ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nr. 2 / 3 • Februar / März 2017 • 11. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband
Leserreise: CHINA 4
Volvo Car Rent: Mobilitätslösung für Start-ups und KMUs 9
Wahlempfehlung 20
Rechtsberatung
Inkasso in heiklen Fällen 11
Digital
Export-Risiken 13
Cloud Computing 43
Marketing
Rekrutierungskanal 14
Adressdaten 15
Marketing Tag 17 44
Dienstleistung
Clevere Dienstleistungspakete 17
Interview
Patrick Müller, CEO iTrust 18
Gewerbe und Industrie
Bringen Sie Ihre Firma ins Spiel 27
Übersetzungen
Hochwertige Übersetzungen aus der Schweiz 31
Seminar- und Businesshotels
hotel bildungszentrum 21, Basel 34
Aare Hotels Thun 35
Zentrum Ländli, Oberägeri 37
Apart Hotel, Rotkreuz 38
Buchtipp
Sprachspass – Beim Fischen im Wörtermeer 39
Gesundheit
Perform Fun AG 30
Gelassenheit mit autogenem Training 41

Die fünfte Jahreszeit

Cresus

1

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

Der SKV startet in das 11. Jahr und auch dieses Jahr ist es unser Ziel, die wirtschaftlichen Bedingungen für Schweizer KMU zu verbessern. Startete doch das Jahr 2017 mit einer grossen Disskusion über die Unternehmenssteuerreform III bei welchen mit Zahlen in den Medien jongliert wurde, welche wir schlichtweg nicht nachvollziehen konnten. Wenn 99.7 % aller Schweizer Firmen KMU sind und es gemäss Handelsregisteramt in der Schweiz 535'343 Firmen gibt, so reden wir von einer Steuerreform, welche 1606 Firmen, nämlich die Grossbetriebe und Holdings, angeht. Dass bei Ablehnung dieses Gesetzes eine grosse Abwanderung und der Verlust von tausenden von Arbeitsplätzen droht, scheint mir aber eher unwahrscheinlich. Ich spreche hier nicht von Swisscom, SBB, Post, Migros, Coop und anderen Grossbetrieben, welche gar nicht weggehen könnten. Also welche Firmen könnten deswegen die Schweiz mit ihrem wirtschaftlich und politisch stabilen Umfeld verlassen und wieviel Arbeitsplätze würde es wirklich betreffen. Denn wenn eine Holding eines Weltkonzerns in Zug zwar angesiedelt ist, dort aber nur 10 Arbeitsplätze hat, so trifft dies die Wirtschaft nicht so gravierend und es sind auch kaum Zulieferer davon betroffen. Warum hat noch niemand sich mal die Mühe gemacht, eine detaillierte Analyse zu machen, welche Firmen es wirklich betrifft und wieviele Arbeitsplätze wirklich davon abhängig wären? Welche Grossbetriebe würden bei Ablehnung dieser Steuerreform denn wirklich die Schweiz verlassen?

Da macht es unser Nachbarland Österreich wesentlich besser und erfolgreicher. Zum 4. Mal in Serie konnten dort mehr Firmen neu gegründet und angesiedelt werden und nun haben Sie ein echtes KMU Unterstützungspaket gestartet:

Die Lohnnebenkosten der ersten drei Angestellten werden ab Jahresbeginn 2017 über drei Jahre mit insgesamt 100 Millionen Euro gefördert. Damit sollen innovative Startups gerade in der schwierigen Startphase entlastet werden. Einmal pro Jahr werden dabei die nachweislich bezahlten Dienstgeberbeiträge gefördert. Bis zu 1'500 Startups profitieren von der Unterstützung, die jeweils bis zu maximal 125'000 Euro betragen kann. Jährlich werden damit rund 3'000 Arbeitsplätze geschaffen. Um Schwelleneffekte zu vermeiden, also dass die jungen Unternehmen nach Ablauf von drei Jahren von plötzlichen Ausgaben überrascht werden, schmilzt die Förderung jährlich um ein Drittel ab. Im ersten Jahr werden die Lohnnebenkosten vollständig gefördert, im zweiten Jahr zu zwei Drittel und im dritten Jahr mit einem Drittel.

Warum gibt es ein solches Programm nicht auch bei uns? Wenn die KMU schon 99.7 % der Schweizer Firmen ausmachen, 80 % der Arbeitsstellen und 60 % der Ausbildungsplätze, so sollte die Politik auch dem Rechnung tragen und das wahre Rückgrat der Schweizer Wirtschaft stärken statt sich mit USR III viel Aufwand zu machen.

Aber eben: In der Politik ist es einfacher sich via Steuern populär zu machen statt eine echte Wirtschaftsreform zu propagieren.

Dass in den Medien kaum darüber berichtet wurde, dass die Zahl der Konkurse wieder angestiegen ist und 2016 einen Höchstwert von 6.7 % erreicht hat, zeigt auch hier deutlich, dass man solche Meldungen lieber nur am Rande erähnt. Es wurden zwar 41'923 Firmen neu gegründet, aber auch 28'312 gelöscht.

Also liebe Politiker und Wirtschaftsfunktionäre unsere Bitte an euch: Schafft ein Programm um StartUps und KMU durch echte Massnahmen zu fördern statt mit einer USR III sich auf Grosskonzerne und Holdings zu konzentrieren. Die Schweiz ist ein kleines Land, ein Land der KMU und diese gilt es zu unterstützen.

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

Passwort für die Ausgabe 2 / 3: Fasnacht
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, 28
Unternehmertreffen	7
SKV	9, 20, 27
Rechtsberatung	11
Digital	13
Marketing	14 – 15, 44 – 45
Dienstleistung	17
Interview	18 – 19
Technologie	21
Social Media	22
Finanzierung	23
Digitalisierung	24 – 25
Gesundheit	30, 41
Übersetzungen	31
Aus- und Weiterbildung	32
Seminar- und Businesshotel	33 – 38
Buchtipp	39
Mehrwertpartner	42
Digital	43
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

Finanzierungen zwischen unabhängigen, verbundenen Personen

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

Wie alle anderen Rechtsgeschäfte müssen auch die Gewährung von Darlehen zwischen verbundenen Gesellschaften dem Dealing at arm's length Grundsatz, das heisst dem Drittvergleich standhalten.

Aktivdarlehen der Gesellschaft

Die AG oder GmbH gewährt dem Gesellschafter ein Darlehen. Auf diesem Wege kann eine steuerbare, sozialabgabenpflichtige Lohnzahlung oder auch eine reduziert besteuerte Dividende vermieden werden. Zur Bestreitung des Lebensunterhalts ist meist eine Kombination von Lohn, Dividende und Kontokorrentbezug = Darlehen an den Aktionär am günstigsten. Dividenden über 10% des Steuerwerts der Stammanteile oder der Aktien gelten nach dem Merkblatt zum massgebenden Lohn der AHV vermutungsweise als übersetzt, liegen die Dividenden unter 10% des Steuerwerts der Stammanteile oder der Aktien, so anerkannt die AHV die ausbezahlten Dividenden.

Ein Darlehen wird nur dann als solches anerkannt und nicht in ein simuliertes Darlehen umqualifiziert, welches ins Hundert gerechnet dem Einkommen des Aktionärs zugerechnet wird. Der übersetzte Zufluss an den Aktionär ist bekanntlich der Nettozufluss, der steuerbare Bruttozufluss ist um die Verrechnungssteuer höher. Deshalb muss das nicht anerkannte Darlehen (oder ein Teil davon): 65% x 100% gerechnet werden um damit den steuerbaren Zufluss an den Gesellschafter zu berechnen.

Um ein simuliertes Darlehen zu vermeiden, sind folgende Voraussetzungen wenn immer möglich einzuhalten:

- Abschluss eines Darlehensvertrags, mit Amortisationen des Darlehens z. B. innert 10 oder 20 Jahren. Vereinbarung, dass Zins aktuell nach Merkblatt über geldwerte Leistungen bestimmt wird
- Einzahlung der Darlehenszinsen und auch der im Darlehensvertrag vereinbarten Amortisationen, das heisst nicht nur Zuschlag zum Kontokorrent des Gesellschafters
- Darlehen wird nicht konsumiert sondern sinnvoll investiert
- Der Zins entspricht dem Drittverkehr und somit dem Merkblatt über geldwerte Leistungen

Zurzeit sind dem Gesellschafter 0.25% Zins zu belasten, wenn das Darlehen aus eigenen Mitteln der Gesellschaft stammt oder Selbstkosten + Gewinnzuschluss wenn das Darlehen aus Fremdkapitalien der Gesellschaft finanziert ist. Man spricht im Zusammenhang mit der Dealing at arm's length Ansicht hier von der Cost plus Methode.

Passive Darlehen, womit der Gesellschafter seine Gesellschaft finanziert

Der Gesellschafter kann seiner Gesellschaft die notwendigen operativen Mittel entweder als Stamm-, Aktien-, sonstiges Eigenkapital oder via Darlehen zur Verfügung stellen. Der Gesellschafter erhält nach dem Merkblatt über geldwerte Leistungen im Steuerjahr 2016 einen Zins von:

a)	bei einer Holdinggesellschaft	2.5%
b)	bei einem produzierenden Unternehmen	3%
c)	bei einem Handelsbetrieb	3%

Folgende Wirtschaftsgüter müssen mindestens mit folgenden Prozentsätzen mit Eigenmitteln finanziert sein:

– Flüssige Mittel	0%
– Debitoren	15%
– Warenlager	15%
– Liegenschaften	20 – 30%
– Apparate	30%
– Betriebseinrichtungen Maschinen, Mobiliar	50%
– Beteiligungen	30%

Entscheidend sind die Verkehrswerte dieser Wirtschaftsgüter, somit nicht die oft wesentlich tieferen Bilanzwerte (Abschreibungen z. B. Sofortabschreibungen, Wertzuwachsgewinne). Werden diese minimalen Eigenfinanzierungen unterschritten, liegt in einem Teil der Aktiven verdecktes Eigenkapital vor und die darauf entfallenden Zinsen dürfen nicht als Aufwand der Gesellschaft abgesetzt werden, da sie dem Drittvergleich nicht standhalten. Dritte setzen für die Darlehensgewährung voraus, dass die Eigenmittel in einem gesunden Verhältnis zu den von ihnen zur Verfügung gestellten Fremdmitteln stehen. Verdecktes Eigenkapital darf nicht verzinst werden, sondern die Verzinsung von verdecktem Eigenkapital stellt eine geldwerte Leistung dar, die bei der Firma dem ausgewiesenen Gewinn zugerechnet und beim Aktionär mit der Einkommenssteuer erfasst werden, wie sie von der Gesellschaft ausgewiesen sind. Sollte die Unternehmenssteuerreform vom Volk angenommen werden, so werden für die Finanzierung verbundener Gesellschaften öfters eingesetzte Holdinggesellschaften steuerlich nicht mehr anerkannt.

Die Darlehenszinsen an die Holding durch die operativen Gesellschaften sind kantonal im Gegensatz zu heute nicht mehr steuerfrei. Es lohnt sich im Hinblick auf die eigenzinsbereinigte Gewinnsteuer vermutlich die Gewinne nicht mehr an die Holding auszuschütten und sie bei den operativen Gesellschaften zu belassen. Es können dann neu die Zinsen auf dem übermässigen Eigenkapital von Gewinn in Abzug gebracht werden.

Bei Annahme der Unternehmenssteuerreform 3 lohnt es sich die Eigenkapitalien bei den Tochtergesellschaften durch Umwandlung der Darlehen in Aktien- und Stammkapital zu erhöhen um den Zins für überschüssiges Eigenkapital in Abzug bringen zu können.

Gerne stehen wir Ihnen bei der Optimierung der Finanzierung zwischen verbundenen Gesellschaften jederzeit gerne zur Verfügung.

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

Unternehmertreffen 2017

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

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

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

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

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

Datum	Ortschaft	Netzwerk
16. März 2017	Zug	www.netzwerk-zug.ch
22. Juni 2017	Winterthur	www.netzwerk-zuerich.ch
24. August 2017	Uitikon	www.netzwerk-zuerich.ch
09. November 2017	Cham	www.netzwerk-zug.ch

Anzeigen

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

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 58 680 95 30.

publicitas.ch/zeitschriften

publicitas

Volvo Car Rent: Die flexible und unkomplizierte Mobilitätslösung für Start-ups und KMUs

Damit Start-ups und KMUs richtig durchstarten können, sind sie für die Finanzierung des Fuhrparks auf flexible Lösungen angewiesen. Dafür hat der Autovermieter Hertz zusammen mit Volvo Car Switzerland die Mobilitätslösung «Volvo Car Rent» lanciert.

Ein Start-up steht oft vor der Situation, dass zuerst bewiesen werden muss, dass die Geschäftsidee funktioniert – und sich damit auch Umsätze generieren lassen. Wenn die Banken und Leasinggesellschaften skeptisch sind, haben diese jungen Unternehmen wegen fehlender Bilanzen oft Mühe, eine Finanzierung für ihre Geschäftsautos zu erhalten. Aber auch für KMU, die die Startphase erfolgreich überwunden haben, wären flexiblere Finanzierungsmöglichkeiten oft die bessere Lösung als ein Kauf oder ein mehrjähriges Leasing. Ein weiterer Faktor besteht darin, dass sich Unternehmen nicht an ein Fahrzeug / eine Flotte binden wollen oder es im Moment an der entsprechenden Liquidität für die Beschaffung fehlt.

Flexible Lösung

Der Autovermieter Hertz und Volvo Car Switzerland haben dieses Bedürfnis erkannt und dafür mit Volvo Car Rent eine unternehmerfreundliche Lösung erarbeitet. Sie bietet die Möglichkeit, für einen flexiblen Zeitraum, zwischen einem bis zwölf Monaten, einen oder mehrere Volvos nach Wahl anzumieten. Dank den attraktiven Konditionen wurde damit ein Angebot kreiert, das viele Start-ups und KMU flexibel und vor allem ohne finanzielles Risiko nutzen können.

Alles inklusive

Bei Volvo Car Rent stehen aktuell neun verschiedene Modelle für einen attraktiven Monatspreis bereit. Bei den Tarifen sind Haftpflichtversicherung, die Verkehrssteuer, die Autobahnvignette, der Service und auch die jahreszeitgerechte Bereifung bereits enthalten. Der Aufwand kann damit klar budgetiert werden und spätere Überraschungen sind ausgeschlossen.

Individuelle Konditionen

Das Start-up oder das KMU entscheidet, wie sie dieses Angebot nutzen wollen und erhält so die massgeschneiderte Lösung. Auch die Mietdauer kann dem Bedarf genau angepasst werden. Mit anderen Worten: Der Mieter kann seinen Volvo jederzeit zurückbringen, wenn er diesen nicht mehr benötigt.

Einfache Abwicklung

Reserviert werden können die Autos direkt bei einem der 80 Volvo-Vertreter schweizweit oder über die eigens eingerichtete Website www.volvocarrent.ch. Alles was es dazu braucht, ist eine gültige Kreditkarte. Der Autovermieter Hertz bietet mit seinem dichten Stationsnetz und dem umfassenden Know-how ebenfalls ideale Voraussetzungen für diese exklusive Dienstleistung. Die Auslieferung ist beim Volvo-Vertreter, bei einem der rund 50 Hertz Standorten oder auf Wunsch an eine Schweizer Adresse nach Wahl möglich.

Volvo Car Rent

Volvo Car Rent
Telefon 044 732 13 13
info@volvocarrent.ch
www.volvocarrent.ch

WIR IST, WENN AUS NETZWERK ERFOLG WIRD.

Es gibt nur eine Bank, die aktiv KMU aller Branchen zusammenbringt. WIR bedeutet Aufschwung und Profit. Und dazu ist WIR eben auch eine grundsolide, rein schweizerische Bank. WIR spricht KMU.

Entdecken Sie das grösste KMU-Netzwerk der Schweiz auf wir.ch

WIR

Gemeinschaft.
Mehrwert. Bank.

Inkasso in heiklen Fällen

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

Nur etwa 53 % der Schweizer Unternehmen zahlen ihre Rechnungen pünktlich. Die Rede ist hier von einer «schleppenden Zahlungsmoral». Darunter fällt ein grosser Anteil heikler Fälle, wo langjährige Beziehungen mit Bestandskunden berührt werden.

Vielfach ist die Ursache bedingt durch eine (vorübergehende) verminderte Liquidität, welche das Unternehmen daran hindert, die Rechnungen pünktlich zu bezahlen. Mit dem Bewusstsein an Reputation einzubüssen, wird lange darüber geschwiegen und dadurch den Kreditor in Unwissen über den möglichen Anlass gelassen.

Langjähriger Bestandskunde zahlt nicht

Wie reagieren, wenn ein langjähriger Bestandskunde nicht zahlt? Oftmals ist es eine Gratwanderung zwischen Eintreibung der offenen Rechnung und Kundenpflege. Wie schnell kann doch eine mühsam aufgebaute, langjährige Kundenbeziehung durch ein zu eng gehaltenes Inkassoprozedere beeinträchtigt – oder gar zerstört werden. Bei langjährigen Bestandskunden sollte mit dem nötigen Fingerspitzengefühl die Ursache der Zahlungsverzögerung ergründet werden, bevor rechtliche Schritte eingeleitet werden. Wer über einen entsprechenden Interessensnachweis (SchKG 8a) in Form eines Auftrags oder einer Bestellung verfügt, ist jederzeit legitimiert, beim zuständigen Betreibungsamt des Kunden einen Betreibungsauszug einzufordern. Damit hat man bereits eine umfassende Übersicht über allfällige pendente Betreibungsverfahren und Grösse der Ausstände. Weiter kann man sich auch die Chancen ausrechnen, das Geld noch vor einem drohenden Konkurs zu erhalten. Das schweizerische Betreibungs- und Konkursrecht bedient sich einer Rangfolge und unterteilt die ausstehenden Forderungen in drei Konkursklassen, sogenannte Kollokation (vgl. SchKG 244 ff.). Die ersten beiden Klassen sind privilegiert und beinhalten Arbeitnehmerforderungen und Forderungen aus der Vorsorge (BVG) sowie Beitragsforderungen aus AHV / IV / EO. Alle anderen Forderungen sind nicht privilegiert und teilen sich die dritte Konkursklasse.

Ist ein Kunde bereits finanziell in Schieflage geraten, empfiehlt sich das persönliche Gespräch, um ausserhalb des Betreibungsprozesses eine Lösung zu finden. Eine Lösung, sich schadlos zu halten wären zum Beispiel Teilzahlungen, Rücknahmen oder Ausgleich mit Gütern des Kreditors.

