# ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nr. 11 / 12 • November / Dezember 2016 • 10. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug



**Schweizerischer KMU Verband**
Leserreise: CHINA 4

**Steuern**
Internationalisierung 6

**Rechtsberatung**
Bestechung 8
Missbrauch schützen? 9

**Marketing**
Neue Aufträge dank bindexis 11

**IT Outsourcing**
IT Outsourcing als Chance 12

**Büroorganisation**
Mehr Farbe im Büroalltag 13

**Digital**
Digitale Transformation 15
WIR spricht KMU 23
IT-Projekte sind Kopfsache 31

**Dienstleistung**
Telefonische Pikettbereitschaft 16
Adressqualität online überprüfen 21
Buchhaltung 43

**Treuhand**
Effizientere Zusammenarbeit 17

**Buchtipp**
Strategieerarbeitung 19
Die Kunst des spielerischen Scheiterns 36

**Energiepolitik**
Energiespeicher als Chance 20

**Seminar- und Businesshotel**
Zentrum Ländli 34

**Gesundheit**
Gesundheitsmanagement 37
Umgang mit Lampenfieber 41

**Versicherung**
Ehegattenrente 44
Exportgeschäfte 45

## Frohe Festtage!


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.

Crésus

Die Unternehmenssoftware für PC, Mac und Linux

# NUMMER 1 IN DER SCHWEIZ

- Klar
- Einfach
- Preiswert

Windows Compatible · Mac · LINUX

www.cresus.ch

# Editorial

**Geschätzte Leserinnen und Leser**

In den letzten Tagen und Wochen schien es mir fast, als ob mich das Wort «Digitalisierung» verfolgt. Egal welche Zeitung oder welches Magazin ich aufschlug oder auf welche Newsseite ich mich begeben habe, überall war von Digitalisierung die Rede. Von der Angst vor dem Jobverlust (beim KV sollen über 100'000 Arbeitsplätze betroffen sein) und den Investitionen, welche anfallen.

Wenn man das ganze Thema aber ein bisschen genauer unter die Lupe nimmt, so erfährt man einige ganz interessante Dinge welche viele relativieren. So zum Beispiel ist eine grosse Versicherungsgesellschaft nach 10 Jahren Projektarbeit mittlerweile soweit, dass 90 % der eingehenden Post digitalisiert werden können und das System automatisch erkennt, für wen die Post gedacht ist und diese entsprechend ins digitale Postfach zustellt, allenfalls bei Rechnungen diese bereits «verschlagwortet». Dies ist aber auch alles. Wenn man dieser Firma per Mail eine Adressänderung durchgibt, so stoppt bereits der digitale Prozess und jemand in der Sachbearbeitung muss die neue Adresse manuell ins System übertragen. Wenn also diese Firma mit sehr grossen Investment 10 Jahre gebraucht hat um den Posteingangsprozess zu digitalisieren so darf man annehmen, dass die Digitalisierung bei den KMU auch nicht von heute auf morgen umgesetzt wird. Die Frage stellt sich aber auch, wie weit man die Digitalisierung beim KMU wirklich benötigt.

Dass man die Buchhaltung digital erledigt, ist heute Standard. Wenn man aber vernimmt, dass heute 80 % aller KMU, welche die Belege selber bereits digitalisieren Ihre Daten auf USB Stick Ihrem Treuhänder zukommen lassen, so merkt man dass nur ein ganz kleiner Teil der verschiedenen Arbeitsprozesse digital umgesetzt wurde. Dass wir soweit kommen, dass ich zukünftig auf meinem Kassabon im Restaurant einen 3D-Barcode vorfinde, diesen mit dem Smartphone fotografieren kann und dann alle wichtigen Daten direkt als «Spesen» in meinem Buchhaltungsprogramm vorerfasst werden, davon sind wir noch weit entfernt.

Auch das Thema Werbung geht heute in die digitale Richtung und fast scheint es, dass so mancher KMU nur aus Bequemlichkeit ganz auf Google AdWords setzt und sich einredet, dass er dort – und nur dort – seine Zielgruppe findet, diese die Werbungs ehen und sich dann auch melden. Viele Firmen haben sich deshalb auf AdWords spezialisiert und bieten Ihre Dienste auch KMU an, teilweise zu Preisen von CHF 600.– – und mehr – pro Monat versteht sich.

Wenn ich mich aber selber beobachte, so stelle ich fest, dass ich Google Werbung kaum beachte – auch nicht unterschwellig. Ich suche – wie alle anderen auch - in Google und die für mich relevanteste Seite klicke ich an. Das kann dann auch schon mal ein Treffer auf Seite 2 oder 3 sein.

So gesehen ist wohl SEO – also das Optimieren der WebSite für eine optimale Präsenz auf Google viel effektiver und vor allem kostengünstiger, aber auch mit etwas mehr Aufwand verbunden als der reine Kauf von AdWords. Wer nicht aufs Budget schauen muss, der ist mit Google AdWords sicher gut bedient. Allen anderen sei dringend geraten, sich einmal ganz genau und unabhängig zu informieren, wie einfach die Optimierung einer WebSite ist und welche einfachen Dinge man auch selber machen kann, um eine gute Präsenz in Google zu erreichen. Oder sind Sie anderer Meinung?

Ich freue mich auf Ihr Feedback.

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

**Passwort für die Ausgabe 11 / 12: Samichlaus**
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


| | |
|---|---|
| Leserreise: CHINA | 4–5 |
| Steuern | 6, 26 |
| Rechtsberatung | 8–9 |
| Marketing | 11 |
| IT Outsourcing | 12 |
| Büroorganisation | 13 |
| Digital | 15, 23, 31 |
| Dienstleistung | 16, 21, 43 |
| Treuhand | 17 |
| Buchtipp | 19, 36 |
| Energiepolitik | 20 |
| Interview | 29 |
| Aus- und Weiterbildung | 32 |
| Weiterbildung | 33 |
| Seminar- und Businesshotel | 34–35 |
| Gesundheit | 37, 41 |
| Gesundheitsclub Schweiz | 38–39 |
| Mehrwertpartner | 42 |
| Versicherung | 44–45 |
| Veranstaltungskalender / Impressum | 46 |


Anzeigen

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

# CHINA

## Exklusiv und hautnah!

**9.- 15. April 2017**

Die Wirtschaftszone des Jangtse-Deltas gehört zu den zentralen Wachstumstreibern Chinas. Mit der Megastadt Shanghai sowie den Provinzen Jiangsu, Anhui und Zhejiang kann die Region rund 20 % zum BIP in China beitragen und ist zudem für einen Drittel des nationalen Import- und Exportvolumens zuständig. Die Wirtschaftszone des Jangtse-Deltas wird von Shanghai, dem Finanzzentrum des chinesischen Festlands, angeführt und umfasst ausserdem die wirtschaftlichen Knotenpunkte Hangzhou, Jiaxing, Suzhou und Nantong. Der Grossteil des Deltas ist stark industrialisiert und zeichnet sich durch eine hochmoderne Transportinfrastruktur mit Autobahnen, Flug- und Schiffshäfen sowie einem weitläufigen Netz an Hochgeschwindigkeitzügen aus. Das Bruttoprodukt der Region betrug im Jahre 2014 nominal bereits 2.2 bis 2.5 Billionen USD und dürfte 2020 bereits die 3 Billionen USD-Marke überschreiten. Noch vor 2030 soll sogar das Niveau des BIP's von Japan erreicht werden.

**ERLEBEN SIE ALS TEIL EINER GRUPPE VON GESCHÄFTSLEITERINNEN UND VORSTANDSMITGLIEDERN AUS SCHWEIZER KMU DAS POTENTIAL DES WIRTSCHAFTSRAUMES RUND UM SHANGHAI DIREKT VOR ORT UND LASSEN SIE SIE IHRE EINDRÜCKE UNTERMAUERN DURCH BESUCHE VON SCHWEIZER UNTERNEHMEN, DIE DEN SCHRITT NACH CHINA BEREITS GEWAGT HABEN.**

**PROVISORISCHES PROGRAMM**
(Vorschlag für den 9. bis 15. April 2017 oder 16. bis 21.April 2017)

**TAG 1 – SONNTAG**
Flug von Zürich nach Shanghai

**TAG 2 – MONTAG**
Ankunft am Pudong-Flughafen in Shanghai – Check-in im Swissotel Shanghai – Mittagessen – Besuch bei mageba[1] – Besuch bei Wandfluh[1] – Abendessen – Schiffsrundfahrt auf dem Huangpu – Rückfahrt zum Hotel

**TAG 3 – DIENSTAG**
Bus nach Jiaxing – Mittagessen – Besuch eines chinesischen KMU – Besuch bei Plaston[1] – Abendessen

**TAG 4 – MITTWOCH**
Bus nach Hangzhou – Mittagessen – Besuch eines chinesischen KMU – Besichtigung des schönen Westsees – Abendessen

**TAG 5 – DONNERSTAG**
Bus nach Nantong – Mittagessen – Besuch bei Siegfried[1] – Besuch bei Givaudan[1] – Abendessen

**TAG 6 – FREITAG**
Bus nach Shanghai – Stadtrundfahrt – Abendessen mit Vertretern des Generalkonsulats

**TAG 7 – SAMSTAG**
Flug von Shanghai nach Zürich

| PREIS[2] PRO PERSON | ECONOMY | BUSINESS |
|---|---|---|
| Für ein SKV Mitglied | CHF 4480.– | CHF 8200.– |
| Für ein Nicht-Mitglied | CHF 4880.– | CHF 8800.– |

[1] Besuche jeweils abhängig von der Verfügbarkeit der einzelnen Firmen
[2] Preis inklusive Flug, Verpflegung, Transport vor Ort, Übernachtungen, Organisation, Begleitung, exklusive Extras, Änderungen jederzeit vorbehalten.

Weitere Informationen und Anmeldung: www.kmuverband.ch/unternehmerreise

# 3. SKV Euro Think Tank Abend zum Thema Internationalisierung unter besonderer Berücksichtigung Chinas vom 29.9.2016

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

Die SKV Euro Think Tank Gruppe traf sich am Abend des 29.9.2016 von 19.00 – 22.00 Uhr zum dritten Mal im Hotel City an der Löwenstrasse 24 in Zürich. Die Teilnahme ist sehr interessant und hat sich bewährt. Da die Lage ernst ist und immer einige TeilnehmerInnen Interesse zeigen, hoffen wir beim vierten Mal noch etwas mehr TeilnehmerInnen zu haben, die von der Europroblematik betroffen sind und somit mit uns nach Lösungen suchen wollen. **Die Anmeldung ist an Dr. C. Oesch, Zug zu richten, unter Telefon 041 720 00 85 bzw. C.Oesch@tic.ch.**

Dr. Christoph Oesch, Leiter des SKV Euro Think Tanks führte als Erster aus, was Sie auf den Seiten der Oktoberausgabe zu den Fremdwährungen Yen, Euro und USD lesen konnten. Er plädiert dafür auf den Bankkonten möglichst tiefe Bestände an USD, Yen und Euro zu halten, in den Wertschriftendepots 100 % auf CHF zu setzen, Debitoren bei Auftragsentgegennahme durch Devisentermingeschäfte abzusichern, Warenlagerpositionen möglichst tief zu halten, dabei aber die Sicherheitsbestände im Auge zu behalten, und die Gewinne ausländischer Tochtergesellschaften oder Betriebsstätten via Dividendenausschüttungen oder Zahlungen ins schweizerische Stammhaus auszuschütten und hier in Schweizer Franken umzuwandeln und von hier aus nur das Notwendige zu finanzieren. Hier bestehen hin und wieder Transferrestriktionen einzelner Staaten, so dass hier primär die Frage zu stellen ist, ob Export aus der Schweiz nicht mehr bringt als sich im ausländischen Staat mit einer rechtlich selbständigen Gesellschaft oder einer Betriebsstätte niederzulassen. Hier empfiehlt sich öfters die Strategie mit einem Zweigbetrieb (steuerrechtlich Betriebsstätte) zu starten, um die Anlaufverluste mit dem schweizerischen Stammhausgewinn zu verrechnen und erst bei Gewinneintritt möglicherweise eine besser assimilierte Tochtergesellschaft zu gründen. Dr. Christoph Oesch, Steuer- und Unternehmensberater verfasste übrigens seine Dissertation zum Thema «Tochtergesellschaft oder Betriebsstätte – Wahl der Rechtsform bei der Gründung einer ausländischen Niederlassung».

Die beiden Mitarbeiter von EY Schweiz, Tabea Nyfeler und Hubert Stadler erläuterten in der Folge die Besteuerung juristischer und natürlicher Personen in China. Unternehmen bezahlen in China normalerweise 25 % Körperschaftssteuer, wobei Steuervorteile bzw. sonstige Unterstützungsleistungen durch lokale sowie zentrale Behörden je nach Sachverhalt und Kommunikation/Verhandlung mit entsprechenden Behörden möglich sind, z.B. Reduktion der Körperschaftssteuer auf 15 % für spezifische Sachverhalte. Da alle Transaktionen, die nicht im Zusammenhang mit Warenlieferungen stehen, speziellen Genehmigungsverfahren durch staatlichen Behörden unterliegen, wird empfohlen eine Repatriierung in China erzielter Gewinne ins schweizerische Stammhaus sorgfältig und langfristig zu planen. Die Sockelsteuer (Unilaterale Quellensteuer Chinas, welche durch das DBA Schweiz-China reduziert wird) auf Dividenden beträgt bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen 5 %. Der Prozentsatz und/oder die Berechnung eines Einbehaltes lokaler Steuern bei einer Rückführung von Geldern im Rahmen anderer Transaktionen variiert und ist in der Regel mit lokalen Behörden abzustimmen. Verschiedene Faktoren, wie z. B. die Ansässigkeit und die damit verbundene Assimilation beeinflussen hin und wieder aber die Geschäftstätigkeit in China und sollten daher in einer solchen Gesamtstrategie entsprechend berücksichtigt werden.

Eine intensivere Verhandlung mit und/oder zwischen inländischen sowie ausländischen Behörden wird aufgrund aktueller internationaler Entwicklungen, z. B. OECD BEPS (Base Erosion Profit Shifting), verstärkt erwartet. Dies umfasst ebenfalls Aspekte wie die Begründung von Betriebsstätten in China oder die Vergütung vor Ort in China erbrachter Beiträge zur Gruppenweiten Wertschöpfungskette.

Hung Chung vom Reisebüro Asiatik, Stampfenbachplatz 4, 8000 Zürich brachte den Anwesenden mit einer sehr schönen Dia-Show China geographisch näher.

**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

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

Das ganze Team des
Schweizerischen KMU Verbandes
wünscht Ihnen frohe Festtage.

# Bestechung in der Privatwirtschaft

**Seit dem 1. Juli 2016 gelten in der Schweiz neue Bestimmungen zur Bestechung von Privatpersonen (sog. «Privatbestechung»). Die Privatbestechung ist jetzt im Strafgesetzbuch («StGB») geregelt und wird neuerdings von Amtes wegen verfolgt. Unternehmen können ebenfalls bestraft werden, wenn ihnen vorzuwerfen ist, dass sie nicht alle erforderlichen und zumutbaren organisatorischen Vorkehren getroffen haben, um die Privatbestechung zu verhindern. Die Gesetzesänderung erfolgte auf Druck der GRECO («Groupe d'Etats contre la corruption»), einer Fachinstitution des Europarates, der auch die Schweiz angehört.**

## 1. Gesetzliche Regelung

Der Tatbestand der Privatbestechung umfasst die folgenden Tatbestandsmerkmale:

- Der Täter bietet einem Arbeitnehmer / Gesellschafter / Beauftragten oder einer anderen Hilfsperson eines Unternehmens im privaten Sektor einen nicht gebührenden Vorteil an, oder er verspricht oder gewährt dem Bestochenen einen solchen Vorteil zu Gunsten des Bestochenen oder eines Dritten.
- Der dem Bestochenen angebotene, versprochene oder gewährte Vorteil steht im Zusammenhang mit dessen arbeitsvertraglicher oder geschäftlicher Tätigkeit.
- Der Vorteil wird für eine pflichtwidrige oder eine im Ermessen des Bestochenen stehende Handlung oder Unterlassung angeboten.

Der Tatbestand des Sich bestechen Lassens ist erfüllt, wenn ein Arbeitnehmer / Gesellschafter / Beauftragter oder eine Hilfsperson eines Unternehmens im privaten Sektor im Zusammenhang mit seiner arbeitsvertraglichen oder geschäftlichen Tätigkeit für eine pflichtwidrige oder eine im Ermessen stehende Handlung oder Unterlassung einen nicht gebührenden Vor teil fordert, sich versprechen lässt oder annimmt.
Die Strafdrohung beträgt in beiden Fällen Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder Geldstrafe bestraft.

## 2. Einzelheiten der neuen Regelung

### 2.1 Dreiparteienverhältnis

Privatbestechung wird weiterhin als Dreiparteienverhältnis ausgestaltet. Die Käuflichkeit ei ner Einzelperson, die nicht gegen eine rechtliche Treuepflicht gegenüber einem Dritten (in der Regel der Arbeitgeber oder Auftraggeber) verstösst, wird durch die Strafbestimmung weiterhin nicht erfasst.

### 2.2 Was sind «nicht gebührende Vorteile»?

Im Visier der neuen Regelung sind «nicht gebührenden Vorteile». Darunter fallen Zahlungen, aber auch andere geldwerte Leistungen und Vorteile.

Nicht als ungebührliche Vorteile gelten:

- dienstrechtlich / arbeitsvertraglich erlaubte oder vertraglich vom Dritten (Arbeitgeber / Auftraggeber) genehmigte Vorteile; sowie
- geringfügige, sozial übliche Vorteile.

Was als «geringfügig» oder «sozial üblich» zu bezeichnen ist, wird im Gesetz nicht näher aus geführt und muss durch die Rechtsprechung konkretisiert werden. Momentan herrscht dies bezüglich Rechtsunsicherheit.

