



Das Magazin fürs bessere Geschäft

3/2010

# Finance

## ↑ Mehr Spielraum

Die Geigenbauer Nicole Graswinckel und Alexander Caballero sind mit dem Kontokorrentkredit unerwartet unabhängig

Seite 4

## ↑ Raus aus dem Büro

Gewinnen Sie die letzten Tickets fürs U2-Konzert in Zürich

Seite 3

## ↑ Handeln ohne Kursverlust

Wann lohnt sich ein Fremdwährungskonto?

Seite 5

## ↑ Innovative Ideen

Expertentipps für KMU

Seite 7



Besser begleitet.

**PostFinance**

**DIE POST**



Seite 3

**Innovativ:** Samuel Fausch entwickelt mit seiner Metall Werk Zürich AG Metallbaulösungen für Architektur und Innenausbau.

## Wissen + Vorsprung

- 3 **Der Hit**  
Raus aus dem Berufsalltag:  
Gewinnen Sie U2-Konzerttickets
- 3 **Editorial**  
Welche Themen Samuel Fausch im neuen «+Finance» ansprechen
- 3 **Ticker**  
Mit der Gratissoftware «greenCube» zur effizienteren Buchhaltung



Seite 4

**Sag niemals nie:** Für Geigenbauerin Nicole Graswinckel kam ein Kredit nicht in Frage. Warum sie jetzt doch einen hat.

## Geschäft + Geld

- 4 **Finanzieren**  
Dank dem Kontokorrentkredit zu mehr finanziellem Spielraum
- 5 **Zahlen**  
Mit Fremdwährungskonten gegen Kursschwankungen
- 6 Jürg Bucher, Leiter PostFinance, über die Ziele im internationalen Zahlungsverkehr



Seite 7

**Tipps vom Professor:** Warum Innovation nicht zwingend «erfinden» bedeutet, weiss Urs Jenni.

## Taktik + Tore

- 7 **Innovationstipps für KMU**  
Hochschulprofessor Urs Jenni gibt Anregungen für innovative Ideen
- 8 **Top Scorer**  
Für Sirupier Mathias Wirth junior ist Tradition matchentscheidend

## Wissen +

## Vorsprung

### Gratiskurs

### Erfolg im Onlineshop

Sie haben das Internet als attraktiven Absatzkanal erkannt und planen einen Onlineshop? Oder das Geschäft über Ihren Shop will nicht recht anlaufen, obwohl Sie gute Produkte vertreiben? Egal, an welchem Punkt Sie stehen, ein gut aufgebauter und benutzerfreundlicher Shop ist Gold wert. Doch wie entwirft man ein solides Konzept, was macht einen guten Onlineshop aus und wie präsentiert man die Produkte optimal? Der kostenlose Onlinekurs «Onlineshop» gibt in fünf Teilen Antworten auf diese Fragen und liefert praktische Tipps und Checklisten. E-Commerce ist Thema im ersten Teil, danach folgen per E-Mail wöchentlich Anregungen zu Vorbereitung, Betrieb, Kommunikation und Erfolgskontrolle. Anmelden können Sie sich unter [www.postfinance.ch/onlinekurs](http://www.postfinance.ch/onlinekurs).

### IBAN

### Was steckt dahinter?

Für alle, die Geld ins europäische Ausland überweisen und von der kostenlosen und schnellen SEPA-Zahlung profitieren wollen, ist die Angabe der IBAN Pflicht. Was aber bringt diese International Bank Account Number und was kann man aus den Zahlen ablesen? Die international standardisierte Kontonummer vereinfacht und beschleunigt den Zahlungsverkehr in Europa und minimiert die Fehlerquote. In der Schweiz beginnt die IBAN stets mit CH und ist 21 Stellen lang. Sie setzt sich zusammen aus Ländercode, Prüfziffer, Identifikation des Finanzinstituts und einer 12-stelligen Kontonummer. Die IBAN der Postkontonummer 30-123456-0 lautet folglich CH 57 09000 000301234560. Wie Ihre IBAN lautet, finden Sie ganz einfach online heraus unter [www.postfinance.ch/iban](http://www.postfinance.ch/iban).



