ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nr. 6 / 7 / 8 • Juni / Juli / August 2017 • 11. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband
Urabstimmung 2017 4
Unternehmertreffen 5
Auswertung KMU Umfrage 2017 6

Rechtsberatung
Neues Domizil 11
Ferienrechte 13

Netzwerk
Schweizer Top Influencern 14
30 Prozent Rabatt 15

Dienstleistung
Kosten senken 19

Unternehmenssteuerung
Unternehmensführung im KMU 20

Interview
Clemens Rüttimann, Thurella AG und Biotta AG 22

Versicherung
Wie versichere ich mein E-Bike? 26

Finanzierung
KMU-Erfolgsgeschichte 27

Management
Management auf Zeit 29

Buchtipp
Mission (im)possible? 38
Übermorgen 39

Gesundheit
Zurück zu mehr Lebensqualität 41
Achten Sie auf Ihr Inneres 43

Der Sommer ist da.....

Optimierung gewerblicher Unternehmen

» Betriebswirtschaftliche Beratung
» Optimierung der Rentabilität
» basic» – Unternehmenssteuerung
» Entscheidungskalkulation
» Lösung von Liquiditätsproblemen
» Turnaround-Management
» Marketing
» ERFA-Gruppen

Weitere Information telefonisch oder über info@basic-akademie.com

basic® leadership Akademie AG

basic»Leadership, Irgelstrasse12, 8135 Langnau a. A., Telefon 043 542 49 49

Crésus

Die Unternehmenssoftware für PC, Mac und Linux

NUMMER 1 IN DER SCHWEIZ

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

Windows Compatible · Mac · LINUX

www.cresus.ch

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Schon wieder geht es dem Sommer entgegen und die ersten wärmenden Sonnenstrahlen können dazu verleiten, dass man sich ernsthaft Gedanken macht, ob man nicht das Büro in den Garten oder gar an den See verlegen sollte. Mit Laptop und Smartphone (damit man über den Hotspot des Smartphones auch mit dem PC ins Internet kommt, Musik hat, telefonieren kann und natürlich für Kunden per Messenger und WhatsApp erreichbar ist) und natürlich auch genügend kühlen Getränken bewaffnet, könnte so manch einer sich dies gut vorstellen. Aber wie hoch ist eigentlich die Effizienz beim Arbeiten am See, zu Hause im HomeOffice, während einer Zugfahrt oder ganz generell wenn man nicht an seinem gewohnten Arbeitsplatz sitzt?
Bei einer Umfrage haben 49 % aller Befragten (jede zweite Frau und mehr als jeder dritte Mann) angegeben, dass Sie sich HomeOffice gut vorstellen könnten. Unter den Befragten, welche HomeOffice bereits realisiert haben, wurde aber durch zwei Aussagen sehr klar, dass HomeOffice wirtschaftlich gesehen nicht optimal ist:

1. Bei 21 % der HomeOffice User leidet die Geschwindigkeit und Qualität der Arbeit im HomeOffice
2. Nur 38 % der User gaben an, genau so effizient oder effizienter zu sein wie im Büro

Was ist also die Alternative? Wie wäre es mit flexiblen Arbeitszeiten oder gar einer Reduktion der Stunden pro Woche? Studien aus Skandinavien haben gezeigt, dass die Effizienz bei einer sinnvollen Reduktion der Wochenstunden zunimmt und das gleiche Pensum geschaffen werden kann. Durch die Stunden, welche man weniger arbeiten muss sind aber die Mitarbeiter / innen zufriedener und das ganze Arbeitsklima verbessert sich und schafft so sogar noch mehr Kreativität und Potenzial.

Wäre nicht jetzt gerade die richtige Zeit, dies einmal auch in Ihrem Betrieb zu prüfen? Der Sommer soll ja dieses Jahr recht heiss und lang werden, glaubt man dem Sechseläuten in Zürich.

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

Passwort für die Ausgabe 6 / 7 / 8: Sommer
Und so können Sie die aktuelle sowie die bisherigen Ausgaben auch online anschauen:
1. Gehen Sie auf www.netzwerk-verlag.ch
2. Wählen Sie die Rubrik «Aktuelle Ausgabe»
3. Wählen Sie die Rubrik «Für Abonnenten»
4. Tragen Sie das oben genannte Passwort ein und klicken Sie auf (OK)

Inhalt

Schweizerischer KMU Verband	4, 6–7
Unternehmertreffen	5
Steuern	9
Rechtsberatung	11, 13, 15
Netzwerk	14
Digital	16
Business	17
Dienstleistungen	19
Unternehmenssteuerung	20–21
Interview	22–23
Helo-App	24–25
Versicherung	26
Finanzierung	27
Software	28
Management	29
Analyse und Planung	30
Software	31
IT-Unternehmen	32
Business	34
Her(t)zliche Alternative	35
Aus- und Weiterbildung	36
Buchtipp	38–39
Mehrwertpartner	40
Gesundheit	41, 43
Gesundheitsclub Schweiz	42
Veranstaltung	44–45
Veranstaltungskalender / Impressum	46

Anzeigen

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

Urabstimmung 2017 des Schweizerischen KMU Verbandes

Josef Rothenfluh,
Präsident des Schweizerischen KMU Verbandes

Roland M. Rupp
Leiter der Geschäftsstelle

Nach dem grossen Erfolg bei der vierten Urabstimmung 2016 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 und Sie als SKV Mitglied dadurch sehr viel Geld spart liegt auf der Hand. Die Kosten für die Miete eines geeigneten Lokales, Verpflegung, Abgabe von Kopien der verschiedenen Dokumente und der gesamte administrative Aufwand kann massiv reduziert werden. Das 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 zu müssen, um an einer GV teilnehmen zu können.

Zug, 1. Juni 2017

***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 2016 und das Budget 2017 abstimmen. Logen Sie sich einfach in diesem Zeitraum auf der WebSite des SKV ein und geben Sie Ihre Stimme ab.

Donnerstag, 22. Juni, in Winterthur. Bauen Sie Ihr persönliches Netzwerk aus!

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

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

Nichts ersetzt den persönlichen Kontakt!
Wir blicken auf zahlreiche erfolgreiche Unternehmertreffen zurück, es konnten wieder gute Kontakte geknüpft werden. Das positive Feedback und die ersten Erfolgs-Stories, welche sich aus neuen Kooperationen ergeben haben, freut uns natürlich sehr und beflügelt uns noch mehr, solche Unternehmertreffen durchzuführen.
Es ist schön zu sehen, wie aktiv die KMU sind und wie sie das Networking entdecken. Der persönliche Kontakt bietet einen Grundstein, um ein verlässliches Beziehungsnetz entstehen zu lassen, welche im Business eine starke Bedeutung findet. 4 Unternehmertreffen stehen dieses Jahr auf dem Terminkalender.

Sind Sie auch beim nächsten Unternehmertreffen dabei?
Donnerstag, 22. Juni 2017
Hotel Restaurant Römertor, Winterthur

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

Anzeigen

Wie zufrieden sind Schweizer KMU wirklich?
Auswertung der KMU Umfrage 2017

Anfangs Mai haben wir die Abonnenten des SKV eNewsletters gebeten, an der kurzen Umfrage teilzunehmen damit wir vom KMU Verband wieder einmal von der Basis her hören, was Sie liebe Unternehmerinnen und Unternehmer bedrückt, wo es Verbesserungspotenzial gibt oder welche Aufgaben Sie aktuell zu bewältigen haben.

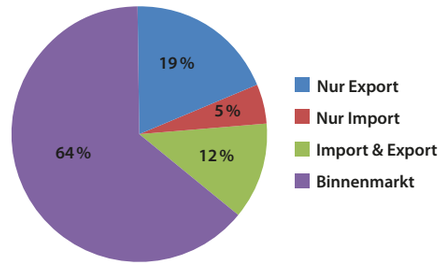
Zu welchem Typ gehören Sie?

«Die da obenmachen eh was Sie wollen, was soll ich mich da aufregen, ich kann ja eh nichts ändern.»

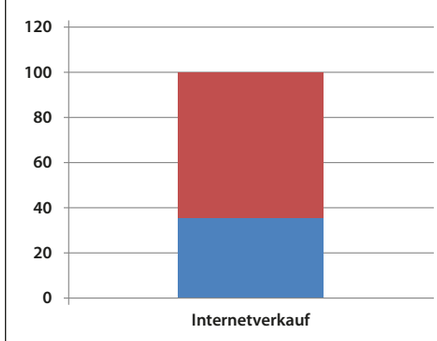
«Ich möchte, dass was geändert wird und entsprechend nutze ich auch meine Möglichkeiten und sage, was mich stört.»

Wir haben unseren Newsletter an insgesamt 71'860 KMU Betriebe, alles Abonnenten unseres monatlich erscheinenden eNewsletters, versandt. Davon haben 11'922 Firmen den Newsletter geöffnet und mindestens einen Link angeklickt, was eine sagenhafte Quote von 16.59% darstellt. Zum Vergleich: die Meisten anderen Newsletterversender erhalten eine Conversionrate von unter 1%. Dass 128 Firmen an der Umfrage teilgenommen haben ist einerseits sehr schön, andererseits aber doch sehr bescheiden. Wenn man es positiv sieht, könnte man dies nun deuten, dass die Schweizer KMU sehr zufrieden sind mit Ihrer aktuellen Situation und den Rahmenbedingungen. Aber warum dann dies nicht bei einer solchen Umfrage auch sagen? Positives Feedback spornt andere nur noch mehr an.

Rund 60% aller Teilnehmer der Umfrage kommen aus dem Dienstleistungssektor, 15% aus dem Handelsbereich und 22% sind vorwiegend in der Produktion tätig. Dies wiederspiegelt in etwa auch die Mitgliederstruktur des Schweizerischen KMU Verbandes. Bei der Firmengrösse waren 15% Einzelbetriebe, 16.5% 2-Mann / Frau Betriebe, 22% Betriebe mit 3–5 Personen und 25% der Betriebe hatten 6–10 Personen. Die restlichen 20% waren Betriebe mit mehr als 10 Beschäftigten.

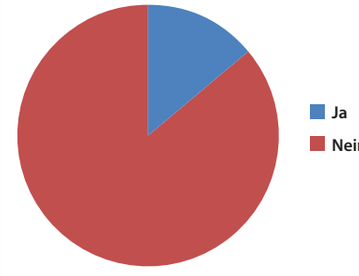


64% aller Befragten gaben an, ausschliesslich im Binnenmarkt Schweiz zu arbeiten ohne Waren zu Importieren oder zu Exportieren. Dies deckt sich in etwa mit den 60% der befragten Firmen, welche im Dienstleistungsbereich sind, da dieser Bereich meisten regional resp. auf ein Land beschränkt ist. Wenn man dies auf alle KMU Betriebe der Schweiz hochrechnet (gemäss Bundesamt für Statistik gibt es in der Schweiz 432'000 Dienstleistungsbetriebe, welche 74.7% aller Firmen ausmachen), so kann man annehmen, dass rund 36% aller Schweizer Firmen vom Import- und Export abhängig sind und somit gute Rahmenbedingungen für Schweizer Firmen, Handelsabkommen, Frankenschutz und vieles mehr enorm wichtig sind für dieses Land. Import und Export sind wichtiger für die Schweiz, als dies vielen Leuten bewusst ist.



Ebenfalls ein interessantes Ergebnis lieferte die Frage, ob Waren oder Dienstleistungen über das Internet verkauft werden. Bereits 35% aller Firmen vertreiben heute Ihre Produkte oder Dienstleistungen über das Internet. Diese Zahl ist gegenüber Umfragen aus früheren Jahren um über 10% gestiegen

ISO 20022



Die Umfrage hat auch etwas klar gezeigt: Das Thema ISO 20222 bei der es um die Umstellung des Zahlungsverkehrs geht und welche wirklich ALLE KMU angeht ist nur gerade bei 14% der Befragten ein Thema obwohl diese bereits am 1.1.2018 umgesetzt sein muss und wohl bei jedem KMU eine Umstellung erfordert. Hier ist mit Sicherheit noch Informationsnachholbedarf angesagt.

Drei weitere Werte aus der Umfrage sind uns darüber hinaus ins Auge gestochen:

30% aller befragten Firmen haben auf Ihrer ToDo Liste das Thema Digitalisierung. Dieser Wert stimmt uns sehr froh, denn Digitalisierung wird jede Firma betreffen und bei so manchem Betrieb einiges verändern. Als Tipp sei hier die Buchlektüre «Übermorgen» von Jörg Eugster genannt.

Etwas erstaunt waren wir, dass 28% aller befragten Firmen das Thema Nachfolgeregelung und Management Buy Out auf Ihrer ToDo Liste haben. Stehen wir wirklich vor so einem grossen Wechsel in der Führungsspitze der Firmen? Wechsel kann zwar immer sehr positive Akzente setzen und ein Wandel – gerade in der jetzigen Zeit – kann neuen Aufschwung bringen, aber bei 28% könnte es auch passieren, dass die Kontinuität in der Gesamtwirtschaft etwas stagniert, denn Firmen, welche vor dem Wechsel stehen, investieren erfahrungsgemäss etwas weniger.
Zu guter Letzt noch ein sehr positiver Punkt dürften die 9.5% der befragten Betriebe darstellen, welche auf Ihrer ToDo-Liste die Expansion ins Ausland haben. Dies wiederum bedeutet ein Aufschwung (sofern dadurch nicht Arbeitsplätze in der Schweiz auf Kosten der Produktion Ausland verloren gehen) und das ist es ja, was wir alle wollen.
Viele der Befragten haben die Umfrage auch dazu verwendet, Ihre eigenen Wünsche an die Wirtschaftsförderung und Politik zum Ausdruck zu bringen.
Dabei haben 29% aller Befragten Firmen vor allem gewünscht, dass die Bürokratie weiter reduziert wird, die Gesetze und Regelungen vereinfacht, Formulare einfacher gestaltet und die Rahmenbedingungen für den Wettbewerb mit dem Ausland verbessert werden. Weitere 12% der Firmen haben sich Steuervergünstigungen und die Abschaffung von Gebühren gewünscht und 10% aller Firmen fanden es als störend, dass man auch als Kleinstbetrieb immer wieder an Umfragen des Bundesamtes teilnehmen muss.

Das Fazit dieser Umfrage ist aber klar:
Die KMU in der Schweiz haben heute schon sehr gute Rahmenbedingungen und nur in wenigen Ländern dürfte es so einfach und doch komfortabel sein, selbständig arbeiten zu dürfen und doch gibt es noch so manches, was man verbessern kann. Uns geht die Arbeit also in der Zentrale des Schweizerischen KMU Verbandes noch nicht aus.

Roland M. Rupp,
Leiter der Geschäftsstelle SKV

Anzeigen

Helvetia Geschäftsversicherung KMU.
Was immer Sie vorhaben. Wir sind für Sie da.

Ihre überzeugenden Vorteile
- Ausgezeichneter Schadenservice
- Kompakte, moderne Sicherheitslösung
- Beratung mit proaktivem Risikomanagement
- Zuverlässiger Schweizer Versicherungspartner

T 058 280 1000 (24 h)
Ihre Schweizer Versicherung.

helvetia

WIR IST, WENN IHR KMU DANK UNSEREN KUNDEN WÄCHST.

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

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

WIR
Gemeinschaft.
Mehrwert. Bank.

Finanzielle und steuerrechtliche Auswirkungen bei Transaktionen ins Ausland

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

Unternehmen versuchen sich in neuen Märkten mit ihren Produkten und Leistungen zu etablieren. Die Risiken und Herausforderungen an das Unternehmen sind je nach Exportland verschieden. Vor allem weil Politik und Steuergesetzgebungen sich stetig im Wandel befinden. Aus diesem Grund ist immer ein lokaler Steuerberater des betreffenden Exportlandes beizuziehen.

Unternehmen, welche Materiallieferungen ins Ausland vornehmen, sollten neben den Anforderungen zur Erleichterung von Importen im Freihandelsabkommen auch über etwaige Importhindernisse wie Einfuhrlizenzen und zusätzliche Kosten wie z. B. Einfuhrumsatzsteuer, Liefergewinnbesteuerung bei Betriebsstätten in gewissen Ländern gute Kenntnisse haben um den ausländischen Anforderungen gerecht zu werden. Unternehmen mit komplexen Lieferketten müssen sich der ineinander greifenden Auswirkungen des Projektes «base erosion and profit shifting» (BEPS) der Organisation for Economic Cooperation and Development's (OECD) auf Verrechnungspreise, Mehrwertsteuern und Zölle bewusst sein. Unternehmen, welche auch Leistungen vor Ort erbringen wollen, sollten sich auch der steuerrechtlichen Auswirkungen bewusst sein wie die Begründung einer Betriebsstätte, welche eine beschränkte Steuerpflicht im Niederlassungsland bewirkt.

Die Betriebsstätte ist gemäss des OECD Standards als eine feste Geschäftseinrichtung definiert, durch die eine Tätigkeit eines Unternehmens ganz oder teilweise mit Personal ausgeübt wird. Die Basis der Betriebsstätte setzt eine räumliche Einrichtung voraus, die dem Steuerpflichtigen zur Verfügung steht.

Im Gegensatz dazu gibt es auch Betriebsstätten, welche hingegen keine räumliche Einrichtung voraussetzen:

- Die Vertreterbetriebsstätte setzt das Vorliegen und den Gebrauch einer Abschlussvollmacht voraus. Bei Entsendung eines Mitarbeiters ins Ausland, welcher über Vollmachten verfügt und im Namen des «Heimat»-Unternehmens rechtliche Bindungen eingehen kann, begründet der Mitarbeiter eine Vertreterbetriebstätte, die dem ausländischen Staat ein Besteuerungsrecht zuweist.
- Die Bau- und Montagebetriebsstätte wird durch die Dauer der Tätigkeit (ca. sechs oder zwölf Monaten) bestimmt. Die lokale Gesetzgebung mag eine Betriebsstätte schon mit einer kürzeren Dauer begründen lassen. Die Begründung einer Betriebstätte im Ausland hängt oft nur von wenigen Tagen ab, wobei die Fristenberechnung unterschiedlich definiert sein kann. Auch hier ist die lokale Gesetzgebung unbedingt zu prüfen, da die lokale Definition vom DBA abweichen kann oder das DBA erst gar nicht beachtet wird. Das Verständigungsverfahren ist langwierig und führt deshalb nur unter hoher Kostenfolge zu Ergebnissen. Mit den Hauptexportländern besteht meistens das Musterabkommen der OECD und es bestehen keine Betriebsstättenqualifikationsprobleme.
- Die Spezialregelung zur sog. Dienstleistungsbetriebstätte wird zum Teil explizit in den Doppelbesteuerungsabkommen aufgenommen. Bei dieser Besonderheit kann es zur Begründung einer Betriebstätte kommen, sofern Dienstleistungen im Ausland erbracht werden, ohne dass eine sog. «feste Geschäftseinrichtung» (z. B. Büro) vorliegt.

Die Ausweitung des Betriebsstättenbegriffes ist das Ergebnis von BEPS indem anders als bisher Einrichtungen, welche nicht der direkten Erlöserzielung dienen, wie der Einkauf eine Betriebsstätte begründen können und somit der Tatbestand einer Tätigkeitsaufnahme entfällt. Das heisst, jede feste Geschäftseinrichtung, die dem Einkauf dient, kann eine Betriebsstätte sein. Ferner wird der Begriff der Vertreterbetriebsstätte erweitert, wodurch eine Vertreterbetriebsstätte auch durch blosses faktisches Handeln entstehen kann.

Die typische Form der Quellensteuer wird auf Dividenden (DBA Art. 10), Zinsen (DBA Art. 11), und Lizenzgebühren (DBA Art. 12) erhoben. In einigen Ländern wird Quellensteuer auf Leistungserbringungen im Ausland erhoben. Der Abzug der Quellensteuer erfolgt auf den Rechnungsbetrag d.h. die Quellensteuer wird an die Steuerbehörde abgeführt und die Zahlung erfolgt netto an das leistende Unternehmen. Nach lokaler Gesetzgebung und zum Teil auch im DBA unter Art. 12 Lizenzgebühren selbst definiert, kann die Quellensteuer auf folgende Leistungen wie z.B. Bau, Montage, Inbetriebnahme, Wartung, Betrieb und technische Beratung sowie Überwachung der Tätigkeiten erhoben werden. Die Quellensteuerthematik sollte unbedingt vorweg mit dem Auftraggeber abgestimmt und vertraglich geregelt werden. Je nach Definition der Quellensteuer kann der Abzug oder die Anrechnung an die Schweizer Steuer nicht gewährt werden, womit die Quellensteuern neben den schweizerischen Steuern für das leistende Unternehmen zusätzliche Kosten darstellen. Durch ein geeignetes Tax treaty Shopping über Drittländer können die Quellensteuern auf Dividenden, Zinsen und Lizenzen oft merklich verringert werden.