### 2.3 Was sind «leichte Fälle»?

Gemäss der neuen Regelung wird die Tat «in leichten Fällen nur auf Antrag verfolgt». Die neuen Bestimmungen definieren den Begriff des leichten Falls nicht, was zu einer erhebli chen Rechtsunsicherheit führt. In der parlamentarischen Beratung wurden folgende Kriterien genannt:

- Die Deliktsumme ist gering, der nichtgebührende Vorteil beträgt höchstens wenige Tausend Franken.
- Es liegt eine einmalige und keine mehrfache, wiederholte oder bandenmässige Tat begehung vor.
- Sicherheit und Gesundheit Dritter sind durch die Tat nicht betroffen.
- Im Zusammenhang mit der Bestechung sind nicht zusätzlich Urkundendelikte began gen worden.

### 2.4 Handlungsbedarf für Unternehmen

Neu handelt es sich bei der aktiven Privatbestechung um eine Straftat aus dem Katalog von Art. 102 Abs. 2 StGB, der die strafrechtliche Verantwortung des Unternehmens regelt. Die in Art. 102 Abs. 2 StGB konzipierte konkurrierende Strafbarkeit führt dazu, dass neben dem eigentlichen Delinquenten auch das Unternehmen bestraft werden kann, wenn dem Unternehmen vorzuwerfen ist, dass es nicht alle erforderlichen und zumutbaren organisatorischen Vorkehren getroffen hat, um eine solche Straftat zu verhindern. Unternehmen, welche auf grund ihrer Tätigkeit dem Risiko ausgesetzt sind, dass ihre Mitarbeiter eine Privatbestechung begehen könnten, sollten daher entsprechende Weisungen erlassen und Kontrollinstrumente einrichten.

**Emanuel Schiwow, Rechtsanwalt**
Zollikerstrasse 58
8702 Zollikon
Telefon 044 396 31 31
Telefax 044 396 31 32
emanuel.schiwow@bhp.ch
www.bhp.ch

# Lässt sich der Kundenstamm vor Missbrauch schützen?

*Als Partner bei meinJurist KmG vertritt Daniel Hofmann die rechtlich relevanten Interessen der KMU-Mitglieder im Raum Basel und Ostschweiz*

**Die Unternehmen befinden sich in einem dramatischen Wandel. Die sich schnell verändernden Märkte aber auch die ständig zunehmende Konkurrenz mit sinkender Marge zwingen die Unternehmer, ihre Geschäftsmodelle häufiger anzupassen. Dies führt vermehrt zu Fluktuationen. Anderseits setzen Mitarbeiter höhere Massstäbe hinsichtlich Zufriedenheit und Selbstverwirklichung im Berufsleben, was ebenso zum Stellenwechsel beiträgt.**

Der wichtigste Asset eines Verkäufers ist der Kundenstamm. Er kann damit seinen Marktwert in einer neuen Unternehmung erhöhen oder aber die Akquisitionszeit in der Selbständigkeit auf Null verkürzen.
Das Abwerbeverbot stellt eine Alternative zum Konkurrenzverbot dar, es hat weniger einschneidende Wirkung, wird dafür aber auch nicht als Berufsverbot aufgefasst. Somit sind für den Arbeitgeber keinerlei zusätzliche Kosten in Form von Abfindungen zu erwarten, welches ein Berufsverbot u. U. nach sich ziehen könnte.

**Abwerbeverbot während dem Arbeitsverhältnis**
Der Arbeitgeber ist während des Arbeitsverhältnisses über die arbeitsrechtliche Treuepflicht des Arbeitnehmers vor Kundenabwerbung geschützt. Dieser ist verpflichtet die berechtigten Interessen des Arbeitgebers in guten Treuen zu wahren (Art. 321a Abs. 1 OR). Grundsätzlich gilt das Kundenabwerbeverbot auch für die Zeit der Kündigungsfrist und der Freistellungsdauer, jedoch tendieren Lehre und Rechtsprechung auf eine Lockerung der Treuepflicht. Vorbereitungshandlungen für eine spätere konkurrenzierende Tätigkeit, wie Firmengründung, Miete von Räumlichkeiten sind zulässig, soweit sie die Marktstellung des Arbeitgebers nicht beeinträchtigen (vgl. BGE 117 II 72).

**Abwerbeverbot nach Vertragsende**
Mit der Beendigung des Arbeitsverhältnisses erlischt auch die Treuepflicht und es tritt anstelle der freie Wettbewerb, welcher die Abwerbung von Kunden basierend auf der garantierten Wirtschaftsfreiheit (vgl. Art. 27 BV) gestattet. Somit ist der ausgeschiedene Mitarbeiter berechtigt, seine erlangten Kundenkenntnisse zu nutzen und seine bisherigen Kunden anzugehen und abzuwerben. Jedoch besteht die Einschränkung auf seine eigenen Kunden. Diese Abwerbungsfreiheit gilt jedoch nur bedingt, da der ausgeschiedene Mitarbeiter einer über das Arbeitsverhältnis hinauswirkenden Geheimhaltungspflicht unterliegt (vgl. Art. 321a Abs. 4 OR). Für die Verhinderung von Abwerbungen ist dieses Mittel zu wenig weitreichend, da es sich auf ein Mitteilungsverbot gegenüber Dritten beschränkt.

**Abwerbeverbote, als vertragliche Regelung?**
Der Arbeitgeber kann die Möglichkeiten der Abwerbung eines ausscheidenden Mitarbeiters durch geeignete Vereinbarungen unterbinden. Da es sich bei der Treuepflicht gemäss Art. 312a OR um dispositives Recht handelt, empfiehlt es sich, diese im vertraglich zu vereinbaren.
Weiter empfiehlt es sich, ein Abwerbeverbot sowie ein Verwertungsverbot zu vereinbaren, welches die Verwertung vertraulicher Informationen der Kundenkontakte untersagt. Für eine allfällige Verletzung des Abwerbeverbotes sowie der Geheimhaltungspflichten ist eine Konventionalstrafe festzulegen.
Der ausgeschiedene Mitarbeiter kann jedoch seine ehemaligen Kunden anschreiben, sofern er sich an ihre Adressen «erinnern» kann. Das Kopieren von Kundenlisten und deren anschliessende Verwendung zwecks Abwerbung von Kunden ist hingegen verboten (UWG 3). Ebenfalls die Verleitung von Kunden zum Vertragsbruch gegenüber dem ehemaligen Arbeitgeber.

**Gelegenheit macht (Daten-)Diebe**
Im Grundsatz gehört es zur Führungsaufgabe des Arbeitgebers dem Verkäufer auf den korrekten Umgang mit dem Kundenstamm hinzuweisen.
Um einen allfälligen Schaden aus einem Datenklau einzuschränken, sollte dem Verkäufer nur der Zugriff auf seine eigenen Kunden gewährt werden. Überdies empfiehlt es sich den Kundenstamm in einem zentralen Verkaufsinformationssystem abzulegen und nur personalisierten Zugriff darauf zu gewähren.
Bei einer Grossunternehmung mag das so funktionieren. In einer KMU mit zehn Mitarbeitern hilft nur Eines: Vertrauen.

**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.**

## 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

**Erfolgreich werben und gesehen werden!**

**Telefon 041 348 03 30**

**Bringen Sie Ordnung in Ihre Versicherungen.**
So einfach wie jetzt war es noch nie.

**Erfassen Sie mit nur 3 Klicks Ihre Policen, laden Sie eine Kopie oder ein Foto Ihrer Versicherungsunterlagen hoch und schon haben Sie all Ihre Dokumente stets griffbereit. Egal wo und wann. 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche 365 Tage im Jahr. Gratis.**

**www.policenverwaltung.ch**

# Neue Aufträge gewinnen dank bindexis

**Interessierte erhalten beim Bauinformationsdienst bindexis detaillierte Auskünfte über die Baubranche. Diese Informationen verhelfen zu neuen Kontakten und Aufträgen. bindexis ist ein Unternehmen der NZZ-Mediengruppe. Gemeinsam mit Moneyhouse nutzt bindexis Synergien und baut die Angebote aus.**

Wie das Bundesamt für Statistik in seiner Medienmitteilung vom 25. Juli 2016 bekanntgegeben hat, sind im Jahr 2015 die Bauausgaben im Jahresvergleich um nominal 1,4 Prozent gestiegen. Bauinvestitionen in Hochbauprojekte haben gegenüber dem Vorjahr um 1,7 % und jene in Tiefbauprojekte um 2,1 % zugenommen. Interessant: Zum ersten Mal seit acht Jahren haben private Auftraggeber weniger in Neubauprojekte investiert. Hier scheinen sich die strengeren Anforderungen der Banken für eine Kreditvergabe an Private auszuwirken.
Dieser Boom bietet viele Möglichkeiten. Nur: Wie gelangt man mit einem möglichst geringen personellen und finanziellen Aufwand an die relevanten Informationen, die zu neuen Aufträgen verhelfen? Eine ideale Plattform dazu bietet der Bauinformationsdienst bindexis, der die gleichnamige Website bindexis.ch betreibt.

**Gebündelte Informationen auf einer Plattform vereint**

bindexis hat sich zum Ziel gesetzt, erstklassige Dienstleistungen zu fairen Konditionen anzubieten. Das Management sowie das gesamte bindexis-Team verfügen über langjährige Erfahrung in der Vermittlung von Bauprojektinformationen. Durch den Einsatz neuer Technologien können massgeschneiderte Informationen online angeboten werden. Für den Anwender entstehen wertvolle Geschäftsbeziehungen. Gebündelte Informationen sind auf nur einer Plattform vereint und mit wenigen Klicks abrufbar. Und selbstverständlich erhält der Nutzer verschiedene, zu ihm passende Angebote zu einem fairen Preis.

**Angebote für KMU mit Interesse an Bauprojekten**

Doch welche Informationen erhält der Nutzer von bindexis? Je nach Abonnement sind detaillierte Einsichten in die Rubriken Baugesuche / Baubewilligungen, Planer & Bauherren, Projektangaben, geplante Bauvorhaben sowie über das öffentliche Beschaffungswesen möglich. Sämtliche gewonnenen Daten können bequem in eine Excel-Datei exportiert werden.

Dank bindexis die richtigen Entscheidungsträger mit wenigen Klicks finden und neue Aufträge gewinnen. Alle wichtigen Informationen zu Baugesuchen und Baubewilligungen aus einer Hand. Mehr Informationen unter:
**www.moneyhouse.ch/bindexis**

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

# IT Outsourcing als Chance

**Ein Schweizer offeriert IT Services und Beratung aus Kenia, wobei Sie den Preis selber bestimmen dürfen.**

*Nairobi*

**Das Los der KMU**

Die Entwicklung und Erhaltung eines Unternehmens ist ein vielschichtiger Prozess welcher dem Unternehmer unendlich viel Kreativität, Flexibilität und Ausdauer abverlangt. Viele Aufgaben drehen sich dabei meist um die erfolgreiche Bedienung des Kunden.

Der Alltag eines KMU Eigners ist oft gefüllt mit den Erhaltungsaufgaben und die Entwicklung kommt zu kurz weil der Kopf gerade nicht frei genug ist oder der Tag ganz einfach nicht genügend Stunden hat. Und doch wäre die Entwicklung so wichtig für das vorwärts kommen des Unternehmens.

**Automatisierung von Prozessen**

Wenn man sich einfach mal vorstellt wie es wäre, wenn wiederkehrende Aufgaben mit wenigen Klicks erledigt werden könnten. Man nimmt sich einmal Zeit die Prozesse zu identifizieren und abzubilden und hat den nutzen davon über Jahrzehnte. Dies würde unzählige Stunden für das Unternehmen freisetzen.

Das Unternehmen gibt den Mitarbeitern Prozesse vor, welche systemisch abgearbeitet werden. Dies setzt standards und reduziert die Abhängigkeit von einzelnen Mitarbeitern. ERP Systeme sind gleichwohl für grosse wie kleine Unternehmen ein muss. Gerade kleine Unternehmen müssen sehr effizient funktionieren. Jede Stunde die eingespart werden kann gibt Raum für etwas anderes.

**Kreativität günstig einkaufen**

Oft tragen KMU Eigner Ideen über lange Zeit mit sich herum. Notiert in einem der vielen «Mäppli»auf dem Tisch, wartet das Projekt auf den nächsten Schritt. Wie können diese Entwicklungsprojekte priorisiert werden?

Vielleicht ist unser Angebot genau die Alternative welche Sie gesucht haben. Webseiten Erstellung und Betreuung, Online Marketing Kampagnen, Facebook Seiten Betreuung, ERP Einführungen aber auch alle Arten von Fleiss Arbeiten, können effizient von uns erledigt werden. Als Unternehmer kann ich Sie auch bei der Entscheidungsfindung in allen möglichen Bereichen mit meiner Kreativität und Erfahrung unterstützen.

**Outsourcing Erfolgsfaktoren**

Was erwarten Sie von einem Projektpartner? Was sind die Erfolgsfaktoren? Vertrauen, Kompetenz, Erreichbarkeit, Kreativität, Selbständiges Arbeiten, Schweizer Mentalität, Effizienz, Preis und natürlich möchten Sie sich jederzeit gut aufgehoben und verstanden fühlen.

**Die rechte Hand**

Mein Name ist Andreas Koller, 47 Jahre alt, Schweizer, ich lebe und arbeite seit 2009 in Eldoret/Kenia. Ich bin von Natur aus ein Unternehmer, konnte mir aber in den letzten 20 Jahren ein vielseitiges IT Knowhow aneignen. Man kann mit mir sprechen wie mit einem Unternehmer, ich würde mich selber nicht als typischen «Techi» bezeichnen. Ich reiche Hand und möchte meine Erfahrung als Unternehmer und IT Berater mit Ihnen teilen. Bei Bedarf können auch lokale Entwickler in Projekte eingebunden werden, Kenianer sind sehr talentiert und hoch motiviert.

**Outsourcing in Kenia**

Spielt es wirklich eine Rolle wo Ihr Online Dienstleister sitzt? Steht nicht die Qualifikation Ihres Geschäftspartners im Vordergrund? Kenia als Outsourcing Destination klingt im ersten Moment vielleicht ein wenig exotisch, ist es aber nicht. Bei genauerem hinsehen gibt es verschiedene Faktoren welche für Kenia sprechen. Tiefe Lebenshaltungskosten sind ein Argument. Kenia liegt in der selben Zeitzone wie die Schweiz, was die Zusammenarbeit während Bürozeiten vereinfacht. Seit drei Jahren verfügt das Land über Fyber Optic Internet welches die Online Arbeit sehr effizient gestaltet.

**Der Kunde macht den Preis**

Um möglichst viele Ideen unserer Kunden verwirklichen zu dürfen, haben wir uns für ein unkonventionelles Preismodell entschieden. Der Kunde macht den Preis! Die Erbringung der Leistungen in Kenia gibt uns einen Spielraum, welchen wir unseren Kunden weitergeben. Wir laden Sie herzlich zu einem unverbindlichen Beratungsgespräch ein. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme per E-Mail oder einem Kontakt über unsere Webseite:
**www.trentsetter.com**

**Trentsetter GmbH**
Postfach 615
8832 Wollerau
info@trentsetter.com
www.trentsetter.com
Telefon 044 500 01 19
Skype kollo333

# Mehr Farbe im Büroalltag: Hochwertige Gestaltung fördert die Leistungsfähigkeit

**Viele Unternehmen achten zu wenig auf die Gestaltung ihrer Arbeitsräume. Damit verpassen sie die Chance, ihren Mitarbeitern eine Atmosphäre zu bieten, in der sie konzentrierter arbeiten können. Mit einem wissenschaftlich fundierten Farbkonzept lässt sich das ändern. Es sorgt für ein anregendes Raummilieu, das die Motivation stärkt und dem Betrieb damit auch wirtschaftlich nützt.**

Der moderne Mensch verbringt einen grossen Teil seines Alltags an seinem Arbeitsplatz. Naheliegend wäre es daher, diesen Ort so zu gestalten, dass er sich wohlfühlt. Schliesslich fördert Wohlbefinden die Motivation und die Leistungsfähigkeit. Doch gerade der Gestaltung ihrer Arbeitsräume schenken viele Unternehmen wenig Aufmerksamkeit. Stattdessen arbeiten die Beschäftigten in Büros, die meist im gleichen Farbenmix daherkommen: weisse Wände, dunkle Böden.

Auch Kantinen oder Besprechungsräume sind nicht selten so gestaltet. Auf den ersten Blick scheint das eine praktische Lösung zu sein. Das einheitliche Weiss an Decken und Wänden ist nicht nur kostengünstig, es sorgt auch für ein helles Raummilieu und scheint damit eine positive Stimmung zu erzeugen. Doch dieser Eindruck täuscht.

**Weiss und Grau stimulieren nicht**

Eine Studie der Buffalo Organization for Social and Technological Innovation in den USA zeigte schon in den achtziger Jahren, dass Büroarbeitskräfte weisse und andere neutrale Farbtöne bei Wänden oder Stellwänden durchweg ablehnen. Der Grund: Die unbunten Farben Weiss, Grau und Schwarz stimulieren den Menschen nicht – im Gegenteil. Doch auch zu intensiv farbige und komplexe Muster sind nicht gut, denn sie sorgen für eine Überstimulation. Beide Pole rufen physische und psychische Veränderungen im Menschen wie Ruhelosigkeit, Konzentrationsschwierigkeiten oder sogar Wahrnehmungsstörungen hervor. Eine professionelle Farbgestaltung ist daher weder überladen mit Reizen noch monoton.

Diesem Konzept liegt die Erkenntnis zugrunde, dass sich der Mensch in seiner Umwelt neben anderen Sinneseindrücken besonders anhand optischer Informationen orientiert. Dabei spielen Farben und Materialien eine entscheidende Rolle. Sie wirken sich direkt auf den Organismus und die Gefühlswelt eines Menschen aus. Jedem äusseren Farbreiz entspricht also eine innere Reaktion.

**Ausgewogener Mix von Farbe und Material**

Farbe beeinflusst nicht nur die kortikale Aktivierung im Gehirn, sie wirkt sich auch auf das vegetative Nervensystem und die hormonellen Aktivitäten im Körper aus. Sie hat also einen psycho-physiologischen und neuro-psychologischen Einfluss.