Ein Betreibungsprozess fördert zusätzliche vorschusspflichtige Kosten und kann sich über Monate hinausziehen. Oftmals wird unbegründet Rechtsvorschlag (SchKG 74) gegen die Betreibung (Zahlungsbefehl) erhoben um zusätzliche Zeit zu gewinnen. Liegt dann keine explizite Schuldanerkennung (SchKG 82 I) seitens des Kunden vor, bleibt nur noch der langwierige und teure Weg im ordentlichen Verfahren (SchKG 79) über den Friedensrichter mit anschliessender Klage an die erste Gerichtsinstanz (BezGer).

Manche Inkassofirmen verstärken das Risiko des Zahlungsausfalls

Zahlreiche Unternehmen lagern ihr Forderungsmanagement an spezialisierte Inkassofirmen aus. Sie unterschätzen dabei deren Bedeutung. Eine Inkassofirma handelt im Auftrag des Kreditors – und somit gegen die Interessen des Schuldners, zum Beispiel in Ruhe gelassen zu werden. Es ist ein verlängerter Arm des Unternehmens und alle Tätigkeiten, begonnen von der Kommunikation bis hin zur Durchsetzung, wirken positiv oder negativ auf die gewachsene Kundenbeziehung aus. Inkassofirmen fokussieren sich auf den formalen Prozess des Schuldbetreibungsrechts. Sie bieten wenig Handelsspielraum für persönliche Abstimmung. Zudem veranschlagen sie ihre eigenen Kosten als «Verzugsschaden» oder «Forderung gemäss Art. 106 OR». Dies ist unrechtmässig: Gemäss Art. 27 Abs. 3 SchKG, dürfen die Kosten des gewerbsmässigen Gläubigervertreters, in diesem Fall das Inkassobüro, dem Gläubiger nicht überbunden werden.

Die Rettung der Kundenbeziehung durch Mediation

Beziehungen entstehen durch Austausch von Vertrauenshandlungen. Dies gilt auch für eine gute Geschäftsbeziehung. Die Liquidität in einem Unternehmen unterliegt einem natürlichen Rhythmus zwischen Liquiditätsüberhang und -Manko. Besonders bei langjährigen Geschäftsbeziehungen empfiehlt es sich, einen mediativen Ansatz durch professionelle Anbieter zu verfolgen. Damit erhöhen sich die Chancen, Teile der Forderung doch noch einzuholen und die Kundenbeziehung für die Zukunft zu sichern. Eine Mediation kann die Beziehung sogar stärken, indem sich zwei Geschäftspartner wieder auf gleicher Augenhöhe begegnen.

meinJurist
Orientierung. Sicherheit.

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

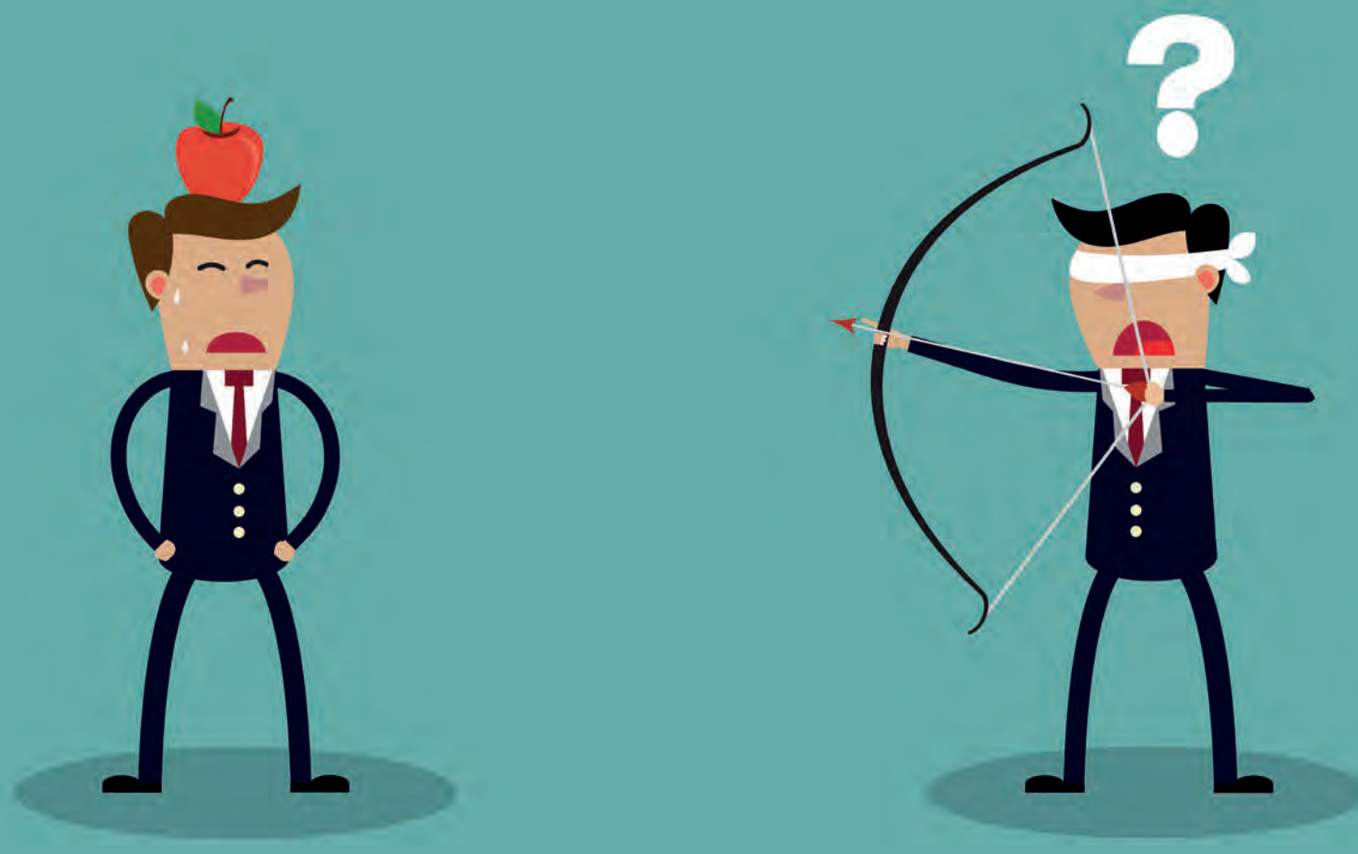
Für Ihre Orientierung und Sicherheit

Mitglieder des Schweizerischen KMU-Verbandes profitieren von der Möglichkeit, bei auftretenden Rechtsfragen eine kostenlose Erstberatung am Telefon zu erhalten.

SDL*

So klappt zielgerichtete Kommunikation.

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



SDL* Trados Studio SDL* MultiTerm SDL* Trados GroupShare SDL* Passolo

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 © 2017 SDL plc. Alle Rechte vorbehalten. Alle hier genannten Bezeichnungen von Unternehmensprodukten oder Dienstleistungen sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber.

Es gibt genug Export-Risiken – Sprache muss nicht dazu gehören!

Fakt ist: der Aussenhandel stellt für KMUs ein wichtiges Potenzial dar. Wie können Unternehmen aber die dadurch geforderten Sprachen bereitstellen ohne an ihre Grenzen zu stossen? Hier lohnt ein Blick auf die richtigen Technologien, um Prozesse und Abläufe zu optimieren – sowohl intern als auch in Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern.

Veranstaltungstipp

Einladung

zu unserem kostenlosen Webinar am 28. März um 11 Uhr zum Thema

«Welche Gründe sprechen für eine Übersetzungssoftware? Und für wen eignet sich die Anschaffung?».

In kurzweiligen 30 Minuten führen wir durch die wichtigsten Punkte und erläutern, für wen und weshalb sich die Anschaffung einer professionellen Übersetzungssoftware lohnt.
Weitere Informationen erhalten Sie unter: **http://www.sdl.com/de/event/**

Interessenten können sich auch jederzeit eine kostenlose 30-Tage-Testversion der weltweit führenden Übersetzungssoftware SDL Trados Studio herunterladen:
http://bit.ly/SDLTradosStudioTrial

Internationalisierung als Chance
Gerade für kleine und mittlere Schweizerische Betriebe (KMU) stellen die internationalen Märkte ein grosses, noch unentdecktes Potenzial dar. Absatzchancen zu erhöhen bedeutet also gezielt weitere Absatzmärkte weltweit zu adressieren. Expansion ist und wird immer mehr ein strategisches Ziel.

Internationalisierung als Herausforderung
Schweizerische Unternehmen sind es seit jeher gewohnt, Mehrsprachigkeit zu meistern. Doch durch die zunehmende Globalisierung, den explosiven Anstieg an Informationen, Dokumenten und Inhalten im weitesten Sinne, stossen Unternehmen heutzutage immer mehr an ihre Grenzen. Schliesslich sind kulturelle und sprachliche Hindernisse mit die grössten Herausforderungen, wenn es um die Erschliessung neuer, ausländischer Märkte geht.

Technologie als Lösung
Es empfiehlt sich nachweislich, möglichst früh auf die richtigen Technologien zu setzen, um Abläufe zu optimieren und Mitarbeiter hinsichtlich sprachlicher Herausforderungen bestmöglich zu unterstützen. Mit bewährten Sprachtechnologien wie Translation Memorys (SDL Trados Studio) und Terminologiedatenbanken (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. Speichern Sie wertvolles Wissen – 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

GRENKE®

Factoring –
Unternehmensfinanzierung mit Weitblick

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

«Unser Ziel ist es, die Karriereseite von Unternehmen zum effizientesten Rekrutierungskanal zu machen.»

Kushtrim Arifi – Geschäftsführer von Markenjobs.ch

Markenjobs.ch ist neuer Kooperationspartner des Schweizerischen KMU Verbandes. Der Geschäftsführer Kushtrim Arifi im Interview über die Effizienzsteigerung der eigenen Karriereseite.

Herr Arifi, stellen Sie sich als neuer Kooperationspartner doch kurz vor.
Wir freuen uns, der neue Kooperationspartner des Schweizerischen KMU Verbandes zu sein. Markenjobs.ch ist eine neue Plattform zur Jobsuche direkt beim Arbeitgeber, welche von der Metapage AG in Zürich betrieben wird. Bei uns arbeiten zwölf Leute – wir sind also auch ein KMU. Und uns besuchen pro Monat bereits über 300'000 User.
Markenjobs.ch ist die einzige Arbeitgeberplattform mit vollständigem Stellenindex der Schweiz. Wir folgen seit der Gründung der Vision, die Karriereseite von Unternehmen zum effizientesten Rekrutierungskanal zu machen und die Bedeutung des Arbeitgebers bei der Jobsuche hervorzuheben.

Heisst das, Sie bieten mit Markenjobs.ch ein neues Jobportal an? Wie machen Sie die Karriereseite von Arbeitgebern effizienter?
Markenjobs.ch sieht aus und funktioniert wie ein Jobportal, ist aber das Gegenteil: Firmen inserieren bei uns keine Jobs, sondern wir zeigen, welche bei ihnen auf der eigenen Webseite ausgeschrieben sind. Das führt dazu, dass Arbeitgeber viel mehr Besucher auf ihre Karriereseite holen können und diese zum effizientesten Rekrutierungskanal gemacht werden kann. Kein anderes Medium eignet sich besser für die Rekrutierung und das Employer Branding.
Bei Markenjobs.ch spiegeln wir in Echtzeit alle Stellen, die auf der Karriereseite ausgeschrieben sind und zeigen dazu auch noch alle Arbeitgeberinformationen, so dass Suchende sofort ein komplettes Bild eines Arbeitgebers erhalten und zudem auf gute Arbeitgeber aufmerksam werden, die sie noch nicht kennen. Gerade das ist für KMU der grösste Vorteil.
Bei uns hat man sozusagen eine Ladenfront in bester Passantenlage auf dem Personalmarkt. Im Gegensatz zur Bahnhofstrasse sind wir aber ausgesprochen preiswert. Eine Mitgliedschaft mit allen Vakanzen kostet bei uns weniger als auf anderen Plattformen ein einziges Inserat.

Und was sind die Vorteile für Suchende?
Was unsere User am meisten schätzen sind drei Dinge: Qualität, Vollständigkeit und Arbeitgeberinformationen.
Qualität und Vollständigkeit, weil wir den gepflegtesten Jobindex der Schweiz haben. Wir aktualisieren diesen mehrmals täglich und lesen jedes Inserat quer, um es manuell zu kategorisieren. Wir zeigen dabei nicht nur ausgewählte Vakanzen, sondern das ganze Stellenangebot inklusive Praktika und Lehrstellen.
Das Wichtigste ist für die User aber unser Organisationsprinzip: Erst der Arbeitgeber, dann das Jobangebot. Das unterscheidet uns von allen anderen Jobbörsen.

Brauchen Arbeitgeber neben Markenjobs.ch noch andere Portale wie Jobs.ch?
Recruitingkanäle verdrängen sich nicht gegenseitig, sondern werden von Arbeitgebern als Mix gekauft. Das ist auch gut so, weil Suchende verschiedene Kanäle parallel verwenden. Der Vorteil von uns ist, dass wir ein so freundliches Preisgefüge anbieten, dass die Mitgliedschaft für die meisten Arbeitgeber günstiger ist als die Abwesenheit. Wir nennen das «die Magie der Opportunitätskosten».

Können alle Firmen Inserate auf Markenjobs.ch publizieren? Wie können unsere Mitglieder von unserer Zusammenarbeit profitieren?
Wir nehmen alle Arbeitgeber auf, die permanent im Personalmarkt sichtbar sein wollen. Und da wir verschiedene Profile anbieten, so dass sich jeder Arbeitgeber entsprechend seiner Bedürfnisse positionieren kann, zählen bereits auch viele KMU dazu.
Wir wissen, wie schwierig es für KMU ist, gutes Personal zu finden. Darum möchten wir alle Mitglieder mit einem Erfolg-Sonderrabatt unterstützen. Einfach bei der E-Mail-Anmeldung den Gutscheincode «Erfolg17» erwähnen. Aber am besten gehen sie gleich auf www.markenjobs.ch und schauen sich die Profile selbst mal an.
Weitere Informationen und die Anmeldung zu einem unverbindlichen und kostenlosen Probemonat finden sie dann unter der Rubrik «Für Unternehmen».
Übrigens müssen Firmen bei uns keine Inserate publizieren. Sie müssen überhaupt nichts selber tun. Wir haben eine klare Full-Service Mentalität und nehmen Ihnen die ganze Arbeit ab. Auch das war ein wichtiger Baustein zu unserem Erfolg.

Markenjobs.ch

Metapage AG
Hardstrasse 235, 8005 Zürich
Telefon 044 533 24 00, www.markenjobs.ch

Neue Kunden gewinnen dank aktuellen Adressdaten

Mit der Post verschickte Mailings erleben aktuell ein Revival. Damit der Werbebrief seine Zielgruppe auch erreicht, sind aktuelle Adressdaten das A & O. Moneyhouse bietet einen Adress-Shop mit laufend aktualisierten Daten an. Das Unternehmen ist von der Qualität so überzeugt, dass der Kunde eine Geld-zurück-Garantie erhält.

Reizüberflutung. Dieses Wort trifft insbesondere auf jegliche Art der Werbung zu. Fast im Sekundentakt werden wir mit den verschiedensten Marketing-Botschaften bombardiert. Mit dem Resultat, dass Blocker von elektronischer Werbung – sogenannte Adblocker – Hochkonjunktur haben. Zum Leidwesen der Werbeindustrie.

Per Post versandte Mailings erleben ein Revival

Noch nicht lange her wurde er durch den Online-Boom fast vollständig verdrängt, heute feiert er seine Auferstehung: der Werbebrief. Fast von der Bildfläche verschwunden geniesst er dank der elektronischen Reizüberflutung wieder erhöhte Aufmerksamkeit. Denn: Viele Kommunikationsfachleute in KMU setzen wieder vermehrt auf dieses Werbemittel. Der Vorteil: Es ist relativ schnell und kostengünstig umgesetzt und an seine Zielgruppe verschickt.

Verschickt? Genau hier lauert jedoch der grösste Stolperstein. Haben Sie auch schon Werbebriefe erhalten, die entweder keinen vollständigen Namen, Vornamen oder sonstige Fehler in der Adresse aufgewiesen haben? Solche Mängel erhöhen das Risiko, dass das Mailing ungeöffnet im Papierkorb landet – und so entsprechend seine Wirkung verfehlt.

Laufend aktualisierte Adressdaten von Moneyhouse

Nur: Wo erhält der Werbende Adressmaterial, das er auch guten Gewissens verwenden kann? Anbieter dafür gibt es viele. Und ebenso viele Briefe erhält der Absender zurück, da sie nicht zugestellt werden können. Auch hier gilt: Datenqualität ist das A & O für ein erfolgreiches Mailing.

Moneyhouse tritt diesem Missstand mit dem neuen Online-Adress-Shop entgegen. Was ist neu daran? Im Gegensatz zu den üblichen Anbietern von Adressdateien überprüft Moneyhouse diese regelmässig. Aktuell rund eine halbe Million Datensätze. Sprichwörtlich in Handarbeit werden diese erarbeitet und in die Adressdatenbank eingepflegt. So erhält der Kunde für seine Bedürfnisse individuell zugeschnittene und personifizierte Adressdaten.

Anmelden, Adressen selektieren, kaufen – innert weniger Minuten

Mit wenigen Klicks gelangt der Kunde zu den Adressen seiner Wahl: Online registrieren, Adressdaten auswählen und am Schluss online bezahlen – und dies alles innert weniger Minuten. Die gekauften Datensätze pflegt der Kunde in seiner «Adresswerkstatt» nach Gutdünken. Weitere Adressen selektieren und kaufen, seinen Kundenstamm analysieren und viele weitere Funktionen sorgen dafür, dass er neue Kunden gewinnen kann. Unter anderem sind auch Firmen gelistet, die im aktuellen Jahr ein Jubiläum feiern. Also wieso nicht gleich ein solches Ereignis für einen originellen Glückwunsch nutzen und mit dieser einfachen Massnahme allenfalls einen neuen Kunden gewinnen?

Dabei schreibt Moneyhouse Transparenz gross. Je nach Art und Anzahl der ausgewählten Daten ist sofort ersichtlich, wie hoch die Kosten sind. So lässt sich das vorhandene Budget optimal einhalten und einsetzen.

Aktuell oder Geld zurück

Viele Anbieter werben damit, dass ihre angebotenen Daten aktuell sind. Jene von Moneyhouse sind es tatsächlich. Sollten bei einem Versand trotz korrekter Beschriftung mehr als 2 Prozent aller Briefe postalisch nicht zustellbar sein, kauft das Unternehmen die falschen Datensätze zum Stückpreis von 30 Rappen zurück.