Manuela Kahl, Betriebswirtin und LL.M. International Tax Law (internationale Steuerberaterin) und Dr. Christoph Oesch, dipl. Wirtschaftsprüfer, zugelassener Revisionsexperte

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

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

suisse emex
event & marketing

WAS WIRKLICH WIRKT

DIE GRÖSSTE SCHWEIZER **EXPO** FÜR
MARKETING
EVENT
PROMOTION

500 AUSSTELLER
150 SPEAKER & EXPERTEN

29. & 30. AUGUST '17
MESSE ZÜRICH
suisse-emex.ch | #emex17

Parallel zu topsoft Digital SUMMIT für KMU

Wenn Ihre Firma am neuen Domizil nicht ankommt

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

Der Umzug vom alten zu einem neuen Domizil verlangt rechtliche Aufmerksamkeit. Während Maschinen, Personal und Kundenaufträge in der neuen Betriebsstätte passgenau aktiviert werden, kann es vorkommen, dass die Firma vom Handelsregister gelöscht wird. Wie kann sowas geschehen?

Erfahrungsgemäss trifft dies vor allem Kleinstunternehmen, welche als Einpersonen-Gesellschaften in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft (AG, GmbH) auftreten und mehrheitlich aus nur einem Gesellschafter und wenig Personal in der Administration bestehen. Der Inhaber ist gleich Alleinaktionär oder Allein-Gesellschafter und zeitgleich die alleserledigende Kraft im Unternehmen. Durch das Tagesgeschäft gänzlich absorbiert, bleibt diesem oftmals nur wenig Zeit, sich um alle administrativen Belange termingerecht zu kümmern. Ungeachtet dessen, sind die rechtlichen Schritte beim Domizilwechsel strikte einzuhalten und der Zugriff auf Postsendungen, adressiert an die ursprüngliche Domiziladresse, sicherzustellen. Denn aus einer unscheinbaren Ursache kann sich eine grosse Wirkung entfalten, wie die Löschung im Handelsregister. Damit ist der rechtliche Untergang des Unternehmens gemeint.

Arten der Sitzverlegung

Die Handelsregisterverordnung unterscheidet im administrativen Verfahren zwischen Domiziländerungen innerhalb der gleichen politischen Gemeinde, der Sitzverlegung zwischen zwei politischen Gemeinden innerhalb des gleichen Kantons und der Sitzverlegung in einen anderen Kanton. Ändert eine Gesellschaft ihren Sitz an dem sie erreicht werden kann (Rechtsdomizil), ist dies beim Handelsregister anzumelden. Ferner ist eine Erklärung abzugeben, dass das Unternehmen am neuen angegebenen Rechtsdomizil erreicht werden kann (HRegV 2 lit. c). Fehlt ein solches Rechtsdomizil, ist überdies eine Domizilannahmeerklärung des Domizilhalters einzureichen. Bei juristischen Personen bedarf es für die Sitzverlegung eine Änderung der Statuten durch einen Beschluss der Generalversammlung bzw. der Gesellschafterversammlung. Zudem ist der Beschluss der Generalversammlung öffentlich zu beurkunden. Verlegt ein Unternehmen seinen Sitz ausserhalb des Kantons, so ist dies zuerst dem Handelsregisteramt am neuen Ort anzumelden (HRegV 123 Abs. 1). Dabei sind die Anmeldungsunterschriften zu beglaubigen. Die Löschung im bisherigen Register erfolgt von Amtes wegen über eine Mitteilung des neu zuständigen Handelsregisteramtes zeitgleich mit der Handelsregistereintragung am neuen Sitz. Ferner haben juristische Personen ein vollständiges Exemplar der vom Handelsregisteramt beglaubigten Statuten bzw. Stiftungsurkunde des bisherigen Sitzes einzureichen.

Was geschieht beim Verlust des Domizils?

Wird der neue Firmensitz dem Handelsregisteramt nicht ordnungsgemäss gemeldet, wird das Unternehmen unerreichbar, was unweigerlich zu einem Domizilverlust führt.
In vielen Fällen kann die Meldung über einen allfälligen Domizilverlust auch von Dritten angezeigt werden. Darauf muss das Handelsregisteramt tätig werden. Tritt der Domizilverlust ein, fordert das Handelsregisteramt die Gesellschaft auf, innert 30 Tagen ein Rechtsdomizil zur Eintragung anzumelden (HRegV 153 Abs. 1). Während der Patron sich um die Abwicklung der Kundenaufträge kümmert (anstatt die umständliche Anmeldung beim Handelsregisteramt zu organisieren), erlässt das Handelsregisteramt eine Verfügung über die Löschung der Gesellschaft.
Die Gesellschaft kann innerhalb von drei Monaten nach Eintragung der Auflösung durch das Handelsregisteramt, den gesetzlichen Zustand wiederherstellen, in dem sie ihr neues Rechtsdomizil mit sämtlichen Belegen beim Handelsregisteramt anmeldet. Gelingt ihr das, kann die Auflösung widerrufen werden.
Wird diese Frist jedoch verpasst, hilft nur noch der Gang ans Gericht mit einem Gesuch um Fristwiederherstellung und um den Eintrag «in Liquidation» zu beseitigen. Hierbei muss die Gesellschaft glaubhaft machen, dass sie kein oder nur ein leichtes Verschulden trifft. Durch die vom Handelsregister vorgängig angesetzte Frist im SHAB erscheint mehr als fraglich, ob die Gesellschaft nur ein leichtes Verschulden tritt. In der Praxis jedoch lassen Gerichte bei Zustimmung des Handelsregisteramtes Milde walten und erteilen grosszügig Fristerstreckung. Dabei entstehen schnell einmal hohe Kosten für Anwalt und Gericht.

Rechtzeitige juristische Unterstützung hilft Kosten sparen

Wie dargelegt, kann die Vernachlässigung der Domizileintragung zur zeitweiligen Unerreichbarkeit der Gesellschaft führen und mit dem Untergang eines erfolgreichen Unternehmens enden. Damit Sie einen Domizilwechsel rechtlich geordnet erledigen, planen Sie diesen frühzeitig. Und lassen Sie sich von einem Spezialisten für Gesellschaftsrecht unterstützen. So bleibt Ihre über Jahre hart erarbeitete Reputation geschützt.

meinJurist
Orientierung. Sicherheit.

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

Für Ihre Orientierung und Sicherheit

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

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

MIGROL

3 Rp./l günstiger tanken

Bargeldlos an 370 Stationen tanken, waschen, einkaufen – und dabei den Verbrauch und die Kosten jederzeit online im Überblick behalten.

Profitieren Sie jetzt als KMU-Verbandsmitglied mit der Migrol Company Card von Vorzugskonditionen. Alle Details im Spezialantrag unter www.kmuverband.ch (Login-Bereich).

www.migrolcard.ch

Pressemeldung

Geringer Aufwand, geringe Kosten, hoher Erfolg

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

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

http://www.kmu-pressedienst.ch

My Website
Die stressfreie Komplettlösung für KMU.

Wir kümmern uns um Ihre Website.
Mehr Infos unter: **localsearch.ch/mywebsite**

localsearch

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.

Ferienrechte

Ihr Ansprechpartner für arbeits- und gesellschaftsrechtliche Fragen. MLaw Patrick Amrein, selbständiger Rechtsanwalt bei Sigerist Zumbühl Advokatur und Notariat, Luzern.

Sommerzeit ist Ferienzeit. Die wichtigsten Rechte und Pflichten zum Thema Ferien haben wir hier für Sie kompakt zusammengefasst. Nehmen Sie sich kurz Zeit, es lohnt sich.

Ferienanspruch
Laut Gesetz hat jeder Arbeitnehmer Anspruch auf mindestens vier Wochen Ferien pro Jahr. Jugendliche geniessen bis zum vollendeten 20. Altersjahr mindestens deren fünf. Der Ferienanspruch beginnt mit dem ersten Arbeitstag und nicht nach Ablauf der Probezeit. Sofern der Arbeitgeber einverstanden ist, können Ferien – in angemessenem Verhältnis zur bereits geleisteten Arbeit – deshalb schon in der Probezeit bezogen werden. Ein solcher Ferienbezug hat in der Regel – d. h. sofern nichts anderes schriftlich vereinbart wurde – keine Verlängerung der Probezeit zur Folge. Ferien sind tatsächlich zu beziehen, d.h. sie dürfen grundsätzlich nicht in Geld abgegolten werden (Abgeltungsverbot). Liegen Feiertage in der Ferienzeit, werden diese nicht als Ferientage gezählt. Auch darf der Arbeitnehmer während den Ferien lohnmässig nicht schlechter gestellt werden, wie wenn er vereinbarungsgemäss gearbeitet hätte.

Ferienkürzung
Bleibt der Arbeitnehmer längere Zeit dem Arbeitsplatz fern, kann der Arbeitgeber die Ferien kürzen. Die Ferien werden pro vollen Monat der Verhinderung um einen Zwölftel gekürzt. Hat der Arbeitnehmer die Abwesenheit nicht zu verschulden (Krankheit, Unfall, Militär etc.), dürfen die Ferien erst ab dem zweiten vollen Monat der Verhinderung gekürzt werden (Schonfrist von einem Monat). Bei Arbeitsverhinderung aufgrund von Schwangerschaft ist eine Kürzung der Ferien erst ab dem dritten vollen Monat zulässig (Schonfrist von zwei Monaten). Beim Bezug des Mutterschaftsurlaubs darf der Ferienanspruch hingegen nicht gekürzt werden.

Zeitpunkt der Ferien
Grundsätzlich bestimmt der Arbeitgeber, wann der Arbeitnehmer Ferien beziehen darf. Er nimmt dabei auf die Wünsche des Arbeitnehmers soweit Rücksicht, als dies mit den Interessen des Betriebs vereinbar ist. Wird ein genauer Ferienzeitpunkt oder eine Feriensperre durch den Arbeitgeber angeordnet, braucht er dazu wichtige Gründe (Auftragslage, Saison in der Branche, Rechnungsabschluss etc.). Hinzu kommt, dass solche Anordnungen 2-3 Monate im Voraus angekündigt werden müssen. Dies gilt auch für Betriebsferien. Zum kurzfristigen Ferienbezug kann der Arbeitgeber den Arbeitnehmer deshalb nicht zwingen. Wurden Ferien zugesichert, kann der Arbeitgeber eine Verschiebung oder einen Abbruch der Ferien nur im Notfall verlangen (z.B. Ausfall von vielen Mitarbeitern bei einer Grippewelle etc.). Allfällige Annullierungs- und/oder Rückreisekosten hat der Arbeitgeber zu tragen.

Unfall oder Krankheit in den Ferien
Ferientage können nachbezogen werden, wenn der Arbeitnehmer in den Ferien aufgrund einer Verletzung oder einer Krankheit ferienunfähig war. Dabei beurteilt sich die Ferienunfähigkeit nicht gleich wie die Arbeitsunfähigkeit. Ferienunfähigkeit setzt voraus, dass der Erholungszweck der Ferien aufgrund der Beeinträchtigung der Gesundheit nicht gegeben ist. Dies bedeutet gleichzeitig, dass man im Fall von Arbeitsunfähigkeit in die Ferien fahren kann, sofern der Arzt einen für ferienfähig hält. Diese Tage gelten dann als normal bezogene Ferientage. Ferienunfähigkeit führt nicht zur automatischen Verlängerung der Ferien. Der Zeitpunkt des Ferien-Nachbezugs muss beim Arbeitgeber wie bei anderen Ferien beantragt werden. Als Nachweis der Ferienunfähigkeit dient in der Praxis ein Arztzeugnis.

Nicht rechtzeitig aus den Ferien zurück
Wer nach den Ferien nicht rechtzeitig zurück am Arbeitsplatz ist, trägt auch bei unverschuldeter Verhinderung der Arbeitsleistung aufgrund höherer Gewalt (Streik in Frankreich, Stau am Gotthard, Vulkanausbruch auf Island) das Lohnrisiko. Zur Lohnfortzahlung ist der Arbeitgeber nämlich nur verpflichtet, wenn die Verhinderungsgründe in der Person des Arbeitnehmers liegen, was insbesondere bei Krankheit oder Unfall der Fall ist.

Ferienguthaben
Ferien sind in der Regel im Verlauf des betreffenden Dienstjahres zu beziehen. Nichtbezogene Ferientage werden grundsätzlich ohne weiteres auf das nächste Jahr übertragen. Da Ferientage als arbeitsrechtliche Forderungen gelten, verjähren sie erst nach fünf Jahren. Bezogene Ferien werden dabei immer mit den ältesten Ferienguthaben verrechnet. Will der Arbeitgeber verhindern, dass Arbeitnehmer Ferienguthaben anhäufen, hat er rechtzeitig Ferien anzuordnen. Er hat das Recht dazu.

Rechtsanwalt Patrick Amrein
Sigerist Zumbühl Advokatur und Notariat
Pilatusstrasse 35
6002 Luzern
Telefon 041 229 60 00
www.sizu.ch
amrein@sizu.ch

Arbeiten Sie mit dem grössten und ersten Netzwerk an Schweizer Top Influencern

Wir unterstützen renommierte Unternehmen wie Migros, Walt Disney oder Coca Cola, um ihren Kundenstamm, mit Hilfe von passenden Influencern aufzubauen oder weiterzuentwickeln. Unser Hauptziel ist es eine einzigartige und auf Sie abgestimmte Welt, passend zu Ihrer Marke zu erschaffen, um somit gezielt Ihre Zielgruppe zu erreichen.

Gerne zeigen wir Ihnen wie Sie digitale Influencer erfolgreich für Ihr Marketing nutzen können. Die neuen Stars der Stunde sind authentisch, kreativ, zeigen über Social Media ununterbrochen Einblicke in ihr Leben und sind für Ihre Fans jederzeit verfüg- und erreichbar. Dadurch schaffen sie das, womit sich die klassische Werbung schwerer tut: Glaubwürdigkeit und Vertrauen.

So können Sie profitieren:

- Wir wählen für Sie die passenden Influencer für Ihre Zielgruppe aus
- Selektieren die Blogger die zu Ihrem Standart und Ihren Social Media Tools passen
- Kreieren eine Content-Strategie und ein Konzept in Zusammenarbeit mit unseren Bloggern
- Organisieren Events und Reisen um Ihr Produkt noch besser zu promoten und die Zusammenarbeit zwischen Kunde und Blogger zu vertiefen
- Fotoshootings und Videoproduktionen
- Setzen klare Ziele um das Optimale mit der Arbeit von Influencern zu erreichen
- Monitoren und tracken die Posts
- Kommunizieren zwischen Ihnen und den Bloggern
- Erstellen das gesamte Reporting

Wir entwickeln kreative Ideen für Marken. Um Menschen zu erreichen, zu überraschen, zu überzeugen und zu gewinnen. Mit inspirierenden Kampagnen und starken Aktionen, die Erlebnisse schaffen und Emotionen wecken.

El Semari Enterprises
Sihlporte 3
8001 Zürich
Telefon 044 221 93 02
info@semarienterprises.com

Inkasso-Pakete mit 30 Prozent Rabatt für SKV-Mitglieder

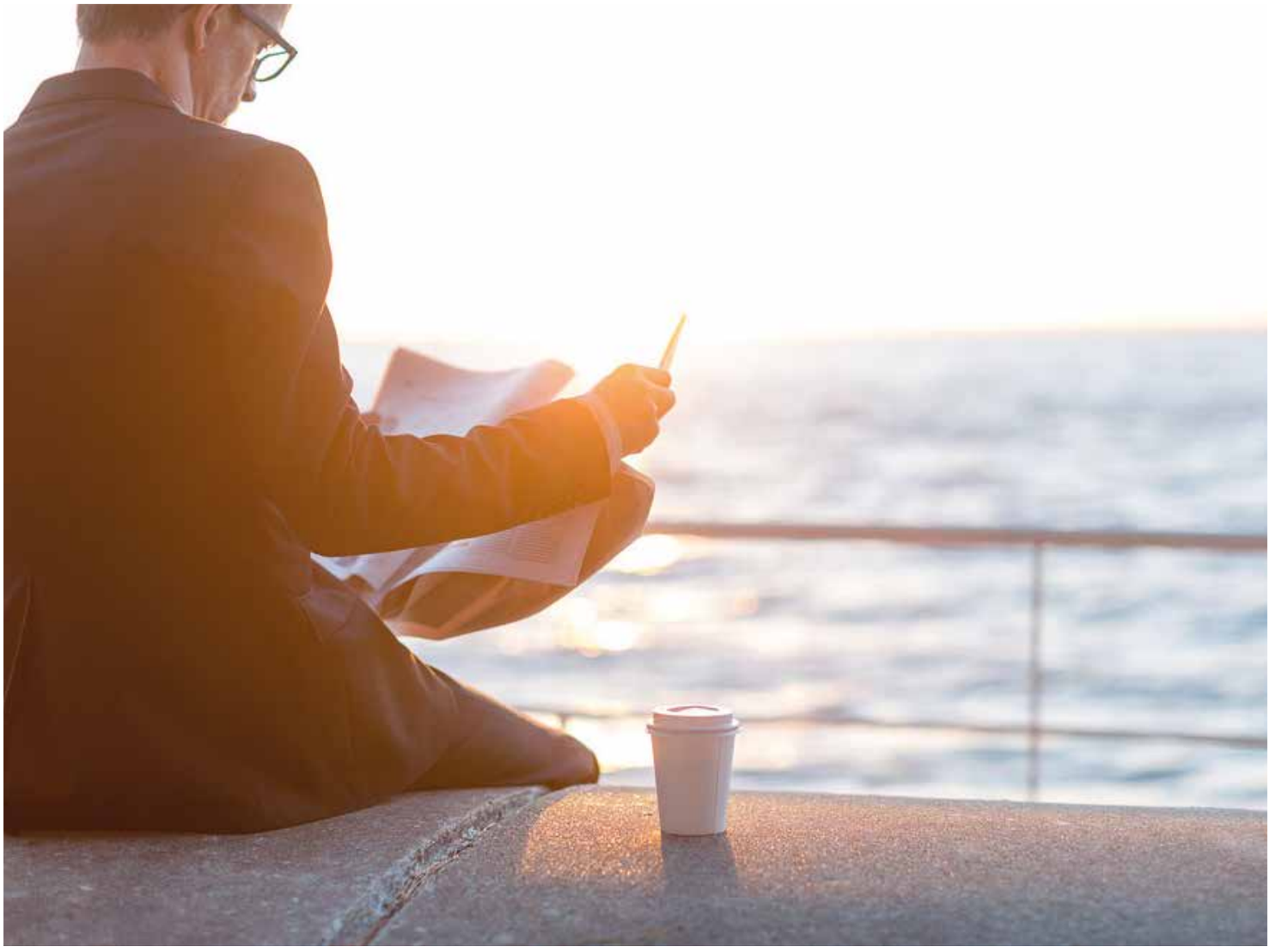
Erfahrung und Vertrauen sind die Grundlagen jeder erfolgreichen Partnerschaft. Mehr als 8000 Unternehmen schenken Intrum Justitia Schweiz ihr Vertrauen. Seit 1971 in der Schweiz tätig, fällen wir heute mehr als 40 Mio. Kreditentscheide und eröffnen rund 500'000 neue Fälle – pro Jahr. Verlassen auch Sie sich auf die Marktführerin, wenn es um die Sicherstellung der Liquidität Ihres Unternehmens geht.