Farben und Materialien sind damit auch ein wichtiger Faktor für Unternehmen. Richtig eingesetzt sorgen sie für eine bessere Konzentrationsfähigkeit, mehr Wohlbefinden und damit für eine grössere Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter. Neben einem psychischen haben sie also auch einen ökonomischen Effekt, der den Unternehmen zugutekommt.

Das Ziel eines wissenschaftlich basierten Gestaltungskonzepts muss es daher sein, mit Hilfe einer ausgewogenen Mischung von Farbe und Material ein subtil anregendes Raummilieu zu schaffen. Das entspricht auch den Ergebnissen einer Studie des Fraunhofer-Instituts in Stuttgart mit dem Titel «Soft Success Factors».

Zwei Erkenntnisse stehen bei der Untersuchung im Vordergrund: Zum einen hängt die Zufriedenheit mit der Arbeit davon ab, wie die Beschäftigten die Zusammenarbeit im Team empfinden. Andererseits entstehe ein Wohlbefinden aus «Wahrnehmung und Schlüsselreizen, die sich aus der Gestaltung und den Bedingungen der räumlichen Arbeitsumwelt ergeben», schreiben die Autoren. Mit durchdachten Farbkonzeptionen kann genau dieser Effekt erreicht werden.

**Mehr Flexibilität mit Ambience mobile™**

In der Regel werden Farbe und Materialien direkt auf die Wände aufgebracht. Das Problem: Sie müssen nach einem späteren Wechsel des Gebäudes in ihren weissen «Urzustand» zurückversetzt werden. Nicht so bei Ambience mobile™. Mit diesem innovativen Raumgestaltungssystem lassen sich Räume farblich verändern, ohne die Wände an sich streichen zu müssen. Dabei werden an den Wänden ohne grossen Aufwand farbige Gewebebahnen, Leichtplatten oder Leinwände fixiert. Bei einem Wechsel des Standortes oder einer neuen Aufteilung der Büros können sie wieder abgehängt und in den neuen Räumen ebenso leicht wieder installiert werden. Sie folgen quasi den Mitarbeitern. Neben seiner Mobilität und Flexibilität ist Ambience mobile™ damit auch wesentlich kostengünstiger als eine konventionelle Renovierung.

Das macht sich für mittelständische Unternehmen besonders dann bezahlt, wenn sie ihre Arbeitsräume anmieten – wie bei der Mehrheit der KMU. Ausgaben für die Renovierung der Wände bei einem Umzug entfallen dann, eine aufwendige Gestaltung der neuen Räume auch.

**Martin Tanner**
Farbberatung & Design IACC
Mattenstrasse 16
6330 Cham
Telefon 041 781 13 84
mt@tanner-farbberatung.ch
www.tanner-farbberatung.ch

Foto Martin Tanner©

Foto Sigrid Rauchdobler©

*Farbliche Umgestaltung eines Sitzungszimmers: vorher (links) und nachher (rechts).*

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

# Welchen Einfluss hat die digitale Transformation auf die Sprache?

**Das Thema «Digitalisierung» bzw. «digitale Transformation» dominiert momentan die Berichterstattung. Betroffen ist davon jedes Unternehmen, egal welcher Grösse. Und auch jeder Unternehmensbereich, egal welche Abteilung. Strategische Ziele wie Wettbewerbs- und Produktivitätssteigerung, Kunden- sowie Mitarbeiterzufriedenheit stehen dabei an oberster Stelle. Wie aber beeinflusst dieser Fortschritt jetzt schon Mitarbeiter in Unternehmen und wie können diese bestmöglich unterstützt werden?**

Der Einsatz digitaler Technologien durchdringt das komplette Unternehmen, verändert Prozesse und hat dadurch Auswirkungen auf die tägliche Arbeit. Der Anstieg an Informationen und Inhalten nimmt permanent zu, die Geschwindigkeit mit der Inhalte verbreitet werden steigt stetig. Zu den generierten Inhalten gehören technische Dokumentationen, Servicehandbücher, Marketingmaterialien, allgemeine Unternehmenstexte, rechtliche Texte, Systemdaten usw. Diese liegen nicht nur in der eigenen Sprache vor, sondern müssen auch entsprechend an die Zielmärkte adaptiert werden.

War früher «nur» die Übersetzung die Herausforderung, kommt heute noch die Geschwindigkeit und der Umfang zirkulierter Inhalte hinzu. Der Kunde von heute erwartet, dass er über sämtliche Kanäle und Berührungspunkte weltweit auf diese Informationen zugreifen kann. Kundenbindung erreichen Unternehmen nur dann, wenn Kunden in allen Sprachen und auf allen Ebenen ein einheitliches Markenerlebnis erfahren.

**Wie können Unternehmen durch den schnellen, digitalen Wandel sicherstellen, mit ihren Kunden in «einer» Sprache zu sprechen?**

Die meisten Unternehmen beziehen das Thema Sprache und Terminologie zu spät in ihre Überlegungen mit ein. Laut Economist Intelligence Unit halten es 64 % aller Führungskräfte aufgrund von Sprachbarrieren für schwierig, auf internationalen Märkten Fuss zu fassen. Ausserdem geben 49 % der befragten Personen an, dass eine Sprachbarriere einem grossen internationalen Geschäft im Weg gestanden hat. Die Technologie diktiert also das Tempo, wie können wir uns also Technologien zunutze machen, um diese Herausforderung zu meistern?

**Technologie als Lösung**

Es empfiehlt sich nachweislich, möglichst früh auf die richtigen Technologien zu setzen, um Abläufe zu optimieren und Mitarbeiter hinsichtlich sprachlicher und zeitlicher Herausforderungen bestmöglich zu unterstützen. Mit bewährten Sprachtechnologien wie Translation Memorys (SDL Trados Studio) und Terminologie-datenbanken (SDL MultiTerm) wird der Übersetzungsaufwand erheblich reduziert und der gesamte Übersetzungsprozess beschleunigt. Dabei können diese Technologien sowohl von internen Mitarbeitern eingesetzt werden als auch in der Zusammenarbeit mit Übersetzungsdienstleistern. Abläufe lassen sich so optimieren, die Übersetzungsqualität wird nachhaltig verbessert und die Übersetzungskosten reduziert. Trotz der Schnelllebigkeit digitaler Daten behalten Unternehmen so alles im Blick. So speichern Sie Ihr wertvolles Wissen nachhaltig – das zum Teil über Jahre hinweg gesammelt wurden – an einem zentralen Ort, in einer zentralen Datenbank, die für alle zugänglich ist.

SDL

**Weitere Informationen und hilfreiche Tipps erhalten Sie unter:**
kontakt@sdl.com, www.sdl.com/de/ch

Anzeigen

# Möchten auch Sie Ihren Kunden eine telefonische Pikettbereitschaft anbieten?

**Die Pikettzentrale Leimental bietet nun als neuen Kundenservice für alle KMU schweizweit telefonische Pikettbereitschaft an. Wir sind für Sie da und übernehmen für Handwerkerbetriebe die Dienstleistung von einem 24-Stunden telefonischen erreichbarem Notfalldienst. Erweitern Sie so Ihr Angebot für Ihre Kunden, ohne dass Sie selber die dazugehörige Infrastruktur aufbauen und unterhalten müssen.**

**Wir bieten Ihnen:**

- Abdeckung von einem 24-Stunden telefonischen Notfalldienst
- Wir übernehmen für Sie die lästige, belastende Telefonbereitschaft
- Sie können diese Dienstleistung für Ihre Kunden beruhigt outsourcen
- Wir bieten in Zusammenarbeit mit Ihnen und nach Absprache den diensthabenden gewünschten Servietechniker Ihrer Firma auf
- Eine bessere Betreuung Ihrer Kundschaft
- Des Weiteren können Sie auch mit einer Alarmanlagen-Aufschaltung Ihr Firmengebäude besser schützen
- Auf Wunsch und nach Absprache weitere Dienstleistungen

Spannen Sie mit uns zusammen und nehmen Sie unsere Dienstleistungen in Anspruch. Für detaillierte Informationen sind wir gerne für Sie da unter 061 733 95 35.

**BEWA Sicherheitsdienst 17 GmbH**
Hauptstrasse 12
4112 Bättwil
Telefon 061 733 95 35
bewa@bewa.ch
www.bewa.ch

**Pikettzentrale Leimental**
**24h-Pikettzentrale**

**061 731 40 71**

Anzeigen

**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

# Effizientere Zusammenarbeit von Treuhändern und Kunden in der Cloud

*Mirko Mona, Vizedirektor der TRETOR AG*

**Für Treuhandunternehmen bietet die Comatic AG mit ihrem kostenlosen Online-Treuhandportal einen neuen Service. Er vereinfacht die Zusammenarbeit zwischen Treuhändern und Kunden deutlich. Ein verbesserter Workflow, die einfach und intuitiv zu nutzende Oberfläche sowie attraktive Gestaltungsmöglichkeiten bei der Abrechnung zeichnen das Angebot aus.**

Mit Comatic in der Cloud bietet das Surseer Softwarehaus Comatic AG Treuhandunternehmen die Möglichkeit, noch effizienter mit ihren Kunden zusammenzuarbeiten. Dies nutzt bereits die TRETOR AG aus Liestal. Seit 2007 arbeitet das Unternehmen mit der Business Software von Comatic für sich und seine Kunden, seit 2013 wird Comatic in der Cloud eingesetzt. «Ein grosser Vorteil ist die orts- und zeitunabhängige Nutzung der stets aktuellsten Daten von beiden Seiten», beschreibt Mirko Mona, Vizedirektor der TRETOR AG, die positive Erfahrung seines Unternehmens. «Reisezeiten und Wegspesen entfallen; USB-Sticks oder andere Datenträger werden für die Datenübertragung nicht mehr benötigt. Und Updates erhalten wir und unsere Kunden praktischerweise zeitgleich über den Comatic-Cloud-Server», benennt Mona viele weitere Vorteile von Comatic in der Cloud.

Auch die Kundenbindung wird gestärkt, da Treuhänder und Kunde über die Comatic Cloud direkt zusammenarbeiten. «Alle Funktionen sind dabei leicht zu bedienen, das Design ist intuitiv nutzbar», lobt Betriebsökonom Mirko Mona. Der Treuhänder hat Zugriff auf die Daten all seiner Kunden, die über die Comatic-Cloud mit ihm zusammenarbeiten, jeder Kunden selbstverständlich nur auf die eigenen.

Mit dem neuen kostenlosen Online-Treuhandportal von Comatic wird die Zusammenarbeit zwischen Treuhändern und Kunden weiter vereinfacht. Der Treuhänder kann über das neue Portal selber neue Cloud-Lizenzen für seine Kunden erfassen und ihnen die Zugangsdaten für ihre benötigten Module direkt zusenden. Positiv beurteilen die Treuhänder auch die neuen Gestaltungsmöglichkeiten bei der Verrechnung der Cloud-Dienstleistungen. Comatic bietet den Treuhändern die Verrechnung direkt beim Kunden an – oder als Sammelrechnung an den Treuhänder. «Durch die Sammelrechnung kommen wir in den Genuss des Staffelrabatts der Comatic-Lizenzen», erläutert Mirko Mona die Entscheidung der TRETOR AG für dieses Abrechnungsmodell: «Diesen können wir in unsere Kunden-Offerten einbeziehen.»

Die Daten, die Treuhänder und Kunden über die Cloud austauschen, sind vor dem Zugriff Dritter optimal geschützt und bleiben innerhalb der Schweiz. Die Comatic-Cloud-Server stehen nämlich im modernsten Rechenzentrum der Schweiz, dem Swisscom-Rechenzentrum Wankdorf (Bern). Dieses verfügt über die weltweit höchste Qualitätsauszeichnung für Sicherheit, Verfügbarkeit und Effizienz: die Tier IV-Zertifizierung des Uptime-Instituts. Als Business Gold Partner der Swisscom, einer Auszeichnung für Dienstleistungspartner des führenden Schweizer Telekommunikationsunternehmens, kann Comatic damit die Leistung der neuen Anlage nutzen – inklusive 30-Tage-Full-Backup aller Daten.

Comatic

**Comatic AG Software Factory**
Sascha Maurer
Rathausplatz 9
6210 Sursee
Telefon 041 922 24 80
s.maurer@comatic.ch

Anzeigen

# WIR IST, WENN GEMEINSCHAFT FÜR AUFSCHWUNG SORGT.

*Es gibt nur eine Bank, die aktiv KMU aller Branchen zusammenbringt. Weil sie mehr ist als Bank. WIR ist das grösste KMU-Netzwerk der Schweiz. WIR bedeutet Aufschwung und Profit. Und dazu ist WIR eben auch eine grundsolide, rein schweizerische Bank.*
*WIR spricht KMU.*

*Jetzt neu entdecken auf wir.ch*

WIR
Gemeinschaft.
Mehrwert. Bank.

# Das Handwerk der KMU-Strategie: Systematische Strategieerarbeitung mit praktischen Vorlagen

**Mit der operativen Verantwortung und der strategischen Führung sind Führungskräfte gleich doppelt gefordert. Häufig führt das hektische Tagesgeschäft jedoch dazu, dass strategische Fragestellungen unbeantwortet bleiben.**

Mit dem Strategie Workbook haben Sie eine modulartige Hilfestellung zur Hand, welche Ihnen die strukturierte und zielorientierte Erarbeitung Ihrer strategischen Prioritäten erlaubt. Dies, wann immer Sie und Ihr Team Zeit dazu finden.

Die Resultate aus der Arbeit mit dem Workbook und den praktischen Vorlagen geben dem Unternehmen Orientierung und Fokus und erlauben einen effizienten Ressourceneinsatz durch die Priorisierung strategischer Initiativen.

**Blättern Sie auf www.brandoos.com/workbook durch einige Kapitel des Buches und profitieren Sie mit dem Gutschein-Code «SKV» von 10 % Preisreduktion.**

**Mehr Informationen und Bestellung: www.brandoos.com/workbook**

*Tobias Ammann*

*Manuel Specker*

**Die Autoren**

**Tobias Ammann** und **Manuel Specker** sind Partner der Unternehmensberatung Brandoos AG (www.brandoos.com) und Absolventen der Universität St. Gallen. Brandoos inspiriert und befähigt Unternehmen zur konsequenten Kundenorientierung und Marktausrichtung und entwickelt anwendungsorientierte Tools, mit dem Ziel, KMUs strategisches Wissen und Arbeiten einfacher zugänglich zu machen.

# Stimme aus Bern – Energiespeicher als Chance für die Schweiz

**In der politischen Debatte über die Energiestrategie 2050 wurde die Energiespeicherung nur vage thematisiert. Zusätzliche Speicher seien erst langfristig ab 2035 nötig, hielt das Bundesamt für Energie BFE im Bericht «Energiespeicher in der Schweiz» fest. Die politische Diskussion wurde aufgeschoben – das ist aus drei Gründen eine verpasste Chance:**

**Erstens...**
...tragen Energiespeicher schon heute zur Netzstabilität und Versorgungssicherheit bei, indem sie Produktions- und Verbrauchsspitzen abfangen. Und sie haben noch viel mehr Potenzial. Dieses wird mit dem Zubau von stärker fluktuierenden erneuerbaren Energien zunehmend gebraucht. Energiespeicher für Strom und Wärme beschleunigen und stabilisieren die Transformation des Energiesystems, indem sie das Gesamtsystem wirtschaftlicher und zuverlässiger machen.

**Zweitens...**
...ist eine starke Energiespeicherwirtschaft ein klarer Vorteil für den Denk- und Werkplatz Schweiz. Energiespeicher gewinnen weltweit an Bedeutung. Dabei werden die Anbieter die Nase vorne haben, die in ihren eigenen Grenzen erfolgreiche Energiespeicherlösungen entwickeln und anwenden können. Entwicklung, Installation und Betrieb neuer Speicherlösungen sind somit auch eine Investition in die Zukunft des Wirtschaftsstandorts Schweiz.

**Drittens...**
...braucht es Zeit, um die nötigen Speicherkapazitäten bereitzustellen. Vor allem Grossspeicher benötigen lange Planungs- und Bauzeiten, und viele neuere Speichertechnologien haben gerade die Marktreife erreicht.

Aus diesen Gründen ist es nicht ratsam, die Speicherdiskussion zu vertagen. Wenn wir ab 2035 neue Energiespeicher einsetzen wollen, müssen wir heute die Weichen stellen. Vor allem braucht es auch in dieser Frage geeignete Rahmenbedingungen, die Investitionssicherheit bieten.

**Systematische Energiespeicherdiskussion lanciert**
Verschiedene Akteure der Wirtschaft – darunter die BKW, Swissgrid, die St. Galler Stadtwerke und Erdgas Schweiz – sowie führende Vertreter der Energieforschung haben diesen Herbst das «Forum Energiespeicher Schweiz» unter dem Dach der AEE SUISSE gegründet. Das Forum will die Diskussion über die Zukunft der Energiespeicher neu anstossen. Es will Wirtschaft und Wissenschaft eng vernetzen. Und es will die Politik und die Öffentlichkeit für die Bedeutung der Energiespeicherung sensibilisieren und eine wirksame Energiespeicherstrategie mitgestalten.
Heute ist weitgehend unklar, welche Rollen die verschiedenen Formen der Energiespeicherung im künftigen Energiesystem spielen und wie dieses System auf verschiedene Rahmenbedingungen reagiert. Hier will das Forum Energiespeicher Schweiz einen ersten wichtigen Beitrag leisten und ein Modell bereitstellen, das die Auswirkungen verschiedener politischer Entscheide auf das Gesamtenergiesystem mit Strom, Wärme und Mobilität abbilden kann. Dieses umfassende Speichermodell soll zukünftig dazu beitragen, dass Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft die Weichen für ein sinnvolles Zusammenspiel der verschiedenen Energieträger und Formen der Energiespeicherung richtig stellen.

**Mitmachen und mitgestalten**
Mit dem Forum Energiespeicher Schweiz wurde eine Plattform initiiert, um die Energiespeicherdiskussion neu zu lancieren. Jetzt braucht es Vertreter der Wirtschaft, um diese Plattform aktiv zu nutzen. Als Partner des Forums Energiespeicher Schweiz profitieren beteiligte Unternehmen und Institutionen vom engen Austausch in den verschiedenen Gremien und dem Wissenstransfer zwischen Wirtschaft und Wissenschaft. Die Mitglieder des Forums prägen die Speicherdiskussion in der Schweiz und profilieren sich als «Gestalter der Energiewende».