## Der Hit

# Wettbewerb: Mit U2 dem Berufsalltag entfliehen

Die U2-Konzerte sind längst ausverkauft, aber PostFinance hat noch wenige der heiss begehrten Tickets für das Zusatzkonzert vom 12. September 2010. Die irische Rockband kommt anlässlich ihrer «360° Tour» ins Zürcher Letzigrund-Stadion. Die Band um Sänger Bono wurde mit ihrer Musik weltbekannt und heimste 22 Grammys und diverse andere Auszeichnungen ein. Mit etwas Glück sind Sie am Konzert live dabei und gönnen sich eine kurze Auszeit aus dem Unternehmeralltag.

«+Finance» verlost [U2-Konzerttickets](#) im Wert von je 85 Franken.

Schicken Sie bis 26. August 2010 ein Gratis-SMS mit dem Kennwort TICKETU2 und Ihrer Adresse (Firma, Vorname, Name, Strasse Nr., PLZ Ort) an die [Zielnummer 8181](#).



# Ticker

## > Kostenlos buchhalten

Schweizer Kleinunternehmen profitieren jetzt von der ersten werbefinanzierten Businesssoftware. «greenCube» ist eine Lösung für das Rechnungswesen, die Finanz- und Lohnbuchhaltung sowie das Erfassen und Abrechnen von Leistungen. Einmal eingerichtet, arbeiten KMU mit «greenCube» effizienter als mit konventionellen Word- und Excel-Lösungen. Das Programm in Deutsch, Französisch und Englisch bietet eine Schnittstelle zur E-Finance-Plattform von PostFinance und Dienstleistungen wie E-Rechnung, Debit Direct und ESR. Kundinnen und Kunden von PostFinance können sich für den elektronischen Zahlungsauftrag anmelden. [www.greencube.ch](http://www.greencube.ch) <

## > KMU-Tag 2010

Bereits zum achten Mal treffen sich in St. Gallen Unternehmerinnen und Führungskräfte anlässlich des KMU-Tags. Der Anlass beleuchtet aktuelle Themen aus wirtschaftlicher, politischer und wissenschaftlicher Sicht. Am 22. Oktober 2010 geht es um «KMU zwischen Anspruch und Wirklichkeit – die Besinnung aufs Wesentliche». Der KMU-Tag bietet neben Referaten von Rechtsprofessor Peter Nobel, Medgate-Mitgründer Andy Fischer und Pietro Sassi, Dozent für Menschenkenntnis, eine Plattform für Austausch, Diskussionen und Networking. Die Teilnahme kostet 390 Franken. Interessierte Kleinunternehmerinnen und -unternehmer melden sich online an: [www.kmu-tag.ch](http://www.kmu-tag.ch) <

## Editorial

# Wertvolle Anregungen

**Aufgefallen** beim Durchlesen des neuen «+ Finance»-Magazins sind mir die Innovationstipps von Hochschulprofessor Urs Jenni. Da wir nebst Metallbaulösungen auch innovative Eigenfabrikate wie Gartenmöbel oder Leuchten entwickeln, sind dies wertvolle Anregungen für unseren Geschäftsalltag. Als zentral erachte ich seinen Input, im Vorfeld umfassende Vorabklärungen zu treffen – wir haben genau solche Fälle erlebt. Dennoch sollte man eine Innovation je nach Situation auch mal durchziehen, trotz Konkurrenz. Schliesslich ist man auf dem Markt selten der einzige Anbieter.

**Angesprochen** hat mich auch die Sirupier-Geschichte auf der letzten Seite. Die optische Aufmachung mit dem Eishockeyfeld finde ich erfrischend anders. Zudem gewährt der Bericht einen unterhaltsamen Einblick in ein unkonventionelles Geschäftsfeld mit schönen Produkten.

**Nach 15 Jahren** im Geschäft kenne ich viele der im Magazin vorgestellten Dienstleistungen, so auch die Fremdwährungskonten von PostFinance. Das Eurokonto nutzen wir für den Verkauf von Eigenfabrikaten im Ausland. Mit diesem Erlös begleichen wir Lieferantenrechnungen aus Frankreich. Liquiditätsüberschüsse verschieben wir seit einem Jahr auf das E-Depositokonto. Da die Überträge aufs Konto in Echtzeit gutgeschrieben werden, ist der Kontostand immer topaktuell. Dank «+ Finance» weiss ich nun, dass man die Beträge auch online kündigen kann.

**Samuel Fausch** ist Geschäftsführer der Metall Werk Zürich AG. Er gründete die Firma 1995 als Einmannbetrieb und führt heute 20 Mitarbeiter. Seit Beginn setzt er in Sachen Finanzen auf PostFinance.