Finden Sie jetzt dank dem Adress-Shop von Moneyhouse die richtigen Entscheidungsträger mit nur wenigen Klicks und gewinnen Sie neue Aufträge.

Jetzt entdecken unter:
www.moneyhouse.ch/verkaufen

Anzeigen

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

Clevere Dienstleistungspakete für Ihre individuellen Bedürfnisse!

Nach Feierabend den PC noch einmal hochfahren zu müssen, gehört nun der Vergangenheit an.

Kennen Sie das? Sie haben den ganzen Tag gearbeitet und müssen nach Feierabend doch noch einmal an den Rechner, weil sich Arbeitszeitrapporte, Offerten oder Rechnungen nun mal nicht von alleine schreiben. Oder Sie verbringen Ihr Wochenende damit Kassenbelege zu sortieren und die Buchhaltung der letzten 3 Wochen nachzuführen. Oder aber Sie ärgern sich darüber, während der Arbeit wichtige potentielle Kundenanrufe nicht beantworten zu können. Wenn Sie sich hier wiedererkennen, sollten Sie unbedingt weiterlesen, denn Sie sind nicht alleine und Ihre individuelle Lösung ist bereits vorhanden.

Wer bis anhin in seinem Unternehmen Hilfe brauchte im Backoffice musste sich entscheiden in welchem Bereich er Unterstützung suchen soll. Waren es finanzielle Schwierigkeiten wie Jahresabschlüsse oder monatliche Lohnzahlungen, suchte man sich zum Beispiel einen Treuhänder oder Payroll-Experten. Lagen die Schwierigkeiten eher bei den täglichen, administrativen Abläufen wie der schriftlichen Korrespondenz oder der Entgegennahme von Anrufen, war das Einstellen einer Teilzeitkraft zumeist unumgänglich. Marketingagenturen zu finden, welche sich um die eigenen Strategien, Konzepte und Massnahmenpläne kümmerten, war noch am einfachsten, da Marketingagenturen heute fast überall zu finden sind.

Zeitliche und finanzielle Entlastung

Diesen Herausforderungen dürfen Sie getrost Adieu sagen, denn bei der Firma Executive Office GmbH in Baar, ZG können Sie alle wichtigen Bürodienstleistungen auf einmal in Anspruch nehmen. So zu sagen ein 360Grad Office-Dienstleistungspaket, welches Ihnen als Unternehmer/in die gewünschte Unterstützung bringt und

Rufen Sie uns an:
041 544 15 15

René A. Feldbauer
Marina Golub

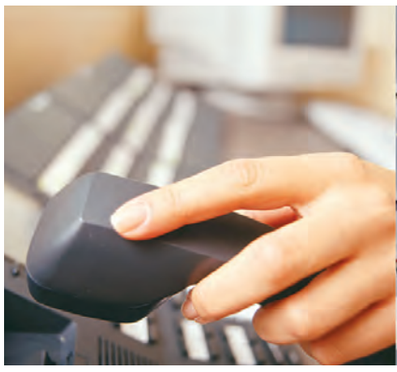
Sie vor allen Dingen auch zeitlich entlastet. Die somit gewonnene Zeit können Sie dann beruhigt in diejenigen Bereiche Ihres Unternehmens investieren, welche zu Ihren Kernkompetenzen gehören und am Ende des Tages auch für Ihren Umsatz verantwortlich sind.

Einfach, kompetent und zuverlässig – Ihr professioneller Partner seit über 10 Jahren

Die **Executive Office GmbH** feierte letztes Jahr ihr 10-jähriges Jubiläum als Dienstleister im Bereich Business Center. In all den Jahren wären sie immer wieder mit Anfragen nach zusätzlichen Dienstleistungen kontaktiert worden, sagt René A. Feldbauer, Inhaber und CEO der Executive Office GmbH. Gerade in den letzten zwei Jahren hätte sich das Bedürfnis der Kunden nach Lösungen für Bürodienstleistungen aus einer Hand aber massiv verstärkt, führt er weiter aus. Einen ersten erfolgreichen Schritt in diese Richtung hat die Executive Office GmbH bereits letztes Jahr mit der Einführung des Lohnservices gemacht. Die Resonanz auf diese zusätzlich angebotene Dienstleistung, so Feldbauer weiter, habe dazu geführt, dass die Executive Office GmbH sich in Zusammenarbeit mit entsprechenden Fachexperten weitere Dienstleistungsmöglichkeiten erarbeitet habe. «Ab sofort können wir Unternehmer/innen in den Bereichen Finanzen, Marketing und Administration, zusätzlich zu den bewährten Domizil- und Telefonservices, weitere attraktive Dienstleistungspakete anbieten» sagt René A. Feldbauer. «Im Fokus steht der Kunde mit seinen individuellen Bedürfnissen. Deswegen bieten wir alle neuen Dienstleistungen einzeln und wenn gewünscht auch auf Stundenbasis an. Ebenso kann sich der Kunde oder die Kundin aber auch Monats-, Halbjahres- oder Jahresabonnemente zusammenstellen lassen, eben ganz so, wie es für sie oder ihn stimmt.»

Wussten Sie, dass ein Kleinunternehmer durchschnittlich mindestens 30 % seiner Arbeitszeit mit Tätigkeiten verbringt, welche nicht zu seinen Kernkompetenzen gehören?

Oder dass sich eine eigene Lohnbuchhaltung erst ab ungefähr 100 Mitarbeitenden lohnt? Dies sind nur zwei Gründe von ganz vielen, warum es sich auch für Sie lohnen könnte, diese Bürodienstleistungen etwas näher zu betrachten. Ein Beratungsgespräch bekommen Sie in der Regel kostenlos und falls Sie mit ihrem Unternehmen zu den KMU's gehören, welche der WIR-Gruppe angeschlossen sind, können Sie sich noch mehr freuen, da die Executive Office GmbH auf gewisse Abonnemente auch einen %-Satz WIR nimmt. Weitere Informationen finden Sie auf der Website www.executive-office.ch.



EXECUTIVE
smart office services

Executive Office GmbH
Ruessenstrasse 12, 6340 Baar (ZG)
Telefon 041 544 15 15
welcome@executive-office.ch

Patrick Müller, CEO iTrust

Foto: iTrust

Patrick Müller, CEO iTrust

Schon früh in seinem Leben entwickelte Patrick Müller ein Gespür fürs Geschäft. So reparierte er während der Schulzeit PCs von Bekannten, um sein Taschengeld aufzubessern. Später baute er Einzelteile zusammen und verkaufte die fertigen Geräte. Nach der Matura, als er bereits auf einige geschäftliche Erfolge zurückblicken konnte, war er in immer grösserem Rahmen als Einzelunternehmer tätig. Er bildete sich intensiv weiter und bekam die Chance, als selbstständiger Partner bei einem Beratungsunternehmen einzusteigen. Hier baute er mit Netzwerk- und Infrastrukturumgebungen für KMU in kurzer Zeit ein Kundenportfolio auf, das schliesslich das Fundament für die Gründung von iTrust bildete.

Moneycab: Patrick Müller, Sie haben Ihr Unternehmen iTrust in den letzten Jahren von einer traditionellen IT-Technologie-Dienstleisterin zur Begleiterin für «digital erfolgreiches Arbeiten» entwickelt. Was war der Grund für diese Neuausrichtung?
Patrick Müller: Wir sind überzeugt, dass die digitale Revolution bahnbrechend für die Menschheit ist, da sie viele grundlegende Veränderungen mit sich bringt. Dieser «Change» ermöglicht grosse Chancen, ist aber auch mit gewissen Risiken verbunden. Deshalb ist es eminent wichtig, dass wir den Menschen – in unserem Fall den Arbeitnehmer – in der Digitalisierung stärken. Darauf richten wir unser Unternehmen konsequent aus.

Was waren und sind die grössten Hindernisse bei dieser Neuausrichtung?
Wir beschäftigen seit jeher IT-Spezialisten: Das sind hochqualifizierte Leute, die iTrust erfolgreich mit aufgebaut haben. Den Fokus auf den konkreten Effizienzvorteil für den einzelnen Menschen zu richten, ist keine einfache Aufgabe. Die grösste Herausforderung bestand und besteht darin, innerhalb des Unternehmens ein Umdenken herbeizuführen: Jeder Mitarbeitende muss verinnerlichen, dass stets die Stärkung des Menschen im Mittelpunkt unserer Arbeit steht.

«Ich wünsche mir, dass die Menschen gestärkt aus der digitalen Revolution hervorgehen.»

Patrick Müller, CEO iTrust

Welches waren die wichtigsten Entscheidungen, die Sie bei der Neuausrichtung trafen?
Konsequent daran festzuhalten, dass zukünftig nicht mehr das Produkt, sondern der Mensch, dessen Bedürfnisse und Weiterentwicklung zentral sind. Er soll bei seinen Arbeiten mittels der für ihn richtigen digitalen Technologie bestmöglich unterstützt werden.

«Unsere Effizienzansätze befähigen die einzelnen Personen, weniger Zeit für die Abarbeitung von belanglosen Themen aufzuwenden; beispielsweise für die Ablenkung durch Mails.»

Gerade KMU haben organisatorisch, technisch und auch finanziell nur geringe Spielräume für (Fehl-)Versuche, um fundamentale Änderungen, wie sie die Digitalisierung aktuell darstellt, im Betrieb umzusetzen. Welches Vorgehen empfehlen Sie den KMU?
Ich bin mir nicht sicher, ob dies stimmt. Ich vertrete eher die Meinung, dass KMU viel agiler und schneller als die grossen Konzerne sind. Wichtig für «analog» geprägte KMU ist sicherlich, sich mit Leuten zu umgeben, die ein progressiv-digitales Denken haben und sie so weiterbringen. Auf diese Weise sind viele unserer Kunden zu Partnern geworden; vereinzelt sind wir mit diesen KMU sogar Joint-Ventures eingegangen. Sie stehen mit uns im permanenten Austausch zu den Themen «Digitalisierung» und «digitale Innovation». Führungskräfte von «analogen» KMU sind oft ängstlich, was die Digitalisierung angeht. Daher meine Empfehlung: «Unternehmt etwas in diesem Feld! Versucht etwas! Eure Kunden verzeihen euch mehr, als ihr denkt.»

Die Entwicklung neuer Technologien zur Effizienzsteigerung hat im Alltag meist dazu geführt, dass die Produktivität gesteigert werden konnte. Die Einzelnen empfinden das zunehmend als Druck, nicht als Befreiung. Wie kann hier Abhilfe geschaffen werden?
Wir machen keinen Hehl daraus, dass die Anforderungen und der Druck gegenüber den Mitarbeitern steigen. Unsere Effizienzansätze befähigen die einzelnen Personen, weniger Zeit für die Abarbeitung von belanglosen Themen aufzuwenden; beispielsweise für die Ablenkung durch Mails oder die Teilnahme an unproduktiven Meetings. Die auf diese Weise gewonnene Zeit können sie dann in neue Aufgabenstellungen investieren, wodurch sie in der gleichen Frist mehr leisten. Das hilft schlussendlich allen.

«Ich teile zwar die Meinung, dass die Digitalisierung auch Verlierer hervorbringen wird. Es gibt aber mindestens ebenso viele Gewinner!»

Der Raiffeisen-Chefökonom Martin Neff hat sich in seiner Kolumne der wachsenden Zahl der Digitalisierungs-Kritiker angeschlossen. Seiner Meinung nach führt die Digitalisierung vor allem zu einer Umverteilung von Marktanteilen bei einem gesamtwirtschaftlichen Nullsummen-Spiel und einem Abbau von Arbeitsplätzen. Wie sieht Ihre Einschätzung aus?
Gesetzt der Fall, dass es zu einem Nullsummenspiel respektive zu einer Umverteilung von Marktanteilen kommt, ist es hochrelevant, dass wir als Schweizer respektive als Menschen insgesamt auf der Gewinnerseite stehen. Ich teile zwar die Meinung, dass die Digitalisierung auch Verlierer hervorbringen wird. Es gibt aber mindestens ebenso viele Gewinner! Mich spornt es täglich an, möglichst viele Menschen und Unternehmen auf diese Seite zu bringen.

Zum Unternehmen

Die iTrust AG beschäftigt 25 Mitarbeiter und ist in Cham ZG domiziliert. Sie verbindet Arbeitstechnik mit moderner Technologie und ermöglicht digitale Innovationen. Das Unternehmen hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Menschen im digitalen Wandel zu stärken.
www.itrust.ch

Die Digitalisierung löst auch viele Probleme der Menschheit, was früher nicht einmal ansatzweise denkbar war. Zum Beispiel kann man mittels Arbeitsplattformen «arme» Länder viel einfacher am Wohlstand teilhaben lassen. Umso wichtiger ist es für die Schweizer Bevölkerung, sich im Zeitalter der Digitalisierung zu positionieren und zu stärken.

Ein primäres Merkmal der Digitalisierung ist ihr Potenzial zur Disruption, das heisst, Bestehendes fundamental anders, besser und günstiger zu machen. Wie kann ein solcher Ansatz in ein bestehendes Unternehmen integriert werden?
Bestehende Unternehmen haben den grossen Vorteil, dass sie ihren Markt und ihre Kunden kennen. Dennoch fällt es den meisten schwer, Dinge fundamental anders anzupacken. Ich bin der Überzeugung, dass die grösste Problematik für Firmen darin besteht, die Betriebsblindheit abzulegen und sich auf Neues einzulassen – ganz ohne Vorbehalte. Einer der erfolgreichsten Ansätze ist meiner Meinung nach die «Cross-Innovation». Dabei transferiert man – oft mit externer Hilfe – branchenfremde Erfolgsrezepte in die eigene Branche. So entstehen komplett neue Ansätze.

Mit Ihrem Ansatz gehen Sie über die reine Beratung hinaus und bieten konkrete technologische Umsetzung zum Beispiel mit einer Coaching-App zur Effizienzsteigerung an (LevelUp – digital erfolgreicher arbeiten). Wie reagieren Ihre Kunden auf diesen Ansatz und welche messbaren Erfolge lassen sich erzielen?
Ich habe früher bei vielen Projekten selbst mitberaten. Ich glaube daran, dass die Integration der Umsetzung in die Beratung klar bessere Resultate hervorbringt. Vergleichen wir dies mit dem Kochen: Ein Kochneuling benötigt ein Rezept, das er Schritt für Schritt realisiert. So gelingen erstaunliche Resultate. Im digitalen Umfeld sind auch viele Menschen Neulinge, weshalb genau solche, umsetzungsorientierte Rezepte gefragt sind. Gerade bei Personaleintritten ist ein messbarer Erfolg zu verzeichnen.

«Einer der erfolgreichsten Ansätze ist meiner Meinung nach die «Cross-Innovation». Dabei transferiert man – oft mit externer Hilfe – branchenfremde Erfolgsrezepte in die eigene Branche.“»

Bis anhin haben Sie das Unternehmen ohne externe Investoren entwickelt. Welche Wachstumspläne haben Sie für die Zukunft und wie soll die Finanzierung dazu aussehen?
Wir haben diverse Projekte, in die wir investieren, die keinen unmittelbaren Umsatz abwerfen. Bis anhin haben wir es geschafft, alles aus unserem Cash-Flow zu finanzieren. Ich hoffe, dass das weiter möglich ist. Sollten unsere Pläne eine Finanzierung erfordern, werden wir die Situation wieder neu beurteilen.

Welche Innovationen werden aus Ihrer Sicht die Entwicklung der Gesellschaft in den kommenden Jahren am nachhaltigsten prägen?
Wohl die selbstfahrenden Autos und die digital verbundenen, international tätigen Arbeitskräfte.

Zum Schluss des Interviews haben Sie zwei Wünsche frei. Welche sind das?
Ich wünsche mir, dass die Menschen sowohl gestärkt aus der Digitalisierung als auch aus der digitalen Revolution hervorgehen. Und dass wir von iTrust einen kleinen Beitrag dazu leisten können.

Helmuth Fuchs

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

Anzeigen

Wahlempfehlung

Dr. Manfred Küng

Seit vielen Jahren durften wir unseren Mitgliedern immer wieder Dr. Manfred Küng als Rechtsanwalt empfehlen, wenn sich rechtliche Probleme ergeben haben. Nun gebe ich gerne eine Wahlempfehlung ab:

Am 12. März 2017 kandidiert Küng im Kanton Solothurn für das Amt des Regierungsrats. Ist er für dieses Amt gerüstet? Aber sicher! Bis 1994 war er Chef des Eidg. Amtes für das Handelsregister und deshalb mit den Abläufen in der Verwaltung vertraut.

Sein internationales Netzwerk gibt ihm in grenzüberschreitenden Fragen die nötige Erfahrung (www.warwicklegal.com). Als Kantonsrat (www.so.ch), langjähriger Gemeinderat und als Gemeindepräsident (www.kriegstetten.ch) bringt er die nötige politische Erfahrung mit. Dass er im Berner Kommentar zum Handelsregister und im Basler Kommentar zur Kapitalherabsetzung publiziert hat, stellt ihm in fachlicher Hinsicht ein gutes Zeugnis aus. Und seine vielen Beiträge zeigen, dass er die Anliegen der KMU kennt. Seine Anwaltskanzlei (www.kueng-law.ch) ist in Kriegstetten, Zürich, Gossau SG und Zug präsent; das geht nur wenn ein Unternehmen erfolgreich geführt werden kann. Er hat den Rucksack für das Amtdes Regierungsrats. Und er ist liberal – auch nach der Wahl.

Roland Rupp

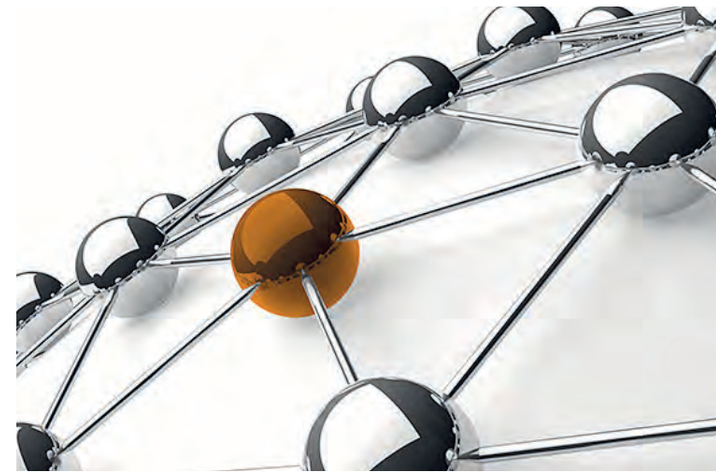
Anzeigen

Einfach Mitwirken und grossen Einfluss nehmen auf den technologischen Wandel des Internets der Dinge

Wie Sie sich bestimmt vorstellen können, wird das Leben in zehn Jahren bedingt durch den beschleunigten technologischen Wandel, der hauptsächlich durch den beginnenden Boom des Internets der Dinge vorangetrieben wird, wesentlich anders aussehen als im Jahr 2016. Mit Normen können wir viele Prozesse vereinfachen, vereinheitlichen und sicherer gestalten.

