

Die KMU-Politik der Schweiz



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement EVD

Inhalt

Die KMU-Politik des Bundes: Das Wichtigste im Überblick	4
Administration: Weniger Formulare, mehr Effizienz	6
E-Government: Nutzen Sie unser interaktives KMU-Portal	8
Innovation: Wir unterstützen Sie bei der Umsetzung Ihrer Idee	10
Finanzierung: Der Bund erleichtert Ihnen den Zugang zu Startkapital	12
Osec: Wagen Sie den Schritt ins Ausland	14
SERV: Ihr Partner für die Versicherung von Schweizer Exportgeschäften	16
Aus- und Weiterbildung: Eckpfeiler unserer Wirtschaft	18
Beruf und Familie im Einklang: Es ist möglich, und es lohnt sich!	20
Adressen	22



Impressum

Herausgeber: Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement EVD,
Bundeshaus Ost, 3003 Bern
T +41 31 322 21 11, F +41 31 322 20 56
www.evd.admin.ch, info@gs-evd.admin.ch
Konzeption und Realisation: Zoebeli Communications AG, Bern
Reportagebilder: Photopress AG, Zürich
Diese Broschüre ist erhältlich in Deutsch (Artikel-Nr. 710.089.D), Französisch
(Artikel-Nr. 710.089.F), Italienisch (Artikel-Nr. 710.089.I) und Englisch (Artikel-Nr.
710.089.ENG). Bestellung über www.bundespublikationen.admin.ch

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser

Der Wirtschaftsstandort Schweiz lebt von seinen vielen flexiblen und innovativen kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Sie bilden die grosse Mehrheit der marktwirtschaftlichen Betriebe, stellen zwei Drittel der Arbeitsplätze und sind eine wichtige Basis für unsere stabile und leistungsfähige Wirtschaft.

Die Anliegen der KMU geniessen beim Bundesrat einen hohen Stellenwert. Mit einer auf ihre spezifischen Bedürfnisse abgestimmten Politik setzen wir alles daran, deren Rahmenbedingungen langfristig zu optimieren. Zum Beispiel mit dem in den vergangenen Jahren aufgebauten KMU-Portal, das Sie als Unternehmer in vielen Bereichen der Administration entlastet. Oder mit Angeboten in den Bereichen Unternehmensgründung, Innovation und Export.

Gegenwärtig durchläuft die internationale Wirtschaft eine schwere Krise. Mittlerweile hat der weltweite Konjunkturunbruch auch die Schweiz eingeholt. Dank der Reformpolitik der letzten Jahre stehen wir im internationalen Vergleich aber besser da. Die Schweiz leidet weder unter einer Immobilienblase noch unter einer übermässigen Staats- oder Privatverschuldung. Wir haben einige strukturelle Reformen umgesetzt, die Wachstumspolitik verstetigt, und wir profitieren von der Einbettung in den europäischen Wirtschaftsraum. Insbesondere das Personenfreizügigkeitsabkommen sowie die internationale Vernetzung der Exportunternehmen über verschiedene Freihandelsabkommen zahlen sich aus.

Wichtig ist, dass wir uns schon heute Gedanken über die Zeit nach der Finanz- und Wirtschaftskrise machen. Nutzen Sie die für KMU massgeschneiderten Angebote des Bundes gezielt und effizient. Konzentrieren Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen, bündeln Sie Ihre Kräfte, und verbessern Sie Ihre Strukturen. Ziehen wir an einem Strick, sind wir in und nach der Krise gut positioniert.

Eine Idee umzusetzen, die eigene Firma zu gründen oder den Schritt auf internationale Märkte zu wagen – das braucht Mut, unternehmerisches Geschick und Durchhaltenwillen. Gerade in der aktuellen, unruhigen Konjunkturlage glaube ich an die einzigartige und starke KMU-Landschaft der Schweiz. Der Staat kann Rahmenbedingungen optimieren. Den Erfolg Ihres Unternehmens bestimmen aber letztlich Sie!



Die Vorsteherin des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartements (EVD)

Doris Leuthard

Bern, im Mai 2009

Die KMU-Politik des Bundes: Das Wichtigste im Überblick

Von der Bäckerei über das Treuhandbüro bis zum international tätigen Hersteller von Präzisionsteilen – 99,7 Prozent der Schweizer Betriebe beschäftigen weniger als 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Diese kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sind ein wichtiger Bestandteil der Schweizer Wirtschaft.

KMU bilden die überwältigende Mehrheit der Schweizer Unternehmen. Sie stellen zwei Drittel der Arbeitsplätze und sind damit die Basis unseres Wohlstands. Ob beim lokal ausgerichteten Schreibwarengeschäft oder beim international tätigen Maschinenhersteller – zahlreiche Gesetze und Verordnungen prägen den Unternehmensalltag. Meist gelten dieselben Bestimmungen wie für Grosskonzerne. Beschränkte personelle Ressourcen machen es für KMU aber schwieriger, die Bestimmungen umzusetzen. Ausserdem sind KMU in vielen Bereichen auf externe Unterstützung angewiesen. Zum Beispiel bei der Unternehmensgründung oder bei Auslandsgeschäften.

