.ch

Alle Informationen & Termine: www.stand-up.ch

wir gewinnt

mehr Wir-Kultur in Unternehmen

Seminar / Event / Workshop

www.wirgewinnt.org

03.11.16

vitra in Weil am Rhein

24.11.16

stilhaus in Rothrist

Patrick D. Cowden
Heiko Stahl
Kirsten Brühl
Thomas Hann
Uwe Splittdorf

wir gewinnt

Oktober 2016			
17.10.	Baden	Frachtdiebstahl - eine wachsende Bedrohung bei internationalen Transporten	www.abbts.ch
18.10.	Muttenz	SKV-Seminar: Finanziell gut vorbereitet in die Pension	www.vpz.ch
20.10.	Wettingen	Unternehmertreffen	www.netzwerk-ag.ch
29.10.	Zürich	VernetzWerk-Tag	www.vernetzwerk-tag.ch

November 2016			
03.11.	Cham	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zug.ch
03.11.	Weil am Rhein	Wir-Kultur	www.wirgewinnt.org
10.11.	Thun	Impulsvortrag	www.unternehmercoaching.ch
24.11.	Rothrist	Wir-Kultur	www.wirgewinnt.org
24.–27.11.	Zürich	WIR-Messe	www.wmzag.ch

Schweizerischer KMU Verband
Eschenring 13, 6300 Zug
Telefon 041 348 03 30, Telefax 041 348 03 31
www.netzwerk-verlag.ch
verlag@kmuverband.ch
Geschäftsstelle: Bösch 43, 6331 Hünenberg

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

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

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

Produktion
monica.huwiler@kmuverband.ch
Monica Huwiler, graficdesign
Via Ronchetti 12.1, 6512 Giubiasco
Telefon 091 970 17 67, Mobile 079 706 35 29
work@graficdesign.ch, www.graficdesign.ch

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

Erscheinung
erscheint monatlich

Preise
Jahresabo CHF 36.–, Einzelpreis CHF 3.90

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

Bilder
Titelbild Monica Huwiler
Seiten 9, 36, 39 Monica Huwiler,
Seite 18 Medgate

Anzeigen

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nächste Ausgabe:
8. November 2016

Redaktions- und Anzeigeschluss:
20. Oktober 2016

werbeverteilung.ch
lokal, regional, national

Wir verteilen Ihre Flyer, Prospekte und Kataloge.
Verlangen Sie Ihre Offerte!
Fon 032 343 30 30
Mail info@werbeverteilung.ch

pensionskasse pro
managed by Tellco

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

DIE EINZIGE SERIE MIT DEM MARKENZEICHEN PROFESSIONAL. JEDERZEIT EINSATZBEREIT.

ES SPIELT KEINE ROLLE, WAS, WO ODER WANN SIE ARBEITEN: FIAT PROFESSIONAL IST IMMER DIE RICHTIGE WAHL. DIE GESAMTE SERIE, EINSCHLIESSLICH ALLER UMGERÜSTETEN FAHRZEUGE, WURDE GANZ SPEZIELL FÜR SIE ENTWICKELT. EGAL, OB SIE IN **UNWEGSAMEM GELÄNDE** ARBEITEN UND EINEN ZÄHEN UND ZUVERLÄSSIGEN PARTNER BRAUCHEN, IM **GROSSSTADTDSCHUNGEL** AUF DER STÄNDIGEN SUCHE NACH HÖCHSTLEISTUNG UND KOMPAKTER GRÖSSE SIND ODER IHREN FAHRGÄSTEN EIN **KOMFORTABLES FAHRERLEBNIS** BIETEN MÖCHTEN – NUTZEN SIE DAFÜR EINES UNSERER FAHRZEUGE. VON PROFIS – FÜR PROFIS.

FIAT PROFESSIONAL

EIN PROFI WIE SIE