ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 1/2 · Januar/Februar 2016 · 10. Jahrgang · Preis CHF 3.90 · www.netzwerk-verlag.ch · AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband
2016, muss mit den Krankenkassen Prämien etwas geschehen 4
Unternehmertreffen 7

Steuern
Vermögensanlage und Steuern 8

Informatik
Im neuen Jahr wird alles besser 10

Büroorganisation
Lohn- und Personaladministration 12

Marketing
Die Webseite sind Sie 13

Kolumne
Inbound Marketing 15

Wirtschaft
Frankenstärke als grosse Sorge vieler Schweizer Unternehmer 16

Strategie
STRATEGY4KMU – das Strategietool für KMU 19

Veranstaltung
CeBIT 2016: Direkt an die Spitze 21

Betriebsorganisation
Trend der Zukunft 22
Digitale Marktplätze 23
Geld sparen bei Währungswechsel 27
Mit Strategie zum Betriebserfolg 30

Versicherung
Zweite Säule: Finden Sie Ihre vergessenen Beiträge 47

Bis zu 20% Rabatt für SKV-Mitglieder

Jetzt Mietwagen buchen auf:
www.avis.ch/skv

«Wer mich versichert, muss mein Geschäft verstehen.»

Mehr als jedes dritte Schweizer KMU vertraut der AXA

AXA.ch/kmu

AXA winterthur

Finanzielle Sicherheit neu definiert

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Der Eurokurs klettert mit 1.1198 Franken auf den höchsten Stand seit zwölfeinhalb Monaten und nichts deutet bisher auf ein Wendemanöver hin. Weder die unter Dauer-Feuer stehenden Banken, noch ein die Notenpresse eng umarmender EZB-Chef Draghi können den Euro aufhalten. Läuft es auf eine Finanzblase und ein Überschiessen des Euros auf 1.20 Franken hinaus? Das wäre für unsere Exportwirtschaft, welche rund 1/3 des BIP ausmacht fatal.
Aber auch andere Wirtschaftsnachrichten lassen aufhorchen. Soll soll das chinesische Unternehmen Haers die Schweizer Traditionsfirma Sigg übernehmen und auch Syngenta steht vor einem Milliardenverkauf nach China. Dass damit KnowHow transferiert wird und es nur eine Frage der Zeit ist, dass Arbeitsplätze so bei uns abgebaut werden, dürfte auf der Hand liegen.
Die Resultate der KOF Investitionsumfrage (bei 2800 Unternehmen) vom Herbst 2015 zeigen, dass die nominellen Bruttoanlageinvestitionen in der Schweiz im Jahr 2016 zulegen dürften. Gemäss den Angaben der Unternehmen nahm die Investitionstätigkeit letztes Jahr nominell um rund 0.8% zu. Für das laufende Jahr rechnen die Unternehmen mit einer Zunahme der Anlageinvestitionen von 3.7%.

Passwort für die Ausgabe 1/2: 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)

Vielleicht sollte man aber mal die ganze Wirtschaft und unseren Wirtschaftsstandort Schweiz mal von einer anderen Seite anschauen, alles neu beleuchten und in einem ThinkTank neue Ideen diskutieren.

Der Gründer von Alibaba, Jack Ma, sagte kürzlich in einer Präsentation:

- Das grösste Taxiunternehmen der Welt hat keine eigenen Taxis (Uber)
- Der grösste Anbieter von Unterkünften hat keine eigenen Immobilien (Airbnb)
- Die grössten Telekommunikationsfirmen haben keine eigene Infrastruktur (Skype, WeChat)
- Das wertvollste Handelsunternehmen der Welt hat kein eigenes Inventar (Alibaba)
- Das populärste Medienunternehmen produziert keine eigenen Inhalte (Facebook)
- Die am schnellsten wachsende Bank hat kein eigenes Kapital (SocietyOne)
- Der weltgrösste Filmanbieter hat keine eigenen Kinos (Netflix)
- Die grössten Softwareverkäufer schreiben keine eigene Software (Apple & Google)

Vielleicht sollten wir dies einmal als Basis nehmen, um neue Ideen zu diskutieren? Wie stehen Sie dazu? Wäre ein solcher ThinkTank für Sie von Interesse?

Ich freue mich auf Ihr Feedback

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

Inhalt

Schweizerischer KMU Verband	4–7
Unternehmerreise	5
Steuern	8–9
Informatik	10
Büroorganisation	12
Marketing	13, 17, 29
Kolumne	15, 33
Wirtschaft	16
Strategie	19
Veranstaltungen	21, 39, 52
Betriebsorganisation	22–23, 27, 30, 35, 37
Neue Dienstleistung	24–25
Software	28
Buchtipp	34
Treuhand	41
VR Mandate	43–46
Versicherung	47
Gesundheit	48
Mehrwertpartner	51
Aus- und Weiterbildung	53
Veranstaltungskalender / Impressum	54

Anzeigen

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

2016, muss mit den Krankenkassen Prämien etwas geschehen

Josef Rothenfluh, Präsident SKV

Wie viel Krankenkassen Prämie bezahlen Sie? Hätten Sie gerne CHF 200.– oder gar nur CHF 100.– Krankenkassen Prämien pro Monat? Was müsste ich tun? Was macht dabei der GCS? Was passiert da genau?

Wir entwickeln gemeinsam ein Programm, dass genau das möglich ist. Jede Person kann das Paket haben, wenn es dann auf den Markt kommt. Welches Programm würden Sie für sich und ihre Familie wählen. Richtig, gratis wird es nicht zu haben sein. Es fordert von allen ganz gezielt Eigenverantwortung und das wird belohnt. Ueberlegen Sie sich: Was würden Sie dafür geben, wenn ihre Krankenkassenprämie nur noch CHF 200.– pro Monat kosten würde? Und gleich als Alternative, was würden sie dafür geben, wenn die Prämie gar nur noch CHF 100.– pro Monat kosten würde. Unsere Mathematiker sind am Rechnen. Es wird schon bald eine Lösung für beide Varianten geben. Die Frage ist dann tatsächlich nur noch, wollen Sie die Bedingungen dazu erfüllen? Also, gehen wir der Sache auf den Grund. Es ist im Moment nur ein Beispiel, aber schon bald wird es Realität sein. Die tragenden Säulen sind die drei Krankenkassen (die Helsana, die Visana und die Swica) dann kommen die GCS Partner und Unternehmer dazu. Gemäss Dezember / Januar «Erfolg» (Lesen Sie es unbedingt nochmals nach) sucht der GCS seriöse Firmen und Unternehmer, die gesunde Produkte herstellen und / oder vertreiben. Diese Partner übernehmen Anteile an Ihren Krankenkassen Prämien. Tönt doch gut. Erstens für den einfachen Bürger und zweitens auch für den Unternehmer. Der Eine bezahlt weniger Krankenkassenprämie und der andere steigert mit dem GCS seinen Umsatz.

Vielleicht gehören Sie zu den Unternehmern / innen, die sich schon beim GCS gemeldet haben und durch ein kluges Marketing über den GCS mehr Umsatz generieren wollen. Gut, wenn alle davon profitieren. Der Fantasie waren keine Grenzen gesetzt. Wer immer dem GCS den kleinsten Zusammenhang zur Gesundheit belegt, der ist im Geschäft. Alle werden Sie profitieren und es werden immer noch mehr Partner werden, die den Wert dieses «All in one» Marketing für sich nutzen werden.

Je mehr wir aufzeigen können, dass da Lebensqualität entsteht und wir tatsächlich Krankheitskosten verhindern, um so grösser wird dieses Paket, das den GCS Mitgliedern zur Verfügung steht. Im ganzen letzten Jahr lautete beim GCS der Slogan; wir führen das grösste Krankheitskostenverhinderungsprogramm. Sparpotential 10 % der gesamten Krankheitskosten. Das sind runde 10 Milliarden Schweizer Franken. Und unsere Mathematiker sind am Rechnen und es sieht sehr gut aus. Das neue GCS CHF 100.– oder auch das CHF 200.– Paket, wird das Schweizer Gesundheitswesen bewegen.

Wo stehen wir und warum machen die Krankenkassen da mit?

Die Wirtschaft, zumindest wichtige Teile davon und drei Krankenkassen haben ihr Interesse bereits angemeldet. Warum haben Krankenkassen plötzlich ein Interesse an tiefen Krankenkassen Prämien? Richtig, es geht ganz offen um das Image. Eine gute Krankenkasse kann mehr als nur Arztrechnungen bezahlen. Und, ein immer wichtigerer Faktor werden die Kantone, z. B. Genf. Da wird es, wenn man nichts dagegen unternimmt schon bald die erste Kantons-Einheitskasse geben. Da schafft es die linke Politik, das Unvermögen der Kassen so darzustellen, dass jetzt zwingend ein Systemwechsel zur Einheitskasse kommen müsse. Und, wenn diese es noch richtig angehen, dann werden immer mehr Kantone nachziehen und diese Einheitskasse einführen. Ja, trotz aller Abstimmungen die gegen die Einheitskasse gewonnen wurden, kommt sie doch. Sie kommt in einer geradezu perfekt organisierten Salamitaktik. Bei soviel Unvermögen muss 2016 mit den Krankenkassen Prämien etwas geschehen. Bei der immer noch mehr verdienenden Pharma und Schulmedizin, hat die linke Politik leichtes Spiel. Das alles, obwohl die Einheitskasse den Beweis für ein bezahlbares Gesundheitswesen überhaupt nicht erbracht ist. Aber bei so viel Versagen der Gesundheitspolitik genügt es schon, wenn man endlich das heutige System ändert.

Der GCS kann Gegensteuer geben. Wenn das in den einleitenden Worten beschriebene Paket gross genug ist, dann kann jeder einzelne Bürger selbst wählen, was ihm wichtig ist. Egal bei welchem Paket er mitmacht, er wird durch den günstigeren Einkauf seine Krankenkassenbeiträge bezahlen können.

Alle wollen bezahlbare Krankenkassen Prämien. Die Mitgliederzahlen des GCS werden steigen. Wenn das Paket an Unterstützung gross genug ist, werden es bald 1.6 Mio Mitglieder sein, wie es beim TCS heute schon Tatsache ist. Wenn da beim TCS 1.6 Mio Mitglieder den ETI Schutzbrief als Erfolgspaket ums Auto feiern, werden wir mit dem GCS das Gesundheitswesen in eine neue Dimension führen. Wer dabei ist, der wird profitieren. Es werden nur noch wenige Krankenkassen überleben. Bald sind es vielleicht nur noch zehn. Nur die Starken überleben und werden sich den Markt, in Konkurrenz zueinander aufteilen.

Lesen Sie im März «Erfolg» welche tollen Nebenwirkungen das Programm schon jetzt verspricht. Und auch, was wir bis zum 6. April, mit dem Workshop am Unispital Bern, für den neuen GCS Prämien-Schutzbrief erwarten dürfen.

Josef Rothenfluh
Präsident des GCS und SKV

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

Geschäftsreise nach Rimini: Italien als Markt für KMU und Start-ups

Italien zählt zu den wichtigsten Aussenhandelspartner der Schweiz und eine Wirtschaftsreise nach Rimini soll den Einstieg in diesen Markt erleichtern.

Vom 27. bis 30. April 2016 führt der Schweizerische KMU Verband zusammen mit ASSOII-Suisse eine Wirtschaftsreise nach Rimini durch. Dabei steht die Auslotung einer möglichen Zusammenarbeit mit Firmen aus Italien im Vordergrund. Am 28.4. findet eine Networkingmesse statt, bei der alle Firmen sich selber mit einem Tisch präsentieren können. Am 29. April fahren wir gemeinsam zu zwei Firmen in der Umgebung von Rimini um vor Ort die Arbeitsbedingungen in Italien anzuschauen und direkt mit betroffenen Firmeninhabern reden zu können. Insgesamt werden 90 Firmen an diesem Networkinganlass teilnehmen, rund 30 Firmen aus der Schweiz sowie 60 mögliche Kooperationspartnerfirmen aus Italien.

Sie suchen Kontakte in die Wirtschaft oder zu Investoren? Sie sind daran, Ihr eigenes Business zu starten oder ins Ausland expandieren? Sie suchen Wiederverkäufer, Lizenznehmer oder Produzenten? Dann dürfen Sie keinesfalls die Geschäftsreise nach Rimini verpassen.

Die Networkingmesse ist ideal für Firmen die:

- **expandieren wollen**
- **neue Absatzkanäle suchen**
- **Ihre Produktion verlagern wollen**
- **neue Produkte und Projekte suchen**
- **sich neuen Kunden empfehlen wollen**
- **Investoren für neue Produkte und Projekte suchen**

Programm	Mittwoch, 27. April 2016	Abends Ankunft in Rimini, Abendessen
	Donnerstag, 28. April 2016	Ganzer Tag Networking, Mittagsbuffet, Abendessen
	Freitag, 29. April 2016	Besuch von zwei Firmen, Abendessen
	Samstag, 30. April 2016	Frühstück, Rückreise in die Schweiz

Kosten

Das komplette Package enthält:
- 3 Übernachtungen inkl. Frühstück im 3-Stern Hotel Superior «Hotel La Perla»
- 3 Abendessen, Mittagsbuffet
- Präsenz an der Networkingveranstaltung
- Besuch von 2 Firmen

Pauschal EUR 450,00

Optional: Hin- und Rückreise mit einem Kleinbus nach Rimini
Pauschal EUR 220,00

Anmeldung http://www.kmuverband.ch/unternehmerreise.html

Weitere Informationen
Schweizerischer KMU Verband
Telefon 041 348 03 30, info@kmuverband.ch

Anmeldetalon

Firmenname

Vorname / Nachname

Strasse

PLZ / Ort

E-Mail

☐ Ja, ich nehme an der Unternehmerreise teil, Preis EUR 450.– pro Person
☐ Ja, ich möchte bequem mit dem Bus nach Rimini, Preis EUR 220.– pro Person

SKV Seminarreihe: Finanzplanung im Dialog 2016

Warum sich eine frühzeitige Vermögens- und Steuerplanung lohnt

Vermögens- und Steuerplanung
Je nach Alters- und Lebensphase lassen sich verschiedene Planungsschwerpunkte festlegen. Es kann die Familienplanung, der Eigenheimwunsch, der Einstieg in die Selbständigkeit oder die Veranlagung Ihres Ersparten sein.

Sind die Phasen resp. Wünsche noch so verschieden, haben sie eines gemeinsam … es braucht Geld und einen Plan, um sie zu realisieren. Erfahren Sie im Dialog, wie eine Planung aussieht, die Ihre Wünsche Realität werden lässt.

Ihr Nutzen
- Sie wissen, wie ein solider Vermögensaufbau geplant wird
- Sie können Chancen und Gefahren bei der Vermögensplanung erkennen
- Sie wissen, wo Steuern gespart werden können und worauf es beim Anlegen Ihres Vermögens ankommt

Finanziell gut vorbereitet in die Pensionierung

Ordentliche Pensionierung
Eine frühzeitige Pensionsplanung zeigt Ihnen auf, wo Sie heute stehen und wie es nach Ihrer Pensionierung aussehen wird. Wichtige Entscheidungen bei der Pensionskasse (Renten und oder Kapitalbezug) unter Berücksichtigung der finanziellen und steuerlichen Auswirkungen können frühzeitig getroffen werden. Wer zeitig agiert, hat einen sorgenfreien Ruhestand.

Frühpensionierung
Wünsche und Bedürfnisse sind unsere tagtägliche Motivation. Wie bringt man dies nun in Einklang mit der finanziellen Situation? Was hat eine Frühpensionierung für Konsequenzen in Bezug auf AHV- und Pensionskassenleistungen sowie auf die Steuerbelastung? Eine frühzeitige Analyse Ihrer Situation bringt Klarheit.

Ihr Nutzen
- Sie kennen die Unterschiede und Konsequenzen eines Renten- oder Kapitalbezuges
- Sie erkennen Steuerfallen und kennen Optimierungsmöglichkeiten
- Sie wissen, welche Kosten bei einer Frühpensionierung anfallen
- Sie kennen die Wichtigkeit einer Erbschafts- und Nachlassregelung

Preis SKV-Mitglieder CHF 60.00/ Nichtmitglieder CHF 120.00 exkl. MwSt
Weitere Informationen und Anmeldung: www.kmuverband.ch/dialog-2016-planung.html

Referenten

Mirco Signorell
VPZ | Vermögens Planungs Zentrum AG
CEO & Partner

Maurice Pedergnana
Prof. Dr. oec., Hochschule Luzern

Stefan Müller-Furrer
sartorial AG
lic. iur. HSG Rechtsanwalt & öffentlicher Notar

Unternehmertreffen 2016

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

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

Nichts ersetzt den persönlichen Kontakt!
Wir blicken auf zahlreiche erfolgreiche Unternehmertreffen zurück, es konnten wieder gute Kontakte geknüpft werden. Das positive Feedback und die ersten Erfolgs-Stories, welche sich aus neuen Kooperationen ergeben haben, freut uns natürlich sehr und beflügelt uns noch mehr, solche Unternehmertreffen durchzuführen. Es ist schön zu sehen, wie aktiv die KMU sind und wie sie das Networking entdecken. Der persönliche Kontakt bietet einen Grundstein, um ein verlässliches Beziehungsnetz entstehen zu lassen, welche im Business eine starke Bedeutung findet. 15 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
10. März 2016	Uitikon	www.netzwerk-zuerich.ch
17. März 2016	Emmenbrücke	www.netzwerk-luzern.ch
07. April 2016	Rorschach	www.netzwerk-stgallen.ch
14. April 2016	Muri bei Bern	www.netzwerk-bern.ch
21. April 2016	Lenzburg	www.netzwerk-ag.ch
02. Juni 2016	Kreuzlingen	www.netzwerk-thurgau.ch
16. Juni 2016	Rotkreuz	www.netzwerk-zug.ch
23. Juni 2016	Jona	www.netzwerk-stgallen.ch
25. August 2016	Illnau	www.netzwerk-zuerich.ch
01. September 2016	Schönenwerd	www.netzwerk-solothurn.ch
15. September 2016	Wil SG	www.netzwerk-stgallen.ch
22. September 2016	Luzern	www.netzwerk-luzern.ch
06. Oktober 2016	Winterthur	www.netzwerk-zuerich.ch
20. Oktober .2016	Wettingen	www.netzwerk-ag.ch
03. November 2016	Cham	www.netzwerk-zug.ch

CKW

Stromspartipp des Monats

Elektrische Spannung stabilisieren

Spannungsschwankungen sind im Stromnetz üblich. Sie haben zwar keinen Einfluss auf die Funktionsfähigkeit von elektrischen Verbrauchern, wohl aber auf Ihre Stromrechnung. Mit dem Gerät CKW VoltControl stabilisieren Sie die elektrische Spannung. Der Spannungsregler misst kontinuierlich die vom Netz gelieferte Spannung und stabilisiert sie durch eine patentierte elektromagnetische Gegeninduktion auf 210 Volt. Sie verbrauchen weniger Strom und sparen Kosten.

Das Gerät ist vorwiegend für Unternehmen geeignet, die einen konstant hohen Energieverbrauch in den Bereichen Leuchtmittel, Ventilatoren und Kompressoren haben. Dabei haben Sie folgende Vorteile:
… Einsparung von durchschnittlich 15 % Strom
… Amortisation der Investition nach 2–3 Jahren
… keine Komforteinbussen trotz Spannungsreduktion
… verlängerte Lebensdauer und sinkende Wartungskosten der elektrischen Geräte durch geringere Erwärmung
… sichere Stromversorgung jederzeit gewährleistet dank zweier Bypässe

Und das Beste: Wir garantieren Ihnen die gemessenen Stromeinsparungen! Kontaktieren Sie uns für eine Messung Ihres Einsparpotenzials. Bei Fragen hilft Ihnen Christian Pohl (christian.pohl@ckw.ch oder 041 249 54 93), Leiter Energieeffizienz und Nachhaltigkeit, gerne weiter.

Mehr Infos zu CKW VoltControl finden Sie unter www.ckw.ch/voltcontrol.

Vermögensanlage und Steuern

Es gibt verschiedene Möglichkeiten sein Geld anzulegen: Kontos, Aktien- und Obligationenfonds, gemischte Fonds, Obligationen, Aktien schweizerischer und internationaler Firmen, Strukturierte Produkte, Darlehen an Unternehmen z.B. Bridge financing zu 20% im Jahr mit entsprechenden Risiko, Liegenschaften, Säule 3a Guthaben, Berufliche Vorsorge und last but not least etwas Notvorräte.

Die steuerliche Behandlung von Liegenschaften folgt in einer der nächsten Ausgaben der Zeitschrift Erfolg, ebenso die Behandlung der Vorsorge. Kontos, Aktien- und Obligationenfonds, gemischte Fonds, Obligationen, Aktien, Darlehen an Unternehmen sind als Vermögen zu deklarieren. Verlangen Sie von der Bank einen jährlichen Steuerauszug. Sie erleichtern Ihrem Steuerberater die Arbeit erheblich, was sich dann auch in seinem Honorar niederschlägt. Achten Sie bei Ihrem Steuerberater auch darauf ob er unnötige operative Kosten fährt z.B. Mietkosten oder ob er mehr in strategische Kosten investiert z.B. Weiterbildung etc.

Allgemein gilt es immer genug Liquidität zu halten und der Grundsatz der Diversifikation. Von strukturierten Produkten raten wir mehrheitlich ab. Je höher die Rendite umso tiefer tendenziell die Sicherheit. Aeltere Menschen sollten daher keine grösseren Risiken mehr eingehen z.B. mit Aktien, weil sie einen Kursverlust vielleicht nicht mehr wettmachen können. Interessanterweise sanken z.B. im Jahre 2008 die sogenannt krisenresistenten Nahrungsmittel- und Medizinaltitel auch ab wie die anderen Aktien. Sie sind somit nicht krisenresistent.

Für die Beurteilung von Aktien verweisen wir auf den Aktienführer Schweiz 2015. Für die Beurteilung von Aktienfonds verweisen wir auf die Zeitschrift Stocks und Konsumentenmagazine, welche regelmässigen Ratinglisten erstellen. Aktienfonds sind natürlich diversifiziert. Ratsam ist es z.B. einen SMI Indexfonds zu kaufen sogenannte ETF-Fonds.

Wer nicht 300'000.00 in Aktien anlegen kann, sollte dies nicht tun, denn er kann keine Diversifikation auf 10 Titel machen. Wir empfehlen Ihnen dringendst keinen Lombardkredit aufzunehmen um Aktien zu kaufen. Gehen die Aktien in ihrem Wert zurück, bleibt der Lombardkredit in gleicher Nominalwerthöhe bestehen und man ist bei einem Kurseinbruch der Aktien z.B. um 20-30% überschuldet. Die Bank zwingt den Anleger dann zu Notverkäufen, was zu sehr unschönen Resultaten führt. Den Verlust bei Aktien kann man genauso wenig steuerlich berücksichtigen wie einen Gewinn auf Aktien. Wir sind gegen die Besteuerung von Kapitalgewinnen bei Veräusserung einer GmbH oder einer AG. Eine Ausnahme ist bei gewerbsmässigen Wertschriftenhändlern, die man selten antrifft. Gewerbsmässiger steuerbarer Wertschriftenhandel liegt vor, wenn spezielle berufliche Kenntnisse genutzt werden, wenn planmässiges, systematisches Handeln vorliegt, derivative Finanzinstrumente und Fremdkapital (Lombardkredit) oder Kredite von Privatpersonen vorliegen, wovor wir dringendst abraten.

Bei Liegenschaften ist die Lage matchentscheidend. Vertrauen Sie nie einem Händler oder Vermittler, sondern nehmen Sie immer einen Liegenschaftsverständigen mit, den Sie gut kennen. Sonst Hände weg von einem Liegenschaftskauf, denn Sie können viel Geld verlieren. Auch renommierte Marken beschäftigen Liegenschaftshändler, die Sie über den Tisch ziehen wollen. Passen Sie auf!

Oft ist es Unternehmern nicht möglich nicht alle Eier in den gleichen Topf zu werfen, d.h. sie müssen alles in ihr/e Unternehmen investieren. Wenn man die Möglichkeit hat, soll man die Firma in zwei Teile teilen. So können z.B. Liegenschaften mit einem kleinen, selbständigen Betrieb z.B. Werkstatt oder Autowaschanlage vom sonstigen operativen Teil steuerneutral getrennt werden. Holen Sie hier immer einen Vorbescheid von der Steuerverwaltung ein. Auf diesem Weg werden die Aktien weniger teuer und man kann z.B. nach einer Sperrfrist von 5 Jahren den operativen Teil steuerfrei auch an einen weniger solventen Interessenten z.B. Mit-

Ein Inserat wirkt – mit uns erst recht.

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

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

publicitas.ch/zeitschriften

publicitas

arbeiter, der länger in der Firma ist, verkaufen als wenn der Interessent die operative Firma mit der Liegenschaft kaufen müsste. Dies ist ein strategischer Entscheid. Wir empfehlen Ihnen hier das Buch „Mit Strategie zum Betriebserfolg", welches Sie bei Dr. C. Oesch 041/ 720 00 85 kaufen können.