# Finanzieren

## Geschäft +

## Geld

### Depositokonten

#### Beträge kündigen via E-Finance

E-Deposito- und Deposito-konten überzeugen nicht nur mit erstklassigen Zinsen, sondern auch mit flexiblen Rückzugsmöglichkeiten.

Beim E-Depositokonto sind pro Jahr fünf Rückzüge kostenlos, beim Depositokonto sogar zehn. Rückzugsbeträge bis 150 000 Franken bzw. 100 000 Euro können Sie jederzeit gratis beziehen, höhere Beträge müssen drei Monate im Voraus gekündigt werden – am besten bequem im E-Finance. Die Dienstleistung ist kostenlos und Sie sparen sich die Portokosten für den Brief. Und so gehts:

1. Menüpunkt «Betragskündigung erfassen» anklicken
2. Lastkonto eingeben
3. Betrag eintippen
4. Datum wählen, ab wann die Betragskündigung gültig sein soll
5. Auf «Senden» klicken  
Der gekündigte Betrag kann ab dem gewählten Datum während 30 Tagen kostenlos bezogen werden.

### Preisrechner

#### Günstigste Variante?

Mit dem Onlinerechner «Kosten Auslandszahlungen» berechnen Sie sekundenschnell die günstigste Variante. Sie wählen das Bestimmungsland, Einzahlungs- und Transaktionsart und geben Währung und Betrag ein. Preisbeispiel: Sie wollen 1200 Franken nach Hongkong überweisen. Geben Sie eine Giro-international-Zahlung via E-Finance auf, belaufen sich die Spesen auf 2 Franken. Bei Aufgabe am Postschalter sowie mit dem automatischen Zahlungsauftrag (EZAG) via Giro international urgent werden 12 Franken verrechnet. EUR-Überweisungen in die europäischen SEPA-Länder sind kostenlos, wenn die Zahlung SEPA-konform abgewickelt wird. [www.postfinance.ch/preisrechner](http://www.postfinance.ch/preisrechner)

## Unerwartet unabhängig

Mit einem Bankkredit die Unabhängigkeit aufgeben, das kam für die Geigenbauer Nicole Graswinckel und Alexander Caballero nie in Frage. Heute haben sie von PostFinance einen Kontokorrentkredit. Der neue finanzielle Spielraum ist für sie wie eine Jokerkarte.

«Mit einem Kredit verlieren wir unsere Freiheit. Und wenn das Geschäft nicht läuft, nimmt die Bank unser Inventar mit.» Die Liquidation ihrer wertvollen Geigen – für Geigenbauerin Nicole Graswinckel und ihren Partner Alexander Caballero eine Horrorvorstellung. Dabei hätten die jungen Geigenbauer 1999, nach dreijähriger Geschäftstätigkeit mit ihrer Firma Violin GmbH Luzern, zusätzliches Kapital dringend gebrauchen können. Doch ein Bankkredit war damals an die Bedingung geknüpft, mit dem Inventar zu bürgen. Graswinckel und Caballero – sie lernten sich an der weltbekannten Stradivari-Geigenbauschule in Cremona kennen – meisterten den Aufbau ohne Bankfinanzierung und setzten von Anfang an auf die Standbeine Geigenbau, Reparatur, Vermietung und Handel. «Das macht das Risiko kalkulierbar», so Graswinckel. Zwar lief das Geschäft von Jahr zu Jahr besser, die Einnahmen gab das Paar jedoch sogleich wieder aus. Für Fixkosten. Für Instrumente. Für Raritäten. «Liquidität war nie da.» Oft seien Vorinvestitionen nötig, etwa für neue Mietinstrumente.



**Unabhängiger:** «Wer im internationalen Handel mit exklusiven Geigen mitmischen will, muss sofort zuschlagen können», sagt Nicole Graswinckel. Der Kredit von PostFinance ist ihre Jokerkarte.

