ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 5 • Mai 2016 • 10. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband
Urabstimmung 4
Unternehmertreffen 2016 5

Steuern
Chancen und Tücken 6

Social Media
Übersetzungen 9

Kolumne
Online-Kontoeröffnung 10

Business
Storytelling 13

Versicherung
Versicherungs-Check KMU 15
Krankenkassen Prämien 16

Gesundheit
IQAir Luftreinigung 17
Stressspirale 19

Gesundheitsclub Schweiz
Krankenkassen Prämien 21

Kolumne
Leitbilder 23

Gewerbe und Industrie
Trockenlegungen 24

Neue Geschäftsidee
Kompetente Beratung 25

Buchtipp
Touch.Point.Sieg 26

Mehrwertpartner
Günstiger Einkaufen 27

Veranstaltungen 28
Aus- und Weiterbildung 29

Günstiger einkaufen

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

Ihre Versicherungspolice immer und überall dabei

Neue Dienstleistung

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

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Es ist Freitag und ich sitze an meinem Computer um die letzten Arbeiten vor dem verlängerten Pfingswochenende zu erledigen. Dazu gehört auch das Schreiben dieses Editorials, welche immer eine besondere Freude ist, habe ich so doch etwas Zeit, die vergangenen Wochen Revue passieren zu lassen und aus etwas Entfernung und Abseits des Tagesgeschäfts zu resümieren.
Und es ist Einiges passiert in den vergangenen Tagen. So etwa die Diskussion ob man Feiertage, welche auf das Wochenende fallen – wie etwa den 1. Mai dieses Jahres – am Montag nachholen (was die Wirtschaft Millionen kosten würde) oder ob man das Bargeld weiter begrenzen und wie in Deutschland als grösste Note nur noch CHF 200.– zulassen solle. Dass damit der Weg geebnet würde um das Bargeld langfristig (eventuell gar mittelfristig) ganz abzuschaffen um so den Banken freie Hand zu geben für Negativzinsen welche man mangels Alternativen einfach hinnehmen müsste, liegt fast auf der Hand. Ganz zu schweigen von der absoluten Kontrollierbarkeit da so wirklich jede Ausgabe protokolliert werden und gerade im Zeitalter der Datensammlungen dies sehr gefährlich werden könnte. So könnte es geschehen, dass zum Beispiel anhand von Einkäufen festgestellt werden könnte, dass ein übermässiger Alkoholkonsum stattfindet und Prämien für Versicherungen könnten basierend auf diesen Erkenntnissen angepasst werden. Aber soweit wird es kaum in der Schweiz kommen, wenn auch eine Bargeldobergrenze doch ein Zwischenschritt sein könnte. Unser Nachbarland Italien hat dies ja bereits eingeführt und die Obergrenze liegt dort bei €3000.–. Gut können Touristen bis zu €15'000.– bezahlen... Wo da die Logik ist, kann ich nicht erkennen. Aber vielleicht Sie?

Ich freue mich auf ihr Feedback

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

Passwort für die Ausgabe 5: Jacky
Und so können Sie die aktuelle sowie die bisherigen Ausgaben auch online anschauen:
1. Gehen Sie auf www.netzwerk-verlag.ch
2. Wählen Sie die Rubrik «Aktuelle Ausgabe»
3. Wählen Sie die Rubrik «Für Abonnenten»
4. Tragen Sie das oben genannte Passwort ein und klicken Sie auf (OK)

Inhalt

Aus der Redaktion 3
Schweizerischer KMU Verband 4–5
Steuern 6–7
Social Media 9
Kolumne 10–11, 23
Business 13
Versicherung 15–16
Gesundheit 17–19
Gesundheitsclub Schweiz 21
Gewerbe und Industrie 24
Neue Geschäftsidee 25
Buchtipp 26
Mehrwertpartner 27
Veranstaltung 28
Aus- und Weiterbildung 29
Veranstaltungskalender / Impressum 30

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

Urabstimmung 2016 des Schweizerischen KMU Verbandes

Josef Rothenfluh,
Präsident des Schweizerischen KMU Verbandes

Roland M. Rupp
Leiter der Geschäftsstelle

Nach dem grossen Erfolg bei der zweiten Urabstimmung 2014 und dem durchaus positiven Feedback zur Idee der elektronischen Abstimmung findet auch dieses Jahr wieder die Urabstimmung* des SKV auf elektronischem Wege statt. Dass der SKV dadurch sehr viel Geld spart, da die Kosten für die Miete eines geeigneten Lokales, Verpflegung, Abgabe von Kopien der verschiedenen Dokumente und der gesamte administrative Aufwand massiv reduziert werden können, steht dabei aber nicht im Vordergrund. Viel Wichtiger ist es, dass alle SKV Mitglieder so völlig unkompliziert an der Urabstimmung teilnehmen können ohne weit fahren zu müssen, denn mittlerweile haben wir Mitglieder aus der ganzen Schweiz und wir möchten es diesen nicht zumuten, bis zu 3 Stunden fahren müssen, um an einer GV teilnehmen zu können.

Zug, 1. Mai 2016

***Warum eine Urabstimmung statt eine Generalversammlung?**
Der SKV wuchs in den vergangenen Jahren dank seinen sehr guten Leistungen und der direkten Unterstützung seiner Mitglieder extrem schnell. Eine Generalversammlung könnte darum schnell einmal dazu führen, dass zwischen 500 und 1000 Mitglieder daran teilnehmen möchten. Dies hätte eine so grosse Kostenfolge, dass dies mit den heutigen Mitgliederbeiträgen von CHF 100.– / Mitglied (Betriebe bis 10 Mitarbeiter) nicht mehr finanzierbar wäre. Aus diesem Grund hat der SKV in den Statuten festgelegt, dass man alle wichtigen Beschlüsse auch elektronisch mittels Urabstimmung vornehmen kann.

Was ist eine Urabstimmung
Die Mitglieder können ausserhalb einer Versammlung im Rahmen einer Urabstimmung auf schriftlichem Weg Beschlüsse fassen. Der Vorstand ordnet die Urabstimmung an und bestimmt den Zeitpunkt für die Stimmabgabe (Wahltag). Die Einladung an die Mitglieder erfolgt mindestens 30 Tage vor dem Wahltag über die offiziellen Publikationsorgane des Vereins unter Angabe der Gegenstände der Abstimmung, des Wahltags und des Abstimmungsverfahrens.

Bei Urabstimmungen hat jedes Mitglied eine Stimme. Soweit das Gesetz oder die Statuten nichts Abweichendes bestimmen, entscheidet in der Urabstimmung die Mehrheit der abgegebenen Stimmen ohne Rücksicht auf die Stimmbeteiligung. Leer eingereichte Stimmen werden bei der Ermittlung der Stimmbeteiligung, nicht aber bei der Ermittlung der abgegebenen Stimmen und des Stimmergebnisses mitgezählt. Gehen keine Stimmen ein und bei Stimmengleichheit, gelten die Anträge des Vorstandes als genehmigt.

Das Ergebnis der Urabstimmung wird in den offiziellen Publikationsorganen des Vereins publiziert.

Den ganzen Monat Juli können Mitglieder des SKV im Mitgliederbereich des SKV über die Jahresrechnung 2015 und das Budget 2016 abstimmen. Logen Sie sich einfach in diesem Zeitraum auf der WebSite des SKV ein und geben Sie Ihre Stimme ab.

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
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

Chancen und Tücken bei der AHV und ALV

Dr. Christoph Oesch, Leiter Sektion Steuern des Schweizerischen KMU Verbands und Unternehmens- und Steuerberater aus Zug

Treuhänder und Steuerberater raten ihren Kunden oft zu Dividendenzahlungen statt Lohn. Da die Dividende beim Kanton nur zu 50 % und beim Bund nur zu 50 / 60 % besteuert wird, kommt sie ohne die dem Lohn eigenen Sozialversicherungsbelastungen etwas günstiger als Lohn. 60 % werden dann erfasst, wenn die Beteiligung zum Privatvermögen eines Steuerpflichtigen gehört, 50 % dann, wenn die Beteiligungserträge aus Firmen im Geschäftsvermögen eines Selbständigerwerbenden stammen, da hier auf der normalen Dividende noch 9.8 % AHV belastet werden. Die Ausgleichskassen setzen dem aber Grenzen. Zudem gefährden Sie auf diese Weise ihre berechtigten, späteren AHV Ansprüche. Ab einem Lohn von CHF 120'000.– akzeptiert die Ausgleichskasse die Dividendenzahlungen normalerweise.

Steuerlich interessanter als Lohn sind Einzahlungen in das BVG und in die Arbeitgeber-Beitragsreserven. Die normalen BVG Beiträge werden den Unternehmen immer Ende Jahr pro versicherten Arbeitnehmer via Leistungsblatt durch seine Vorsorgeeinrichtung mitgeteilt und sind in der Lohnabrechnung des Folgejahres zu berücksichtigen. Höhere BVG Beiträge vom Lohn abzuziehen, ist Diebstahl. Bei tieferen Beiträgen kommt der Arbeitgeber zu kurz, da er ja die vollen BVG-Rechnungen richtig bezahlen muss. Die Beiträge ans BVG und an die überobligatorische BVG-Versicherung dürfen 20 % des massgebenden Lohnes nicht überschreiten.

Der (Beletage) Kaderplan muss folgenden Anforderungen gerecht werden:

- Kollektivität (Keine Freiwilligkeit wenn Kriterien erfüllt sind)
- Ausschliesslicher Zweck der Vorsorge
- Planmässigkeit der Finanzierung und der Leistungen
- Gleichbehandlung innerhalb Versicherungskategorien
- Angemessenheit der Prämien und der versicherten Leistungen

Man kann seinen Lohn z. B. um CHF 20'000.– erhöhen und einen Einkaufbeitrag von CHF 20'000.– ins BVG einbezahlen. Damit kann der Gewinn der AG oder der GmbH um CHF 20'000.– reduziert werden, ohne dass der Eigentümer einen höheren Lohn zu versteuern hat, denn er tätigt ja gleichzeitig mit der Lohnerhöhung einen Einkaufsbeitrag. Zu klären ist das Einkaufspotential bei der Vorsorgeeinrichtung. Sinnvoll ist es ein betriebseigenes BVG Reglement (ordentliches BVG, überobligatorische Kadervorsorge = Bel étage) der Steuerverwaltung vor Anwendung zur Genehmigung einzureichen. Die Antwort sollte innert zwei Wochen kommen. Sollte es nämlich den Anforderungen des Kantonalen Steueramts nicht genügen, muss man sonst alle Löhne neu berechnen und die Lohnabrechnungen mit allen Angestellten korrigieren. So sind denn Auszahlungen an die Mitarbeiter erforderlich. Deshalb bilden wir eine Rückstellung AHV-Risiken in der Bilanz. Und auch eine Rückstellung BVG.