Ein professionelles Forderungsmanagement ist ein wichtiger Faktor für die wirtschaftliche Stabilität eines Unternehmens. Um Sie bei der Sicherstellung Ihrer Liquidität noch gezielter unterstützen zu können, haben wir von Intrum Justitia Dienstleistungspakete geschnürt, die gezielt auf die unterschiedlichen Bedürfnisse von Unternehmen abgestimmt sind: von der Light-Version «Inkasso S» bis hin zum Full-service-Paket «Inkasso XL». Dank vertraglich vereinbarter Gebühren profitieren Sie unter anderem von einem honorarfreien Inkasso. Eine transparente Kostenübersicht sowie ausgereifte und optimierte Prozesse sind weitere Vorteile, die Ihnen unsere Dienstleistungspakete bieten. Erfahren Sie mehr zu unseren Servicepaketen und lassen Sie sich von unseren Experten beraten. Als SKV-Mitglied profitieren Sie zudem von 30 Prozent Rabatt auf alle Intrum Inkasso-Pakete.
Wählen Sie jetzt Ihr individuelles Wunschpaket unter www.intrum.com/ch-inkasso

PS: Um vom Rabatt profitieren zu können, erfassen Sie im Bestellformular bitte Ihre SKV-Mitgliedernummer.

intrum justitia

Intrum Justitia AG
Eschenstrasse 12
8603 Schwerzenbach
Telefon Direkt 044 806 85 57
Telefon Zentrale 044 806 56 56
www.intrum.ch



localsearch

Vom klassischen Telefonbuch zum digitalen Marketingpartner der Schweizer KMUs. local.ch und search.ch sind seit jeher am Puls der Zeit. Aber wohin geht die Reise?

Was als search.ch 1991 einst in einer Zweizimmerwohnung begann, hat sich im Zusammenschluss mit local.ch zu zwei starken Suchmaschinen mit hohem Swissness-Faktor unter einem Dach entwickelt. Immer mehr kleine und mittlere Unternehmen (KMU) profitieren von der grossen Reichweite der beiden marktführenden Suchmaschinen der Schweiz. Und dennoch: «Für den Kaufentscheid relevant ist die mittel- und langfristige Kundenbetreuung vor Ort», meint die Leiterin Kundenmanagement Christina Hoffmann. «Im Gegensatz zu internationalen Anbietern sind wir der digitale Marketingpartner der Schweizer KMUs. Denn wir unterstützen sie in der hochkomplexen Welt des Onlinemarketings.»

My Website

Eine professionelle Internetpräsenz macht KMUs überhaupt erst sichtbar. «Viele Firmen müssen erkennen, dass die Pflege der Webpräsenz sehr zeit intensiv ist», führt Hoffmann weiter aus. Und deshalb ist sie in den Händen von Profis oft besser aufgehoben. Gerade Kleinunternehmen ihre knappe Zeit lieber in ihr Kerngeschäft als ins Marketing. Genau hier setzt die Websitelösung von localsearch an. Der Kunde bekommt eine fixfertige Website, von Profis geschrieben sowie gestaltet. Mit dem Rundum-sorglos-Paket garantieren wir durchs Jahr Aktualisierungen des Inhalts. «Auch rufen wir unsere Kunden viermal im Jahr an, um uns zu erkun digen, ob wir auf ihrer Website etwas erneuern dürfen », führt Hoffmann aus. Somit muss sich der Kunde nicht mehr um seine Website kümmern.

localsearch

Mehr Infos: localsearch.ch/mywebsite

Anzeigen

Ein Inserat wirkt – mit uns erst recht.

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

Rufen Sie uns an: T +41 58 680 95 30.

publicitas.ch/zeitschriften

publicitas

Wer jetzt handelt, kann sparen

Alle Provider haben bereits mit der obligatorischen Portierung auf VoIP begonnen. Dabei wird Ihr Anschluss auf die neue Technologie umgestellt. Sie können einer obligatorischen Portierung entgehen, indem Sie jetzt reagieren: Ihr Provider könnte Ihnen neue, unpassende Tarife auferlegen. Sie haben im Falle der Umstellung ein ausserordentliches Kündigungsrecht Ihres bisherigen Tarifes und können sich neu orientieren. Wollen Sie bei Ihrem aktuellen Provider bleiben, ist das auch kein Problem.

Wir, als Spezialist für IP-Telefonie und zertifizierter Fachbetrieb für Kommunikations- und Sicherheitstechnik, unterstützen Sie bei der Umstellung auf VoIP. Zudem arbeiten wir mit allen Schweizer Providern zusammen. So finden wir für Sie, passend zur massgeschneiderten Telefonanlage, den besten Tarif mit grösstem Sparpotential. Unsere einzigartigen Lösungen zahlen sich für Sie aus! Wie das genau für Sie funktioniert, zeigen wir Ihnen gerne auf.

Keine Neuerungen ohne Vorteile

- Sie behalten ihre Rufnummer.
- Über das Internet sind Sie ortsunabhängig über Ihre Hauptnummer erreichbar. Sie sparen somit die Mehrkosten für teure Rufumleitungen.
- Mit dem Einsatz einer virtuellen Telefonanlage sparen Sie sich die Mehrkosten für aufwendige Verkabelung mehrerer Telefone in verschiedenen Büros.
- Sie zahlen den Anschluss lediglich nach Ihrem Internettarif und eine geringe Grundgebühr auf die von Ihnen genutzten Nebenstellen plus Ihre Gesprächskosten.
- Alle Teilnehmer im Netzwerk telefonieren untereinander kostenfrei. Unterwegs verbinden Sie sich dafür über das mobile Internet oder WLAN. So sparen Sie alle Gesprächskosten, die intern anfallen würden.
- Per App oder Zugang zum Webportal haben Sie jederzeit den vollen Überblick über Struktur, Nutzung und Kosten Ihrer Telefonanlage. Individuelle Anpassungen, wie Verwalten des Anrufbeantworters, Sprachauswahl, Zuweisen der Endgeräte, Standortzuweisungen und vieles mehr steuern Sie selbst.
- Über Ihr IT-Netzwerk ist eine Fernwartung der VoIP-Telefonanlage möglich. So kann man bei Störungen schneller reagieren. Sie sparen sich damit bei vielen Anliegen den Einsatz eines Technikers vor Ort.
- Mit VoIP reichen knapp 3MBit / s für bis zu 30 gleichzeitige Gespräche. Allein für die Internetverbindung pro Nebenstelle benötigen Sie ca. 100 Kbit/s. Für einen entsprechenden ISDN-Anschluss mit dieser Gesprächsleistung zahlt man bis zu CHF 500.– pro Monat.
- Mit der digitalisierten Sprachübertragung eröffnen sich nun neue Dimensionen der HD-Telefonie, welche die gesamte Frequenzbreite der Verbindung nutzen kann.

Die Schweiz geht VoIP – Gehen Sie mit!

Mit dem Ende der Analog- und ISDN-Telefonie erfolgt die Umstellung des gesamten Swisscom-Netzes auf VoIP in diesem Jahr. Damit beginnt in der Schweiz ein neues Zeitalter der Telekommunikation, mit weltweitem Trend. Die gesamte Telefonie sowie die Verbindung zu Alarm- und Notrufsystemen bzw. leitungsabhängiger Technologie, wie Lifte, Tiefkühlanlagen und Melkmaschinen, laufen dann bis 2018 über das Internet. Scheuen Sie sich nicht auf ein individuell nach Ihrem Bedarf konfigurierte Lösung umzustellen.

Ihre Nebenstellen können auf diverse Endgeräte konfiguriert werden – ob Laptop, Smartphone oder Fax – deren Nutzung in der Grundgebühr der jeweiligen Nebenstelle enthalten ist. Ihren individuellen Ansprüchen entsprechend können Nebenstellen stets neu hinzugefügt oder abgeschaltet werden. Integrieren Sie Arbeitsabläufe im Nutzen Ihrer Telefonanlage: Mit Fax-to-Mail empfangen Sie Faxe direkt vom PC aus.

Mobilcom Systems GmbH
Wygärtlistrasse 8, 8274 Tägerwilen
Telefon 0800 033 333
info@mobilcom.ch, www.mobilcom.ch

DIE INTERAKTIVE MESSE

NEU INNOVATIONSPARK

NEU HISTORY-TUNNEL

NEU INTEGRIERTER FACHKONGRESS

Sichern Sie sich jetzt Ihre Ausstellungsfläche! www.sicherheit-messe.ch

Ohne Umwege ans Ziel: Kosten senken durch aktuelle Adressen

Adressen veralten schnell. Damit Rechnungen, Verträge und andere wichtige Sendungen trotzdem auf direktem Weg ans Ziel gelangen, gibt es speziell für KMU den Onlinedienst «Adresspflege Online» der Schweizerischen Post. So lassen sich Adressen mit wenigen Mausklicks auf den neuesten Stand bringen.

30 Millionen Geschäftsbriefe pro Jahr gehen in der Schweiz als unzustellbare Sendungen an die Absender zurück – wegen fehlerhafter oder veralteter Adressen. Für alle Beteiligten sind solche Retouren ärgerlich. Sie bedeuten unnötige Druck- und Portokosten sowie einen hohen Zeitaufwand für die Nachbearbeitung.
Deshalb lohnt es sich für jedes KMU, seine Adressdaten regelmässig zu aktualisieren. Besonders schnell und einfach funktioniert das mit dem Onlinedienst «Adresspflege Online» der Post. Denn die Post kennt jeden Briefkasten in der Schweiz und macht dieses Wissen den Unternehmen zugänglich.

So kommen Geschäftsbriefe auf direktem Weg ans Ziel: Mit dem Onlinedienst «Adresspflege Online» der Post aktualisieren Unternehmen ihre Adressen schnell und einfach.

Aktuelle Adressen in sieben Schritten

1. www.post.ch/adresspflege wählen und «Adresspflege Online» anklicken
2. Im Kundencenter der Post einloggen
3. Adressdatei hochladen, die bereinigt werden soll
4. Kostenlose Adresskontrolle starten
5. Resultate der Adresskontrolle samt Offerte für bereinigte Adressen anzeigen lassen
6. Auf Wunsch bereinigte Adressen kostenpflichtig anfordern
7. Datei mit bereinigten Adressen auf den eigenen Computer zurückladen

Daten kostenlos überprüfen lassen
Mit «Adresspflege Online» ist das Überprüfen der bestehenden Adressen kostenlos. Der Onlinedienst analysiert in kurzer Zeit bis zu 300'000 hochgeladene Adressen und meldet zurück, wie viele davon nicht korrekt sind und aktualisiert werden sollten.
Gleichzeitig mit der Analyse erhalten die Nutzer eine elektronische Offerte für das Bereinigen der fehlerhaften Adressen. Sind sie damit einverstanden, erteilen sie der Post per Mausklick den Auftrag zum Aktualisieren und erhalten kurz darauf die korrigierten Adressen.

Kaum gesucht, schon gefunden
Auch wer eine einzelne Adresse prüfen möchte, findet sie mit «Adresspflege Online». Dazu genügt es, die Felder mit den bekannten Adressdaten auszufüllen und vom System in Sekundenschnelle analysieren zu lassen. Falls aktuellere Angaben zur Adresse vorliegen, können sie für einen Franken bezogen werden.
«Adresspflege Online» ist nur eine von vielen Dienstleistungen der Post in Sachen Adressen. Alle Services rund um Adresspflege und -verwaltung sind auf einer einzigen gemeinsamen Plattform zu finden:

www.post.ch/adresspflege

Neues von der Post: Mehr Werbefläche auf Briefumschlägen

Wer einen Werbebrief verschickt, konnte bisher 16 Prozent des Briefumschlags für Werbung nutzen. Neu sind es bis zu 90 Prozent – und zwar ohne zusätzliche Portokosten. Möglich macht dies der Datamatrix-Code mit der Zusatzfunktion «Adressblock». Dieser Code steht rechts von der Empfängeradresse und ermöglicht die Identifikation jeder einzelnen Sendung bei der maschinellen Verarbeitung.
Mit der Zusatzfunktion «Adressblock» haben kreative Ideen auf Briefumschlägen nun viel mehr Raum. Werbebotschaften lassen sich attraktiv und auffällig wie noch nie in Szene setzen. Unternehmen, die die neue Chance packen, erhöhen die Wirkung ihrer Werbebriefe, lösen mehr Emotionen aus und steigern die Öffnungsraten.

Mehr Infos unter: www.post.ch/briefgestaltung

Als einziges Unternehmen der Schweiz kennt die Post jeden Briefkasten und jedes Postfach. Sie ist die Nummer 1, wenn es um korrekte Adressdaten geht.

Unternehmensführung im KMU – Einfach und plausibel

Gary Friedman, dipl. Ing. Maschinenbau und Betriebswirtschaft, KMU-Unternehmer, Inhaber mehrerer Patente, Erfinder der basic»Leadership-Methode, deren Verbreitung in Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen Gewerbeverband (SGV) er vorantreibt. Gründer der basic»Leadership Akademie. Ausgezeichnet mit dem «Honorary Ambassador Award 2006» der «IDEE SUISSE» für sein Lebenswerk.

Erfolg ist die Summe der richtigen Entscheidungen, während Führung ein permanenter Entscheidungsprozess ist. Die richtige, sofort verfügbare, sich auf das Wesentliche beschränkende, selbstsprechende und nachvollziehbare Information ist die wichtigste Voraussetzung für den richtigen Entscheid. basic»Leadership für KMU systematisiert diesen Vorgang.

Ausgangspunkt

Die Bedeutung der Betriebswirtschaftslehre (BWL) besteht darin, Unternehmen Strukturen vorzugeben, zielorientiert und erfolgreich zu arbeiten. Doch 90 % aller Unternehmen (nicht nur in der Schweiz) nutzen die BWL ausschliesslich für die Wahrnehmung gesetzlicher Auflagen, wie Abschlüsse, Steuerklärungen, Revisionen, Lohnbuchhaltung, MWST-Abrechnungen etc. Es kann jedoch nicht Sinn der Sache sein, dass die Kernfunktion der BWL nur eine Angelegenheit von Wissenschaftlern, Universitäten, Steuerbehörden und 10 % der Unternehmen ist, während sie an 300'000 Firmen in der Schweiz vorbeigeht. Denn kein Unternehmen ist zu klein um optimal geführt zu werden oder irgendwann in Schwierigkeiten zu geraten.

Gravierend ist vor allem die Situation im Bereich Unternehmenssteuerung und Kalkulation. 93 % der Unternehmen mit weniger als 25 Mitarbeitern machen kein Budget, geschweige denn, dass sie ein Controlling benützen, um den Geschäftsgang auf der Zeitachse zu verfolgen. Was die Zuschlagskalkulation betrifft, welche standardmässig für die Kalkulation benützt wird, so fehlt dieser die Transparenz; sie ist für den durchschnittlichen Unternehmer nicht nachvollziehbar. So gilt die Regel: «Ich gebe im Maximum 15% Rabatt» nicht selten als Grundlage für «Abgebotsrunden», ohne dass dem Betroffenen klar ist, ob er den Auftrag auch zu einem tieferen Preis annehmen durfte bzw. ob er seine zulässige Preis-Untergrenze bereits unterschritten habe und ein Verlustgeschäft mache.

Kein Problem für Grossfirmen

In grösseren Unternehmen, die über eine ausgebaute Organisationsstruktur verfügen, ist all das kein Problem. Dort gibt es eine kontinuierliche Lagerwertermittlung, und selbstverständlich den Controller, dessen Aufgabe und Verantwortung es ist, dafür zu sorgen, dass die Grundsätze der BWL auf die Praxis implementiert werden. Es entstehen in der Regel massgeschneiderte Lösungen, und bei Bedarf werden Informationen geliefert, die besagen, wo man jeweils steht und woran es liegt.

Aber was machen die Kleinen? Wenn ein Unternehmen mit 25 Mitarbeitenden wagemutig eine Controlling-Software anschafft, die nicht selten das Prädikat «für KMU» trägt, und es im Unternehmen zu implementieren versucht, so hat es möglicherweise den ersten Schritt zu manchen Problemen vollzogen. Es muss mit einem beachtlichen Aufwand für Datenerfassung (auf allen Ebenen und in allen Abteilungen) und ggf. mit einer zusätzlichen unproduktiven Person (Controller) auf der Lohnliste rechnen. Von den Kosten für die externe Beratung und Schaffung der Voraussetzungen, damit das Ganze funktionieren kann, muss man gar nicht erst reden. Das Ergebnis ist in den meisten Fällen ein Zahlenwald.

Das «unternehmerische Armaturenbrett»

Wenn wir ein Auto kaufen, stehen uns mehrere Optionen offen, was die Autofarbe betrifft, Material des Polsters, automatisches Getriebe oder manuelles, Motorstärke, Felgen etc. Eines können wir aber auf keinen Fall wählen, nämlich die Instrumente auf dem Armaturenbrett. Dabei könnte es durchaus interessant sein, auch die Zusammensetzung der Auspuffgase, den Kolben- und Pneudruck etc. ablesen zu können. Doch der Konstrukteur hat eine Auswahl getroffen und sich auf das beschränkt, was wir für die sichere Lenkung des Fahrzeugs benötigen. Den Rest hat er weggelassen.

Anzeigen

D&E Reinigung Service GmbH

Alle Reinigungsaufträge mit Abgabe Garantie!

Obwalden - Nidwalden - Luzern - Zug - Schwyz

Unser flexibles und professionelles Team nimmt Ihnen jede Art von Reinigungsarbeiten ab.

041 340 41 44

Wann dürfen wir zu Ihnen kommen?

Wohnung- Büro- Glas- Haushalt- Unterhalt- Center- Bauendreinigung

Brünigstrasse 37 6055 Alpnach Dorf

www.de-rservice.ch E-Mail: rsbieri@gmx.ch

Umweltschonend - Qualifiziert - Zuverlässig

Der Teppich muss wieder mal gründlich gesaugt werden, die Küche muss entfettet werden, das Bad ist voller Kalk und wer fasst schon gern ins Klo!?

Sie haben sicher etwas Besseres zu tun, als diese lästigen Reinigungsarbeiten zu erledigen!

WIR KÖNNEN IHNEN DA HELFEN!

Für die Steuerung des Unternehmens gilt dasselbe wie für die Lenkung eines Fahrzeugs. Wir sind zwingend auf Informationen angewiesen, die sowohl unverzichtbar sind als auch in verdaubaren Mengen geliefert werden.
In diesem Sinne hat **basic»Leadership** die Aufgabe des Konstrukteurs. Wie jener in der Entwicklung des Autos sorgt «basic» nicht nur dafür, dass die entscheidenden Informationen jederzeit zur Verfügung stehen, sondern verhindert auch, dass ein Wust von Daten ihn von den überlebenssichernden Informationen ablenkt.
Die Information, die der KMU-Unternehmer zur Steuerung seiner Firma benötigt, soll so strukturiert sein, dass sie auf seinem «unternehmerischen Armaturenbrett» Platz findet. Dabei geht es auch um die Anschaulichkeit und Nachvollziehbarkeit des Datenmaterials. Der Lenker muss sich mit einem Blick auf das «unternehmerische Armaturenbrett» informieren können, welche Daten nicht mehr im grünen Bereich sind, auf welche Zusammenhänge sie hinweisen und welche Korrekturmassnahmen zu ergreifen sind.

Ein Paradigmawechsel in der Unternehmenssteuerung

Den traditionellen Controllingverfahren dient die Methodik der FiBu als Grundlage. Dies hat gewisse Nachteile:

a) Die Stärke der FiBu ist ihre Exaktheit. Das bedeutet, sie braucht (zu)viel Zeit, um Belege zu verarbeiten.
b) Die Informationen der FiBu kommen zeitverzögert. Wenn der Abschluss vorliegt, ist er bereits veraltet.
c) Die Exaktheit verlangt regelmässig Inventar und Abgrenzungen, damit die Aussagen stimmen. Für grössere Unternehmen ist dies kein Problem. Für die meisten Kleinunternehmen ist es keine Lösung.
d) Die FiBu verarbeitet die eingefütterten Daten in einer «Black Box». Für den Nichtfachmann ist das Ergebnis nicht ohne weiteres nachvollziehbar. Vor allem aber erkennt er keinen offensichtlichen Zusammenhang zwischen Ursache und Wirkung, also zwischen Entscheid und Ergebnis.

Bei **basic»Leadership** wird dieses Problem der mangelnden Einfachheit und Nachvollziehbarkeit gelöst, indem wir die Logik der bekannten Deckungsbeitragsrechnung in den Controllingprozess integrieren. Mit diesem hybriden Modell schaffen wir das standardisierte «unternehmerische Armaturenbrett»für die kleine Firma.

Kalkulation und Konjunktur

Die traditionelle Kalkulation konzentriert sich in erster Linie darauf, den Verkaufspreis einer Leistung zu berechnen. So entwickelten sich Methoden zur verursachergerechten Umlegung der Gemeinkosten auf die Kostenträger, d. h. auf die einzelnen Leistungen der Firma. Die so entstandene Zuschlagskalkulation ergibt den Vollkostenpreis; so führen die Kosten zum Preis! Dies funktionierte in der Hochkonjunktur ohne wenn und aber. Im heutigen Käufermarkt wird der Preis nicht durch die Kosten, sondern vom Markt bestimmt. Da hat die Kalkulation eine andere Aufgabe und erfordert dementsprechend andere Tools. Auch in diesem Fall wird die Antwort in der Deckungsbeitragsrechnung gefunden.