Bei der Säule 3a kann man als Unselbständigerwerbender im Jahre 2015 CHF 6'768.00 einbezahlen. Dies gilt auch für Angestellte ihrer eigenen Firma. Selbständigerwerbende können maximal 20% ihres z.B. Ende Oktober 2015 geschätzten Gewinns des Jahres 2015 in die Säule 3a einbezahlen. Bezahlen Sie lieber zu viel als zu wenig ein, denn Sie kriegen den zu viel bezahlten Betrag bei der definitiven Veranlagung zurückerstattet. Sonst bezahlen Sie zu viel Steuern. Wichtig ist hier, dass die Buchhaltungen à jour geführt werden. Der steuerlich maximal abzugsfähige Betrag beträgt 33'840.00.

Wenn Selbständigerwerbende Angestellte haben, können sie sich freiwillig der 2. Säule anschliessen. Sie können dann mit Einkaufsbeiträgen mehr als die 33'840.00 einbezahlen. Auf diesem Weg sparen Sie Steuern.

Ein Unternehmen darf man erst gründen, wenn man reif ist dazu. Leider genügen die höchsten Ausbildungen nicht selbständig zu werden, da man zu wenig praxisorientiert ausgebildet wird. Auch Unternehmer müssen noch viel lernen. Dies zeigt die jetzige Wirtschaftskrise deutlich auf. Nur 3% schreiben einen jährlichen Businessplan, nur 7% der KMU's haben ein professionelles Vorschlagswesen für Mitarbeiter und Kunden. So habe ich heute in einem sehr renommierten Hotel in Zürich festgestellt, dass es keine öffentliche Telefonkabine und keinen Businesscorner hat. Ein Vorschlagswesenblatt für Mitarbeiter gibt es keines. Hier hilft z.B. das Buch von Otto Binggeli und mir über die 14 Erfolgsfaktoren eines Unternehmens (041/720 00 85). Darüber geben wir auch ein Seminar (Anmeldung bei Dr. C. Oesch 041/ 720 00 85) In diesem Seminar geben wir unser Wissen über die 14 Erfolgsfaktoren eines jeden Unternehmens, also auch des Einmannbetriebs weiter. Zudem geht es auch um die erfolgreiche Bewältigung der Eurokrise.

Wenn Sie ein Unternehmen gründen, nehmen Sie das Geld nicht von lieben Verwandten auf sondern von der Bank. Wenn Ihnen die Bank das Geld nicht gibt, sind Sie nicht reif das Unternehmen zu gründen.

In Zeiten der Finanzkrise ist man gut beraten, wenn man für 5 Wochen Notvorräte hält, denn erst nach 5 Wochen greifen die Notvorräte des Staates ein: Mineralwasser, Rösti, Teigwaren, Reis. Wenn man bedenkt, dass uns der Staat in der Not erhält, zahlen wir auch lieber Steuern.

Auch Zahlungen von provisorischen Steuern oder von AHV-Beiträgen sind eine gut verzinste Vermögensanlage und beruhigen Sie erst noch. Zudem wollen wir zwar einen Schlanken Staat aber auch einen funktionierenden Staat. Man kann das Ganze auch übertreiben, so dass dann die Antwortzeiten auf ein Schreiben viel zu lang werden. Der generelle Personalstopp ist falsch, dieser muss situativ erfolgen und muss auch auf die Leistungsfähigkeit des Staates Rücksicht nehmen.

Gerne geben wir unser Wissen über die steuerliche Behandlung von Vermögen an unseren Steuerseminaren weiter. Anmeldung unter 041/720 00 85 Die 14 S-Konzept AG, Zug, Dr. C. Oesch. Wir freuen uns auch auf Anmeldungen zum Kursthema „Strategien, mittel- und kurzfristige Massnahmen schweizerischer KMU im euroerosionsgeprägten Wirtschaftsumfeld – Die 14 Erfolgsfaktoren eines jeden Unternehmens".

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

Anzeigen

Im neuen Jahr wird alles besser

Wieder mal! Es kam Post. Vom grossen ISP. Neuer Router und neues Abonnement muss gewählt werden. Naja, man spart mit dem neuen Abonnement tatsächlich 35 Rappen im Monat. Dafür wäre es gut mit neuen Telefonen ins neue Jahr zu starten. Gut, die Alten waren eh nicht besonders, also machen wir das mal.

Nun ist es so, dass man als Mitglied der IT-Gilde zu Hause nicht gerade Standardinstallationen hat und schon mal Geräte die nicht jedermann in den Keller stellt. Da die neue Internetbox aka. Router komplett anders daher kommt mit ihrer Webkonfigurationsoberfläche als die Alte und man im fortgeschrittenen IT-Alter (sprich: Fossil) keine grosse Lust hat stundenlang zu basteln, ruft man bei der Hotline an. Obwohl es nur darum ging, wie hänge ich einen Server so an, dass er aus dem Internet erreichbar ist – früher ein Mausklick – DURFTE mir die arme Helpdeskmitarbeiterin nicht helfen. Selbst wenn sie es gekonnt hätte. Der Helpdesk des grössten ISP hat offenbar die Vorgabe nur bei Standardinstallationen zu helfen, aber nicht wenn's mal exotischer wird. Keine Frage zu den Experteneinstellungen bitte, auch wenn die in der Internetbox drin sind. Entweder man hat Wissen oder Pech. Die Dame kann nichts dafür, aber für den Manager (sicher Jurist), hätte ich da eine Idee. Sie enthält einen Stuhl, ein Seil und eine Daumenschraube. Nachdem man kopfschüttelnd das neue Telefon in seinen zu leichten und billig anmutenden Halter gerammt hat; frohen Mutes ins Forum und schauen wer das schon gemacht hat. War schon da, aber mit der alten Firmware. Die Neue sieht wieder anders aus. Tief durchatmen. Kein DNS, kein NAT, aber DMZ und Port Forwarding. Kurz, es ist gelöst – mit netten Hinweisen aus dem Forum, Danke an der Stelle – Alles ist wie früher. Stabil läuft das Mistding nicht, jedoch die Hoffnung stirbt zuletzt.

Mein Tipp an den ISP: Ihr kennt mich. Ihr wisst was ich habe. Stellt euch nicht so an und gebt mir wieder den Service wie vor ein paar Jahren, als man mit dem Helpdesk noch kompetent Probleme lösen konnte, selbst wenn man dafür die Shell vorkramen musste. Schmeisst den Juristen raus und gebt uns wieder Experten. So macht das keinen Spass mehr. Warum? In guten Unternehmen kommt der Kunde zuerst und dem geht ihr gerade gewaltig auf die Nerven.

Christian Tillmanns, info@informica.ch

informica gmbh
Greutensberg 9
9514 Wuppenau
www.informica.ch

Kolumne

Urzeit

Das kommende Gejammere muss sein. Das halbe Jahrhundert ist voll. Davon waren etwa 30 Jahre irgendwie mit diesen elektronischen Hilfen verstrickt.

Am Anfang war der VC-20, dann VC-64, Apple II, Macintosh, Compaq PC, DOS, Windows 1, 2, 3, 3.1, 3.11, OS2 Warp, Netware, Windows 95, NT, XP, Vista, 7, OSX, iOS, Unix, Linux, Mac, PDP11-94, Silicon Graphics, DB2, Lotus Notes, Discovery Server, Workplace, SQL, Pascal, Turbo Pascal, VB, C, Java, Java Skript, Lotus Skript, Formelsprachen, HTML, PHP, SQlite, Basic usw. Ich habe wahrscheinlich mehr vergessen, als andere gelernt haben.

Vor 30 Jahren dachte ich DOS ist lausig, ein paar Jahre später Windows 1. War es, wirklich. Noch ein paar Jahre später Apple sei quasi tot, Outlook ein Witz.

Wir und die Kunden waren Pioniere. Egal ob es dem Standard entspricht. Wenn's läuft ist gut. Näher betrachtet hat sich wenig verändert. Unix/Linux sind immer noch technisch top. Microsoft noch da. Projekte gehen immer noch reihenweise daneben. Nur «Standard» ist heute das A & O.

Eigentlich deprimierend. Es könnte mal eine Revolution kommen. Oder jetzt mal managermässig gesprochen: Disruption. Boh ehy.

Sieht aber nicht danach aus. IBM Watson? Versuchen Sie sich mal mit «Watson hat gesagt…» rauszureden. Kommt nicht gut an. Na dann prost.

Anzeigen

iba
BüroVersand
Gratis-Tel. 0800 82 82 82
E-Shop: www.iba.ch
Wir bringen einfach mehr Freude ins Büro
Wir liefern ausschliesslich an Industrie, Gewerbe, Dienstleistung, Handel und Verwaltung.

Als SKV Mitglied sparen Sie beim Büromaterial-Einkauf

• Günstige Preise und Spezial-Konditionen
Sie finden bei uns bewährte Markenartikel aber auch geprüfte Eigenmarken zu absoluten Tiefpreisen. Als SKV Mitglied erhalten Sie attraktive Zusatz-Rabatte und Grosskunden-Konditionen.

• Gratis Bestellung
Bestellen Sie einfach über unseren E-Shop www.iba.ch oder Gratis-Telefon 0800 82 82 82.

M.A.H. INTERNATIONAL AG

Switzerland

MEHR LIQUIDITÄT DANK SICHERSTELLUNG VON AUSSTEHENDEN ZAHLUNGEN IHRER KUNDEN

M.A.H. INTERNATIONAL AG ist ein global führendes Unternehmen im Bereich Exportforderungsmanagement und Konfliktbeilegung bei internationalen Handelsstreitigkeiten.

Mit Hauptsitz in Stans und Partneranwaltskanzlei in Zürich unterstützen wir seit 2003 nationale und internationale Exportfirmen, Exportkreditversicherer und Regierungsorganisationen bei der Minimierung von Zahlungsrisiken und der Sicherstellung von Zahlungen aus den jeweiligen Ländern für verkaufte und gelieferte Produkte und Dienstleistungen.

Unsere Ziele:

- Rasche und aussergerichtliche Lösungsfindungen
- Erhaltung von bestehenden Geschäftsbeziehungen

Unsere Dienstleistungen:

- Exportforderungsmanagement
- Commercial Debt Collection (B2B)
- Mediation bei Disputen zwischen Klient und Schuldner
- Beilegung von internationalen Handelsstreitigkeiten
- Consumer Debt Collection (B2C)

Ihre Vorteile:

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

Exklusive Vorteile für SKV Mitglieder:

- Kostenlose Erstberatung
- Reduktion der Erfolgsprovision um 5% beim Erstauftrag

Alle Fälle werden über unseren Hauptsitz in der Schweiz unter strikter Einhaltung der jeweils geltenden rechtlichen Regeln bearbeitet.
Bei Bedarf verlassen wir uns auf die Unterstützung unserer internationalen Partneranwaltskanzleien in weltweit 65 Ländern, welche uns mit dem benötigten lokalen Know-how unterstützen und die nötigen rechtlichen Schritte für unsere Kunden einleiten können.

Unsere Ergebnisse, Ihr Gewinn:

- Erfolgreiche Vertretung von Unternehmen aller Grössen und aus allen Segmenten;
- 99% der erfolgreichen Fälle aussergerichtlich beigelegt;
- 70% Erfolgsrate, gemessen an allen übernommenen Fällen;
- 60% der erfolgreichen Fälle innerhalb der ersten drei Monate gelöst;
- 50% Stammkunden.

Zögern Sie nicht, uns jederzeit unverbindlich zu kontaktieren.

Melina Schuler
Business Development Manager
m.schuler@mah-international.com
Tel. 041 618 30 54
Fax 041 620 90 26

M.A.H. INTERNATIONAL AG Breitenweg 6, 6370 Stans, www.mah-international.com

Abhilfe zur stetig steigenden Belastung im Bereich Lohn- und Personaladministration

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

Etwas Grundvertrauen in einen externen Spezialisten kann Sie von dieser Last befreien und schenkt Ihnen wertvolle Zeit im Bereich Ihres Kerngeschäfts. Sie haben somit Gewähr, dass die Anforderungen des Riskmanagement und die Arbeitgeberverpflichtungen abgedeckt sind. Zusätzlich wappnen Sie gleichzeitig Ihr Unternehmen seitens der gesetzlichen Anpassungen für die Zukunft.

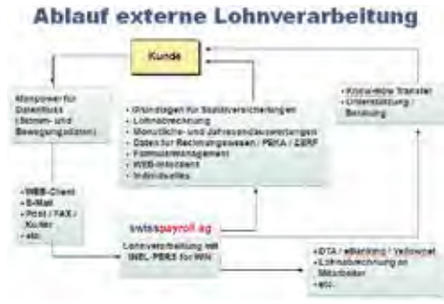
Das HR-Servicecenter der swisspayroll ag bietet Ihnen nebst swissdec-zertifizierter Softwarelösung (Lohnbuchhaltung nach CHGesetzgebung) bei Bedarf auch einen FullService in den Bereichen Lohn und Personal. Der kompetente Auskunfts-Support und die praxisbezogene Beratung durch ausgewiesene Fachpersonen runden den Wohlfühl-Service ab. Zudem sind die angeschlossenen Partner stets Online verbunden und haben geschützten Zugriff auf Ihre aktuellen Personaldaten. Dies sind grundsätzlich auch die Haupt-Alleinstellungsmerkmale gegenüber einer konventionellen Treuhand-Lösung.

Human Capital ist kein Bilanzkonto aber einer der wichtigsten Faktoren für Ihre Erfolgsrechnung, tragen wir diesem Wert gemeinsam Sorge. Abhilfe zur stetig steigenden Belastung im Bereich Lohn- und Personaladministration.

Weg zur optimalen Lösung:
Jedes KMU sollte bezüglich IST-Zustand, Anforderungen, Bedürfnisse und Manpower-Ressourcen individuell betrachtet und sowohl von interner wie auch externer Seite beurteilt werden.

Auslagerung der Lohnbuchhaltung und Salär-Administration:
Unterstützung, Entlastung und Stellvertretung kann für diesen Business-Prozess, auf Grund der klaren gesetzlichen und branchenabhängigen Vorgaben, von einer externen Fachstelle optimal unterhalten werden.

Eine auch nur verzögerte Lohnzahlung kann zu ungewollten Gerüchten und MitarbeiterReaktionen führen – schützen Sie sich davor.



Externe Fachabteilung auf Abruf:
Wer kann sich schon für alle Aufgaben einen internen Spezialisten leisten? Trotzdem werden diese in Ihrem schnelllebigen Wirtschaftsumfeld öfter benötigt als man denkt. Wäre es da nicht schön jederzeit auf einen kompetenten Partner, der bereits Ihre Unternehmensstrategie kennt, zurückgreifen zu können. Gerade in der heutigen Zeit, wo Aus-/Weiterbildung oder Karriereplanung und die Bedürfnisse des einzelnen Angestellten an Wichtigkeit, gegen- über der vielerorts zu hoch eingeschätzten Lohnerhöhung, als Motivator gewinnen.

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

Nutzen Sie die Chance eines unverbindlichen Informationsgesprächs in Ihrem Hause.

Kontakt:
Urs Leimgruber (uleimgruber@sps-ag.ch)
swisspayroll ag
Lenzbüelstrasse 2, 8370 Sirnach/TG
Telefon 071 969 30 50, www.sps-ag.ch

swisspayroll ag
Lenzbüelstrasse 2, 8370 Sirnach/TG
Telefon 071 969 30 50, www.sps-ag.ch

Anzeigen

swisspayroll ag

Ihr Schweizer Spezialist für effiziente und kostenoptimierte Personal- und Salär-Administration.

Befreien Sie sich vom Termin-, Stellvertretungs- und Knowhow-Druck. Unser Human Resources-Servicecenter bietet Ihnen Unterstützung und Entlastung:

- ☑ Externe Lohnbuchhaltung und Salär-administration nach CH-Gesetzgebung
- ☑ Gesamte Administration mit Sozialleistungsinstituten und Amtsstellen
- ☑ Beratung und Stellvertretung in allen Bereichen von Personal und Lohn
- ☑ Keine Software-Investition, durch Verwendung eigener swissdec-zertifizierter Personalinformations-Lösung

Nutzen Sie über 35 Jahre HR-Erfahrung.

Weitere Informationen unter:
www.sps-ag.ch

Die Webseite sind Sie

Differenzieren Sie sich von Ihren Mitbewerbern – mit einem individuellen und benutzerfreundlichen Webauftritt. Die Internetgalerie AG unterstützt Sie dabei: Unkompliziert. Professionell. Zuverlässig.

Eine Webpräsenz alleine genügt heute nicht mehr. Sie müssen sich von Ihren Mitbewerbern abheben. Eine professionelle, benutzerfreundliche und ansprechende Website ist der Erfolgsfaktor.

Das Hauptziel Ihrer Website soll dabei die Bedürfnisbefriedigung Ihres Kunden sein. Überlegen Sie zuerst: «Was will ich bei meinen Besuchern erreichen?» Entscheiden Sie dann, welche Funktionen Ihre Website beinhaltet: Information, Bestellmöglichkeiten, Kontaktpunkte etc.

Zoomen Sie noch oderlesen Sie schon?
Immer mehr Nutzer greifen mit mobilen Endgeräten auf Websites zu – auch auf Ihre. Das verlangt nach einer entsprechenden Programmierung und Gestaltung: die sog. Responsive Website. Design und Inhalt reagieren dabei automatisch auf den Bildschirm der entsprechenden Endgeräte wie Desktop, Tablet und Smartphone. Dies garantiert eine hohe Benutzerfreundlichkeit.

TYPO3: das CMS für grösste Flexibilität
Auch im Unternehmen selbst entstehen Ansprüche an eine Website: Sobald die Inhalte durch Mitarbeitende gepflegt werden, soll das CMS (Content Management System) einfach, gut verständlich und jederzeit und von überall zugänglich sein.

TYPO3 macht all das möglich und bietet Ihnen eine grosse Flexibilität. Bearbeiten Sie Ihren Webauftritt komplett selbständig. Wir schulen Sie eingehend.

Ihre Vorteile mit CMS TYPO3:
- Modularer Aufbau: flexible und individuelle Gestaltung gemäss Ihren Bedürfnissen
- Open-Source-Produkt, welches durch die grosse Entwicklergemeinde ständig verbessert wird
- Keine Lizenzkosten
- Benutzerfreundlich
- Erfordert keine Programmierkenntnisse
- Aktives Sicherheits-Management mit E-Mail-Verschlüsselung

Unser Angebot: auf Sie zugeschnitten
Als Kunde profitieren Sie von einer grossen Auswahl an individualisierten Modulen. Daneben bieten wir für anspruchsvolle Weblösungen massgeschneiderte Produkte wie Mitgliederdatenbanken.

Nehmen Sie noch heute mit uns Kontakt auf. Wir beraten Sie unverbindlich.

Internetgalerie AG
Aarestrasse 32
Postfach
3601 Thun
Telefon 033 225 70 70
www.internetgalerie.ch

Anzeigen

internetgalerie
internet business solutions

Internetgalerie AG
Seit 1998: Wir entwickeln Weblösungen für KMU, Grossfirmen, öffentliche Verwaltungen und Verbände.
13 Mitarbeitende: Beratung, Grafik und Programmierung in Thun, Berner Oberland

www.internetgalerie.ch | mail@internetgalerie.ch | +41 33 225 70 70

PLANUNG FÜR IHRE LEBENSSITUATION, HÖCHST-PERSÖNLICH.

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

UNTERNEHMENS-PLANUNG HÖCHST-PERSÖNLICH.

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

VERMÖGENS PLANUNGS ZENTRUM
VPZ www.hoechst-persoenlich.ch

VPZ | Vermögens Planungs Zentrum AG

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

Werben Sie dort, wo Ihre Kunden sind!

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

WER LIEFERT WAS

So suchen Profis

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

Empfohlen vom SKV!

Software Factory
Comatic
Business einfach gemacht

DIE unkomplizierte Business Software für KMU inkl. Zeiterfassung

20% Rabatt für StartUps

FREE DEMO DOWNLOAD
comatic.ch

Comatic / 041 922 24 88 / info@comatic.ch

Inbound Marketing: Gehört 2016 in die B2B-Marketingstrategie

Gabriela Gees, eidg. dipl. Marketingleiterin, Dozentin für Marketing & Kommunikation, Expertin für Strategisches Marketing, Positionierung & Unternehmenssprache

Ein vollständiger Marketingplan fürs 2016 sollte das Thema Inbound Marketing integrieren, denn es ist ein kosteneffizientes Marketingwerkzeug, um Leads zu generieren. Inbound Marketing heisst: Potenzielle Kunden gelangen auf der Suche nach einer Problemlösung durch Recherchen – in der Regel im Internet – zum Anbieter.

Gerade B2B-Unternehmen eröffnet sich mit Inbound Marketing ein riesiger, budgetfreundlicher Kanal für die Lead-Gewinnung. So besagen beispielsweise unterschiedliche Quellen und Studien, dass bereits 70–80 % der B2B-Einkäufer im Netz nach dem idealen Produkt suchen. Tendenz steigend. Und genau hier setzt Inbound Marketing an.

Wie können B2B-Unternehmen Inbound Leads gewinnen?
Qualitativ hochwertige Leads in der Akquise-Pipeline zu haben, ist essentiell, wenn im Unternehmen keine Auftragslücken entstehen sollen. Mit Inbound Marketing werden im Internet laufend Leads generiert, welche anschliessend für die Akquise eingesetzt werden können. Die Idee ist es, dass jeder Webseitenbesucher, der zur Zielgruppe eines Unternehmens gehört, seine Kontaktdaten hinterlässt. Das sind die wichtigsten Schritte beim Inbound Marketing:

1. **Auffindbarkeit im Internet sicherstellen**
   Der Suchende, der im Internet nach spezifischen Problemlösungen sucht, sollte mit wenigen Klicks für ihn wertvolle Inhalte finden.

2. **Impulse geben und begeistern**
   Dem Suchenden werden kostenlose, jedoch hochwertige Inhalte geboten. Das ist oft Wissensvermittlung in Form von Whitepapers, Blog Posts, Videotutorials sowie Infografiken oder auch Tools, Vorlagen und Anleitungen, die die Arbeit erleichtern.

3. **Leads durch Call-To-Action generieren**
   Der Suchende wird nun zum gewünschten Verhalten motiviert. Beispielsweise erhält er weiterführende Informationen und Inhalte, wenn er seine E-Mail-Adresse angibt. Somit entsteht für das Unternehmen, welches den Inhalt zur Verfügung stellt, ein Lead.

4. **Im Gedächtnis bleiben**
   Einer personalisierten Kommunikation mittels CRM-System steht nun nichts mehr im Weg. Nun gilt es, bei diesem Lead langfristig im Gedächtnis zu bleiben. Er soll weiterhin mit nützlichen Inhalten versorgt und so von der Expertise des Unternehmens überzeugt werden. Das Unternehmen kann dadurch als idealer Problemlöser im Kopf verankert werden.

Was heisst das konkret für den B2B-Marketingplan 2016?
Inbound Marketing ist eine Methode, die auf Langfristigkeit baut. Die Methode an sich ist günstig, wenn man sie beispielsweise mit Werbung vergleicht. Der zeitliche Aufwand zum Erstellen der Inhalte darf allerdings nicht unterschätzt werden. Somit ist Inbound Marketing ein integrativer Bestandteil des Marketingplans und sollte fein auf die anderen Marketingmassnahmen abgestimmt und in diese integriert werden. Folgende Fragen sollten beantwortet werden:

- Welche Ziele sollen kurz- und mittelfristig mit Inbound Marketing erreicht werden?
- Welche Zielgruppen des Unternehmens sollen damit angesprochen werden?
- Für welche Inhalte interessieren sich diese Zielgruppen und nach was suchen sie im Netz?
- Welche Inhalte will das Unternehmen zur Verfügung stellen und wer ist für die Erstellung der Inhalte verantwortlich?
- Wie werden diese Inhalte im Internet auffindbar gemacht?
- Wie wird Inbound Marketing mit den anderen Marketingmassnahmen abgestimmt?

Dann gilt es, nützliche Inhalte zur richtigen Zeit am richtigen Ort im Internet zur Verfügung zu stellen und potenzielle Kunden so zu begeistern, dass sie ihre Kontaktdaten gerne dafür angeben.

Vox Marketing GmbH
Brunaustrasse 71, 8002 Zürich
Telefon 044 515 68 58
gees@voxmarketing.ch, www.voxmarketing.ch

VOX MARKETING
Strategie. Kommunikation.

Frankenstärke als grosse Sorge vieler Schweizer Unternehmer

Finanzielle Unternehmensführung für die nächsten sechs Monate

Provida hat zum Jahreswechsel rund 4440 Schweizer Unternehmen angeschrieben und ihnen Fragen zur finanziellen Unternehmensführung gestellt. Die Rücklaufquote beträgt rund 5 %. Das Ziel ist es, auf die Herausforderungen von Schweizer KMU einzugehen und den Unternehmern Vergleichswerte zu bieten.

Eine Umfrage zu Fragen der finanziellen Unternehmensführung von Provida zeigt für die nächsten sechs Monate, dass die Schweizer Unternehmer mehrheitlich einen neutralen wirtschaftlichen Ausblick haben. Das Geschäftsvertrauen ist weitgehend stabil, jedoch gehen die Unternehmer eher von sinkenden Auftragsbeständen und Investitionen aus. Auch die Personalbestände sind tendenziell leicht sinkend.