*Stefan Batzli,*
*Geschäftsführer AEE SUISSE Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz, www.aeesuisse.ch*

**Zusatzinformationen:**
speicher.aeesuisse.ch
speicher@aeesuisse.ch

**Über die AEE SUISSE**

Die **AEE SUISSE** vertritt als Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz die Interessen von 22 Branchenverbänden und deren rund 15'000 Mitgliedern, der Unternehmungen und der Energieanbieter aus den Bereichen erneuerbare Energien und Energieeffizienz. Ihr Ziel ist es, die Öffentlichkeit und Entscheidungsträger zu informieren, für eine nachhaltige Energiepolitik zu sensibilisieren und sich aktiv an der Gestaltung der wirtschaftlichen und energiepolitischen Rahmenbedingungen auf nationaler und regionaler Ebene zu beteiligen.

**www.aeesuisse.ch**

# Damit jede Rechnung ankommt: Adressqualität online überprüfen

**Mit korrekten Kundenadressen lässt sich viel Geld sparen. Denn Rechnungen und Werbebriefe, die ihre Empfänger nicht erreichen, lösen unnötige Kosten aus. Mit der Dienstleistung «Adresspflege Online» macht es die Schweizerische Post den Firmen leicht, ihre Adressstämme aktuell zu halten.**

Meyer statt Meier: Rasch schleicht sich ein solcher Fehler in den Kundendaten ein. Sofern die Adresse stimmt, kommt der Brief mit dem falsch geschriebenen Namen zwar an. Aber er wirft kein gutes Licht auf den Absender und seine Arbeitsqualität.

Noch gravierender wirken sich falsche Adressen aus. Wenn ein Kunde seinen Umzug nicht meldet und ihn daher eine Rechnung nicht erreicht, muss die neue Adresse zuerst abgeklärt werden – und es fliesst lange kein Geld. Ein weiteres Beispiel: Selbst der originellste Werbebrief führt bei einer mangelhaften Qualität der Empfängeradressen nur zu wenigen Bestellungen. Stattdessen erzeugt er vor allem Kosten und viele Retouren.

**Kontrolle per Mausklick**

Den eigenen Adressstamm aktuell zu halten, ist bei jährlich rund 400'000 Umzügen in der Schweiz allerdings eine echte Herausforderung. Nun schafft die Post mit ihrer Dienstleistung «Adresspflege Online» Abhilfe. So können Firmen schnell und einfach bis 300'000 Adressen kontrollieren und bereinigen. Dabei genügt es, den Adressstamm mit dem Onlinedienst hochzuladen. Die Post meldet kostenlos zurück, wie viele Adressen nicht korrekt sind, und liefert auf Wunsch gleich die korrigierten Adressen (siehe Infobox). Die intelligente Software erkennt sogar kleinste Fehler wie den falsch geschriebenen Namen Meyer, wenn der Kunde Meier heisst.

«Adresspflege Online» ist nur eine von vielen Dienstleistungen der Post in Sachen Adressen. Alle Services rund um Adresspflege und -verwaltung sind auf einer einzigen Plattform zu finden:

**www.post.ch/adresspflege**

**Bei Adressen die Nummer eins**

Als einziges Unternehmen der Schweiz kennt die Post jeden Briefkasten und jedes Postfach. Rund 13'000 Postboten prüfen täglich die Adressangaben. Etwa 400'000 Kundinnen und Kunden pro Jahr geben der Post ihre Umzugsdaten bekannt. Zudem arbeiten die Gemeinden eng mit der Post zusammen, wenn sie Strassennamen und Hausnummern festlegen. Aus all diesen Gründen ist die Post die Nummer eins, wenn es um korrekte Adressdaten geht. Sie handelt aber nicht mit Adressen und verkauft sie auch nicht. Vielmehr sollen die Dienstleistungen der Post rund ums Adressmanagement den Schweizer Firmen ermöglichen, ihre bereits bestehenden Adressen aktuell zu halten.

*So kommt Post gut an: Die Dienstleistung «Adresspflege Online» macht es einfach, Kundenadressen aktuell zu halten und unnötige Kosten durch Retouren zu senken.*

**So einfach funktionierts**

Nach dem Login im Onlinekundencenter der Post laden die Nutzer von «Adresspflege Online» alle oder auch nur ausgewählte Adressdaten in einem geeigneten Format mit dem Onlinedienst hoch. Schon nach wenigen Minuten trifft die kostenlose Analyse der Post ein. Sie zeigt, wie viele Adressen der folgenden Kategorien der Adressstamm enthält:

- Korrekte Adressen
- Aktualisierbare Adressen, zu denen nach einem Umzug die neuen Daten vorliegen
- Korrigierbare Adressen mit fehlerhaften Eigen-, Strassen- oder Gemeindenamen, falscher Hausnummer oder Fehler bei der Postleitzahl
- Mehrfachnennungen (Dubletten)
- Ungültige Adressen von Personen, die unbekannt, ins Ausland weggezogen oder verstorben sind
- Adressen, die sich nicht maschinell korrigieren lassen, weil sie gravierende Mängel aufweisen – etwa, wenn sich Postleitzahl und Ort widersprechen

Zusammen mit der Analyse erhalten die Nutzer eine Offerte für das Bereinigen aller fehlerhaften Adressen. Wenn sie damit einverstanden sind, erteilen sie der Post den Auftrag per Mausklick. Kurz darauf treffen die bereinigten Adressdaten ein und sind bereit für den nächsten Postversand. Wer will, kann den Adressstamm auch gleich im Onlinekundencenter speichern und jederzeit abrufen.

# 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

# Digitaler Beweis: WIR spricht KMU

**Neuer Auftritt, digitale Revolution und attraktive Produkte für das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft: Die WIR Bank Genossenschaft erfindet die WIR-Welt neu – und setzt dabei auch auf Bewährtes aus der 82-jährigen Geschichte. Denn der Grundgedanke der Komplementärwährung WIR ist aktueller denn je: KMU-Förderung.**

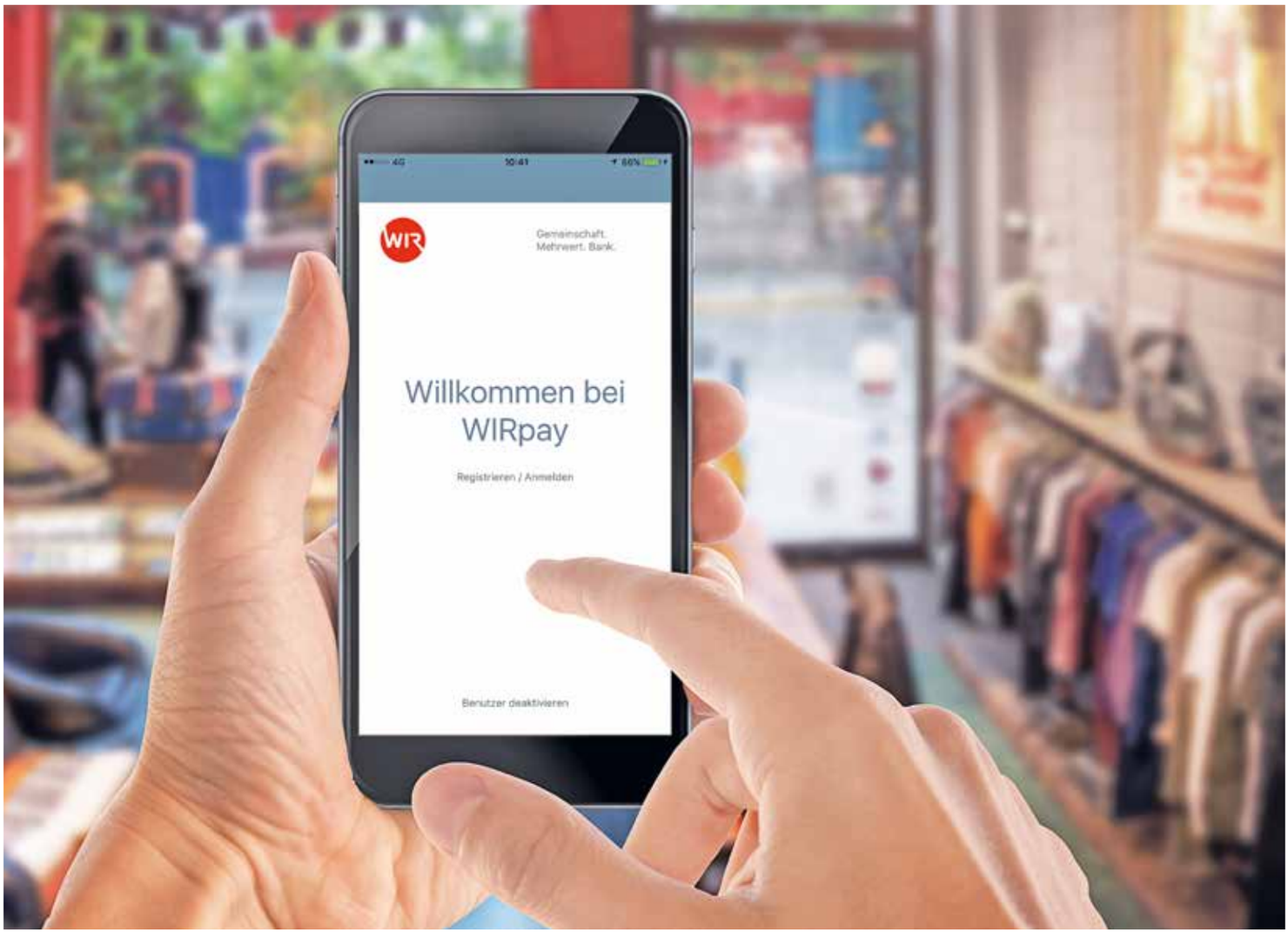
Nun wird das weltweit einzigartige System komplett modernisiert. Frisch, modern, zeitgemäss – so lassen sich der grösste Relaunch und das umfassendste Rebranding in der Geschichte der WIR Bank auf einen einfachen Nenner bringen. Nebst digitalen Innovationen soll in erster Linie das WIR-Netzwerk grundlegend gestärkt werden: Als «einfach, fair und transparent» bezeichnet Germann Wiggli, Vorsitzender der Geschäftsleitung der WIR Bank, diesen Schritt.

Mit der bereits im Sommer lancierten Initiative «KMU – und du?» hat sich die WIR Bank zum Thema Digitalisierung in KMU erfolgreich positioniert – auf einer Roadshow, mittels repräsentativer Studie und mit der Lancierung des WIR-Blogs (blog.wir.ch). Jetzt folgen Produkte und Dienstleistungen: Der «WIRmarket» wird zum digitalen KMU-Treffpunkt und ist Suchmaschine, Shop und Werbeplattform in einem. Als Weblösung und als Smartphone-App.

Für die Bezahlung steht ab sofort die Option «WIRpay» zur Verfügung: Die mobile Bezahl-App (iOS/Android) erledigt und verbucht für Käufer und Verkäufer in Sekundenschnelle die Transaktionen in Schweizer Franken, WIR oder kombiniert. Alle digitalen Dienstleistungen (inklusive die neue Debitkarte «WIRcard plus») stehen Firmen im WIR-KMU-Paket kostenlos zur Verfügung. Es gibt Zugang zum grössten Schweizer Business-Netzwerk mit 45'000 KMU-Kunden.

Der Eintritt in die neue WIR-Welt wird erleichtert: Mit der Online-Kontoeröffnung bietet die WIR Bank KMU in der Schweiz ab sofort einen vollautomatisierten Eröffnungsprozess an – von der Online-Synchronisation mit dem Handelsregister bis hin zur bequemen Video-Identifikation. Alle Infos zu diesen Innovationen gibt es auf der natürlich ebenfalls grunderneuerten Homepage wir.ch.

**WIR Bank Genossenschaft**
Auberg 1, 4002 Basel
Beratungszentrum
(Montag bis Freitag von 7.30 bis 18 Uhr):
Telefon 0800 947 947 (kostenlos)
www.wir.ch, blog.wir.ch



# Entdecken Sie das Ei des Kolumbus

Seit 33 Jahren pfeifen es die Spatzen von den Dächern: Bei der USG gibt's Texte nur vom Feinsten.

***Werbetexter & Übersetzer:*** *Wir kreieren Texte für Prospekte, Anzeigen, Plakate und TV-Spots. Diese Leistung steht unter der Leitung von Adrian Peter, der als CD und Geschäftsführer internationaler Werbeagenturen das Know-how mitbringt.*

***Lektorat mit Redaktion:*** *Redaktoren greifen in den Text ein, damit dieser stilistisch einwandfrei die Tonalität der Zielgruppe trifft.*

**Was wir für Sie tun können:** Wir helfen Ihnen und Ihrem Unternehmen durch absolut kompromisslose Qualität neue Märkte zu erschliessen. Mit unserem kundenorientierten Projektmanagement überbrücken wir für Sie sämtliche Sprachbarrieren seit 1979! **1.** Wir haben fachspezifische Übersetzer, die ausschliesslich in ihre Muttersprache übersetzen, und nicht wie EU-Übersetzer auch in die Ausgangssprache zurückübersetzen **2.** Wir haben anständige und wettbewerbsfähige Preise **3.** Wir haben eine hauseigene Qualitätssicherung, sprich ein Lektorat, mit dem Sie jederzeit telefonieren können **4.** Wir haben eine Gratis-Sprachauskunft in den Sprachen Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch **5.** Wir können über Nacht und an Wochenenden arbeiten, was wir mit einem Zuschlag von 50–100% verrechnen.

# in 33 Weltsprachen!

**USG: Die Nummer 1 zur Lösung nachbabylonischer Sprachprobleme!**

***Fachlektorat:*** *Ausgebildete Lektoren sichern die Qualität* der Übersetzung. Die sinnvolle Lösung für Texte, die entweder einfach sachlich ganz korrekt und/oder stilistisch sauber sein müssen.*

**(Vollständigkeit, Orthografie, Grammatik und Interpunktion)*

**6.** Wir können Ihnen beim Erstellen des Corporate Wording behilflich sein – wenn Sie es wünschen **7.** Wir können Ihre Terminologie aufarbeiten und verwalten, so dass eine Inbusschraube immer eine Inbusschraube bleibt und nie eine innenliegende Sechskantschraube wird und schon gar nicht eine Madenschraube. Nie und nimmer! Da können Sie uns beim Wort nehmen. Als global denkender Unternehmer kennen Sie ja die Brisanz einer fehlerhaften Produktanleitung. Mit uns sparen Sie **8.** am richtigen Ende: am Prozess, und nicht an der Übersetzung.

**USG ÜBERSETZUNGS-SERVICE AG**

# Lohn, Dividende und/oder Kontokorrentbezug zur Bestreitung des Lebensunterhalts der Gesellschafter bei einer GmbH und Aktiengesellschaft

*Dr. Christoph Oesch*
*zugelassener Revisionsexperte, Leiter Sektion Steuern des Schweizerischen KMU Verbandes*

**Meist empfiehlt es sich bei einer juristischen Person die für den Lebensunterhalt notwendigen Bezüge nicht allein als Lohn, sondern zum Teil auch über jährliche Dividenden und Kontokorrentbezüge des Gesellschafters zu tätigen. Lohnbezüge sind die teuersten Bezüge um den Lebensunterhalt zu bestreiten.**

Während auf dem Lohnbezug 15 % AHV und die Einkommenssteuer geschuldet sind, sind z. B. auf den Kontokorrentbezügen keine solchen Abgaben geschuldet. Ceteris paribus fällt aber die Gewinnsteuer der juristischen Person höher aus, da die Kontokorrentbezüge im Gegensatz zu Lohnbezügen den steuerbaren Gewinn der juristischen Person nicht schmälern. Innerhalb der ersten hundert Tausend bezahlt die juristische Person mit Sitz im Kanton Zug rund 11,5 % Ertragssteuern = Gewinnsteuern. Im Gegensatz zur natürlichen Person sind die Steuern bei einer juristischen Person steuerlich abzugsfähiger Aufwand. (11,5 % = 8,5 % Bundessteuern sowie rund 3,75 % x Steuerfuss Kantons- und Gemeindesteuern abzüglich Steuern bei der juristischen Person).

Bei Gewinnen über hundert Tausend bezahlt die juristische Person rund 13,0 % Steuern, dies nach Berücksichtigung, dass die Ertragssteuern steuerlich abzugsfähigen Aufwand darstellen. Den einbehaltenen Gewinn kann man sich z. B. via höheren Verkaufspreis der Beteiligung grundsätzlich steuerfrei gutschreiben lassen, wobei der Käufer von Aktien für die latenten Steuern meist einen gewissen Abzug vom Kaufpreis geltend machen wird. Wird der Substanzwert (inklusive Flüssige Mittel) mit dem Ertragswert kombiniert um den Kaufpreis der Beteiligung zu bestimmen, läuft der Verkäufer Gefahr, dass ihm nur noch ein Teil der Flüssigen Mittel via Kaufpreis zufliesst. Dies im Zusammenhang mit der Praktikermethode oder auch der modifizierten Praktikermethode für die Bewertung der Firma und somit Bestimmung des Kaufpreises.

Man ist nicht frei, wie man die Bezüge des Gesellschafters für seinen Lebensunterhalt tätigt. In der Wegleitung zum massgebenden Lohn 2016 der AHV heisst es in Ziffer 2011 S. 32, dass Bezüge von Dividenden von 10 % oder mehr des Steuerwerts der Aktien oder Stammanteile vermutungsweise als überhöht gelten. Es ist auch aus dieser Warte sinnvoll bei der juristischen Person einen gewissen Gewinn auszuweisen, damit der Steuerwert der Aktien und Stammanteile via Ertragswert höher ist. Die Gefahr, dass eine Umqualifikation bezogener Dividenden in Lohn stattfindet durch die Revisoren der Ausgleichskassen reduziert sich. Als Umkehrschluss kann gelten, dass Dividenden von 10 % oder darunter des Steuerwerts zu keinen AHV- Problemen führen.