Bei Rückstellungen ist Vorsicht am Platz, denn die Steuerverwaltungen lassen nur Rückstellungen zu für Risiken, die sich innerhalb eines Jahres verwirklichen. So lassen sie auch fälschlicherweise keine Rückstellungen für Mehrwertsteuerrisiken zu. Dies widerspricht den Kommentaren, die Rückstellungen für viele Jahre zulassen, es muss nur erhärtet sein, dass das Risiko, für welches eine Rückstellung gebildet wird, am Bilanzstichtag effektiv schon bestand. Nach dem Verlustantizipationsprinzip ist der Verlust zurückzustellen, wenn er effektiv am Bilanzstichtag droht, es muss eine konkrete Gefahr für den Eintritt des zurückgestellten Risikos bestehen. Nach dem Imparitätsprinzip darf ein Gewinn hingegen erst ausgewiesen werden, wenn er effektiv auch realisiert ist. Hier ist eine Lösung zu suchen in Kooperation mit dem Bund der Steuerzahler und mit der Sektion Steuern des SKV Schweizerischen KMU Verbands, dass der Staat sich an das von ihm erlassene Obligationenrecht hält und Rückstellungen auch für Risiken zulässt, die erst in vielen Jahren zu Zahlungen führen, z. B. Instandstellungskosten bei einem Werkhof oder bei einem langfristigen Mietvertrag (Wiederinstandstellungspflicht des Mieters in den ursprünglichen Zustand).

Bei den Arbeitgeberbeitragsreserven sind die Lösungen der Kantone verschieden: Im Kanton Zug muss die Einzahlung in die Arbeitgeberbeitragsreserven bis zum 30. Juni des Folgejahres erfolgen. Im Kanton Zürich muss die Einzahlung in die Arbeitgeberbeitragsreserven bis am 31. Dezember des laufenden Geschäftsjahres erfolgen. Im Kanton Bern kann die Einzahlung in die Arbeitgeberbeitrags-Reserven bis und mit Einreichen der Steuererklärung des Vorjahres erfolgen.

Es können maximal 5 Jahresbeiträge Arbeitgeber-Beitragsreserven einbezahlt werden. Im Kanton Zug muss die Einzahlung für 5 Jahresbeiträge auf einen Beitrag für 3, einen Beitrag für 2 Jahre aufgeteilt werden.

Qualifiziert die AHV-Revision oder die Steuerprüfung einen Vorsorgebeitrag als Lohn, so erhebt sie die Sozialversicherungsbeiträge auf diesem Betrag. Eine Meldung an das Steueramt erfolgt nicht, da die AHV für die AHV und die Steuern für die Steuern schauen. Diese höchst unbefriedigende Zusammenarbeit zwischen diesen zwei Behörden ist auf das Fehlen einer gesetzlichen Grundlage zurückzuführen, die die Beamten zwingt und das Recht gibt zu melden. Eine Meldung an das Steueramt erfolgt auch nicht, wenn der AHV-Revisor einen nicht verbuchten Bonus entdeckt und diesen bei der AHV korrigiert. Es kann aber in gewissen Fällen auch zu unliebsamen Steuerfolgen: Strafsteuern und Nachsteuern kommen.

Ehrliche Steuerpflichtige, welche einen Bonus bei der AHV-Abrechnung nicht gemeldet haben, melden diesen via Straffreie Selbstanzeige auch bei den Steuern, sollten sie ihn dort auch vergessen haben. Die Steuerbehörde sendet dann nach einigen Monaten eine Bestätigung,

dass es bei den Nachsteuern bleibt und keine Strafsteuern erhoben werden. Die straflose Selbstanzeige kann von jedem Steuerpflichtigen einmal in seinem Leben beansprucht werden. Gut ist es z. B. wenn man kein Schwarzgeld erbt. Dieses sollte zu Lebzeiten vom Erblasser in einer straflosen Selbstanzeige bereinigt werden. Wird es bei einem Erbgang straflos angezeigt, kommt es steuerlich zwar leicht günstiger, es ist aber für die Erben unangenehm über den Verstorbenen straffreie Selbstanzeige zu machen. Zudem ist es mit Anzeigeproblemen verbunden. Bei einer Besprechung einer solchen Situation mit den späteren Erben sind die Ehegatten miteinzubeziehen, da sie allenfalls vom Erbe von Schwarzgeld mitbetroffen sind.

Zwingend ist es nicht, der AHV Revisor meldet den von ihm erfassten Bonus erfahrungsgemäss nicht ans Steueramt. Und umgekehrt gilt das gleiche auch: Das Steueramt meldet einen von ihm nachträglich steuerlich erfassten Lohn der Ausgleichskasse nicht. Martin Huber von der Kantonalen Steuerverwaltung Zürich vertritt wie der Autor dieses Artikels, dass Entdeckungen bei Revisionen vollumfänglich ausgewertet werden müssen: Mehrwertsteuer, Verrechnungssteuer, Einkommen- und Ertragssteuern, AHV. Die Meldepflicht muss in den entsprechenden Gesetzen eingeführt werden.

Bei der Arbeitslosenversicherung ist der Angestellte einer GmbH oder einer AG schlecht dran: Für eine Anspruchsberechtigung muss der Betreffende alle Geschäftsbeziehungen (Geschäftsführer, Beteiligung) aufgeben, damit er überhaupt für eine Anspruchsberechtigung in Frage kommt. Die Ausgleichskasse könne sonst nicht prüfen wie viel jemand arbeitet. Andererseits könnte man aber auch argumentieren, dass die Chancen sich wieder aufzubauen durch die Aufgabe seiner Firma arg reduziert werden.

Zudem muss er während der beiden letzten Jahre mindestens während einem Jahr ALV-Beiträge bezahlt haben. Er muss sich zudem monatlich einen Lohn ausbezahlt haben, er kann also nicht einfach von Bankautomatenbezügen leben und am Schluss des Jahres seinen Lohn verbuchen, je nach Gewinn seiner GmbH oder AG. Die 1.0 Jahre beginnen mit der Anmeldung des Lohnes. Auch wenn er durch seine Lohndeklaration Ende Jahr z. B. CHF 100'000.– Lohn deklariert und diesen jährlich mit der ALV abgerechnet hat, erhält er ohne monatliche Lohnüberweisungen keine Arbeitslosenentschädigung. Sowohl Ledige wie Verheirate erhalten 70% des durchschnittlichen Lohnes während des letzten ALV-beitragspflichtigen Lohns.

Wenn jemand teilweise oder ganz erwerbsunfähig wird, erhält er eine Rente von der Krankentaggeld- oder Unfalltaggeldversicherung, nach zwei Jahren vom BVG. Diese kann er auch nicht freiwillig mit der AHV abrechnen. Die AHV bleibt in der Höhe der IV-Rente.

Das Buch «Strategien, mittel- und kurzfristige Massnahmenschweizerischer 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.

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

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

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

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.hoechstpersoenlich.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

Bis zu 20% Rabatt für SKV-Mitglieder.

Auch auf Nutzfahrzeuge!

Jetzt hier buchen:
www.avis.ch/skv

AVIS®

Übersetzungen direkt im User Interface

Haben Sie sich beim letzten Mal, als Sie einen Flug gebucht oder einen Schuh bei Zalando gekauft haben, auch schon mal gefragt, wie Online-Shops oder Softwares übersetzt werden? Vor allem über Sprachgrenzen wachsende Unternehmen stehen häufig vor der Herausforderung, ihren Shop ohne Copy-Paste-Aufwand und in der richtigen Terminologie vom Deutschen auf andere Sprachen zu adaptieren.

Solch ähnliche Fragen stellten sich der Vitodata, einem führenden Anbieter für Softwarelösungen im Bereich der Medizinal-Informatik. Für einmal hatte die erfolgreiche Firma mit Sitz in Oberohringen im Kanton Zürich kein IT-Problem zu lösen, sondern ein sprachliches. Sie suchte nach einem erfahrenen Übersetzungs-Partner, der das anspruchsvolle und technische Vokabular ihrer Softwarelösungen ins Italienische und ins Französische übersetzt, um ihr Wachstum in diesen Räumen weiter voranzutreiben. In erster Linie erforderte dies Übersetzer, die mit dem spezifischen medizinischen Vokabular der jeweiligen Sprache vertraut und zugleich in der Lage waren, ihre Übersetzungen vor Ort in die entsprechende Applikation der Vitodata einzupflegen.

Die TRANSLATION-PROBST AG wurde engagiert, um mit der Vitodata verbindliche Guidelines für das Projekt auszuarbeiten und die passenden Fachübersetzer aus dem medizinischen Umfeld auf das Projekt anzusetzen. Diese konnten ihre Texte ausschliesslich über die speziellen Tools direkt im User Interface des Kunden einpflegen. Dank den Erfahrungen aus zahlreichen digitalen Übersetzungsprojekten konnten die Termini trotz der technischen und sprachlichen Hürden termingerecht übersetzt und das Projekt erfolgreich abgeschlossen werden.

Peter Ott, Prokurist bei der Vitodata, kommentiert: «Die Flexibilität seitens der TRANSLATION-PROBST AG hat sich während des ganzen Projekts bestätigt. Sie bot jene persönliche Betreuung an, die massgeblich zum Erfolg beitrug. Die gewählte Strategie ging auf, und die Vitodata verfügt nun über die nötigen Übersetzungen ihrer Software und kann somit ihr Wachstum in der ganzen Schweiz vorantreiben.»