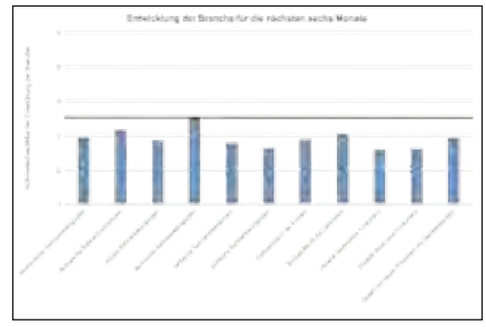
Bei den Finanzgrössen kann auch von einer Stabilität ausgegangen werden. Die Liquidität und der operative Cashflow (Geldfluss aus Betriebstätigkeit) werden zwischen leicht sinkend bis stabil eingestuft. Jedoch zeigt sich, dass sich die Rentabilität in den nächsten Monaten am stärksten reduzieren wird. Es kann hierbei darauf geschlossen werden, dass viele Unternehmen noch von ihren Auftragsbeständen profitieren.

Aus Sicht der Finanzierung wird erwartet, dass sich die Kreditkosten und die Fremdfinanzierung (Finanzierung durch Dritte) ebenfalls reduzieren. Das Eigenkapital und die Risikobereitschaft der Unternehmer bleiben weitgehend stabil.

Branchenentwicklung

Ausserhalb der Branche werden die Rahmenbedingungen mehrheitlich als kleine Gefahr beurteilt. Einzig die technischen Rahmenbedingungen werden mehrheitlich als kleine Chance wahrgenommen für die nächsten sechs Monate. Die Digitalisierung und die Automatisierung werden wohl in diesem Zusammenhang eine zentrale Rolle einnehmen für viele Unternehmen, um Prozesse und Abläufe und somit Kosten optimieren zu können. Kunden und Lieferanten sind wichtige Anspruchsgruppen für Unternehmen. Der Einfluss von Kunden und Lieferanten wird durchschnittlich als kleine Gefahr angesehen. Vielmehr wird die Rivalität in den Branchen zwischen den bestehenden und neuen Konkurrenten als Gefahr wahrgenommen für die nächsten sechs Monate. Die zunehmende Konkurrenz aus dem Ausland, dem Netz und der Preiskampf in vielen Branchen sind wichtige, mögliche Erklärungsfaktoren.

Interessant ist, dass die Unternehmer angeben, dass die Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit mehrheitlich stabil bis steigend sein wird. Auch die Produktivität und die Innovationskraft werden in den nächsten sechs Monaten stabil bis steigend sein. Die Unternehmer gehen somit davon von aus, dass es gelingen wird, dass die Kunden trotz der verschärften Branchenrivalität und des starken Schweizer Frankens zufrieden sind mit den Produkten und Dienstleistungen.

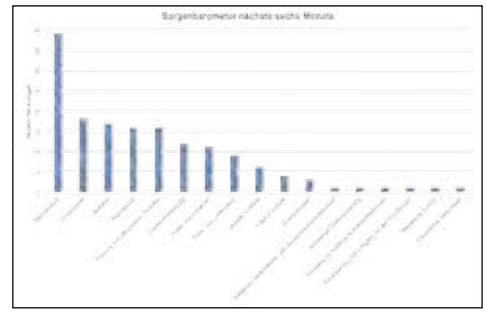


1 = sehr grosse Gefah, 2 = grosse Gefahr, 3 = kleine Gefahr, 4 = kleine Chance, 5 = grosse Chance, 6 = sehr grosse Chance. Quelle: Provida Unternehmerreport 2015, N = 237

Unternehmer Sorgenbarometer

Die grösste Sorge für viele Unternehmer ist der starke Schweizer Franken gegenüber den übrigen Hauptwährungen und vor allem gegenüber dem Euro. Da viele Schweizer Unternehmen in den grenznahen EU-Markt ihre Produkte und Dienstleistungen liefern, sind sie vom starken Franken besonders betroffen. Auch ein Jahr nach der Aufhebung des Mindestkurses bleibt der starke Franken für die nächsten sechs Monate die mit Abstand grösste Sorge.

Die übrigen Sorgen betreffen die hohe geschäftliche Unsicherheit, die unsichere Entwicklung der Aufträge, die Regulierung sowie die schwierige Rekrutierung von geeignetem Fachpersonal.



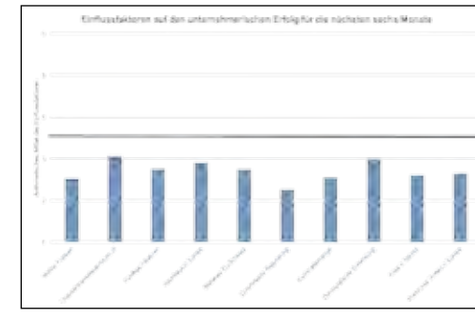
Quelle: Provida Unternehmerreport 2015, N = 145 (Mehrfachnennungen möglich

Einflussfaktoren auf den unternehmerischen Erfolg

Verschiedene Ereignisse beeinflussen den unternehmerischen Erfolg von Schweizer Unternehmen. Die befragten Themen zeigen, dass die Unternehmer mehrheitlich alle Themen zwischen grosse bis kleine Gefahr für die nächsten sechs Monate einstufen. Besonders die Regulierung und der starke Franken stellen die gegenwärtig grössten Gefahren dar für die nächsten sechs Monate.

Die Unternehmer geben jedoch an, dass rund 10 % nicht vom starken Franken betroffen sind. Für einen Viertel ist der starke Franken ein sehr grosses und für 60 % ein mittleres Problem. Die befragten Unternehmen, die vom starken Franken betroffen sind, geben an, dass sie für die nächsten sechs Monate verstärkte Reduktion von operativen Kosten, Erhöhung der Effizienz und eine Stärkung der Innovation vorsehen, um den starken Franken abzufedern. Eine Ausweitung der Arbeitszeit sehen 28 % und eine Verlegung der Produktion ins Ausland sehen knapp 10 % vor. Offenbar wird geplant, die bestehende Unternehmensstruktur in den nächsten sechs Monaten an die schwierigen Währungsgegebenheiten anzupassen, bevor diese umstrukturiert werden.

Die grosse Mehrheit der befragten Unternehmen geht davon aus, dass sich der Schweizer Franken zu den wichtigsten Währungen (EUR, USD, YEN und GBP) stabil für die nächsten sechs Monate entwickeln wird. Rund ein Viertel geht allerdings von einer Aufwertung des Schweizer Frankens gegenüber dem Euro und dem amerikanischen Dollar aus. Weiter gehen sie mehrheitlich von einem stabilen Inflationsumfeld von 0 % aus.



1 = sehr grosse Gefah, 2 = grosse Gefahr, 3 = kleine Gefahr, 4 = kleine Chance, 5 = grosse Chance, 6 = sehr grosse Chance Quelle: Provida Unternehmerreport 2015, N = 223

Dr. Marco Gehrig, WP, Dozent am Institut für Unternehmensführung (IFU-FHS), Kompetenzzentrum für Finanzmanagement und Controlling und Verwaltungsrat von Provida

FHS St.Gallen
Hochschule für Angewandte Wissenschaften
Institut IFU-FHS
Rosenbergstrasse 59, Postfach, 9001 St. Gallen

Über 85 % der Nutzer surfen mobile!

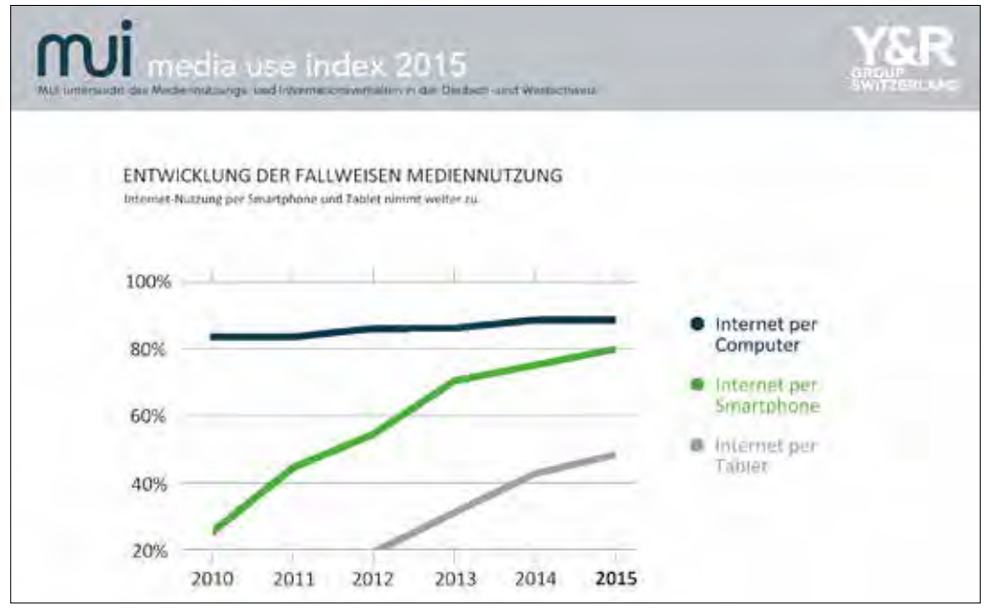
Aber über 85 % der Webseiten sind noch nicht dafür gemacht…

Die Meldungen überschlagen sich, wonach immer mehr Leute mit ihrem Smartphone oder auch Tablet auf dem Internet surfen.

Laufend werden neue Studienergebnisse zu diesem Thema publiziert. Aber am anschaulichsten stellen wir es bei uns selber fest: Wenn uns etwas interessiert, so wollen wir die Information sofort abrufen. Und dazu stehen uns immer mehr und immer benutzerfreundlichere Kommunikationsmittel zur Verfügung:

1. Unsere Mobiltelefone werden nun «smart» und sind nicht mehr bloss «handy» (bequem)
2. Die Übertragungsraten der Mobilfunkanbieter werden immer leistungsfähiger
3. Die Mobilfunknetze erreichen immer abgelegenere Gebiete
4. Tarife werden immer günstiger – auch über Landesgrenzen hinweg (Roaming)

Wen wundert's da noch, wenn wir immer häufiger im Internet surfen, während wir im Zug sitzen, im Wartezimmer, im Restaurant, unterwegs, auf Reisen… Das Internet ist immer und überall verfügbar und mit dem Smartphone brauche ich keine Installation oder aufwändige Infrastruktur.
Entscheidend aber ist: Während wir im Büro oder auch zu Hause vor dem «guten alten» PC surfen, so tun wir das in der Regel relativ organisiert und gezielt. Im Gegensatz dazu ist unser Verhalten beim mobilen Surfen sehr viel impulsiver, spontaner: **Wer mobil surft, ist neugierig!**
Und das wiederum bedeutet, dass wenn eine Firmen-Website für die bestehenden Kunden noch absolut zufriedenstellend ist, ist sie es ausgerechnet für neue Interessenten noch lange nicht. Jedenfalls nicht solange sie auf der kleinen Bildschirmfläche von Tablet und Smartphone nicht übersichtlich und benutzerfreundlich dargestellt wird. Modernes Webdesign ist darum immer **«responsive»**, d. h. so programmiert, dass viele Inhaltselemente gleichzeitig über- und nebeneinander angezeigt werden, wenn man die Seite mit dem PC aufruft, hingegen klein, einspaltig und mit via Symbol aufrufbarer Navigation, wenn man mit dem Smartphone surft. Und irgendetwas dazwischen für Benutzer von Tablets.
Da die meisten Firmen seit längerem über einen Internetauftritt verfügen, machen heute Upgrades auf responsive Plattformen den grössten Teil der Webdesign-Arbeiten aus. Patrick Trüssel, Geschäftsführer von PAWECO: «Neben unserem Geschäftsbereich IT & Netzwerk bilden Web-Lösungen unser zweites, grosses Standbein. Und da wiederum machen Responsive-Upgrades seit etwa 2 Jahren rund 70 % unseres Geschäftsvolumens aus. Das kam ziemlich plötzlich, ist heute aber einfach ein Muss. Wir dürfen von uns behaupten, dass PAWECO in diesem Bereich inzwischen sehr kosteneffizient und schnell bei der Umsetzung geworden ist.»



Quelle: Die Studie Media Use Index untersucht jährlich das Mediennutzungs- und Informationsverhalten der Schweizer Wohnbevölkerung. Es werden jeweils 2000 Personen im Alter zwischen 14 und 69 Jahren aus der Deutsch- und Westschweiz online befragt. Die Stichprobe ist repräsentativ.

85 % der Schweizer Internetnutzer surfen auch mobil
Die Internetnutzung per Smartphone stieg zwischen den beiden letzten Erhebungen innerhalb eines Jahres von 2014 auf 2015 von 75 % auf 80 %. Das entspricht einem Anstieg von rund 7 %. Parallel dazu legte auch das Tablet zu: von 42 % auf 48 %. Damit belegt die Schweiz im internationalen Vergleich einen Spitzenplatz. Das bestätigen auch andere Studien und entspricht unserem Verständnis einer hoch entwickelten Volkswirtschaft mit stark überdurchschnittlicher Kaufkraft.

Die PAWECO GmbH

Die PAWECO GmbH gibt es seit 2009. Sie wurde ursprünglich gegründet, um jungen Programmierern ein Gefäss für ihre eigenen Projekte und Arbeiten zu bieten. Im Laufe der Zeit entwickelten sich auch längerfristige Auftragsverhältnisse und Kundenbeziehungen.
Parallel dazu entwickelte sich die Firmenstruktur und -grösse. Auch heute noch ist die Firmenkultur primär technikgetrieben und die Arbeitsweise sehr schlank, zielgerichtet und pragmatisch: Technikbegeisterung JA, aber schlussendlich zählen ehrliche Arbeit und solides Handwerk!

PAWECO
INTERNET & COMPUTER SERVICES

PAWECO GmbH,
Chamerstrasse 42, 6331 Hünenberg
Telefon 041 552 01 50, info@paweco.ch

Gutschein

10 %

Auftragsrabatt für SKV-Mitglieder

Als Mitglied des SKV unterstützt PAWECO alle dem Verband angeschlossenen Mitgliedfirmen, indem sie einen Rabatt von 10 % auf den ersten Auftrag gewährt (netto verrechneter Betrag) – fragen Sie nach unserem Angebot: 041 552 01 50 oder info@paweco.ch

TOP ANGEBOT FÜR ERFOLG-LESER: ZIMMER AB CHF 250.00 INKL. FRÜHSTÜCK

Grand Hotel National
Add a Few Stars to Your Life

WILLKOMMEN IM 5 STERNE TRADITIONSHAUS

Inmitten einer spektakulären Landschaft ist hier der inspirierende Schauplatz für Ihren geschäftlichen Aufenthalt im Herzen der Schweiz. Geniessen Sie den direkten Anstoss an den idylischen Vierwaldstättersee. Insgesamt 7 Räumlichkeiten bieten Platz für Konferenzteilnehmer zwischen 8 und 230 Personen. Unsere Pool-Etage mit Schwimmbad und Sauna sowie 4 Restaurants, 1 Bar und ein Coffee Shop runden das Angebot ab.

UNSER ANGEBOT BEINHALTET:

- Welcome Drink in der National Bar
- 1 Übernachtung in der gebuchten Zimmerkategorie (Einzel- oder Doppelbelegung)
- Frühstücksbuffet im Restaurant National

Geben Sie den Code «Erfolg» per E-Mail oder direkt am Telefon an.

Preis pro Zimmer im Classic Zimmer Stadtseite CHF 250.00
Preis pro Zimmer im Classic Zimmer Seeseite CHF 310.00
Angebot gültig für Aufenthalte vom 1. Januar bis 31. März 2016
bei direkter Buchung über per E-Mail oder Telefon.

GRAND HOTEL NATIONAL LUZERN
Grand Hotel National AG, Haldenstrasse 4, 6006 Luzern, Switzerland, T +41 41 419 09 09, F +41 41 419 09 10
info@grandhotel-national.com, www.grandhotel-national.com

WORLDHOTELS
deluxe

STRATEGY4KMU – das Strategietool für KMU

Ignaz Furger unterstützt seit 20 Jahren Unternehmen bei der Entwicklung und Umsetzung von nachhaltigen Strategien. Die Ausbildung der Mitarbeiter in strategischem Management mit praktischen Aufgaben bildet dabei eine zentrale Rolle. Er ist Autor des Buches «Strategie-Leitfaden», auf dem die Software-Applikationen STRATEGY4EVER und STRATEGY4KMU aufgebaut wurden.

STRATEGY4KMU ist eine Strategie-Software, die auf Excel basiert und nach dem Download direkt auf dem Rechner installiert wird. Das Programm führt Sie Schritt für Schritt übersichtlich durch den Strategieentwicklungsprozess. Vom Setup über die Beschreibung des Geschäfts und der Wettbewerber über die Analysetools Trends und SWOT bis zur Ausarbeitung der Stossrichtungen und Massnahmen steht eine Vielzahl effizienter Werkzeuge zur Verfügung.

STRATEGY4KMU ist die kleine Schwester der webbasierten Applikation STRATEGY4EVER und wurde eigens für mittlere und kleinere Firmen entwickelt. Sie kann aber auch in grösseren Firmen für einzelne Geschäftsfelder eingesetzt werden. STRATEGY4KMU ist einfach verständlich, übersichtlich und weitgehend selbsterklärend. Aufgrund des Aufbaus bildet die Applikation gleichzeitig auch eine praktische Anleitung zum Vorgehen für die Erarbeitung von Geschäftsstrategien. Dank einem stringenten Massnahmencontrolling haben Sie die Umsetzung jederzeit unter Kontrolle.

Zielumsatz der Massnahmen für 2 Stossrichtungen auf der Zeitachse

Eigenschaften von STRATEGY4KMU

Konfiguration: STRATEGY4KMU können Sie für folgende Parameter gemäss den Anforderungen Ihres Unternehmens einstellen: Zeitraum, Währung, Kontoplan für die Erfolgsrechnung, Kriterien für die Gruppierung von Trends, Kriterien für die Bewertung der strategischen Optionen sowie die Bezeichnung der quantitativen Ziele für die Massnahmen.

Geführter Prozess: STRATEGY4KMU führt Sie Schritt für Schritt durch den Prozess. Ausgehend vom Setup, entwickeln Sie Strategien systematisch von der Analyse der Ausgangslage über die Bewertung der Stossrichtungen und die Gestaltung der Geschäftsstrategie bis hin zur Formulierung der Massnahmen und dem Controlling der Umsetzung.

Auswertungen: STRATEGY4KMU erstellt eine Vielzahl von quantitativen Auswertungen mit Diagrammen. So werden die Ergebnisse der Erfolgsrechnung, die Bewertung der Stossrichtungen, die Roadmap, der Businessplan oder die Massnahmen in übersichtlichen Visualisierungen dargestellt. Diese lassen sich exportieren und können einfach in Präsentationen eingebaut werden.

Massnahmen und Umsetzung: Die Massnahmenliste ist das Herzstück der Strategieentwicklung – denn erst eine umgesetzte Strategie ist eine gute Strategie. Das Instrument gibt jederzeit einen Überblick über den aktuellen Stand der Massnahmen mit Datum, Verantwortlichkeiten und Zielerreichung und zeigt diesen per Ampelstatus an. Dank periodischer Berichterstattung behalten Sie die Umsetzung unter Kontrolle.

Management Summary: Die Zusammenfassung gibt auf einer Seite einen Überblick über die wichtigsten Informationen: Strategische Stossrichtungen, SWOT, Umsatz- und Ergebnisziele sowie Massnahmen.

Export: Das Management Summary, der Businessplan und die Massnahmenliste lassen sich exporiteren und als separate Datei abspeichern. Diese können Sie dann unabhängig auswerten, anpassen und weiter bearbeiten.

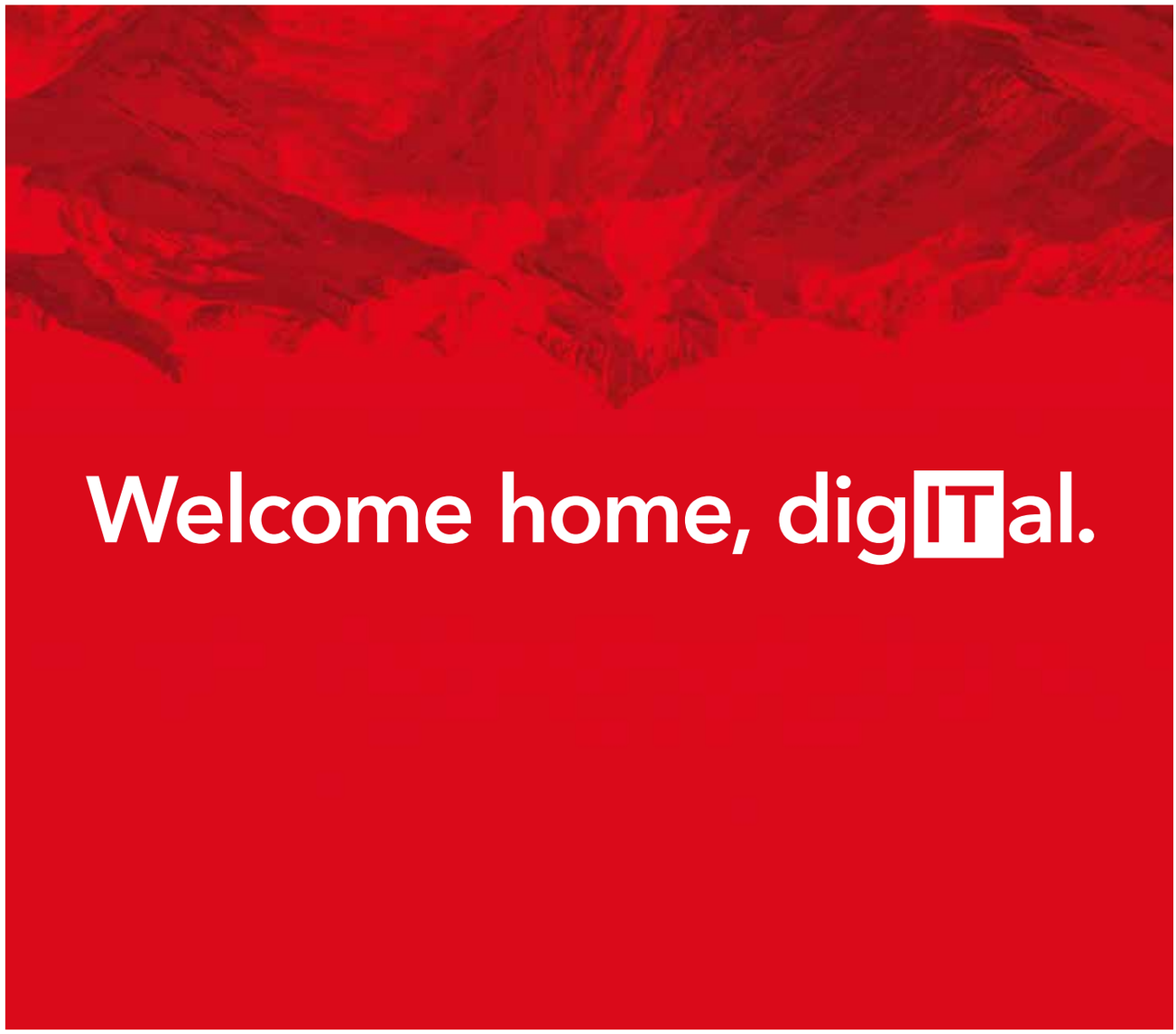
Bericht: Aus dem Programm lässt sich jederzeit ein Strategiebericht erstellen. Sie können einzelne Elemente ausdrucken oder eine Auswahl der von Ihnen gewünschten Inhalte. Diese werden in einer PDF-Datei für den Ausdruck aufbereitet.

Standardisiertes Vorgehen

Während für die operative Führung und Steuerung der Einsatz von standardisierten Methoden und Software-Applikationen, von der Buchführung bis zur Steuererklärung, seit langem eine Selbstverständlichkeit ist, gibt es für die strategische Steuerung eines Unternehmens bisher nichts Vergleichbares. STRATEGY4KMU schliesst diese Lücke. Mit STRATEGY4KMU entwickeln Sie Ihre Unternehmens- und Geschäftsfeldstrategien systematisch, konsistent und effizient.

Neugierig? Sie finden das Programm STRAGEY4KMU auf unserer Website **www.strategy4kmu.ch** zum Herunterladen.

Furger und Partner AG
Strategieentwicklung, Hottingerstrasse 21,
8032 Zürich, Telefon 044 256 8070
furger@furger-partner.ch, www.furger-partner.com



SwITzerland.

Visit us at CeBIT 2016: All-inclusive packages from ICTswitzerland.

Discover the all-inclusive packages with ICTswitzerland's supporting programme as well as customised travel and accommodation offers.

www.ictswitzerland.ch/themen/cebit

CeBIT

SWITZERLAND
CeBIT Partner Country 2016

CeBIT 2016: Direkt an die Spitze

Die Schweiz ist Partnerland der weltweit grössten B2B-Veranstaltung der digitalen Welt – der CeBIT, die vom 14. bis 18. März 2016 in Hannover stattfindet. Auf 1500 m² zeigen Unternehmen, Start-ups, Universitäten und Fachhochschulen auf dem SWISS Pavilion neuste Lösungen, Produkte und technologische Visionen. Schweizer Aussteller wie Besucher erwartet eine vielversprechende Messewoche mit einer Reihe von Veranstaltungen rund um das Partnerland Schweiz.