Schon bald werden alle Ihre Geräte und beinahe jeder Gegenstand, den Sie sich vorstellen können, mit dem Internet verbunden sein. Thermostaten, Alarmsysteme, Rauchmelder, Türglocken und Kühlschränke können heute schon «vernetzt» sein, aber nun breitet sich der Wandel auch in der städtischen Infrastruktur aus. Durch besseres Management von Energie, Wasser, Verkehr und Sicherheit werden wir Menschen enger mit unserer Umwelt verknüpft. Unsere Vorstellungen von städtischer Glückseligkeit werden für die Ewigkeit festgehalten. Es entstehen voll integrierte, intelligente und nachhaltige Grossstädte. Und nicht zuletzt erleben wir eine rasante Zunahme an Innovation in Produktionsstätten, wo ein enormes Potenzial an Produktivitätsverbesserung durch die Nutzung cyber-physischer Systeme schlummert.

Wie jede neue Technologie kann das Internet der Dinge auch verwirrend und beunruhigend wirken, insbesondere wenn es um die Normung geht. Aktuell ist der Mangel an einheitlichen Normen das grösste Problem in Verbindung mit dem Internet der Dinge. Stellen Sie sich einmal vor, Ihr Kühlschrank verschickt in Ihrem Namen Spam-E-Mails an Leute, die Sie gar nicht kennen, oder jemand hackt Ihren Toaster und verschafft sich so Zugang zu Ihrem Netzwerk. Je mehr intelligente Produkte es im Zuge des Internets der Dinge gibt, desto grösser sind die Risiken, dass jemand über diese neue Konnektivität in Ihr Netzwerk eindringt. Normen können dazu beitragen, diese neu entstehende Branche sicher zu machen.



Für gewisse Bestandteile des IoT-Technologiekomplexes gibt es noch überhaupt keine Normen, für anderen wiederum viele parallel bestehende, ohne dass eine davon klar dominieren würde. Ohne ein «einheitliches Kommunikationsverfahren» werden die Geräte nur mit anderen Produkten derselben Marke kommunizieren können, was die Nützlichkeit der vernetzten Maschinen stark einschränken würde.

Wer verstehen will, inwiefern ein Mangel an einheitlichen Normen die Produktentwicklung und das industrielle Wachstum erschweren kann, der befasse sich mit Konnektivitätsfragen. Wenn sich zum Beispiel ein Unternehmen, das intelligente Bekleidung entwickelt, von einem Hersteller intelligenter Haustechnik bezüglich der Normen unterscheidet, dann stehen die Chancen sehr schlecht, dass ihre Produkte miteinander kommunizieren können, denn oft sind unterschiedliche Kommunikationsprotokolle im Spiel, was zu mangelnder Interoperabilität führt und dem Kunden alles andere als ein reibungsloses Erlebnis vermittelt. Halten sich diese beiden Unternehmen jedoch an dieselben Konnektivitätsnormen, so sind die Aussichten auf Interoperabilität viel besser.

Möchten Sie auf diesen technologischen Wandel Einfluss nehmen oder beeinflusst werden? Sie haben die Wahl. Denn mit einer Mitgliedschaft bei der Schweizerischen Normen-Vereinigung (SNV) sitzen Sie in der ersten Reihe bei der Gestaltung und Nutzung der künftigen weltweiten technischen Rahmenbedingungen.

Erfahren Sie mehr über die Vorteile einer SNV-Mitgliedschaft unter www.snv.ch

Schweizerische Normen-Vereinigung (SNV)
Bürglistrasse 29, 8400 Winterthur
Telefon 052 224 54 54
info@snv.ch

Anzeigen

SNV
Die Welt braucht Normen.
STANDARDIZATION
SERVICES
SHOP

Mit SNV Academy zum Erfolg

Besuchen Sie unsere Seminare und gewinnen Sie wertvolle Kenntnisse!

Qualitätsmanagement, Informationssicherheit, Arbeit und Gesundheit, Umwelt und Energie, Medizin, Risikomanagement und viele weitere Themen finden Sie hier:

www.snv.ch/de/snv-academy
oder einfach QR-Code scannen.

Schweizerische Normen-Vereinigung (SNV)
Bürglistrasse 29 · CH-8400 Winterthur · +41 52 224 54 54 · academy@snv.ch

Kunstfehler bei Webseiten, die ein KMU-Chef nicht bemerken kann

Thomas Grether

Thomas Grether ist seit 10 Jahren Geschäftsführer und Inhaber der Websitemacher. Die Webagentur erstellt professionelle Webauftritte für KMUs. Der Internet- und Medienprofi hat mit den ehemaligen «Kassensturz»-Machern Urs P. Gasche und Hans Räz zusammengearbeitet und war fünf Jahre Redaktor beim «Beobachter».

Im Dschungel des Internets eine seriöse Webagentur zu finden, ist nicht einfach. Pfusch und Abzocke sind im Internet an der Tagesordnung. Worauf also achten bei der Wahl der richtigen Webagentur?

Ein Beispiel aus unserem Agenturalltag: Ein Architekt beklagt sich, seine Webseite werde im Internet zuwenig gut gefunden. Wir prüfen kurz den Quellcode und die sogenannten Meta Tags. Das sind kurze aber überaus wichtige Programmierungen, welche die wichtigsten Keywords eines Unternehmens enthalten. Resultat: Sämtliche Einzelseiten der Architekten-Homepage haben die gleichen Meta Tags hinterlegt. Ein Kunstfehler – angezeigt wäre ein individuelles Keywording jeder einzelnen Seite. Der Architekt hat keine Ahnung, in der Offerte war die Suchmaschinen-Optimierung seiner Meinung nach aufgeführt.

Günstig heisst selten gut

Oberflächlich formulierte Offerten sind verdächtig – was nicht aufgeführt ist, könnte weggelassen oder später im Verlauf des Projekts zusätzlich verrechnet werden. So wird eine vermeintlich günstige Webseite plötzlich teuer. Über Kostenfallen berichtete unlängst der «Kassensturz»: Kleingewerbler wurden von einer Webagentur auf fiese Art mit angeblich günstigen «Premiumpaketen» über den Tisch gezogen.

Dabei gilt: Günstig heisst im Internet selten gut. Gut gemachte Webseiten kosten auch etwas. Design und Programmierung sind für sich genommen zwei aufwändige und kostspielige Bereiche, die Professionalität verlangen. Als Auftraggeber sollte man das Potential einer Webseite nicht unterschätzen. Ein zusätzlicher Verkauf am Tag sind 360 Verkäufe mehr im Jahr. Die Welt funktioniert heute 360 Tage digital und «responsive» – also für mobile Geräte optimiert. Potentielle Kunden sitzen mit dem Smartphone im Zug und mit dem I-Pad auf dem Sofa.

Nachholbedarf bei KMU

Punkto mobilfreundlicher Anpassung haben jedoch zahlreiche KMU-Webseiten noch immer Nachholbedarf. Der Vorteil eines sich der Bildschirmgrösse anpassenden Layouts ist, dass Nutzer auf allen Geräten die gleichen Inhalte und das gleiche Design präsentiert bekommen – gut lesbar. Seit dem 21. April 2015 bevorzugt Google solche mobil optimierte Webseiten. In seinem Algorithmus hat die Suchmaschine das Signal «mobilfreundlich» (mobile friendliness) aufgenommen, so dass nicht optimierte Seiten seither im Ranking abgewertet werden.

Haben Sie eine One-Pager-Webseite?

Gut beraten ist deshalb jenes Unternehmen, das vorgängig mit der Webagentur die Ziele absteckt und die Machart der neuen Webseite definiert. Und vorsichtig die alte mit der neuen Webseite ablöst. Dabei vorschnell auf einen neuen Trend aufzuspringen, muss nicht zwingend Vorteile bringen. Dies zeigen beispielhaft die sogenannten One-Pager-Webseiten. Sie kamen vor rund zwei Jahren in Mode. Es handelt sich um Homepages, die keine einzelnen Seiten mehr haben – die Inhalte sind alle auf einer einzigen Seite untereinander aufgebaut: Man scrollt (ewig) weit runter. Das schaut vom Design her zwar ganz gut aus, und Webagenturen verkaufen diese neue Art von Webseiten viel und gern.

Nachteile der One-Pager-Seiten

Aber der klassische One-Pager weist einen gewichtigen Nachteil auf: Er lässt sich nur schwer wirksam für Google programmieren. In unserem Agenturalltag gab es gleich mehrere Anfragen von Firmen, die auf einen One-Pager umgestiegen waren und ihre Webseite im Netz nicht mehr fanden. Schnell zeigte sich: Beim Neuprojekt wurde schlicht das Keywording vergessen. Die vorherige Webseite hatte vielleicht 20 Einzelseiten – jede stand für ein Thema und ein Keyword und generierte Besucher. Danach hatte die Webseite plötzlich nur noch eine Seite, das Ranking bei Google war weg. Im schlechtesten Fall merkt die KMU-Geschäftsführung dies nicht einmal.

Google-Ranking erhalten!

Dabei ist klar: Die Pflicht jeder Webagentur ist bei einem Neuprojekt der Erhalt des bestehenden Rankings. Um Fehler zu vermeiden, sollte die Offerte einer Webagentur möglichst präzise formulieren, welche Arbeiten wie ausgeführt werden. Angefangen bei der Vorbesprechung des Projekts bis hin zu Designentwürfen und zur Programmierung. Ein wichtiger Punkt ist die Suchmaschinen-Optimierung (SEO). Oft ist sie als Schlagwort in der Offerte erwähnt. Aber: Wie wird sie genau durchgeführt, oder besser: Wird die Keyword-Optimierung überhaupt durchgeführt?

DIE WEBSITEMACHER
Räffelstrasse 26, 8045 Zürich
Telefon 044 520 30 70, Telefax 044 520 30 71
grether@websitemacher.net
www.websitemacher.net

Die Anpassung auf mobile Geräte bringt seit April 2015 Vorteile im Google-Ranking.

Die private 2. Hypothek als günstigen Firmenkredit nutzen

Dr. Teddy Amberg ist Partner bei CreditGate24 und leitet den Bereich Business Development.
Seine Motivation ist es, den Kreditmarkt effizienter zu machen und damit auch kleineren Firmen einfachen Zugang zu Kapital zu ermöglichen.
Er studierte Betriebswirtschaft an der Universität St. Gallen (HSG) und promovierte in Soziologie an der Universität Zürich.

Für Selbständigerwerbende und KMU sind Firmenkredite oft schwer zu bekommen oder teurer, weil keine Sicherheiten hinterlegt werden können. Eine günstige Alternative zu einem teuren Firmenkredit kann eine 2. Hypothek zur geschäftlichen Nutzung sein. Als Sicherheit dient dabei das eigene Haus oder die eigene Wohnung.

Selbständigerwerbende erhalten oft schlechtere Konditionen
Besonders kleine Firmen mit weniger als zehn Mitarbeitenden oder junge Firmen, die noch keine drei Jahresabschlüsse vorweisen können, erfüllen die strengen Kreditvergabekriterien vieler Banken häufig nicht. Und wenn diese Firmen trotzdem einen Kredit erhalten, sind die Zinsen dafür oft sehr hoch. Weil ein Selbständigerwerbender mit einer Einzelfirma sein eigener Angestellter ist und deshalb keinen externen Lohnausweis vorweisen kann, fällt seine Einstufung in der Risikoprüfung oft schlechter aus als diejenige eines «normalen» Angestellten. Die Konsequenz sind hohe Kreditzinsen von gegen 8 – 10 % p. a.

Die Frage der Sicherheiten
Die hohen Zinsen werden von vielen Banken und Kreditanbietern damit begründet, dass der Kreditnehmer keine Sicherheiten bringen kann. Dabei liegt es in der Natur der Sache, dass kleine oder junge Firmen oft noch kaum Substanz aufbauen konnten. Auch weisen Dienstleistungsanbieter wie zum Beispiel Informatikunternehmen in der Regel keine klassischen Sicherheiten wie Maschinen oder Gebäude auf. Wenn Selbständigerwerbende oder Firmeneigentümer jedoch über eine private Liegenschaft verfügen, kann diese als Sicherheit verwendet werden.

Die 2. Hypothek als günstige Finanzierungsmöglichkeit
Eine private Liegenschaft kann dann als Sicherheit verwendet werden, wenn die aktuelle Hypothekarbelastung dafür genügend tief ist – beispielsweise, wenn in den letzten Jahren bereits amortisiert wurde. Die zusätzlichen Mittel werden im Rahmen einer Zweithypothek aufgenommen, welche zusätzlich zur Ersthypothek als Schuldbrief im Grundbuch eingetragen wird (heute kann das in den meisten Kantonen bereits elektronisch als Registerschuldbrief erfolgen). Mit der Erhöhung der Hypothekarbelastung auf der privaten Liegenschaft durch eine Zweithypothek kann sich ein Unternehmer zu deutlich günstigeren Konditionen finanzieren. Die Zinsen für Zweithypotheken betragen in der Regel 4 – 5 % p. a.

Folgende Faktoren sollten dabei beachtet werden:
- Die gesamte Hypothekarbelastung auf der Liegenschaft sollte nicht mehr als 60 – 80 % betragen
- Die Kosten für die 2. Hypothek werden in die Tragbarkeitsrechnung für die erste Hypothek miteinbezogen
- Zweithypotheken müssen in der Regel mit monatlichen Ratenzahlungen amortisiert werden

Viele Banken und Kreditanbieter sind wenig flexibel bei der Erhöhung einer Hypothek, wenn die Mittel für die eigene Firma verwendet werden. Besonders wenn die Beträge aus Sicht der Bank «zu klein» sind (d. h. CHF 100'000 oder weniger), lohnt sich das Geschäft für die Bank oft nicht. Eine Alternative bietet CreditGate24 mit Zinsen für hypothekarbesicherte Kredite ab 4.4 %. Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne.

2. Hypothek für Firmenkredit nutzen

CreditGate24

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.

Alle reden von Digitalisierung – Aber geht das auch bei mir?

Die Digitalisierung ist für Ein-Mann/Frau Betriebe und Kleinstfirmen eine grosse Chance

Lorenz Fuchs

Lorenz Fuchs ist selbständiger Versicherungsberater und Inhaber der Fuchs Finanzconsulting GmbH in Brunnen.

Das Beispiel des selbständigen Versicherungsberaters Lorenz Fuchs aus Brunnen zeigt, dass die Digitalisierung auch in einer Branche wie Versicherungen, welche von den grossen Playern beherrscht wird und in vielen Bereichen noch papiergebunden ist, eine Chance für einen einzelnen Berater sein kann.

In meinem Tagesgeschäft als Versicherungs-, Finanz- und Vorsorgeberater habe ich zu einem Grossteil administrative Aufgaben zu erledigen. So erstelle ich umfangreiche Vorsorgeanalysen, schreibe Empfehlungen für mögliche Investments, kontrolliere eingehende Prämienrechnungen und leite diese an die Kunden weiter oder erbitte Angebote bei Versicherungen, analysiere diese und sende diese dann meinen Klienten. Dies alles ist meistens sehr zeitaufwändig, denn die Digitalisierung, wie Sie aktuell überall so schön in den Medien proklamiert ist, spüre ich noch nicht. So muss ich zum Beispiel beim Einholen von Versicherungsangeboten bei mehreren Versicherungen für jede Gesellschaft die Anfrage separat stellen oder wenn mir ein Kunde eine Adressänderung mitteilt, diese per Mail an jede seiner Versicherungsgesellschaften separat senden.

Aber kann ich es mir als Kleinstfirma leisten, auf den Zug «Digitalisierung» aufzuspringen? Denn dies ist auch mit neuen Investitionen verbunden. Bringt mir dies mehr Kunden und mehr Umsatz? Reduziert es meinen Aufwand wirklich? In einer ruhigen Minute im letzten Herbst habe ich mir deshalb einmal einen freien Tag gegönnt und dies genau analysiert. Und zwar nicht aus meiner Sichtweise, sondern aus der Sichtweise meiner Kunden. Denn als grosser EKS Anhänger (Anm. EKS = Engpasskonzentrierte Strategie, also in einem kleinen Bereich der beste Problemlöser zu sein) ist meine Sichtweise immer die vom Standpunkt des Kunden aus.

Und das Ergebnis meiner Klausur war auch für mich sehr überraschend.

Das Versicherungsgeschäft aus der Sicht des Kunden

Dabei möchte ich gar nicht gross auf diejenigen Personen eingehen, welche sich morgens vom Smartphone wecken lassen, im Badezimmer die News online lesen, vom Telefon auf den nächsten Termin beim Kunden hinweisen lassen (natürlich inkl. Reisedauer und Wegbeschreibung) und so das ganze Tagewerk verrichten und das eigene Smartphone selten mehr als 2 m von sich entfernt haben. Dies sind die Kunden der Zukunft, wollen immer und überall auf alle Unterlagen Zugriff haben und Rechnungen auf Knopfdruck bezahlen, Schadenfälle mittels Foto melden und Rückforderungsbelege digital übermitteln. Aber von diesen rede ich nicht.

Von versichert sein zu sicher fühlen

Der Kunde von heute möchte nicht nur versichert sein, sondern sich sicher fühlen! Ihm genügt es nicht, dass er weiss, dass im Falle eines Schadens seine Versicherung (hoffentlich) den Schadenfall schnell abwickelt und er für einen allfällig entstandenen Schaden Vergütung erhält. Der Kunde von heute ist mobiler als früher und dies ergibt auch neue Ansprüche. Der Kunde von heute möchte auch nicht für jede Versicherung, bei welcher er eine Police hat, eine eigene App oder ein Weblogin verwalten müssen und schon gar nicht für jeden möglichen Notfall eine eigene App.

Am Besten kann man die Wünsche heutiger Kunden an diesem kleinen Szenario zusammenfassen:

Sie fahren heute Abend mit dem Auto Richtung Rom. Irgendwo unterwegs haben Sie einen Autounfall. Was Sie jetzt wollen sind zuerst einmal Informationen, danach Unterstützung und dann eine unkomplizierte Folgeabwicklung.

1. Auf Knopfdruck die Notrufnummern für Polizei, Ambulanz und Feuerwehr, welche in Italien gelten denn die Notrufnummern sind in den einzelnen Ländern unterschiedlich.
2. Sie wollen sofort wissen wo Sie sind, damit Sie dies auch den Rettungskräften mitteilen können.