Roman Probst,
Kommunikation FH & CAS Digital Marketing
CEO TRANSLATION-PROBST AG Winterthur
Filialen in Schaffhausen und Lausanne
Telefon 0840 123 456
roman.probst@translation-probst.com
www.translation-probst.com

Über die TRANSLATION-PROBST AG

Die TRANSLATION-PROBST AG ist das einzige vom Bund ausgezeichnete Übersetzungsbüro der Schweiz und setzt Fachübersetzer ein, die auf die entsprechenden Fachgebiete spezialisiert sind und in ihre Muttersprache übersetzen. Dank der Nachkorrektur der Texte, die wenn immer möglich von Professoren / Hochschuldozenten der Zielsprache ausgeführt wird, erhält der Kunde eine einmalige Qualitätsgarantie. Einen speziellen Mehrwert beim Handling von Website-Übersetzungen bildet zudem der Service, bei dem die Texte bequem via Plug-in direkt ins CMS eingefügt werden. Dadurch spart der Kunde Zeit und Geld.

«Mit der Online-Kontoeröffnung sind wir auf einen Schlag schweizweit tätig.»

Markus Gygax ist seit dem 18. November 2013 CEO der Valiant Bank. Vor seiner Zeit bei Valiant war Markus Gygax von 2008 bis 2013 als Leiter der Division Retail und Mitglied der Geschäftsleitung bei der Banque Cantonale Vaudoise tätig. Von 2002 bis 2008 war er Leiter Distribution und Geschäftsleitungsmitglied bei PostFinance. Zwischen 1987 und 2002 war Markus Gygax ausserdem in verschiedenen Funktionen unter anderem für den Schweizer Bankverein, die heutige UBS, tätig. Markus Gygax studierte nach einer Bankausbildung Betriebsökonomie an der HWV Zürich und verfügt über ein eidgenössisches Diplom als Marketingleiter und einen MBA-Abschluss der Universitäten St. Gallen, Vlerick (Belgien) und Nyerode (Niederlande) mit Fokus auf Management von Banken und Versicherungen.

Moneycab.com: Herr Gygax, die Valiant Bank blickt auf ein erfolgreiches 1. Quartal zurück. Wie ist es gelungen, trotz der weiter gesunkenen Zinsen den Gewinn um 17 % auf 23,4 Mio und das operative Ergebnis sogar um 24 % auf 70,4 Mio Franken zu steigern?
Unser Vertrieb hat die Philosophie «Ertrag vor Volumen» ausgezeichnet umgesetzt. Wir konnten den Zinsertrag durch ein gutes Aktivgeschäft und ein aktives Management der Liquidität einigermassen halten. Der Zinsaufwand wurde seit dem Vorjahresquartal unter anderem durch die Bereinigung von Sonderkonditionen für Grosskunden deutlich gesenkt. Und schliesslich konnten wir unsere Kosten und Abschreibungen weiter senken.

Der Druck auf die Zinsmarge hat sich weiter verschärft. Wie zeigte sich dies im Hypothekar- oder im KMU-Kreditgeschäft?
Auslaufende Festhypotheken und KMU-Kredite sowie Neugeschäfte wurden im ersten Quartal 2016 zu deutlich tieferen Zinsen abgeschlossen als in den letzten Jahren.

Von welcher Entwicklung gehen Sie im weiteren Jahresverlauf aus?
Wir gehen ganz generell von einem leicht besseren Jahresergebnis als 2015 aus. Konkrete Zahlen nennen wir keine.

«Für uns ist diese Online-Kontoeröffnung eine ausgezeichnete Chance, unsere Dienstleistungen schweizweit anzubieten.» *Markus Gygax, CEO Valiant*

Valiant bietet seit kurzem als erste Schweizer Bank eine Online-Kontoeröffnung an. Der Kunde kann also ohne persönliches Erscheinen ein Konto bei Ihnen eröffnen. Wie sind die ersten Erfahrungswerte?
Die ersten Erfahrungen sind sehr positiv: In den ersten drei Wochen haben rund 100 Neukunden online ein Konto eröffnet. Für uns ist diese Online-Kontoeröffnung eine ausgezeichnete Chance, unsere Dienstleistungen schweizweit anzubieten.

Wie gross schätzen Sie für Valiant das Potenzial der neuen Dienstleistung ein?
Das Potenzial ist gross: Valiant ist aktuell in elf Schweizer Kantonen physisch mit Geschäftsstellen präsent. Mit der Online-Kontoeröffnung sind wir auf einen Schlag schweizweit tätig. Diese digitale Präsenz geht einher mit einer Ausweitung der physischen Präsenz. Mittelfristig wollen wir eine Schweizer Bank sein, die auf der Achse Bodensee bis Genfersee präsent ist. Und die mit ihrem Markenversprechen «Einfachheit» den Kunden einen klaren Mehrwert bietet.

«Wir vereinfachen für unsere Kunden das Komplexe und reduzieren es auf das Wesentliche: mit einem überschaubaren Angebot, unkomplizierten Lösungen und klaren Prozessen.»

Stichwort Mehrwert: Valiant setzt dort auf die Digitalisierung, wo sie glaubt, dass die Dienstleistungen einen Mehrwert generieren und das Leben der Kunden einfacher macht. Wie haben sich denn die Erwartungen und Bedürfnisse der Kunden verändert?
Die Erwartungen der Kunden sind – auch aufgrund der verfügbaren Kanäle – gestiegen. Das Leben bietet zwar unzählige Möglichkeiten, gleichzeitig ist es aber auch komplexer geworden. Das gilt speziell für Finanzthemen. Doch nicht jeder hat die Zeit oder das Interesse, sich damit auseinanderzusetzen. Hier nehmen wir unsere Aufgabe wahr: Wir vereinfachen für unsere Kunden das Komplexe und reduzieren es auf das Wesentliche: mit einem überschaubaren Angebot, unkomplizierten Lösungen und klaren Prozessen.

Die Digitalisierung ist ein laufender Prozess und die Entwicklung wird noch lange nicht abgeschlossen sein. Welche Bedürfnisse und Regeln werden Ihrer Meinung nach aber auch in einigen Jahren noch Ihre Gültigkeit haben?
Für mich sind es drei Aspekte: Vertrauen, eine starke Marke und Menschen, die es schaffen, den Kunden die komplexe Welt einfach zu erklären. Diese Komponenten werden auch in Zukunft eine wichtige Rolle spielen – unabhängig davon, wie rasch die Digitalisierung voranschreitet.

Seit gut einem Jahr läuft die Mobile Banking-App von Valiant. Wie ist das Feedback der Kunden?
Das Feedback ist sehr gut. Die Lancierung der App war ein Erfolg, sie wurde bereits über 26'000 Mal heruntergeladen. Aktuell gehen rund 22 % aller Logins in unser ebanking über die App.

Die Online-Kontoeröffnung hat Valiant mit ihrer strategischen Partnerin Swisscom realisiert, die diesen Service auch anderen Finanzdienstleistern und in anderen Branchen anbieten will. Wie wichtig ist die Swisscom für Sie hinsichtlich der Entwicklungen in der Digitalisierung?
Ich formuliere es so: Wichtig ist für Valiant, sich auf ihre Kernkompetenzen zu fokussieren und bei nicht-bankspezifischen Themen mit starken Partnern zusammen zu arbeiten. Swisscom ist ein starker Partner, mit dem wir gerne zusammenarbeiten. Aber Swisscom ist nicht unser einziger Partner.

Wann startet das ebenfalls mit der Swisscom entwickelte KMU-Portal?
Das KMU-Portal startet am 16. Mai und vereinfacht das Finanzleben der KMU fundamental.

«Bis 2020 werden wir rund 10 % unseres Geschäftserfolges, das sind etwa 15 Millionen Franken jährlich, in die Weiterentwicklung von Valiant investieren.»

Welche Möglichkeiten sehen bei digitalen Dienstleistungen im Anlage- und Finanzierungsbereich aus?
Auch hier wird es darum gehen, Möglichkeiten zu finden, die das Finanzleben der Kunden vereinfachen. Wenn es allerdings bei den digitalen Angeboten, zum Beispiel bei den Hypotheken, nur darum geht, einen Preiskampf auszutragen, wollen wir nicht mitmachen. Wir sind daran interessiert, Lösungen zu finden, die den Kunden einen Mehrwert bieten.

Wie viel wird Valiant in den kommenden Jahren in die Digitalisierung investieren?
Bis 2020 werden wir rund 10% unseres Geschäftserfolges, das sind etwa 15 Millionen Franken jährlich, in die Weiterentwicklung von Valiant investieren. Das beinhaltet die Digitalisierung, aber auch Investitionen in Menschen – in Form von Neuanstellungen und Weiterbildungen – in unsere Marke und den Ausbau der physischen Präsenz.

Bei den digitalen Bezahlsystemen setzt Valiant auf TWINT. Nun wird darüber diskutiert, die Lösungen TWINT und Paymit zusammenzuführen. Würde diese Lösung aus Ihrer Sicht Sinn machen?
Wir haben immer gesagt: für uns ist eine Schweizer Lösung zentral. Am liebsten eine Lösung, die möglichst viele Endkunden anspricht. Wenn sich TWINT und Paymit zusammentun, sehen wir grosse Chancen, diese Ziele zu realisieren.

Die zunehmende Digitalisierung führt zu weniger persönlichen Kontakten. Wie schwierig ist diese Gratwanderung in einem Geschäft, das ja auch von Vertrauen und Diskretion lebt?
Für mich ist klar: auch in Zukunft gibt es nicht das entweder oder, sondern nur das sowohl als auch. Der Kunde will schnell auf Bankdienstleistungen Zugriff haben – digital und ortsunabhängig. Er will aber auch die Möglichkeit haben für eine persönliche Beratung von Mensch zu Mensch. Vertrauen bleibt bei beiden Formen das oberste Gut.

Patrick Gunti

Weitere Interviews und KMU-Nachrichten finden Sie auf www.moneycab.com.

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

Anzeigen

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.

Storytelling ist gut fürs Geschäft

Wir offerieren Ihnen für CHF 150 einen Kurzcheck Ihrer Story und zeigen Ihnen gerne Geschichten aus unserem Frischtextbüro.

Menschen wollen keine Marketingideen. Sie wollen Geschichten. Dafür steht der Begriff Storytelling im Marketing und in der Unternehmenskommunikation. Aber was macht eine gute Geschichte aus? Wie funktioniert Storytelling und was ist das Faszinierende daran? Lesen Sie, was professionelle Texter dazu sagen.