ICT leisten einen unabdingbaren Beitrag, um die künftigen Herausforderungen der Wirtschaft, Umwelt und Gesellschaft zu meistern: ICT-Produkte und -Dienstleistungen begegnen uns heute in allen Bereichen, sie sind Innovationstreiber und erhöhen unsere Produktivität. Als Partnerland erhält die Schweiz eine spezielle Gelegenheit, sich als bedeutender Player im globalen Wettbewerb zu positionieren und damit ihr Image als innovationsstarker Forschungs- und Wirtschaftspartner zu festigen.

Der Partnerland SWISS Pavilion

Sowohl etablierte Schweizer Unternehmen und innovative Start-ups, als auch Bildungsinstitutionen und das nationale Projekt «Switzerland Innovation» werden diese einzigartige Plattform nutzen und damit die innovative Stärke und digitale Kompetenz der Schweiz unter Beweis stellen.

Das Zentrum des Schweizer Auftritts auf der CeBIT 2016 bildet der rund 1500 m² grosse Partnerland SWISS Pavilion in Halle 6, der vom Spezialisten für weltweite Messelogistik T-LINK umgesetzt und betreut wird. Thematisch wird auf drei Kerngebiete fokussiert: Dies ist einerseits der Themenbereich Research & Innovation, als auch die beiden Kernthemen Business Security und Fintech. Darüber hinaus sind Schweizer Aussteller in den verschiedenen CeBIT-Schwerpunkten vertreten und in Halle 13 wird der SWISS Pavilion Communication & Networks von EXPO GATE durchgeführt.

Die Schweiz im Zentrum der CeBIT Eröffnung

Der «CeBIT Switzerland Summit» am Nachmittag des ersten Messetags ist dem Thema Digitale Transformation gewidmet. Neben der Deutschen Bundesforschungsministerin Prof. Johanna Wanka und Bundespräsident Johann Schneider-Ammann, Vorsteher des Eidgenössischen Departements für Wirtschaft, Bildung und Forschung, nehmen führende Vertreter aus Forschung und Wirtschaft teil.

Im Rahmen der Welcome Night am Montagabend wird die CeBIT durch den Schweizerischen Bundespräsidenten Johann Schneider-Ammann und Sigmar Gabriel, stellvertretender Bundeskanzler und Bundesminister für Wirtschaft und Energie, eröffnet. Die Schweiz wird ihre Innovationsführerschaft mit einem Referat von Nick Hayek, CEO Swatch Group, und einem Film demonstrieren.

Starke Schweizer Präsenz an den CeBIT Global Conferences

Die Digitale Transformation ist auch das diesjährige Thema der international bedeutenden CeBIT Global Conferences, die von Montag, 14. bis Donnerstag, 17. März 2016 stattfinden. Die Schweiz wird mit hochkarätigen Sprechern wie Dr. Markus A. Zoller, CEO Division Defence Ruag, Jörg Vollmer, CEO Swiss Post Solutions AG, Dieter Bambauer, Mitglied der Konzernleitung der Schweizerischen Post und Leiter PostLogistics und Dr. Urs Rüegsegger, Group CEO SIX, vertreten sein.

Mittendrin statt nur dabei

Für Besucher aus der Schweiz stellt das diesjährige Reiseangebot von ICTswitzerland und dem Reise- und Messespezialisten travelXperts verschiedene All-in-Packes mit Reisemöglichkeiten über die gesamte Messewoche und vielfältigen Programmpunkten zur Wahl. Die Besucher können sich auf die Teilnahme an den exklusiven Partnerland Veranstaltungen wie dem CeBIT Switzerland Summit und der CeBIT Welcome Night freuen und sich durch den Austausch mit ICT-Entscheidungsträgern, potentiellen Businesspartnern und kreativen Vordenkern zu neuen Ideen und Partnerschaften inspirieren lassen.

Weitere Informationen:
ictswitzerland.ch/themen/cebit

CeBIT SWITZERLAND CeBIT Partner Country 2016

ICTswitzerland
Aarbergergasse 30
3011 Bern
Telefon 041 31 311 62 45
office@ictswitzerland.ch
www.ictswitzerland.ch

Anzeigen

local search

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

Elektronische Datenübermittlung (EDI): Trend der Zukunft

E-Invoicing ist unaufhörlich auf dem Vormarsch: Die Bundesverwaltung verlangt von ihren Lieferanten seit dem 01.01.2016 bei einem Vertragswert von über CHF 5000.– die elektronische Rechnung. Spätestens ab dem 1.1.2017 verlangt sie dies ebenfalls von ihren Lieferanten mit bereits bestehenden Verträgen. Die Firma io-market AG aus Vaduz, die innovative und ganzheitliche Unternehmenslösungen für sämtliche elektronischen Geschäftsprozesse anbietet, gibt Einblick in das Thema der elektronischen Datenübermittlung mit all den Chancen, die sich daraus ergeben.

Elektronischer Datenaustausch
Das elektronische Zeitalter ist längst angebrochen und die Unternehmen, die ihre Geschäftsvorgänge mit Kunden und Lieferanten innovativ, schnell und einfach optimieren möchten, werden sich zweifelsohne kurzfristig mit dem Thema EDI (Electronic Data Interchange / elektronische Datenübermittlung) beschäftigen müssen.

Was ist EDI?
EDI ist ein Standard zur elektronischen Datenübermittlung. Mit EDI wird eine medienbruchfreie Datenkommunikation zwischen unabhängigen Computern und Netzwerken geschaffen, so dass das mühselige Abtippen inner- und ausserbetrieblicher Dokumente entfällt.

Vorteile von EDI
Die Digitalisierung der Geschäftsprozesse bietet die Möglichkeit, Prozesse zu automatisieren. Dadurch reduzieren sich nicht nur die Bearbeitungszeiten innerhalb des Unternehmens, sondern auch die Kosten für die Verarbeitung von Dokumenten. Darüber hinaus werden Fehlerquellen, die sich durch manuelle Eingaben regelmässig einschleichen, praktisch gänzlich ausgeschlossen.

Trotz der vielen Vorteile von EDI scheut manche Firma immer noch den Schritt in die Digitalisierung. Mit einfachen, skalierbaren Lösungen wirkt io-market dem entgegen und bietet schon seit rund 15 Jahren optimale Lösungen für Unternehmen jeglicher Grössenordnung. EDI ist vom Kleinbetrieb bis hin zum weltweit operierenden Grosskonzern sinnvoll einsetzbar.

Punkt-zu-Punkt und one-to-many
Unternehmen werden für die Umsetzung von EDI Lösungen mit zwei grundsätzlichen Lösungsansätzen konfrontiert: der Punkt-zu-Punkt Verbindung und dem one-to-many Prinzip.

Bei der Punkt-zu-Punkt Verbindung realisiert das Unternehmen selbstständig Verbindungen zu jedem Geschäftspartner. Was einfach erscheint, entpuppt sich schnell als äusserst kosten- und zeitintensiv, da jede einzelne Schnittstelle eigens realisiert und betreut werden muss. Zudem müssen dabei mit jedem Geschäftspartner eigene Definitionen für Format und Übermittlungsart gemacht werden, so dass ein grosser, unüberschaubarer Komplex aus einer Vielzahl von Schnittstellen entsteht, deren Management voll und ganz auf dem jeweiligen Unternehmen lastet.

Wer hingegen das one-to-many Prinzip nutzt, hat alle Trümpfe in der Hand, weil nur eine einzige Schnittstelle zu einem Service Provider wie io-market besteht. Der Service-Provider stellt anschliessend die Verbindung zu den jeweiligen Geschäftspartnern sicher. Die Nutzung dieser Variante bietet viele Vorteile, weil nur eine Schnittstelle zu realisieren und zu pflegen ist, so dass eine rasche Umsetzung problemlos machbar ist. Der Aufwand für die Umsetzung ist entsprechend gering, Kosteneinsparungen für die Aufschaltung von Geschäftspartnern sind die Folge.

Anwendungsbereiche
Die Technologie der elektronischen Datenübermittlung kann für sämtliche Dokumente im Purchase-to-Pay Bereich genutzt werden. Auch branchenspezifisch besteht Optimierungspotenzial; so werden beispielsweise vermehrt Lager- oder Statistikdaten auf elektronischer Basis übermittelt. Der Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit auf dem Markt hat eben viele Ansatzpunkte.

Fazit
Der Trend zur Digitalisierung macht vor den Geschäftsprozessen keinen Halt und hat bereits den Weg zu den Schweizer Bundesverwaltungen gefunden. Durch die vielen Vorteile, die EDI mit sich bringt, und die stetig besseren sowie einfacheren Lösungen besteht die Notwendigkeit, EDI-Projekte umzusetzen und die daraus resultierenden Vorteile konsequent zu nutzen.
Innovative Unternehmen setzen auf die elektronische Kommunikation zwischen Geschäftspartnern. Durch den Druck dieser zukunftsorientierten Marktführer wird früher oder später nahezu jedes Unternehmen mit dem Thema EDI konfrontiert. Wer den Markterfordernissen der starken Mitspieler auf dem Markt nicht folgt, riskiert Geschäftspartner zu verlieren. Umso wichtiger ist es deshalb, sich optimal auf EDI vorzubereiten und sich professionell beraten zu lassen, damit die bestmögliche Lösung für das Unternehmen definiert und optimal umgesetzt werden kann.

io-market AG
Kanalstrasse 32
FL-9490 Vaduz
Telefon +423 238 10 00
Telefax +423 238 10 09
contact@io-market.com
www.io-market.com

Anbietersuche leicht gemacht: Digitale Marktplätze erobern den Geschäftskontakt

Peter F. Schmid, CEO

Wer liefert was? GmbH
Zweigniederlassung Baar
Neuhofstrasse 5a, 6340 Baar
Telefon 41 766 33 88
Telefax 041 766 33 89
www.wlw.ch
info@wlw.ch

Die öffentliche Sichtbarkeit eines Unternehmens war über Jahrzehnte eine Frage des Marketingbudgets. Wer es sich leisten konnte, in Werbung zu investieren, hatte es leichter, seine Zielgruppe anzusprechen. Doch im Zuge der Digitalisierung hat sich das verändert: Online-Marktplätze werden zum Hauptumschlagplatz für Angebot und Nachfrage.

Firmen, denen keine oder nur geringe Budgets für Marketing und Werbung zur Verfügung stehen, profitieren von der Digitalisierung im besonderen Masse. Denn Sichtbarkeit findet zunehmend im Internet statt und dafür sind keine grossen Budgets erforderlich. Entscheidend ist, dass Anbieter von Produkten und Dienstleistungen sich dort präsentieren, wo ihre potenziellen Kunden nach ihnen suchen: im Internet. Dort lässt sich mit einfachen Mitteln eine hohe Reichweite erzielen, die auch kleinen Unternehmen den Zugang zu Zielgruppen ermöglicht, die ihnen sonst verwehrt bleiben würden.

«Der Erstkontakt zwischen Anbietern und Interessenten findet immer häufiger im Internet statt», sagt Peter F. Schmid, CEO bei «Wer liefert was». Im Zeitalter der Digitalisierung treffen Angebot und Nachfrage auf B2B-Plattformen aufeinander. Aus Sicht eines Anbieters ist also vor allem relevant, dass er vom Einkäufer wahrgenommen und qualitativ eingeschätzt werden kann. Andernfalls katapultiert er sich bereits in einem frühen Stadium aus dem Entscheidungsprozess heraus. Massgebend sind die Kriterien, die den Anforderungen des Einkäufers gerecht werden. Passt das Produkt bezüglich Beschaffenheit, Preis, Verfügbarkeit und Lieferzeiten? Gibt es alternative Angebote, die den Anforderungen noch besser gerecht werden? Anders als noch vor einigen Jahren macht das Rennen heutzutage nicht mehr der Anbieter, der sich am lautesten oder schönsten präsentiert, sondern jener, der dem professionellen Vergleich des Einkäufers standhält.

Die Währung im Einkauf heisst Zeit

Die Übersicht über verschiedene Angebote und die Filtermöglichkeiten bei der Suche, die relevante Kriterien wie Standort, Umkreis und Lieferantentyp berücksichtigen, sowie die detaillierte Darstellung einzelner Produkte erleichtern den Arbeitsalltag professioneller Einkäufer erheblich. Peter F. Schmid: «Die entscheidende Währung heisst Zeit und davon lässt sich auf digitalen Marktplätzen jede Menge sparen.» Und diese Zeit wiederum lässt sich dafür verwenden, sich auf die Auswahl der geeigneten Anbieter zu konzentrieren.

Die digitale Schnittstelle zwischen Angebot und Nachfrage ermöglicht ein reibungsloses Zusammenspiel, das durch detaillierte Informationen und direkte Kontaktaufnahmemöglichkeiten geprägt ist. Entscheidende Kriterien wie beispielsweise die Verfügbarkeit, eine termingerechte Auslieferung, die Verwendung nachhaltiger Rohstoffe oder auch Preisgarantien können schon zum frühestmöglichen Zeitpunkt in die Anbieterauswahl mit einbezogen werden. «Einkäufer wollen sich einen schnellen und repräsentativen Überblick verschaffen, damit das perfekte Angebot ausgewählt werden kann», so Schmid.

Auf den Businesskontakt spezialisierte Suchmaschinen wie wlw sind als Instrument für das B2B-Segment nicht mehr wegzudenken. Der Beschaffungsprozess verlagert sich also immer weiter ins Internet. Die aufwendige Produktrecherche in einzeln angeforderten Katalogen reduziert sich ebenso wie die Suche nach interessanten und innovativen Anbietern auf Fachmessen. Auch wenn letztere für den persönlichen Kontakt weiterhin von Relevanz sind: In einem Aufgabenfeld, in dem Effizienz und Schnelligkeit erfolgsentscheidend sind, wird das Auffinden von Herstellern, Händlern, Zulieferern und Dienstleistern zu einem der entscheidenden Werkzeuge im Beschaffungsprozess. Das Risiko, Zeit zu verlieren, tendiert umso weiter gen null, je umfassender die Sucherergebnisse in den Business-Suchmaschinen sind.

Reichweite ist keine Frage des Budgets

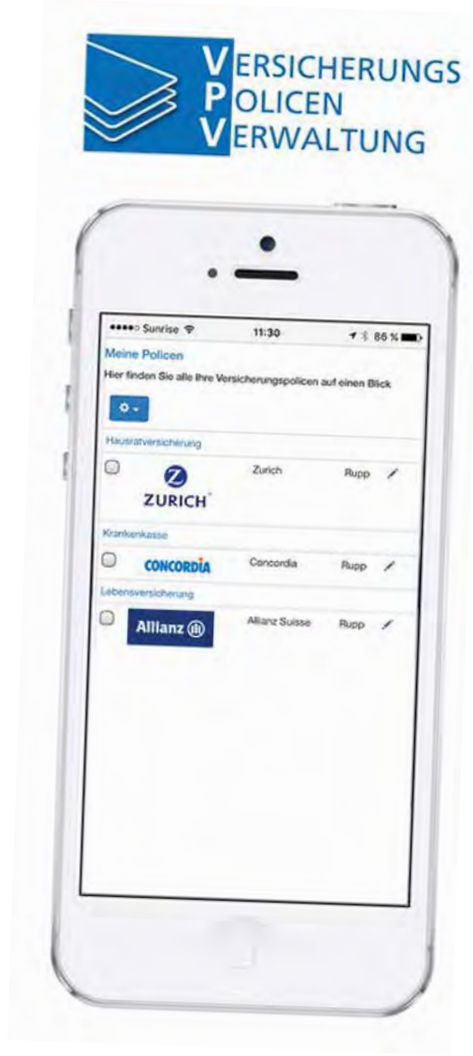
Das neue Zeitalter der Business-Suchmaschinen und Online-Marktplätze birgt also enorme Potenziale: Während kleine und mittlere Unternehmen von einer enormen Reichweite profitieren, erlebt die Beschaffung eine messbare Arbeitserleichterung. Ähnlich, wie es auf digitalen Marktplätzen im Bereich der Immobilien oder Fahrzeuge schon vor Jahren zu einer gewaltigen Marktveränderung gekommen ist, wird sich auch das B2B-Geschäft erheblich verändern – zu Gunsten aller Beteiligten.

Über «Wer liefert was»

«Wer liefert was» ist der führende B2B-Marktplatz in der Schweiz, in Deutschland und Österreich. Als meistbesuchte Internetplattform für den professionellen Einkauf bietet wlw Zugriff auf Millionen von Produkten im B2B-Segment. Auf und **wlw.ch**, **wlw.de** und **wlw.at** treffen monatlich 1,3 Millionen Einkäufer mit echtem Bedarf auf rund 540'000 Lieferanten, Hersteller, Händler und Dienstleister in rund 47'000 Kategorien. Die präzise und einfache Suche liefert Einkäufern jeden Monat verlässliche Informationen zu Unternehmen und ihren Produktportfolios – inklusive aktueller Kontaktdaten. Die Datenaktualität wird durch den regelmässigen direkten Kontakt mit den Inserenten gewährleistet. Das Angebot von wlw ist für Einkäufer kostenfrei nutzbar. Das Standardprofil für Inserenten ist ebenfalls kostenfrei. «Wer liefert was» hat seinen Hauptsitz in Hamburg, jeweils eine Zweigniederlassung in der Schweiz und in Österreich und beschäftigt 200 Mitarbeiter. Das Unternehmen wurde 1932 gegründet und gab als erster Anbieter gedruckte Nachschlagewerke für gewerbliche Einkäufer heraus. Seit 1995 bietet wlw seine Services ausschliesslich online an. Weitere Informationen und interessante Artikel finden Sie auf **www.wlw.ch** sowie dem neuen online B2B-Magazin Inside Business.

Ihre Versicherungspolice immer und überall dabei

Mit der kostenlosen Versicherungspolicenverwaltung stellt der Schweizerische KMU Verband eine neue Dienstleistung für Firmen und Privatpersonen vor. So können nun KMU, Einzelpersonen und Familien GRATIS und ohne jegliche Verpflichtung all Ihre Versicherungsunterlagen digital ablegen und haben diese stets aktuell und präsent. Egal ob am PC, auf dem Tablet oder Smartphone.



Versicherungsunterlagen online stets griffbereit und aktuell

Wer kennt das nicht? Sie haben bei sich zu Hause oder im Büro alles sauber abgelegt, Ihre Buchhaltung oder Kontoführung im Griff und auch sonst sind Sie stets mit allen Unterlagen und Steuern auf dem aktuellsten Stand. Aber wie sieht es bei den Versicherungen aus? Sind all Ihre Policen an einem Ort sauber zusammengefasst? Sind Sie sicher dass Sie überall die aktuellsten Policen haben und vor allem: Sind Sie nirgend unter- oder gar überversichert und bezahlen sogar zu viel Prämien? Mit der elektronischen Policenverwaltung können Sie schnell und einfach all Ihre Versicherungsdaten erfassen, vorhandene Policen hochladen und sich auf Knopfdruck einen kompletten Überblick (Policenspiegel) verschaffen. Das Ganze geht ganz einfach und benötigt nur wenige Klicks.

Das ist aber noch längst nicht alles. Im System sind alle gängigen Versicherungen und Vorsorgeeinrichtungen mit Adresse und Kontakt hinterlegt, so dass bei Fragen direkt mit der zuständigen Stelle Kontakt aufgenommen werden kann.

Schadenfälle schnell melden

Ein Schaden ist schnell passiert. Und meist kommt zum Ärger auch noch die Suche nach der richtigen Police, der richtigen Ansprechperson und einer möglichst exakten Beschreibung des Schadens und des Schadenherganges. Mit der elektronischen Ablage Ihrer Policen wird das Verfassen einer Schadensmeldung zum Kinderspiel:

Einfach die Verwaltung Ihrer Policen im Browser Ihres Smartphones aufrufen, den Menupunkt «Schadenfall» anwählen, die entsprechende Police auswählen und eine kurze Beschreibung des Herganges schreiben. Man kann sogar direkt ein Foto des Schadens mit dem Smartphone machen und der Meldung anfügen. Das System schickt danach die Schadensmeldung automatisch der korrekten Schadenbearbeitungsabteilung Ihrer Versicherung.

Policen durch Spezialisten optimieren

Die Plattform hat zahlreiche Mechanismen integriert um den Anwender auf verschiedene Dinge hinzuweisen. So wird beispielsweise rechtzeitig gewarnt, wenn das Ablaufdatum einer Police in Kürze erreicht wird, wenn eine Überprüfung der Krankenkassenpolice angezeigt ist, da die monatlichen Kosten höher sind als im Durchschnitt oder wenn möglicherweise die Erfassung einer Police vergessen ging. Da das Versicherungswesen aber eine sehr komplexe Sache ist und es viele unterschiedliche Dinge zu beachten gilt, besteht auch die Möglichkeit, mit einem Knopfdruck die Police durch Spezialisten überprüfen zu lassen.

Unterschied zu anderen Lösungen auf dem Markt

Hinter anderen auf dem Markt befindlichen Lösungen, welche man vielleicht aus der Fernsehwerbung kennt, stecken Makler oder Versicherungen, welche sich über die Einnahmen aus den Policenprämien und Courtagen finanzieren. Bei den meisten dieser Lösungen muss der Anwender gleich zu Beginn ein so genanntes Maklermandat unterschreiben und somit haben diese Firmen auf all Ihre Policendaten Zugang, können Informationen bei Ihren Versicherungen einholen und finanzieren sich durch Wechsel der Policen etc.

Die Plattform www.policenverwaltung.ch arbeitet im Gegensatz zu diesen Firmen absolut versicherungsneutral und verdient nichts an Ihren Policen. Somit können stets auch wirklich neutrale Empfehlungen zur Optimierungen des Portfolios abgegeben werden. Es ist also kein Wechsel eines allenfalls vorhandenen Versicherungsberaters notwendig und man kann weiterhin seine Versicherungspolicen selber verwalten.

Datenschutz und -sicherheit

Dem Thema Datensicherheit wurde bei der Entwicklung sehr grosse Bedeutung beigemessen. Alle Daten sind sicher in einem Schweizer Rechencenter gespeichert. Tägliche Backups garantieren den redundanten Zugang zu den Daten und das Rechencenter entspricht den höchsten Sicherheitsstandards wie es beim Telebanking heute üblich ist. Zusätzlich ist der gesamte Datentransfer verschlüsselt und die Festplatten sind sogar doppelt geschützt. Ebenso wird garantiert, dass die Daten zu keiner Zeit anderen Firmen zugänglich gemacht oder verkauft werden und natürlich kann man jederzeit auf Knopfdruck einen einmal erstellen Account löschen.

Policen jetzt sauber ablegen und optimieren

Da die Erfassung und Verwaltung der Versicherungsunterlagen gratis ist, man keinerlei Verträge eingeht, die Daten nach höchsten Standard gesichert sind und man seine Daten auch jederzeit wieder löschen kann, steht dem Test dieses neuen Angebotes nichts mehr im Wege. Die übersichtliche und überall erreichbare Ablage der Daten, optimalen Kommunikation mit der Versicherung und durch eine allenfalls mögliche Optimierung der Policen bei der man die Gewissheit hat, optimal versichert zu sein und man in vielen Fällen sogar noch bei den Prämien sparen kann, sind hier sicherlich ein grosser Anreiz, die eigenen Versicherungsunterlagen elektronisch zu erfassen.

Alle weiteren Infos finden Sie auf www.policenverwaltung.ch und können dort auch direkt mit der Erfassung Ihrer Daten beginnen.

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

Erfassen Sie mit nur 3 Klicks Ihre einzelnen Policen, laden Sie eine Kopie oder ein Foto Ihrer Police hoch und schon haben Sie Ihre Versicherungsunterlagen stets griffbereit. Egal wo und wann.

- ✔ 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche 365 Tage im Jahr.
- ✔ Keine Kosten! Das ganze Angebot ist für Privatpersonen und Firmen kostenlos
- ✔ Kein Makler oder Maklerwechsel nötig! Wir arbeiten unabhängig von Versicherungen und Maklern
- ✔ Ihre Daten sind sicher! Nach modernstem Telebankingstandard in Schweizer Rechenzentren
- ✔ Ihre Daten sind überall und jederzeit verfügbar
- ✔ Die Erfassung Ihrer Daten ist schnell und völlig unkompliziert
- ✔ Unsere Software gibt Ihnen automatisch Optimierungshinweise Ihrer Policen und Empfehlungen, sollte eine Über- oder Unterdeckung vorhanden sein oder Sie bezahlen höhere Prämien als üblich.
- ✔ Reine Webanwendung. Sie müssen nichts installieren und können sofort loslegen. Sie benötigen nur einen aktuellen Browser wie IE, Edge, Safari, Firefox oder Chrome
- ✔ Läuft auf PC, Mac, Linux, IOS, Windows Mobile, Android
- ✔ Läuft auf allen Computern, Tablets und Smartphones

Jetzt Anmelden: www.policenverwaltung.ch

Schnellstes Internet zum besten Preis.

Als SKV-Mitglied profitieren Sie jetzt 3 Monate lang von internet comfort zum Preis von internet start.

Jetzt ab
CHF 33.50
statt CHF 58.50/Mt.

Promotion: Der Rabatt für die ersten 3 Monate gilt für Neuabschlüsse oder Abowechsel, getätigt vom 4.1.2016 bis zum 31.3.2016. Danach regulärer Preis.

Das macht Sinn. Sunrise

Werben Sie, wo Sie gesehen werden:

Kombiwerbung in der Zeitung «Erfolg» sowie in den Regionalausgaben «Weinfelder Post», «Weinland Post», «Frauenfelder Post» & «Schaffhauser Post».