Anzeigen

3. Da sich das Ablagefach des Fahrzeuges nicht mehr öffnen lässt, wollen Sie das europäische Unfallprotokoll am Smartphone ausfüllen können.
4. Das medizinische Personal soll Zugriff haben auf Ihre relevanten medizinischen Unterlagen damit diese wissen, dass Sie auf Novalgin allergisch sind und erst vor 2 Monaten einen Bandscheibenvorfall hatten. Ebenso sollen die Informationen vorhanden sein, dass eigentlich eine Tetanusimpfung nötig wäre.
5. Ihre Versicherungskarte soll dem medizinischen Personal digital zur Verfügung stehen damit einer Einweisung ins Spital nichts im Wege steht.
6. Ihre Versicherung (evt. TCS) soll automatisch informiert werden damit sich diese um das Auto kümmern kann.
7. Alle relevanten Versicherungsgesellschaften(Auto, Krankenkasse, SUVA) sollen informiert werden.
8. Information der Angehörigen.
9. Der Schadenfall soll nun einfach und unkompliziert abgewickelt werden und jederzeit sichtbar sein, wie der aktuelle Stand ist.
10. Der Rückforderungsbeleg soll digital übermittelt werden können um möglichst schnell die entsprechende Vergütung zu erhalten.

Nachdem sich die Wünsche der Kunden herauskristallisiert hatten, habe ich natürlich auch meine Seite angeschaut und analysiert, wo für mich noch Einsparpotenzial bei der administrativen Arbeit war. Und siehe da: Die Wünsche der Kunden haben automatisch auch bei mir ein grosses Einsparpotenzial geschaffen. Denn dadurch dass Kunden vieles direkt von Ihrem Smartphone aus erledigen lassen wollen und alle Daten an einem Ort haben möchten musste ich nur noch schauen, dass ich über ein Verwaltungstool allen Kunden Ihre Daten zugänglich machen konnte und Ihnen verschiedene Prozesse direkt zur Verfügung stellen.
Und das Ergebnis lässt sich sehen. Dank der Ergänzung meines lokalen CRM Systems mit einer Cloudlösung kann ich nun

- Allen Kunden automatisch zum Geburtstag gratulieren
- Anstatt mühsam einen Newsletter zu erstellen und zu versenden den Kunden direkt News aufs Smartphone schicken
- Neue Dienstleistungen anbieten so dass diese Adressänderungen selber direkt auf Knopfdruck Ihren Versicherungen mitteilen und Rückforderungsbelege hochladen können
- Prämienrechnungen kann ich meinen Kunden direkt digital zukommen lassen so dass das couvertieren, adressieren und frankieren entfällt was mir viel Zeit und Kosten erspart
- Meine Tagespost einfacher verwalten da ich nun ein Workflowtool habe und die Post öffnen, scannen und direkt weiterverarbeiten kann (und nebenbei nun auch ein rechtssicheres Archiv habe)
- Meine Kunden haben nun von mir ein Tool bekommen, mit welchen sie Zugriff auf all Ihre Unterlagen haben, sogar eigene Verträge und wichtige Dokumente in einem digitalen Safe ablegen und Ihre ganzen Krankenakten an einem Ort speichern können und dabei erst noch viele Checklisten im Falle eines Unfalles abrufen können
- Die ganze Kommunikation mit meinen Kunden ist nun viel einfacher und diese können wählen, ob Sie mir anrufen, direkt über die App chatten oder mir eine Nachricht hinterlassen wollen

Innerhalb von rund 3 Monaten habe ich bei mir in meinem kleinen Office den Digitalisierungsprozess umgesetzt und habe so nun nicht nur eine bessere Kundenbindung, sondern auch weniger administrative Arbeit und auch mehr Kunden, denn dank der App werde ich nun auch weiterempfohlen.

Die ganze Umstellung hat zwar etwa 3 Monate gedauert (Ich musste die Kundendaten bei mir erstmals etwas ordnen und viele Belege digitalisieren um diese den Kunden zur Verfügung stellen zu können) aber die Kosten waren unerwartet tief. Die eingesetzte Cloudlösung (welche sich übrigens hervorragend für alle Versicherungs-, Finanz-, Vorsorge- und Steuerberater sowie Treuhänder eignet als Ergänzung ihres bestehenden CRM) hat mich aber nur CHF 1500.– gekostet und der Rest war reine Arbeitszeit.

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

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

MIGROL

Karte zücken – Vorteile ziehen

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

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

www.migrolcard.ch

Pressemeldung

Geringer Aufwand, geringe Kosten, hoher Erfolg

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

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

http://www.kmu-pressedienst.ch

local.ch search.ch

5000 Schweizer KMUs vertrauen uns Ihren Web-Auftritt an.

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

Erfahren Sie mehr: werbung.localsearch.ch

iba BüroVersand

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

Wir bringen einfach mehr Freude ins Büro

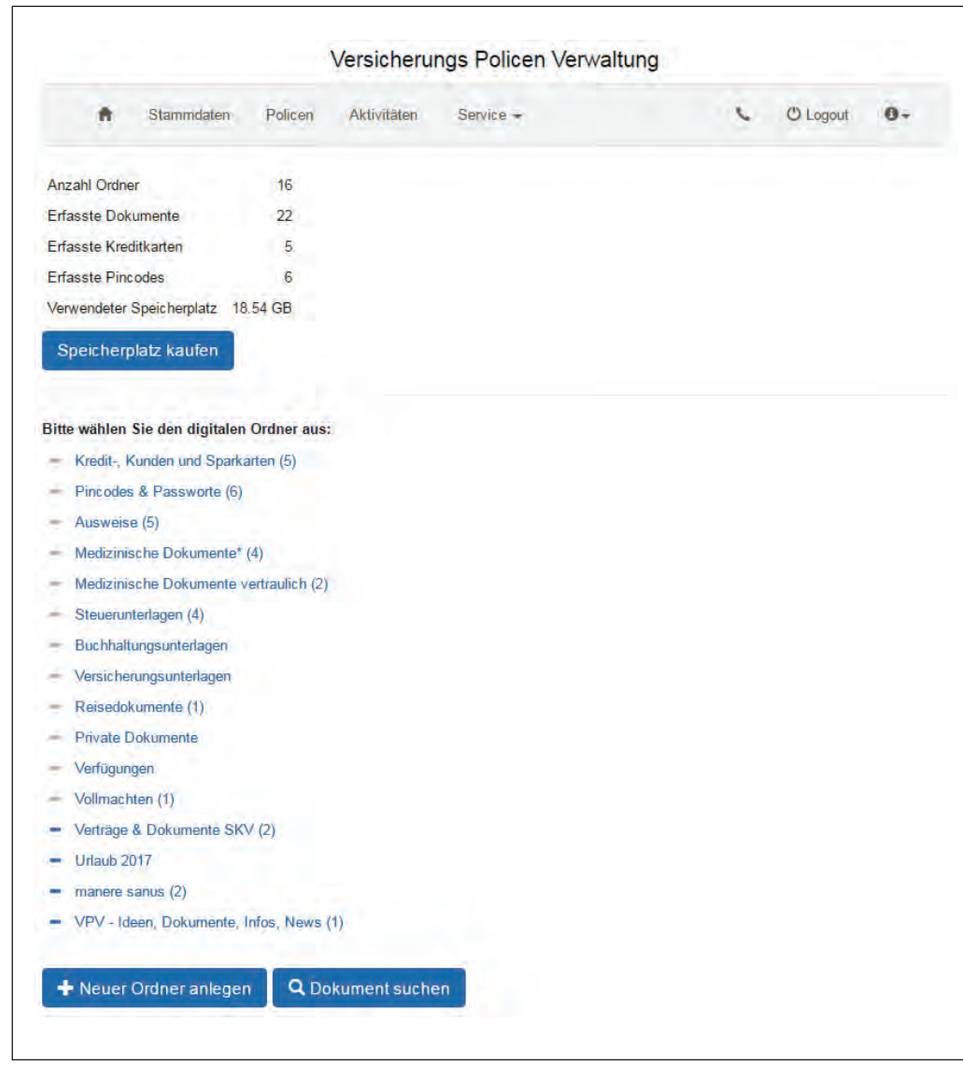
Wir liefern ausschliesslich an Industrie, Gewerbe, Dienstleistung, Handel und Verwaltung.

Als SKV Mitglied sparen Sie beim Büromaterial-Einkauf

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

eSafe – Die digitale Ablage Ihrer Dokumente und wichtigen Informationen

Mit dem eSafe ist die erste grosse Erweiterung für das Programm Nubus – Versicherungspolicenverwaltung ab sofort für alle Nutzer gratis verfügbar.



Und dieses Modul hat es wirklich in sich, denn damit können Anwender nun nicht mehr nur Ihre Versicherungsunterlagen sondern wirklich alle Dokumente, Verträge und wichtigen Papiere ablegen und haben diese immer und überall im Zugriff.
Der digitale Datensafe ist aber weitaus mehr als nur ein simples Dokumentenablagesystem wie OneDrive, iCloud, Evernote, GDrive und andere Cloudspeicherlösungen.
So können zum Beispiel auch alle Kreditkarten hinterlegt und wenn diese gestohlen werden oder verloren gehen, können auf Knopfdruck alle Kreditkarteninsitute informiert und die jeweiligen Karten gesperrt werden.
Im Ordner Pincodes und Passworte können alle Logins abgelegt werden und man kann direkt aus Nubus heraus auf die jeweiligen Websites wechseln.

Wichtige medizinischen Unterlagen sofort griffbereit
Eine ganz wichtige Funktion kommt dem Ordner «Medizinische Dokumente» zu. In diesem Ordner können Sie Ihren Organspendeausweis, die Patientenverfügung, ein Bild Ihrer Versichertenkarte, den Impfpass und alle anderen medizinischen Unterlagen ablegen und mit einem Zusatzpin schützen. Im Falle eines Notfalles kann dann das medizinische Personal direkt auf diese Daten zugreifen. Sollten Sie nicht mehr ansprechbar und den Pin weitergeben können so ist durch ein komplexes Verifikationsverfahren sichergestellt, dass nur dazu berechtigtes medizinisches Personal auf diese Daten zugreifen kann.

Eigene Ordner, welche auch mit anderen Leuten geteilt werden können
Im eSafe können beliebig viele Ordner selber angelegt werden. So können Sie zum Beispiel für Ihre nächste grosse Urlaubsreise einen eigenen Ordner erstellen und dort Ihre Reservationen, Tickets, Reisepläne, die Kopie Ihrer Reiseversicherung, die Reservation des Motorhomes und viele mehr ablegen und haben so alle wichtigen Dokumente stets beisammen.
Sie können aber auch einen Ordner erstellen um die Dokumente für Ihre Steuererklärung und die Buchhaltung abzulegen und diesen Ordner für Ihren Treuhänder freigeben. So müssen Sie nicht mehr wie bisher Ihre Dokumente mühsam scannen und auf einen USB Stick kopieren oder auf CD brennen sondern können diese bequem in den Ordner verschieben und Ihr Buchhalter kann diese dort holen und verarbeiten. Und natürlich kann er wiederum Ihnen dann regelmässig die Monats- und Quartalssberichte dort ablegen, ihre letzten Steuererklärungen deponieren und Unterlagen, welche Sie unterschreiben müssen dort platzieren.
Mit dem eSafe haben Sie so ab sofort all Ihre Dokumente, Verträge, Vollmachten, Verfügungen, Steuer-, Treuhand- & Finanzunterlagen an einem Ort abgelegt und sicher aufbewahrt. Dies in einem Schweizer Rechencenter nach Telebankingstandard und trotzdem von jedem Computer, Smartphone oder Tablet abrufbar.

Nicht nur versichert sein – sondern sich sicher fühlen
Mit dem eSafe von Nubus können Sie Ihr persönliches Sicherheitsgefühl einen grossen Schritt weiter verbessern. Wird Ihnen im Urlaub Ihre Brieftasche gestohlen, so ist die Kopie Ihrer ID, des Passes, des Fahrzeugausweises und die Sperrung Ihrer Kreditkarten nur wenige Klicks entfernt und sollte ein medizinischer Notfall eintreten, so haben Sie auch alle relevanten medizinischen Unterlagen stets griffbereit.

Insurtech AG
Eschenring 13, 6300 Zug
Telefon 041 348 03 30
info@insurtechag.ch
www.policenverwaltung.ch

4. Quartalssitzung des Euro Think Tanks

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

In der vierten Quartalssitzung sahen sich die Teilnehmer als erstes einen Video von Professor Flassbeck zur Europroblematik an. Er kommt in seinem Video, der im Google unter www.flassbeck.de angesehen werden kann, zum Schluss, dass sich Deutschland und Oesterreich nicht an die in den Maastrechterverträgen vereinbarte jährliche Inflation von 2 % gehalten haben und die anderen Euroländer auch deshalb jährlich immer teurer wurden. Durch die Einheitswährung Euro konnten z. B. Italien und Frankreich ihre frühere heimischen Währungen Lire und Francs nicht mehr abwerten um international wieder konkurrenzfähig zu werden. Deutschland erzielt als Exportweltmeister daher erhebliche Exportüberschüsse und hat seine Arbeitslosigkeit exportiert.

Es hat zurzeit auch keine weitere Staatsverschuldung mehr. Wo aber jemand Überschüsse erzielt, erzielt der andere Defizite. Der eine erzielt Guthaben, der andere macht Schulden. Baut der eine Guthaben auf, die nicht mehr zurückbezahlt werden können (Griechenland, Zypern, Italien etc.), so sind die Anlagen des Gläubigers in ihrer Bonität stark gefährdet. Wenn Deutschland der EZB (Europäischen Zentralbank) Kredite gewährt und diese damit wertlose Staatsanleihen kauft, so läuft Deutschland mittelfristig Gefahr diese Gelder zu verlieren.

Dies bezahlt letztlich der deutsche Steuerzahler. Damit gehen auch Gelder verloren mit welchen in späteren Jahren deutsche Pensionen ausbezahlt werden sollten. Dies schwächt logischerweise den deutschen Privatkonsum und wird z. B. auch auf diesem Wege auch die Schweiz mitbetreffen.

Im Anschluss behandelte Roman Fiedler, Ernst & Young AG, Zürich die Besteuerung in Japan und China und in den südostasiatischen Staaten (ASEAN Region) Thailand, Indonesien, Philippinen etc. Am interessantesten ist Singapoore und die Bearbeitung des südostasiatischen Raumes via Singapoore. Zu Beginn der Auslandstätigkeit lohnt es sich sehr oft mit einer Betriebsstätte (Zweigbetrieb, Zweigniederlassung) des schweizerischen Unternehmens zu beginnen, um diese dann nachträglich in ein rechtlich selbständiges Unternehmen umzuwandeln. So ist sichergestellt, dass die Anlaufverluste mit dem schweizerischen Stammhaus jährlich verrechnet werden können.

Um die Assimilation und den betriebswirtschaftlichen Erfolg zu verbessern kann sich aber auch die rechtlich selbständige Ltd. etc. von Beginn weg als lohnend erweisen. Steuerrechtlich spricht man hier von einer Tochtergesellschaft des schweizerischen Unternehmens. Devisentransfer- und Dividendentransferbestimmungen, welche in einzelnen Ländern sehr restriktiv sind können hingegen wieder für einen Zweigbetrieb oder eine Zweigniederlassung sprechen. Die Dissertation des Leiters des Euro Think Tanks Dr. C. Oesch «Betriebsstätte und Tochtergesellschaft im schweizerischen Steuerrecht – Wahl der Unternehmensform schweizerischer Gliedbetriebe» befasst sich mit diesem Thema im einzelnen.

Jelena Larsen, ursprünglich von der Ukraine, welche heute in der Schweiz lebt, erzählte uns über die Geschäftsmöglichkeiten mit der Ukraine. Für die Ukrainebesucher braucht es kein Visum mehr, dies im Gegensatz zum Besucher Russlands.

Die Quartalssitzung Ende März 2017 befasst sich mit der Aufgabe des heimlichen Mindestkurses von 1.08 durch die Schweizerische Nationalbank, die z.B. Ende 2017 mögliche Parität von 1:1, unverantwortlich hohen Kursprognosen von 1.16, den Einfluss der Spekulation und der Wahl in den USA sowie die leider auch weiterhin zu erwartende Kurserosion des Euros.

Die KMU's tun gut damit rechtzeitig die richtigen Massnahmen zu ergreifen. Die schweizerische Volkswirtschaft wird dank Innovation und der Premiumstrategien ihrer Unternehmen auch diese Krise meistern, aber mit schmerzhaften Folgen primär für die Steuereinnahmen des Staates.

Literatur:

Thomas Jordan, Droht dieses Jahr ein neuer Währungsschock? Oesch, Binggeli, Strategien, mittel- und kurzfristige Massnahmen schweizerischer KMU's im euroerosionsgeprägten Wirtschaftsumfeld, 2016

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

SHADEONE® - Twister-Segel

Ein Beschattungssystem mit vielen Möglichkeiten

Ob Terrasse, Freisitz, **Camping**, Dachgarten, gastronomische Aussenfläche, Balkon, Poolbeschattung oder Innenhofbespannung.

Durch den modularen Aufbau lässt sich mit dem **SHADEONE®** Twister-Segel nahezu jede gewünschte Fläche beschatten. Durch ein umfangreiches System- und Zubehörsortiment ist fast jede Herausforderung lösbar.

Der neue Trend - Outdoor – Vorhang

Mit vielen Farben – Grosse Wirkung – wenig Aufwand

Bestens bekannt aus der Innenarchitektur beleben farbige **Outdoor Vorhänge** aus **VU Screen 989 Stoff** neuerdings auch moderne Fassaden. Grosszügige Balkone laden zum Verweilen ein. Der **Outdoorvorhang** aus **VU Screen 989 Stoff** als Form der Beschattung bietet vor allem einen vollständigen Sichtschutz. Andererseits ist der **Outdoorvorhang** überall dort die passende Lösung, wo Rundungen und kreative Aussenarchitektur eine Alternative zu bewährten Sonnenstoren suchen.