Was eine «Tellerwäscherkarriere» ist, weiss jeder. Der Begriff verheisst die Geschichte vom Auswanderer, der von ganz unten mit cleverer Eigenleistung zum Vermögenden aufsteigt. Von einem solchen Erfolg träumen viele, überall auf der Welt und häufig mehr als einmal. Die Story vom Tellerwäscher berührt uns deshalb: emotional, ermutigend und positiv.

Geschichten bleiben haften

Storytelling schreibt seit vielen Jahren Erfolgsgeschichte, wie das fast hundertjährige Krokodil von Lacoste es in einer herrlichen Legende überliefert: René Lacoste, Gründervater des Labels für Sportmode, spielte 1923 im Davis Cup um einen wertvollen Koffer aus Alligatorenleder. Er verlor zwar das Spiel, die Presse attestierte ihm jedoch, so zäh gekämpft zu haben wie ein Krokodil. Das auffällige Lacoste Reptil mit der grossen Schnauze zeichnete Robert Georges, ein Sportler und Freund von Lacoste. Fortan bleckte das Tier seine Zähne auf den Blazern von Lacoste. 1933 liess es Lacoste als Markenzeichen seiner neu gegründeten Firma eintragen.

Aufzählungen langweilen

Machen Sie Ihre Kunden neugierig! Mit welcher Raffinesse, welcher Technik, mit welch entscheidendem Unterschied entwickeln Sie Ihr Produkt und Ihre Marke weiter? Verpacken Sie die Fakten Ihrer Marke in eine einzigartige Geschichte. Fragen Sie sich, wie Sie eine solche für Ihr Unternehmen entdecken? Die Erfahrung zeigt: In jedem Betrieb finden sich fast täglich geeignete Ideen. Professionelle Texter sind darin geschult, sie zu erkennen. Sie verarbeiten Fakten zu spannenden Geschichten. Sie wecken Neugierde, ziehen die Menschen hinein und erhalten den Spannungsbogen aufrecht bis zum überraschenden Schluss.

Erzählungen berühren

Haben Sie diesen Spot gesehen: Ein Mann sitzt auf einem Stück Karton auf dem Trottoir, vor sich ein Schild. «Ich bin blind. Bitte helfen Sie mir!», steht darauf. Hin und wieder wirft jemand eine Münze in seinen Becher.

Dann bleibt eine elegante Frau stehen. Sie blickt auf das Schild und schreibt etwas auf die Rückseite. Der blinde Mann tastet ihre Schuhe ab. Sie stellt das Schild wieder hin und geht weiter. Nun setzt plötzlich ein wahrer Geldsegen ein: Die Passanten drängen sich; viele, viele werfen jetzt Münzen in den Becher.

Bald steht die unbekannte Frau wieder vor dem Mann. Er berührt ihre Schuhe, erkennt sie und fragt: «Was haben Sie mit meinem Schild gemacht?» Sie antwortet «ich habe Ihre Botschaft in anderen Worten geschrieben». Danke! ruft ihr der Bettler zu. Die Kamera schwenkt auf das Schild, worauf steht: «Es ist ein wunderschöner Tag und ich kann ihn nicht sehen.»

Oder erinnern wir uns an den aufmüpfigen Slogan von IKEA: «Wohnst du noch oder lebst du schon?». So viel selbstbewusste, sympathische Provokation lädt ein, sich im schwedischen Möbelhaus Ideen zu holen und dann dort einzukaufen. Der Slogan ist im Alltag angekommen und wirbt auf der Strasse «gratis» weiter für die Ideen der verrückten Schweden.

Ist Ihre Geschichte so packend, dass Ihre Kunden sie weitererzählen? Dann praktizieren Sie bereits Storytelling. Alles, was man sich über Ihre Marke erzählt, ist Storytelling.

Frischtext.ch
wortwerk | preiswert
www.frischtext.ch, neuschnee@frischtext.ch
Telefon Zürich: 044 461 40 84
Telefon Cham: 041 783 15 15

UMSATZSTEIGERUNG MIT DEM WIR-SYSTEM

fischerUNDryser.BASEL

EIN NETZWERK MIT 45'000 KMUS WARTET AUF SIE!

Genossenschaftlich gut!
0848 947 947, wirbank.ch

Endlich Durchblick dank Online-Tool «Versicherungs-Check KMU»

Noch immer wissen viele KMU nicht, ob sie umfassend versichert sind und haben Schwierigkeiten, Transparenz über ihren Versicherungsbedarf zu erhalten. Die AXA Winterthur bietet jetzt Abhilfe mit dem Online-Tool «Versicherungs-Check KMU».

Egal ob Firmengründer oder langjähriger Inhaber eines KMU – das Thema Versicherungen ist und bleibt gerade für kleine und mittlere Unternehmen komplex. Welche Versicherungen sind obligatorisch? Auf welchen Schutz können sie kaum verzichten? Und welche zusätzlichen Deckungen sind empfehlenswert? Leider wirft die Recherche im Internet meist mehr Fragen auf, als sie Antworten liefert, weiss Hanspeter Kalousek, Customer Manager Commercial Clients der AXA Winterthur: «Unternehmen haben oft Schwierigkeiten, Transparenz über ihren Versicherungsbedarf zu erhalten. Bis anhin gab es keine Online-Beratungstools, mit denen Kunden bzw. Interessenten ihre Risiken in Versicherung und Vorsorge eigenständig online eruieren konnten».

Mit wenigen Klicks zum Versicherungsbedarf
Die AXA Winterthur bietet nun als erster Schweizer Versicherer einfach und schnell Abhilfe: Das Online-Tool «Versicherungs-Check KMU» liefert Firmengründern, Selbstständigerwerbenden und KMU detaillierte und leicht verständliche Informationen, individuell angepasst auf Branche und Gesellschaftsform. Hanspeter Kalousek erklärt die Vorteile des Versicherungs-Checks: «Interessierte können mit wenigen Klicks ihren jeweiligen Versicherungsbedarf herausfinden. Durch Angabe von Branche, Kanton und einigen Details zum Unternehmen erhalten sie einfach und schnell eine Empfehlung über geeignete Versicherungs- und Vorsorgelösungen und können bei Bedarf direkt eine Beratungsanfrage auslösen».

Doch auch für etablierte Firmenpatrons lohnt es sich, regelmässig ihre Risiken in Versicherung und Vorsorge eigenständig online zu eruieren, ändert sich doch der Versicherungsbedarf über die Jahre. Der digitale Versicherungs-Check hilft KMU in jeder Lebenslage, Transparenz im Versicherungsdschungel zu erhalten – schnell, einfach und übersichtlich.
www.axa.ch/check

AXA Winterthur
General-Guisan-Str. 40
Postfach 357
8401 Winterthur
www.AXA.ch

Über die AXA Winterthur

Rund zwei Millionen Kunden vertrauen der AXA Winterthur. Sie setzen auf ihre Erfahrung und Beratung in der Personen-, Sach-, Haftpflicht- und Lebensversicherung sowie der beruflichen Vorsorge. Der führende Schweizer Versicherer ist ein dynamisches Unternehmen mit einer ambitionierten Vision: den Kunden Freiräume über die finanzielle Sicherheit hinaus schaffen und so ein unbeschwertes Leben ermöglichen – mit einfachen, digitalen Prozessen und innovativen Produkten und Dienstleistungen rund um wichtige Lebensbereiche wie Mobilität, Wohnen oder Unternehmertum. Dafür setzen sich die rund 4000 Mitarbeitenden sowie die 2600 Kolleginnen und Kollegen in den 277 Generalagenturen und Agenturen Tag für Tag ein. Die AXA Winterthur gehört zur AXA Gruppe und erzielte 2015 ein Geschäftsvolumen von CHF 11,1 Mia.

STOP den steigenden Krankenkassen Prämien!

Nutzen Sie jetzt die Gelegenheit, sich in der komplexen Krankenkassenwelt richtig zu informieren und Ihre Versicherungsdeckung zu optimieren – es lohnt sich garantiert! Sie als SKV Mitglied profitieren zusätzlich von einem Kollektivrabatt in den Zusatzversicherungen der grössten Krankenkassen.

Warum steigt die Prämie? Gesamtschweizerisch müssen wir auch in Zukunft mit rund CHF 1,5 Milliarden Aufschlag pro Jahr rechnen. An dieser Stelle sei erklärt wie diese Kostensteigerung zustande kommt: der Prämienanstieg pro Jahr wird verursacht durch den ambulanten Spitalbereich +10,4 %, den stationären Spitalbereich +2,7 %, Pflegeheime und Spitex +5,5 %, Physiotherapeuten +4,5 % und Arztpraxen +3,3 %. Dass wir in der Schweiz das wohl beste Gesundheitswesen weltweit betreiben, sei auch erwähnt und dass dies entsprechend kostet, ist einleuchtend. Unsere Experten helfen Ihnen gerne Ihre Krankenkassenpolice zu optimieren - kostenlos, unverbindlich - eine ehrliche Beratung ist garantiert!

Wie ist man (Mann und Frau) «clever» versichert?

Mit den Zusatzversicherungen decken Sie Leistungen ab, die von der Grundversicherung nicht gedeckt sind. Ob ambulante oder stationäre Behandlungen, alternative Heilmethoden – Sie kombinieren die Leistungen ganz nach Ihren individuellen Bedürfnissen.

Spitalzusatzversicherung

Mit einer Spitalzusatzversicherung stellen Sie sicher, dass Ihnen auch bei einem ausserkantonalen Spitalaufenthalt keine ungedeckten Kosten entstehen. Zudem können Sie bestimmen, welchen Komfort Sie bei einem Spitalaufenthalt geniessen wollen: allgemeine Abteilung, halbprivate Abteilung, private Abteilung.

Für Kurzentschlossene bieten diverse Kassen auch ein flexibles Produkt an: Mit Spital Flex entscheiden Sie sich erst kurz vor Spitaleintritt, ob Sie sich allgemein, halbprivat oder privat behandeln lassen möchten. Bei Aufenthalten in der halbprivaten oder privaten Abteilung geniessen Sie freie Arztwahl.

Ambulante Zusatzversicherungen

Häufiger als Spitalaufenthalte werden ambulante Behandlungen durchgeführt. Mit einer entsprechenden Zusatzversicherung erhalten Sie ergänzend zur Grundversicherung zahlreiche Leistungen wie zum Beispiel Beiträge an:

Sehhilfen, nicht-kassenpflichtige Medikamente, Vorsorgeuntersuchungen, Transporte, Hilfsmittel, Schutz- und Reiseimpfungen, Zahnstellungskorrekturen, Kontrolluntersuchungen Ultraschall bei Schwangerschaft und Reiseversicherungen usw.