Seien Sie präsent bei Ihrer Zielgruppe und werden Sie von mehr als 165'000 Lesern gesehen.

PR Bericht	CHF	8571.–
Inserat 1/1	CHF	11390.–
Inserat 1/2	CHF	5959.–
Inserat 1/4	CHF	3156.–
Inserat 1/8	CHF	1695.–

Sparen Sie bis zu 1000.– dank unserem Kombiangebot!

ERFOLG | WEINFELDER POST | WEINLAND POST | FRAUENFELDER POST | SCHAFFHAUSER POST

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Wir beraten Sie gerne.
Tel. 052 740 54 00 oder direkt per Mail info@postmedien.ch oder gehen Sie auf unsere WebSite www.netzwerk-verlag.ch/kombiwerbung

Geld sparen bei Währungswechsel

Michael Wüst

Grosskonzerne beschäftigen ganze Teams zur Abwicklung von Fremdwährungstransaktionen und zur Steuerung der daraus entstehenden Risiken. Kleineren und mittleren Unternehmen hingegen fehlen sowohl die Ressourcen, wie auch die Zugriffsmöglichkeiten auf ein Experten-Netzwerk. Zudem sind oft auch die Konditionen für Währungsgeschäfte aufgrund der fehlenden wirtschaftlichen Grösse nicht attraktiv. Aber wie können KMU dennoch den Umgang mit Fremdwährungen optimieren?

Einfache Massnahmen bewirken bereits sehr viel. Einerseits lohnt es sich, die in den Wechselkursen enthaltenen Gebühren zu kennen und mögliche Einsparpotenziale zu identifizieren. Anderseits lässt sich die betriebliche Marge durch den geschickten Einsatz von Absicherungsinstrumenten sichern.

Konditionen bei Fremdwährungstransaktionen / Fremdwährungszahlungen

Der Grossteil des Devisenhandels findet zwischen Grosskonzernen und Banken statt. Die meisten Unternehmen verfügen jedoch nur via Hausbank über Zugang zum Devisenmarkt. Dadurch fehlen Vergleichsmöglichkeiten. Die Marge der Bank von bis zu 1.5% ist im Wechselkurs enthalten und wird deshalb nicht als solche erkannt.

Mit zwei einfachen Schritten kann bereits einiges optimiert werden:

- **Fremdwährungszahlungen über das CHF-Konto vermeiden**
  Fremdwährungszahlungen, welche direkt einem CHF-Konto gutgeschrieben oder belastet werden, enthalten hohe Margen.
- **Konditionen vergleichen**
  Auf der Webseite von www.amnistreasury.ch erhalten Sie in Echtzeit einen handelbaren Vergleichskurs. Der AMNIS-Devisenmarktplatz für KMU ermöglicht Einsparungen von bis zu 1%.

Absichern von Währungsrisiken

Die individuelle Situation eines Unternehmens bestimmt, ob die Absicherung von Währungsrisiken sinnvoll ist. Die Möglichkeit Wechselkursveränderungen an die Kunden weiterzugeben, das Geschäftsmodell und nicht zuletzt auch die Branche bestimmen die Wahl der Absicherungsstrategie. AMNIS stellt Ihnen auf Anfrage kostenlos die notwendigen Analyse-Instrumente zur Verfügung.

Es existieren unterschiedliche Möglichkeiten und Absicherungsinstrumente zur Reduktion von Währungsrisiken. Wir empfehlen nur Instrumente einzusetzen, deren Wirkungsweise einfach nachvollziehbar ist:

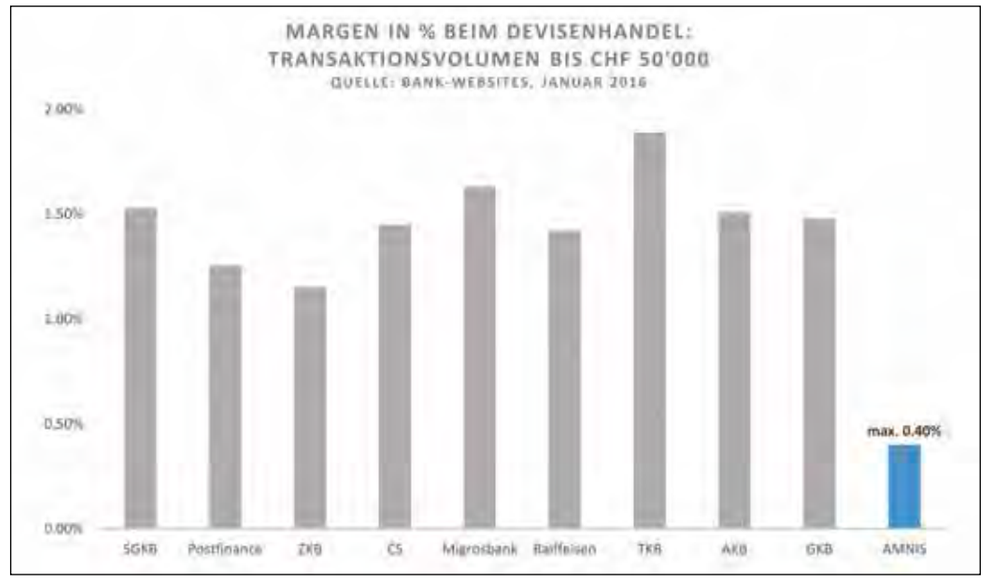
- **Absicherung einzelner Geschäfte**
  Sobald der Vertrag mit einem Kunden oder Lieferanten zustande kommt, wird zur Sicherung des Wechselkurses ein Termingeschäft abgeschlossen. Dadurch sichern Sie die kalkulierte operative Marge bereits bei Vertragsunterzeichnung ab.
- **Rollierende Absicherungsstrategie**
  Entsteht das Währungsrisiko durch viele kleine Geschäfte (Einkauf oder Verkauf), bietet sich eine rollierende Absicherung an. Dabei wird der Fremdwährungsüberhang ermittelt und mittels Termingeschäften abgesichert. So reduziert sich der Einfluss von Währungsschwankungen auf die operative Marge.
- **Natürliche Absicherung (Natural Hedging)**
  Im Optimalfall besteht die Möglichkeit, Aufwand und Ertrag in Fremdwährungen so zu koordinieren, dass kein Überhang entsteht. In einigen Fällen bietet sich die Umstellung der Fakturierungs- oder der Einkaufswährung an. Jedoch birgt dieses Vorgehen auch Risiken. So besteht beispielsweise die Gefahr, dass ausländische Lieferanten ihre Absicherungskosten über den Preis auf Sie abwälzen.

Fazit

- Konditionen vergleichen lohnt sich (Einsparpotenzial bis zu 1% Prozent)
- Besteht eine hohe Abhängigkeit von Importen oder Exporten, empfehlen wir den Einsatz von Absicherungsinstrumenten zu prüfen

AMNIS bietet KMU transparente und fixe Gebühren sowie Experten-Unterstützung in sämtlichen Fragen rund um Fremdwährungen.

Michael Wüst
AMNIS Treasury Services AG
Telefon 044 515 87 90
info@amnistreasury.ch, www.amnistreasury.ch



Kaufmännische Software SelectLine bei der HAURUCK AG
«Ihr Partner mit Power!»

HAURUCK AG – Umzüge, Transporte, Reinigungen und vieles mehr

Umzüge, Objekt-Räumungen mit fachgerechter Entsorgung, Transporte und Überführungen, Abbruch- und Demontagearbeiten, Unterhalts- und Endreinigungen oder Ein- und Zwischenlagern von Privat- und Geschäftsmobiliar: die HAURUCK AG hat sich seit der Gründung im Jahr 2006 kontinuierlich entwickelt und sich über den Kanton Schwyz hinaus mit insgesamt neun Mitarbeitern als «Partner mit Power» etabliert – seit 2013 ist der Schwinger Adi Laimbacher zudem Mitglied der HAURUCK-Geschäftsführung. «Das positive Unternehmenswachstum mit dem gestiegenen Auftragsvolumen hatte jedoch auch erhebliche Begleiterscheinungen im administrativen Bereich», blickt Inhaberin Tatiana Föhn zurück. Egal ob Kundenverwaltung, Offertenstellung, Fakturierung oder Stundenabrechnungen der Mitarbeiter – alles wurde manuell in selbst entwickelten Excel-Tabellen oder Word-Dokumenten bearbeitet, «was mit einem hohen zeitlichen Aufwand verbunden war, dazu umständlich, fehleranfällig und nur wenig aussagekräftig.»

Meilenstein im Jahr 2013: Einführung der SelectLine-Software

Ein grosser Meilenstein für die HAURUCK AG war der Firmen-Eintritt von Adi Laimbacher – der ebenso erfolgreiche wie populäre Schwinger gilt neben seinem sportlichen Talent als ausgewiesener Logistik-Experte. Zur Optimierung der administrativen Anforderungen wurde im März 2013 zudem die kaufmännische Softwarelösung der SelectLine Software AG aus St.Gallen eingeführt – der regionale SelectLine-Partner Mythen Informatik GmbH ist seit der Implementierung verantwortlich für Betreuung und Pflege der Installation. HAURUCK-Geschäftsführer René Föhn: «Sowohl mit der Erweiterung der Geschäftsleitung um Adi Laimbacher als auch durch die Einführung der SelectLine-Software haben wir wesentliche Grundlagen für die Zukunftssicherheit unseres Unternehmens gelegt.» Schulungen, Übernahme der Altdaten wie Kundenstamm mit Adressen oder Kategorien des Leistungsportfolios sowie kleine Anpassungen waren innerhalb weniger Wochen abgeschlossen – «und vom ersten Tag an hat uns der hohe Funktionsumfang der SelectLine-Software begeistert.» betont Tatiana Föhn.

SelectLine ist eine modular aufgebaute betriebswirtschaftliche Softwarelösung, deren Leistungs- und Funktionsumfang branchenübergreifend auf die Bedürfnisse von Klein und Mittelunternehmen (KMU) zugeschnitten ist – und bietet alles, was ein modernes Unternehmen heute zur Abbildung der Geschäftsprozesse benötigt: von der Auftragsbearbeitung über das Rechnungswesen bis hin zum Lohn – integriert in einem System.

Einsparungen von bis zu 50 %

Tatiana Föhn erstellt über 30 Angebote und schreibt rund 50 Rechnungen pro Monat: «Hinsichtlich Zeit- und Arbeitsaufwand ist es natürlich ein erheblicher Unterschied, ob ich eine Offerte manuell erstellen muss oder auf die Unterstützung einer professionellen Software zugreifen kann.» So sind Kunden immer wieder überrascht, dass eine Anfrage noch am selben Tag beantwortet wird. Die Inhaberin der HAURUCK AG sieht die grössten Vorteile von SelectLine in der durchgängigen, transparenten und vor allem vereinfachten Abbildung der Arbeitsabläufe – konkret «einer daraus resultierenden zeitlichen Einsparung von rund 50 % im Offertenwesen oder bei der Rechnungsstellung sowie der gestiegenen Datensicherheit bei der Erfassung der Kundendaten oder der geleisteten Stunden unserer Mitarbeiter.» Dazu ermöglicht SelectLine umfangreiche Auswertungen wie etwa eine tagesaktuelle Auflistung über die ausstehenden Debitoren.

Geschäftsführer Adi Laimbacher ergänzt: «Künftig bauen wir zudem auf die mobile Lösung SL.mobile, die uns erlaubt, jeden Tag und zeitlich unabhängig auf alle Geschäftsdaten zurückzugreifen. So bleiben wir flexibel und können rasch handeln.» In SL.mobile sind alle Daten aus SelectLine-Auftrag verlinkt – somit können die gewünschten Informationen auch von unterwegs auf einfachste Art abgerufen, sortiert oder gefiltert werden.

HAURUCK AG
Eigenwiesstrasse 34, 6438 Ibach
Telefon 043 477 30 77
rene@hauruck.ch, www.hauruck.ch

HAURUCK-Geschäftsführer René Föhn und Adi Laimbacher

Faszination Marketing – Weiterbilden für die Karriere im Marketing

Lehrgang Sachbearbeiter / in Marketing & Verkauf mit dem anerkannten Diplom edupool.ch (KV Schweiz)

Starten Sie im Frühling mit Ihrer Marketingkarriere. Schon im Mai 2016 beginnt der Lehrgang Sachbearbeiter/in Marketing & Verkauf am Bildungszentrum Zürichsee, in welchem Sie die entscheidenden Kompetenzen für den Berufsalltag, Ihre Karriere oder Ihr eigenes Unternehmen erlangen. Gabriela Gees leitet den Lehrgang und gibt in unserem Kurzinterview Auskunft zu dieser Ausbildung mit dem anerkannten Diplom edupool.ch (KV Schweiz).

Was fasziniert Sie am Thema Marketing?
Marketing ist in jedem Unternehmen ein zentrales Führungs- und Steuerungsinstrument und somit das Kernelement des unternehmerischen Erfolgs. Alles, was ein Unternehmen unternimmt, um seine Ziele zu erreichen, hat letztendlich mit Marketing zu tun. Für mich ist es die Mischung aus Analyse, Strategie, Kreativität und Entschlossenheit, die die Faszination ausmacht.

Welches sind die Aufgaben, wenn man sich für einen Beruf im Marketing entscheidet?
Viele Menschen denken bei Marketing an TV-Spots, Inserate, Bannerwerbung oder Plakate. Das ist jedoch nur ein kleiner Bestandteil des Marketings. Diese Massnahmen gehören zur Kommunikationspolitik eines Unternehmens. Marketing hat in erster Linie mit Analysieren und dem Entwickeln von Strategien zu tun. Es geht darum, Angebote zu kreieren, die der Kunde wünscht und die seinen Bedürfnissen entsprechen, sowie diese Angebote zu einem adäquaten Preis am richtigen Ort zur Verfügung zu stellen.
Der Markt wird im Marketing als System mit diversen Akteuren wie Mitbewerbern, Absatzmittlern, Beeinflussern und Endverbrauchern betrachtet, die allesamt den Erfolg des eigenen Unternehmens beeinflussen können. Mit dem Marketingmix, der aus Preis, Produkt, Kommunikation und Platzierung des Angebots besteht, können wir diese Akteure gezielt bearbeiten.

Für wen ist der Lehrgang Sachbearbeiter/in Marketing & Verkauf am Bildungszentrum Zürichsee geeignet?
Für alle, die Marketing von der Pike auf lernen wollen. Wer in einer Marketingabteilung, in der Werbung, im Kundenservice oder im Verkaufsinnen- oder -aussendienst arbeitet, für den ist dieser Lehrgang eine gute Basis, um den Job fundiert und effektiv ausführen zu können. Auch für selbstständige Kleinunternehmerinnen und -unternehmer bringt diese Weiterbildung viel praxisbezogenes Wissen, um die eigenen Unternehmensziele mit Strategie und cleverer Kommunikation zu erreichen. Der Lehrgang ist auch eine hervorragende Grundlage für weiterführende Marketingausbildungen und der Startschuss für die Marketingkarriere.
Am Bildungszentrum Zürichsee legen wir grossen Wert darauf, dass sich die Ausbildung ideal mit dem Beruf vereinbaren lässt. Durch den modularen Aufbau ist es möglich, den Lehrgang in einem oder zwei Semestern zu absolvieren. Wir bieten Tages- sowie Abendmodule an, was ein weiterer Vorteil für die Studierenden ist. Bei uns unterrichten nur Dozenten mit einem Leistungsnachweis aus der Praxis und jahrelanger Unterrichtserfahrung.
Interessierten, die erste Einblicke in die Welt des Marketings erhalten möchten, empfehlen wir die Teilnahme an unserem Marketing-Workshop am 7. März 2016. Dieser Workshop richtet sich jedoch nicht nur an Marketingeinsteigerinnen und -einsteiger, sondern an Marketingleiter/innen, Unternehmer/innen und Personen, die sich schon länger mit der Thematik befassen und sich über die neuesten Trends im Online Marketing, Content Marketing und Inbound Marketing informieren wollen.

Weiterbildung für den beruflichen oder unternehmerischen Erfolg.

Gabriela Gees, Lehrgangsleiterin am Bildungszentrum Zürichsee

Weitere Informationen:
Bildungszentrum Zürichsee, Lehrgang Sachbearbeiter / in Marketing & Verkauf / https://wb.bzz.ch/de/business / marketing

Lehrgangsleitung:
Gabriela Gees, eidg. dipl. Marketingleiterin, SVEB-zertifizierte Dozentin für Marketing & Kommunikation

Marketing-Trends 2016 –
Der Workshop am 7. März 2016

Im eintägigen Marketing-Workshop des Bildungszentrums Zürichsee erfahren Sie, wie Sie mehr aus Ihrem Marketingbudget herausholen. Zwei Marketingexperten verraten Ihnen, was sich im Marketing verändert hat, was Online Marketing Ihrem Business bringen kann und wie Sie mit Inbound Marketing neue Leads gewinnen.

Sichern Sie sich jetzt Ihren Platz und machen Sie sich die neuesten Trends im Marketing zunutze.

https://wb.bzz.ch/de/business/marketing-und-verkauf/workshop-marketing.html

Kanton Zürich
Bildungszentrum Zürichsee BZZ
Weiterbildung

Mit Strategie zum Betriebserfolg

Muro Consulting ist eine in Dubai ansaessige Beratung, welche sich auf 2 Geschäftszweige spezialisiert hat:

1. Geschäftsanbahnung und Markteintrittsunterstützung für europäische KMUs im Nahen Osten und ausgewählten afrikanischen Ländern

Trotz des niedrigen Ölpreises ist der Mittlere Osten eine der schnellst wachsenden Wirtschaftsregionen und bietet ein hohes Marktpotential für mittelständische Unternehmen an der Entwicklung zu partizipieren. Vor allem beim Markteintritt ist ein umsichtiges und gut durchdachtes Vorgehen geboten. Fehler, die am Anfang der Geschäftsbeziehung gemacht werden, können häufig nicht bzw. nur mit erheblichem Aufwand korrigiert werden.

Fragestellungen bei deren Beantwortung wir Ihnen helfen sind z. B.:

- Wie können Sie an dem Wachstum partizipieren?
- Verfügen Sie über das richtige Portfolio für die Region?
- Wie ist die Markt- und Wettbewerbssituation fuer meine Produkte in der Region?
- Welche Risiken sind beim Markteintritt zu beachten und wie sind diese zu bewerten?
- Ist ein eigenes lokales Set-up sinnvoll bzw. notwendig?
- Falls Ja, welche Möglichkeiten und Rahmenbedingungen gibt es?
- Brauche Ich Partner und sind meine potentiellen Partner der richtigen?
- Wie gehe ich mit interkulturellen Themen um?
- Welche sind die üblichen Fehler, die zu vermeiden sind?
- Es winkt ein potentieller Auftrag, worauf ist zu achten?
- Ich habe keine Vertretung vor Ort möchte aber, dass jemand mein Projekt lokal verfolgt und beim Kunden persönlich vorspricht und meine Interessen vertritt
- Welche Strategie ist für ein spezifisches Projekt geeignet?

Muro Consulting kann Ihnen helfen diese Fragen und Themen anzugehen und Ihnen die entsprechende Unterstützung für Ihr Geschäft bereitstellen. Unser Fokus liegt auf den Vereinigten Arabischen Emiraten, Saudi Arabien, Nigeria sowie aufgrund der jüngsten politischen Entwicklungen wieder auf dem Iran. Wir haben jedoch auch zahlreiche Geschäftsverbindungen in den anderen Golfstaaten sowie in ausgewählten afrikanischen Ländern.

2. Unternehmensberatung für mittelständische Firmen im Nahen Osten mit dem Fokus auf Strategie, Governance und Management

Hierbei liegt der wesentliche Fokus auf der Beratung von KMUs aus dem arabischen Raum, welche stark gewachsen sind und sich auf die Herausforderungen der Zukunft vorbereiten wollen. Es kann sich um Themen rund um eine langfristige Strategieentwicklung und -implementierung, Governance Themen oder um den Umgang oder Verhandlungen mit internationalen Partnern und Zulieferern handeln. Im Rahmen von Beratungsprojekten unterstützen wir diese Unternehmen.

Gründer von Muro Consulting

Waclaw Lukowicz, der Gründer von Muro Consulting hat ein Diplom in Wirtschaftsingenieurwesen von der Universität Karlsruhe sowie ein Executive MBA von der Universität St. Gallen. Er hat über 10 Jahre Erfahrung in Afrika und im Mittleren Osten. Er hat unter anderem die Position des Managing Directors von Siemens in Nigeria bekleidet und danach zwischen 2010 und 2014 in seiner Funktion als CEO Medizintechnik von Siemens im Nahen Osten das Geschäft in 14 Ländern in der Region mit über 600 Mitarbeitern verantwortet und ein Netzwerk von über 40 Distributoren und Agenten gesteuert. Er ist Mitglied im Verwaltungsrat/Beirat von KMUs aus dem europäischen sowie arabischen Raum und hat im Rahmen von verschiedenen Gremien z.B. der Deutsch-Nigerianischen Energiepartnerschaft Regierungen von verschiedenen Entwicklungsländern beraten.

Zu den Kunden von Muro Consulting gehören europäische KMUs aus Deutschland, Österreich, der Schweiz und Polen, KMUs im arabischen Raum und auch multinationale Unternehmen wie Roche oder Eon Masdar.

www.muroconsulting.de
Suite 1901, Level 19, Boulevard Plaza Tower 1
Sheikh Mohammed Bin Rashid Boulevard
Dubai Downtown, P. O. BOX 939360
Dubai, VAE, info@muroconsulting.de

Waclaw Lukowicz, Managing Director
Telefon +971 55 5564680
w.lukowicz@muroconsulting.de

Anzeigen

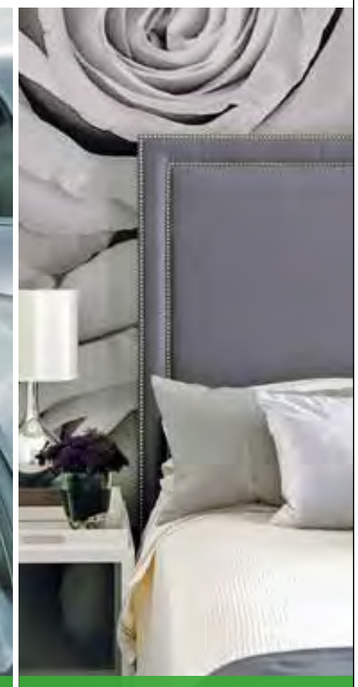
FIRST Business Travel
Wir nehmen Service persönlich.

Wir können alles – überzeugen Sie sich.

Flug

Bahn

Auto


Hotel

Als erfahrener Geschäftsreise-Spezialist mit individuellem Service und massgeschneiderten Lösungen sorgen wir per 24H-Hotline und Internet dafür, dass von der Buchung bis zur Abrechnung für Sie alles bequem, schnell, preiswert und sicher abläuft.

Im Verbund mit der World of TUI sowie renommierten und spezialisierten Partnern bieten wir umfassendes Know-how, attraktive Sonderkonditionen, Sicherheit und Zuverlässigkeit. Und Sie konzentrieren sich auf das Wesentliche – den Erfolg Ihrer Geschäftsreise.

DIE BESTEN REISEN MIT UNS.

TUI Suisse Retail Ltd.
FIRST Business Travel
Friesenbergstr. 75 · 8036 Zürich
Tel.: 044 455 46 80
sandro.tanghetti@first-bt.ch
www.first-business-travel.ch

World of TUI

moneyhouse

Ein Unternehmen der NZZ-Mediengruppe

Nur CHF 4.95
statt CHF 9.90 pro Monat

Jetzt Gutschein anfordern unter

moneyhouse.ch/skv

50%

Rabatt auf Premium Jahresmitgliedschaft

Als Mitglied des Schweizerischen KMU Verbandes SKV profitieren Sie beim Neuabschluss einer Moneyhouse Premium Jahresmitgliedschaft von 50% Rabatt auf die erste Laufzeit.

Ihre Vorteile als Premium Mitglied

2 Auskünfte im Gesamtwert von 38 Franken inklusive
1 Bonität* zu einer Firma oder einer Person und 1 Zahlweise einer Firma.

Mehr Hintergrundinformationen zu Firmen und 8 Mio. Privatpersonen
Netzwerk, Geburtsdatum, Wohnorte, Nachbarn, Wohnsituation und vieles mehr.

Uneingeschränkt Firmen und Personen überwachen
Wir informieren Sie per E-Mail über geschäftliche Veränderungen bei Ihren Kunden, Konkurrenten, etc. (gemäss Ihrer Wahl).

*Für die Abfrage einer Bonitätsauskunft ist laut Datenschutzgesetz ein berechtigtes Interesse notwendig.

«Wir haben uns als Ziel gesetzt, in der Zukunft EBITDA-Margen von mehr als 10 Prozent zu generieren.»