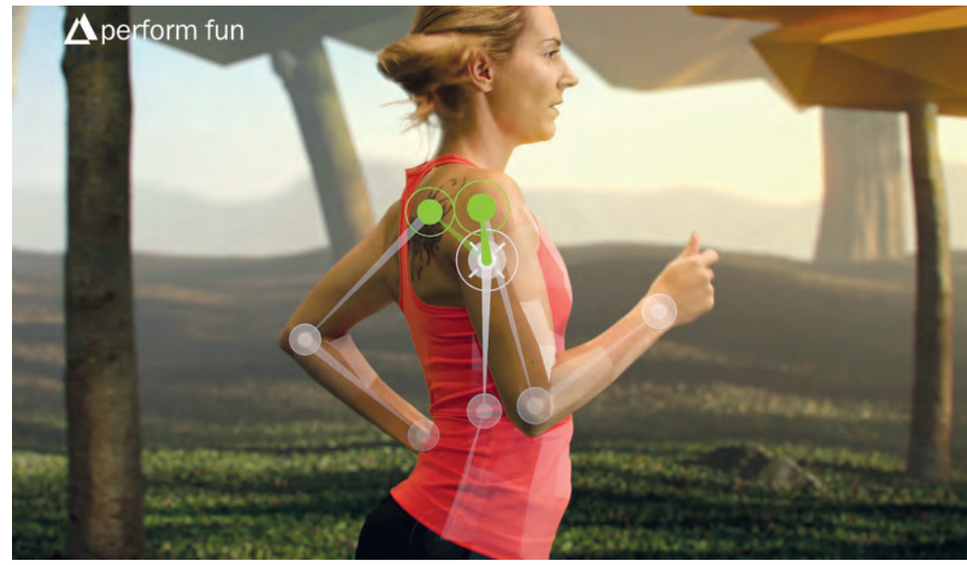
www.sunshade-shop.ch **info@sunshade-shop.ch**

Perform Fun AG

Schweizer Innovation und Marktneuheit
Perform Fun Enterprise ist eine Schweizer Innovation und Marktneuheit mit dem Ziel, die Fitness und Gesundheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu fördern, Unfälle zu reduzieren und die betriebliche Leistung zu stärken. Die Lösung lässt sich eigenständig oder als optimale Erweiterung der BGM-Massnahmen im Unternehmen (KMU, Konzerne) integrieren.

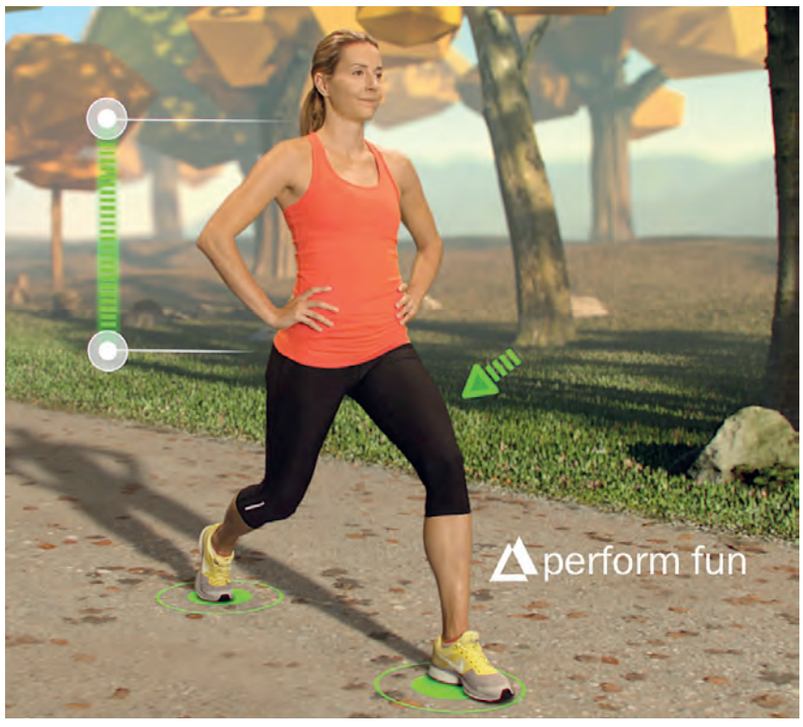
Zusätzlicher Betriebsgewinn
Mit Perform Fun Enterprise können Unternehmer bis 30 % oder mehr bei den betrieblichen Gesundheitskosten einsparen und zusätzlich die Produktivität erheblich steigern. In einem Unternehmen mit z. B. 25 Angestellten entstehen jährlich Gesundheitskosten von rund CHF 79'800 und bedingte Produktivitätseinbussen von CHF 96'500. Bei einer 20 %igen Verminderung der Gesundheitskosten generiert das Unternehmen einen zusätzlichen Gewinn um CHF 35'260.
Das Einsparungspotenzial kann mit dem Gesundheitskostenrechner auf www.performfun.com ermittelt werden.

Perform Fun Enterprise – Einsatz und Leistung
Ein entscheidender Aspekt ist die einfache Nutzung von Perform Fun Enterprise für praktisch alle Angestellten, der minimale Betriebsaufwand und die hohe Wirtschaftlichkeit. Es gibt derzeit kein vergleichbares, ähnlich effizientes und wirtschaftliches Instrument im Gesundheitsmarkt für Unternehmen.



Zur Perform Fun Enterprise Gesamtleistung gehören:
- Perform Fun Enterprise (App)
- Perform Fun Overview (Option)
- Unterstützung bei der Lösungsintegration im Unternehmen (Option)
- Zusätzlich ist ein persönliches Coaching möglich

Win-Win-Situation
Perform Fun Enterprise baut auf Mehrwerte für alle:
- Unternehmen verbessern den Unternehmenserfolg entscheidend. Mit der Nutzung von Perform Fun Enterprise ist zudem ein nachhaltig wirksames BGM-Instrument kostengünstig ausgelagert.
- Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fühlen sich wohler und gesünder. Sie werden die Verbesserungen hinsichtlich dem Wohlfühlen, der Fitness und der Motivation aktiv spüren können.
- Perform Fun ist 100 % unabhängig! Eine Verwendung der Profil- und Gesundheitsdaten bei Dritten und im Unternehmen selbst ist ausgeschlossen
- Mit Perform Fun Overview (Option) erhalten die Angestellten und die verantwortlichen Personen im Unternehmen stets einen Überblick über die Entwicklung der Gesundheitsförderung im Unternehmen. Es werden KEINE persönlichen Informationen und Daten ausgegeben.



perform fun

Perform Fun AG
Chaltenbodenstrasse 16
8834 Schindellegi
Telefon 044 201 88 88
info@performfun.com
www.performfun.com

Hochwertige Übersetzungen aus der Schweiz

Sinnvolle Übersetzungen – Übersetzungen für alle Sinne: Getragen von diesem Leitspruch betreut die Inter-Translations SA (ITSA) seit 1974 ihre Kunden in den Bereichen Fachübersetzen und Dolmetschen. Zehn festangestellte Mitarbeiter in Bern sowie ein Pool von sorgfältig ausgewählten freischaffenden Übersetzern in der Schweiz sorgen dafür, dass jeder Text punktgenau wirkt.

Beim Thema Übersetzen manifestieren sich Ansprüche und Erwartungen von Kunde zu Kunde unterschiedlich und bedürfen massgeschneiderter Lösungen. Um diesem Ideal stets gerecht zu werden, legt ITSA grossen Wert auf einen persönlichen, vertrauensvollen und transparenten Kontakt zu ihren Kunden. Ein Blick auf die Referenzliste unter www.itsa.ch bezeugt dies, finden sich doch dort namhafte Kunden aus nahezu allen Branchen, welche seit vielen Jahren auf die über 40-jährige Erfahrung der ITSA-Profis vertrauen.

Für jeden Text der passende Übersetzer

Das grosse Netzwerk ermöglicht es ITSA, jederzeit genügend Ressourcen für sämtliche ihrer Kunden sicherzustellen. Die Auswahl des geeigneten Übersetzers ist von zentraler Bedeutung, hier überlässt ITSA nichts dem Zufall: Dabei spielen die Fachkenntnisse eines Übersetzers ebenso eine Rolle wie auch lokale kulturelle Gegebenheiten oder der Verwendungszweck der Übersetzung. Daraus resultiert das Fundament für hochwertige Übersetzungen, die überall verstanden werden. Egal, welche Kombination oder Fachrichtung Sie benötigen, wir haben den richtigen Übersetzer für Sie.

A propos Fachgebiete…

ITSA achtet auf Qualität:
Unsere Übersetzer haben neben der Sprachausbildung spezifische Fachausbildungen, damit sie die Sprache Ihrer Kunden sprechen. Ihre Fachtexte schildern komplexe Sachverhalte und nutzen ein spezifisches Vokabular. Da braucht es mehr als eine grosse Sprachkompetenz: Gefordert sind vertieftes Fachwissen und Verständnis. Alle Fachspezialisten von ITSA verfügen deshalb nebst ihren ausgewiesenen Sprachkenntnissen über eine Zusatzausbildung und / oder mehrjährige Erfahrung in mindestens einem Spezialgebiet.

Dolmetschen rundet Angebotspalette ab

Die Gesprächs- und Konferenzdolmetscher von ITSA sind es gewohnt, auch in hektischen Situationen Ruhe zu bewahren und die Übersicht nicht zu verlieren. Egal, ob simultan oder konsekutiv gedolmetscht wird, unauffällig und kompetent versorgen sie Zuhörerinnen und Zuhörer mit allen gesprochenen Informationen in der gewünschten Sprache. Auf Wunsch organisieren wir für Sie auch gleich die entsprechende Technik dazu in Form von Personenführungsanlagen oder Dolmetscherkabinen.

Sondertarife für Mitglieder des KMU-Verbandes

Selbst im Bereich eines kleineren KMUs angesiedelt und Mitglied beim KMU-Verband, offeriert ITSA den Mitgliedern des KMU-Verbandes einen Sondertarif auf sämtlichen Sprachdienstleistungen. Geben Sie bei der Auftragserteilung unter www.itsa.ch/auftragsformular den Promocode STKMU16 ein und profitieren auch Sie davon!
Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen – von Sprache zu Sprache, von Mensch zu Mensch!

Inter-Translations SA
Pavillonweg 14, 3012 Bern
Telefon 031 308 03 03, www.itsa.ch

Das ITSA-Team, stehend v. l. n. r.: Filip Cesarov, Laura Sarmiento, Stefan Schranz, Rika Köhler. Sitzend: Jürg Weber, Anna Mülhauser, Karin Grütter, Nikola Cesarov, Danielle Cesarov, Ivana Makaloski.

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

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

Lucerne University of
Applied Sciences and Arts

HOCHSCHULE
LUZERN

Wirtschaft
FH Zentralschweiz

Das Ende der Fahrenstange
ist noch nicht erreicht!

Eine Weiterbildung am Institut für Betriebs- und Regionalökonomie IBR eröffnet Perspektiven und bringt Sie beruflich weiter.

Im engen Miteinander unter Profis füllen Sie Ihren Rucksack mit aktuellem praxisorientiertem Wissen. Mit mehr als 60 Angeboten sind wir auf **Organisationsgestaltung, Förderung von Führungspersönlichkeiten und Entwicklung von Wirtschaftsräumen** spezialisiert. Steigen Sie jetzt ein, wenn Sie hoch hinaus wollen.
Mehr dazu unter hslu.ch/ibr-weiterbildung

IBR. Wir bringen Menschen, Organisationen und Regionen weiter.

Beilage zur Zeitung Erfolg 2/3 – 2017

Seminar- & Businesshotels Eventlokalitäten

Ausgabe Februar/März 2017

Top Seminar- und Businesshotels

Eventlokalitäten

hotel bildungszentrum 21 in Basel: Platz für grosse Ideen

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

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

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

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

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

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

hotel
bildungszentrum 21
basel

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

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

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

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

Aare Hotels Thun – Die Seminarinspiration

Wasser bewegt: Profitieren Sie von dieser Grundinspiration und verschreiben Sie Ihr Seminar ganz dem Thema Wasser, denn «Wasser ist der Ursprung von allem!».

Die beiden Viersterne Hotels Freienhof und Krone liegen im Zentrum der Thuner Innenstadt direkt an der Aare.

Aare Hotels Thun – www.aarehotels.ch
– Best Price Garantie bei Direktbuchung
– Classic Drivers Angebote **www.classicdrivers.ch**

Hotel Freienhof **
– 700 m² Tagungsräume / 9 Grössen
– 110 Betten in 66 Hotelzimmern
– 5 Bankettträume / Catering bis 300 Pers.
– Restaurant / Terrasse an der Aare
– Giardino für Apéros und Barbecues bis 250 Pers.
– Hochzeiten
– 3 Gehminuten vom Bahnhof / Tiefgarage / Altstadt

Hotel Krone **
– 48 Betten in 29 Zimmern / 2 Junior Suiten
– Krone Grill Restaurant / China Restaurant
– Krönli für Fondue- und Raclettespezialitäten
– Terrasse an der Aare
– Seminarraum bis 50 Pers. / Bankettsaal bis 90 Pers.
– «Typically Swiss Hotel»
– Auf dem Rathausplatz / Altstadt

Ihr Seminar am Aarewasser
«Wo Gedanken zum Fliessen kommen!»
Unsere Seminarpauschale begleitet Sie durch einen inspirierenden Seminartag:
– Kaffeepausen und Lunch auf Wunsch direkt am fliessenden Wasser
– 2-Gang Businesslunch
– Plenum und Technik
– Mineralwasser im Raum
– Freier Internetzugang
– Ermässigung auf Übernachtung (excl.)

Tagespauschale	**CHF 95.– / Person**
Halbtagespauschale mit Mittagessen	**CHF 70.– / Person**
Halbtagespauschale ohne Mittagessen	**CHF 40.– / Person**

Ihr DineAround am Aarewasser
Die perfekte Auflockerung oder der ideale Ausklang Ihres Seminars in Thun gestaltet sich mit einem DineAround durch die lebendige und pulsierende Thuner Innenstadt.
Geniessen Sie ein 5-Gang-Menu in vier ausgezeichneten Restaurants entlang der Aare.
Das DineAround wird teilweise von einer Stadtführerin begleitet.

Richtpreis pro Person:	**CHF 115.–**
Dauer:	**3–4 Stunden**

Ihr Rahmenprogramm am Aarewasser
Integrieren Sie ein Rahmenprogramm rund um das Thema Wasser in Ihr Seminar.
Auf **www.aarehotels.ch** finden Sie diverse Ideen, vom Workshop, zur Teambildung über Wassersport zu Firmenbesichtigungen und Genussausflügen. Lassen Sie sich vom Wasser inspirieren.

Hotel Freienhof Thun AG
«Stadtoase am Wasser»
www.freienhof.ch

Freienhof
Hotel und Restaurants
****

Hotel Krone Thun
«Das kleine, feine Thuner Altstadthotel»
www.krone-thun.ch

KRONE ****

Das Seehotel Waldstätterhof in Brunnen. Tradition zum Erleben und Geniessen.

Die neuen Räumlichkeiten im Waldstätterhof. Spüren Sie den Atem Schweizer Geschichte.

Es selbst ist ein gutes Kapitel Schweizer Geschichte: das Seehotel Vierwaldstätterhof in Brunnen, seit 1870 Inbegriff von stilvoller, herzlicher Gastfreundschaft in einem einzigartigen Rahmen. Nun überrascht das wunderschön gelegene Hotel seine Gäste mit neu gestalteten Räumlichkeiten, die jeden Besuch noch komfortabler, noch reizvoller machen. Sie alle sind, jede für sich unverwechselbar, einem Kapitel der Schweizer Geschichte gewidmet. Und schaffen eine Atmosphäre, die jeden berührt und begeistert.

Wellness oder Seminar? Ferien oder Familienfeier? Vier-Gang-Menu oder einen Longdrink an der Bar? - Das Seehotel Waldstätterhof ist für viele Gelegenheiten ein Ort voller Möglichkeiten. Mit 106 Zimmern, 24 Kongress-

Der renovierte Rütlisaal: für Seminare und Tagungen mit Weitblick!

und Seminarräumen, Bankettsälen, mit den Restaurants Rôtisserie und Fronalp Lounge, mit Seeterrasse, Bar, Boulevard-Café und einer Lounge am See und nicht zuletzt 120 Aussenparkplätzen bietet es grosszügigen Platz für jeden Anlass. Annehmlichkeiten wie Fitnessraum, Sauna- und Ruhelandschaft, Kosmetik und Massagen, Seebad, eine 18-Loch-Minigolfanlage und der Indoor-Golfsimulator machen jeden Aufenthalt zum reinen Vergnügen.

Auf den Spuren Schweizer Geschichte

Viele der Räumlichkeiten wurden kürzlich renoviert und ganz neu gestaltet. In ihnen atmet der Gast den Geist Schweizer Historie, etwa im Rütlisaal: modernste Ausstattung und technische Infrastruktur, Platz für 60 bis 290 Personen – und die Eidgenossen beim Rütlischwur, eingestanzt in die Holzwand. Oder die Suststube, die den Apfel des Tell als künstlerisches Merkmal zeigt. Oder die Bartli Bar, die St. Bartholomäus huldigt, dem Schutzpatron der Brunner Fasnacht. Hier darf zu einem guten Tropfen auch eine feine Zigarre genossen werden. Einen grossartigen Blick aufs Rütli eröffnet die ebenfalls neu angelegte Seeterrasse, der ideale Platz für einen heissen Kaffee oder ein kühles Bier. Seesicht bieten auch die meisten der sanft renovierten Seminarräume im ersten Stock, die technisch und atmosphärisch jeden Anpruch erfüllen.

Wellness, Ruhe und Wohlbefinden mit Seeblick

Eines der absoluten Highlights des Hauses ist der Wellnessbereich mit Fitness, Sauna, Dampfbad und anderen Wohltaten für Körper – und Geist!

Information und Reservationen:

Seehotel Waldstätterhof Brunnen
T 041 825 06 25 | F 041 825 06 00
events@waldstaetterhof.ch | www.waldstaetterhof.ch

Gestalten Sie Ihr Seminar erfolgreich und wirkungsvoll

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 umgeben von blühenden Gärten, Wiesen und Wäldern. Zu Füssen des Bergpanoramas liegt der Ägerisee, der sich mit seiner einzigarten Stimmung beinahe täglich in einer anderen Atmosphäre präsentiert und damit Gäste und Besucher begeistert.

Hotel Zentrum Ländli - Ferien- und Seminarzentrum

Im modern eingerichteten Seminarzentrum stehen Seminarräume für 6–120 Personen, Gruppenräume, eine grosse Lounge und zwei Pausenbereiche mit Selbstbedienung zur Verfügung. In den Seminarräumen werden Flipchart, Pinnwände, Moderationskoffer, Beamer und WLAN kostenlos zur Verfügung gestellt.

Attraktive Gruppenpauschalen

Unsere Gruppenpauschalen kommen verschiedensten Bedürfnissen entgegen. Wählen Sie eine der attraktiven Gruppenpauschalen oder die Seminarpauschale mit Welcome-Kaffee mit Gipfeli, Pausenverpflegung, Mineralwasser und Kaffee zu den Mahlzeiten inklusive.

Mit einem reichhaltigen 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.