Hat man über viele Jahre keine Dividenden ausbezahlt, kann eine Substanzdividende ausgeschüttet werden. Ist ein Verkauf der Gesellschaft geplant, schmälert die steuerbare Substanzdividende den steuerfreien Kapitalgewinn, reduziert aber den Kaufpreis, was den Verkauf an einen Dritten, z. B. einen Mitarbeiter erleichtert. Im Kaufvertrag ist auf die mögliche Gefahr einer Teilliquidation zu achten, dies nur dann, wenn die Beteiligung durch den Verkauf vom Privat- ins Geschäftsvermögen wechselt. Einzelne Bundesgerichtsentscheide äussern sich dahingehend, dass bei Lohnbezügen von CHF 120'000.– keine Diskussionen mit der AHV-Behörde mehr anfallen, man habe durch seine Gestaltung der für den Lebensunterhalt notwendigen Bezüge missbräuchlich AHV-Beiträge eingespart.

Darlehen und Kontokorrente an Aktionäre und Gesellschafter gelten dann als simulierte Darlehen, wenn mit der Rückzahlung der Aktivkontokorrente der Gesellschaft ernsthaft nicht mehr gerechnet werden kann, dies z. B. weil alle Bezüge konsumiert worden sind. Wirksame Schutzimpfungen gegen die steuerliche Umqualifikation von Kontokorrenten und Darlehen in besteuerte Bezüge (simulierte Darlehen) sind:

a) Abschluss eines Darlehensvertrags zwischen der juristischen Person und seiner Gesellschaft
b) marktübliche, dem Drittvergleich standhaltende jährliche Amortisationen an seine Gesellschaft
c) Einzahlung des jährlichen Zinses nach dem Merkblatt über geldwerte Leistungen, zur Zeit 1.25 %.

Bei der Unternehmenssteuerreform 3 ist eine Erhöhung der Dividendenbesteuerung von 50 % / 60 % auf 70 % vorgesehen. Die Besteuerung von Dividenden verteuert sich somit. Es ist daher ratsam die für den Lebensabend geplanten Bezüge wenn möglich vor dem 1. 1. 2019 zu tätigen, wenn möglich auf mehrere Jahre verteilt, zum Beispiel die Jahre 2016 – 2018, da dann die Progression tiefer ausfällt. Für das Jahr 2016 können die Dividenden an einer ausserordentlichen Generalversammlung beschlossen werden, da die ordentliche Generalversammlung meist schon im ersten Halbjahr stattgefunden hat. Da die Unternehmenssteuerreform 3 sehr sinnvoll ist, empfehlen wir vom Schweizerischen KMU Verband aus die Annahme im bevorstehenden Jahre 2017: z. B. Patentbox, Zuschlag zu den Forschungs- und Entwicklungskosten um eine innovative Schweiz zu fördern. Die Schweiz gehört zu den innovativsten Ländern der Welt, unser hohes Lohnniveau ist auch deshalb erst möglich.

**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

# Hotelcard – das Halbtax für Hotels

**Bei der Bezeichnung «typisch Schwiiz» denkt man sofort an Käse, Schokolade oder Jodeln. Aber unser facettenreiches Land hat viel mehr zu bieten als Fondue, Toblerone oder Schwyzerörgeli**

Entdecken Sie die überwältigende kulturelle und historische Vielfalt der Schweiz mit der Hotelcard – Ihrem persönlichen Halbtax für Hotels! Wandern Sie im Sonnenschein von Kandersteg über das 2'778 Meter hohe Hohtürli auf die Griesalp und geniessen Sie unterwegs den spektakulären Oeschinensee. Oder blicken Sie auf 1'800 Metern über Meer in der Ferienrepublik Saas-Fee hinauf auf das atemberaubende Panorama des Allalin-Gletschers.

### Trifft jeden Geschmack

Ob im Berghotel für Schneeverliebte, im Winter-Hotspot für Sportbegeisterte oder in der Wellness-Oase für Erholungssuchende: Dank der Vielfalt an Hotelangeboten sind Ihnen bei Ihrem nächsten Ausflug keine Grenzen gesetzt. Mit der Hotelcard residieren Sie in allen Hotels auf www.hotelcard.ch zum ½ Preis. Den Kaufpreis der Karte haben Sie oft nach der ersten Übernachtung amortisiert.

### Das Konzept funktioniert

Die Idee zur Hotelcard basiert auf dem Halbtax-Abo der SBB. Die Hotelcard AG hat diese vor sieben Jahren mit grossem Erfolg auf die Hotellerie übertragen. Das Konzept überzeugt durch seine einfache Handhabung: Auf www.hotelcard.ch das passende Hotel finden, die Buchungsanfrage absenden und beim Check-In im Hotel die Hotelcard vorweisen – drei Schritte zum Ferienglück mit 50% Rabatt.

### Gast und Hotel profitieren

Die Hotels bieten den Mitgliedern von Hotelcard ihre freien Zimmer zum ½ Preis an, weil sie so neue Gäste ansprechen und ihre Zimmerauslastung erhöhen. Aber auch, weil die Hotels – anders als bei anderen Buchungsportalen – keine Kommissionen zahlen. Denn bei Hotelcard werden diese Vergünstigungen vollumfänglich dem Gast weitergegeben.

### Beliebig oft einsetzbar

Die Hotelcard kann während ihrer Gültigkeit beliebig oft eingesetzt werden. Es gibt keine Mindest-Aufenthaltszeit.

### Mit nur einer Hotelcard zu zweit profitieren

Ihre Partnerin oder Ihr Partner kann Sie jederzeit begleiten, denn für die Buchung eines Doppelzimmers genügt eine einzige Hotelcard. Die auf www.hotelcard.ch angegebenen Preise gelten dementsprechend nicht pro Person, sondern pro Zimmer.

### Eine wundervolle Geschenkidee

Umgehen Sie dieses Jahr das stressige, vorweihnachtliche Besorgen von Last-Minute Geschenken und bestellen Sie für Ihre Freunde, Verwandten und Bekannten schon heute die Hotelcard: einfach, bequem und schnell! Denn das Halbtax für Hotels ist nicht nur im persönlichen Gebrauch, sondern auch als Geschenk äusserst beliebt. Mit der Hotelcard übernachtet die beschenkte Person ein ganzes Jahr lang in hunderten Top-Hotels zum ½ Preis. Die Hotelcard ist ein ganz besonderes Geschenk, ideal für ganz besondere Menschen.

### Profitieren Sie jetzt vom 2-für-1 Angebot

Bei allen Bestellungen bis am 22. Dezember 2016 profitieren Sie nicht nur von attraktiven Rabatten, sondern erhalten kostenlos gleich noch eine zweite Hotelcard zum Weiterschenken dazu.

## Das sind nur vier von über 600 Top-Hotels zum ½ Preis:

★★★★★
**Park Weggis** — Weggis | Zentralschweiz

Doppelzimmer Park ab
CHF **200.–** statt CHF 400.– (pro Zimmer)

★★★★
**Sorell Hotel Tamina** — Bad Ragaz | Ostschweiz

Doppelzimmer Superior inkl. Frühstück ab
CHF **150.–** statt CHF 300.– (pro Zimmer)

★★★★
**Park Hotel Oberhofen** — Oberhofen am Thunersee | Berner Oberland

Doppelzimmer mit Bergblick inkl. Frühstück ab
CHF **125.–** statt CHF 250.– (pro Zimmer)

★★★
**Turm Hotel Grächerhof** — Grächen | Wallis

Doppelzimmer Komfort inkl. Frühstück ab
CHF **98.–** statt CHF 196.– (pro Zimmer)

**Die Vorteile der Hotelcard:**

- 50% Rabatt in hunderten Top-Hotels in der Schweiz und im angrenzenden Ausland.
- Die Hotels sind im Schnitt an 75% der Tage zum ½ Preis verfügbar.
- Die Hotelcard amortisiert sich bei der ersten oder zweiten Übernachtung.
- Bestpreis-Garantie in sämtlichen Hotels.
- Um ein Doppelzimmer zu buchen, genügt eine Hotelcard.

**CHF 47.50**
statt CHF 95.–
+ 1 Hotelcard zum Weiterschenken gratis

**www.hotelcard.ch/kmuxmas**
**0800 083 083** (Rabattcode *kmuxmas* angeben)

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

# 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

*** Annahme: 3000 Stunden Brenndauer pro Jahr, Strompreis Fr. 0.20/kWh**

Eine normale FL-Röhre 58W, („Neon-Röhre"), betrieben in einer alten Fassung mit Starter, verbraucht pro Jahr Strom für Fr. 42.00 *

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

**Einsparung pro Jahr Fr. 28.00!**

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

**Einsparung pro Jahr Fr. 120.00!**

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!**

# Die neuen Peer-to-Peer Plattformen bieten die ideale Finanzierungslösung für KMU in der Schweiz

*Christoph M. Mueller ist CEO und Gründer von CreditGate24. Er hat 12 Jahre Erfahrung im Bereich Compliance, Anlagen und Steuern bei der Credit Suisse und der Zürcher Kantonalbank. Er studierte an der Universität Zürich Recht und hat einen Master of Laws (LLM). Er lebt und arbeitet am linken Zürichseeufer und ist leidenschaftlicher Ruderer.*

**Gespräch mit Christoph M. Mueller, CEO und Gründer der Schweizer Lending-Plattform CreditGate24. Das Fintech-Unternehmen bietet faire Zinsen für Kreditnehmer und attraktive Renditen für Anleger – 100 % online.**

**Wie sind Sie darauf gekommen, eine Online Kreditplattform zu gründen?**
Unser Schweizer Ziel-Kreditmarkt hat ein Potenzial von jährlich CHF 50 Milliarden (Firmen mit 1–49 Mitarbeitenden). Banken werden heute immer häufiger gezwungen, Kredite abzulehnen, da z. B. die Eigenmittelanforderungen oder überregulierte Kreditprüfungsprozesse zu hohen Kosten führen. Zudem gibt es auf dem Gesamtkreditmarkt für Private und KMU in der Schweiz zu wenig Konkurrenz. Dank Finanztechnologie können heute die Abläufe effizienter und darum kostengünstiger gestaltet werden. Eine Plattform wie unsere bietet also eine echte Alternative für KMU.

**Was ist das Konzept einer Peer-to-Peer (von Privat zu Privat) Kreditplattform?**
Dank dem Peer-to-Peer Modell entsteht eine Win-Win Situation. KMU und Private profitieren von fairen Finanzierungen und Anleger können Schweizer KMU und Privatpersonen unterstützen. CreditGate24 übernimmt lediglich die Vermittlerrolle und bringt online Parteien zusammen, die sich im «normalen» Leben nicht zwingend über den Weg laufen würden. Ein Schweizer KMU kann dank der Finanzierung z. B. seine teuren Kredite ablösen oder in die neue Lieferwagenflotte investieren und der Anleger profitiert auf der anderen Seite von mehr als 0 % Zins auf dem Sparkonto. Peer-to-Peer Lending schliesst eine Lücke, welche heutzutage von herkömmlichen Kreditanbietern nicht angeboten werden können.

**Wie profitieren KMU von der neuen Finanztechnologie und dem Peer-to-Peer Modell?**
Dank automatisierten Abläufen und schlanker Kostenstruktur sind die Verwaltungskosten bei Peer-to-Peer-Kreditplattformen tiefer als bei herkömmlichen Anbietern – und vor allem transparent: In der Regel verlangen sie von Kreditgeber und Kreditnehmer jeweils einen einmaligen fixen Prozentsatz der jährlichen Kreditsumme (bei CreditGate24 zwischen 0,6 % und 0,8 %). Dafür bieten wir das Gesamtpaket: Abklärung der Kreditwürdigkeit, Abwicklung der Kreditzahlungen, digitale Buchführung, falls nötig das Inkasso. Dank amortisierender Kredite ist am Ende der Laufzeit die Finanzierung bereits zurückbezahlt, denn in der monatlichen Rate ist neben dem Zins auch immer ein Teil Amortisation eingerechnet.

**Und wie lange dauert es vom Antrag bis das KMU zu seiner Finanzierung kommt?**
In der Regel dauert es keine 24 Stunden bis der Entscheid gefällt ist. Nachdem das Projekt auf unserer Plattform online geschalten wurde, ist eine Finanzierung innert 24 Stunden möglich.

**Welche Vorteile können sonst noch erwähnt werden?**
Die Schuldzinsen können von den Steuern abgezogen werden (das gilt natürlich auch für herkömmliche Kredite). KMU mit vielversprechendem Produktangebot benötigen Kapital, um wachsen zu können. Je niedriger das Zinsumfeld, desto eher lohnt sich die Überlegung, Fremd- statt Eigenkapital aufzunehmen. Fremdkapital hat neben steuerlichen auch einen weiteren gewichtigen Vorteil: Der Unternehmer des KMU kann die weiteren operativen Schritte selber bestimmen.
Ob Sie also in neue Maschinen investieren möchten, eine Übernahme planen, neue Mitarbeitende benötigen oder eine Umschuldung ansteht – CreditGate24 hat massgeschneiderte Lösungen für jedes Bedürfnis.

**Was ist Ihre eigene Motivation für CreditGate24?**
Im Prinzip können so intransparente Marktsysteme aufgebrochen werden. So entsteht für den Konsumenten eine bessere Auswahl an Möglichkeiten. Ein Teil dieser Mission zu sein, finde ich auch persönlich sehr motivierend.

**CreditGate24**
Die Online-Kredit-Spezialisten
info@creditgate24.com
www.creditgate24.com/kmu
Telefon 0844 365 247
Rufen Sie uns bei Fragen an, wir sind 24 Stunden und 7 Tage die Woche erreichbar.

*Peer-to-Peer Modell*

## *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

# Erfolgreiche IT-Projekte sind Kopfsache

**Ein IT-Projekt kann ganz gehörig an den Nerven der Beteiligten zerren. Unterschiedliche Ansichten, Missverständnisse, Zeitverzögerungen und Kostenüberschreitungen führen immer wieder zu heftigen Auseinandersetzungen zwischen Kunde und Auftragnehmer, die dann nicht selten vor Gericht enden. Dabei beginnt fast jedes Projekt in Minne.**

Ist der Anbieter einmal gewählt, gilt es, das Projekt aufzusetzen und dann auch durchzuziehen. Viele IT-Projekte scheitern kurz vor der Inbetriebnahme in der sogenannten Depressionsphase. Denn IT-Projekte sind immer Teamarbeit zwischen dem Integrator und dem Unternehmen. Wo Menschen zusammen unter Druck (Einführungstermin/Kosten) in komplexen Umgebungen arbeiten, kann die Stimmung auch mal angespannt sein. Und wie in allen Leistungssituationen spielt die Psychologie auch hier eine wesentliche Rolle. Aber der Reihe nach.

**Euphorie**

Zu Beginn eines Projekts ist die Euphorie um die neue Lösung meistens gross. Der Entscheid ist nach oft schwierigem Abwägen gefallen und von der neuen Software erwartet man sich endlich die Lösung vieler Probleme im Unternehmen. Die Erwartungshaltung ist riesig.

**Ernüchterung**

Schon nach dem ersten Workshop kann sich dann Ernüchterung breit machen. Der IT-Lieferant stellt viele Fragen zu den Unternehmensprozessen im Detail, zu Integrationen, zu Statistiken, Auswertungen oder Webeinbindungen. Da müssen nun Festlegungen in internen Abläufen getroffen werden, verschiedene Abteilungen müssen gemeinsame Überlegungen anstellen. Das alles generiert Aufwand und die Erkenntnis, dass sich das IT-Projekt nicht von selbst einführt.

**Depression**

Oft kommen Einführungsprojekte während der Zeit des Testens oder dann während der Inbetriebnahme in eine eigentliche Depression. Alles wird hektisch. Mitarbeiter erfassen Daten falsch. Die ersten Auswertungen zeigen falsche Ergebnisse. Der Buchhalter findet seine Buchungen nicht.

Die Geschäftleitung wünscht sich in dieser Phase die alte Software zurück und die Mitarbeiter beklagen einen Zusatzaufwand gegenüber der bisherigen Lösung.

Das alles ist bei einem entsprechenden Projekt-Setting natürlich nicht nötig. Trotzdem kommen fast zwei Drittel aller IT-Projekte in eine mehr oder weniger ausgeprägt depressive Phase. Da werden Projekte dann abgebrochen, der Einführungstermin verschoben oder das Projektbudget rauscht durch die Decke.

**Begeisterung**

Ist die Depressionsphase durchgestanden dann werden die Vorzüge des neuen Systems allmählich sichtbar. Das Erfassen von Daten ist einfacher, da keine Mehrfacherfassungen mehr notwendig sind, der Datenbestand ist zuverlässiger, da während der Projekteinführung aufgeräumt worden ist. Die Statistiken sind aussagekräftiger, da jetzt auch grafische Darstellungen möglich sind, viele Prozesse kann das System selbständig durchführen. Begeisterung oder zumindest Zufriedenheit sind das Resultat.

**Der neue IT-Alltag**

Das Sprichwort vom Menschen als Gewohnheitstier zeigt sich auch im Umgang mit der neuen Lösung verhältnismässig rasch. Schon nach wenigen Wochen haben sich die neuen Abläufe eingeprägt. Der Anwender weiss, wo er was zu tun hat um ein gewünschtes Ergebnis zu erzielen. Er arbeitet mit dem neuen System so selbstverständlich, wie mit der alten Lösung. Wenn die Projektziele erreicht worden sind, müsste das nun auch wesentlich effizienter sein. Der neue IT-Alltag misst sich an höherer Produktivität, mehr Qualität, besserer Übersicht oder grösserer Vernetzung, um nur einige der möglichen Kriterien zu nennen.

**Vermeidung von depressiven Phasen**

Eine Projekt-Depression kann verhindert werden, wenn von Anfang an eine klare Prioritätenliste in der Umsetzung und Integration der neuen IT-Lösung vereinbart wird. Welche Prozesse müssen zuerst stehen? Welche Daten müssen unbedingt verfügbar sein? Wer testet was und rechtzeitig? Steht Übungszeit mit der neuen Lösung für die Mitarbeiter zur Verfügung? Was muss zum Zeitpunkt der Inbetriebnahme funktionieren, was kann im Notfall warten?