Jürg Dübendorfer,
CEO Cicor Gruppe, im Moneycab-Interview

Moneycab.com: **Herr Dübendorfer, Mikroelektronik ist ja mittlerweile ein Massengeschäft. Differenzierung ist schwierig. Wo ist dies noch möglich?**
Jürg Dübendorfer: Wir wollen uns in Zukunft durch noch umfassendere Dienstleistungen und anspruchsvolle Technologien differenzieren. Wir werden den Kunden noch stärker in der Entwicklung seiner Produkte und Anwendungen unterstützen und ihn dann während des ganzen Lebenszyklus des Produktes betreuen. Wir unterstützen ihn so, dass er sich auf seine Kernkompetenzen fokussieren kann. Alles andere nehmen wir ihm ab. Der Trend in verschiedenen Märkten geht auch klar in Richtung «Outsourcing»; so zum Beispiel im hochanspruchsvollen Bereich der aktiven Implantate. Die Devices werden immer komplexer. Hier ist gezieltes Fachwissen gefragt: verschiedene Technologien, Entwicklungs-Know-how und Produktions-Fähigkeiten, welche OEMs (Original Equipment Manufacturer) zum Teil nicht «in House» haben. Schweizer- und Europäische-Kunden schätzen die kompetente Zusammenarbeit mit Cicor.

Vor zwei Jahren war das Finanzziel eine EBIT-Marge von 8 Prozent. Wie realistisch wird dies in dem hochkompetitiven Umfeld je sein?
Beim EBIT/EBITDA müssen wir den beiden unterschiedlichen Divisionen im Geschäftsmodell Rechnung tragen. AMS mit seinen «leading edge»-Technologien kann sich stärker am Markt differenzieren und wird deshalb grössere Margen als ES generieren. Aber auch für ES erwarten wir vor allem mit dem oven erwähnten «Box Build» eine stärkere Differenzierung und damit höhere Margen. Wir erwarten in der Kombination die kommunizierten EBITDA-Margen von über 10 Prozent.

Im 2014 betrug der Umsatzanteil in Schweizer Franken nur noch rund 25% und der Kostenanteil noch 34%. Drei Jahre zuvor waren das jeweils über 50 Prozent. Liegen Werte knapp über 10 Prozent drin?
Das Ziel ist ein möglichst ausgeglichener Anteil an Umsatz und Kosten in Schweizerfranken. Durch den globalen Setup der Cicor Gruppe wird der Umsatz- und Kostenanteil in Fremdwährungen im Gegensatz zum Schweizerfranken weiter ansteigen.

Electronic Solutions, die grössere ihrer beiden Divisionen, hatte letzthin stark mit dem Wegfall von Grosskundenaufträgen zu kämpfen. Was muss man in Ihrem Business alles auf die Beine stellen, um die grossen Kunden bei der Stange zu halten?
Die Resultate der Cicor sind eng gekoppelt mit der Leistung, dem Erfolg ihrer Kunden. Wir hatten dieses Jahr einige Kunden, die aus verschiedenen Gründen nicht wie erwartet gute Resultate erzielt haben und hinter den Erwartungen zurückgeblieben sind. Das hat nichts mit uns zu tun, und dagegen können wir auch nicht viel machen. Was wir können, ist über die Neukundengewinnung zusätzlich die Diversifikation in unserem Kundenportfolio zu verbessern.

Sind vielversprechende Leads in Aussicht? Und – ohne dass Sie Betriebsgeheimnisse verraten sollen -in welchem Marktsegmenten spielt da die Musik?
Wenn man sich das Marktwachstum in unserer Branche anschaut, dann wachsen die Bereiche Medical und Industrial überproportional, sowie die Region Südostasien. Davon wollen wir in Zukunft profitieren.

In der Medizin und dort speziell in Sensortechnologien finden viele Chips von Cicor Verwendung. Wird das Ihr absolut grösster Wachstumspfad sein?
Das wird zweifellos eines der grossen Wachstumsgebiete sein. Wir haben gerade in diesem Gebiet viel Know-how in unserer Firma und mit einigen Projekten haben wir gezeigt, dass wir dieses Know-how zugunsten der Kunden erfolgreich umsetzen können.
In rund einem Jahr soll das neue Produktions- und Verwaltungsgebäude in

Robert Jakob

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

Zur Person:
Jürg Dübendorfer, Schweizer, geboren 1968, erlangte seinen Master of Science (dipl. phys. ETH) in Physik an der ETH Zürich und promovierte an der Universität Freiburg, Schweiz (Dr. rer. nat.). Dr. Dübendorfer weist eine 20jährige Industrieerfahrung auf. Er arbeitete 3 Jahre in den USA in der Forschung und Entwicklung einer Life Science Firma und 12 Jahre lang für Tecan (6 Jahre davon als Mitglied der Gruppenleitung).

Zum Unternehmen:
Cicor ist eine global tätige Gruppe der Elektronikindustrie. Mit rund 1950 Mitarbeitenden in elf Produktionsstätten weltweit liefert die Gruppe qualitativ hochstehende, massgeschneiderte Lösungen für ihre Kunden in Europa, USA und Asien. Die Aktien der Cicor Technologies Ltd. werden an der SIX Swiss Exchange gehandelt (CICN).

Die ganze Version des gekürzten Interviews und weitere KMU-Nachrichten finden Sie auf ww.moneycab.com

Professionelles Unternehmertum, keine Mindestkursabsicherung und kein Konjunkturprogramm erforderlich

Von Dr. Christoph Oesch, dipl. Wirtschaftsprüfer, Steuer- und Unternehmensberater, Treuhänder, Zug Leiter Sektion Steuern des SKV Schweizerischen KMU Verbands, Zug und Otto Binggeli, Managementtrainer, Mitglied der Top 100 Exzellent Speakers (hundert besten deutschsprachigen Managementtrainer)

Im Buch «Strategien, mittel- und kurzfristige Massnahmen schweizerischer KMU – Die 14 Schlüsselfaktoren zur Verbesserung Ihres Betriebsergebnisses» kommen die beiden Autoren zum Schluss, dass bei zum Teil weit besserer Pflege der 14 Schlüsselfaktoren des Unternehmenserfolgs vorerst auf ein Konjunkturprogramm und auf eine weitere Kursstützung verzichtet werden muss. Nur strategischen volkswirtschaftlichen Kosten in Form von Ausbildungsgutscheinen (Chinesisch, Japanisch, Russisch, Spanisch, EDV) stimmen die beiden Autoren zu. Das erste Buch «Mit Strategie zum Betriebserfolg» der beiden Autoren erschien in fünf Auflagen.

In Betrieben raten sie dringend vom Sparen bei strategischen Kosten ab: Forschung und Entwick-lung einerseits, strategiebezogene und Produkteausbildung andererseits. Gespart soll primär bei den operativen Kosten. Nur 3% der KMU erstellen einen Businessplan, nur 7% haben ein mitarbeiter- und kundenorientiertes Vorschlagswesen institutionalisiert. Diese beiden Zahlen stimmen die beiden Autoren sehr traurig und nachdenklich, ist doch bekannt, dass das Betriebsergebnis mit einem jährlich erstellten Businessplan und einem institutionalisierten Vorschlagswesen bedeutend gesteigert werden kann. Negative Betriebsergebnisse, welche heute viele Betriebe erzielen, können in positive turnarounded werden.

Als Leiter der Sektion Steuern des Schweizerischen KMU Verbands SKV stehe ich sämtlichen SteuerAbgaben- und Gebührenerhöhungen sehr skeptisch bis ablehnend gegenüber, da das mehr an Steuern bezahlte Geld nachher beim Privatkonsum und bei den Unternehmen für das Erhalten von Arbeitsplätzen fehlt. Konjunkturprogramme kosten Geld und rufen nach Steuererhöhungen.

Um die Euromarktabhängigkeit zu reduzieren, müssen neue Märkte erschlossen werden, z.B. ASEAN Region: Indonesien, Philippinnen, Thailand etc.; China, Indien; Japan. Seminare zu diesen Regionen und Beratungen der Swiss export, der Switzerland Global Enterprise, Zürich, des Schweizerischen KMU Verbands SKV zusammen mit ihrem Partner c2nm GmbH, Zürich helfen den schweizerischen KMU beim Erschliessen neuer Märkte. Auch mit Reisebüros wie z.B. Asiatik, Zürich können diese Regionen den Schlüsselpersonen im Unternehmen näher gebracht werden. Steuerlich berät Sie Dr. C. Oesch gerne bei der Wahl der Rechtsform ob Zweigbetrieb oder rechtlich selbständige Gesellschaft, er leitet auch die Sektion Steuern beim Schweizerischen KMU Verband SKV.

Das Buch beschreibt die 14 Schlüsselfaktoren zur Verbesserung Ihres Betriebsergebnisses und die Wege die Europroblematik besser zu meistern.

Das Buch «Strategien, mittel- und kurz fristige Massnahmen schweizerischer KMU – Die 14 Schlüsselfaktoren zur Verbesserung Ihres Betriebserfolgs» kann bestellt werden bei Dr. C. Oesch, Die 14 S-Konzept AG, Zug 041/ 720 00 85 oder beim SKV Schweizerischen KMU Verband 041/348 03 30, wo Sie sich elektronisch für das Seminar «Europroblematik, Wege ihr zu begegnen» anmelden können (**www.kmuverband.ch >> News**).

Krisenmanagement

Wer in einen Auslandsmarkt eintritt, sollte auch wissen, wie er wieder herauskommt.

Politische Risiken (z. B. Unruhen), Wirtschaftskrisen oder Gesetzesänderungen (z. B. zunehmende Regulierung, Besteuerung, Zölle) verändern die Attraktivität eines Auslandsmarktes und führen zu einer Neubewertung des eigenen Engagements. Das Ergebnis kann ein Marktaustritt sein, der im Falle politischer Unruhen sehr schnell oder im Falle zurückgehender Umsätze schrittweise – von einer eigenen Montage über eine Verkaufsniederlassung bis zu Export – erfolgt.

Marktaustrittsprojekte sind bei vielen Mitarbeitern unbeliebt, weil oftmals die Meinung besteht, dass man bei derartigen Projekten nur verlieren kann. Dies ist verständlich, aber trotzdem falsch. In den meisten Fällen sind Marktaustritte oder Restrukturierungen entscheidend für die Reputation und die Profitabilität einer internationalen Organisation.

Marktaustritte gehören wie Markteintritte zum Handwerkszeug jedes Auslandsmanagers. Leider wird ein Marktaustritt oftmals mit einem Scheitern bzw. einem Misserfolg verbunden. Marktaustritte sind komplex und besonders dann teuer, wenn Fehler gemacht werden. Die C2NM verwendet basierend auf einer Vielzahl von erfolgreichen Projekten den folgenden Prozess:

Analyse, Bewertung und Entscheidung
Nach einer genauen Analyse und Bewertung stellt sich ein (teilweiser) Marktautritt oder eine Restrukturierung als die sinnvollste Alternative heraus. Die Entscheidungsträger folgen dem Vorschlag.

Umsetzung des Marktaustritts
- Sicherung der Unternehmenswerte
- Separierung der betroffenen Unternehmen
- Prüfung Stand-alone Fähigkeit
- Durchführung der Aufwwertung sowie
- Verkauf und Kommunikation

Kontrolle der Umsetzung
Die Kontrolle der Umsetzung beinhaltet unter anderem die Einhaltung der Vertragsvereinbarung und die Abwicklung des Verkaufs sowie die Umstrukturierung der Kundengewinnung- und –entwicklungsprozesse.

C2NM – das Unternehmen
Die company2newmarket® GmbH (C2NM) ist ein führendes Beratungs-, Trainings- und IT-Entwicklungsunternehmen, welches sich auf Lösungen im Bereich des internationalen und interkulturellen Managements spezialisiert hat. Mit mehr als zwanzig Jahren Erfahrung helfen wir KMUs, multinationalen Unternehmen sowie Behörden und gemeinnützigen Organisationen bei allen internationalen und interkulturellen Fragestellungen.

company 2 new market

Ansprechpartner
Markus Heidelberger
markus.heidelberger@
company2newmarket.com
Telefon 076 330 40 45

Michael Neubert
michael.neubert@
company2newmarket.com
Telefon 079 826 41 15

c2nm GmbH
Badenerstrasse 549
8048 Zürich
Telefon 043 210 98 38
www.c2nm.com

Anzeigen

Cresus

1

Die Unternehmenssoftware für PC, Mac und Linux

NUMMER 1 IN DER SCHWEIZ

- ☑ *Klar*
- ☑ *Einfach*
- ☑ *Preiswert*

Windows Compatible | Mac | LINUX

www.cresus.ch

Neue Meldepflichten für Aktionäre und Gesellschafter bei AG und GmbH

Emanuel Schiwow

Die Group d'action financière («GAFI») erliess im Jahr 2012 40 Empfehlungen zur Bekämpfung der Geldwäscherei und der Terrorismusfinanzierung. Das schweizerische Parlament nahm dies zum Anlass, Änderungen an verschiedenen schweizerischen Gesetzen vorzunehmen.

Die Änderungen des Obligationenrechts («OR») sind am 1. Juli 2015 in Kraft getreten und betreffen in der Hauptsache *Personen, die Inhaberaktien halten oder erwerben und Personen, die mehr als 25 % an einer Aktiengesellschaft oder einer GmbH erwerben sowie die betroffenen Gesellschaften.* Bei einem Nichtbeachten der neuen Vorschriften drohen happige Sanktionen.

A.
Die wichtigsten Änderungen auf einen Blick

- *Wer eine Inhaberaktie hält,* musste dies der Gesellschaft bis am 31. Dezember 2015 melden; wer noch nicht gemeldet hat, sollte dies vor der nächsten Generalversammlung nachholen;
- *Wer eine Inhaberaktie neu erwirbt,* muss dies der Gesellschaft melden. Die Gesellschaft muss neu auch bei Inhaberaktien Aktionärsverzeichnisse führen;
- *Wer 25% oder mehr* der Stimmrechte oder des Kapitals einer AG oder einer GmbH *neu erwirbt,* muss dies der Gesellschaft melden. Die Gesellschaft muss zusätzlich zum Aktienbruch neu ein Verzeichnis über diese Erwerber (bzw. deren wirtschaftlich Berechtigte) führen.
- *Achtung: Wer die Meldepflichten missachtet, verwirkt zwischenzeitlich sein Stimmrecht und seine Vermögensansprüche, inkl. das Recht auf eine Dividende.*

B.
Meldepflichten und Aktionärsverzeichnisse

1. Meldepflichten für Inhaberaktionäre

Sämtliche bestehenden Inhaberaktionäre mussten bis am 31. Dezember 2015 eine Meldung über den Bestand der von ihnen gehaltenen Inhaberaktien machen.

Wer Inhaberaktien einer Gesellschaft neu erwirbt, muss den Erwerb, seinen Vor- und seinen Nachnamen oder seine Firma sowie seine Adresse innert Monatsfrist der Gesellschaft melden.

Der Aktionär hat den Besitz der Inhaberaktie nachzuweisen und sich gegenüber der Gesellschaft mittels Ausweiskopie (natürliche Personen) oder Handelsregisterauszug (juristische Personen) zu identifizieren.

Die Gesellschaft ist neu verpflichtet, ein Verzeichnis über die Inhaberaktionäre zu führen.

Ausnahmen: Keine Meldepflicht besteht für Bucheffekten und für Aktien, die an der einer Börse kotiert sind.

2. Meldepflichten von wirtschaftlich Berechtigten, die 25 % oder mehr der Stimmrechte oder des Aktien- oder Stammkapitals einer AG oder GmbH erwerben

Wer allein oder in gemeinsamer Absprache mit Dritten Namen- oder Inhaberaktien einer Aktiengesellschaft oder Stammanteile einer GmbH erwirbt und dadurch den Grenzwert von 25 Prozent der Stimmrechte oder des Aktienkapitals / Stammkapitals erreicht oder überschreitet, muss der Gesellschaft innert Monatsfrist den Vor- und den Nachnamen und die Adresse der natürlichen Person melden, für die er letztendlich handelt (sog. **«Wirtschaftlich Berechtigte Person»**).

Die Gesellschaft ist neu verpflichtet, ein Verzeichnis der Wirtschaftlich Berechtigten Personen zu führen.

Ausnahmen: Keine Meldepflicht besteht für Bucheffekten und für Aktien, die an der einer Börse kotiert sind.

3. Sanktionen

Die Verletzung der neuen Meldepflichten löst einschneidende Sanktionen aus:

- Solange ein Aktionär seine Meldepflicht nicht erfüllt, *ruhen seine Mitgliedschaftsrechte und seine Vermögensrechte,* insbesondere sein *Stimmrecht und sein Recht auf Dividende.*
- *Vermögensansprüche,* die zwischen dem Erwerbszeitpunkt und der verspätet erfolgten Meldung entstehen, *verwirken (!).*

C.
Fazit

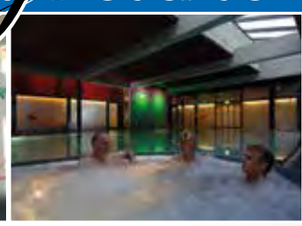
Aktionäre und Gesellschaften, die von der obengenannten Regelung betroffen sind, tun gut daran, die vom Gesetzgeber verlangten Änderungen rasch umzusetzen. Dies ist in den meisten Fällen *relativ rasch und problemlos* zu bewerkstelligen.

Angesichts der Schwere der drohenden Sanktionen ist es im Interesse von Aktionären und Gesellschaften, die *notwendigen Anpassungen spätestens vor der ordentlichen Generalversammlung 2016 umzusetzen.*

Bruppacher Hug & Partner
Rechtsanwalt Emanuel Schiwow
Zollikerstrasse 58
8702 Zollikon
Telefon 044 396 31 31
emanuel.schiwow@bhp.ch, www.bhp.ch

ZENTRUM
LÄNDLI***

Das Seminar-Zentrum für erfolgreiche Seminare



DAS SEMINARZENTRUM FÜR KMU

PROFESSIONELL UND PERSÖNLICH

Das Seminar-Zentrum am schönen Ägerisee mit Seminarräumen für 6 bis 80 Personen.

Die hervorragende Infrastruktur bietet alles, um Konferenzen, Seminare und Meetings erfolgreich durchzuführen.

Profitieren Sie von der attraktiven Gruppen-pauschale ab CHF 102.- im Budgetzimmer oder von der all-inclusive Seminar-Pauschale für CHF 195.-.

LÄNDLI
FERIEN · GESUNDHEIT · SEMINARE

Quality.
Our Passion.

Diakonieverband Ländli
Trägerschaft: Evangelische Schwesterngemeinschaft

Zentrum Ländli
6315 Oberägeri

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

Tel 041 754 92 14
Fax 041 754 92 13

Workshop «Social Media-Kommunikation»

Als Auftakt der neuen Zusammenarbeit von Dialog Kommunikation und Schnitter Consulting wird dieses Halbtagesseminar für Verbandsmitglieder kostenlos angeboten.

Dienstag, 1. März 2016, Hotel Krone, Aaresaal, Thun
Donnerstag, 10. März 2016, Schnitter Consulting, Muri AG

jeweils von 9.30 bis 12.30 Uhr mit Umtrunk.

Brennpunktthema Social Media-Kommunikation gewinnbringend einsetzen.

Dieses Kurzseminar gibt Ihnen einen praxisbezogenen Einblick in die Arbeitsweise mit Social Media und zeigt Ihnen, wie Sie ohne grossen finanziellen Aufwand den Bekanntheitsgrad erweitern, neue Kunden für ihr Angebot interessieren und gewinnen.

Profitieren Sie vom Spezialisten – Ihre Zeitinvestition wird sich lohnen!

Das lernen Sie in diesem kurzen Workshop:

- **So ticken Social Medias LinkedIn, Xing, Google+ und Facebook**
- **Profil einfach und in kurzer Zeit erstellt (Online-Beispiel aus dem Plenum)**
- **Mit periodischen Beiträgen Aufmerksamkeit und Vertrauen gewinnen**
- **Verlinkung der Social-Media-Portale mit einer Website**
- **Proaktives Networking und eigene Gruppen bilden**
- **Werbeanzeigen planen, budgetieren und einsetzen**
- **Fragen klären**

Das Halbtagesseminar wird mit Praxisbeispielen von Dialog Kommunikation anschaulich unterlegt. Natürlich erhalten Sie die passenden Anleitungen um die neuen Erkenntnisse sofort in die Tat umzusetzen.

Ihre Anmeldung nimmt entgegen:

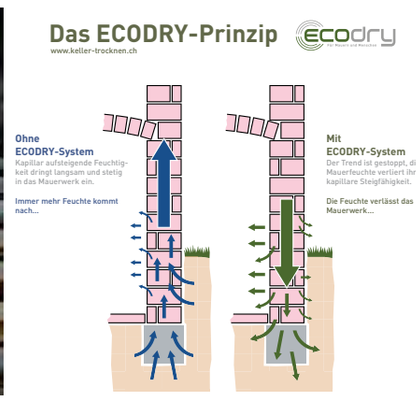
Schnitter Consulting
Telefon 056 675 31 41
info@schnitterconsulting.ch

Anzeigen

Endlich einen trockenen Keller

Feuchte Mauern verursachen immense Schäden an Gebäuden. Feuchte Wände können jeden krank machen, der darin leben und arbeiten muss. Feuchte Wände sind Brutstätten für Schimmel und Bakterien. Dabei gibt es eine ganz einfache und zuverlässige Lösung.

Ganz egal ob es sich um eine Bauernhaus oder um eine Villa der Jahrhundertwende handelt, oder um ein Einfamilienhaus oder um Mietwohnungen der 60er – fast alle haben dasselbe Problem: Feuchte Mauern. In den meisten Fällen ist die Ursache die so genannte kapillar aufsteigende Mauerfeuchte, ein Phänomen mit teuren Folgen.
Hier gibt es mehrere Methoden und Lösungen, die auch kostengünstig sind. Zum Beispiel die der Elektrokybernetik, die bei kapillaraufsteigender Mauerfeuchte Anwendung findet. Hierbei wird durch ein pulsierendes Magnetfeld die Molekularstruktur des Wassers in den Mauers entscheidend verändert. Es verliert seine kapillare Steigfähigkeit und fällt buchstäblich nach unten.



Wir haben zwei Effekte:
«Die Kräfte die für das Aufsteigen verantwortlich sind werden so beeinflusst, dass die natürliche Schwerkraft wieder überwiegt und das Wasser zum Boden zurückgeht, also gar nicht erst wieder aufsteigen kann.» «Der zweite Effekt ist, dass wir die Oberflächenspannung des Wassers kurzfristig schwächen. Die Oberflächenspannung kennen wir alle. Ein Tropfen Wasser auf dem Auto bildet das Wasser fast eine Perle, weil das Wasser sich in sich zusammenhält. Durch unseren Impuls verpassen wir dem Wasser einen Ruck, für einen kurzen Moment sind die Moleküle nicht gebunden, das ist der Augenblick, wo das Wasser verdunsten kann.»
Somit wird das Mauerwerk entfeuchtet und die Wertsteigerung der Immobilie wieder hergestellt. Wir verwenden keine Chemie, weswegen ist das System keine Gefahr für Mensch, Tier und Pflanzen. Außerdem greifen wir nicht in die Substanz Ihres Hauses ein.

Wir lösen Ihr Problem mit System, viel Erfahrung und einem ganz persönlichen Service, 36 Monate lang! Melden Sie sich für einen kostenlosen Mauercheck unter Tel. 044 972 22 20 oder www.keller-trocknen.ch.

SKV

M.A.H. INTERNATIONAL AG
Switzerland

MEHR LIQUIDITÄT DANK SICHERSTELLUNG VON AUSSTEHENDEN ZAHLUNGEN IHRER KUNDEN

Ihre Vorteile als SKV-Mitglied

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

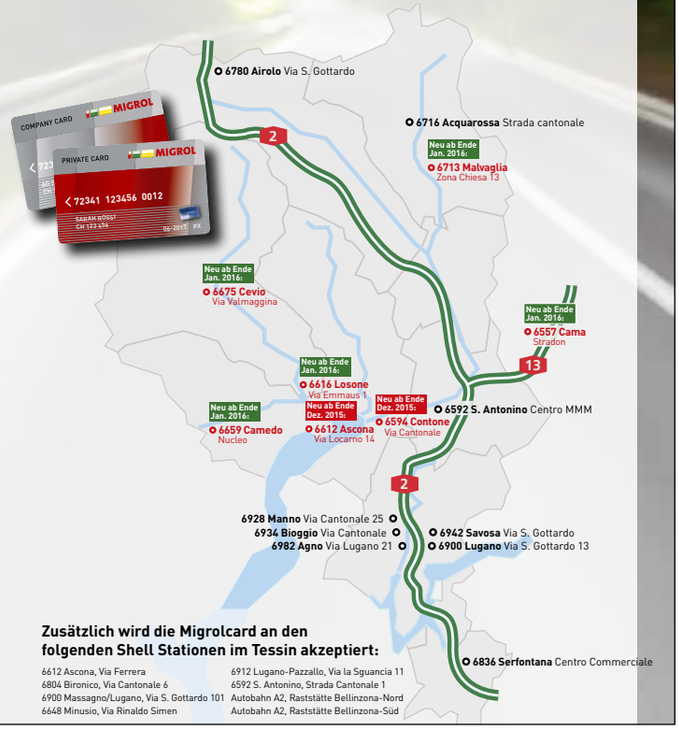
Detaillierte Informationen finden Sie unter **www.mah-international.com**

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

MIGROL

Benvenuti in Ticino!

In den kommenden Wochen erweitert Migrol das Tankstellennetz in der Südschweiz. Spätestens per Ende Januar 2016 werden Ihnen 7 neue Migrol Stationen in Ascona, Cama, Camedo, Cevio, Contone, Losone und Malvaglia zur Verfügung stehen, an denen Sie rund um die Uhr bequem mit der Migrolcard bezahlen können.