Der Treuhänder als Begleiter

Die Rolle des Treuhänders im Kleinunternehmen ist mit derjenigen eines «Hausarztes» vergleichbar. Er hat Einblick in die Zahlen, Struktur und Probleme des Unternehmens. Als ausgebildeter Fachmann ist er in der Lage, seinen Mandanten zu motivieren, die BWL nicht nur einmal jährlich in der Erfolgsrechnung, sondern als Prophylaxe einzusetzen, also nicht erst dann, wenn es fast zu spät ist, d. h. wenn ihn die jährliche Erfolgsrechnung frustriert. Eine laufende Unternehmenssteuerung, die den Unternehmer mit den notwendigen aktuellen Informationen versorgt und ihn damit in seinen Entscheidungsprozessen unterstützt, ist das zentrale vorbeugende Element schlechthin. Die Methodik der Deckungsbeitragsrechnung, wie sie beispielsweise in **basic»Leadership** implementiert wird, erfüllt die Bedürfnisse der kleinen Firma voll und ganz. Deshalb wird sie von fortschrittlichen Treuhändern empfohlen.

Optimierung gewerblicher Unternehmen

- Betriebswirtschaftliche Beratung
- Optimierung der Rentabilität
- basic» – Unternehmenssteuerung
- Entscheidungskalkulation
- Lösung von Liquiditätsproblemen
- Turnaround-Management
- Marketing
- ERFA-Gruppen

basic»Leadership Akademie
Irgelstrasse12, 8135 Langnau a. A.
Telefon 043 542 49 49, Mobile 079 668 38 38
g.friedman@basic-akademie.com
www.basic-akademie.com

Anzeigen

Seit über 25 Jahren Ihr Spezialist für:

Profitieren Sie von unserer Unterstützung

Behinderten-Fahrzeuge und Umbauten aller Art

Unterstützung bei Abklärungen mit STV-Ämtern, IV-Stellen oder anderen Kostenträgerstellen

mobil center von rotz

mobilcenter von rotz gmbh
Tanneggerstrasse 5a, 8374 Dussnang
Telefon 071 977 21 19

Schauen Sie in unsere vielseitige Homepage: www.mobilcentergmbh.ch

Clemens Rüttimann, Geschäftsführer Thurella AG und Biotta AG

Foto: zvg

Clemens Rüttimann,
Geschäftsführer Thurella AG und Biotta AG

Clemens Rüttimann ist Betriebsökonom HWV (52) und leitet die Thurella Gruppe und damit die Biotta AG seit Januar 2011. Zuvor war er in verschiedenen Geschäftsführungs- und Management-Positionen unter anderem bei Kneipp in Würzburg, bei Rausch und beim amerikanischen Multi 3M in der Schweizer Niederlassung tätig. Rüttimann ist verheiratet und Vater von zwei Kindern.

Moneycab.com: Herr Rüttimann, schon der erste Biotta-Saft 1957 – also lange vor dem Bioboom, Kalorien zählen und dem Trend zu vegetarisch und vegan – war aus biologischem Anbau. Wie fühlt man sich im Jubiläumsjahr als «Bio-Trendsetter»?
Clemens Rüttimann: Als Pionier des Schweizer Bio-Landbaus mit inzwischen 60 Jahren Erfahrung gibt uns der Zeitgeist recht: Für die gesunde Ernährung ist Gemüse im Trend und Basis für eine ausgewogene Ernährung. Der neueste Schweizer Ernährungsbericht des Bundesamtes für Gesundheit bestätigt dies. Oder wie es ein renommierter Zürcher Gesundheitsmediziner ausdrückt: Gemüse ist Früchte ohne Zucker. Die sich verstärkende Diskussion um Zucker in Säften und Soft-Drinks erhöht die Nachfrage nach natürlichen Getränken.
Der Wettbewerb schläft allerdings nicht. Anstelle von Geburtstagsreden und Rückblick auf Vergangenes konzentrieren wir uns auf unsere Pionierrolle und treiben mit Innovationen das Bio-Saftgeschäft voran. Daneben haben wir eben unter der Marke VIVITZ einen zucker- und süsstofffreien Kräutertee mit 0 Kalorien im Biofachhandel lanciert.

Sie blicken auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2016 zurück. Das Umsatzwachstum der Thurella AG mit der Marke «Biotta» betrug 5,9 %. Wie entwickelte sich das Inlandgeschäft?
Wir konnten im Inland mit +4% wachsen. Im Inland geschah dies hauptsächlich durch Neuheiten sowie dank permanentem Vertriebsausbau. Insbesondere im Bio- und Gesundheitsfachhandel überzeugen wir durch unseren Aussendienst das Verkaufspersonal von unserer einzigartigen Qualität der Direktsäfte ohne Konzentrate und Zusatzstoffe. Bei den Biotta Veggies im Kühlregal konnten wir neuartige in der Schweiz angebaute Rohstoffe wie Urdinkelgras aus Seuzach / ZH in neue Rezepturen einbauen. Das bringt auch für innovative Bio-Bauern neue Möglichkeiten.

«Insbesondere in Deutschland und Österreich ist es uns dank starker Kundenbeziehungen und aktivem Management gelungen, trotz anhaltenden Währungsdrucks neue Verbraucher zu gewinnen.»

Clemens Rüttimann, CEO Thurella und Biotta

Welche Entwicklungen waren im Exportgeschäft zu verzeichnen?
Unser Export-Geschäft wuchs 2016 um 11% zum Vorjahr und fusst auf den Hauptpfeilern Europa, Nordamerika und Asien. Dank schneller Reaktion auf Anfragen aus den Märkten ist es uns gelungen, die Kundenbedürfnisse mit massgeschneiderten Lösungen zu befriedigen. So konnte das organische Wachstum in Nordamerika durch gezielten Distributionsausbau im selektiven Food-Handel ausgebaut werden. Um unsere lokalen Partner und Distributoren optimal zu unterstützen, wurden die Export-Marketing-Aktivitäten auch 2016 erhöht. In Asien hat sich durch den Vertriebskanalwechsel von «Beauty&Wellness» hin zum Lebensmittel-Einzelhandel das Wachstum in China etwas eingebremst. Mittlerweile sind jedoch die Zeichen wieder auf Wachstum gesetzt.
In Europa können wir solide Wachstumszahlen vermelden. Insbesondere in Deutschland und Österreich ist es uns dank starker Kundenbeziehungen und aktivem Management gelungen, trotz anhaltenden Währungsdrucks neue Verbraucher zu gewinnen. Im Vereinigten Königreich haben wir den bisherigen Vertrieb eingestellt und die Voraussetzungen geschaffen, um in diesem wichtigen Bio-Markt 2017 mit einem neuen Partner neu zu beginnen.
Sie verkaufen Ihre Produkte in über 30 Länder. Wo soll als nächstes der Markteintritt erfolgen?
Anlässlich der Gulfood-Messe in Dubai im Februar 2016 konnten wir mit einem Unternehmen aus Kuwait den ersten Kunden aus dem arabischen Raum begrüssen. Daneben werden wir in diesem Jahr den Markt BeNeLux reorganisieren. Da unsere Produkte landwirtschaftlichen Ursprungs sind, ist die Verkehrsfähigkeit immer eine besondere Herausforderung. Registrationen, Zölle und weitere Handelshemmnisse beeinflussen den Markteintritt, weshalb wir zur Zeit keine genauen Aussagen zu weiteren Märkten machen können.

Zum Unternehmen

Thurella AG mit Sitz im schweizerischen Egnach ist die Holdinggesellschaft der operativen Unternehmen Biotta AG und GESA Gemüsesaft GmbH. Die Biotta AG ist der führende Schweizer Bio-Pionier. Seit 60 Jahren werden ihre direkt gepressten und naturrein belassenen biologischen Gemüse- und Fruchtsäfte aus nachhaltiger Manufaktur in mehr als 30 Länder exportiert. Ende 2012 übernahm sie zudem die Herstellung und den Vertrieb der Bio-Frucht-Smoothies „Traktor", die einer der Vorreiter für Smoothies auf dem Schweizer Markt waren. Die deutsche Tochter GESA Gemüsesaft GmbH stellt naturbelassene Gemüsesafthalbfabrikate aus süddeutschem Bio-Gemüse für die weiterverarbeitende Industrie her.

«Für uns als überschaubares KMU sind Akquisitionen nicht ausgeschlossen, sie müssen aber Sinn machen und für uns verkraftbar sein.»

Die Strategie als Spezialist für Bio-Säfte hat sich bezahlt gemacht. Dennoch entwickeln sich natürlich die Kundenbedürfnisse. Mit den Biotta Veggies und Smoothies oder dem «Biotta Bio Energy» haben Sie darauf reagiert. Wie kann man sich den Entwicklungsprozess dieser Produkte und der verschiedenen Geschmacksrichtungen vorstellen?
Am Anfang steht immer ein Kundenbedürfnis und unsere mögliche Antwort darauf. Da haben wir das Ohr am Markt. An Messen und Märkten halten wir Umschau nach neuen Ideen. Meistens dauert die Entwicklung des Verpackungskonzeptes länger als die Rezeptierung des Saftes. Das Tempo im Fruchtsaftmarkt ist hoch, weshalb traditionelle industrielle Innovations-Workflows zuviel Zeit und Absprachen benötigen. Wir als kleiner Anbieter in einer Nische müssen uns dies durch ein forsches Tempo im Innovationsprozess zum Vorteil machen. «Speed is better than perfection» ist unser Credo.

Seit einigen Jahren haben Sie den Saft aus der Aronia-Beere im Angebot. Wie hoch ist mittlerweile der Schweizer Anteil der für die Produktion benötigten Beeren?
Von der Aronia-Beere haben wir uns mehr erwartet, das gebe ich zu. Die Beschaffung von Rohware nach den Richtlinien der Bio-Suisse war bisher die grosse Herausforderung, weshalb wir lediglich Teilmengen aus der Schweiz beziehen konnten. Mittlerweile sind jetzt aber ab diesem Sommer eine Handvoll grosser Bauernbetriebe komplett auf Bio umgestellt und wir werden die Mengen erhöhen können.

Im vergangenen Jahr haben Sie SMOO'TEA lanciert, also ein mit Tee gemischter Smoothie. Handelt es sich dabei um die Fusion Ihrer Smoothies und den Vivitz Bio-Eistees?
Das Konzept Smoo'tea basiert auf einem Fruchtsmoothie, der mit 15 % Kräutertee versetzt ist. Der gesundheitliche Zusatznutzen ist ein Vollfrucht-Smoothie, der aber dank dem Kräutertee deutlich weniger Fructose/Zucker und damit auch weniger Kalorien hat.

Welche Innovationen sind im laufenden Jahr zu erwarten?
Ab Anfang Mai wird es einen Veggie mit gelber Rande im Frischeregal geben. Die gelbe Rande verfügt über höheres Gesundheitspotential als Gemüse, schmeckt aber deutlich neutraler als die normale rote Rande. Im Gesundheitsfachhandel werden wir zwei neue Gemüsesaftmischungen mit Randen in der Biotta-Glaflasche bringen. Grosses Innovations-Potential hat auch der eben lancierte Vivitz Easy Eistee mit 0 Kalorien und frei von Süsstoffen und Zucker. Meines Wissens der erste reine Kräutertee ohne Zusätze.

Die Nachfrage nach Bio und generell naturbelassenen Produkten steigt weiter. Wie zuversichtlich sind Sie für die nächsten Jahre?
Der Markt für nachhaltig erzeugte Lebensmittel wächst generell. Bio-Säfte verfügen über eine hohe Glaubwürdigkeit, wenn auch Regionalität und fairer Handel in der Zwischenzeit genau so wichtig geworden sind. Als Pionier hat unser Gründer bereits vor 60 Jahren all diese Attribute in die DNA der Marke Biotta gegeben. Diesem Erbe sind wir verpflichtet und wollen deshalb das enorme Konsumentenvertrauen in unsere Marke weiterentwickeln.

Sie peilen ein solides und stetiges Wachstum an. Die Eigenkapitalquote beträgt mittlerweile über 66 % und lässt Spielraum – auch für Akquistionen. Ein Thema für Sie und wenn ja, welche Bedingungen müssten erfüllt sein?
Akquisitionen sind in der Gegenwart ein Trend. Einige Unternehmen stehen zum Verkauf. Für Grosskonzerne mit eigenen M & A Teams ist dies Tagesgeschäft. Oberflächlich betrachtet bieten Akqusitionen schnelles Wachstumspotential. Für uns als überschaubares KMU sind Akquisitionen nicht ausgeschlossen, sie müssen aber Sinn machen und für uns verkraftbar sein.

Patrick Gunti

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

Anzeigen

Jetzt zum Einführungspreis von nur **CHF 320.–**

Vertriebspartner willkommen. Rufen Sie mich an

H·e·l·O health and lifestyle oracle

powered by TOSHIBA

Mit einem Klick können Sie eine SOS* Nachricht an die in Ihrer HELO App hinterlegten Kontakte senden. Erfassen Sie bis zu 3** Personen, welche per SMS, Anruf und App-to-App informiert werden, falls Sie in Schwierigkeiten sind. Doppelklicken Sie einfach auf den Knopf an der Seite Ihrere Helo und Hilfe wird avisiert.

* Erfordert HELO gepaart mit einem Smartphone oder Tablet mit aktiver Datenverbindung und verfügbarem GPS-Signal
** erfordert HELO Pro Plan oder Loyalty Programm

Die Helo App zeigt Ihnen alle Ergebnisse und Messwerte schnell und übersichtlich. Zu allen Messwerten sind viele weitere Tipps, Erklärungen und Informationen abrufbar.

Überwachen und überprüfen Sie die Bio-Parameter Ihrer Liebsten aus der Ferne*. WeCare erlaubt es, auf Knopfdruck den Gesundheitszustand Ihrer Eltern, Freunde und Liebsten aus der Ferne zu überprüfen. Das ist wahrer Seelenfrieden.

* Benötigt Helo gepaart mit einem Smartphone oder Tablet, aktiver Datenverbindung und aktivem GPS-Signal

Überwachen Sie den Gesundheitszustand von bis zu 20 Personen. Holen Sie Hilfe, wenn Sie in Schwierigkeiten sind mit der SOS Funktion. Definieren Sie, wer benachrichtigt werden soll, wenn Ihre Messwerte nicht innerhalb Ihrer üblichen Grenzen sind.

Helo bietet Ihnen eine einzigartige Funktion: Alarmierung der von Ihnen hinterlegten Kontakte durch SMS und In-App-Nachrichten, wenn Ihre Messwerte zu hoch oder zu niedrig sind.

* Erfordert HELO gepaart mit einem Smartphone oder Tablet, aktiver Datenverbindung und aktivem GPS-Signal.

Ideal für...

... Dabetiker und Leute welche auf Ihren Blutzuckerspiegel achten müssen
... Personen mit zu hohem oder zu tiefem Blutdruck
... Leute mit Herz-Kreislaufbeschwerden
... Leute mit Schlafapnoe
... Leute mit unregelmässiger Herzfrequenz
... Leute, welche gerne informiert sein möchten wie es um den Gesundheitszustand der Eltern/Angehörigen steht
... Eltern, welche Ihre Kinder besser schützen möchten
... gesundheitsbewusste Personen

Befolgen Sie Tipps und Vorschläge, um Ihre Vitalität zu verbessern – Tag für Tag. Je mehr Zeit Sie mit Ihrer HELO an Ihrem Handgelenk verbringen, desto mehr Vorschläge und Verbesserungen erhalten Sie.
Jeder Tag ist ein Schritt mehr zu einer besseren Lebensqualität.

LifeLog

Unbeschränkte Aufzeichnungszeit
Kontinuierliche Aufnahme für alle Messungen.

Unbeschränkter Speicherplatz
Alle Ihre Daten werden unbegrenzt gespeichert.

Erweitern Sie Ihre Helo durch mehr Möglichkeiten durch den Pro Plan.

Der Helo Pro Plan – für Sie gemacht

	Gratis	Helo Pro Plan
Aufnahmezeit	30 Tage	Unbegrenzt
Lieftime Speicherung	–	Ja
WeCare	1 Person	20 Personen
SOS-Funktion	1 Person	3 Personen
Guardian	–	Ja
Life Oracle	Standard	Personalisiert

Im Armband integriert sind zusätzlich Germaniumsteine mit 99.99% Reinheit. Die Vorteile von Germanium geniessen täglich tausende Anwender. Testen Sie es selbst und Sie werden die Wirkung besser verstehen.

Puls	Schritte	Schlaf	Ab Q4/2017:
Atmung	Distanz	Leichtschlaf	O2 Blutsauerstoff
Blutdruck	Kalorien	Tiefschlaf	Blutalkohl
ECG/EKG	Energie	Aufgewacht	Blutzucker

Erhalten Sie eine komplette Bioanalyse für Ihr Bio-Profil. Helo kann dank dem Open API um Drittanbieter-Plugins erweitert werden und erhält so laufend neue Funktionen.

* Demnächst verfügbar

Technische Daten

Batterie	120 mAh Lithium
CPU	TOSHIBA ApP Lite
Frequenz	125 Hz
Abmessungen	2.5 x 4 x 1.2cm
Gewicht	103 gr

Helo LX ist nicht im Fachhandel erhältlich sondern nur über das Internet. Bestellen Sie JETZT Ihre Helo LX direkt online bei:

Heloglobal.ch
Roland M. Rupp
Eschenring 13, 6300 Zug
Telefon 079 646 58 05

www.heloglobal.ch/SKV

Wie versichere ich mein E-Bike richtig?

Patrick G. Vollenweider

Fast jeder 20. Einwohner in der schönen Schweiz gönnt sich ein modernes E-Bike. Als ersten Tipp empfehle ich gleich einmal einen guten Helm mit zu kaufen, damit der Kopf auch gut geschützt wird. Manch ein Radler vergisst sehr schnell die hohe Geschwindigkeit, wenn man bequem und ohne grosses Schwitzen in die Pedalen steigt. Die Wahrnehmungsflut mit dem neuen Velo ist enorm – man sieht fast doppelt so viel wie bei einem «normalen» herkömmlichen Velo – das wachsame Auge für die bewundernswerte Natur und den Verkehr muss man sich erst angewöhnen. Mit welcher Geschwindigkeit gefahren wird hängt von der Unterstützung der 2 E-Bike Varianten ab: es wird generell unterschieden zwischen sog. schwachen E-Bikes, die bis zu 25 Kilometer pro Stunde schnell fahren dürfen (besonders geeignet für Personen, die der Fahrausweis entzogen wurde!) und sog. starken E-Bikes, die bis zu 45 Kilometer pro Stunde schnell fahren können. Nur jedes vierte verkaufte E-Bike in der Schweiz gehört unter die starke Version. Zum Glück – denn die Unfallstatistik verheisst nicht's erfreuliches – letztes Jahr verunfallten mehr als 200 E-Bike Fahrer schwer – vor allem in städtischen Gebieten.

Wie sieht die E-Bike Welt durch die Brille der Versicherungen aus:

Die Versicherungen teilen die schwachen und starken E-Bikes (Fahrräder bzw. Elektrofahrräder oder Elektromotorfahrräder mit Tretunterstützung bis max. 45 km/h) in 2 Kategorien auf. Punkto **Haftung** an Drittpersonen: Die temporeichen Gefährte müssen zwingend vom Strassenverkehrsamt eine gelbe Nummer am Rahmen montieren und sind somit mit einer Deckung von 100 Millionen CHF gegen Haftpflichtschäden obligatorisch versichert. Die schwachen E-Bikes sind nicht beim Strassenverkehrsamt anzumelden – weil diese automatisch bei allen Privathaftpflichtversicherungen eingeschlossen sind. Die Deckungssumme bei einem Haftpflichtschaden hängt 1:1 mit der versicherten Summe in der Privathaftpflicht-Police erwähnten Summe zusammen. Aktuell kursieren folgende Varianten: 2, 3, 5 oder sogar 10 Millionen CHF in den Privathaftpflichtpolicen. Es lohnt sich die Summe auf mindestens 5 Millionen zu aktualisieren, damit man wieder up-to-date ist. Seit anfangs 2012 gilt in der Schweiz keine Velo-Vignettenpflicht mehr.