Zusatzversicherung Komplementär

Mit der Zusatzversicherung Komplementär sind Beiträge an die Kosten von alternativen Behandlungen und Therapieformen sowie homöopathischen und anderen natürlichen Präparaten versichert.

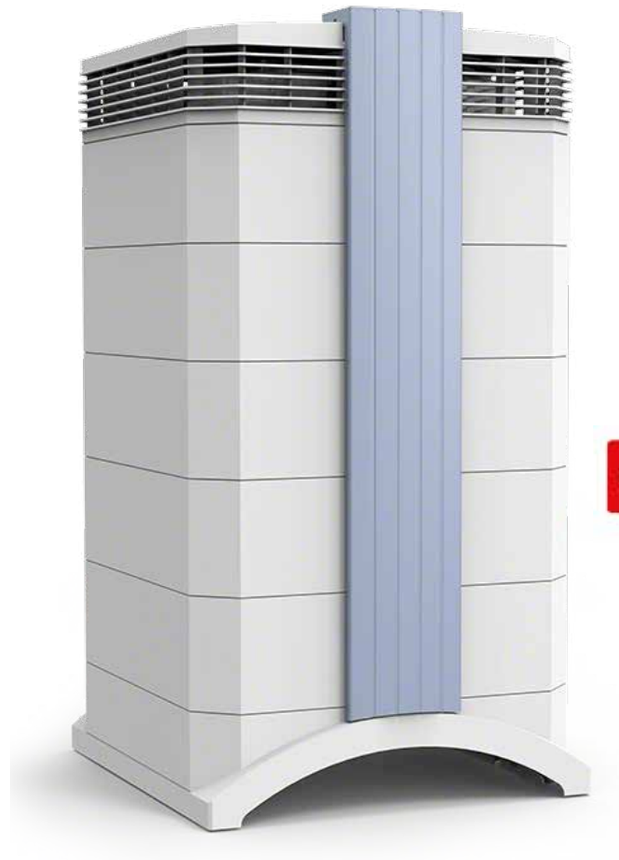
Wichtig zu wissen – auch bei einem Hausarztmodell in der Grundversicherung können Sie ohne deren Zustimmung direkt sich vom zugelassenen und anerkannten Therapeuten behandeln lassen! Welche Kassen in den Zusatzversicherungen keinen Selbstbehalt aufweisen und auch keine Prämienerhöhung infolge Leistungsbezug im Folgejahr zu Buche schlagen zeigen wir Ihnen gerne auf. Fazit: je mehr Leistungen Ihre Zusatzversicherungen aufweisen, umso eine höhere Franchise können Sie in Ihrer Grundversicherung wählen – so geht das!

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

Vorname		Telefon Privat / Geschäft	
Name		Mobile	
Strasse		E-Mail	
PLZ / Ort		Aktuelle Krankenkasse	
Geburtsdatum		Verband	SKV 10 bis 15 Prozent Rabatt

IQAir Luftreinigung für Heim, Büro und Gewerbe

Die Qualität der Luft, die wir einatmen beeinflusst unser Wohlbefinden und unsere Gesundheit. Luftverunreinigungen können zu gesundheitlichen Schäden führen. Studien haben bewiesen, dass die Luft in unseren Innenräumen oft schlechter ist, als die Luft an einer belebten Verkehrskreuzung.



Frische, saubere Luft, auch in geschlossenen Räumen – ist dies nicht ein Traum von jedermann?

Atmen Sie durch! – mit IQAir Luftreinigung
Stellen Sie den Luftreiniger in dem Raum auf, wo Sie sich am meisten aufhalten. Aber keine Sorge! – Auch die Nebenräume werden gereinigt, denn die Leistung eines einzelnen Luftreinigers reicht aus, um die Raumluft einer Wohnfläche von bis zu 75 m² zu reinigen.

Was macht die IQAir-Geräte zu ausgezeichneten Luftreinigern?

- **Hoch effiziente Filtertechnologie**
  Zur effektiven und nachhaltigen Filtration von Schadstoffpartikeln, Mikroorganismen, Chemikalien und Gerüchen werden bei IQAir ausschliesslich die hochwertigsten und effizientesten Filtermedien eingesetzt, wie sie auch bei professionellen Atemschutzmasken angewendet werden (u.a. echte HEPA Filter und granulierte Aktivkohle). Die Filter entfernen auch Partikel, die 100-mal kleiner sind, als die Partikel, welche mit herkömmlichen Luftreinigern gefiltert werden können.

- **Zertifizierte Leistung Ihres Luftreinigers**
  Jeder IQAir-Luftreiniger wird vor der Auslieferung getestet. Das Ergebnis dieses Tests erhalten Sie in Form eines Leistungszertifikats zusammen mit dem Luftreiniger.

- **Sehr leise**
  Schalldämmende Filter um den Ventilator, ein doppelwandiges Gehäuse und acht Stossdämpfer sorgen für einen sehr geräuscharmen Betrieb, sodass der Luftreiniger selbst im Schlafzimmer problemlos eingesetzt werden kann.

- **Einfache und bequeme Bedienung**
  Dank einer einfachen Fernbedienung, können Sie den Luftreiniger bequem von Ihrem Sofa aus bedienen. So kann eine der sechs Ventilationsstufen (Intensität) ausgewählt werden. Die verschiedenen Stufen lassen sich auch auf Tageszeit und Wochentag programmieren. Die Restlebenszeit der Filter wird durch eine intelligente Filterüberwachung berechnet und kann am Display angezeigt werden.

- **Zeitloses Design**
  Dank dem zeitlosen, klaren Design, das die IQAir-Luftreiniger besitzen, passen diese in jeden Raum, sei er traditionell, zeitgemäss oder modern eingerichtet.

MediCur AG
Mellingerstrasse 12
5443 Niederrohrdorf
Telefon 056 493 33 33
info@medicur.ch, www.medicur.ch

Cresus

1

Die Unternehmenssoftware für PC, Mac und Linux

NUMMER 1 IN DER SCHWEIZ

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

Windows Compatible · Mac · LINUX

www.cresus.ch

Mit Hypnose raus aus der Stressspirale

Lange Tage, kurze Nächte. Ein Businessalltag gestaltet sich selten andersrum. Langanhaltende Stresssituationen werden von Beschwerden wie Burnout, Depressionen, Schlafstörungen und chronischen Schmerzen begleitet. Wie Sie mit Hypnose aus der Stressspirale ausbrechen können und wieder zurück in die Gelassenheit finden, erfahren Sie von zwei Hypnoseexperten von Coachfrog.

Stress war in der Steinzeit ein Schutzmechanismus des Körpers für Notfallsituationen. In Stresssituationen werden Herz, Gehirn und Muskulatur stark durchblutet und andere energieraubende Organe (wie z. B. der Darm) zurückgehalten, um die nötigen Reserven für eine damals mögliche Angriffs- oder Fluchtsituation zu mobilisieren. Danach konnte der Körper wieder regenerieren und in seinen normalen Zustand zurückkommen.

Stress und seine Folgen

Heute halten Stesssituationen häufig langfristig an (Angst um Arbeitsplatz, fordernder Chef, mühsame Teamkollegen etc.) und lassen sich nicht mehr einfach durch einen Kampf oder eine Flucht bewältigen. Begleiterscheinungen wie Herzrasen, Schlafstörungen, chronische Schmerzen oder Verdauungsbeschwerden können auftauchen und Konzentrationsschwierigkeiten, Krankheitsausfälle und Produktivitätsverluste am Arbeitsplatz sind mögliche Folgen.

Mikro-Auslöser führen zu Makro-Stresssituationen

Oftmals sind vergangene Erfahrungen Mikro-Auslöser für Makro-Stresssituationen. Ein komischer Blick eines Teamkollegen oder ein fehlendes Danke des Vorgesetzten lösen negative Emotionen aus, die zum Teil tief im Unterbewusstsein gespeichert werden. Weitere negative Emotionen sammeln und vergangene Erfahrungen verknüpfen sich in eine langanhaltende Stresssituation.

Weniger Stress, mehr Lebensqualität

Mit einer erfahrenen Fachperson ist es in Hypnose möglich, zu den Ursachen des Stresszustandes, also den negativen Erfahrungen im Unterbewusstsein, zurückzukehren und mit positiven Erfahrungen zu überschreiben.

Coachfrog bietet ein breites Netzwerk an qualifizierten Fachpersonen. Wir beraten Sie gerne und unterstützen Sie und Ihr Unternehmen dabei, frei von negativen Emotionen langanhaltende Stresssituationen zu bewältigen und zurück in der Gelassenheit wieder konzentriert zu arbeiten. Profitieren Sie von 10% Rabatt auf Coachfrog Gutscheine auf Hypnosetherapien.

COACHFROG

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

Claudia Hauser,
Dipl. Hypnosetherapeutin OMNI

Häufig sind nicht nur Berufstätige betroffen, sondern auch Hausfrauen und Kinder: sie leisten eine Menge, zu Hause oder in der Schule. In Stresssituationen produziert der Körper das Stresshormon Cortisol. Ist der Cortisol-Spiegel über lange Zeit erhöht, kann dies zu Krankheiten führen. Daher empfehle ich jedem Stressgeplagten die Hypnosetherapie. Das Unterbewusstsein wie auch das Überbewusstsein (auch «Bauchgefühl» genannt) kennen die Ursachen des Stresses und durch die Hypnose wird es möglich, aus der Stressspirale auszubrechen. Ich arbeite mit dem Simpson Protocol, die «Hypnose ohne Worte», weil die Klienten oftmals nicht gerne über Ihr Problem sprechen. Nutzen Sie diese fantastische Methode, um wieder mehr Lebensqualität und Gelassenheit zu erfahren. Vereinbaren Sie noch heute einen Termin in meiner Hypnosepraxis.