Zusätzlich wird die Migrolcard an den folgenden Shell Stationen im Tessin akzeptiert:

6612 Ascona, Via Ferrera
6804 Bironico, Via Cantonale 6
6900 Massagno/Lugano, Via S. Gottardo 101
6648 Minusio, Via Rinaldo Simen
6912 Lugano-Pazzallo, Via la Sguancia 11
6592 S. Antonino, Strada Cantonale 1
Autobahn A2, Raststätte Bellinzona-Nord
Autobahn A2, Raststätte Bellinzona-Süd

BOTTA EVENT-FACTORY

Der nächste Anlass kommt bestimmt...!

Planen Sie eine Eröffnung, Jubiläum, Tag der offenen Türe, ein Messestand oder sonst eine geschäftliche oder private Veranstaltung? **Wir bieten Ihren Gästen etwas ganz Besonderes!**

Wir vermieten Attraktionen aller Art wie z.B:

- Bull Riding
- Minicars
- Twister Game
- Formel I-Simulator
- Surf-Simulator
- Bungee Run
- Hüpfburgen
- und vieles mehr...

BOTTA EVENT-FACTORY
zur Säge, CH-8606 Greifensee
Tel. 044-946 24 26, Fax 044-946 24 47, Mobil 079-358 53 52
botta@event-factory.ch, **www.event-factory.ch**

Attraktionen • Festorganisationen
Event-Marketing • Veranstaltungs-Service

Risikobeurteilung und IKS unter dem neuen Rechnungslegungsrecht (Art. 957ff OR)

Die seit dem 1.1.2013 gültigen und nach Ablauf der Übergangsfrist von 2 Jahren nun allein anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften im Obligationenrecht haben u.a. auch die Thematik der Berichterstattung zur Risikobeurteilung aufgenommen und nun KMU-freundlicher geregelt.

Neue Regelung
Anstelle einer zwingenden Angabe im Anhang zur Jahresrechnung über die Durchführung einer Risikobeurteilung, wurde die Thematik richtigerweise als Teil des Lageberichts (Art. 961c OR) erkannt und kommt daher zwingend nur bei entsprechend grossen Unternehmen zur Anwendung. Die Aussagen im Lagebericht sind inhaltlich auch nicht von der Revisionsstelle zu prüfen und liegen somit in der ungeteilten Verantwortung des Verwaltungsrats. Damit fällt aus meiner Sicht auch eine bisher verbreitete Einschränkung in Bezug auf die Art der zu beurteilenden Risiken weg. Diese wurde in der Vergangenheit – im Sinne einer Minimallösung - oft nur auf Risiken beschränkt, welche sich direkt auf die Erarbeitung und Darstellung der Jahresrechnung auswirken.

Die «Pflichtübung» über die Berichterstattung zur Risikobeurteilung fällt somit bei Unternehmen weg, welche einer eingeschränkten Revision unterliegen bzw. darauf verzichten können (Opting out) somit weg. Hingegen bleibt die Verantwortung für die Leitungsorgane unverändert bestehen, sich über mögliche Risiken umfassend ins Bild zu setzen oder durch beauftragte Personen ins Bild setzen zu lassen. Dies nicht zu tun, erhöht für den Verwaltungsrat das eigene Risiko einer möglichen Haftung im Falle eines Schadens.

Weiteres Vorgehen
Sowohl Risikomanagement als auch IKS (Internes Kontrollsystem) wurden im Zuge der Anpassungen des Obligationenrechts per 1.1.2008 (neues GmbH-Recht sowie Neuregelung der Revision) von der Treuhand- und Beraterbranche ausgiebig thematisiert. Dank Internet findet die interessierte Person verschiedenste Tools und Vorlagen für die Ausarbeitung und Einführung von Risikomanagement im Unternehmen.

Oft werden folgende vier Schritte beschrieben:

1. Risikoidentifikation

Erfassen der im Unternehmen vorhandenen Risiken nach Gruppen z. B. Geschäft, Personen, Finanzen, Sachen, Technologie, Gesetzgebung, Haftung, Ökologie

2. Risikobewertung

Bewerten der identifizierten Risiken in einer Matrix von Eintretenswahrscheinlichkeit x Schadensausmass

3. Risikomassnahmen

Festlegen von Massnahmen, welche die wesentlichen Risiken auf ein von der Unternehmensleitung akzeptiertes Niveau reduzieren

4. Risikokontrolle

Periodische Überprüfung und Berichterstattung

Bei der Unterstützung von Kunden in diesem Bereich habe ich die Erfahrung gemacht, dass es wichtig ist, ein gemeinsames, abgestimmtes Verständnis bezüglich einzubeziehende Elemente, Bewertungsform und -massstab und eine gemeinsame Sprache zu finden. Je nach Grösse und Art der einbezogenen Gremien sowie der Führungskultur im Unternehmen benötigt dies vielleicht mehr Zeit als zu Beginn erwartet. Für die erfolgreiche und nachhaltige Einführung von Risikomanagement und IKS ist dies aus meiner Sicht jedoch wesentlich. Das Erarbeiten des gemeinsamen Verständnisses führt oft zur Erkenntnis, dass sowohl Risikomanagement als auch IKS vor allem eine Denkhaltung sind. Zu verstehen, warum gewisse Tätigkeiten und Kontrollen durchgeführt werden müssen, führt zu Akzeptanz und zur Übernahme von Verantwortung (auch bei sog. Untergebenen).
Die im Rahmen von Risikomanagement und IKS durchzuführenden Tätigkeiten sollten in die bereits bestehenden Prozesse integriert werden können bzw. diese allenfalls entsprechend erweitert werden. Als Internes Kontrollsystem IKS werden im Übrigen sämtliche Massnahmen und Anordnungen verstanden, wodurch die Vermögenswerte des Unternehmens geschützt, die Richtigkeit der Buchführung und Rechnungslegung sichergestellt und die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben ermöglicht werden

Fazit
Risikomanagement ist trotz der angepassten Vorschriften im Obligationenrecht ein unabdingbarer Teil der Führungsprozesse von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung im KMU. Durch einen strukturierten Informationsaustausch zwischen VR und GL werden die externen und internen Risiken bewusst gemacht und nur dadurch können die Organe ihre Verantwortung mit der notwendigen Sorgfalt wahrnehmen. Dies ist angesichts der sich immer schneller vollziehenden Veränderungen im Umfeld der Unternehmen auch bei KMU nicht mehr nur «Nice to have» sondern massgeblich für den nachhaltigen Erfolg.

Markus Gehri (dipl. Wirtschaftsprüfer) leiten den Bereich Beratung bei der ATIBA AG in Ittigen. Als ausgewiesener Spezialist ist er Ihr Ansprechpartner in Sachen Wirtschaftsberatungen.

ATIBA AG
Untere Zollgasse 136
3063 Ittigen
Telefon 031 921 91 91
markus.gehri@atiba-ag.ch
www.atiba-ag.ch

Winterzauber im Engadin: Vier für drei

Geniessen Sie traumhafte, erholsame, genussreiche und ruhige Tage im sonnigen Engadiner Hochwinter bei uns im ROMANTIK HOTEL MARGNA**-suP. oder im HOTEL CHESA SARITA**-suP. in Sils im Engadin / St. Moritz zu einmaligen und unschlagbaren Konditionen.**

– Vier Übernachtungen im Arvenholzzimmer mit Engadiner Frühstücksbuffet und genussreichen Abendessen mit fünfgängigem Auswahlmenu.
– Eintritt in unseren «State of the Art» Fit- und Wellness «La Funtauna» mit eigener Massagepraxis (Massagen und Behandlungen nach Vereinbarung und im Preis nicht inbegriffen).
– Gratis ÖV im ganzen Oberengadin.
– Engadiner Skipass für CHF 35.– (statt CHF 75.–) für sämtliche Oberengadiner Skigebiete (nur für den ganzen Aufenthalt buchbar).

Daten
Das Angebot ist gültig zwischen Sonntag, 7. Februar und Sonntag, 3. April 2016. Frei Buchbarer Aufenthalt. Das Spezialangebot gilt nur für einen Aufenthalt von minimum vier Nächten und nur nach Verfügbarkeit!

Preis
ab CHF 765.– pro Person im Doppelzimmer des Hotels Margna****-sup. statt CHF 1020.–
ab CHF 555.– pro Person im Doppelzimmer des Hotels Chesa Sarita**-sup. statt CHF 740.–

Special
Die Abonnentinnen und Abonnenten des Magazin «ERFOLG» erhalten bei Buchung des Obgenannten Angebots:
– Upgrading in eine höhere Zimmerkategorie (nach Verfügbarkeit)
– Frische Früchte und Willkommensgeschenk bei der Ankunft
– Eine Flasche Prosecco in Zimmer

Reservationen
Wir bitten Sie um rechtzeitige Reservation Ihres Wunschzimmers unter Nennung des Kennwortes **«KMU Erfolg»** unter:

Romantik Hotel Margna
Regula & Andreas Ludwig
Via da Baselgia 27
7515 Sils-Baselgia
Telefon 081 838 47 47
Telefax 081 838 47 48
www.margna.ch, info@margna.ch

Das Angebot ist limitiert und nicht kumulierbar mit anderen Spezialangeboten.

Romantik Hotel Margns Sils-Baselgia, 7515 Sils-Baselgia, Tel. 081 838 47 47, Fax 081 838 47 48, info@margna.ch, www.margna.ch

VR Mandate

VRMandat.com ist die erste online-Vermittlungsplattform für Verwaltungs- Stiftungs- und Beiräte in der Schweiz. Die Plattform entstand aus der Master-Thesis "Optimale VR-Komposition in Schweizer KMU" und leistet mit ihrer Datenbank und einfachen Selektionsmöglichkeit bei KMU und Stiftungen einen Beitrag zur optimalen Besetzung des Boards. Die Initianten setzen sich für eine Zusammenstellung nach Kompetenzen, Diversifikation, Meinungsvielfalt und Unabhängigkeit der Aufsichtsorgane von KMU und Stiftungen ein.

VR MANDAT
Corporate Governance

www.twitter.com/vrmandat

Ideale Verwaltungsräte auch für kleine Unternehmen

Foto: Mike Flam

Dominic Lüthi ist Gründer und Geschäftsführer von VRMandat.com, der ersten online-Vermittlungsplattform für Verwaltungs-, Stiftungs- und Beiräte in der Schweiz. Seit 2012 betreibt er die Plattform zusammen mit einem Team von Spezialisten.

Geschätzte Leserinnen und Leser

Wie wichtig der Verwaltungsrat für ein Unternehmen ist, wissen wir. Das Thema scheint omnipräsent und in den Reihen der Grossunternehmen ganz selbstverständlich diskutiert zu sein. Doch was ist mit den vielen mittelgrossen und kleinen Unternehmen in der Schweiz?

Ende 2015 hatten rund 112'000 Aktiengesellschaften mit der Grösse von 1–249 Mitarbeitern den Hauptsitz in der Schweiz. Auch aus diesem Grund haben wir uns zusammen mit dem SKV dafür entschieden, diese Thematik für Sie, liebe Leserinnen und Leser, im «ERFOLG» aufzugreifen. Ein Wechsel hatte stattgefunden, denn früher wurden Verwaltungsratsmandate als prestigeträchtige Ämter eingestuft, mit denen hohe Nebeneinkommen erzielt werden konnten. Auch aus diesem Grund wurden neue Mitglieder des Verwaltungsrates vor allem im engsten Umfeld des Familien- und Freundeskreises rekrutiert. Heute dürfte auch in der KMU-Welt immer klarer sein, dass ein VR-Mandat mit wichtigen, undelegierbaren Pflichten behaftet ist und damit die richtigen Kompetenzen in den VR gewählt werden müssen. Der Druck zur Professionalisierung der Verwaltungsräte hatte auch durch die konsequente Durchsetzung von Verantwortlichkeitsansprüchen von Aktionären, Gläubigern und Behörden zugenommen. Es ist viel Arbeit, die vollen Einsatz und Verantwortung fordert – aus diesem Grund sind wir der Meinung, dass der Verwaltungsrat den Aufgaben entsprechend adäquat und divers aufgestellt werden muss.

Es wird in Zukunft wohl zusätzliche Kanäle brauchen, um die Suche nach Verwaltungsrats- und Stiftungsratsmitgliedern professionell und effizient zu gestalten, oder schlicht auch auszuweiten. Wir haben Ihnen am Schluss zwei Inserate betreffend aktueller VR-Suchen publiziert.

Wir wünschen Ihnen beim Lesen viel Freude.
Dominic Lüthi und das VRMandat.com-Team.

Die Macher:

Kim Johansson
Beirätin, Ressort: HR und Executive Search
Kim Johansson ist Gründerin und Geschäftsführerin von der Personalrekrutierungsfirma SalesAhead, welche sich auf die Suche von Vertriebsmitarbeitern spezialisiert hat. Sie verfügt über mehrjährige internationale Berufserfahrung. Unter anderem war sie in einem renommierten, global operierenden Executive Search Unternehmen in Zürich tätig, das auf die Direktsuche von obersten Führungskräften und Verwaltungsräten spezialisiert ist.

René Neuweiler *(rechts)*
Beirat, Ressort: Recht und Wirtschaft
René Neuweiler ist Anbieter einer integrierten Unternehmungsberatung für rechtliche und ökonomische Fragestellungen von Start-Up-Unternehmen im IT-Segment sowie bestehende KMU und arbeitet Teilzeit als juristischer Adjunkt einer grossen öffentlichen Institution. Der aus St. Gallen stammende Wirtschaftsjurist hat Führungserfahrung als CEO in einem KMU der Baubranche und als Verwaltungsrat. Er hat verschiedene weitere Mandate inne.

Dr. Christoph Sievers *(2. von links)*
Beirat, Ressort: Finanzen und Coaching
Dr. Christoph Sievers hat Berufserfahrung auf Führungsebene in Rückversicherung und staatlicher Exportfinanzierung in Asien und Europa, ist systemischer Coach und Organisationsentwickler und ist seit vielen Jahren aktiver Portefeuille Manager und unabhängiger Verwaltungsrat von Industrie und Finanzdienstleistern. Als Finanz-Verantwortlicher eines Netzwerkes erfahrener Konsulenten für Industrieberatung bringt er viel KMU-Knowhow mit und ist vertraut mit modernen Formen der Firmen-Finanzierung.

Mark Egloff *(nicht auf dem Bild)*
Head of IT
Mark Egloff ist seit über 10 Jahren als Berater im IT-Umfeld tätig. Sein Schwerpunkt liegt dabei bei der Umsetzung von IT-Strategien und deren Projekte. Dank seiner langjährigen Erfahrung aus dem Entwicklungsbereich besitzt er nicht nur ein exzellentes technisches Verständnis, sondern weiss auch, was alles benötigt wird, um IT-Initiativen erfolgreich realisieren zu können.

Dominic Lüthi *(links)*
Gründer, Geschäftsführer
Dominic Lüthi ist Gründer und Geschäftsführer von VRMandat.com, dessen Grundstein er 2009 während seines MBA-Studiums mit der Master-Thesis «Optimale VR-Komposition in Schweizer KMU» gelegt hatte. Der aus Zürich stammende Wirtschaftsinformatiker und Dozent ist seit 2008 Mitglied des VR eines Zürcher KMU, seit 2011 Geschäftsführer der Composit Management & Training GmbH und seit 2013 Präsident des UFZ Unternehmer Forum Zürichsee sowie im Vorstand verschiedener Organisationen.

Welchen Mehrwert bringt der Verwaltungsrat?

Wer eine Aktiengesellschaft gründet, muss zwingend einen Verwaltungsrat (VR) stellen. Was dieser im Unternehmen zu tun und zu lassen hat, ist im Obligationenrecht vorgeschrieben. Doch wie setzt sich der ideale Verwaltungsrat zusammen und welchen Mehrwert bringt er dem Unternehmen?

Der Verwaltungsrat ist die Oberleitung der Gesellschaft, legt die Organisation ebendieser fest und ist verantwortlich für die Ausgestaltung des Rechnungswesens, der Finanzkontrolle und der Finanzplanung – eine Auswahl der Aufgaben, für die ein Verwaltungsrat gemäss dem Obligationenrecht zuständig ist. Das alles hört sich sehr nach Kontrolle an, und womöglich haben viele Unternehmer Angst davor, vom Verwaltungsrat in ein Korsett gezwängt zu werden, das die Realisierung der eigenen Vision nicht mehr erlaubt. Das muss nicht sein. Schliesslich kann man sich den Verwaltungsrat selber zusammenstellen.

Von den Erfahrungen profitieren

Keine Frage – der Verwaltungsrat ist und bleibt ein Pflichtorgan. Als Unternehmer wissen Sie aber bestimmt, wie man aus der Not eine Tugend macht. Erika Hillers-Breu, die Verwaltungsratspräsidentin der TRANSLATION-PROBST AG, sieht die Vorteile in der Effizienzsteigerung: «Ein Verwaltungsrat verfügt über einen grossen Rucksack an Erfahrungen, dank derer die Effizienz und Effektivität des Unternehmens gesteigert wird.» Zudem nimmt der Verwaltungsrat eine objektive Position ein, wirft von aussen einen Blick auf das Unternehmen und behält die Langzeit-Entwicklung im Auge. Dadurch können mögliche Chancen früh entdeckt und Gefahren bereits im Keim erstickt werden. Zu guter Letzt kann ein Unternehmen natürlich auch das Netzwerk des Verwaltungsrates für sich nutzen.

Verantwortung teilen

Doch als Geschäftsleiter profitieren Sie nicht nur vom Wissen und der Erfahrung des Verwaltungsrates. Unternehmertum hat leider auch Schattenseiten. Oftmals müssen schwierige Entscheide getroffen werden. Auch solche, die für die Mitarbeitenden schwerwiegende Folgen haben können. In solchen Situationen ist der Verwaltungsrat nicht nur Berater, sondern mitverantwortlich für die Entscheide und trägt diese mit.

Als Inhaber im Verwaltungsrat sitzen

Als Firmeninhaber werden einem keine Entscheidungskompetenzen weggenommen, wenn man eine AG gründet. Schliesslich kann man selber einen Sitz im Verwaltungsrat einnehmen, was bei KMUs üblich ist. Wichtig dabei ist, dass man die operative und strategische Sicht klar voneinander trennen kann. Gelingt dies, wird der Kommunikationsfluss optimiert, und Entscheide können schneller und verbindlicher gefällt werden. Roman Probst, der CEO der TRANSLATION-PROBST AG, sitzt selber im Verwaltungsrat seines Unternehmens. Er hat bis jetzt nur positive Erfahrungen gemacht, da es zu seinen Stärken gehört, Entscheide des Verwaltungsrates umzusetzen. Er kann sich jedoch auch vorstellen, dass es negative Situationen geben kann: «Es kann zu Kompetenzstreitigkeiten kommen, oder man verliert als Inhaber den objektiven Blick auf das Unternehmen, weil man zu nah dran ist.» Eine weitere Gefahr besteht darin, dass man Defizite des Inhabers nicht offen diskutieren kann.

Unter dem Strich kann man sagen, dass der Verwaltungsrat ein sehr sinnvolles Instrument ist, wenn er richtig zusammengestellt und eingesetzt wird. Denn sobald man Mitarbeitende einstellt, ist man als Unternehmer nicht mehr nur für sich selber verantwortlich, sondern auch dafür, dass die Angestellten am Ende des Monats ihren Lohn auf dem Konto haben. Mit der Erfahrung und Unterstützung eines Verwaltungsrates wird das Risiko, dies nicht mehr leisten zu können, im Zaum gehalten und das Unternehmen auf Erfolgskurs gebracht.

Kontakt und Unternehmensprofil:

VRMandat.com ist die erste online-Vermittlungsplattform für Verwaltungs-, Stiftungs- und Beiräte in der Schweiz. Die Plattform entstand aus der Master-Thesis «Optimale VR-Komposition in Schweizer KMU» und leistet mit ihrem Geschäftsmodell bei KMU, Startups und Stiftungen einen wesentlichen Beitrag zur optimalen Besetzung des strategischen Boards: Einen einfachen und diskreten Zugang zu unserer grossen Spezialisten-Datenbank in der einfach nach gewünschten Kriterien gefiltert werden kann.

Wir setzen uns für eine diverse Zusammenstellung nach Kompetenzen, Meinungsvielfalt und Unabhängigkeit der Aufsichtsorgane von KMU und Stiftungen ein und möchten vor allem kleineren Unternehmen, einen kostenschonenden Zugang zu kompetenten strategischen Mitgliedern (m/w) bieten.

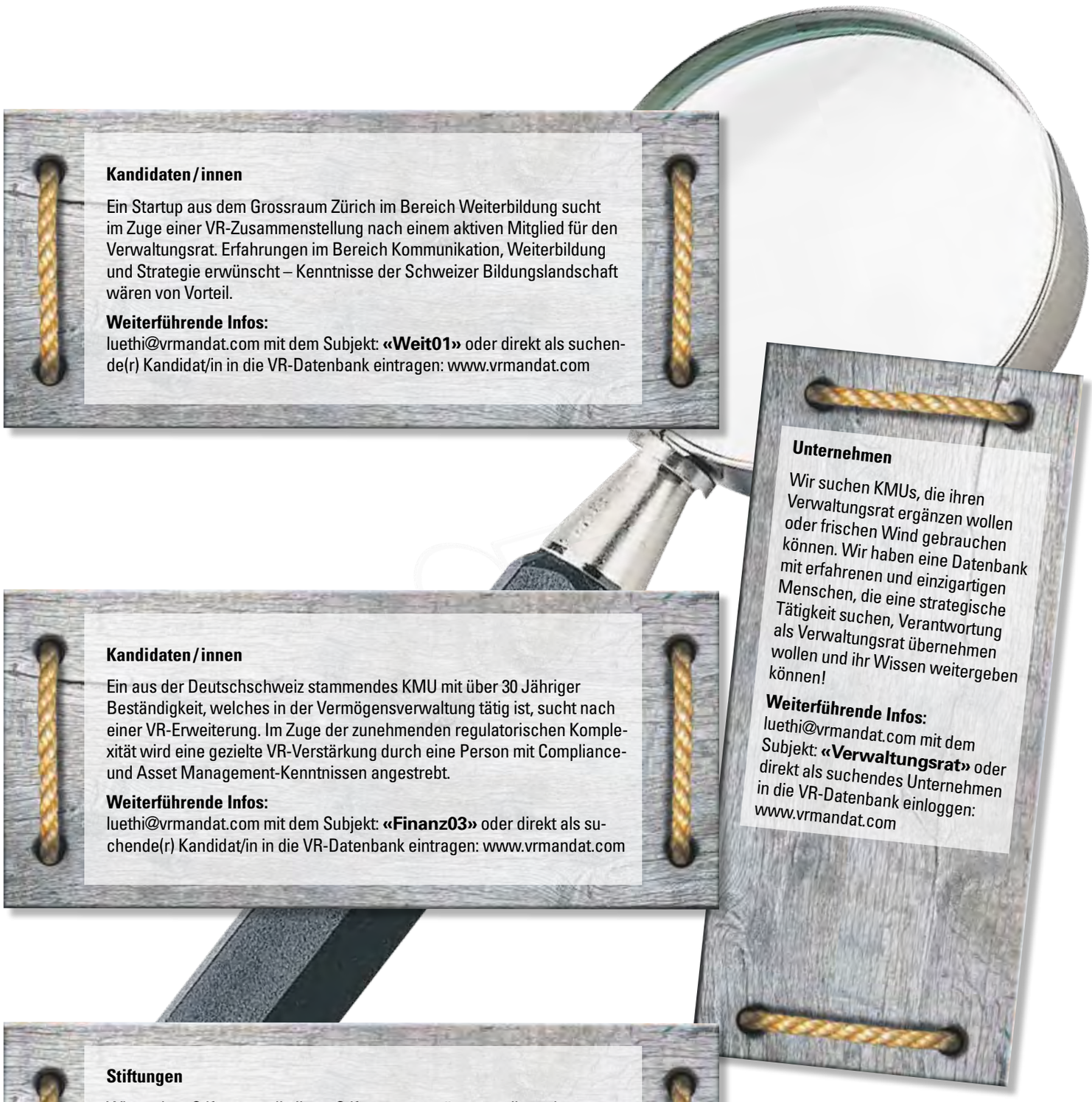
VR MANDAT Corporate Governance

VRMandat.com
Seestrasse 10, 8708 Männedorf
luethi@vrmandat.com
www.vrmandat.com

www.twitter.com/vrmandat

Roman Probst ist Gründer und Verwaltungsratsmitglied der TRANSLATION-PROBST AG. Seit der Gründung des Unternehmens errang Roman Probst neben zahlreichen Auszeichnungen wie Jungunternehmer des Jahres (2006), KTI-Label des Schweizer Bundes (2012) und Spitzenplatz Goldene Feder (2014) vor allem eins: jährliche Wachstumsraten in zweistelliger Höhe. Roman Probst ist Unternehmer aus Leidenschaft und teilt sein Wissen häufig und gerne. Zum Beispiel als Speaker und Dozent, etwa an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften im Rahmen von Bachelor-, Master- oder Weiterbildungslehrgängen wie auch im nationalen CTI Entrepreneurship Programm.