Einer von sechs grosszügigen Seminarräumen

Entspannung in der Wellness-Oase

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.

Stärken Sie den Teamgeist

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 in seinen Alltag zurückkehrt.

Zentrum Ländli
6315 Oberägeri
Telefon 041 754 92 14
www.zentrum-laendli.ch

Das Business- und Designhotel am Verkehrsknotenpunkt der Zentralschweiz

Das APARTHOTEL Rotkreuz ist ein zentral gelegenes, junges und innovatives Hotel, das nicht nur aufgrund seiner einzigartigen Architektur und der grosszügigen Raumaufteilung zum Verweilen einlädt. Es ist…

«…der kleine, feine Seminartreffpunkt der Schweiz, perfekt gelegen zwischen Zug, Luzern und Zürich, direkt beim Bahnhof Rotkreuz.»

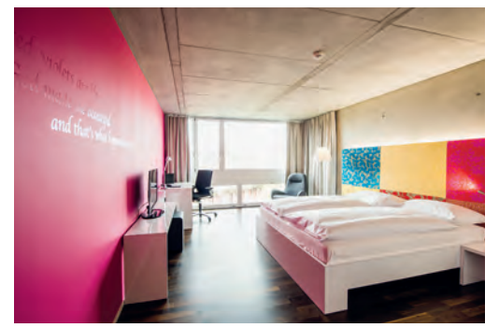
Lassen Sie sich Ihr persönliches Arrangement mit Hotel- und Restaurantdienstleistungen für Ihr Seminar, Ihre Sitzung oder Ihren Firmenanlass zusammenstellen. Wir machen Ihren Anlass zu einem erfolgreichen Event.

Seminare können so schön sein
A PART of business
Dank der zentralen Lage ist das APARTHOTEL mit den privaten wie auch den öffentlichen Verkehrsmitteln einfach erreichbar. Parkplätze sind ausreichend vorhanden. Alle Räume bieten ein optimales Raumklima dank der Komfort-Lüftung (Minergie). Die einmalige Architektur nach dem Gestaltungskonzept «Edel und Roh» und die neueste technische Einrichtung, machen unseren Seminarraum und das Sitzungszimmer zur perfekten Location für Ihren Geschäftsanlass. Als Highlight gilt das APART Zügli, das Sie in einem aussergewöhnlichen Ambiente kreativ sein lässt.

Seminarraum: 77 m² (11x7 Meter) für 10 – 40 Personen
Sitzungszimmer: 35 m² (fixer Blocktisch) für 8 – 10 Personen
Seminar-Zügli: 12 m² (neben dem Hotel), einzigartige Location für 8 Personen

APART Zügli
Hier bringen Sie jede Diskussion ins Rollen!
Mit 555 mm ist das Zügli auf der wohl kürzesten Bahnstrecke der Schweiz zu finden. Sie können es als Sitzungszimmer oder im Rahmen eines Seminars als zusätzlichen Gruppenraum mieten. Gestalten Sie Ihre nächste Teamsitzung in einem etwas anderen Rahmen und buchen Sie das «APART Seminar-Zügli». Natürlich verwöhnen wir Sie auch im Zügli mit kulinarischen Köstlichkeiten.

Ihre Ruheoase in modernem Ambiente
A PART of living
Mit 47 Nichtraucher-Zimmern (25–35 m²), 3 möblierten Studios mit Küche (35 m²) und einer Loft-Suite bietet das APARTHOTEL ein grosszügiges Raumangebot für seine Gäste. Alle Zimmer verfügen über eine modernste Einrichtung mit breiten Betten (1.40 m oder 1.80 m), grossem Arbeitsplatz mit kostenlosem highspeed-Internetzugang, Flatscreen-TV sowie einer Nespresso Kaffeemaschine.



Apart und kreativ
A PART of eating
Ob für einen schnellen Businesslunch, einen Apéro oder ein Firmenessen im Restaurant, auf der schönen Terrasse oder im Biergarten: Lassen Sie sich von der farbenfrohen Kulinarik im Restaurant APART verwöhnen!

WECKfahrbar.ch
Wir bringen farbenfrohe Kulinarik zu Ihnen!
Gerne übernehmen wir auch das Catering für Ihren nächsten Businesslunch, Apéro oder Firmenanlass mit unserem vielfältigen und überraschenden WECK®-Gläsli-Angebot. Alle Informationen dazu finden Sie unter weckfahrbar.ch.

Sportlicher Ausgleich
A PART of well-being
Leihen Sie bei uns ein Bike aus und erkunden Sie die Umgebung rund um die Reuss und den Zugersee. Dieser Service ist für Hotelgäste gratis. Sie profitieren auch von einem kostenlosen Eintritt in das Fitnesscenter «Reha-Zentrum Rotkreuz» (im gleichen Gebäude).

APART HOTEL ROTKREUZ

APART AG
Hotel Restaurant Bar
Mattenstrasse 1
6343 Rotkreuz
Telefon 041 799 49 99
Telefax 041 799 49 90
info@aparthotel-rotkreuz.ch
www.aparthotel-rotkreuz.ch

Das APARTHOTEL Rotkreuz im Überblick
- 50 grosszügige Hotelzimmer, 1 Loft-Suite (verschiedene Kategorien, ab CHF 120)
- Modernes Ambiente
- 1 Seminarraum
- 1 Sitzungszimmer
- 1 APART Zügli als Gruppenraum oder kleines Sitzungszimmer
- Seminarpauschalen (Ganzer Tag: CHF 90 / Person / Halbtags: CHF 50 / Person)
- 1 Restaurant mit grosser Sonnenterrasse und Biergarten, vielfältiges Catering-Angebot
- Events
- Gratis WLAN im ganzen Haus
- Bike-Verleih und Eintritt ins Fitnesscenter

Sprachspass – Beim Fischen im Wörtermeer

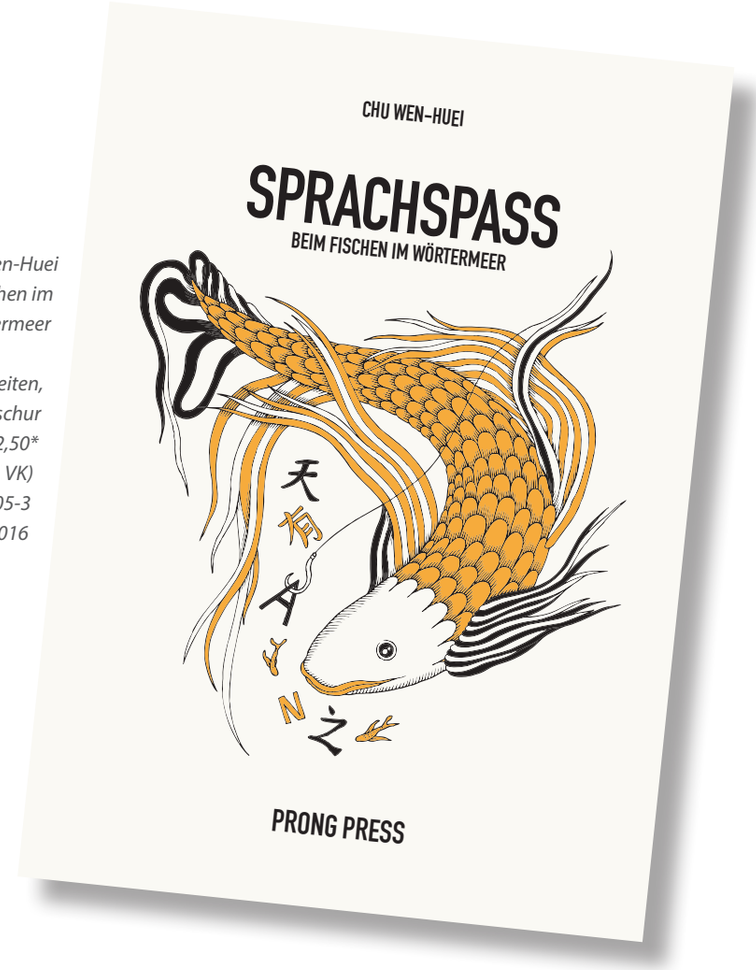
Damit Sie Ihre chinesischen Geschäftspartner noch besser verstehen

China besitzt eine rund viertausendjährige Geschichte. Die im Lauf dieser Zeit entstandene Kultur ist äusserst komplex. Hier im Westen sind zwar Begriffe wie «Gesichtswahrung» und «Gesichtsverlust» oder die eminent wichtigen «Guan-Xi», die «Beziehungen», bekannt.

Was aber die Grundlagen der dahinter stehenden Denkweise bildet, ist für viele Nicht-Chinesen ein Rätsel. So auch das Ke-Chi, ein Höflichkeitskonzept, das in China alle Lebensbereiche durchdringt und dem im vorliegenden Buch ein ganzes Kapitel gewidmet ist. Da die Sprache als Schlüssel zu einer fremden Kultur dient, sind Chu Wen-Hueis Analysen von Sprichwörtern – seien es deutsche oder chinesische – ein idealer Einstieg in die Feinheiten des östlichen Denkens.

Chu Wen-Huei
Sprachspass – Beim Fischen im Wörtermeer

172 Seiten,
Klappbroschur
*€ 29,90 [D/A] / CHF 32,50**
*(*empf. VK)*
ISBN 978-3-906815-05-3
Prong Press, 2016



Im Jahr des Hahns

Nicht nur die Tierkreiszeichen, auch die Bewertungen der einzelnen Tierarten unterscheiden sich in Ost und West deutlich. Wird der Drache im europäischen Kulturraum als Bedrohung und Ungeheuer wahr genommen, repräsentiert er für die Chinesen Macht und Reichtum, galt früher gar als Symbol des Kaisers, so dass nur er selber und seine Angehörigen Gewänder mit Drachenmotiven tragen durften. Der Hase symbolisiert in China vor allem Schnelligkeit. Im Deutschen hingegen steht er eher für Unschuld, Erfahrung oder Ängstlichkeit. Auch der Hahn oder das Huhn werden unterschiedlich eingeschätzt: Viele Verwendungen im Chinesischen sind negativ besetzt, man sagt z. B. «Hühner lärmen und Gänse streiten»; im Deutschen wird das Tier kontrovers bewertet: Jemand, «der sein Huhn im Topf hat» muss keine Angst vor der Zukunft haben, mit dem Sprichwort «Selbst ein blindes Huhn findet manchmal ein Korn» wird eher Dummheit verbunden.

Chu Wen-Huei erzählt Geschichten

Die Analysen des Autors sind nicht wissenschaftlicher Natur, sondern der Krimi-Autor Chu Wen-Huei verpackt seine Untersuchungen in viele kleine Geschichten, die immer auf eine Pointe hinaus laufen. Die Lektüre ist locker, luftig und erheiternd, denn die grosse Lebenserfahrung des «taiwanesischen Schweizers» schlägt sich überall im Buch nieder. Als er 2008 einen Artikel in der COOP-Zeitung über eine Umfrage mit dem Titel «Sich nach einem Fünfräppler bücken» liest, kommt ihm spontan das Sprichwort «Sich wegen fünf Dou Reis vor jemandem verbeugen» des chinesischen Dichters Tao-Yuanming in den Sinn. Chu setzt sich an den Schreibtisch und führt dort den Vergleich der beiden Redewendungen fort. Die helvetische Realität anfangs des 21. Jahrhunderts wird dabei in Bezug zur traditionellen chinesischen Beamtenkultur gesetzt. Die offenbar viele Ähnlichkeiten aufweisenden Sprüche führen dann aber zu ganz unterschiedlichen Resultaten.

Chu Wen-Hueis «Sprachspass» ermöglicht den hiesigen Lesern auf originelle und witzige Art einen vertieften Zugang zur chinesischen Lebens- und Denkweise, der gerade im Umgang mit Geschäftspartnern aus diesem Kulturraum eine grosse Hilfe sein kann.

Der Autor

Chu Wen-Huei, 1948 in Taitung, Taiwan geboren, studierte in Taipei Publizistik und Deutsche Literatur. 1975 Umzug in die Schweiz. 1983 – 1990 Sekretär im Kulturbüro der Republik China in Lausanne. 1990 – 2013 Handelsberater bei der taiwanesischen Handelskammer zuerst in Zürich, dann in Bern. Seit 2014 geniesst der eingebürgerte Autor die Freuden seiner Pensionierung. Chu Wen-Huei ist Verfasser von Kurzgeschichten und Krimis. In Taiwan veröffentlichte er diverse Kriminalromane und gewann damit auch mehrere Literaturpreise. Der «Sprachspass» ist sein erstes Buch in der Embracher Prong Press. Autor Chu Wen-Huei und Verleger Rolf Bächi, der ebenfalls fliessend Chinesisch spricht, können für Lesungen oder Veranstaltungen gebucht werden. Kontakt: info@prong-press.ch

Jetzt exklusiv für SKV-Mitglieder!

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

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

Mehr Infos ▸ **www.paweco.ch/skv**

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

PAWECO
INTERNET & COMPUTER SERVICES

PAWECO GmbH
Chamerstrasse 42
6331 Hünenberg

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

Zurück zur Gelassenheit mit autogenem Training

Das neue Jahr hat erst begonnen und Sie sind schon wieder im stressigen Arbeitsalltag gefangen? Wie Sie mit autogenem Training zur inneren Ruhe und Gelassenheit finden, erfahren Sie von Heidi Weichhart, der Entspannungstherapeutin aus Herzogenbuchsee. Sie ist Teil des Schweizer Therapeutennetzwerks Coachfrog.ch.

Heidi Weichhart *(Herzogenbuchsee), Hypnose Praxis Hypnowell,* ***www.hypnose-weichhart.ch***

Ich unterstütze Menschen darin, unbewusste Blockaden zu lösen und dem eigenen Potential zu vertrauen, um glücklich und gesund den künftigen Lebensweg zu gehen. Durch autogenes Training und Hypnose wird Ihre innere Ruhe gefördert, damit es besser gelingt, die Persönlichkeit frei entfalten zu können. Be yourself, so lautet mein Leitspruch. Als erfahrene Entspannungsfachfrau kann ich Ihnen zeigen, wie Sie selbst zu innerer Ruhe und Klarheit finden, um neue Wege mit Freude und Leichtigkeit zu gehen.

Was genau ist autogenes Training?
Autogenes Training ist einfach erlernbar und in seiner Wirksamkeit wissenschaftlich anerkannt. Die ganzheitliche Methode arbeitet mit dem Ziel, Körper, Geist und Seele wieder ins Gleichgewicht zu bringen. Es funktioniert als «konzentrative Selbsthypnose» und führt zu einer ausgleichenden Regulierung des vegetativen Nervensystems. So kann das allgemeine Wohlbefinden im körperlichen und seelischen Entspannungszustand herbeigeführt werden. Einmal erlernt, ist autogenes Training ein Werkzeug, das dem Anwender sein ganzes Leben lang dienen kann. Denn beim autogenen Training nimmt der Übende unmittelbar wahr, wie innere Bilder, Erinnerungen und Gedanken den Körper beeinflussen. Er erkennt, wie mit bildhaft formulierten Suggestionen Veränderungen entstehen, und lernt damit Einfluss auf sein Körpergeschehen und sein seelisches Wohlbefinden zu nehmen.
Beim autogenen Training dienen Formen, Farben, Geräusche, Gerüche oder Gegenstände dazu, Wahrnehmung in und um uns herum bewusst zu erleben. Fragen wie «Was tut mir gut?» oder «Was lehne ich ab?» werden beantwortet, um zu wichtigen Erkenntnissen zu gelangen. Die können zum Beispiel lauten: «Ich bin meinem Körper und meiner Umwelt nicht machtlos ausgeliefert, sondern ich kann mein Leben selbst steuern.» Dem Übenden steht für das Erreichen dieser Erkenntnisse das Werkzeug der Vorstellungskraft zur Verfügung. Gefühle, die während des Trainings entstehen, empfindet der Übende meist als sehr beruhigend. Denn er erkennt seine eigene Handlungsfähigkeit und seine positiven Emotionen wie Glücksgefühl, Mut, Hoffnung oder Ruhe. Allein mit dem Erkennen und Annehmen können nachhaltige Veränderungen herbeigeführt werden.

Wem hilft autogenes Training?
Autogenes Training kann so gut wie allen Menschen zu mehr Lebensqualität und Gesundheit verhelfen. Es ist beispielsweise ideal als Mentaltraining im Beruf oder im Sport geeignet, um bessere Leistungen zu erbringen oder besser lernen zu können. Häufig wird das autogene Training als Selbsthilfeinstrument gebraucht. Dadurch, dass der Übende sich nicht mehr fremdgesteuert fühlt und lernt, das Körper- und Gefühlsgeschehen selbst zu beeinflussen, hat das autogene Training eine aufbauende Wirkung bei ganz unterschiedlichen Beschwerden. Es dient als Grundlage, um spezifische persönliche Themen weiter selbst zu behandeln. So kann das autogene Training zum Beispiel bei Unsicherheit, Schlafstörungen oder auch Konzentrationsproblemen helfen.

Probieren Sie autogenes Training aus
Zu wissen, wie genau die Entspannung im Körper wirkt, und diese erlebbar zu machen, ist für mich einer der wichtigsten Schritte in der Begleitung eines Klienten. Das Trainieren und Dranbleiben gelingt dann viel einfacher und die Wirkung stellt sich meiner Erfahrung nach mühelos ein. Probieren Sie autogenes Training aus und spüren Sie selbst die Ruhe und Gelassenheit. Denn die kann so schön sein!

COACHFROG

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

Ihr Mehrwert bei über 45 Mehrwertpartnern und 100 Onlineshops Über 45 Firmen machen als Mehrwertpartner mit und bieten ihre Produkte und Dienstleistungen mit einem Mehrwert an, von welchem SKV Mitglieder direkt profitieren. Zusätzlich können Sie als Mitglied des Schweizerischen KMU Verbandes dank unserem Partner Shariando in über 100 Onlineshops einkaufen und sparen bares Geld!