### Mehr Spielraum

Als ihre «Hausbank» PostFinance vor vier Jahren mit einem Finanzierungsangebot auf die Geigenbauer zukam, blockte Nicole Graswinckel ab. Ein Kredit – niemals. Aus Neugierde liess sie sich dennoch auf ein Gespräch ein. Und hat heute einen Kontokorrentkredit von PostFinance. Wie kam der Sinneswandel? «Mich überraschte die enorme Offenheit von PostFinance», so die Geigenbauerin. Gezählt hätten bei der Prüfung ihrer Finanzen Resultate und nicht die Firmengrösse. «Nie kam eine Bürgschaft zur Sprache und es gab keinen unnötigen Papierkram.» Dank dem Kontokorrentkredit hat das Geigenbauerpaar den dringend benötigten finanziellen Spielraum. «Und in einem gewissen Sinne auch mehr Unabhängigkeit», sagt Graswinckel: «Theoretisch könnten wir einfach auf null abzahlen, und die Sache ist erledigt.» Der Kredit sei für sie eine Jokerkarte, wenns hart auf hart komme. Oder wenn in New York oder Japan eine einmalige Geige zum Verkauf steht.

## + Box

*Egal, ob Sie Vorinvestitionen tätigen müssen, mit Liquiditätsschwankungen kämpfen oder eine neue Maschine anschaffen möchten, PostFinance gibt Kleinunternehmerinnen und -unternehmern mit einem Kontokorrentkredit, festen Vorschuss oder Darlehen mehr finanziellen Spielraum. Welche Finanzierung sich für Ihre Bedürfnisse eignet, erfahren Sie in der Übersicht zum Herunterladen und Ausdrucken.* [www.postfinance.ch/plusfinance](http://www.postfinance.ch/plusfinance) 

## Wann lohnt sich ein Fremdwährungskonto?

Thomas Liechti ist mit der Versandbuchhandlung «LibRomania» international tätig. Währungsrisiken gehören zu seinem Geschäft. Den Kursschwankungen begegnet er mit Fremdwährungskonten von PostFinance. Diese sind auch für andere KMU eine lohnenswerte Option, weiss Liechtis Kundenberater Remo Scheuner.

### Die Situation

Der Name LibRomania ist Programm. Buchhändler Thomas Liechti besorgt jedes Buch in einer der romanischen Sprachen – sei es Spanisch, Portugiesisch, Französisch – oder in Deutsch. Mehr als die Hälfte der Bücher kauft er in Fremdwährungen ein. «Beim Wechsel von Schweizer Franken in eine Fremdwährung und umgekehrt können Kursverluste entstehen», so Liechti. Zudem erschweren Kursschwankungen die Preiskalkulation. «Ich kann die Buchpreise nicht ständig anpassen. Also muss ich im Moment des Kalkulierens wissen, zu welchem Kurs mir die Einkäufe belastet werden.»

### Der Tipp

«Grundsätzlich lohnt sich ein Fremdwährungskonto, wenn ein Unternehmen im Import- und Exportgeschäft aktiv ist oder regelmässig mit Fremdwährungen handelt», sagt PostFinance-Kundenberater Remo Scheuner. Denn wer Guthchriften in Fremdwährungen wieder in derselben Währung ausgeben könne, habe keinen Margenverlust.

Zusätzlich ist das Geschäftskonto in einer Fremdwährung Voraussetzung für Devisengeschäfte. «Der Handel mit Devisen ist einerseits ein flexibles Instrument zur Absicherung von Währungsrisiken. Andererseits kann man Währungen spekulativ bei tiefen Kursen kaufen und bei steigenden Kursen mit einem Gewinn wieder verkaufen», so der Kundenberater. Allerdings müsse man sich der Risiken von Kursschwankungen bewusst sein.

### Die Lösung

Thomas Liechti handelt dank seiner Fremdwährungskonten in Euro, Britischem Pfund und US-Dollar ohne Kursverluste mit dem Ausland. LibRomania kauft neue Bücher aus Italien oder Portugal beispielsweise in Euro ein, und Liechtis ausländische Kundschaft bezahlt wiederum direkt auf sein Euro-Konto ein. Dass sie dies in ihrer eigenen Währung tun können, wissen seine Kundinnen und Kunden zu schätzen.

Für Thomas Liechti sind seine Fremdwährungskonten aber auch Basis für Devisenge-

schäfte. Mit Termingeschäften sichert sich der Buchhändler gegen Währungsrisiken ab, wobei Betrag und Kurs im Voraus verbindlich fixiert werden. «Zwar ist der Kurs nicht in jedem Fall besser, der fixe Jahreseinkaufspreis gibt mir jedoch Stabilität und Planungssicherheit», sagt Thomas Liechti. Finanziell interessant würden Devisentermingeschäfte bei grösseren Beträgen, weiss Kundenberater Remo Scheuner: «Je grösser die Tranchen, desto besser die Kurse. Ab einem Gegenwert von 250 000 Franken wird der günstige Interbankenkurs inklusiv einer kleinen Marge angewandt.»