Der wichtigste Punkt, um diese Phase zu überstehen ist jedoch die Haltung der Geschäftsleitung: Steht sie dem Projekt positiv gegenüber? Ist sie wirklich gewillt, das Projekt konstruktiv umzusetzen? Versteht sie, dass die Abbildung von Prozessen in eine Lösungslandschaft nur im Teamwork zwischen Unternehmen und Lösungsanbieter erfolgreich sein kann?

Kommt ein IT-Projekt während der Einführung trotzdem in Schwierigkeiten, kann ein externes Coaching hilfreich sein. Mediation in IT-Projekten ist eine unserer Spezialitäten. Wir beraten Sie gerne!

**Rotron Software AG**
Telefon 062 844 31 31
r.stucki@rotron.ch

**Zum Autor**

Ralph Stucki, lic. phil. I ist ausgebildeter Sozialpsychologe und Sozialpädagoge.

Er arbeitet seit über 30 Jahren in der IT-Branche und hat weit über hundert IT-Projekte während der Einführung begleitet.

**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 | – |
| SIU Schweizerische Institut für Unternehmerschulung | – |
| 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

Die Quadratur des Kreises?

KMU 4.0
Industrie 4.0
Digitale Transformation

**Fachveranstaltung für Entscheidungsträger KMU Schweiz**

20. Januar 2017
18:30-21:00
FHNW Brugg AG

Die richtigen Dinge tun - Die Dinge richtig tun

**Programm**

Referat 1: Arbeit 4.0: Transformation der Arbeitswelt

Referat 2: E-Goverment: Digital mit der Verwaltung

Referat 3: KMU 4.0: Strategie Übergang KMU 3.0 zu KMU 4.0
Prozesse, Lösungsansätze und Praxis

Referat 4: Zeit sparen dank Social Media
Als KMU Automationsfunktionen nutzen

Im Anschluss Diskussion und Netzwerk mit Apéro riche

Datum: 20. Januar 2017
Zeit: 18:30
Ort: FHNW Brugg AG
Kosten: CHF 140.--

Weitere Details erhalten Sie auf www.kmu-ch.ch
Reservieren Sie ihren Platz: anmeldung@kmu-ch.ch

Argast & Argast Beratung Engineering
helpy Expertenwissen für KMU
Unterstützt durch die stiftung kmu@schweiz

# Wir teilen mit allen: Design Basics

**Das Team von Dänzer Werbung vermittelt Fachwissen. Während einem Tag geben die Profis im Design Basics Kurs ihre Kenntnisse rund um Text, Gestaltung und Fotografie an Interessierte weiter und verraten jede Menge Tipps und Tricks.**

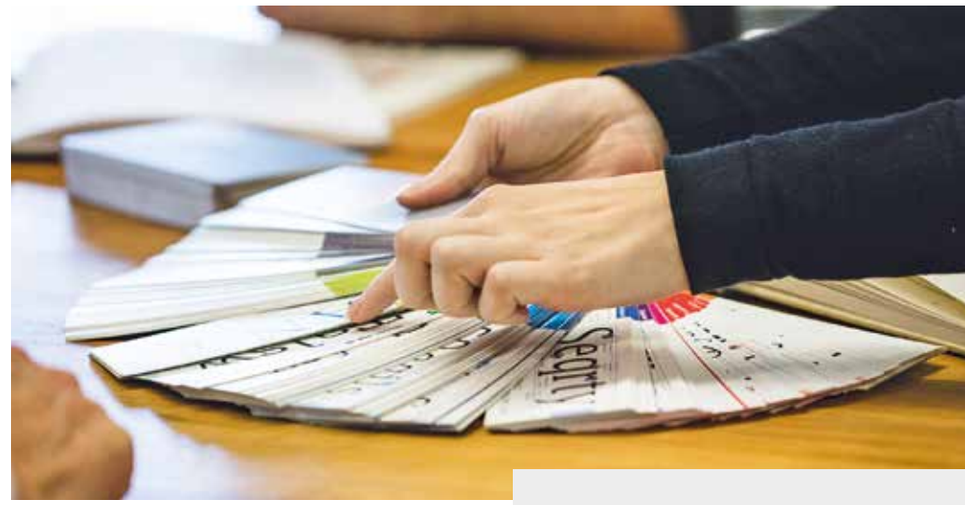
Vor zwei Jahren entschied sich der Geschäftsleiter Toni Dänzer mit seinem Team, Wissen und Erfahrungswerte aus dem Grafikatelier preiszugeben. «Immer mehr Leute kommen mit visueller Kommunikation in Berührung und gestalten einfache Dokumente selbst, dabei wollen wir sie unterstützen», erklärt Toni Dänzer. «Unser Ziel ist es, dass die Leute lernen, genau hinzusehen und Gestaltungsgrundlagen gezielt anzuwenden. So können sie mit kleinen Tricks Briefe, Präsentationen, Einladungen oder auch Flyer und Websites optimieren.»

**Ein Kurs, der sich lohnt**

Im Design Basics Kurs geht es darum, allgemein gültige Grundlagen zu erlernen. Die Tipps des Grafikteams sind also langfristig und programmunabhängig anwendbar. Die Teilnehmenden können Kosten optimieren, indem sie kleinere Arbeiten selber ausführen. Zudem erleichtert das Wissen aus dem Kurs die Kommunikation mit der Grafikabteilung oder der Druckerei.

**Raus aus dem Büro**

Die Rückmeldungen der Teilnehmenden sind überaus positiv und oft bietet ein Tag im traumhaften Berner Oberland oder im Zentrum von Zürich eine tolle Abwechslung zum Alltag im Büro.



*«Es war ein kurzweiliger und lehrreicher Kurs in entspannter Atmosphäre. Ich werde ihn mit Überzeugung weiterempfehlen.»* *Kursteilnehmerin*

Auch für das Team ist es spannend, sich immer wieder erneut mit den Themen der visuellen Kommunikation auseinanderzusetzen und mit den Teilnehmenden in den Dialog zu treten. Jeder Kurs ist anders, die Fragen ganz unterschiedlich.

**Mut ist gut**

Der Kurs soll die Teilnehmenden dazu animieren, Akzente zu setzen oder einmal etwas Mutiges auszuprobieren.

**1 Tag – 7 Themen – 100 Tipps**

Corporate Design, Corporate Identity, Formen und Proportionen, Goldener Schnitt, Weissräume, Grössenverhältnisse, Rhythmus, Wirkung von Farben, Farbsysteme, Pantone / CMYK / RGB, Schriftwahl und Lesbarkeit, Abkürzungen, Korrekturzeichen, Bildsprache, Bildausschnitte, Hintergründe bei Fotografie Bilddatenbanken, Datentransfer, Vektor- und Pixelgrafik, Crossmedia, Arbeitstechniken, Kauf und Download, Urheber- und Nutzungsrechte.

Zudem werden die jeweiligen Themen mit kurzen Workshops untermauert, um den Teilnehmenden eine Übungsmöglichkeit zu geben. So fällt es ihnen leichter, sich an eine neue Aufgabe heranzuwagen.

**www.designbasics.ch**

Anzeigen

**Nächste Gelegenheit für mehr Design Kompetenz**
Mittwoch, 18. Januar 2017 in Zürich Freitag, 24. Februar 2017 in Thun

**CHF 480.–**
inkl. MwSt. und Kursmaterial

**« Ich habe einen grossartigen Kurstag erlebt!** Sehr abwechslungsreich in der Gestaltung, didaktisch hervorragend, freundliches, dynamisches und authentisches Team. »

*Kursteilnehmerin, Oktober 2016*

**Design Basics**

*Jetzt anmelden unter designbasics.ch*

# Neue Panorama-Lounge und Komfortzimmer im Zentrum Ländli

**Das Zentrum Ländli finden Sie im Herzen der Zentralschweiz, an leicht erhöhter Lage über dem Ägerisee, in einer einmaligen Landschaft, inmitten eines schönen und gepflegten Parks und umgegeben von blühenden Gärten, Wiesen und Wäldern. Zu Füssen des Bergpanoramas liegt der Ägerisee, der sich mit seiner einzigarten Stimmung beinahe täglich einer anderen Atmosphäre präsentiert und damit Gäste und Besucher begeistert.**

Nach mittlerweile 90 Jahren Gastfreundschaft, wurde zu Beginn dieses Jahres der Kurbereich geschlossen. Die dadurch frei gewordenen Räumlichkeiten wurden während sechs Monaten umgebaut. An bester Lage entstand die neue Panorama-Longe mit zusätzlichen Räumen für Seminare, Bankette und Veranstaltungen. Es entstanden zwei zusätzliche Seminarräume (von insgesamt sechs Seminarräumen), eine Café-Bar, ein Bankettraum sowie eine grosszügige Lounge, welche zum Verweilen einlädt. Durch den Einbau einer vollverglasten verschiebbaren Wand bieten die öffentlichen Räume freie Sicht auf das einzigartige See- und Bergpanorama.

**Barrierefreie Doppelzimmer eröffnet**

Das Zentrum Ländli verfügt über 140 Zimmer mit 190 Betten. Das Angebot umfasst sowohl Komfortzimmer und Studios, als auch einfache, kostengünstige Zimmer ohne WC / Dusche. Rund die Hälfte der Zimmer sowie die öffentlichen Bereiche sind mit kostenlosem WLAN ausgestattet. Mit dem Umbau der Räumlichkeiten wurden neu fünf grosszügige rollstuhlgängige, barrierefreie Doppelzimmer geschaffen. Diese fünf Zimmer bieten durch ihre Gestaltung neuartige Perspektiven, welche durch ihre Einzigartigkeit im Zentrum Ländli einen Schritt in die Zukunft symbolisieren.

Mit einem reichhaltiges Frühstücksbuffet sowie einem 4-Gang-Mittag- und Abendessen werden die Gäste auch kulinarisch verwöhnt. Ergänzend stehen auch ein vielseitiges Salatbuffet und ein Wochenhit zur Wahl. Das Angebot an frischen, saisonalen und regionalen Spezialitäten begeistern auch Gourmets mit hohen Ansprüchen. Spezielle Bedürfnisse und Kostformen werden durch die eigene Diätküche problemlos erfüllt.

Im Seminarbereich verfügt das Zentrum Ländli über sechs Seminarräume für Gruppen bis zu 80 Personen, vier Gruppenräume sowie Sitzungszimmer, eine grosse Lounge und zwei Pausenbereiche mit Selbstbedienung. In den Seminarräumen werden Flipchart, Pinnwände, Moderationskoffer, Beamer und WLAN kostenlos zur Verfügung gestellt.

**Attraktives Seminarangebot mit sechs Seminarräumen**

Gruppen ab 10 Personen kommen in den Genuss von günstigeren Gruppenpreisen und einem kostenlosen Gruppenraum für die Tagung. Nebst einem attraktiven Gruppen-Package können Sie auch von einem all-in-one Gruppen-Package mit Welcome-Kaffee, Pausenverpflegung, Kaffee, Mineralwasser und Früchte à discrétion wählen (ohne Süssgetränke und alkoholische Getränke).

Sind Sie aber auf der Suche nach einem schlichten und ruhigen Aufenthalt? Möchten Sie sich mit Ihrem Team lieber zurückziehen und einfach und etwas zurückgezogen Zeit verbringen, um aus der Ruhe und Gelassenheit wieder neu durchzustarten? Genau zu diesem Zweck verfügt das Zentrum Ländli über ein separates Haus der Stille mit einfachen Zimmern ohne Ablenkung durch WLAN, Radio oder Fernseher. Im Dachgeschoss dieses Hauses befinden sich zwei Gruppenräume, welche extra so konzipiert wurden, dass kleinere Teams und Gruppen in und aus der Ruhe heraus arbeiten können.
Die Wellness-Oase bietet Ihnen alles für Ihr Wohlbefinden. Schwimmen Sie einige Runden im Hallenbad, geniessen zwischendurch die Massagedüsen und die Nackenschwallbrause und entspannen Sie im grossen Whirlpool. Starten Sie energiegeladen in den Tag und bringen Sie Ihren Körper im Fitnessraum auf Touren. Nach einem anstrengenden Tag verleiht Ihnen ein Aufenthalt in der Sauna oder im Dampfbad wieder neue Energie. Die Wellness-Oase ist der ideale Ausgleich zum erfolgreichen Arbeiten an einem Seminartag.
Sie möchten als Team etwas zusammen erleben? Die zentrale Lage des Ägeritals bietet dazu unzählige Möglichkeiten. Naturliebhaber fühlen sich hier ebenso wohl wie begeisterte Sportler, die bei einem Bad im See, im Ruderboot, beim Biken, Wandern, Skaten oder auf dem Nordic-Walking-Trail die Gegend erkunden. Alleine auf der Website des Zentrum Ländli finden Sie über 50 Freizeitvorschläge!
Suchen Sie etwas mehr Herausforderung und Action? Zusammen mit einem Outdoor-Event und -Incentives-Spezialisten können Sie mit Ihrem Team «etwas erleben». Sämtliche Events werden komplett auf Sie massgeschneidert. Sie bestimmen Zeit, Dauer, Umfang und Ort, wir organisieren Ihnen sicher Ihren nächsten Ausflug in die Natur. Brechen Sie auf zu faszinierenden Erlebnissen.
Die zahlreichen positiven Gästerückmeldungen bestätigen die Einzigartigkeit des Zentrums Ländli. Hochmotivierte Mitarbeiter sorgen jeden Tag für das Wohl der Gäste. Es unser Bestreben, dass jeder Gast nach seinem Aufenthalt zufrieden und nachhaltig gestärkt an Körper, Seele und Geist in seinen Alltag zurückkehrt.

**Zentrum Ländli**
Im Ländli 16, 6315 Oberägeri
Telefon 041 754 92 14
Telefax 041 754 92 13
www.zentrum-laendli.ch

# Die Kunst des spielerischen Scheiterns

## Wahres Selbstvertrauen gewinnen mit der Clownmethode

**Für den Boulevard ist Scheitern ein Grund zur Freude, ein gefundenes Fressen, wenn einem A-, B- oder C-Promi mal wieder etwas misslingt. Für den Promi selbst und alle anderen ist es noch immer ein Tabuthema, ein Makel, der ungewollt an einem klebt. Auch wenn mittlerweile als Allgemeingut propagiert wird, dass man aus Scheitern lernen kann, es eine Chance ist, gar eine Kunst: Geht tatsächlich etwas schief, wird die Schuld dann doch lieber weit weggeschoben. Klar, denn Fehlschläge kratzen ganz schön am Selbstvertrauen.**

*Michael Stuhlmiller*
*Die Kunst des spielerischen Scheiterns*
*Wahres Selbstvertrauen gewinnen mit der Clownmethode*

*312 Seiten,*
*gebunden mit Schutzumschlag*
*€ 19,99 [D] / € 20,60 [A] /*
*CHF 26,90* (*empf. VK)*
*ISBN 978-3-424-63116-6*
*Kailash Verlag 2016*

Warum können wir gerade von einem Clown lernen, wahres Selbstvertrauen zu gewinnen, dem Tollpatsch, dem alles misslingt, für den alles, was er tut und was er anfasst zum Problem wird? Weil genau darin die Lösung liegt, denn ein Clown ohne Problem hat ein Problem. Jedes Hindernis sieht er als Einladung, einen neuen Blick aufzusetzen, die Perspektive zu wechseln. Während wir üblicherweise auf Probleme mit Gegenwehr reagieren, was erst zum Konflikt führt und uns vielleicht sogar scheitern lässt, löst der Clown sie einfach spielerisch auf. Seine Strategie kann auch Sie dazu befähigen, allen Arten von Problemen mit einem völlig neuen Selbstvertrauen zu begegnen.

Wie wir von den philosophischen, psychologischen und kommunikativen Weisheiten der Jahrhunderte alten Gestalt des Clowns als erfahrener Spieler, Animateur, Vermittler und Ratgeber profitieren können, zeigt Michael Stuhlmiller, Gründer der renommiertesten Clownschule Deutschlands, Theaterunternehmer und Kulturmensch, in «Die Kunst des spielerischen Scheiterns». Seine tausendfach bewährte Clownmethode überträgt er auf die Bühnen des Lebens. Durch innovative Techniken und zahlreiche praktische Übungen lernen Sie, dass Druck nicht erdrückt, sondern den Halt bietet, Aussergewöhnliches zu wagen. Dass Ihr Erfolg nicht davon abhängt, was andere von Ihnen denken, sondern was Sie selbst von sich halten. Betrachten Sie eine Störung als Impuls für eine nötige Verwandlung: So wie eine Auster durch das Aufnehmen eines Sandkorns in der Lage ist, eine Perle hervorzubringen, können wir Konflikte zur Inspiration nutzen.

Was heute in der Wirtschaft unter dem Begriff Failure- oder Fuckup-Night als neue Erkenntnis und Event zelebriert wird, hat der Clown längst verinnerlicht: Niederlagen vermeiden zu wollen, ist ein untauglicher Versuch, weil Stolpern ein fester Bestandteil unseres Lebens ist. Jeder Schritt, den wir nach vorne machen, ist ein Fallen und damit ein potenzieller Absturz, den wir im letzten Moment abfangen. Ohne, dass wir dieses Risiko des Fallens und des Stolperns eingehen, kommen wir keinen Schritt voran. Wir scheitern uns sozusagen voran! Durch das Stolpern ist übrigens der weltweit beliebte Earl Grey Tee entstanden; auf einer turbulenten Seefahrt, auf der aus Versehen Bergamotte-Öl über Teeballen geschüttet wurde.

**Der Autor**

**Michael Stuhlmiller** studierte Jura in Heidelberg, Musik und Kunst in Kassel und zählt heute mit seiner staatlich anerkannten Berufsfachschule für Clowns, Komik und Comedy zu den international renommiertesten Ausbildern für Clownschauspieler und Komiker. Ein erfolgreicher Theaterunternehmer und Eventmanager, der in der Kulturpolitik zu Hause ist. Seine Erfahrungen kombiniert mit seinen Erkenntnissen vom Clownsein überträgt er unterhaltsam und zugleich profund auf konkrete Situationen aus dem Alltags- und Berufsleben; als Redner, Universiätsdozent und Schreiber.