Michael Jurczyk,
Dipl. Naturheilpraktiker

Mit der Medizinischen Hypnose nutzen wir die dem Patienten innewohnenden seelischen und geistigen Möglichkeiten. Ausgangsbasis ist eine möglichst tiefe Entspannung, mit welcher wir einen direkten Zugang zum Unterbewusstsein des Patienten erreichen. Bilder und Emotionen sind die Sprache des Unterbewusstseins, welches wir über das bildhafte Vorstellungsvermögen ansprechen. Durch die Hypnose kann ein tiefgreifender innerer Prozess des Erinnerns, des Lernens und der Heilung geschehen. Bei Menschen unter Dauerstress hilft die Medizinische Hypnose, wieder in einen gelassenen Zustand zurückzukehren. Die Therapieform wird auch bei psychosomatischen Krankheiten wie Ängsten und Zwangsstörungen, genauso bei Traumata und Schmerzen sowie bei anderen Beschwerden angewendet. Ich unterstütze Sie gerne in meiner Naturheilpraxis.

SKV

M.A.H. INTERNATIONAL AG
Switzerland

MEHR LIQUIDITÄT DANK SICHERSTELLUNG VON AUSSTEHENDEN ZAHLUNGEN IHRER KUNDEN

Ihre Vorteile als SKV-Mitglied

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

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

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

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

MIGROL

Karte zücken – Vorteile ziehen

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

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

www.migrolcard.ch

Kosteneffizienz, Kostenkontrolle, Ertragsoptimierung und richtige Finanzierung sind im heutigen schwierigen wirtschaftlichen Umfeld überlebenswichtig.
Wir bieten Ihnen einen

Healthcheck

Er umfasst eine Grobanalyse Ihres Unternehmens, um Schwachstellen und Verbesserungspotential festzustellen und wird durch einen dipl. Wirtschaftsprüfer durchgeführt (Pauschalpreis je nach Grösse des Unternehmens).
Für Detailanalysen stehen 5 Module zur Verfügung.
Der Kunde bestimmt das weitere Vorgehen.
Wir empfehlen Ihnen diesen Healthcheck durchzuführen bevor es zu spät ist.

Anfragen sind zu richten an:
emsf Immobilien und Treuhand AG
Im Gräfli 8, Postfach 256, 8808 Pfäffikon
Telefon 079 605 55 13, E-Mail emsf@gmx.ch

e·m·s·f Immobilien und Treuhand AG

2016, muss mit den Krankenkassen Prämien etwas geschehen

Josef Rothenfluh, Präsident SKV

Wir haben weltweit eines der besten Gesundheitswesen. Das ist kein leerer Spruch. Das ist begründet und belegt. Es ist aber auch entsprechend teuer und wir können es bald nicht mehr bezahlen. Wir sind stolz auf die Qualität und die Solidarität. Dieses hohe Niveau muss bezahlbar in die Zukunft geführt werden. So geht's. Schauen wir gemeinsam genauer hin.

Das BAG, das Bundesamt für Gesundheit, ist in der Schweiz für unsere Gesundheit verantwortlich. Nun gibt es viele kleine und grössere Gärtchen, die alle ihre eigenen Disziplinen, Spezialitäten und Themen national und regional fördern und vertreten. Man nennt diese wichtigsten Organisationen die «Steakholder». Das BAG greift logischerweise jederzeit auf diese Spezialisten zurück. Der freie Markt spielt im Gesundheitswesen gemäss der WEKO (Wettbewerbskommission) eine ganz wichtige Rolle. Aber es gibt politisch gewollte Abweichungen, die dafür die Solidarität der Bevölkerung zwischen Kranken und Gesunden in den Vordergrund rücken. Alles gut durchdacht und intern bestens organisiert.

Die Gesundheitsförderung in der Schweiz. Sie muss stärker werden. Da steht von Gesetzes Wegen die Stiftung «Gesundheitsförderung Schweiz» ganz im Zentrum. Die Stiftung bekommt für diese Aufgabe Geld. CHF 2.40 von jeder in der Schweiz in einer Krankenkasse versicherten Person. Jedermann kann von der Stiftung Beiträge beantragen.
Vor bereits einigen Jahren hat der GCS über die WEKO angestossen, dass es wie um das Auto (ACS / VCS / TCS) drei Organisationen in Konkurrenz zueinander braucht, um erstens die Solidarität, zweitens den freien Markt und drittens die Politik für die Gesundheit stark zu machen. Jetzt haben wir drei so wichtige Träger der Gesundheitsförderung in der Schweiz.

a) Allianz «Gesunde Schweiz» www.allianzgesundeschweiz.ch

Die Allianz «Gesunde Schweiz» bezeichnet sich selbst als eine Drehscheibe zwischen Fachorganisationen, Politik und Wirtschaft und setzt sich ein für eine Stärkung von Prävention und Gesundheitsförderung in der Schweiz. Bis heute haben sich ihr 50 nationale Organisationen angeschlossen. Eine gute Sache. Sie verbindet sehr wichtige Organisationen im Schweizer Gesundheitswesen und gibt durch die Vereinigung den einzelnen Organisationen mehr Gewicht für Ihre Interessen. Vorab natürlich in politischen Fragen. Die Allianz «Gesunde Schweiz» hat sich vor allem bei der Initiative um das Präventionsgesetz einen starken Namen gemacht. Leider ist das mit viel Aufwand vorangebrachte Präventionsgesetz auf dem politischen Weg gescheitert und musste begraben. werden. Für die Verantwortlichen eine Katastrophe. Ein Beleg dafür, dass selbst so starke Verbände scheitern, wenn man bei unseren hohen demokratischen Werten keine Mehrheiten finden kann. Heute ist die Allianz «Gesunde Schweiz» aktiv bei der nationalen Strategie zur Prävention nichtübertragbarer Krankheiten (NCD-Strategie) des Bundesrates und dem BAG, im Einsatz und macht einen sehr guten Job.

b) Schweizerischer Fitness- und Gesundheitscenter Verband (SFGV) www.sfgv.ch

Der ganze Wellness-Bereich ist in der Schweiz ein ganz starker Markt. Wenn man dem Volksmund glauben darf, dass jedes Hotel das eine Badewanne hat, sich bereits Wellnesshotel nennt, dann liegt hier ein sehr grosses Potential. Der SFGV steht mit viel Professionalität und einem starken Ausbildungsprogramm für Fachkräfte für die Qualität. Fitness Angebote (* bis ***** Sterne) bieten eine sehr seriöse Kraft im freien Markt. Mit einer eigenen Initiative «Ja zur Bewegungsmedizin» will sich der Verband auch politisch durchsetzen. Wir sind gespannt, wie sich das Ganze entwickelt.

c) Gesundheitsclub Schweiz (GCS), der TCS für das Schweizer Gesundheitswesen

«Der bescheiden kleine GCS fordert nichts anderes als CHF 100.– (allenfalls auch CHF 200.–) Krankenkassen Prämie pro Monat». Das sollte doch genug sein. Und, der GCS ist auf der Suche nach der Formel, die dieses noble Ziel möglich machen soll. Es versteht sich von alleine, dass der GCS den beiden obigen Organisationen jede nur mögliche Hilfe anbietet, dass sich dieses TCS / ACS / VCS Konzept für das Schweizer Gesundheitswesen durchsetzen kann.
Wir rufen alle auf, schliessen Sie sich da an, wo Sie Ihre Kräfte einbringen möchten. Wir sind davon überzeugt, mit diesen drei Organisationen erreichen wir die höchste Qualität im Schweizer Gesundheitswesen. Die höchste Qualität die garantiert auch bezahlbar ist.

Ich freue mich auf Ihr weiteres Mitdenken. Dann kommt der Erfolg, auf den wir alle warten.

Josef Rothenfluh , Präsident des GCS und SKV

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

GRENKE®

Einfach erfolgreich!
Leasing leicht gemacht

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

Ein Inserat wirkt – mit uns erst recht.

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

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

publicitas.ch/zeitschriften

publicitas

local.ch search.ch

5000 Schweizer KMUs vertrauen uns Ihren Web-Auftritt an.

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

Erfahren Sie mehr: werbung.localsearch.ch

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

Wir bringen einfach mehr Freude ins Büro
Wir liefern ausschliesslich an Industrie, Gewerbe, Dienstleistung, Handel und Verwaltung.

Als SKV Mitglied sparen Sie beim Büromaterial-Einkauf

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

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

Leitbilder: Jedes Unternehmen hat eines – und dann?

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

Leitbilder mit greifbaren Inhalten, die in Unternehmen nicht nur an der Wand im Pausenraum hängen, sondern täglich gelebt werden, sind der Motor für das Mitarbeiterengagement. Sie bilden die Handlungs- und Entscheidungsgrundlage für Management und Mitarbeiter und gelten als Benchmark für Kunden und Partner.

Allzu oft wissen aber weder Management noch Mitarbeitende, was in ihrem Unternehmensleitbild drinsteht. Die Gründe: Das Leitbild wurde nicht gemeinsam mit den Stakeholdern erarbeitet, es wird nicht top down gelebt und nicht nachhaltig in den Köpfen der Manager und Mitarbeitenden verankert. Nur wenn das Leitbild bei jedem Einzelnen ein stetiger Begleiter bei der Arbeit ist und das Tun im Sinne des Unternehmens beeinflusst, erfüllt es seinen Zweck. Das Klavier spielen lernt man ja auch nicht, indem man sich ein Notenblatt einmal anschaut und es sich dann unters Kopfkissen legt.

Das Leitbild kennen, verstehen und leben

Der Einsatz zur Verankerung eines Leitbilds ist hoch, die Hürden jedoch sind es nicht. Was es braucht, um ein Leitbild nachhaltig im Unternehmen zu implementieren, sind ein klares Commitment der Unternehmensleitung, verständliche Botschaften, eine gute Strategie und Massnahmen, die auch umgesetzt werden.

Dass Management und Mitarbeitende das Leitbild kennen, ist dabei die Basis. Denn wer nicht weiss, was im Leitbild steht, kann auch nicht begreifen, wofür das Big Picture des Unternehmens steht und worin der Sinn seiner Arbeit liegt. Veränderungen werden ignoriert, passives Verhalten und Dienst nach Vorschrift sind an der Tagesordnung.

Nach dem Kennen folgt das Verstehen des Leitbilds. Wer versteht, für welche Werte sein Unternehmen steht, kann auch danach handeln. Erkennen die Mitarbeitenden, dass ihre Aufgabe im Unternehmen sinnstiftend ist, arbeiten sie motivierter, produktiver und mit mehr Engagement.