PostFinance berät Sie gerne bei Fragen zum Devisengeschäft. Unter der Telefonnummer 058 338 11 01 erhalten Sie jederzeit eine unverbindliche Offerte.

**Gut beraten:** Buchhändler Thomas Liechti (l.) hat mit Kundenberater Remo Scheuner einen kompetenten Ansprechpartner – für die privaten wie die geschäftlichen Finanzen.



# Anlegen

## International im Geschäft

PostFinance will im internationalen Zahlungsverkehr ihre Position weiter stärken. Jürg Bucher, Leiter PostFinance und Konzernleiter der Post, über die Ziele und die Vorteile für Geschäftskundinnen und -kunden.

### Effiziente Abwicklung

Wir haben uns ein ehrgeiziges Ziel gesteckt: Bis 2013 wollen wir mit dem internationalen Zahlungsverkehr auf den ersten Platz in der Schweiz vorrücken – mit bestem Service, attraktiven Produkten und fairen Konditionen. Gemessen an der Anzahl Transaktionen ist PostFinance bereits heute führend bei Zahlungen von der Schweiz ins Ausland. Um unsere Stellung auszubauen, optimieren wir laufend das Korrespondenzbankennetzwerk. Damit stellen wir die effiziente Abwicklung der Zahlungen sicher.

### Optimale Lösung

Sie als Unternehmerin oder Unternehmer haben die Gewissheit: PostFinance bietet Ihnen für jede Zahlung ins Ausland die optimale Lösung an. Überweisen Sie etwa Euros an eine Bank, die an der Single Euro Payments Area (SEPA) beteiligt ist, schlägt E-Finance automatisch die kostenlose SEPA-Zahlung vor. Für Zahlungen in anderen Währungen stehen Ihnen derzeit 17 Währungen zur Verfügung – vom Japanischen Yen, über den Kanadischen Dollar bis zum Marokkanischen Dirham. Und es werden weitere hinzukommen.

### Gute Beratung

Nummer eins werden heisst für uns, Ihnen den bestmöglichen Service zu bieten. Informationen zu den aktuellen Angeboten im Bereich internationaler Zahlungsverkehr finden Sie unter [www.postfinance.ch](http://www.postfinance.ch) (Geschäftskunden > Zahlungsverkehr > internationaler Zahlungsverkehr), oder wenden Sie sich an Ihren persönlichen Berater.



**Jürg Bucher**, Leiter PostFinance und Konzernleiter Post, über die Ziele im internationalen Zahlungsverkehr.

## Gut angelegt ist halb gewonnen

Wer bei Anlage und Vorsorge auf PostFinance setzt, profitiert von attraktiven Zinsen. Was die einzelnen Konten finanziell bringen und welche Lösung sich für Sie eignet, erfahren Sie in dieser Zinsübersicht.