# Gesundheitsmanagement im Unternehmen

**Die Mikrozirkulation ist das einzige Wegenetz für die Ver- und Entsorgung von Körperzellen. Sie macht drei Viertel unserer gesamten Durchblutung aus und ist Grundvoraussetzung für alle Stoffwechselprozesse im Körper. Vor diesem Hintergrund wird deutlich, welch entscheidende Rolle das Netz der kleinsten Blutgefässe in Bezug auf Krankheit und Gesundheit spielt.**

Die **Mikrozirkulation** ist ein funktionell sehr wichtiger Teil des menschlichen Blutkreislaufs. Dieser spielt sich in dem feinen und sehr weitverzweigten Netzwerk der kleinen und kleinsten Blutgefässe ab, der sogenannten Mikrogefässe. Das Gebiet der Mikrozirkulation umfasst 74 % des gesamten Blutkreislaufs. Nur 14,5 % davon bestehen aus Venen und 11,5 % aus Arterien. Hier erfüllt die Mikrozirkulation lebenswichtige Transport- und Versorgungsaufgaben. Sie versorgt die 80 bis 100 Billionen Zellen des Körpers mit Sauerstoff und Nährstoffen und ist wichtiger Transportweg zur Entsorgung von Stoffwechsel-Endprodukten.

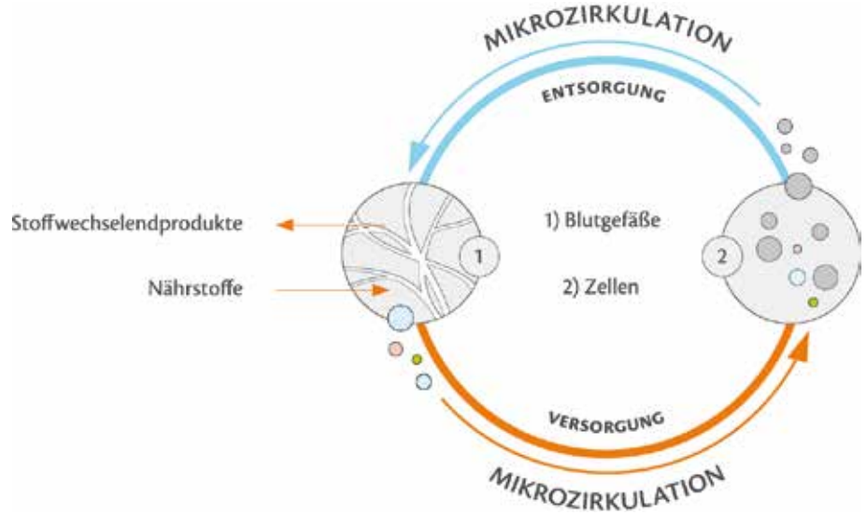
Eine funktionierende **Mikrozirkulation** ist Grundvoraussetzung für sämtliche Prozesse, die im menschlichen Organismus ablaufen: Regenerations-, Reparatur-, Wachstums- und Heilungsprozesse. Sie ist essentiell für die Bereitstellung von Energie für körperliche und geistige Leistungskraft. Eine eingeschränkte Mikrozirkulation kann viele Befindlichkeitsstörungen und Krankheiten verursachen oder begünstigen. Umso erstaunlicher, dass es bislang zur Verbesserung einer eingeschränkten Mikrozirkulation keine befriedigende Behandlungsmöglichkeit gab.

**Die richtige Versorgung der Zellen mit Sauerstoff und Nährstoffen und Entsorgung der Stoffwechsel-Endprodukte bedeuten Gesundheit.**

**Beeinträchtigung der Mikrozirkulation**

Auch die Mikrozirkulation folgt dem Gesetz des Lebens und nimmt mit zunehmendem Alter ab. Ein Prozess, der bei vielen Menschen jedoch durch schädliche Umwelteinflüsse, schlechte Gewohnheiten und ungesunde Lebensweise beschleunigt wird. Umweltgifte, Lärm, Stress, zu wenig Schlaf und Bewegung, ungesunde oder einseitige Ernährung, Nikotin- und Alkoholkonsum haben einen negativen Einfluss auf die Mikrozirkulation. Die Folgen sind Schwächung des Immunsystems, höhere Infektanfälligkeit, verminderte Leistungsfähigkeit, Befindlichkeitsstörungen, verzögerte Genesung und in letzter Konsequenz auch die Erhöhung der Wahrscheinlichkeit sämtlicher Gefässerkrankungen wie beispielsweise Herzinfarkt oder Schlaganfall.

Eine gestörte Mikrozirkulation entsteht ebenso durch eine verringerte Vasomotion. Als Vasomotion bezeichnet man die «Pumpbewegung» der kleinsten Blutgefässe zur bedarfsgerechten Verteilung des Blutes in der Mikrozirkulation. Körperliche und geistige Leistungsfähigkeit, Heilungs- und Genesungsprozesse sowie eine grosse Anzahl der Erkrankungen stehen in direkter Verbindung zur Mikrozirkulation und Mikroversorgung. Dieses breite Wirkspektrum betrifft nicht nur einen Grossteil der sogenannten Volkskrankheiten, sondern die Mehrzahl aller hausärztlich zu behandelnden Leiden.



*René Schmid*

**Lebenswichtig – die Mikrozirkulation**

René Schmid kann auf eine Tätigkeit von 23 Jahren bei der Stadt Winterthur zurückblicken. Als ausgebildeter Krankenpfleger leistete er in dieser Zeit Einsätze bei der Spitex. Dabei begegneten ihm täglich die unterschiedlichsten Krankheitsbilder. Mit viel Einsatzfreude und Zuwendung besorgte er die Pflege und Betreuung von kranken Menschen. Immer häufiger beschäftigte ihn jedoch der Gedanke, dass oft keine echte Besserung zu erreichen war.

Bei seiner Suche nach anderen Lösungen stiess René Schmid auf die BEMER-Technologie und liess sich fundiert zum BEMER-Berater ausbilden. Mit Begeisterung stellte er fest, dass mit der Anregung der Mikrozirkulation viele Beschwerden nachhaltig zu verbessern sind. Er begleitet und berät Sie gerne dabei, mit dieser wissenschaftlich zertifizierten Anwendung Ihre Gesundheit zu erhalten oder Heilung zu unterstützen. Aber auch Sportler, Ärzte und Physiotherapeuten wissen die BEMER-Technologie zu schätzen.

Sehr gerne macht Sie René Schmid mit dieser weltweit einzigartigen Physikalischen Gefässtherapie BEMER bekannt. Gönnen Sie sich diese Therapiemöglichkeit in Ihrem Unternehmen oder ganz privat bei Ihnen zu Hause. Die verschiedenen Anwendungen sind sehr einfach mit dem BEMER-Steuergerät zu regeln. Schon eine tägliche Behandlung von 2 mal 8 Minuten reicht aus, um Ihren Organismus auf natürliche Weise zu stimulieren und Ihnen damit Lebensfreude zu schenken.

**Gesundheitsmanagement, BEMER-Technologie**
René Schmid
Loostrasse 7, 8461 Oerlingen
Mobile 079 428 24 44
www.impuls-consulting-arts.ch
www.impuls.bemergroup.com
info@impuls-consulting-arts.ch

# Der Bundesrat legt die Krankenkassenprämien 2017 fest

*Josef Rothenfluh, Präsident SKV*

**Nach dem letzten Bericht in der KMU Zeitung «Erfolg» im Oktober scheint im Gesundheitswesen jetzt alles ganz einfach zu sein. Ehrlich gesagt wäre es das ja auch. Nur eben, die Sache ist so komplex, dass jede noch so gute Idee schon im Anfangsstadion scheitern muss. Egal aus welchen Kreisen etwas kommt, es wird alles «ver-diskutiert» und es kommt nichts zustande. Und, weil die Anreize in eine falsche Richtung zielen, freut sich die Wirtschaft aus gutem Grunde über das Wachstum der Branche. Ein wichtiger Grund nichts daran zu ändern. Alles ist zwar ein kurzfristiges Denken, aber es geht irgendwann einmal nicht mehr auf. Der wirkliche Absturz ist nur dank einer starken Lobby der Politik zu verhindern. Auf Zeit muss und wird sich etwas ändern.**

**Die neuen Krankenkassen Prämien für das Jahr 2017 steigen ungebremst weiter**

Nichts Neues im Westen, ist man versucht zu sagen. Niemand erschrickt mehr gross, wenn die Prämien wieder steigen. 4.5 % sind es dieses Jahr. In den Medien wird zwar gross gepoltert. Doch das sind Lippenbekenntnisse. In Wirklichkeit will niemand etwas ändern. Zumindest macht das doch ganz sicher niemand freiwillig. Die Schuld liegt bei der Politik und den hilflos agierenden Medien. Wer müsste es für uns richten? Ja, unsere Volksvertreter in der Politik, eingebunden in den grossen Fraktionen, wurden alle vom Volk gewählt. Sie müssten längst Lösungen präsentieren. An der Intelligenz kann es nicht fehlen. Wir wissen es. Es fehlt der Mut, der Wille und ganz sicher auch die Kraft etwas zu tun. Zu gross ist der Druck aus der Wirtschaft. Da ist kein Blumentopf zu gewinnen. Uneigennützigkeit zahlt sich schlecht aus. Es kostet Kraft und der Grat ist schmal, um nicht abzustürzen. Die möglichen Lorbeeren hängen viel zu hoch. Unser Gesundheitsminister Alain Berset steht dazu und will auch etwas tun. Zwei Gründe rückt er ins Zentrum, wenn es um die stetig steigenden Prämien geht.

1. Wir werden alle immer älter und das kostet.
2. Die Medizin wird immer besser und das ist teuer.

Absolut logisch. Je nach Auslegung ist es aber auch höchst zynisch, wenn man so chronische Krankheiten und damit nicht übertragbare Krankheiten offen als normal entschuldigt, statt diese konkret zu verhindern versucht. Was ist das für eine moderne Medizin die Krankheiten scheinbar nicht verhindern, sondern diese mit aller Kraft der Wirtschaft verwalten und hochhalten will? Etwas überspitzt heisst das, dass wir im Alter ein Recht auf eine chronische Krankheit fördern. Dabei muss zwingend die Gesundheit und nicht die Krankheit im Alter der Normalfall sein. Dabei würde ich für jeden Hausarzt die Hand ins Feuer legen, dass er die Gesundheit seiner Patienten fördern will und der Gedanke nicht auf ein zusätzliches Finanzgeschäft hinausläuft, wenn er auch noch die logischen Nebenwirkungen behandeln und verwalten darf. Die moderne Medizin und vor allem die Forschung dazu muss Krankheiten verhindern, lindern oder unbedingt möglichst heilen. Alles ist gegeben. Genau in dieser Reihenfolge gilt es gemäss den hoch offiziellen WZW Kriterien, «**wirksam, zweckmässig und wirtschaftlich**» Rechnung zu tragen. Das sind offiziell die Voraussetzungen für die Kostenübernahme gemäss KVG, Art. 32 durch die Krankenkassen. Wir müssten uns vielleicht einmal fragen, warum WZW Kriterien nur für das Gesundheitswesen gelten sollen. Warum zum Beispiel nicht auch für die Politiker / innen.

**Ja, es braucht Mut, Kraft und den Willen, dann ändert sich etwas**

Es ist ja nicht logisch, dass wir je besser und moderner die Medizin ist, die Bevölkerung immer noch kränker sein sollte. Womit wir wieder beim Arzt sind, der lauter gesunde Menschen um sich haben musste, um das Prädikat, ein guter Arzt zu sein, auch verdient. Aber, lassen wir es mal so stehen. Unsere Hausärzte machen einen ausgezeichneten Job. Auch bei vollen Wartezimmern. Damit wir wirklich Klarheit schaffen, wir sagen damit nicht, dass der Bundesrat und alle Poli-

Anzeigen

tiker nicht über den Tellerrand hinaus sehen wollen. Das Programm «Gesundheit 2020» des Bundesrates ist ganz im Sinne des GCS. Auch der Gesundheitsminister und bestimmt auch alle Leistungserbringer im Gesundheitswesen werden sich gemäss ethischen Grundsätzen wünschen, dass wir alle Gesund älter werden dürfen. Aber, es fehlt der Mut, allenfalls der Wille und sicher noch viel mehr die Kraft der Verantwortungsträger, sich für die Gesundheitsförderung stark zu machen und sich gegen das Krankheitsdenken und das übermächtige Wirtschaftsdenken der «Buchhalter» Manager durchzusetzen.

Sicher ist, die erneute starke Erhöhung der Krankenkassen Prämien ist kein gutes Zeugnis für unsere Politik. Die Bevölkerung verdient ein bezahlbares Gesundheitswesen. Die Politik stellt sich hilflos und wäscht die Hände gar in Unschuld. Ja, sie rühmt sich ganz offen, für die subventionierten Krankenkassen Prämien für alle weniger gut verdienende Bürger / innen. Vier Milliarden Franken kostet diese Aktion bekanntlich jedes Jahr. Beim GCS gibt das zumindest zu denken. Es kann doch nicht sein, dass in einem so reichen Land wie der Schweiz, ein Drittel der Bevölkerung für das Bezahlen der Prämie staatliche Unterstützung braucht, weil das Geld für den einfachen Lebensunterhalt nicht ausreicht. Während die einen Politiker / innen rühmen, wie in der Schweiz doch niemand verhungern müsse, aber im Gegenzug mit Rentenkürzungen und immer teureren Lebenshaltungskosten (höhere Mieten, höhere Krankenkassen etc).

Ein ebenso alarmierendes Zeichen ist einmal mehr, dass unter der Krankenkassen Prämienerhöhung wieder die Schwächsten der Gesellschaft leiden werden. Die Kinder und Jugendlichen. Sie können sich nicht wehren. Also holt man es da, wo es möglicherweise am wenigsten Gegenwehr gibt. Sie glauben es nicht? Da wirkt die Logik, dass gut verdienende Eltern für ihren Nachwuchs bezahlen und die Schlechtverdienenden subventioniert werden. Noch vielen Politikern / innen scheint es nicht bewusst zu sein, dass nicht alle Menschen das Geld gleich leicht verdienen.

**Solange der Mittelstand bezahlen kann, wird sich nichts ändern.**

Wie lange aber kann der Mittelstand das noch stillschweigend schlucken? Möglicherweise wohl noch zwei oder drei Jahre. Heute hätten wir noch die Chance, etwas aus freien Stücken zu verändern. In ein paar Jahren werden wir dann, unter Zwang, etwas tun müssen.

Die Medien spielen dabei eine wichtige Rolle. Die neutralen und unabhängigen Medien müssten wissen, was in ihren eigenen Regionen wirklich los ist. Schade fehlen immer mehr jene überzeugten Journalisten, die recherchieren können und durch ehrliche Arbeiten gute Geschichten schreiben wollen. Die Medien, und auch da sehen wir das Problem, haben mit sich selbst zu kämpfen. Es geht da ums Ueberleben. Anstatt Zeit zu haben, etwas tiefer in die Hintergründe hineinzuschauen, schreibt man lieber den andern Medien ab. Eine Feststellung, dass nur noch zählt, was online noch schneller mit einer Schlagzeile herausgebracht werden kann. Der Inhalt ist nur noch halb so wichtig. Schade um diesen doch so wichtigen Berufstand. Schaumschlagen ist einfacher, als den Lesern auch einfache Lösungen zu vermitteln. Die Medien sind da, wo das Geld regiert. Die Medien bestimmen aus der Buchhaltungsabteilung heraus, was man den Lesern vorsetzt und was besser nicht. «Wir brauchen wieder mehr echte freie Journalisten».

Noch im Dezember geht es weiter mit der Suche nach den richtigen Mosaiksteinen für unsere Formel, für bezahlbare Krankenkassen Prämien. Es gibt Hoffnung.

*Josef Rothenfluh, Präsident des GCS und SKV*

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

Anzeigen

MONICA HUWILER
TYPOGRAFISCHE GESTALTERIN

MOBILE +41 79 706 35 29
ZÜRICH / GIUBIASCO
WWW.MONICAHUWILER.CH

# So klappt zielgerichtete Kommunikation.

Die richtige Übersetzungstechnologie hilft, das Ziel im Auge zu behalten.

SDL Trados Studio | SDL Studio GroupShare | SDL MultiTerm | SDL Passolo | SDL Language Cloud

**Treten Sie unserer Xing-Gruppe „SDL Language Technologies" bei und profitieren Sie von kostenlosen Webinaren, eBooks und News zum Thema Übersetzung!**

Für weitere Informationen wenden Sie sich gerne an uns:
SDL | kontakt@sdl.com

**www.sdl.com/de/ch**

Copyright © 2016 SDL plc. Alle Rechte vorbehalten. Alle hier genannten Bezeichnungen von Unternehmensprodukten oder Dienstleistungen sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber.

# Auftritt und Wirkung: Umgang mit Lampenfieber

**Ob bei wegweisenden Gesprächen, bei Vorträgen oder Präsentationen: fast alle erlebten schon mal Lampenfieber. Gemäss aktuellen Studien gehört die Angst, vor einer grösseren Gruppe zu sprechen, zur meistverbreiteten überhaupt.**

Wie gehen Sie mit Lampenfieber um? Erfahren Sie von zwei Fachpersonen von Coachfrog, wie die nächste Präsentation garantiert ein Erfolg wird.
Sie haben eine Präsentation vor der Geschäftsleitung oder dem Verwaltungsrat, sind gut vorbereitet und pünktlich vor Ort. Doch plötzlich kommt's: steigender Puls, trockener Hals, feuchte Hände und Anspannung im Schulter- und Nackenbereich. Die Grenze zwischen Anspannung und Angst ist fliessend und doch sehr entscheidend.
Wenn es uns gelingt, uns in diesem Moment auf den Inhalt und weniger auf unsere Wirkung nach aussen zu konzentrieren, kann die Angst verfliegen und die Anspannung wird zum nützlichen Helfer für einen mitreissenden Vortrag. Dies bedingt allerdings Übung und gute Vorbereitung.