Punkto **Diebstahl und Beraubung** ist in der aktuellen Hausratpolice (oder die Kombivariante Haushaltpolice) zu überprüfen, ob der einfache Diebstahl auswärts bereits versichert ist und natürlich mit welcher Summe abgedeckt – egal ob 25 oder 45 km/h schnell – der Katalogpreis ohne Zubehör zählt. Ansonsten riskieren Sie bei einem Diebstahl (das Velo muss immer abgeschlossen sein, ansonsten zahlt die Versicherung nicht's!) nicht voll versichert zu sein, was sehr ärgerlich sein kann. Überprüfen Sie die richtige Deckung also bei Ihrem aktuellen Versicherer oder kontaktieren Sie ganz einfach uns. Die NBZ arbeitet mit allen Versicherungen in der Schweiz eng zusammen.

Zusätzlich kann für Ihr Zweirad ein umfassender Schutz abgeschlossen werden – es könnte ja sein, dass auf der Velotour um den Bodensee oder beim Mountainbiken von Samnaun nach Ischgl der E-Motor einfach nicht mehr will (ausser der Akku ist leer!) – was eine **24 Stunden Pannenhilfe** hervorruft, die europaweit gültig ist. Das Bike muss Transportiert werden. Beim abenteuerreichen Trip durch Wälder, Berge und unzählige Trails kann das geschätzte E-Bike **Beschädigt** und/oder auch **Zerstört** werden infolge eines Unfalls – **Vandalen Schäden, Rechtsschutz** sind ebenso zu hinterfragen, ob diese möglichen Gefahren abgedeckt werden sollen – dies sind alles zusätzliche Bausteine, die man für wenig Geld abschliessen kann.

Sehr gerne sind wir für Sie da – egal bei welcher Versicherung Sie bereits versichert sind – wir helfen Ihnen unverbindlich weiter, umso für Ihre Bedürfnisse den passenden Versicherungsschutz zu finden.

NBZ – Neutrales Beratungszentrum
Versicherung Vermögen Vorsorge
Bösch 43, 6331 Hünenberg
Telefon 058 680 06 06
Telefax 058 680 06 08
office@nbz.ch, www.nbz.ch

E-Bikes sind voll im Trend und begeistern sowohl jüngere wie ältere Radler.

KMU-Erfolgsgeschichte – Hermann Wenger, DynaRoads GmbH

«Dank der flexiblen und schnellen Finanzierung von CreditGate24 konnte ich bereits die ersten Aufträge tätigen. Die unkomplizierte Abwicklung und die persönliche Beratung haben mich überzeugt!»

Hermann Wenger, CEO DynaRoads und Gewinner des Zuger JungUnternehmer Preises 2017

CreditGate24 unterstützt KMU in der ganzen Schweiz. Ob Liquiditäts- oder Wachstumspläne, allein im 2016/17 wurden über unsere Plattform 12 Mio Franken in KMU-Projekte angelegt. Jüngstes Beispiel ist die DynaRoads GmbH.

Gemeinsam mit seinen Mitarbeitenden hat Hermann Wenger, CEO von DynaRoads ein dynamisches Fahrleitsystem entwickelt. Dank seiner Entwicklungen gewinnen Baustellenarbeiten an Effizienz und mehr Sicherheit. Das dynamische Fahrleitsystem mit selbstfahrenden Leitplanken ermöglicht das Verschieben und Ändern von Fahrgassen in wenigen Minuten. Zusätzlich können dank dynamischer Signalisationen Fahrspuren individuell von einer Zentrale geändert und angepasst werden. Nicht nur wir finden diese Idee super, sondern auch die Zuger JungUnternehmer. Am 4. April 2017 überzeugte Hermann Wenger mit DynaRoads das Publikum, welches als Jury fungierte und den Zuger JungUnternehmer Preis 2017 gewann.

Herr Wenger zuerst einmal herzlichen Glückwunsch zum Zuger JungUnternehmer Preis, wie kamen Sie auf die Idee Ihr eigenes Unternehmen zu gründen, seit wann gibt es DynaRoads und was sind die Vorteile Ihres Produktes?
Ich habe einen konkreten Bedarf erkannt der nicht befriedigt wird. Deshalb habe ich im Februar 2016 die «DynaRoads GmbH» gegründet und ein System entwickelt, um Fahrspuren von Strassen bedarfsgerecht, d.h. fahrtrichtungsbezogen, umschalten zu können.
Durch unsere Lösung wird die Leistungsfähigkeit von Engpassstellen an Strassen massgeblich erhöht und die Gefahr für Verkehrsteilnehmer sowie das Personal von Strassenbaustellen auf ein Minimum reduziert.

Auf welche Probleme sind Sie gestossen, als Sie bei einem klassischen Finanzinstitut nach einem Geschäftskredit angefragt haben?
Solange ein Unternehmen keinen laufenden, positiven Cashflow über 3 Jahre nachweisen kann, sind Banken mit einer Finanzierung zurückhaltend.

Wie sind Sie auf CreditGate24 aufmerksam geworden und warum haben Sie sich entschieden, bei uns einen Kredit anzufragen?
Ich habe Ihren Flyer in meiner Post gehabt und gedacht «anrufen kannst du ja mal.»

Wie fanden Sie die gesamte Abwicklung von der Kreditanfrage bis zur letztendlichen Auszahlung Ihres Geschäftskredits?
Die Beratung war von Beginn weg professionell und zielführend. Ich hatte nur einen Ansprechpartner; was ich sehr schätze. Der gesamte Prozess war einfach, klar und schnell. Mir stand innerhalb von 3 Wochen die gewünschte Summe zur Verfügung und dann noch zu Konditionen, die man als junges Unternehmen anderswo wohl kaum kriegt.

Würden Sie CreditGate24 weiterempfehlen?
Selbstverständlich. Es ist das beste Modell das ich kenne, um Anleger und Kapitalsuchende zusammenzubringen.

Für CreditGate24 sind KMU sehr wichtig. Deshalb führen wir am 21. Juni 2017 einen KMU-Frühstücksevent im Hotel Belvoir in Rüschlikon durch. Bei einem gemütlichen Z'Morge werden die Themen Finanzierungen, Investitionen, Digitalisierung und Nachfolgelösungen präsentiert und diskutiert. Wir würden uns freuen, viele KMU-Teilnehmer begrüssen zu dürfen.

Alle Details finden Sie auf der Seite 44 in dieser Zeitung.

CreditGate24

CreditGate24 (Schweiz) AG
Nik Haage
Alemannenweg 6
8803 Rüschlikon
Telefon Direkt 044 515 91 61
www.creditgate24.com/kmu
nh@creditgate24.com

BRUGG Rohrsystem digitalisiert ihren Montageprozess mit Amacos von Martha Software

BRUGG Rohrsystem rüstet ihr sechzigköpfiges Montageteam mit Tablet Computer und der Software Amacos aus. Das Montageteam hat sich im August 2016 nach eingehender Evaluation für die flächendeckende Einführung der auf den Einsatz in rauen Arbeitsumgebungen spezialisierten, mobilen Rapportierungslösung von Martha Software aus Gipf-Oberfrick entschieden. Nach einer Phase mit Doppelbetrieb arbeiten die ersten vier Teams seit März «scharf» und ohne «Sicherheitsnetz» mit dem System. Bereits nach knapp vier Wochen Echtbetrieb profitiert BRUGG Rohrsystem von einigen gewichtigen Vorteilen des durchgängig digitalen Systems. Die Einführungsphase soll im August abgeschlossen sein.

Gipf-Oberfrick, 25. April 2017 – Die Brugg Rohrsystem AG, Teil der international agierenden Brugg Cable Holding, konzentriert sich auf die Produktion, Vermarktung und Installation von Rohrsystemen für den sicheren und effizienten Transport von Flüssigkeiten, Gasen und Wärme. Im Bereich flexibler Fernheizkabel ist das Unternehmen weltweit die Nummer Eins. Am Schweizer Standort in Kleindöttingen arbeiten rund 140 Mitarbeiter, welche alle in der Schweiz verbauten Rohrsysteme herstellen. Für deren Montage und Installation verantwortlich ist die Montageabteilung, welche in der Hochsaison im Sommer mit 30 Zweierteams alle Baustellen in der ganzen Schweiz bedient. «Mit der Einführung der volldigitalen Rapportierungslösung Amacos geht für uns ein langersehnter Wunsch in Erfüllung, von dem wir uns zahlreiche Vorteile versprechen» erklärt Patrick Keller, stellvertretender Leiter der Montage und Amacos-Projektleiter bei BRUGG Rohrsystem.

Ganz weg vom Papier

Die Arbeitsrapporte werden von den Monteuren seit jeher auf Papier mit vier Durchschlägen erfasst und in die Zentrale nach Kleindöttingen gemeldet. Da die Montageteams über die ganze Schweiz verteilt arbeiten, lange unterwegs sind und teilweise auch wochenlang nicht ins Werk in Kleindöttingen zurückkommen, gerät der Rapportierungs- und Verrechnungsprozess immer mal wieder ins Stocken. «Um die Abläufe für uns, unsere Monteure aber auch für unsere Kunden zu beschleunigen, wollen wir ganz weg vom Papier. Durch die elektronische Erfassung der Rapporte direkt auf der Baustelle erwarten wir ausserdem eine klare Qualitätssteigerung. Die Monteure wählen direkt die für uns vorkonfigurierten Produkte, Ersatzteile und Serviceleistungen aus, müssen damit nur noch wenig selbst schreiben und machen deutlich weniger Fehler» erklärt Patrick Keller den Nutzen des neuen Systems. «Kommt hinzu, dass wir mit dem Einsatz von Amacos alle Infos, Pläne und Dokumentationen zu den Baustellen schnell und einfach direkt auf die Tablet Computer der Monteure senden können. Das macht sie um einiges effizienter und produktiver» führt Patrick Keller weiter aus.

Die Wahl fiel auf Amacos von Martha Software

Brugg Rohrsystem führte eine professionelle Evaluation zur Auswahl der elektronischen Rapportierungslösung durch und prüfte einige Kandidaten. Die hohe Komplexität ihrer Montageleistungen und die Notwendigkeit, auch die häufig von der Norm abweichenden Installationen vollständig und flexibel abbilden zu können, gestaltete die Auswahl jedoch als schwierig. Am Ende blieb einzig die für den Einsatz in rauen Arbeitsumgebungen spezialisierte Rapportierungslösung Amacos der in Gipf-Oberfrick ansässigen Martha Software GmbH übrig. «Bei der Martha Software schätzen wir ihre hohe Flexibilität und Viktor Schmid als erfahrenen und kompetenten Ansprechpartner in allen Fragen der digitalen Rapportierung. Ich bin überzeugt, dass wir mit Amacos eine Lösung erhalten, die alle unsere Bedürfnisse vollumfänglich erfüllt» erklärt Patrick Keller die Wahl seines Softwarepartners.

Erste Erfahrungen und Ausblick

Seit Anfang März rapportieren vier Teams alle ihre Montageleistungen «scharf» mit Amacos. Stufenweise werden die weiteren Teams mit Tablet Computer ausgerüstet und in die Lösung integriert. «Unsere Monteure nehmen das System positiv auf. Sie erkennen, dass ihnen das System in Zukunft eine grosse Hilfe sein wird»

Ein Montageteam von BRUGG Rohrsysteme beim Verlegen flexibler Heizkabel.

freut sich Patrick Keller über die gute Akzeptanz bei den Benutzern.
Ende August dieses Jahres soll der Einführungsprozess abgeschlossen und alle Rapporte von Papier auf Digital umgestellt sein. Weiter geplant sind die Integration der Auftragsdisposition in Amacos sowie eine elektronische Schnittstelle von der digitalen Rapportierung zum ERP-System Infor, um alle Medienbrüche und damit Fehlerquellen auszuschalten.

Martha Software GmbH
Viktor Schmid, Inhaber
Gerenweg 4, 5073 Gipf-Oberfrick
Telefon 062 871 60 11
vschmid@masoft.ch, www.masoft.ch

Über Martha Software

Die Martha Software mit Sitz im aargauischen Gipf-Oberfrick hat sich auf die Entwicklung, den Cloud-Betrieb und den Support ihrer Online-Servicelösung Amacos spezialisiert. Amacos besteht aus einem cloud-fähigen ERP (Warenwirtschaftssoftware) mit umfassenden Funktionen zur Steuerung von Serviceaufträgen aller Art und einer für moderne mobile Betriebssysteme entwickelte App für die online- und offline-Datenerfassung von Arbeitsaufträgen. Amacos richtet sich gezielt an Betriebe, welche ihre Arbeits- und Serviceleistungen auf dem Lastwagen, auf der Baustelle, im Kieswerk, bei der Entsorgungsanlage, in der Werkstatt, im Stall, auf dem Feld und überall in rauer oder schmutziger Arbeitsumgebung erbringen. Das interdisziplinäre Team der Martha Software stützt sich auf eine über 8-jährige Erfahrung bei der Realisierung von mobilen Servicelösungen im Handwerk, im Baugewerbe, in der Landwirtschaft und in der Industrie. Zum Dienstleistungsumfang gehören eine fachmännische Betriebsberatung mit Konzeption, die betriebsspezifische Implementierung und Schulung, sowie der Betrieb und Support der Gesamtlösung inklusive der robusten und widerstandsfähigen Tablet Computer und Smartphones für den harten Dauereinsatz «in Feld, Wald und Wiese».

Management auf Zeit

Urs Bürge

Interimsmanagement ist nach wie vor eher unbekannt und unterscheidet sich sehr klar von der klassischen Unternehmensberatung.

Der Interimsmanager vollführt die Kunst, in zeitlich begrenztem Einsatz teilweise oder ganz in allen betriebswirtschaftlich relevanten Bereichen (z. B. Unternehmensführung, Mitarbeiterführung, Riskmanagement, Marketing, Vertrieb, Einkauf, Produktion, HR oder Rechnungswesen) strategisch wie operationell Einfluss zu nehmen und die einzelnen oder alle Bereiche zum Erfolg zu führen. Er ist in Personalunion gleichzeitig Coach, Sparringpartner, Visionär, Entwickler und konsequenter Umsetzer. In jedem Falle aber sind Diskretion und Vertrauen zwingende Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Kunde und Interimsmanager.

Die Vielseitigkeit der Arbeit anhand zweier Beispiele:

1. Beispiel
Unterstützung einer KMU in der Medizinaltechnik auf dem Wege zur weiteren Professionalisierung. In dieser Funktion wurden gemeinsam mit dem Inhaber / Geschäftsführer die bestehende Strategie überprüft und angepasst. Ferner wurde Riskmanagement als eigener Bereich eingeführt, ein eigenes Marketing aufgebaut, der Verkauf überprüft und professionalisiert durch die Einstellung eines Key Account Managers. Ausserdem wurde im ersten Halbjahr 2010 eine ISO 9001.2008 – Zertifizierung erarbeitet und durchgeführt. Der Zeitbedarf der ganzen Tätigkeit betrug etwa neun Monate.

2. Beispiel
Unterstützung einer KMU mit verderblichen Gütern (Grosshandel). Organisation und Durchführung einer Massenentlassung (mit externen Partners wie AWA und Gewerkschaften), aber auch Strategieentwicklung, Entwicklung und Erschliessung neuer Geschäftsfelder. Erstellung / Entwicklung eines Riskmanagements, Implementierung und entsprechende Schulung der Inhaber. Zudem Optimierung der gesamten Lagerbewirtschaftung inkl. Logistik.

Gönnen Sie sich Urlaub
Oder sind Sie der Meinung, Sie als Chef können sich einen solchen Luxus nicht leisten? Dabei ist gerade Ihre Gesundheit für Ihren Betrieb so wichtig!

Wir tun es
Sie ablösen nämlich, damit Sie Ihren wohlverdienten Urlaub geniessen können. Ob als Geschäftsführer, Marketing- / Verkaufsleiter, Produktionsleiter oder mehr... unsere Erfahrungen im Interimsmanagement geben Ihnen die Gewähr für Zuverlässigkeit und Professionalität

bürge bürgt gmbh – interimsmanagement
Urs Bürge
Weite Gasse 15, 5402 Baden
Telefon 056 210 49 29
Riedstrasse 5, 6330 Cham
Telefon 041 763 23 21
www.buerge-buergt.ch
ub@buerge-buergt.ch
Skype: urs.buerge

Informatec beteiligt vier langjährige Mitarbeiter am Unternehmen

Die in Muttenz domizilierte BI-Spezialistin Informatec GmbH beteiligt vier langjährige Mitarbeiter mit 35% am Unternehmen und komplettiert damit ihr Führungsteam. Dank der 2015 lancierten Fokusstrategie auf Business Intelligence wuchs die Informatec in den vergangenen Jahren zweistellig. Diese Transaktion hilft ihr, die erfolgreiche Strategieumsetzung weiter zu beschleunigen und ihren Wachstumskurs fortzusetzen.

Muttenz, 27.04.2017 – Durch die Aufnahme von vier langjährigen Mitarbeitern in den Gesellschafterkreis des Unternehmens verstärkt die Informatec die unternehmerische Führung und verbessert die Grundlagen für das geplante Wachstum des Unternehmens. «Unsere neuen Partner haben sich als führende Mitarbeiter über viele Jahre bei der Informatec bewährt und massgeblich zur heute geschärften Marktposition beigetragen» erklärt Rino Mentil. «Ausserdem sahen wir die Zeit gekommen, die unternehmerische Verantwortung und die sich uns in Zukunft bietenden Chancen auf weitere Schultern zu verteilen» doppelt die Mitgründerin und Head of Finance Margarida Mentil nach.

Komplettes Führungsteam aus Gesellschaftern zusammengesetzt

Durch die Aufnahme der vier neuen Partner entsteht ein komplettes Führungsteam aus Gesellschaftern des Unternehmens. Als neue Mitglieder kommen Philipp Manto als Head of Operation & Services, Christian Fischer als Head of Sales & Business Development, Flávio Soares als Head of Solutions & Technology und Oliver Ruf in der Funktion als Head of Consulting & Projects hinzu. Rino Mentil bleibt CEO des Unternehmens.

Gute Ausgangslage für weiteres Wachstum geschaffen

Durch die Aufnahme der vier neuen Partner bringt sich die Informatec in eine gute Ausgangslage für die weitere Umsetzung ihrer Vision 2020. Im Zentrum dieses Zukunftsbilds stehen die Transformation zum produktorientierten Dienstleistungsunternehmen auf der Basis der im eigenen Haus entwickelten Individual-Standard-BI Plattform iVIEW und der dazugehörige Aufbau einer marktführenden Stellung in der Basel-Area. «Getreu unserem Claim ‹Experience the sense of tomorrow› dachten wir aber schon einen Schritt weiter und entwickelten bereits die Grundzüge für unser Unternehmen bis 2025» beschreibt Rino Mentil den visionären Beteiligungsprozess der Gründer. «Diese Entscheidung wird uns helfen, zusätzliches Tempo und Dynamik in unsere Entwicklung zu bringen und vor allem das Momentum für den sich rasant entwickelnden Markt für Business Intelligence-Lösungen noch besser zu nutzen» schliesst Rino Mentil seine Ausführungen.

Informatec Ltd.liab.Co.
Rino Mentil
Freidorf 151
4132 Muttenz
Telefon 061 826 80 80
rm@informatec.com
www.informatec.com

Die vier neuen Partner nach dem «Closing» von links nach rechts: Flávio Soares, Philipp Manto, Christian Fischer, Oliver Ruf und der Gründer und Geschäftsführer Rino Mentil. Auf dem Bild abwesend ist Margarida Mentil.

Über Informatec

Mit ihrem klaren Fokus auf Business Intelligence hat sich Informatec als Spezialistin für die Beratung und bedarfsgerechte Umsetzung umfassender BI-Lösungen für Analyse, Reporting und Planung etabliert. Das 1998 gegründete Unternehmen aus der Basel-Area gilt als BI-Innovator für anspruchsvolle KMU- und Grosskunden und zählt führende Unternehmen zum kontinuierlich wachsenden Kundenkreis. Mit seinen bedürfnisorientierten Services trägt Informatec dazu bei, dass die zahlreichen Vorzüge der auf Qlik und Jedox basierenden, selbst entwickelten BI-Plattform iVIEW uneingeschränkt zur Verfügung stehen. Zum Dienstleistungsangebot gehören Beratung, Konzeption und kundenspezifi- Entwicklungen ebenso wie die mentierung und Schulung sowie und Support.