«Walking the talk» ist eines der wichtigsten Prinzipien bei der Verankerung von Leitbildern. Die Unternehmensspitze, die das Unternehmen steuert, sollte stets als Vorbild agieren und in jeder Situation die Werte des Unternehmens vorleben. Das heisst, Führungskräfte müssen gute Kommunikatoren sein, um das Big Picture überzeugend zu vermitteln. Ihr Verhalten muss in Einklang mit den Botschaften des Unternehmensleitbilds stehen.

Massnahmen zur nachhaltigen Verankerung des Leitbilds

Leitbild-Meetings: Steter Tropfen höhlt den Stein, respektive stellt das ständige Auseinandersetzen mit dem Leitbild des Unternehmens sicher, dass die Mitarbeitenden sich regelmässig mit dessen Werten befassen. In diesen Meetings sollte es insbesondere darum gehen, an aktuellen Beispielen aus dem Unternehmen aufzuzeigen, wie die Werte des Unternehmens gelebt wurden und was für ein konkreter Mehrwert daraus entstanden ist. Wenn Mitarbeitende erkennen, welchen Beitrag ihre Arbeit zur Unterstützung der Werte und Ziele im Leitbild leistet, dann sind sie auch gewillt, nach diesen Grundsätzen zu handeln.

Partizipative Weiterentwicklung des Leitbilds: Genau so, wie sich Märkte verändern, verändern sich Unternehmen. Neue Generationen von Mitarbeitenden wachsen heran. Diese haben andere Erwartungen an ihre Arbeitgeber und an ihr Leben im Allgemeinen. Dem sollten Unternehmen Rechnung tragen, die in Zukunft attraktive Arbeitgeber sein wollen. Veraltete Leitbilder sollten unter Einbezug aller Stakeholder – insbesondere der internen – weiterentwickelt werden. Je stärker Mitarbeitende in die Entwicklung eines aktuellen Leitbilds einbezogen werden, desto grösser ist die Akzeptanz, das Verständnis für den Inhalt und das Engagement bei der Umsetzung.

Mitarbeitermagazine, interne Medien: Eine gute Möglichkeit, um das Unternehmensleitbild regelmässig zu thematisieren, ist das Mitarbeitermagazin oder andere interne Medien wie Newsletter oder auch Social-Enterprise-Plattformen wie beispielsweise Yammer. Diese Kanäle eignen sich hervorragend, um Storytelling rund um das Leitbild zu betreiben. Hier kommen Mitarbeitende direkt zu Wort und erzählen ihre Geschichte dazu, wie sie ganz konkret Unternehmenswerte leben und was sie damit erreichen.

Fakt ist: Das Unternehmensleitbild kann – wenn es im gesamten Unternehmen gut verankert ist und eine hohe Akzeptanz bei Management und Mitarbeitenden geniesst – das Verhalten am Arbeitsplatz massgeblich positiv beeinflussen. Eine zielorientierte Kultur, die motiviert und das Engagement des Einzelnen fördert, erhöht die Attraktivität des Unternehmens und leistet einen entscheidenden Beitrag zur Verwirklichung der Unternehmensvision.

VOX MARKETING
Strategie. Kommunikation.

Vox Marketing GmbH
Brunaustrasse 71, 8032 Zürich
Telefon 044 515 68 58
gees@voxmarketing.ch
www.voxmarketing.ch

Spezialist für elektrophysikalische Trockenlegungen

Wir sind spezialisiert auf elektrophysikalische Mauer-, Keller- und Haus-Trockenlegungen. Unsere Systeme arbeiten nach dem Prinzip der Elektrophorese und Elektroosmose mit dem Patent Drymat®-System mit Anoden und Kathoden – bauwissenschaftlich anerkannt. Auch dicke Mauern z. B. von Kirchen und Schlössern sind elektrophysikalisch trockenlegbar.

Aber auch elektrophysikalische Drymat®Installationen (10 Jahre Gerätegarantie sowie Erfolgsgarantie), als berührungsloses System (Impulsgeber) zur Trockenlegung sind seit Jahren und weiterhin sehr erfolgreich.

- Alle Bereiche der Trocknungstechnik und Lösungen sind Herausforderungen für uns und unsere Partner!
- Lüftungslösungen und verträgliche Klimalösungen sind ein wichtiger Bereich.
- Wir sind Grammer® Solar Partner und führen Montagen von Grammer®-Twin-Solar-Luft Kollektoren und anderen Lüftern mit Wärmetauschern zur automatisierten Hauslüftung / Zusatzheizung und Kellerlüftung durch.

Wir suchen im Moment selbständige Kleinunternehmer als Partner in der Ostschweiz, in Graubünden und Tessin.

Werden Sie Partner / partenaire professionelle für die Westschweiz / Romandie www.assechementmaison.ch

Baubiologische Tätigkeiten durch uns oder unsere Partner:

- Feuchteanalysen, Wärmebildanalysen Solardachproblemfindung Elektroproblemfindung mit FLUKE HT
- Inspektionsanalysen, Mauerwerksdiagnostische Analysen für Private, Körperschaften und Amtsstellen, mit mobilem Labor und verschiedensten Messinstrumenten durch den Bautechniker / Sachverständigen.
- Gutachten bei Bauschäden, Feuchteschäden, Pilzbefall und Radon.
- Elektrosmogmessungen, und professionelle Elektrosmog-Entstörung ganzes Spektrum durch den Spezialisten.
- Der umfassende Bereich von Hausharmonisierung: Schlafplatz, Wohnung, Haus, MFH, Ställe, Bauten und Grundstücke.
- Wasserkatalysatoren als Kalkschutz, Rostschutz und Vitalizer für Wohnungen Häuser, Gewerbe und Industrie und Landwirtschaft.

Wir freuen uns sehr auf Ihre Offertanfrage oder Auftrag! Besten Dank!

Haustrocknung.ch
GmbH
Baubiologie Bigler & Partner

Baubiologie Bigler und Partner GmbH
Spezialist für elektrophysikalische Trockenlegungen
Telefon 079 367 20 30
info@haustrocknung.ch

Werbetechnik: Kompetente Beratung ist der Schlüssel zum Erfolg

Jungunternehmer Matthias Inderbitzin setzt mit seiner Firma Punktgenau Beschriftungen auf erstklassige Beratung und begeistert damit seine Kundschaft.

Vor einem halben Jahr hat sich der sympathische Berner Jungunternehmer Matthias Inderbitzin mit seiner Firma Punktgenau Beschriftungen selbständig gemacht. Kompetente Beratung, langjährige Erfahrung, Leidenschaft für Gestaltung und Design sowie preiswerte und fachgerechte Ausführung der Aufträge begeistern seine Kunden. Inderbitzin ist überzeugt: «Sachverständnis, Materialkenntnis und das Vorstellungsvermögen für die Ideen und Wünsche meiner Kunden sind absolut zentral für eine fundierte Beratung.»

Das Angebot von Punktgenau Beschriftungen umfasst die vollständige Auftragsabwicklung aus einer Hand – von der Kundenberatung und der Abmessungen vor Ort über die Produktion bis hin zur Montage macht Inderbitzins Unternehmen alles selbst. «Nur so kann ich garantieren, dass meine Kunden wirklich die Qualität erhalten, welche ich mir selbst auch wünschen würde.» Mit seiner langjährigen Erfahrung, den raffinierten Arbeitsmethoden und den daraus resultierenden, durchdachten Beschriftungskonzepten konnte Punktgenau Beschriftungen bereits zahlreiche Private Kunden wie auch kleinere und grössere Unternehmen für sich gewinnen. Fahrzeug-, Schaufenster- und Fassadenbeschriftungen, Werbetafeln und –Banner sowie Firmenkleber aller Art begeistern seither seine Kunden in Bern und im ganzen Kanton. Matthias

Inderbitzin freut sich darauf, auch Ihren individuellen Wunsch punktgenau zu erfüllen – vom kleinen Auftrag bis hin zu Grossprojekten!

punktgenau beschriftungen

punktgenau-beschriftungen
Zentweg 17c, 3006 Bern
Telefon 031 934 04 59
info@punktgenau-beschriftungen.ch
www.punktgenau-beschriftungen.ch

Anzeigen

Ihr Maler für das Dekorative

Wenn Sie auf der Suche nach einer stilvollen Idee sind, um Ihre kahlen Wände in etwas Spektakuläres zu verwandeln, dann sind Sie bei mir genau richtig.

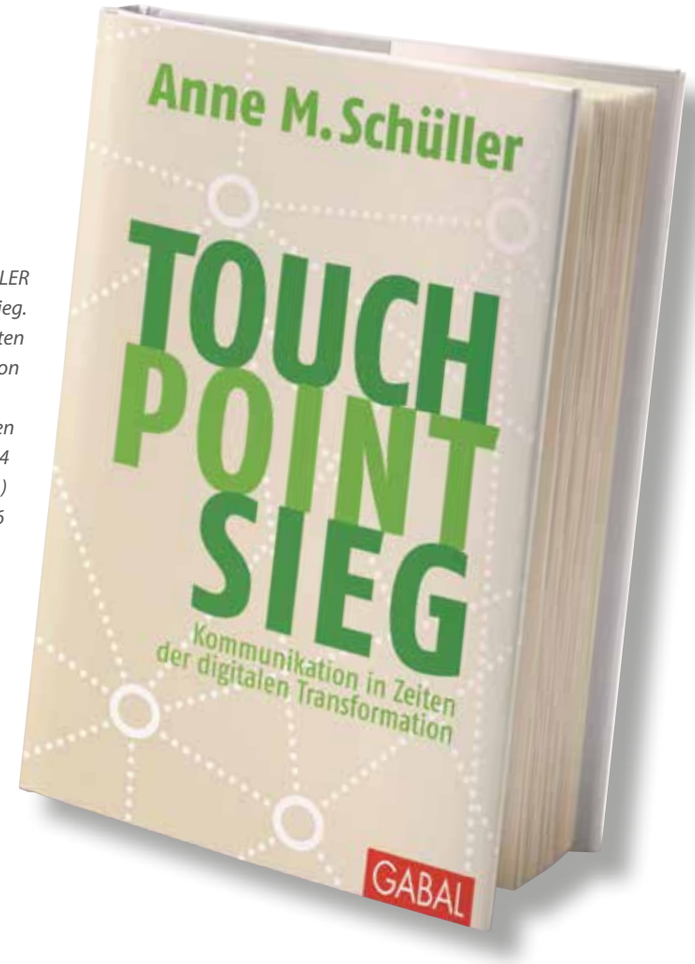
Ich biete Ihnen nebst der klassischen Malerei eine Vielzahl verschiedener dekorativer Wand- und Bodengestaltungen an, um Ihrem Raum ein einzigartiges Aussehen zu verleihen. Der Kreativität und den Ideen sind keine Grenzen gesetzt.