**Sieben Quick-Tipps bei Nervosität**

1. **Atmung:** Konzentrieren Sie sich auf Ihre Atmung atmen Sie in den Bauch, nicht nur in den Brustkorb. Idealerweise an der frischen Luft bei einem Spaziergang.
2. Denken Sie an eine Situation, welche Sie schon mal mit Bravour gemeistert haben, oder konstruieren Sie eine. Gute Gedanken führen zu guten Gefühlen.
3. **Sicherer Stand:** beide Füsse mit gleichverteiltem Gewicht auf dem Boden gibt Sicherheit.
4. **Kopf hoch:** der Blick nach oben gerichtet verhindert destruktive Gedanken.
5. **Massage:** Ohren massieren, Ober- und Unterlippe zusammenpressen.
6. **Entspannung:** Arme auf der Brust überkreuzen und abwechslungsweise auf die Schultern klopfen. Dabei klopft die rechte Hand auf die linke Schulter und umgekehrt. Dadurch werden beide Gehirnhälften stimuliert. Dies führt zu sofortiger Entspannung.
7. Gedanken fokussieren auf den Einstieg und das Ende des Vortrags. Visualisieren, wie das Publikum klatscht und lacht.

**Tipp für den Supergau «Blackout»:**
**Humor:** stehen Sie offen zum Blackout. Fragen Sie, ob jemand im Publikum das Skript ausgedruckt hat, den Text kennt oder wo die Regie ist. Seien Sie kreativ aber bitte schon in der Vorbereitung für den Fall, dass... *Lorenz Wenger*

***Lorenz Wenger (Bern),*** *Experte für Kommunikation und Emotion, NLC-Coach.* ***www.lorenzwenger.ch***

Wozu Lampenfieber gut sein soll und wie uns Adrenalin zu Höchstleistung befähigt, wissen wir längst. Bloss finden wir das eher lästig und es hilft uns nicht weiter, wenn wir uns vor jedem Auftritt elend fühlen. Unser Körper hört in diesen Momenten nämlich nicht auf Argumente, sondern will fliehen oder kämpfen, wenn «Gefahr» droht.
Eine Verhaltensänderung ist vor diesem Hintergrund tatsächlich anspruchsvoll; wir fühlen uns diesen Wellen von Übelkeit und Herzrasen ausgeliefert. Unsere Gedanken, Emotionen und körperliche Empfindungen beeinflussen sich gegenseitig. Mit etwas Zeit und Übung können wir dies steuern.
Damit der Bauch am Ende doch Vertrauen aufbauen kann und statt in Schockstarre zu fallen, wennschon zum Angriff bläst, bauen wir im Coaching auf drei Pfeilern auf:

***Lisa Schlegel (Bern)*** *, Dipl. Coach SCA* ***www.latela.ch***

1. Zunächst schärfen Sie Ihre Selbstwahrnehmung mit Atem- und Körperübungen.
2. Gleichzeitig lernen Sie, sich in kleinen exponierten Situationen im Alltag selbst zu beobachten, die neuen Techniken anzuwenden und Ihre Fortschritte festzuhalten.
3. Der dritte wichtige Pfeiler gründet auf Ihrer Auseinandersetzung mit Ihren Werten und Ihrem Selbstbild.

Sie verankern positive Bilder von sich selber in Ihrem Unterbewusstsein. Sie werden ruhiger und mit jedem Versuch selbstbewusster auftreten. Der Erfolg ist nicht von heute auf morgen zu haben, aber es lohnt sich, um vital im Rampenlicht stehen zu können. *Lisa Schlegel*

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

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

| | | | |
|---|---|---|---|
| **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<br>#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** | cloud-ch GmbH | Cloud-Lösung | 10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen |
| | 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 |
| | UB-office AG | Software | 10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen |
| **Inkasso / Debitoren** | Inkassosolution | Inkasso / Debitoren | – |
| **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.**

# Buchhaltung – selber machen oder Outsourcen? Kaufen, mieten oder in der cloud?

**Jeder Gründer aber auch bestehender Inhaber muss sich die Frage stellen: Soll ich meine Buchhaltung outsourcen oder selber machen?**

Auf welche Sachen muss man achten:
- Was sind meine gesetzlichen Vorgaben bezüglich Buchhaltung?
- Was muss im Kontoplan berücksichtigt werden?
- Welche Informationen will ich aus meiner Buchhaltung nehmen?
- Gibt es eine Möglichkeit meinen Treuhänder Zugang zu meiner Software zu geben?
- Welche Software soll ich einsetzen?
- Habe ich Zeit die Buchhaltung selber zu machen oder setzte ich diese besser in mein Kerngeschäft und die Kundenbetreuung ein?

Bei all diesen Fragen kann Ihnen ein Fachmann beratend zur Seite stehen um Ihnen die Vor- und Nachteile aufzuzeigen. Meistens ist es nicht nur eine Kostenfrage, denn, kenne ich mich mit den gesetzlichen Vorgaben nicht aus und probiere selber eine Buchhaltung zu erstellen, kommt dies meist teurer als das ganze einem Fachmann zu übergeben. Bei der Erstellung des Kontoplanes gibt es Vorgaben welche berücksichtigt werden müssen. Es wird dem Inhaber jedoch selber überlassen diese Vorgaben nach seinen Bedürfnissen auszubauen.
Die Zusammenarbeit mit Ihrem Treuhänder, welcher für Kontrollen hinzugezogen wird sollte einfach gehen um eine Effizienz und somit tiefere Kosten zu garantieren. Somit sollten Sie abstimmen welche Software Sie anschaffen sollen und ob eine webbasierte Lösung nicht besser zu Ihrem Unternehmen passt. Hier gilt es sicherlich die Datensicherheit sowie der Standort des Anbieters zu prüfen. Evtl. haben Sie eine Auftragsbearbeitung im Einsatz aus welcher Sie Rechnungen erstellen, diese sollten einfach in eine Standardsoftware exportiert werden können. Die Zeit, die Sie nicht für die Buchhaltung benötigen, können Sie in Ihr Kerngeschäft investieren. Ihre eigene Arbeitszeit ist wertvoll. Auf Ihrem Fachgebiet sind Sie kompetent und arbeiten vermutlich schnell und sicher. Vergeuden Sie jetzt nicht Ihre wertvolle Arbeitszeit in dem Glauben, sich mit der Anschaffung einer preiswerten Buchhaltungssoftware teure Buchhaltungskosten sparen zu können. Auch Treuhänder sind Fachleute auf ihrem Gebiet und arbeiten entsprechend kompetent und schnell.
Als Treuhand- und Softwareberatungsfirma können wir Ihnen einen Support und eine Beratung bieten wie er von reinen EDV Unternehmen kaum geboten werden kann. Wir helfen Ihnen bei der Evaluation der richtigen Software von der Adressverwaltung über die Auftragsbearbeitung bis zur Finanz- und Lohnbuchhaltung.
Sie entscheiden frei, was Sie outsourcen- und was Sie selber machen wollen. Sämtliche Softwareprodukte können gekauft, gemietet oder als webbasierte Lösungen benutzt werden.

**Kaufmodell**
Sie kaufen die Software, sind für die Installation, die Datensicherung sowie die Updates selber verantwortlich. Natürlich unterstützen wir Sie dabei mit unserem Fachwissen. Der Datenaustausch mit dem Treuhänder ist meist kompliziert weil Sie Mandanten hin und her «schieben»müssen.

**Mietmodell**
Die neuesten Softwaregenerationen werden nicht mehr gekauft sondern es werden sogenannte Mietlizenzen erworben. In den Mietpreisen sind die Updates sowie die Unterstützung bereits enthalten. Jedoch auch hier, die Datensicherung sowie der Unterhalt liegt in Ihrer Verantwortung. Auch hier ist der Datenaustausch meist kompliziert.

**Webbasiert**
Sie entscheiden welche Software und welche Module Sie einsetzen wollen. Schnell und einfach werden Zusatzlizenzen und Module freigeschaltet je nach Ihrem Bedarf. Die Datensicherung, der Softwareunterhalt sowie die Updates sind in diesen Modellen enthalten. Vorteil solcher Lösungen ist, dass Sie nicht nur Buchhaltung sondern auch Office, Outlook etc. in der cloud (auf Schweizer Boden) betreiben können und somit von überall und jederzeit Zugriff haben. Auch Ihr Treuhänder kann durch einen Zugriff jederzeit auf die von Ihnen freigegebenen Daten zugreifen. Unser Rechencenter befindet sich auf Schweizer Boden und erfüllt die Outsourcing Vorschriften der FINMA. Sicherheit ist das oberste Ziel sodass wir nebst Benutzername und Passwort mit SMS Passcode arbeiten wie er auch von Banken verwendet wird.
Möchten Sie sich zum einen oder anderen Punkt beraten lassen, wir stehen Ihnen jederzeit gerne mit Erfahrung und Kompetenz zur Verfügung.

**UB-office AG**
Gutenbergstrasse 4, 8280 Kreuzlingen
Telefon 071 677 30 80
info@ub-office.ch, www.ub-office.ch

Anzeigen

# Ehegattenrente: Vorsicht bei freiwilligen Einkäufen

*Lorenz Fuchs*

**Wer freiwillige Einkäufe in die Pensionskasse leisten möchte, um das steuerbare Einkommen zu reduzieren, der sollte mit Blick auf die Ehegattenrente ein wachsames Auge haben.**

Wer nämlich davon ausgeht, dass im Todesfall die freiwilligen Einkäufe automatisch an den hinterbliebenen Ehepartner erstattet werden, der kann seinem Ehegatten eine böse Überraschung hinterlassen.
Es ist nämlich nicht üblich oder gar selbstverständlich, dass diese Summen wieder erstattet werden. Vielmehr gelten für jede Pensionskasse unterschiedliche Regelungen. Deshalb sollte man an dieser Stelle unbedingt nachfragen!

**Freiwillige Einkäufe finanzieren die Ehegattenrente**

***Beispiel:***
Ein Ehegatte, der grössere Summen eingezahlt hat, verstirbt im Alter von 57 Jahren. Die Witwe bekommt eine Ehegattenrente. Zu einer Rückzahlung der freiwilligen Einkäufe kommt es aber nicht.
Das liegt daran, dass die Pensionskasse in ihrem Reglement festgelegt hat, dass sie die Ehegattenrente auch aus den freiwillig eingezahlten Summen finanziert.

**Wann werden freiwillige Einkäufe ausbezahlt?**
Üblich ist, dass die Einkäufe nur dann ausbezahlt werden, wenn mit dem Todesfall eines Ehepartners keine Ehegattenrente in Kraft tritt. Oder wenn zumindest die ermittelte Differenz zwischen dem gesamten Altersguthaben des verstorbenen Ehepartners und dem Barwert der Ehegattenrente positiv ausfällt.
Interessant ist dabei, dass es auch Pensionskassen gibt, die auf freiwillige Einkäufe einen Kapitalschutz gewähren. Dem gegenüber stehen aber andere Kassen, die eine Auszahlung dieser Beträge gänzlich ausschliessen.
In dem Zusammenhang darf man durchaus einmal einen Blick in das Kleingedruckte werfen und bei der eigenen Pensionskasse nachfragen – vor allem bevor man Einkäufe vornimmt.

**Machen freiwillige Einkäufe Sinn?**
Ob freiwillige Einkäufe bei Ihnen Sinn machen und welche Alternativen Sie für die Altersvorsorge haben, können Sie mit Ihrem Finanzoptimierer Lorenz Fuchs besprechen.

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

# Liquidität und finanzielle Sicherheit für Exportgeschäfte

**Ein zentrales Anliegen des Bundes ist die Exportförderung; als Werkzeug dazu dient ihm die Schweizerische Exportrisikoversicherung SERV. Sie stellt den Zahlungseingang bei riskanten Exportgeschäften sicher und bietet im Fall von Liquiditätsengpässen Lösungen. Neben Exportgeschäften mit Konsum- und Investitionsgütern deckt sie auch Dienstleistungen für ausländische Kunden.**

Besteht das Risiko, dass sich der ausländische Kunde vom Vertrag zurückzieht und der Exporteur das Geld für die bereits investierte Arbeit nicht erhält, lohnt sich eine Versicherung ebenso, wie wenn die Gefahr droht, dass nach erbrachter Leistung aufgrund von politischen oder wirtschaftlichen Risiken nicht, nicht vollständig oder nicht rechtzeitig bezahlt wird. Dank der Gewissheit sein Geld zu erhalten und einem Verlustgeschäft zu entgehen, bietet sie dem Schweizer Unternehmer die nötige Sicherheit, den Schritt ins Ausland zu wagen.
Diese Sicherheit verhilft dem Exporteur zu einem zusätzlichen Wettbewerbsvorteil. Er kann auf eine komplette Vorauszahlung verzichten und bietet dem Kunden somit attraktive Zahlungskonditionen. Nebst einem soliden Produkt und gutem Service kann dies für den Auftragszuschlag entscheidend sein.

### Exportgeschäft ohne Liquiditätseinbusse finanzieren

Bereits bei der Planung der Finanzierung eines Exports kann auf eine SERV-Versicherung zurückgegriffen werden. Vergibt beispielsweise eine Bank einem Exporteur einen Kredit zur Finanzierung des Exportgeschäfts, übernimmt die SERV das Ausfallrisiko des Exporteurs. So hat die Bank die Gewissheit, dass sie ihren Kreditbetrag zurückerhalten wird. Aus diesem Grund fordert sie keine weiteren Sicherheiten vom Exporteur und dieser kann das Exportgeschäft ohne Liquiditätseinbusse finanzieren. Zudem erhält er günstigere Kreditkonditionen.
Dasselbe gilt, wenn der Exporteur dem Käufer eine Garantie stellen muss. Oft fordert die Bank in solchen Fällen die Hinterlegung eines Barbetrags, der die Liquidität des Exporteurs schmälern würde. Übernimmt die SERV das Bonitätsrisiko des Exporteurs, verzichtet die Bank auf die Hinterlegung und der Unternehmer kann die Mittel für die Erbringung seiner Leistung einsetzen.

### Praxisbeispiel PEG SA

Für die Vergrösserung eines Zementwerks in Algerien hat eine grosse staatliche Zementgesellschaft das Genfer Unternehmen PEG SA mit der Erbringung von Ingenieursarbeiten im Gesamtwert von rund 2,5 Mio. Euro beauftragt. Dazu gehören Beratungsleistungen, Qualitätskontrollen, die Überwachung der Bauarbeiten und die Inbetriebnahme des Werks.

### Kreditforderungen und Selbstkosten sind versichert

Um die Bezahlung ihrer Dienstleistungen für dieses Geschäft abzusichern, beantragte die PEG SA bei der SERV Lieferantenkreditversicherungen. Mit dieser sichert ein Schweizer Exporteur seine Bar- oder Kreditforderung für erbrachte Lieferungen beziehungsweise Dienstleistungen aus einem Exportgeschäft mit einem ausländischen Käufer ab.

### Abtretung der Versicherungsansprüche schafft zusätzliche Liquidität

Die Lieferantenkreditversicherung für die PEG umfasst den gesamten Wert der vereinbarten monatlichen Zahlungen. Zudem wurden die Ansprüche aus der Versicherung an die finanzierende Bank der PEG abgetreten; PEG bleibt jedoch Versicherungsnehmerin. Dies hat den Vorteil, dass sie ihren Forderungsbetrag nicht erst bei Rechnungsfälligkeit vom Käufer erhält, sondern bereits bei der Forderungsentstehung, in diesem Fall also bei Erbringung ihrer Beratungsleistungen. Auf diese Weise verfügt die PEG während der Versicherungslaufzeit über eine verbesserte Liquidität, ein Punkt, der gerade für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) grosse Bedeutung hat.

serv

**SERV Schweizerische Exportrisikoversicherung**
Telefon 058 551 55 55
info@serv-ch.com, www.serv-ch.com

**Schulungsdaten unter:**
**http://www.serv-ch.com > Veranstaltungen**

**Über die SERV**

Die Schweizerische Exportrisikoversicherung SERV versichert Exportgeschäfte von Schweizer Unternehmen gegen politische und wirtschaftliche Risiken. Als öffentlich-rechtliche Anstalt des Bundes arbeitet sie subsidiär, bietet also ihre Versicherungen in Ergänzung zu den Angeboten privater Kreditversicherer an. Sie arbeitet eigenwirtschaftlich, finanziert sich also über ihre Prämien selber.

Eine SERV-Versicherung erfordert keine Mindestgrösse, weder in Bezug auf das Unternehmen noch auf das Auftragsvolumen. Voraussetzung ist hingegen, dass der Antrag stellende Exporteur seinen Sitz in der Schweiz hat und das Exportgeschäft einen bestimmten schweizerischen Wertschöpfungsanteil enthält. Die standardmässige Beratung bei der SERV ist kostenlos.

| Dezember 2016 | | | |
|---|---|---|---|
| 5.12. | Zürich | Coaching mit Teams | www.sportmentalakademie.com |
| 6./12.12. | Zürich | MwSt Neuerungen 201 | www.graffenried.ch |
| 8:/11.12 | Bern | Bau+Energie Messe | www.bau-energie.ch |
| 13.12 | Bern | MwSt Gesetzesrevision 2017 | www.sts.edu |

| Januar 2017 | | | |
|---|---|---|---|
| 20.1. | Brugg /AG | KMU 4.0 | www.kmu-ch.ch |
| 21.1. | Zürich | Worldwebforum | www.ictswitzerland.ch |
| 26./29.1 | Zürich | Fespo | www.fespo.ch |
| 31.1. | Zürich | Verkaufstraining | www.praxisseminare.ch |

Anzeigen

**ERFOLG**

*Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes*

## Nächste Ausgabe:
10. Februar 2017

## Redaktions- und Anzeigeschluss:
16. Januar 2017

**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, Typografische Gestalterin,
Zürich / Giubiasco, Via Ronchetti 12.1,
6512 Giubiasco, Mobile 079 706 35 29
work@monicahuwiler.ch, www.monicahuwiler.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 4–5, 7, 8, 9, 15, 20, 26, 39, 44: Monica Huwiler; Seite 13: Martin Tanner, Sigrid Rauchdobler

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**