Mehr Kunden im Laden, mehr Umsatz – QUID-Nutzer haben es gut

Der schnellste und günstigste Weg zu mehr und neuer Kundschaft im Laden führt über das Smartphone. M-Commerce-Plattformen wie QUID richten es. Der Mobilekanal gilt als Megatrend der zukünftigen Verkaufsförderung. Der Zug fährt eben an. KMU, Einzelhändler, Gastrounternehmer und Veranstalter springen jetzt auf.

QUID holt die Kunden in den Laden.

Wer mehr verkaufen will, braucht neue Käuferinnen und Käufer. Das Erhöhen der Verkaufssumme pro Kunde ist ebenfalls ein gangbarer Weg zu mehr Umsatz. Wie bringt die Modeboutique, der Bäcker mit mehreren Filialen, der Metzger, die Coiffeuse, das Restaurant, die Bäuerin und der Eventorganisator mehr und neue Kunden ins Verkaufslokal? Sie werben fortan einfach per Smartphone.
M-Commerce heisst die Lösung. Das «M» steht für «mobile» und bedeutet, dem Kunden sein Angebot direkt auf dessen Handy zu schicken – punktgenau, ohne Streuverlust, und nach Bedarf für jede Verkaufsfiliale einzeln. Mobile-Verkaufsförderung ist auch für kleine KMU erschwinglich.

Verkäufer und Käufer gewinnen

Bequem und vorteilhaft für beide Seiten finden Verkäufer und Käufer über das Smartphone zusammen. Der Verkäufer bewirbt seine Angebote exakt dann, wenn die angepeilte Kundschaft auf ihrem Weg ins Zielgebiet des Verkäufers kommt. Das funktioniert, weil der Verkäufer vorher festlegt, wer sein Käufer ist. Er kommuniziert gezielt mit jeder einzelnen Kundin, jedem einzelnen Kunden.
Der Clou an dieser Verkaufsförderung ist: Der Verkäufer bezahlt neben einem relativ günstigen Monatsabonnement, zum Beispiel «Bronze» für 30 Franken – nur eine variable kleine Gebühr je nach Promotionstyp. Aktion und Marge lassen sich im voraus gut berechnen.

Megatrend im Marketing

Der Mobilekanal ist der neue Megatrend für das Marketing. Der Zug Richtung Zukunft fährt eben an: Die Anbieter der Mobile-Kanäle haben ihre Plattformen eingerichtet; sie investieren in den Aufbau von Nutzernetzen und den Absatz der kostenlosen App für die Endkunden. Die Verkaufsförderungsplattform für den Schweizer Einzelhandel, QUID, offeriert momentan Gratis-Abos für drei Monate. Geplant sind zudem zahlreiche Werbeaktionen: online, offline und natürlich mobile für M-Commerce in der Schweiz. Das ist eine fantastische Gelegenheit, selbst erste Erfahrungen mit M-Commerce zu machen.

Der frühe Vogel fängt den Wurm

Wer auf den Zug aufspringt, profitiert am meisten. Einzelhändlern, Restaurantbetreibern oder Produzenten ist diese Verkaufsförderung wärmstens zu empfehlen: Zum geringsten Preis neue Kunden für seinen Mittagstisch, den Lagerabverkauf, für frischgebackenes Brot, das feingeräucherte Rippli vom Säuli oder den Hofladen zu gewinnen – die Tour auf **https://clever.quid.place** anschauen, könnte sich lohnen.

Alles andere als eine Rabattplattform

QUID, mit dem Markenzeichen der Eule, dient dem treffsicheren Zusammenführen von Anbietern und Käufern zum richtigen Zeitpunkt. Es ist eine neue Technologie. Diese wird jetzt breit eingeführt und ist in vier unterschiedlichen Abonnements einsetzbar. Die Dienste stehen auch WIR-Teilnehmern offen. Jetzt profitieren Sie vom Sonderangebot für ERFOLGsleser, wenn Sie sich hier anmelden:
https://clever.quid.place/skv

Perunis GmbH
Ober Altstadt 8, 6300 Zug
Telefon 041 508 19 84
contact@perunis.ch, www.perunis.ch

QUID M-Commerce

Der neue Weg für KMU mit Verkaufsgeschäften, Touristik- und Gastrounternehmen sowie Veranstalter: Sie schicken ihre Angebote direkt auf die Handys ihrer Kundinnen und Kunden. Dabei haben sie immer die volle Kontrolle über alle ihre Angebote. Sie schalten und walten frei im Rahmen ihres Abonnements

- **Schnäppchen-Angebote**
- **Preisnachlässe**
- **Öffnungszeiten**
- **Tagesspezialitäten**
- **Aktionen**
- **Neuheiten**
- **Tickets**
- **Gutscheine**
- **Gewinnspiele**
- **Treuekarte**

Sofort mehr Umsatz – zum Preis einer fixen Grundgebühr pro Monat (die ersten drei Monate sind gratis) und variable niedrige Gebühren je nach Promotionstyp. Ganz kostenlos ist die QUID-App für die Kundinnen und Kunden der Verkäufer.

QUID ist eine Schweizer Qualitätssoftware der Perunis GmbH, einer auf M-Commerce spezialisierten Agentur für Verkaufsförderung.

Der Weg zur agilen, sich selbst erneuernden Strategie

Schnelllebige Zeiten mit disruptivem Wandel verlangen nach einer neuen Methode zur wirkungsvollen strategischen Gestaltung von Unternehmen. Weg vom «Planer-Ansatz» – einmal entwickeln, dann mehrere Jahre lang umsetzen und schauen, was dabei rauskommt – hin zu einem flexiblen, sich selbst erneuernden Verfahren. KMU Mentor greift diese Notwendigkeit auf und vermittelt in einem Halbtagesseminar, was es für eine agile, sich selbst erneuernde Strategie zwingend braucht und wie man eine solche für sein Unternehmen erschaffen kann.

Fislisbach, 28. Februar 2017. Strategisches Management wird in vielen Unternehmen nach wie vor bürokratisch und «planerisch» betrieben. Ohne wegweisende Vision wird eine Unternehmensstrategie für die kommenden Jahre entwickelt, welche anschliessend – meist nur mittels zahlenlastiger Budgets – in die Umsetzung «verabschiedet» wird. Danach gilt die Strategie als «festgezurrt» und wird ohne Not weder verändert noch angepasst. Eine Methode, die in Zeiten schnellen und disruptiven Wandels überholt, wenn nicht sogar gefährlich ist. Um den Rahmenbedingungen von steigender Komplexität und zunehmenden Wettbewerbs wirksam gerecht werden zu können, müssen Unternehmen ihre Strategien agil und im besten Fall «selbstanpassend» entwickeln und danach wirken lassen.

Grundsätze für agiles Strategie-Management

Das neue Seminar «Agiles Strategie-Management im Zeitalter der Digitalisierung» vermittelt im ersten Teil die notwendigen Voraussetzungen, unter welchen eine flexible, sich selbst erneuernde Strategie entstehen und gedeihen kann. Im zweiten Teil wird aufgezeigt, wie die dazu benötigten Bausteine entwickelt und im Unternehmen verankert werden können.
Seminarbesucher lernen, was eine agile Strategie ausmacht und welche Bestandteile sie zwingend entwickeln müssen, damit sie in ihrem Unternehmen langfristig über eine sich selbst erneuernde Strategie verfügen können. Und sie lernen Methoden und praktische Lösungen für eine agile Organisation und Führung ihres Unternehmens kennen.

Das Seminar richtet sich an Unternehmer, Geschäftsführer und Strategieverantwortliche in veränderungsbereiten KMU. Es findet am Freitagnachmittag 1. September 2017 statt. Weitere Informationen und Anmeldung:
http://kmu-mentor.ch/wissen/agile-strategie-entwicklung-und-umsetzung/

KMU Mentor GmbH
Urs Prantl, Inhaber und Geschäftsführer
Sonnenweg 6, 5442 Fislisbach
Telefon 056 470 25 20, Mobil 079 402 48 70
urs.prantl@kmu-mentor.ch, www.kmu-mentor.ch

Über die KMU Mentor GmbH

Die KMU Mentor GmbH kreiert zukunftssichere Unternehmen. Spezialisiert auf KMU im Schweizer IT- und Softwaregeschäft unterstützt sie Unternehmer und unternehmerisch tätige Führungskräfte dabei, ihre Firma durch eine strategische Alleinstellung und konsequente Kundennutzenorientierung zukunftsfähig zu positionieren und langfristig zukunftsfähig und damit nachhaltig erfolgreich zu erhalten. Als Mentor und Sparringpartner begleitet sie die verantwortlichen Personen anschliessend bei der Umsetzung ihrer Strategien und der Verfolgung ihrer hoch gesteckten und inspirierenden Visionen.

Fremdsprachige Werbekampagnen ohne Desaster!

Transcreation – die Königsdisziplin

Dr. Arno Giovannini, Inhaber

Sie feilen an Ihrem neuen Internetauftritt oder planen eine Werbekampagne. Doch wie werben Sie auf fremdsprachigem Parkett? Manche Ausdrücke würden 1:1 übersetzt falsch verstanden werden oder gar lächerlich wirken.

Weg von der Übersetzungsschablone
Wir lösen diese kreative Aufgabe. Ob Broschüre, Webseite oder Radiospots: Wir übertragen Ihren Text massgeschneidert in die jeweilige Zielsprache. Dabei achten wir darauf, dass Ihre einzigartige Botschaft genauso griffig bleibt wie das Original.

Was ist eine Transcreation?
Ein Text soll in der Fremdsprache genauso wirken wie das Original. Dann wird von Übersetzern eine «Transcreation» erwartet – eine Übersetzung, bei der auch Neues entsteht, etwa Wortspiele, die den Humor mitnehmen. Redewendungen werden nicht direkt übersetzt, sondern oft neu geschrieben.

Transcreation: Wettbewerbsvorteil statt Desaster
Eine Transcreation weckt bei den lokalen Käufern die gleichen Emotionen und Kaufabsichten wie in der Originalsprache. Eine Transcreation öffnet Ihrem Unternehmen die Tür zu neuen Märkten und neuen Kunden.

Warum ist die SemioticTransfer AG der richtige Partner für Sie?
Wir sind fast überall auf der Welt zu Hause. Wir kennen die feinen kulturellen Unterschiede und berücksichtigen die sprachlichen Eigenheiten Ihrer Zielgruppe. Unsere Transcreation-Experten sind Branchenkenner, arbeiten formulierungssicher und mit feinem Verständnis für die geographisch unterschiedlichen Ansprüche. Damit Ihre Markenbotschaft, Ihre Werbeanzeige oder Ihr Slogan überall ins Schwarze treffen.

Was wir für Sie tun können
Sie haben ein konkretes Projekt? Sie brauchen noch mehr Informationen? Dann kontaktieren Sie Dr. Arno Giovannini und Sie erhalten eine kostenlose 15-Minuten Erfolgsberatung. Schreiben Sie einfach eine E-Mail mit Ihrem Anliegen an: arno.giovannini@semiotictransfer.ch.

SwissMadeTranslation von SemioticTransfer AG
Zertifizierte Sprachdienstleistungen nach ISO 17100 und ISO 9001. Datensicherheit nach ISO 27001. Über 20-jährige Erfahrung.

semiotic transfer

SemioticTransfer AG
Bruggerstrasse 37
5400 Baden
Tel.: +41 56 470 40 40

angebot@semiotictransfer.ch
www.semiotictransfer.ch
www.semioticcodes.ch

95% der Kunden empfehlen SemioticTransfer AG weiter! Ergebnis der TÜV-zertifizierten Kundenumfrage 2015.

Transcreation Blog abonnieren

Der Firmenverkauf als Hochgebirgstour: Bergführer gefragt!

Das Team der Business Transaction AG rund um die Gründungspartner Yves Süess und Fabian Rudin begleiten Inhaber und Inhaberinnen von Schweizer KMU beim Firmenverkauf. Ein Prozess, der nicht selten der Überquerung eines rauen Hochgebirges gleicht. Mit Praxiserfahrung und Fachwissen führen sie Unternehmer allen Sturmböen und Gletscherspalten zum Trotz sicher ans Ziel: zum erfolgreichen Firmenverkauf.

Fabian Rudin und Yves Süess, Gründungspartner der Business Transaction AG

Was haben eine Tour durchs raue Hochgebirge und ein Firmenverkauf gemeinsam? Beide benötigen intensive Vorbereitung und viel Engagement, bergen Hürden und Fallgruben und können Unternehmer an ihre äussersten Grenzen bringen. Während ein passionierter Alpinist aus einem reichen Erfahrungsschatz schöpfen kann, ist der der Firmenverkauf für die meisten KMU-Inhaber oftmals ein einmaliges Ereignis. Das Risiko, plötzlich vor einem unüberwindbaren Hindernis zu stehen oder auf der Zielgerade eine Stolperfalle zu übersehen, ist deshalb erheblich.

Eine Frage der Perspektive

Das Team der Business Transaction AG ist darauf spezialisiert, gemeinsam mit den Inhaberinnen und Inhabern mögliche Pattsituationen frühzeitig zu erkennen und zu meistern. Die erfahrenen Berater haben schon oft erlebt, dass aus scheinbar ausweglosen Situationen eigentlich ein einfacher Weg herausführt. Diesen im Geröllfeld der Verkaufsverhandlungen zu finden, verlangt jedoch eine gewisse Distanz und Objektivität, sozusagen eine Betrachtung aus der Vogelperspektive. Gerade an diesem Punkt scheitern viele Transaktionen, denn für Inhaberinnen und Inhaber ist der Verkauf ihres Lebenswerks verständlicherweise eine hochemotionale Angelegenheit – im Gegensatz zu den Käufern, die eher risikoavers agieren und insbesondere die Geschäftszahlen intensiv, aber nüchtern analysieren. Diese unterschiedlichen Perspektiven führen zwangsläufig zu Reibungen und Konflikten. Die Experten der Business Transaction AG agieren als Drehscheiben zwischen den Parteien und vertreten den Inhaber der zum Verkauf stehenden Firma. Durch die enge Zusammenarbeit sind sie mit dessen Wünschen und Zielen bestens vertraut. Das ermöglicht ihnen, den Balanceakt zwischen Verkäuferinteressen und Käufersorgen erfolgreich zu meistern.

Vermarktung als Drahtseilakt

Wenn die Verkaufsverhandlungen einer Gratwanderung gleichen, so ist das Pendant zur Käufersuche der Hochgebirgspfad. Viele Inhaberinnen und Inhaber machen sich zuversichtlich an die erste Steigung und sondieren den Familien- und Bekanntenkreis nach geeigneten Interessenten. Findet sich dort jedoch niemand, wird die Luft langsam dünner und die meisten geben frustriert auf – zu vorschnell, weiss Gründungspartner Fabian Rudin: «Das Sprichwort ‹Jeder Topf findet seinen Deckel› gilt auch beim Firmenverkauf», betont er. Ihre Erfolgsquote gibt der Business Transaction AG recht, denn bisher konnten sie noch für jede Firma einen passenden Käufer finden. In der Regel generieren sie für ein Nachfolgeprojekt zwischen 40–100 Kaufinteressenten, je nach Branche und Geschäftsmodell. Entscheidend ist die richtige Platzierung am Markt. Deshalb erstellt Business Transaction AG für jedes Mandat ein individuelles Vermarktungskonzept, das die Einzigartigkeit der Firma widerspiegelt. Parallel dazu aktivieren sie das umfangreiche Käufer- und Partnernetzwerk, welches sie über die Jahre aufgebaut haben.

Mit Hilfe dieser Drahtseile gelangen auch nicht ganz schwindelfreie Verkäufer erfolgreich zum zweitletzten Streckenabschnitt vor dem Gipfel, der Käuferselektion. An dieser Stelle werden die Kaufkandidaten von den Experten der Business Transaction AG auf Herz und Nieren geprüft. So können die Inhaber ihre Kraft und Zeit für jene Kaufkandidaten aufsparen, die echtes Interesse zeigen, alle notwendigen Kompetenzen mitbringen und die finanziellen Voraussetzungen erfüllen.

Herausforderung

Die Experten der Business Transaction AG haben sich als Bergführer in der rauen Gebirgswelt des Firmenverkaufs bewährt: Im Durchschnitt werden jeden Monat 1–2 Firmen aus den verschiedensten Branchen verkauft. Über die letzten zwei Jahre konnten bei einem Transaktionsvolumen von knapp CHF 30 Mio. mehr als 300 Arbeitsplätze erhalten werden.

Was erachten die Gründungspartner als grösste Herausforderung für die Zukunft? Ganz klar, meint Yves Süess: Der Transaktionsmarkt für Schweizer KMU wird Tag für Tag grösser. Diese Dynamik müssen wir nutzen, um die Transparenz rund um das sensible Thema Firmenverkauf zu erhöhen und die Vergleichbarkeit des Angebots zu steigern. Denn je einfacher es für potenzielle Nachfolger ist, passende Kaufobjekte miteinander zu vergleichen, desto effizienter wird der Markt funktionieren. Dies wird gleichzeitig das Bewusstsein der Unternehmer dahingehend schärfen, dass der Firmenverkauf nicht mehr länger einer unüberwindbaren Hochgebirgstour gleicht, sondern der Verkauf jederzeit in Betracht gezogen werden kann.

Über die Business Transaction AG

Business Transaction ist spezialisiert auf Unternehmenstransaktionen und Nachfolgeregelungen für Schweizer KMU. Mit über 130 verkauften Firmen in den verschiedensten Branchen, gehört das unabhängige Beratungsunternehmen zu den führenden Anbietern in der Schweiz.

Business Transaction AG
Mühlebachstrasse 86
8008 Zürich
Telefon 044 542 82 82
info@businesstransaction.ch
www.businesstransaction.ch

Minilease: Die flexible Langzeitmiete

Der Autovermieter Hertz bietet mit «Minilease» Langzeitmieten ab einem Monat an, die sich preislich an einem klassischen Full-Leasing orientieren. Weil es keine festen Vertragslaufzeiten gibt, bleibt die Flotte immer flexibel.

Speziell im Unternehmensumfeld ist ein Fahrzeug, das nicht regelmässig gebraucht wird, ein extrem ineffizientes Vergnügen. Was bei einer Privatperson noch als kostspieliges Hobby durchgehen kann, drückt im Business auf das operative Ergebnis und sollte daher tunlichst vermieden werden. Aber wie? Kauft man ein Auto, gehört es einem – egal, ob es viel oder wenig eingesetzt werden kann. Ein kostentransparentes Leasing bzw. Full-Leasing ist derweil ideal für den Teil des Fahrzeugsparks, der nicht oder kaum von Einsatzschwankungen betroffen ist. Jene Fahrzeuge, die vor allem in Spitzenzeiten benötigt werden, können beispielsweise mit einer Langzeitmiete bei Herz flexibel beschafft und genauso flexibel sowie ohne Mehrkosten wieder zurückgegeben werden.

Nutzen statt besitzen

Das entsprechende Angebot von Hertz heisst Minilease. Damit lässt sich ein Fahrzeug, das exakt auf den aktuellen Bedarf des Unternehmens zugeschnitten ist, für einen Monat oder länger zu attraktiven Konditionen anmieten. Die Mietraten beinhalten sämtliche Betriebskosten ausser Treibstoff. Ob Grundversicherung, Strassensteuer oder jahreszeitgerechte Ausrüstung: Hertz kümmert sich um alles und stellt Ihnen einmal pro Monat Rechnung für die fixen Raten. Wenn das jeweilige Fahrzeug nicht mehr gebraucht wird, gibt die Firma es einfach zurück und erhält eine Abschlussrechnung ohne Überraschungen. So kann ein Unternehmen die Fahrzeuge flexibel nutzen statt sie teuer zu besitzen.

4000 Freikilometer / Monat

Sämtliche Mietwagen – und davon gibt es bei einer Auswahl mit über 125 Modellen von mehr als 25 verschiedenen Marken eine ganze Menge – bieten im Rahmen von Minilease 4000 Freikilometer pro Monat. Das reicht für die allermeisten Flottenbedürfnisse locker aus. Und das Beste: Bräuchte es statt des gemieteten Kombis mal eher eine luxuriöse Limousine, kann das Fahrzeug bei Hertz problemlos getauscht werden.