Malerei Brinkerink

www.malereibrinkerink.ch
Telefon 079 210 59 18

Touch.Point.Sieg.

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



ANNE M. SCHÜLLER
Touch. Point. Sieg.
Kommunikation in Zeiten der digitalen Transformation

380 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-694-4
€ 29,90 (D), € 30,80 (A)
GABAL Verlag, Offenbach 2016

So wurden Gespräche dreidimensional. Und jetzt? Wir stehen vor einer ganz neuen Ära der Kommunikation: Wir reden mit digitalen Assistenten, Robotern und digitalisierten Maschinen, die uns nicht nur Informationen, sondern auch Befehle geben. Computern vertrauen wir schon bald mehr als Menschen. Früher hat sich das schlechte Gewissen bei uns gemeldet, heute tun dies Selftracking-Armbänder und Apps, von denen wir uns nicht nur beobachten, sondern auch vermessen lassen.

Die digitale Transformation, die uns mit einer irre hohen Geschwindigkeit überfällt, wird die Art und Weise, wie wir leben und arbeiten, völlig verändern. Das betrifft natürlich auch die Kommunikation zwischen Unternehmen und Kunden. Mit welchen Erfolgsstrategien sich die Anbieter für diese veränderte Businesswelt fit machen können, zeigt die mehrfach preisgekrönte Bestsellerautorin Anne M. Schüller in ihrem neuen Buch Touch.Point.Sieg: Kommunikation in Zeiten der digitalen Transformation. Ihre wohl wichtigste Schlussfolgerung lautet: Die wahren kommunikativen Erfolge finden jenseits von Big Data und Algorithmen statt. Nicht Analytics und Mathematik, sondern Menschenkenntnis und Einfühlungsvermögen führen gerade in durchdigitalisierten Zeiten zum Ziel.

Der Inhalt des Buches ist, immer mit Blick auf die fortschreitende Digitalisierung, einerseits strategisch, andererseits sehr operativ, also randvoll mit praktischen Tipps und Erfolgsstrategien. Der erste Teil mit dem Titel «Touch» verrät, wie Sie Kunden emotional «berühren» und Kommunikation multisensorisch aufladen, indem Sie die neuesten Erkenntnisse der Gehirn- und Verhaltensforschung nutzen. Im zweiten Teil «Point»wird gezeigt, wie sich «Habenwollen» beim Kunden erzeugen lässt, indem Sie die kommunikativen «Touchpoints», die sich während einer Customer Journey zwischen Anbieter und Kunde ergeben, analysieren und optimieren. Der mit «Sieg» überschriebene dritte Teil zeigt eine Fülle Erfolg versprechender, kommunikativer Wege in die digitale Zukunft. Pointiert, unterhaltsam und verständlich geschrieben ist Touch.Point.Sieg für alle Unternehmer und jeden kundennahen Mitarbeiter ein nützlicher Wegweiser, um die Herausforderungen der nächsten Jahre zu meistern.

Die Autorin

Anne M. Schüller ist Managementdenker, Keynote-Speaker, Bestsellerautorin und Businesscoach. Die Diplom-Betriebswirtin gilt als Europas führende Expertin für Touchpoint Management, Kundenloyalität und Empfehlungsmarketing. Sie zählt zu den gefragtesten Referenten im deutschsprachigen Raum und ist Gastdozentin an mehreren Hochschulen. Ihre Bücher Touchpoints und Das Touchpoint-Unternehmen wurden mehrfach ausgezeichnet. www.anneschueller.de und www.touchpoint-management.de

Mehrwertpartner – Günstiger Einkaufen

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

Arbeitsplatz	Tobler Protecta AG	Arbeitsschutz	20 % Rabatt auf erste Bestellung (SKV-Mitglieder – Vermerk «KMU Verband»)
Buchhaltung / Treuhand	Zbinden Treuhand	Buchhaltung / Personal	10 % Rabatt
Büroservice	Thergofit GmbH	Büromaterial / -möbel	–
Finanzierung	Auto-Pfandhaus.ch	Kredit / Finanzierung	30 % Rabatt für SKV Mitglieder auf die Kosten des ersten Monats
	Business Transaction AG	Unternehmensberatung	–
	Milesi Asset Management AG	Vermögensverwaltung	#1: 10 % Rabatt #2: Kennenlern-Angebot: erste 3 Monate kostenfrei
	WorkingWell AG	Coaching	1/2 Tag Selbst- oder Stressmanagementtraining beim Buchen eines unserer EAP-Produkte
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)
	Hotel Freienhof	Hotel / Reisen	–
	Romantik Hotel Margna	Hotel / Reisen	Spezialangebote für SKV Mitglieder und Erfolg-Leser
	Welcome Hotels	Hotel / Reisen	–
	Zentrum Ländli	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.

Überleben mit dem starken Schweizer Franken und der Euroerosion, die Europroblematik und die KMU

Welche kurz- und mittelfristigen, welche strategischen Massnahmen sollen die schweizerischen KMU ergreifen um die in den nächsten 2–3 Jahren zu erwartende Euroerosion erfolgreich zu meistern? Die Abendveranstaltung (oder das Seminar) geht diesen Fragestellungen nach. Grundlage ist das Buch «Strategien, mittel- und kurzfristige Massnahmen schweizerischer KMUs im euroerosionsgeprägten Wirtschaftsumfeld», welches im Januar 2016 erschienen ist. Der Referent gehört dem strategischen Lenkungskreis des SKV Schweizerischen KMU Verbands an und leitet die Sektion Steuern und den SKV Euro think tank, welcher quartalsweise tagt.

Datum / Zeit	**1. Juni 2016, 18.30 – 22.00**
Referent	Dr. Christoph Oesch, Unternehmens- und Steuerberater, Mitglied des strategischen Lenkungskreises des SKV, Leiter Sektion Steuern SKV und des SKV Think tanks Euro
Preis	Kosten pro Teilnehmer CHF 50.– (inklusive ausführliche Dokumentation)
Veranstaltungsort	Zug, Guggital
Programm	– Kurz-, mittel- und strategische Entscheide um der Europroblematik zu begegnen – Kriegskasse füllen: Verzicht auf Nice to have Investitionen, Factoring und Leasing, Sparen – Das 14 S-KMU Führungskonzept implementieren – Nischenstrategie, Premiumstrategie, Servicestrategie, Internationalisierung um der Deindustrialisierung zubegegnen, Forschung- und Entwicklung nach hochqualitativen, innovativen Produkten und Dienstleistungen

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

SKV Euro Think tank – 2. Abendveranstaltung

Datum / Zeit	**26. Mai 2016, 19.00**	
Veranstaltungsort	Hotel City, Löwenstrasse 34, 8000 Zürich	
Organisator	SKV Telefon 041 348 03 30, Dr. C. Oesch, Steuer- und Unternehmensberater, Treuhänder	
Programm	19.00 – 19.45 Uhr	Südostasien als neuer Zielmarkt neben dem Eurowirtschaftsraum (Bildshow Hung Chung, Reisebüro Asiatik, Zürich)
	20.00 – 20.45 Uhr	Factoring als eine Massnahme die Kriegskasse kurzfristig zu erhöhen
	21.00 – 21.30 Uhr	Empfehlungen für die Sektion Steuern (Dr. C. Oesch Steuer- und Unternehmensberater, Zug)
	21.30 – 22.00 Uhr	Networking, Apéro

Anmeldungen an info@kmuverband.ch bzw. Dr. C. Oesch Telefon 041 720 00 85

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	–
Staufen.ag	Als SKV-Mitglied erhalten Sie 10 % Rabatt auf alle Seminare (nicht kumulierbar)
SVEB Schweizerischer Verband für Weiterbildung	–
Wirtschaftsschule KV Winterthur	–
Zfu – International Business School	Für SKV Mitglieder gibt es Sonderkonditionen bei ausgewählten Seminaren

Anzeigen

Mai 2016			
23.5.	Bern	Bern Cluster Day 2016 «Smart Factory – von der Vision in der Praxis»	www.energie-cluster.ch/ veranstaltungen
24.5.	Zürich	SKV-Seminar: Finanziell gut vorbereitet in die Pensionierung	www.vpz.ch
26.5.	Zürich	SKV Euro Think Tank	www.kmuverband.ch

Juni 2016			
1.6.	Zug	Überleben mit dem starken Schweizer Franken und der Euroerosion	www.kmuverband.ch
2.6.	Kreuzlingen	Unternehmertreffen	www.netzwerk-thurgau.ch
9.6.	Zürich	SERV-Schulung «Antragsportal»	www.serv-ch.com
9.6.	Zürich	SERV-Schulung «Grundlagen»	www.serv-ch.com
14.6.	Zug	SKV-Seminar: Warum sich eine frühzeitige Vermögens- und Steuerplanung lohnt	www.vpz.ch
16.6.	Rotkreuz	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zug.ch
17.6.	St. Gallen	St. Galler Forum für Finanzmanagement und Controlling	www.fhsg.ch
23.6.	Jona	Unternehmertreffen	www.netzwerk-stgallen.ch

Anzeigen

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nächste Ausgabe:
13. Juni 2016

Redaktions- und Anzeigeschluss:
3. Juni 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. 21 Monica Huwiler

werbeverteilung.ch
lokal, regional, national

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

pensionskasse pro
managed by Tellco

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

D4
Business Village Luzern
OFFICE
À LA CARTE -
das perfekte Umfeld für Ihren Erfolg
TOP GESCHÄFTSADRESSE
zentrale Lage mit internationalem Netzwerk
FLEXIBLE ARBEITSPLÄTZE
individuell und erstklassig eingerichtete Büros
NEUES KONFERENZCENTER
modulare Räume mit modernster Technik
MIT BUSINESS SUPPORT
professionelle und persönliche Office Services
D4 Business Village Luzern
Platz 4 · 6039 Root D4 · Switzerland
T +41 41 455 20 20 · F +41 41 455 20 21
info@d4business-village.ch · www.d4business-village.ch