### Anlage und Vorsorge: Übersicht und Kosten

Das gibts	Das brings	Zinsen
Mit dem <b>E-Depositokonto für Unternehmen</b> in CHF oder EUR legen Sie Ihre Liquiditätsüberschüsse sicher und flexibel an und verwalten Ihre Finanzen bequem via E-Finance.	Erstklassige Zinssätze und gebührenfreie Kontoführung. Pro Jahr tätigen Sie 5 kostenlose Rückzüge. CHF 150 000 bzw. EUR 100 000 sind kündigungsfrei, höhere Beträge sind 3 Monate im Voraus kündbar.	E-Depositokonto CHF: bis CHF 1 Mio. Guthaben: 1,0 %.* E-Depositokonto EUR: bis EUR 700 000: 1,5 %.* * höhere Beträge werden zum Zinssatz des Geschäftskontos in CHF/EUR verzinst.
Das <b>Depositokonto für Unternehmen</b> in CHF oder EUR dient als sichere und flexible Kapitalanlage. Ihre Finanzgeschäfte erledigen Sie auf Papier oder via E-Finance. Auf Wunsch beziehen Sie mit der Depositokarte Bargeld.	Attraktive Zinsen und eine kostenlose Kontoführung. Pro Kalenderjahr sind 10 Rückzüge gratis. CHF 150 000 bzw. EUR 100 000 sind kündigungsfrei, höhere Beträge sind 3 Monate im Voraus kündbar.	Depositokonto CHF: bis CHF 1 Mio. Guthaben: 0,5 %.* Depositokonto EUR: bis EUR 700 000: 1,0 %.* * höhere Beträge werden zum Zinssatz des Geschäftskontos in CHF/EUR verzinst.
Mit dem <b>Vorsorgekonto 3a</b> profitieren Sie doppelt: Vermögen für die Zukunft aufbauen und Steuern sparen. Planen Sie mit dieser flexiblen Vorsorgelösung frühzeitig Ihre Pensionierung.	Je früher Sie Ihre Vorsorge planen, desto besser. Die Einzahlungen können Sie vom steuerbaren Einkommen abziehen. Während der Laufzeit fallen weder Einkommens- noch Vermögenssteuern an. Die Kontoführung ist kostenlos.	Ihr Vorsorgekapital wird zurzeit mit sehr attraktiven 2,25 % verzinst.
Wenn Sie dauernd oder vorübergehend bestehende Gelder aus der <b>beruflichen Vorsorge (2. Säule)</b> parkieren müssen, ist das Freizügigkeitskonto eine sichere und rentable Lösung.	Sie erhalten die berufliche Vorsorge im Sinne des Gesetzes. Profitieren Sie vom Vorzugszins und von der spesenfreien Kontoführung. Kapital und Erträge sind während der Laufzeit steuerbefreit.	Freizügigkeitsgelder werden zurzeit mit attraktiven 1,75 % verzinst.



## Taktik +

### Tore

#### Alltagstauglich

#### Das Gesetz im Griff

Genug von unverständlichen Paragrafen? Im neuen Buchset «OR und ZGB für den Alltag» des Beobachter-Verlags wird das juristische Kauderwelsch in einer leicht verständlichen Alltagssprache kommentiert. Fallbeispiele, wegweisende Gerichtsurteile und Beispiele aus der Beobachter-Beratungspraxis zeigen auf, wie Gesetzesartikel in der Schweizer Praxis angewendet werden. Das alltagstaugliche Nachschlagewerk kostet 99 Franken. Erhältlich im Buchhandel oder unter [www.beobachter.ch](http://www.beobachter.ch).



#### Aus erster Hand

#### Den Überblick behalten

Patrick Bolliger vertreibt über Tintenprofi.ch Druckerpatronen und Tintenpatronen. Sein Grundsatz: «Möbiliar oder Fahrzeuge schaffen wir in der Regel erst an, wenn wir genug Geld haben. Auf Leasingangebote verzichten wir. Die Gefahr besteht darin, dass aus einem Leasingvertrag schnell fünf werden, mit unterschiedlichen Laufzeiten. Und dann geht der Überblick verloren. Zudem müssen die Raten auch dann bezahlt werden, wenn das Geschäft mal nicht läuft.»



**Patrick Bolliger** und sein Partner Werner Ebi aus Muttenz begannen nebenberuflich mit dem Verkauf von Druckerzubehör. 2005 machten sie sich selbstständig und vertrauen seither in Finanzangelegenheiten auf PostFinance.



**Innovationsexperte** Urs Jenni unterstützt als Hochschulprofessor Unternehmen bei der Verbesserung ihrer Innovationsprozesse und bei der Realisierung von Projekten.

#### Innovation in KMU

## Ideen zünden

Wollen Kleinunternehmen am Ball bleiben, müssen sie in Innovationen investieren. Doch wie kommen KMU auf erfolgsversprechende Ideen? Urs Jenni, Professor für Entrepreneurship an der Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW Chur, liefert Tipps – anhand von drei Beispielen.

### 1 Wer hats erfunden?

Eine gute Idee, nur leider zu spät, hatte der Inhaber einer Zulieferfirma für die Autoindustrie. Beruflich viel auf Reisen, ärgerte er sich über die unterschiedlichen Netzteile für Handy, Computer und Fotokamera und startete ein Innovationsprojekt für ein universell anwendbares Netzteil. Er erstellte Marktanalysen zu Potenzial und Kundenbedürfnissen. Die Abklärungen ergaben, dass seit Längerem bereits eine andere Firma die Vereinheitlichung der Netzteile verfolgte. Der Inhaber hat sein Projekt noch in der Analysephase abgebrochen.