Über Hertz:
Hertz ist seit über 60 Jahren in der Schweiz präsent und feierte 1952 mit der Eröffnung der ersten Station in Luzern hierzulande auch seinen europäischen Einstand. Seit 2012 betreibt die Herold Fahrzeugvermietung AG, eine Tochter der Emil Frey Gruppe, als internationaler Hertz-Landes-Lizenznehmer das Schweizer Hertz-, Dollar- und Thrifty-Geschäft. Mit über 125 Modellen von mehr als 25 Marken mit einem Durchschnittsalter von nur vier Monaten umfasst das Angebot von Hertz Schweiz nicht nur die vielfältigste, sondern auch eine der jüngsten und attraktivsten Personenwagen-und Nutzfahrzeug-Flotten des Landes. Dazu kommt ein flächendeckendes Filialnetz mit rund 50 Standorten.

Herold Fahrzeugvermietung AG
Hertz International Franchisee
Salesswitzerland@hertz.ch

Anzeigen

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

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

Anzeigen

SNV
Die Welt braucht Normen.
STANDARDIZATION
SERVICES
SHOP

Mit SNV Academy zum Erfolg

Besuchen Sie unsere Seminare und gewinnen Sie wertvolle Kenntnisse!

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

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

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

Ausbildungsorte Basel, Bern, Luzern, Olten und Zürich

coachingzentrum
Beratungsausbildung mit Wirkung

Bologna-konforme CAS/MAS

– Betrieblicher Mentor/-in mit eidg. FA / CAS Coaching
– CAS Supervision und Teamcoaching
– CAS Interkulturelles Coaching
– CAS Resilienztraining
– MAS Interkulturelles Coaching und Supervision
– Vorbereitungskurs auf die höhere Fachprüfung (HFP) «Dipl. Supervisor/-in -Coach mit eidg. Diplom»

CAS- und MAS-Angebote in Kooperation mit dem IZB der PH Zug
Coachingzentrum Olten GmbH · T 062 926 43 93 · info@coachingzentrum.ch
www.coachingzentrum.ch

IZB Institut für internationale Zusammenarbeit in Bildungsfragen PH Zug

Präsentieren Sie sich im modernsten Rahmen.

Mit dem D-Steller, der Ihre Videos, Bilder oder Website zeigt. Den Inhalt verwalten Sie mit dem einfach zu bedienenden Content Management System über *4G* oder *Wi-Fi*. **wepro-digital.ch**

WEPRO DIGITAL

Mission (im)possible?

Mission (im)possible? – erfolgreiche Bewältigung der digitalen Transformation für KMUs, richtet sich an Unternehmen und Personen, welche sich Gedanken zur digitalen Transformation machen.

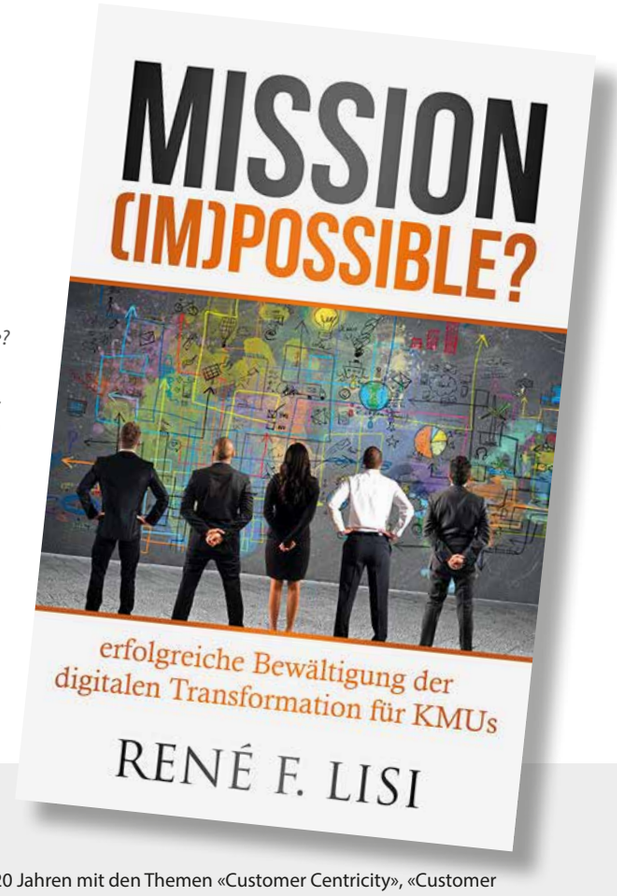
Digitale Transformation hat sich rapide vom Schlagwort zum strategischen Wettbewerbsfaktor entwickelt. Auch wenn die digitale Transformation alle Branchen in unterschiedlicher Geschwindigkeit erfasst, kann sich kein Unternehmen dieser Entwicklung entziehen. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Unternehmen den digitalen Wandel aktiv gestalten und entstehende Chancen nutzen. Die Gestaltung der digitalen Transformation ist Aufgabe des gesamten Unternehmens. Das Buch liefert einen Überblick in die gängigen digitalen Trends, liefert jedoch ein leicht verständliches, pragmatisches Vorgehensmodell, damit auch für KMUs die digitale Transformation zur Mission possible wird.

René F. Lisi, Mission (im)possible?

332 Seiten,
Einverlags-Modus auf Amazon
1. Auflage

ISBN-10: 3033057330
ISBN-13: 978-3033057333

Auch erhältlich als eBook



Der Autor

René F. Lisi beschäftigt sich seit mehr als 20 Jahren mit den Themen «Customer Centricity», «Customer Service» und «Customer Experience Management», sowohl in operativen Rollen, wie auch als Berater. Heute ist René F. Lisi Inhaber einer kleinen Consulting-Boutique (www.share4you.ch) und befasst sich mit der Entwicklung und Umsetzung von Strategien und Lösungen in Zusammenhang mit der digitalen Transformation – nach wie vor mit starkem Fokus auf Kundenerfahrung und digitale Geschäftsmodelle. René F. Lisi ist Co-Founder und Präsident der Schweizerischen Vereinigung für Sharing Economy – www.sharecon.ch

Anzeigen

Übermorgen

Wir stecken mitten in einer der grössten Veränderungen der Menschheit. Das Internet der Dinge oder die vierte industrielle Revolution sind heute für viele meist noch Schlagworte. Die digitale Transformation hat mittlerweile alle Branchen erfasst. Doch wie soll man agieren oder darauf reagieren? Kein Stein wird auf dem anderen bleiben.

In den nächsten Jahren werden wir uns noch mehr mit Themen wie 3D-Druckern, Drohnen und Robotern, selbstfahrenden Autos, Wearables, Augmented und Virtual Reality, Funkchips, Voice Recognition, Big Data und Artificial Intelligence auseinandersetzen (müssen).
Dieses Buch richtet sich an alle, die sich einen umfassenden und nicht zu tiefen Einblick in die relevanten Themen der Digitalisierung verschaffen möchten. Pflichtlektüre ist es für Aufsichts- und Verwaltungsräte, Vorstände und Geschäftsleitungsmitglieder von Firmen aller Grössen sowie alle Politiker, die sich mit der Digitalisierung beschäftigen möchten. Es richtet sich an alle Mitarbeitenden, die auf dem aktuellsten Stand der Digitalisierung sein wollen, insbesondere auch an die im Buch beschriebenen Zukunftsmissionare.

Jörg Eugster, Übermorgen

264 Seiten, erschienen im Midas Management Verlag 1. Auflage
Durchschnittliche Kundenbewertung: 4.9 von 5 Sternen

ISBN 978-3-907100-73-8

Auch erhältlich als eBook

Der Autor

Jörg Eugster ist ein Internetpionier, Zukunftsbotschafter und Internetunternehmer aus Leidenschaft. Er hat u. a. die beiden Plattformen Jobwinner.ch und partnerwinner.ch gegründet (Verkauf an Tamedia AG 1999) und ist Mitbegründer der swissfriends.ch (Verkauf an Edipresse SA 2008) sowie Gründer weiterer bekannter Internetplattformen wie topin.travel, swisswebcams.ch, webcams.travel, lookr.com, wifimaku.com u. v. a

Anzeigen

Seit über 25 Jahren Ihr Spezialist für:

Profitieren Sie von unserer Unterstützung

Behinderten-Fahrzeuge und Umbauten aller Art

Unterstützung bei Abklärungen mit STV-Ämtern, IV-Stellen oder anderen Kostenträgerstellen

mobilcenter von rotz gmbh
Tanneggerstrasse 5a, 8374 Dussnang
Telefon 071 977 21 19

Schauen Sie in unsere vielseitige Homepage: www.mobilcentergmbh.ch

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

Arbeitsplatz	Das Malergeschäft Wilburg	Malergeschäft	–
	Tobler Protecta AG	Arbeitsschutz	20% Rabatt auf erste Bestellung (SKV-Mitglieder – Vermerk «KMU Verband»)
	Working Well GmbH	Laufbahn- und Führungscoaching Selbst- und Stressmanagement	10% beim Besuchen eines unserer Coachingpakete
Buchhaltung / Treuhand	Zbinden Treuhand	Buchhaltung / Treuhand	10% Rabatt
Büroservice	IBA AG	Büromaterial / -möbel	Sonderkonditionen nach Anmeldung im iba Shop mit Vermerk «SKV Mitglied»
	Metapage AG	Arbeitsgeberplattform	
	Thergofit	Büromaterial/ -möbel	
Finanzierung	AutoPfandhaus.ch	Kredit / Finanzierung	30% Rabatt für SKV Mitglieder auf die Kosten des ersten Monat
	Cashare	Kredit / Finanzierung	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
	CreditGate24	Kredit / Finanzierung	faire Konditionen für Kreditnehmer und Anleger
	Business Transaction AG	Unternehmensberatung	CHF 500.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Milesi Asset Management AG	Vermögensverwaltung	#1: 10% Rabatt / #2: Kennenlern-Angebot: erste 3 Monate kostenfrei
	Moneyhouse AG	Wirtschaftsinformationsdienst	–
	Volvo Car Rent	Autovermietung	–
	Grenkefactoring AG	Factoring	–
	Grenkeleasing AG	Leasing	–
Gesundheit	CforC GmbH	Gesundheitsmanagement Persönlichkeitsentwicklung	10% Rabatt für SKV Mitglieder auf Coaching oder Workshops
	Coachfrog.ch	Therapeutennetzwerk	Als SKV-Mitglied profitieren Sie von 10% Rabatt auf Coachfrog-Gutscheine
	Mobbinghilfe	Hilfe bei Mobbing und Konflikt	Kostenlose telefonische Erstberatung
	Perform Fun Ltd	Gesundheitsapp	Zukunftsorientierte und innovative App für Gesundheits- und Unfallprävention im Unternehmen
	Stedtnitz design your life GmbH	Prävenzion und Recovery	Neue Lebensfreude mit einem gezielten Programm
Hotels & Reisen	Aare Hotels Thun	Hotel / Reisen	10% Ermässigung auf Hotelübernachtung im Hotel Freienhof und Hotel Krone in Thun für SKV-Mitglieder (auf Tagespreis und bei Direktbuchung)
	Bad Seedamm AG	Hotel / Reisen	15% Rabatt für SKV-Mitglieder gegen Vorweisen des SKV Mitgliederausweis
	Freedreams	Hotel / Reisen	Als Mitglied des KMU-Verbands übernachten Sie zu zweit 2 x 3 Nächte in 2000 freedreams Partnerhotels für nur CHF 120.– statt CHF 170.–.
	FIRST Business Travel Suisse		Spezialkonditionen für Buchungsgebühren Flug, Hotel, Mietwagen
	Hertz	Autovermietung	–
	Hotelcard AG	Hotel / Reisen	Sie sparen CHF 20.– (d. h. CHF 75.– anstatt CHF 95.–)
	Migrol AG	Treibstoff	Migrolcard bestellen und von Spezialkonditionen profitieren
	Romantik Hotel Margna	Hotel / Reisen	Spezialangebote für SKV-Mitglieder und Erfolg-Leser
	Volvo Car Switzerland	Mobilität	8% Rabatt für SKV Mitglieder bei aktuellen Modelle
	Welcome Hotels	Hotel / Reisen	–
	Zentrum Ländli	Hotel / Reisen	–
Informatik	cloud-ch GmbH	Cloud-Lösungen	10% Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Comatic AG	Software	–
	Gima Trade GmbH	3D Duck / Kassensysteme	10% für Neukunden (Geben Sie den Vermerk «KMU Verlag» an)
	UB-Office AG	Software	10% Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Inkasso / Debitoren	Inkassosolution	Inkasso / Debitoren	–
	intrum justitia	Credit Management Lösungen	–
Internet	El Semari Enterpreises & CO	Google AdWords	20% auf Google AdWords Kampagne
	PAWECO GmbH	Internet / Computer Services	10% Rabatt für SKV Mitglieder (Vermerk «KMU Verband»)
	rewardo	Onlineshopping	Cashback bei über 300 Shops
Marketing	infotainment	Messe- und Promotion-Auftritte	–
	ITSA – Inter-Translation SA, Bern	Übersetzungen	10% Rabatt
	localsearch	Webauftritt	–
	Publicitas	Werbung	–
	Scheidegger Siebdruck	Werbung	10% Naturalrabatt (z. B. 110 Ex zum Preis von 100 Ex.)
	Semiotic-Transfer AG	Übersetzungen	10% auf Fachübersetzungen, Korrektur- und Textservice
Nachfolgeregelung	KMU Diamant Consulting AG	Firmenverkäufe	CHF 1'000 Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Telekommunikation	Sunrise Communications AG	Telekommunikation	10% SKV Rabatt auf die monatlichen Grundgebührenaller Sunrise Freedom Mobilabos. Ausserdem 15% Kombi-Rabatt auf Internet, Festnetz und Mobile.
Übersetzungen	USG Übersetzungs-Service AG	Fachübersetzungen	10% Rabatt auf Übersetzungsarbeiten für SKV Mitglieder

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.

Zurück zu mehr Lebensqualität

Andrea Heller

Ungesunder Umgang mit der Gesundheit
Die Gesundheitsprobleme, welche uns heute beschäftigen, werden immer drastischer. 70 Prozent aller Krankheiten werden durch eine langzeitbedingte ungesunde Ernährung ausgelöst, so die Annahme. Gemäss den neusten Studien halten sich gerade mal 3,3 Prozent aller Schweizerinnen und Schweizer an die goldene Regel, täglich fünf Früchte- oder Gemüseportionen zu essen. Auch körperliche Aktivität spielt eine entscheidende Rolle für unser Wohlbefinden. Aber 60 Prozent der EU-Bevölkerung treiben nie oder nur selten Sport. Eine Mehrzahl der Seniorinnen und Senioren versorgt sich heute mit Medikamenten-Cocktails gegen Allergien und Zivilisationskrankheiten wie Bluthochdruck, Übergewicht oder Diabetes. Diese Befunde zeigen: Uns sind die Eigenverantwortung und das Bewusstsein für ein gesundes Verhalten verloren gegangen.

Gesunde Ernährung und Stressmanagement
Arbeitgeber tragen eine soziale Verantwortung für das Wohlergehen ihrer Belegschaft. Da in unserem Schulsystem die fünf Säulen der Gesundheit – Ernährung, Bewegung, Regeneration, Umfeldgestaltung und soziale Einstellung – nicht im Detail gelehrt werden, liegt es an anderen Institutionen, dieses elementare Wissen zu vermitteln. Eine betriebsinterne Gesundheitsförderung kann hier unterstützend wirken. Sie klärt auf, vermittelt Kenntnisse und führt die Mitarbeitenden dazu, sich im Alltag bewusster zur verhalten. Die Ernährung spielt dabei eine zentrale Rolle, sind Antriebslosigkeit und Müdigkeit doch oft Folgen von falschen Essgewohnheiten, Mangel an Mikronährstoffen und fehlender Bewegung. Ein zweiter Faktor ist der Stress. Der Anteil der Menschen, die sich als gestresst bezeichnen, liegt laut der Schweizerischen Gesundheitsbefragung von 2012 mittlerweile bei 60 Prozent. Stressmanagement ist also nicht nur für Kader und Management, sondern für jede einzelne Mitarbeiterin und jeden einzelnen Mitarbeiter ein zentrales Thema.

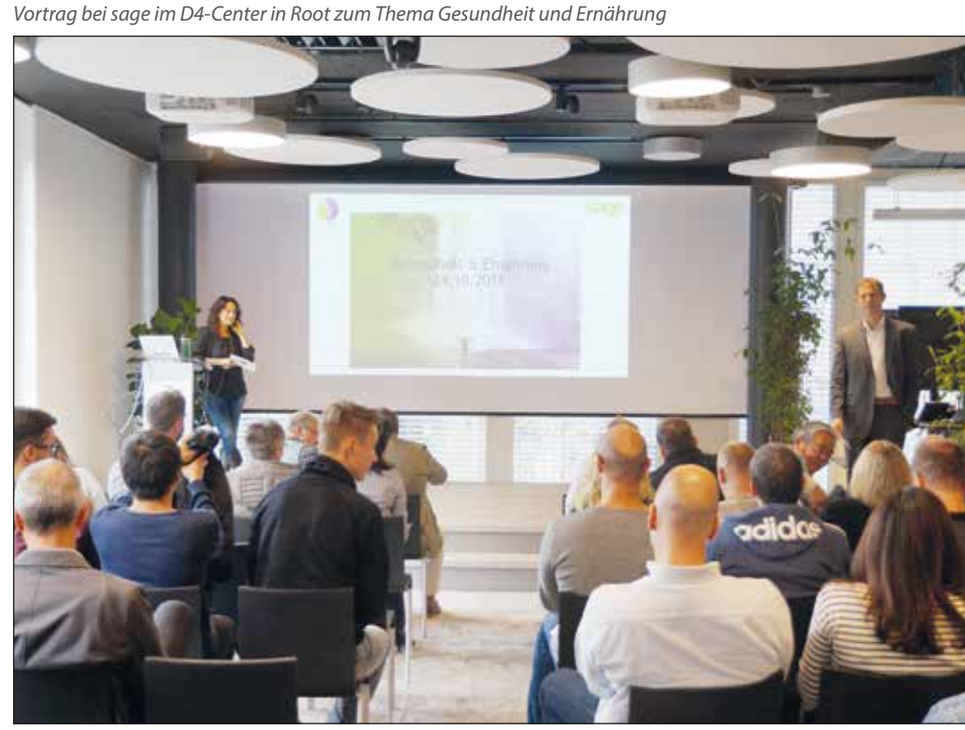
Balanced through life – auch im Arbeitsalltag
Andrea Heller ist Gründerin und Inhaberin von balanced through life!. Sie war selbst jahrelang in leitenden Positionen in der Privatwirtschaft tätig. Darum weiss sie, was es heisst, gestresst zu sein, mit Jetlags umzugehen und keine Zeit für eine optimale Ernährung zu haben. Mit ihrer Ausbildung zur diplomierten Ernährungsberaterin, Weiterbildungen im Bereich der orthomolekularen Medizin und ihren eigenen vielfältigen Erfahrungen unterstützt sie Unternehmen, dass die Mitarbeitenden gesund und motiviert zur Arbeit kommen. Andrea Heller betreibt im luzernischen Horw eine Praxis, in welcher sie Privatklienten auf dem Weg zu mehr Lebensqualität begleitet.

Betriebliche Gesundheitsförderung
In aufschlussreichen Seminaren und Workshops geht balanced through life! individuell auf die vielgestaltigen Aspekte der «Betrieblichen Gesundheitsförderung» ein. Die Mitarbeitenden werden schrittweise und praxisnah in verschiedenen Modulen in das Thema eingeführt. Durch Selbsterkenntnis sollen sie zu einem gesünderen Verhalten animiert werden. Um die je eigenen Herausforderungen in den verschiedenen Bereichen abzudecken, arbeitet balanced through life! mit spezialisierten Partnern zusammen.

Individuelle Workshops
Vorausschauende und fortschrittliche Unternehmen geben ihren Mitarbeitenden die Möglichkeit, zu lernen und zu verstehen, wie der eigene Körper funktioniert. Sie leisten ihren Anteil, dass schlechte Gewohnheiten, die langfristig zu Krankheiten führen, korrigiert werden können. Das Resultat sind geringere Absenzkosten sowie gesunde und motivierte Mitarbeitende. Gerne geht balanced through life! auf Ihre individuellen Bedürfnisse ein und freut sich auf Ihre Kontaktnahme.