Arbeitsplatz	Das Malergeschäft Wilburg	Malergeschäft	–
	Tobler Protecta AG	Arbeitsschutz	20 % Rabatt auf erste Bestellung (SKV-Mitglieder – Vermerk «KMU Verband»)
	Working Well GmbH	Laufbahn- und Führungscoaching Selbst- und Stressmanagement	10 % beim Besuchen eines unserer Coachingpakete
Buchhaltung / Treuhand	Zbinden Treuhand	Buchhaltung / Treuhand	10 % Rabatt
Büroservice	IBA AG	Büromaterial / -möbel	Sonderkonditionen nach Anmeldung im iba Shop mit Vermerk «SKV Mitglied»
	Metapage AG	Arbeitsgeberplattform	
	Thergofit	Büromaterial/ -möbel	
Finanzierung	AutoPfandhaus.ch	Kredit / Finanzierung	30 % Rabatt für SKV Mitglieder auf die Kosten des ersten Monat
	Cashare	Kredit / Finanzierung	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
	CreditGate24	Kredit / Finanzierung	faire Konditionen für Kreditnehmer und Anleger
	Business Transaction AG	Unternehmensberatung	CHF 500.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Milesi Asset Management AG	Vermögensverwaltung	#1: 10 % Rabatt / #2: Kennenlern-Angebot: erste 3 Monate kostenfrei
	Moneyhouse AG	Wirtschaftsinformationsdienst	–
	Volvo Car Rent	Autovermietung	–
	Grenkefactoring AG	Factoring	–
	Grenkeleasing AG	Leasing	–
Gesundheit	3A Alternative Assurance Agency GmbH	Zweitmeinung	MediGuide-Mitglieder erhalten innert 10 Arbeitstage eine Zweitmeinung
	CforC GmbH	Gesundheitsmanagement Persönlichkeitsentwicklung	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf Coaching oder Workshops
	Coachfrog.ch	Therapeutennetzwerk	Als SKV-Mitglied profitieren Sie von 10% Rabatt auf Coachfrog-Gutscheine
	Mobbinghilfe	Hilfe bei Mobbing und Konflikt	Kostenlose telefonische Erstberatung
	Perform Fun Ltd	Gesundheitsapp	Zukunftsorientierte und innovative App für Gesundheits- und Unfallprävention im Unternehmen
	Stedtnitz design your life GmbH	Prävenzion und Recovery	Neue Lebensfreude mit einem gezielten Programm
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)
	Bad Seedamm AG	Hotel / Reisen	15 % Rabatt für SKV-Mitglieder gegen Vorweisen des SKV Mitgliederausweis
	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 CHF 170.–.
	FIRST Business Travel Suisse		Spezialkonditionen für Buchungsgebühren Flug, Hotel, Mietwagen
	Hertz	Autovermietung	–
	Hotelcard AG	Hotel / Reisen	Sie sparen CHF 20.– (d. h. CHF 75.– anstatt CHF 95.–)
	Migrol AG	Treibstoff	Migrolcard bestellen und von Spezialkonditionen profitieren
	Romantik Hotel Margna	Hotel / Reisen	Spezialangebote für SKV-Mitglieder und Erfolg-Leser
	Volvo Car Switzerland	Mobilität	8 % Rabatt für SKV Mitglieder bei aktuellen Modelle
	Welcome Hotels	Hotel / Reisen	–
	Zentrum Ländli	Hotel / Reisen	–
Informatik	cloud-ch GmbH	Cloud-Lösungen	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Comatic AG	Software	–
	Gima Trade GmbH	3D Duck / Kassensysteme	10 % für Neukunden (Geben Sie den Vermerk «KMU Verlag» an)
	UB-Office AG	Software	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Inkasso / Debitoren	Inkassosolution	Inkasso / Debitoren	–
	intrum justitia	Credit Management Lösungen	–
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»)
	rewardo	Onlineshopping	Cashback bei über 300 Shops
Marketing	infotainment	Messe- und Promotion-Auftritte	–
	ITSA – Inter-Translation SA, Bern	Übersetzungen	10 % Rabatt
	localsearch	Webauftritt	–
	Publicitas	Werbung	–
	Scheidegger Siebdruck	Werbung	10 % Naturalrabatt (z. B. 110 Ex zum Preis von 100 Ex.)
	Semiotic-Transfer AG	Übersetzungen	10 % auf Fachübersetzungen, Korrektur- und Textservice
Nachfolgeregelung	KMU Diamant Consulting AG	Firmenverkäufe	CHF 1'000 Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Telekommunikation	Sunrise Communications AG	Telekommunikation	10 % SKV Rabatt auf die monatlichen Grundgebührenaller Sunrise Freedom Mobilabos. 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.

Cloud Computing – Möglichkeiten und Grenzen

Die Cloud wird auch 2017 das grosse Thema sein. Die Konjunktur verlangsamt sich, der starke Franken zwingt zu mehr Effizienz und Kostentransparenz. Unternehmen sehen sich veranlasst die ITC kritisch zu hinterfragen und die Kosten in Relation zum Nutzen zu stellen, somit gewinnt die Möglichkeit Services in die Cloud herauszugeben an Bedeutung.

Die erste und wohl wichtigste Frage, bevor ein solches Projekt gestartet wird ist weshalb soll an der momentanen Situation etwas verändert werden. Was sind die Auslöser dieses Prozesses. Nicht für alle Zielsetzungen ist die Cloud die richtige Antwort.

Was können mögliche Auslöser sein?

- Effizienzsteigerung, Optimierung der Geschäftsprozesse
- Steigender Kostendruck
- Agilität, Anpassung der ICT auf Business-veränderungen
- Sicherheitsgefährdung
- Konzentration auf Kernkompetenzen, Kundenfokussierung
- Mitarbeitermangel

Die Zielsetzungen und Erwartungen sollten auf Grund einer Risikobewertung erfolgen. Speziell KMU profitieren vom Skaleneffekt, was zu beträchtlichen Kosteneinsparungen führen kann. Eine professionell aufgebaute Infrastruktur die von erfahrenen Profis unterhalten wird, bringt einen grossen Zusatznutzen. Die anfallenden Kosten können auf viele Nutzer aufgeteilt werden.

Damit der Einstieg in die Cloud nach einer ersten Euphorie nicht im Misserfolg und dem entsprechenden Roll-Back endet, sollten im Vorfeld der Entscheidung einige wichtige Punkte beachtet werden.

- Wo sollten meine Daten liegen (Schweizer Rechenzentrum)
- Wieviel Zeit kann ich ohne IT arbeiten, bevor meinem Unternehmen irreparablen Schaden entsteht
- Welche Service Zeiten benötigen wir. Müssen wir 7 Tage in der Woche, 24 Std. am Tage das System verfügbar haben oder reichen Bürostunden aus.
- Wie geht der Service Provider mit meinen Wünschen und Anforderungen um

Als zweiter Schritt können verschiedene Anbieter geprüft werden und einige wichtige Anforderungen können bereits im Vorfeld mit den Anbietern besprochen werden. Diese Anforderungen sollten später auch in einem Service Level Agreement (SLA) festgelegt werden.

- **Verantwortlichkeiten**
  Wer ist für was verantwortlich
- **Verfügbarkeit**
  Zu welchen Zeiten muss ein Dienst verfügbar sein, zu Bürozeiten, 24 Std. usw.
- Geplante Ausfallzeiten für Servicearbeiten am System
- Problemreporting und Eskalationswege
- **Backup und Wiederherstellung**
  Jedes System benötigt Backup und Recovery Prozesse
- **Notfallplanung**
  Es braucht einen Massnahmenkatalog für den Schadensfall und beschreibt die die Auswirkungen auf die Geschäftsprozesse
- **Security**
  Alle Massnahmen rund um die Sicherheit

Mit cloud-ch haben sie den richtigen Partner

cloud-ch.ch

cloud-ch gmbh
Gutenbergstrasse 4, 8280 Kreuzlingen
Telefon 071 677 30 85, Telefax 71 677 30 84
info@cloud-ch.ch, www.cloud-ch.ch

Die Vorteile einer Verlagerung der Dienste in die Cloud liegen vor allem darin, dass sich das Unternehmen auf das eigene Kerngeschäft konzentrieren kann. Das Betriebsrisiko kann gesenkt werden und es kann eine Kostentransparenz geschaffen werden.

Die Vorteile einer cloud Lösung sind sehr vielfältig: die gemieteten Dienste und Speicherkapazitäten wie aber auch die Programme können jederzeit an die gerade aktuellen Bedürfnisse angepasst werden, Einsparungen bei der Wartung und dem Unterhalt der Lösung, immer aktuell gehaltene Sicherheitssoftware mit Schutz vor Spam- und Viren-Attacken und vor allem die Chance, sich als Unternehmen auf das eigene Kerngeschäft zu konzentrieren.

my...

cloud application	cloud web CMS
cloud exchange hosting	cloud server housing
cloud MXFilter	cloud backup
cloud web hosting	cloud DMS

Sicherheit mit Swissness Faktor

Mit uns sind Sie auf der sicheren Seite. Unsere Datencenter erfüllen sämtliche Vorschriften für IT-Security-Outsourcing der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA. Darum vertrauen uns KMU Unternehmen aus allen Branchen Ihre sensiblen Daten an. Wir wissen wo Ihren Daten sind!

Beste Verfügbarkeit

Unser Datencenter Partner ist ein registrierter Schweizer Fernmeldedienstanbieter. Die Infrastruktur und redundanten Netzwerke, Server und Storages gewährleisten so den sicheren und ausfallfreien Betrieb Ihrer Anwendung.

Ihre Vorteile

- Ortsunabhängiger Zugriff
- Plattform / System unabhängiger Zugriff (Windows, Mac)
- Verbrauchergerechte Hard-Software Lizenzierung
- Skalierbarkeit der Systeme
- Monatliche Fix-Kosten

Marketing Tag 17 – in der Zukunft angekommen

Der Marketing Tag als inspirierender Erlebnisraum vereint Genuss, Erfahrung, Spass am Lernen und an der Zusammenarbeit, steht für Top-Infotainment, setzt starke Impulse und ist klar der Trendscout-Event in der Marketingbranche. Die Vision des Events setzt sich mit der Zukunft des Marketing auseinander und agiert im Trendfenster von 3 – 5 Jahren.

Der Marketing Tag 17 kommt in frischer Form daher und macht Gutes besser. Der Marketing Tag als Vermittlungsplattform und Agent der Transformation verändert er sich dynamisch zusammen mit seinen Nutzern und deren Arbeitswelt und positioniert sich als Marke neu mit sechs P's – Premium, Passion, Praxis, Pacemaker, Peer-to-Peer und Persönlicher Nutzen. «Mit einem knackigen Programmkonzept, das mehr Partizipation, Freiheit und Co-Creation erlaubt, baut der Marketing Tag seine Leaderposition und Vorreiterrolle weiter aus. Das Festivalformat ist angepasst an die neue Nähe zwischen Unternehmen, Marken und Kunden. Wir wollen den Teilnehmenden unkonventionelle Perspektiven auf die Zukunft des Marketings vermitteln und die institutionelle Vernetzunge fördern.» erklärt Thomas Volprecht, Head of Branding & Strategy, standing ovation, Event-Partner des Swiss Marketing Forums. Die Agentur hat die Neupositionierung entwickelt und verantwortet das gesamte Rebranding des Forums inklusive dessen Events.

Marketing im Wandel

Arbeitswelt und Mindset des Marketings und der Marketingmanager haben sich in den letzten Jahren grundlegend verändert. Die Autorität von Theorien und Modellen war gestern, das Wissen von heute und morgen funktioniert situativ, kollaborativ und kommunikativ. Wer bloss neue Trends und aktuelle Marketingmodelle propagiert, der langweilt. Marketing im digitalen Zeitalter ist fundamental anders, weil anders produziert, kommuniziert und gelebt wird. Deshalb positioniert sich der Marketing Tag neu.

Format Festival

Der neue Marketing Tag orientiert sich am Festival-Erlebnis – er wird im Sinn eines Festivals gedacht und konzipiert – mehrere Angebote, Bühnen, Moods, Kommunikationsformen und Erfahrungswelten.

Als Enabler bringt der Marketing Tag Trendthemen sowie Praxiswissen erlebnis- und erfahrungsorientiert an die Teilnehmer. In einem Festivalformat erzählt der Marketing Tag Geschichten und lässt die Gäste kreativ sein. Er eröffnet Räume für faszinierende Beobachtungen und Entdeckungen, findet spannende Fragen interessanter als Antworten, stellt diese ins Zentrum und diskutiert sie offen mit den Teilnehmenden. Er ist der jährliche Trend-Service-Touch-Point für die führenden Schweizer Marketingleader.

Wie können veraltete, analoge und isolierte Marketingdenkweisen abgelegt und damit echte Innovationskraft entwickelt werden? Wählen Sie aus dem Programmangebot und integrieren Sie Ihren Beitrag mit. Bestimmen Sie selber, welche Learnings Sie anhand Ihrer Interessen, Bedürfnisse und Abenteuerlust machen wollen – Sie werden dafür motiviert und inspiriert. Stellen Sie sich eine Zeitinsel ausserhalb des Arbeitsalltags vor, sie steht für ein Erlebnis, das äusserst anregend und entspannend ist. Ob Haupt- oder Nebenbühne, ob Bar oder Bierzelt; Sie können ausprobieren, Neues Erkunden oder Gewohntes geniessen. Dabei sind Sie Teil der Gemeinschaft, echt und virtuell; vor, während und nach dem Festival. Fühlen Sie sich verbunden.

Drei wichtige Aspekte für das neue Format

➔ Erfahrbarkeit

Im Zentrum steht die Praxis. Nicht nur über Neues sprechen, sondern Neues mit allen Sinnen erfahren. Wissenstransfer erfolgt passiv wie auch aktiv und kollektives Wissen wird wichtig.

➔ Emotionalität

Der neue Marketing Tag als Praxislabor ermöglicht einen Wissensfluss und kreiert Vermittlungsformen und Settings, die Denken, Erlebnis und Emotionen zusammenbringen.

Das Swiss Marketing Forum

Das Swiss Marketing Forum (SMF) ist führender realer und digitaler Vermittler von aktuellem, praxisbezogenem Verkaufs- und Marketing-Know-how. Durch seine wirtschaftlich relevanten Events, Foren und Plattformen vernetzt das SMF Marketing-Spezialisten und schafft nachhaltige Business-Beziehungen. Das Forum ist der Veranstalter des Marketing Tags sowie der Sales Power Fachkonferenz und verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung in der Konferenz-Organisation.

swissmarketingforum.ch

➔ Individualisierung
Die spezifischen Bedürfnisse der Besucher werden wichtig: Jeder kann den Marketing Tag auf die Art nutzen, die ihm am meisten bringt. Die Konzeption der Wissens- und Erfahrungsangebote gibt diesem Aspekt entsprechend Gewicht. Marketing-Profis mit unterschiedlichstem Erfahrungshintergrund – von Start-up bis multinational – werden gleichermassen angesprochen und eingebunden. Vor allem der grundlegend neue Erfahrungshintergrund der «digital Natives» und «digital Pioneers» prägt den Marketing Tag. Als Sprachrohr dessen kollaboriert das SMF mit neuen Partnern, die von standing ovation ins Boot geholt wurden. Eine neue Form der Echtzeit-Kommunikation generiert der Storyshaker von newsroom.co: Im KKL wird ein Newscube mit Live-Streams bespielt, dessen Inhalte mit Interviews, Zusammenfassungen und Insights des Marketing Tags direkt auch auf der Webseite swissmarketingforum.ch erscheint. Neu dabei ist zudem Gold Interactive, die mit der Webseitenentwicklung eine relevante Inhaltsplattform für aktuelle Marketingthemen geschaffen haben.

User-orientierte Themenarchitektur
Die neue Themenarchitektur des Marketing Tags stellt die individuellere Nutzbarkeit von Inhalten ins Zentrum. Das strategische Jahresthema des SMF gewährleistet dabei Kontinuität. Der Marketing Tag steht für Aktualität. Echtzeit-Vermittlung und Near-Future-Topics werden wichtig. Deshalb wird das Jahresthema nicht monolithisch präsentiert, sondern in zielgruppenspezifischen Sub- und Praxisthemen aufgeteilt (Containers). Dies ermöglicht eine Vielfalt von Vermittlungsformen wie zum Beispiel Master Classes, Round Tables, 1-to-1-Meetings, Speaker Corners etc.

Der Marketing Tag steht für Pluralität. Die unterschiedlichen Zielgruppen (Communities) – ob Start-up, etabliertes KMU oder Big Company – finden sich und ihre spezifische Arbeitssituation am Marketing Tag wieder. Entsprechend werden Themencontainer auf unterschiedliche Erfahrungswelten hin konzipiert. Sie bilden die «Nebenbühnen» um das Lead-Thema der Digitalisierung herum.
Der Marketing Tag steht für Polarität. Themen werden als «Spannungsbogen» präsentiert, der sich zwischen zwei Inhalts-Polen aufspannt. Sie werden nicht thesenartig vorgetragen, sondern in ihrer jeweiligen Bandbreite «ausgelotet».

Kontakt
Swiss Marketing Forum
Talacker 34, 8001 Zürich
www.swissmarketingforum.ch

Anzeigen

Design Kompetenz – Nutzen Sie die Gelegenheit
designbasics.ch

CHF 480.–
inkl. MwSt. und Kursmaterial

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

Verena, Kursteilnehmerin

Design Basics

Jetzt anmelden unter designbasics.ch

Februar 2017			
18. – 19.2.	Konstanz	Grenzenlose Verkaufspower	www.marcgalal.com
25.2.	Rorschach	KMUfit Day	www.kmu-fit.ch

März 2017			
2.3.	München	Sales Marketing Messe	www.sales-marketing-messe.de
7. – 8. 3.	München	Internet World	www.internetworld-messe.de
10.3.	Baar ZG	Asentiv: Referral for Live Preview	www.asentiv.institute
10.3.	Baar ZG	Asentiv: Room Full of Referral	www.asentiv.institute
15. – 19. 3.	Zürich	Giardina	www.giardina.ch
16. 3.	Zug	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zug.ch
17.3.	Zug	Asentiv: Business Accelerator	www.asentiv.institute
20. – 24. 3.	Hannover	CeBIT	www.cebit.de
23. – 30. 3.	Basel	Baselworld	www.baselworld.com
24.3.	Zug	Asentiv: Sales Topic	www.asentiv.institute
25.3.	Egerkingen	KMUfit Day	www.kmu-fit.ch
26. 3.	Zürich	Women's Expo Switzerland	www.womenexpo.ch
31.3.	Baar ZG	Asentiv: Referral Pipeline	www.asentiv.institute

April 2017			
4.4.	Zürich	Personal Swiss	www.personal-swiss.ch
5. – 6. 4.	Zürich	Swiss Online Marketing	www.swiss-online-marketing.ch
5. – 6. 4.	Zürich	DMM Dialog-Marketing-Messe	www.dialog-marketing-messe.ch
21.4.	Baar ZG	Asentiv: Referral for Live Preview	www.asentiv.institute
29.4.	Spiez	KMUfit Day	www.kmu-fit.ch

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

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

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

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

Produktion
monica.huwiler@kmuverband.ch
Monica Huwiler, 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, Seiten 4, 5, 6, 14, Monica Huwiler

Anzeigen

ERFOLG
Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nächste Ausgabe:
7. April

Redaktions- und Anzeigeschluss:
16. März

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