**Tipp:** Gerade KMU entscheiden oftmals aus dem Bauch heraus, statt sauber zu analysieren. 50 Prozent der Flops wären vermeidbar, würden im Vorfeld umfassende Vorabklärungen getroffen. Die Analyse an sich ist relativ günstig, erst bei der Entwicklung und Vermarktung eines neuen Produktes gehts ins Geld.

### 2 Augen und Ohren auf

Der technisch affine Inhaber einer Sägerei sorgt dafür, dass sein auf Fensterholzzuschnitt spezialisiertes Familienunternehmen immer auf dem neuesten Stand ist. In kleinen Schritten optimiert er seine Prozessabläufe systematisch. So nutzte er die Computertechnik schon früh für mehr Effizienz oder skizzierte beispielsweise ein Sys-

tem, das in der Lage ist, automatisch das gewünschte Langholz aus dem Lager zu holen und bereitzustellen. Zusammen mit einem Konstruktionspartner startete er ein Entwicklungsprojekt, um das System zu bauen.

**Tipp:** Oftmals bedeutet Innovation nicht «erfinden» im eigentlichen Sinn, sondern die ständige Verbesserung der Prozesse und die konsequente Problembehebung. Dies bedingt, dass man sich über Entwicklungen und Neuheiten in der Branche ständig auf dem Laufenden hält.

### 3 Partner suchen

Ein Unternehmen stellt Fahrzeugwaagen her. Da diese aus riesigen Betonteilen bestehen, ist der Transport extrem teuer, was wiederum die geografische Reichweite einschränkt. Die Firma wollte wachsen und suchte nach völlig neuen Ideen. Der technische Leiter des Unternehmens wandte sich an die HTW Chur und wurde zu einer Vorlesung zum Thema Innovation eingeladen. Während der Vorlesung produzierten 60 Ingenieurstudenten mittels Kreativtechnik unzählige Ideen für den Unternehmer. 30 davon nahm er als Inspiration zurück in die Firma.

**Tipp:** Hochschulen sind interessante Partner für Innovationsprojekte. KMU sollten sich trauen, anzufragen. Generell ist ein gutes Netzwerk über die eigene Branche hinaus zentral.



# Finance

## Top Scorer

### Süßes Wachstum

Vor 20 Jahren begann Mathias Wirth mit dem Verkothen von Holunderbeeren, heute führt sein Sohn Mathias Wirth junior das Geschäft und produzierte 2009 zusammen mit Vater und zwei Mitarbeitern 38 000 Liter Sirup. Die süßen Säfte kommen an bei den Leuten. Denn in den Kreationen des Sirupier de Berne sind auch tatsächlich noch Früchte drin.

#### Taktik

Unser Sirupgeschäft entwickelt sich seit 1980 von Flasche zu Flasche. Zwar werden die Töpfe immer grösser, doch wir machen noch immer alles von Hand. Tradition ist matchentscheidend und macht den Charme und Geschmack unserer 27 Sirupsorten aus.



#### Tore

Gute Qualität spricht sich herum. Dass wir mittlerweile in der ganzen Schweiz präsent sind, haben wir der Mundpropaganda zu verdanken. Der nächste Schritt ist die Expansion nach Deutschland. Dort wollen wir den Weg in die Bars bzw. Cocktails finden. Im Gastrobereich lässt sich gutes Geld verdienen.

#### Time-out

Stetiger Bestandteil unseres Sirupieralltags sind die gemeinsamen Mittagessen mit dem Team. Das ist zwar nicht ganz billig, beim Zusammensitzen entstehen aber immer wieder gute Einfälle fürs Geschäft. Die Idee für unseren würzigen Sirup «Café-Chai» hat sich auch aus einem Teammittagessen heraus entwickelt.



#### Powerplay

Von Frühling bis Ende Sommer haben unsere Rohstoffe Saison, entsprechend viel Arbeit fällt an. An einem Spitzentag ergibt das Verkothen der Fruchtsäfte bis zu 400 Liter Sirup. Dann sind voller Einsatz und ein eingespieltes Team gefragt.



#### Bodycheck

Qualitativ sind unsere Sirupe unvergleichlich. Darum sehe ich Mitbewerber nicht als Konkurrenz, sondern konzentriere mich auf mein Spiel. Bis jetzt haben wir den Match gut gespielt.



PostFinance  
DIE POST

P.P. 4808 Zofingen

Adressberichtigung bitte mit Angaben der Kundennummer melden an PostFinance, Finance, 3030 Bern