Aktuell gesucht



Kandidaten / innen

Ein Startup aus dem Grossraum Zürich im Bereich Weiterbildung sucht im Zuge einer VR-Zusammenstellung nach einem aktiven Mitglied für den Verwaltungsrat. Erfahrungen im Bereich Kommunikation, Weiterbildung und Strategie erwünscht – Kenntnisse der Schweizer Bildungslandschaft wären von Vorteil.

Weiterführende Infos:
luethi@vrmandat.com mit dem Subjekt: **«Weit01»** oder direkt als suchende(r) Kandidat/in in die VR-Datenbank eintragen: www.vrmandat.com

Unternehmen

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

Weiterführende Infos:
luethi@vrmandat.com mit dem Subjekt: **«Verwaltungsrat»** oder direkt als suchendes Unternehmen in die VR-Datenbank einloggen: www.vrmandat.com

Kandidaten / innen

Ein aus der Deutschschweiz stammendes KMU mit über 30 Jähriger Beständigkeit, welches in der Vermögensverwaltung tätig ist, sucht nach einer VR-Erweiterung. Im Zuge der zunehmenden regulatorischen Komplexität wird eine gezielte VR-Verstärkung durch eine Person mit Compliance- und Asset Management-Kenntnissen angestrebt.

Weiterführende Infos:
luethi@vrmandat.com mit dem Subjekt: **«Finanz03»** oder direkt als suchende(r) Kandidat/in in die VR-Datenbank eintragen: www.vrmandat.com

Stiftungen

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

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

Kontakt
Dominic Lüthi
luethi@vrmandat.com
Telefon 079 303 33 69

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

Zweite Säule: Finden Sie Ihre vergessenen Beiträge!

Lorenz Fuchs

Es kommt häufiger vor als man denkt: Die Übertragung von der alten auf die neue Kasse wurde vergessen und schon geraten Beiträge der zweiten Säule in Vergessenheit. Das kann zum Beispiel sehr leicht bei einem Wechsel der Arbeitsstelle, nach einer Scheidung oder auch einer Babypause der Fall sein.

In der Schweiz gibt es viele vergessene Beiträge der zweiten Säule. Es wird vermutet, dass mehr als eine Million der Schweizer Arbeitnehmer so Vermögen liegenlassen. Sie haben schlichtweg vergessen, diese Vorsorgegelder zu übertragen und in die neue Kasse mitzunehmen.

So bleibt wertvolles Kapital einfach auf der Strecke. Insgesamt soll sich diese Summe auf mehr als sechs Milliarden Franken belaufen. Durchschnittlich kommt so ein vergessenes Guthaben von 7500 Franken pro Konto zustande. Es existieren aber auch verloren gegangene Konten in siebenstelliger Höhe.

Es gibt eine Auffangeinrichtung
Die Pensionskassen verfügen über eine Auffangeinrichtung. Dort liegen die Guthaben von alleine fast 900'000 Konten, bei denen zum Inhaber keinerlei Kontakt mehr besteht. Dass Gelder ins Abseits geraten sind, liegt meistens daran, dass die Konten einfach vergessen werden, weil man den Job wechselt oder nach einer beruflichen Auszeit wieder einsteigt.

Die Übertragung in eine neue Kasse geschieht nämlich nicht automatisch. Es muss vom Kontoinhaber veranlasst werden, dass das Guthaben auf die neue Pensionskasse oder ein Freizügigkeitskonto übertragen wird.

Bis zum 75. Lebensjahr Beiträge wiederfinden
Wenn das versäumt wurde, dann wird das Guthaben nach zwei Jahren an die Auffangeinrichtung weitertransferiert. Dort versucht man, den Kontakt zum Kontoinhaber wiederherzustellen. Oft ist es aber dann schon gar nicht mehr möglich, die betreffende Person ausfindig zu machen, weil die Adresse schon längst überholt ist und keine neue ermittelt werden kann.

Sollte sich der Kontoinhaber irgendwann doch daran erinnern, dass für ihn noch ein Guthaben aus der zweiten Säule bestehen könnte, hat er gute Karte. Das Geld bleibt bis zum 75. Lebensjahr des Kontoinhabers bei der Auffangeinrichtung. Erst danach geht es in den Sicherungsfonds über.

Jeder vierte Schweizer betroffen
Die Wahrscheinlichkeit, dass sich auch bei Ihnen verlorenes Vermögen findet, ist übrigens durchaus gegeben. Bei mehr als 25 Prozent der Schweizer lässt sich bei Nachforschungen ein entsprechendes Konto finden. Damit ist jeder Vierte betroffen!

Deshalb unser Tipp: Klären Sie, ob Sie auch zu den mehr als einer Million Schweizern gehören, die ohne Wissen noch über ein herrenloses Konto mit vergessenen Beiträgen verfügen!

Fuchs FinanzConsulting
Ihr Finanzoptimierer

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

Anzeigen

Mit voller Power ins neue Jahr

In Japan gibt es Reiskuchen, in Spanien isst man Weintrauben zum Glockenschlag und bei uns erleuchtet jährlich das mächtige Feuerwerk die Silvesternacht. Allen Kulturen gleich sind aber die Neujahrsvorsätze, welche uns ins Folgejahr begleiten sollen. Weniger Hektik, gesünder essen, mehr Bewegung – heissen die berühmten Schlagworte. Oft machen uns aber genau diese Vorsätze schwer zu schaffen.

Jedes Jahr wiederholt sich das gleiche Prozedere. Zu Beginn des Jahres setzen wir uns hohe Vorsätze, die wir in diesem Moment zu erreichen glauben. Wir wählen diesen bestimmten Zeitpunkt aus, um neue Pläne aufzustellen, weil sich die Zeit zwischen dem Jahresende und dem Jahresanfang optimal eignet, um innezuhalten und zu reflektieren. Die plötzliche Motivation, die für uns am Anfang so stark erscheint, lässt aber leider genauso schnell wieder nach. Um unsere Leistung konstant zu halten, braucht es Durchhaltevermögen, ähnlich wie bei einem Marathon. Im Folgenden geben 3 Fachpersonen wertvolle Tipps wie wir mit Power das neue Jahr bestreiten.

Coachfrog bietet ein breites Netzwerk an ausgewiesenen Fachpersonen. Wir beraten Sie gerne und unterstützen Sie und Ihr Unternehmen dabei, durch mehr Balance noch effizienter agieren zu können. Profitieren Sie von 10 % Rabatt auf Coachfrog Gutscheine und einer entspannten Haltung im Alltag – auch in stressigen Zeiten.

Coachfrog AG
Dorfstrasse 65, 8037 Zürich
Telefon 044 555 86 21
info@coachfrog.ch, www.coachfrog.ch

Johanna Kobel (Bern),
Dipl. Heilpraktikerin und dipl. Clustercoach
www.lovinglife.ch

Stephan Scherrer (Zürich),
Psychotherapeut, Coach und Supervisor
www.stephanscherrer.ch

Sara Berdelis-Provenzale (Baden),
dipl. Ernährungs-Psychologische Beraterin IKP
www.neavita.ch

Steigen Sie aus Ihren negativen Schlaufen des vergangenen Jahres und verankern Sie neue positive Verhaltensmuster. Die alten Denk- und Verhaltensroutinen können Sie blockieren und Ihre Stimmung vermiesen. Sie sind bis in die neuronalen Netzwerke verankert, die sich über Jahre gebildet haben. Dabei sind die verschiedensten Hirnstrukturen beteiligt, die bis in die Funktionalität der Organe und des Bewegungssystem hineinwirken. Diese Netzwerke zu verändern, ist das Schwierigste. Denn aus irgendeinem Grund haben wir uns diese «Strategien» auch angeeignet. Nur wurden diese in früher Zeit Ihrer Entwicklung geeicht und sind heute vielleicht nicht mehr aktuell. Analysieren Sie, wo Sie gerade stehen und richten Sie sich neu aus. Erkennen Sie Ihre Blockaden, lösen Sie diese und eignen Sie sich neue Gewohnheiten an.

Neurowissenschaften zeigen eindrücklich, wie innere Bilder unser Gehirn beeinflussen und dadurch kraftvolle Auswirkungen auf unser Leben haben. Im Mentalen Training von Spitzensportlern wird regelmässig eine spezielle Methode angewendet, welche ich Ihnen ebenfalls dringend empfehlen möchte. «Visualisieren Sie aktiv wohin Sie wollen.» Nehmen Sie sich Briefpapier und einen Stift und schreiben einen Brief aus der Zukunft an sich selbst. Atmen Sie tief durch. Es ist der 31.12.2016. Ihr zukünftiges Ich beschreibt Ihrem heutigen Ich detailliert ein erfülltes und gesundes Jahr 2016 voller Power. Dieser Brief ermöglicht Ihnen, mental in Ihre erwünschte Zukunft zu treten und von dort aus zurückzuschauen. So führen Sie Regie in Ihrem Leben und gestalten Ihre Gegenwart gewissermassen aus der Zukunft heraus. Viel Spass dabei!

Um die Leistungsfähigkeit nach dem Jahresendspurt wieder zurückzugewinnen, heisst es jetzt, die geforderten Organe zu entlasten und überschüssiges Fett, Giftstoffe und Säuren wieder aus dem Organismus zu schleusen. Es ist praktisch, dass uns die Natur alle nützlichen Stoffe liefern kann, um den Körper zu reinigen sowie den Stoffwechsel wieder auf Hochtouren zu bringen. Nahrungsfasern in Gemüse, Obst und Vollkornprodukten stabilisieren den Blutzuckerspiegel und sind ein wahres Peeling für den Darm. Artischocken stimulieren die Verdauung und die Ausscheidung von Giftstoffen und Grün-Tee fördert den Fettabbau und die Entschlackung. Eine ausgewogene Ernährung sowie genügend Bewegung und Entspannung sind die Grundpfeiler, um mit neuer Leistungskraft das Jahr zu starten, aber auch für dauerhaftes Wohlbefinden.

DIRECT easy bread

Der Brotbäcker für Brotkapseln

Schritt 1: Wasser rein

Schritt 2: Kapsel rein

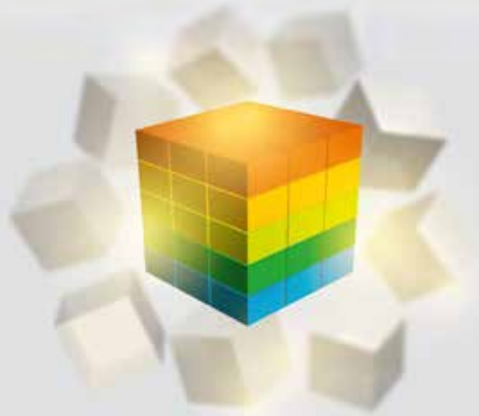
Schritt 3: „START“ drücken

www.der-erfolg-erfolgt.com

Werden Sie jetzt Vertriebspartner / in und schaffen Sie sich ein Nebeneinkommen

Mit constagCUBE®

mehr IT-Schlagkraft!



kompetent | effizient | transparent

Sprengen die Business Anforderungen die interne IT-Organisation? Steigen die IT-Kosten ohne spürbaren Mehrwert? Ist das «Time to market» zu langsam?

Dann wird Service Management zum Thema. Damit dies auch für mittelständische Unternehmen machbar wird, haben wir den constagCUBE® entwickelt.
constagCUBE® –
Service Management as a Service

www.constagcube.ch

constagcube® service management as a service

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

wenger & vieli Rechtsanwälte

FORUM'16

Einladung zur Vortragsveranstaltung zum Thema

Beendigung des Arbeitsverhältnisses – Tücken in der Praxis Dienstag, 22. März 2016, 17.45 Uhr

Im Forum der Wenger & Vieli AG, Dufourstrasse 56, 8034 Zürich (Eintritt frei)
Anmeldungen bis 25. Februar 2016 per E-Mail an forum@wengervieli.ch

Programm

17.45 h	Eintreffen der Gäste
ab 18.00 h	**Roman Heiz**, Einführung – Merkpunkte für Kündigung und Aufhebungsvereinbarung
	Philipp Lindenmayer, Sperrfristen – wenn das Arbeitsverhältnis nicht enden will
	Patrick Näf, Missbrauch der missbräuchlichen Kündigung – Rechtsprechung und deren Folgen
anschl.	Apéro Riche
ca.20.00 h	Ende der Veranstaltung

Wenger & Vieli AG
Dufourstrasse 56, Postfach
CH-8034 Zürich

Büro Zug
Metallstrasse 9b, CH-6300
Zug

T +41 (0)58 958 58 58
www.wengervieli.ch

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

Buchhaltung / Treuhand	TREUHAND margin +	Buchhaltung / Treuhand	Die Initialkosten in der Höhe von CHF 600 werden erlassen
	Zbinden Treuhand	Buchhaltung / Personal	10 % Rabatt
Büroservice	Thergofit GmbH	Büromaterial / -möbel	–
Finanzierung	Milesi Asset Management AG	Vermögensverwaltung	#1: 10 % Rabatt #2: Kennenlern-Angebot: erste 3 Monate kostenfrei
	Auto-Pfandhaus.ch	Kredit / Finanzierung	30 % Rabatt für SKV Mitglieder auf die Kosten des ersten Monats
Gastronomie	TREWA AG	Gastro / Hotellerie	Möbel, 10 % auf den Nettowarenwert
Gesundheit	CforC GmbH	Gesundheitsmanagement Persönlichkeitsentwicklung	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf Coaching oder Workshops
Hotels & Reisen	AVIS Budget Autovermietung AG	Autovermietung	bis 20 % Rabatt durch Rabattnummer K5143000
	Bad Seedamm AG	Hotel / Reisen	15 % Rabatt für SKV Mitglieder
	FIRST Business Travel Suisse	Reisen	Spezialkonditionen für Buchungsgebühren, Flug, Hotel und Mietwagen
	Hotelcard AG	Hotel / Reisen	Sie sparen CHF 30 (d. h. CHF 65 statt CHF 95)
	Romantik Hotel Margna	Hotel / Reisen	Spezialangebote für SKV Mitglieder und Erfolg-Leser
	Welcome Hotels	Hotel / Reisen	–
Informatik	Gima Trade GmbH	3D Druck / Kassensyteme	10 % für Neukunden (Vermerk «KMU Verband»)
	Pestalozzi-Consulting Group AG	Software / Kassensysteme / Onlineshop	10 % Rabatt auf K2o-Software
Inkasso / Debitoren	Inkassosolution GmbH	Inkasso / Debitoren	–
	LUCIANI Büro für Inkassodienste	Inkasso / Debitoren	20 % auf Honorare (ohne Fremdkosten)
	Swisscom Health AG	Inkasso / Debitoren	Reduktion der Aufschaltgebür: Sie sparen CHF 250 bei klassischen Debitorenmanagement-Dienstleistungen
Internet	Einstiegsservice.ch	WebDesign	10 % Rabatt
	PAWECO GmbH	Internet / Computer Services	10 % Rabatt für SKV Mitglieder (Vermerk «KMU Verband»)
Marketing	Exordium Media & Consult AG	Consulting	15 % auf alle Dienstleistungen im ersten Jahr
	ITSA – Inter-Translations SA, Bern	Übersetzungen	10 % Rabatt
	Scheidegger Siebdruck	Werbung	10 % Naturalrabatt (z. B. 110 Ex zum Preis von 100 Ex.)
	SemioticTransfer AG	Übersetzungen	10 % auf Fachübersetzungen, Korrektur- und Texterservice
	TRANSLATION-PROBST AG	Übersetzungen	5 % (vor MwSt.) für alle Aufträge und Folgeaufträge
Nachfolgeregelung	KMU Diamant Consulting AG	Firemenverkäufe	CHF 1000 Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Telekommunikation	Sunrise Communications AG	Telekomunikation	10 % SKV Rabatt auf die monatliche Grundgebühren aller Sunrise Freedom Mobileabos. Ausserdem 15 % Kombi-Rabatt auf Internet, Festnetz und Mobile.

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

Warum sind manche Menschen erfolgreicher und glücklicher als andere?

Seit über 20 Jahren erforscht Martin Betschart überdurchschnittlich erfolgreiche Menschen. Er hat die Geheimnisse entschlüsselt und zeigt Ihnen live, wie auch Sie noch mehr erreichen können.

Nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit, und stellen Sie sich einmal die folgenden Fragen:

- Warum haben manche Menschen scheinbar immer Glück und andere werden vom Pech verfolgt?
- Warum verdienen manche Menschen in der Stunde CHF 20.– und andere CHF 100.– oder CHF 1000.–?
- Warum fällt manchen scheinbar alles in den Schoss und anderen nicht?
- Warum sind manche Menschen viel gesünder und leistungsfähiger als andere?
- Warum gelingt es manchen Menschen, ein erfülltes und zufriedenes Leben zu leben und andere sind immer unzufrieden?

Ihre Zukunft bestimmen Sie selbst. Denn Sie sind der Regisseur Ihres Lebens!

- Sie selbst entscheiden, ob Sie in einer «Blechhütte» oder in einer Villa wohnen.
- Sie selbst entscheiden, ob Sie ein ärmliches oder erfülltes Leben führen.
- Sie selbst entscheiden, wie viel Sie arbeiten und wie viel Sie verdienen.

Sie selbst entscheiden über Glück oder Unglück und darüber, was aus Ihrem Leben wird.

Besuchen Sie dieses Kurz-intensiv-Seminar! Sie erhalten sofort anwendbares Wissen. Nehmen Sie auch Ihren Lebenspartner, Ihre Mitarbeiter und Ihre Geschäftspartner mit, damit Ihr wichtigstes Umfeld von diesem Know-how profitiert.

- Nutzen Sie diesen Anlass als Kick-off für Ihre Zukunft!
- Tanken Sie Ideen und Energie!
- Lassen Sie sich inspirieren und motivieren!

Handeln Sie gleich, nutzen Sie jetzt diese Chance, und melden Sie sich gleich an!

Als SKV-Mitglied sind Sie für lediglich CHF 49.– statt CHF 98.– dabei, wenn Sie Ihr Ticket jetzt gleich reservieren!
Weitere Informationen und Anmeldung: www.kmuverband.ch/anmeldung-betschart.html

Eintagsseminar: Europroblematik – Wege Ihr zu begegnen

(vor abendlicher Sitzung des Think tanks zum Erarbeiten von fiskal- und wirtschaftspolitischen Empfehlungen gestützt auf das neu erschienene Buch: Strategien, mittel- und kurzfristige Massnahmen schweizerischer KMU im euroerosionsgeprägten Wirtschaftsumfeld – Die 14 Schlüsselfaktoren zur Verbesserung Ihres Betriebsergebnisses)

Datum	**26. Februar 2016**
09.00 – 10.00 Uhr	Networking, Vorstellung der Sponsoren
10.00 – 12.00 Uhr	Die Krise besser meistern mit dem 14 S-Führungskonzept (Strategie; Strategische Allianzen; Spürnase = Innovation; Speedmanagement; Service; Sparen, Schlanke Strukturen, Steuern sparen; Seriösität und Ethik; Ständiger Verbesserungsprozess; Sales; Seriöse Finanzierung; Spezialisierung; Strukturen und Systeme; Supermotivierte MitarbeiterInnen; Selektion). Nischen-, Premium- Innovations- und Servicestrategie
13.30 – 15.00 Uhr	Die besten MitarbeiterInnen finden und einstellen, Motivaction
15.00 – 16.00 Uhr	Private equity, Devisenabsicherungen
16.00 – 17.00 Uhr	Asean Region, Indien, China als neue Zielmärkte zur Reduktion der Abhängigkeit vom Euromarkt Regionale Diversifizierung
Preis	CHF 350.– inkl. Buch «Strategien, mittel- und kurzfristige Massnahmen schweizerischer KMU im euroerosionsgeprägten Wirtschaftsumfeld – Die 14 Erfolgsfaktoren Ihr Betriebsergebnis zu verbessern»
Veranstaltungsort	Hotel City, Löwenstrasse 35, 8001 Zürich
Hauptsponsor	Die 14 S-Konzept AG Ihre Treuhandfirma für Buchhaltung und Abschlüsse, Steuer- und Unternehmensberatung. Telefon 041 720 00 85

Weitere Informationen und Anmeldung: www.kmuverband.ch/anmeldung-oesch.html

Eines der vorrangigen Ziele des Schweizerischen KMU Verbandes ist die Aus- und Weiterbildung der Mitglieder. Aus diesem Grund werden regelmässig Workshops und Seminare in der ganzen Deutschschweiz durchgeführt. Zusätzlich wurde, zusammen mit unseren Partnern, im Bereich Aus- & Weiterbildung ein umfangreiches Angebot an verschiedensten Themen zusammengestellt.

Für viele Produktkategorien suchen wir noch Mehrwertpartner – haben Sie Interesse crossmedial und interaktiv durch den SKV im Rampenlicht präsent zu sein – melden Sie sich bei uns.Wir sind für Sie da.

ABB Technikerschule	–
Advanced Studies der Universität Basel	–
Berufsbildungszentrum Dietikon	5 % auf alle Sprach- und Informatikkurse
BWL Institut Basel	10 % Rabatt auf alle Lehrgänge für SKV Mitglieder
Controller Akademie Zürich	–
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	–
Somexcloud Gmbh	–
SVEB Schweizerischer Verband für Weiterbildung	–
Wirtschaftsschule KV Winterthur	–
Zfu – International Business School	Für SKV Mitglieder gibt es Sonderkonditionen bei ausgewählten Seminaren

Anzeigen

Sie werden begeistert sein!

In Wetzikon nahe Zürich vermieten wir neue, helle, vielseitig nutzbare Produktions-, Gewerbe- und Büroräume. Sehen Sie sich die lichtdurchfluteten Räume im Holzbau an und lassen Sie sie auf sich wirken. Sie werden begeistert sein.

Die Eigentümerin Brigitte Moser berät Sie gerne unter 079 677 67 17 oder bf.moser@bluewin.ch.

Weitere Infos finden Sie auch hier:
http://www.homegate.ch/mieten/10547947?5

Februar 2016			
11.2.	Zürich	Impulsvortrag Explore Big Data, Regus Office	
12.2.	Zürich	eidg. Fachausweis Finanz- und Rechnungswesen	www.controller-akademie.ch
17.2.	Zürich	Kostenloses Seminar: Professionelle Payroll-Prozesse in KMU	www.praxisseminare.ch
23.2.	St. Gallen	SKV-Seminar: Warum sich eine frühzeitige Vermögens- und Steuerplanung lohnt	www.vpz.ch
26.2.	Zürich und Birmensdorf	Eintagsseminar: Europroblematik – Wege Ihr zu begegnen	C.Oesch@green.ch
März 2016			
1.3.	Thun	Workshop Social Media-Kommunikation	www.schnitterconsulting.ch
1.3.	Gisikon	Warum sind manche Menschen erfolgreicher und glücklicher als andere?	www.erfolgreich365.com
8.3.	Luzern	Schweizerischer Marketing-Tag	www.marketingtag.ch
10.3.	Uitikon	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zuerich.ch
10.3.	Muri / AG	Workshop Social Media-Kommunikation	www.schnitterconsulting.ch
14.–18.3.	Hannover	Cebit Hannover	www.cebit.de
17.3.	Emmenbrücke	Unternehmertreffen	www.netzwerk-luzern.ch
19.3.	Zürich	Querdenker Tag, Volkshaus	www. der-querdenker-tag.ch
22.–24.3.	Kestenholz	Überzeugen durch richtiges Auftreten! Rhetorik-Training	www.bso-akademie.ch
22.3.	Zürich	Vortrag: Beendigung des Arbeitsverhältnisses – Tücken in der Praxis	www.wengervieli.ch
22.3.	Zürich	SKV-Seminar: Finanziell gut vorbereitet in die Pensionierung	www.vpz.ch
April 2016			
11.4.	Lenzburg	Warum sind manche Menschen erfolgreicher und glücklicher als andere?	www.erfolgreich365.com
12.4.	Zürich	SKV-Seminar: Warum sich eine frühzeitige Vermögens- und Steuerplanung lohnt	www.vpz.c
14.4.	Muri bei Bern	Unternehmertreffen	www.netzwerk-bern.ch
21.4.	Lenzburg / AG	Unternehmertreffen	www.netzwerk-ag.ch
27.–30.4.	Rimini	Unternehmerreise nach Rimini	www.de.assoii-suisse.org
Mai 2016			
3.5.	Regensdorf	Warum sind manche Menschen erfolgreicher und glücklicher als andere?	www.erfolgreich365.com
24.5.	Zürich	SKV-Seminar: Finanziell gut vorbereitet in die Pensionierung	www.vpz.ch

Anzeigen

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nächste Ausgabe:
9. März 2016

Redaktions- und Anzeigeschluss:
20. Februar 2016

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 044 250 31 31, Telefax 044 250 31 32
zeitschriften@publicitas.com

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

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

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

Erscheinung
erscheint monatlich

Preise
Jahresabo CHF 36.–, Einzelpreis CHF 3.90

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

Bilder
Titelbild: Monica Huwiler
S. 10 Monica Huwiler
S. 43 WavebreakmediaMicro
S. 44 Daniel Schmuki
S. 46 Butch
S. 55 Rainer Sturm / pixelio.de

werbeverteilung.ch
lokal, regional, national

Wir verteilen Ihre Flyer, Prospekte und Zeitungen.
Verlangen Sie eine Offerte!

alpamare®

Entdecken Sie das Alpamare!

Gegen Vorweisen der **SKV Mitgliederkarte** an der Alpamare Kasse
erhalten Sie und 3 weitere Begleitpersonen
15% Rabatt auf den regulären Eintritt.

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