Andrea Heller – balanced through life!
Ernährungs- und Gesundheitspraxis
Kirchweg 14
6048 Horw
Telefon +41 78 742 36 52
info@andrea-heller.ch
www.andrea-heller.ch

Vortrag bei sage im D4-Center in Root zum Thema Gesundheit und Ernährung



Die Schlinge zieht sich immer enger um den Hals

Josef Rothenfluh, Präsident SKV

Ja, es wird eng für alle, die glauben, dass unser Gesundheitswesen noch lange Rücksicht auf jene nimmt, die Krankheitskosten verursachen. Im wahrsten Sinne des Wortes zieht sich die Schlinge immer enger zusammen, wenn es um den gläsernen Menschen geht. Noch vor einem Jahr rief der GCS dazu auf, dass man auf freiwilliger Basis ein Krankheitskostenverhinderungsprogramm aufbauen kann. Wir wurden belächelt. Wie schon so oft. Bei den kantonalen, wie auch bei den nationalen Wahlen hat man mich dafür richtiggehend sogar abgestraft. Jetzt kommt die Quittung. Schon bald zwingen uns die Krankenkassen, dass wir uns hochoffiziell durch ärztliche Betreuung überwachen lassen müssen, wenn wir Krankheitskosten verursachen. Dabei wird es nur logisch, dass aus dem Resultat der vorliegenden Messungen auch die Krankenkassen Prämien angepasst werden. Vorbei ist es mit der Solidarität. Kranke werden ganz konkret mehr bezahlen, weil sie die Kosten verursachen und man das ja auch präzis nachweisen kann. Wer also raucht, wer übergewichtig ist, wer sich nicht genug bewegt, und und und, der wird dann dafür bezahlen müssen. Wir wissen, dass es schon jetzt jede Menge von Apps und Kontrollmöglichkeiten gibt, um sogenannte Gesundheits-Sünder zu belangen.

Ist das wirklich, das, was wir wollen? Der GCS wehrt sich ganz offen gegen ein solches Diktat.. Es darf doch nicht sein, dass nur noch die Gesunden profitieren. Es darf doch nicht sein, dass die Solidarität von Gesunden zu den Kranken ganz einfach an die Buchhalter der Krankenkassen delegiert werden können. Es kann doch nicht sein, dass wir mit dem Zeigefinger auf Kranke zeigen und diese zu ihrem Leid auch noch sozial schlechter stellen. Es darf nicht sein, dass wer krank ist auch noch ausgegrenzt wird. Wo führt das hin, wenn die Schuldzuweisung zum Alltag wird. Der GCS wird das Problem ganz schnell zur Ethikfrage machen..

Wir wissen, dass Gesundheit zuerst ein ganz grosses Geschenk ist. Wir wissen genau woher die Krankheiten (Kosten) kommen. Wir wissen, wie sehr sich schon nur das Umfeld auf die Gesundheit auswirkt. Wir wissen auch, dass niemand freiwillig Krank sein möchte. Wir wissen, dass die Starken die weniger Starken mit ziehen können.

Als einzelner Mensch steht man ganz schön hilflos da. Man kann sich nicht wehren. Und wer sich wehrt, der wird juristisch in die Schranken gewiesen. Wer Uebergewicht hat, kann das ja nicht abstreiten. Ja, einige wenige mögen sich über eine solche Praxis freuen. Sie sind ja gesund und es ist mehr als nur belegt, dass eine solche Rosskur kurzfristig für die Gesunden die Krankenkassen Prämien bezahlbar machen wird. Doch halt, das ist ein sehr kurzfristiges Denken. Wie schnell kann jemand trotzdem auch mal krank werden und die dann fehlende Solidarität schmerzt dann ganz sicher, wenn man unter den Kranken aufwacht.

Was macht der GCS?

Wir sind nicht gegen die modernste Technik. Messgeräte, die uns Informationen zur Gesundheit geben, die brauchen wir. Die gibt es. Die haben wir. Aber wir wollen alles ohne Zwang, absolut freiwillig. Bei uns soll es nicht Druck auslösen. Bei uns muss es doch unbedingt Spass machen. Und, wenn wir den GCS einmal mehr mit dem TCS vergleichen, dann verstehen sie, dass der TCS mit 1.6 Mio Mitgliedern bereits auf das kleinste Fehlverhalten der Auto Industrie sofort zugunsten der Autofahrer korrigierend einwirken würde. Genauso wollen wir mit aller Kraft des GCS das bestmögliche Gesundheitswesen. Gemeinsam kann man die Probleme lösen.

Was wollen wir? Was wollen Sie?

Den eigenen Körper unter bester Kontrolle haben. Jeder, frei für sich, mit dem Besten was der Markt bietet. Wir sind nicht Theoretiker. Wir zeigen auch den Weg zum Ziel. Versuchen Sie es und werden Sie Teil der Lösung. Als Beispiel: **Helo, die absolute Weltneuheit.**

Helo ist kein gewöhnliches Armband wie man dies von Fitbit, Garmin oder anderen Herstellern kennt. Helo kann 24/7 getragen werden und ist eine Echtzeit-Gesundheits-Überwachung und ein Krankheitsvorhersagesystem. In Real-Time kann Helo die Vitalität überwachen und zeichnet alle wichtigen Daten auf, um die Gesundheit und den Lebensstil entscheidend zu verbessern, was zu einer besseren Gesundheit und einem besseren körperlichen Zustand führt. Und, Helo kann noch viel mehr. Klicken Sie sich ein und tun Sie den Schritt, um allen diesen einen Schritt voraus zu sein. Streifen Sie die Angst vor dem gläsernen Menschen ab. direkt über die WebSite **www.heloglobal.ch**. Helo ist nicht im Fachhandel erhältlich

Bedenken Sie, wenn eine Person eine Aussage macht, dann ist das nicht das gleiche, wie wenn 1000 Menschen auf immer das gleiche Resultat kommen. Da können nicht alle falsch liegen. Als GCS Mitglied wollen wir, dass Sie profitieren. Wer kann es tun, wenn wir es nicht tun?

Josef Rothenfluh, Präsident des GCS und SKV

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

Achten Sie vermehrt auf Ihr Inneres – auch im Berufsalltag

Unruhige Nächte, Konzentrationsmangel und ständig gereizt? Ein stärkeres Bewusstsein für unser Inneres hilft, wieder mehr Energie zu tanken und erholt in den Tag zu starten. Mit welchen Änderungen Sie sich in Einklang mit Ihrem Berufsalltag bringen, verrät Ihnen Nicole Coviello, die Naturheilpraktikerin aus Zürich vom führenden Schweizer Therapeutennetzwerk Coachfrog.ch.

Nicole Coviello *(Zürich),*
Praxis für Naturheilkunde
www.praxisfuernaturheilkunde.ch

Durch meine Ausbildung als Naturheilpraktikerin am Institut für integrative Medizin in Zürich konnte ich mir ein umfangreiches und vertieftes Wissen verschiedener Therapieformen aneignen. Gerne unterstütze ich Sie persönlich und individuell, Ihre innere Uhr besser kennenzulernen, um wieder in Balance zu kommen und jeden Tag mit neuer Energie und Lebensfreude zu beginnen.

Die Sprache des Körpers

Beobachten wir die Natur, Tiere oder kleine Kinder, stellen wir fest, dass sie genau wissen was und wann zu tun ist. Wie die Natur unterliegt auch unser Körper, jedes Organ, ja sogar jede Zelle einem inneren Rhythmus. Einer Art inneren Uhr, durch die man individuell gesteuert wird. Jedes Organ hat auf dieser Uhr seinen biorhythmischen Höhe- und Tiefpunkt.
Ein Leben im Einklang mit dieser Uhr würde bedeuten zu essen, wenn man Hunger hat, zu schlafen, wenn man müde ist etc. Jedoch steuern unsere Gedanken, der Stress, die Ernährung, unsere Umwelt und andere Faktoren die innere Uhr, und ein Leben im Einklang scheint fast unmöglich. Und doch gibt es Möglichkeiten, glücklich(er) und zufrieden(er) zu leben. Dazu müssen wir aber zuerst unsere innere Intelligenz in ihrer Funktion und Sprache verstehen.

Die Leber

Erwachen Sie in der Nacht ständig zwischen 1 und 3 Uhr und sind tagsüber gereizt, ungeduldig und chaotisch? Das könnten Hinweise auf eine Dysbalance der Leber sein. Sie ist die wichtigste «Entgiftungsfabrik» im Körper. Das Organ ist vor allem in der Nacht zwischen 1 und 3 Uhr aktiv. In dieser Zeit widmet sich die Leber ihren komplexen Aufgaben für unseren Stoffwechsel. Um das Organ in seiner Tätigkeit zu unterstützen, gehen Sie vor 23 Uhr zu Bett, nehmen am Abend nur kleine Mahlzeiten zu sich und achten auf qualitativ gute Nahrungsmittel. Weiter können Sie die Leber mit verschiedenen Bitterstoffen in Form von Tees unterstützen.

Der Magen

Einschlafschwierigkeiten am Abend und Energiemangel am Morgen? Unterstützen Sie Ihre Mitte, indem Sie abends nicht mit üppigen Mahlzeiten übertreiben. Denn die Ruhezeit vom Magen ist zwischen 19 und 21 Uhr. Dahingegen ist sein biorhythmischer Höhepunkt zwischen 7 und 9 Uhr. Wir können uns unsere Mitte als einen kochenden Topf vorstellen, der die Nahrung für die Energiegewinnung im Körper kocht, mit darunter auch Lebensfreude, Konzentration und schöpferisches Denken. Daher auch die Notwendigkeit eines ausführlichen Frühstücks, um genügend Energie für die Aktivität des Tages bereitzustellen.

Das Herz

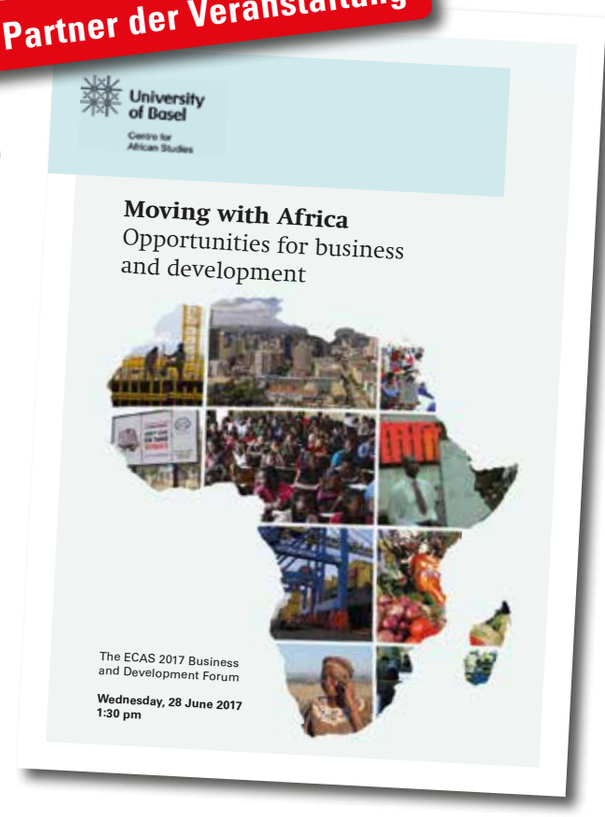
Während die Leber zwischen 11 und 13 Uhr ihre Ruhezeit einhält, arbeitet das Herz um diese Zeit auf Hochtouren. Um die Mittagszeit sollten Sie sich also Ruhe gönnen. Auf Stress und körperliche Aktivitäten sind wenn möglich zu verzichten. Das Herz, der Sitz der Seele, ist geprägt von verletzenden Erinnerungen. Aber genau an diesem Ort findet auch die Heilung statt. Um diesen wichtigen Raum der Ruhe von negativen Emotionen freizuschaufeln, müssen wir uns regelmässig zurückziehen und Ruhe gönnen. So schaffen wir Platz für tiefe Erfahrungen der Liebe, Lebensfreude und Dankbarkeit.

COACHFROG

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

Moving with Africa Opportunities for Business and Development

Der SKV ist Partner der Veranstaltung



Die im Rahmen des ECAS 2017 Business and Development Forum an der Basler Universität am **Mittwoch, den 28. Juni 2017, 13.30 bis 17.45 mit anschliessendem Networking-Apéro** stattfinden wird.

Programm, Registrierung und nähere Informationen: **https://africaforum.unibas.ch**

SKV-Mitglieder erhalten einen Nachlass von 25 % auf die Registrierungskosten in Höhe von 160,00 CHF. Bitte geben Sie bei der Registrierung den Code AF2017_SKV ein.

Nutzen Sie die Gelegenheit, von hochkarätigen Rednern (z. B. von der UNCTAD, Swisscham Africa, S-GE sowie in Afrika operierender Unternehmen) zu erfahren, wie Sie von den Chancen der afrikanischen Märkte profitieren können und wie Sie mit den Risiken umgehen müssen.

Zudem sind Mitglieder unseres Partners **Swisscham Africa** im Rahmen der Veranstaltung vertreten und stehen Ihnen für Fragen zur Verfügung.

Frühstücks-Event für KMU in Rüschlikon!

Herausforderungen wie **Finanzierung, Nachfolgelösungen, Digitalisierung** im geschäftlichen Alltag? Wir laden Sie herzlich zu unserem Frühstücks-Event ein und möchten Ihnen hilfreiche Tipps für den Geschäftsalltag mit auf den Weg geben.

Eintritt frei

Datum / Zeit	**Mittwoch, 21. Juni 2017, 7.00 – 8.30 Uhr**
Veranstaltungsort	Hotel Belvoir, Säumerstrasse 37, in Rüschlikon, www.hotel-belvoir.ch
Organisator / Infos	CreditGate24, www.creditgate24.com
Programm	Neue Finanzierungsmöglichkeiten – Nachfolgelösungen – Digitalisierung
Gastreferenten	BDO AG, New Horizons, Companoo
Anmeldeschluss	bis am 5. Juni, unter www.creditgate24.com/fruehstuecks-event

Dinnerspektakel Clowns & Kalorien – ein Erlebnis für alle Sinne

Das himmlische Verzehrtheater tourt vom 21. Juli bis 4. Februar mit einem neuen Programm

Schlemmen und Spass – das sind die zwei Hauptzutaten für einen sinnlichen Abend, zu dem Marion und Frithjof Gasser einladen. «Clowns & Kalorien» heisst das Verzehrtheater, bei dem Künstlerisches und Kulinarisches gleichermassen auf dem Programm stehen.

21. Juli–19. August 2017		Mittwoch – Samstag, 19.30 Uhr (Apéro ab 18.30 Uhr)
Neuhausen am Rheinfall (SH) – Langriet (beim Verkehrsgarten		Sonntag, 18.30 Uhr (Apéro ab 17.30 Uhr)
25. August–17. September 2017		Mittwoch – Samstag, 19.30 Uhr (Apéro ab 18.30 Uhr)
Schaan (FL) – Messeplatz		Sonntag, 18.30 Uhr (Apéro ab 17.30 Uhr)
21. September–4. November 2017		Montag – Samstag, 19.30 Uhr (Apéro ab 18.30 Uhr)
Chur – Sommeraustrasse bei SOMEDIA		Sonntag, 18.30 Uhr (Apéro ab 17.30 Uhr)
10. November 2017–4. Februar 2018		
Winterthur – Areal Zeughausstrasse 50	*November*	Dienstag – Samstag, 19.30 Uhr (Apéro ab 18.30 Uhr)
		Sonntag, 18.30 Uhr (Apéro ab 17.30Uhr)
	Dezember	Montag – Samstag, 19.30 Uhr (Apéro ab 18.30 Uhr)
		Sonntag, 18.30 Uhr (Apéro ab 17.30 Uhr)
		24. bis 26. Dezember 2017: spielfrei
	Januar	Mittwoch – Samstag, 19.30 Uhr (Apéro ab 18.30 Uhr)
		Sonntag, 18.30 Uhr (Apéro ab 17.30 Uhr)

Reservationen aus der Schweiz: 079 671 50 73 oder **www.clowns.ch**
Reservationen aus Deutschland und Österreich: 0041 79 671 50 73 oder **www.clowns.ch**

Das Ambiente – ein Fest für die Augen. Der Gesang – ein Zauber für die Ohren. Das Essen – ein Gedicht für Nase und Gaumen. Und der Applaus – ein anspruchsvolles Fitnesstraining für die Hände. «Clowns & Kalorien» ist ein Erlebnis für alle Sinne. Marion und Frithjof Gasser verwandeln das Zelttheater jedes Jahr aufs Neue in ein opulentes und zugleich verspieltes Märchenreich. Roter Samt, glänzende Kugeln, Rosenranken und Lichterschimmer verzaubern das Publikum schon beim Eintreten ins Varieté. Ein herzliches «Willkommen!» und «Grüezi!» erklingt zur Begrüssung. Hier fühlt man sich auf Anhieb wohl. Ein Gefühl, das drinnen im Theaterzelt noch verstärkt wird. Die fantasievoll gedeckten Tische und die charmante Begleitung zum Platz vor der Bühne steigern die Vorfreude auf einen unvergesslichen Abend.

Marion und Frithjof Gasser sind perfekte Gastgeber. Sie sind Genussmenschen, die gerne Lachen, gerne Essen und – im Fall von Marion Gasser – auch sehr gerne kochen. Vor 18 Jahren hatten sie die Idee, diese Talente und Vorlieben beruflich zu nutzen und gründeten das einzigartige Verzehrtheater «Clowns & Kalorien». Seither gelingt es ihnen Jahr für Jahr, ein Programm zu komponieren, das Leib und Seele beglückt. Dazu gehören auch ganz besondere Artisten, die brillieren nämlich mit ihrer Komik, ihrer Beweglichkeit und ihrer Musik auf der Bühne – und mit Tempo und Wendigkeit beim Servieren der «Kalorien».

Das verspielt-elegante Menü tüftelt Co-Direktorin Marion Gasser selber aus. Drei Gänge sind es, die sich einem turbulent-witzigen Abend anpassen müssen. Denn wenn eine Nummer einmal etwas länger dauert, muss die Küche warten. Jeder Griff, jeder Weg ist aufeinander abgestimmt. Marion kocht seit bald 40 Jahren. Angefangen hatte sie als Teenager: Während der Schule gründete sie ihren eigenen Partyservice. Mit 19 dann, nach ihrer Lehre als Optikerin, arbeitete sie erstmals in einer Zirkusküche, beim Circus Royal. Dort fand sie nicht nur ihr berufliches Glück, sondern auch ihre Liebe: Frithjof Gasser, den zweitältesten Sohn des Zirkusdirektors. Die beiden sind nicht nur privat ein eingespieltes Team: Dank ihnen ist «Clowns & Kalorien» zu einem Event geworden, der das Publikum magisch anzieht und Jung und Alt einen unvergesslichen, genussvollen Abend zwischen Komödie und Faszination beschert.

Juni 2017			
07.-08.06.	Zürich	Automation & Electronics	www.messen.de
12.-13.06.	Rüschlikon	Budgetieren und Unternehmensplanung	www.zfu.ch
21.06.	Rüschlikon	Frühstück-Event für KMU	www.creditgate24.com
22.06.	Goldau SZ	Info-Apéro zur Unternemerschule KMU / Gewerbe	www.unternehmerschule.ch
22.06.	Winterthur	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zuerich.ch
29.06.	Zürich	SeitenWechsel lädt zum Speeddating	www.seitenwechsel.ch
Juli 2017			
06.07.	Goldau SZ	Info-Apéro zur Unternemerschule KMU / Gewerbe	www.unternehmerschule.ch
August 2017			
24.08.	Uitikon	Unternehmertreffen	www.netzwerk-zuerich.ch
29.-30.08	Zürich	SuisseEMEX	www.suisse-emex.ch
31.08.	Pfäffikon SZ	Info-Apéro zur Unternemerschule KMU/Gewerbe	www.unternehmerschule.ch

Anzeigen

ERFOLG
Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nächste Ausgabe:
6. September

Redaktions- und Anzeigeschluss:
20. August

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

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

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

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

Produktion
monica.huwiler@kmuverband.ch
Monica Huwiler, Typografische Gestalterin,
Zürich / Giubiasco, Via Ronchetti 12.1,
6512 Giubiasco, Mobile 079 706 35 29
work@monicahuwiler.ch, www.monicahuwiler.ch

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

Erscheinung
erscheint monatlich

Preise
Jahresabo CHF 36.–, Einzelpreis CHF 3.90

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

Bilder
Titelbild, S 9, 13, 44, Monica Huwiler, S 22 zvg

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

VIELE AUTOS FAHREN,
STATT NUR EINES ZU BESITZEN.

Mit flexiblen Langzeitmieten das Auto mieten,
welches zu Ihnen und der Jahreszeit passt.

ENTDECKE HERTZMINILEASE.CH

Hertz®