Der Bund reagiert auf diese spezifischen Bedürfnisse. Mit seiner KMU-Politik gestaltet er die Rahmenbedingungen für diese Unternehmen so optimal wie möglich. Dabei stehen folgende Ziele im Vordergrund:

Die drei wichtigsten Stossrichtungen der Schweizer Wachstumspolitik:

Mit seiner Wachstumspolitik für die Jahre 2008 bis 2011 verfolgt der Bundesrat drei Ziele:

Erstens will er das hohe Kostenniveau der Schweiz senken, indem er unsere Märkte öffnet. Das heisst, er baut Handels hemmnisse ab und fördert Export und Import.

Zweitens soll der Unternehmensstandort Schweiz noch attraktiver werden. Zum Beispiel dank schlanker Administration, attraktiver Steuerpolitik und verbesserter Infrastruktur.

Drittens will der Bund dafür sorgen, dass die Beteiligung der Bevölkerung am Erwerbsleben hoch bleibt und somit die Altersvorsorge gesichert wird. Mittel dazu sind die Integration ausländischer Arbeitskräfte in den Arbeitsmarkt – zum Beispiel durch das Personenfreizügigkeitsabkommen mit der Europäischen Union – sowie Investitionen in die Bildung.

- Administrative Entlastung
- Entwicklung des E-Governments
- Förderung von Unternehmensgründungen
- Verbesserung der Unternehmensfinanzierung
- Verbesserung des Marktzugangs
- Förderung von Innovation

Dreh- und Angelpunkt der Schweizer KMU-Politik ist das Staatssekretariat für Wirtschaft SECO. Es arbeitet zusammen mit verschiedenen Partnern: zum Beispiel mit dem Bundesamt für Berufsbildung und Technologie BBT, mit Osec oder der Schweizerischen Exportrisikoversicherung (SERV). Einen wichtigen Beitrag leisten zudem der Schweizerische Gewerbeverband, der Verband der Schweizer Unternehmer Economiesuisse und die Branchenverbände. Im Zentrum stehen dabei immer Sie: die Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer von kleinen und mittleren Unternehmen.



«Mir ist besonders wichtig, dass die Schweiz am Schluss der Krise besser dasteht als ihre Konkurrenten, damit unsere KMU voll vom Wiederaufschwung profitieren können. Das heisst: weniger Staatsverschuldung, kein Protektionismus und keine inflationären Tendenzen.»

Jean-Daniel Gerber, Staatssekretär und Direktor SECO

Nichtlandwirtschaftliche, marktwirtschaftliche Unternehmen nach Grössenklassen (Zählung 2005)

Grösse	Marktwirtschaftliche Unternehmen		Beschäftigte	
	Anzahl	Anteil (%)	Anzahl	Anteil (%)
0-2 Beschäftigte	176 016	58,92%	315 485	9,90%
3-4 Beschäftigte	46 066	15,42%	207 776	6,52%
5-9 Beschäftigte	39 500	13,22%	316 101	9,92%
10-19 Beschäftigte	19 360	6,48%	303 674	9,53%
20-49 Beschäftigte	11 278	3,78%	388 611	12,20%
50-99 Beschäftigte	3 453	1,16%	272 129	8,54%
100-249 Beschäftigte	2 019	0,68%	346 403	10,87%
250+ Beschäftigte	1 028	0,34%	1 035 353	32,50%
Mikrounternehmen (0-9)	261 582	87,57%	839 362	26,35%
Kleine Unternehmen (10-49)	30 638	10,26%	692 285	21,73%
Mittlere Unternehmen (50-249)	5 472	1,83%	618 532	19,42%
Grosse Unternehmen (250+)	1 028	0,34%	1 035 353	32,50%
Total der KMU (0-249)	297 692	99,66%	2 150 179	67,50%

Quelle: BFS, Eidgenössische Betriebszählung 2005

Wirtschaftskrise: Der Bund handelt nach einem Mehrstufenplan

Um den Einbruch der Konjunktur aufzufangen, hat der Bundesrat 2008 einen mehrstufigen Plan mit so genannten Stabilisierungsmassnahmen erarbeitet. Verschiedene Branchen erhalten Unterstützung. Davon profitieren insbesondere KMU.

Erste Stufe

Im November 2008 beschloss der Bundesrat die Ankerbelegung der Wirtschaft mit einem Massnahmenpaket im Wert von 982 Millionen Franken. Die Stabilisierungsmassnahmen reichen vom Hochwasserschutz über Sanierungen im Wohnungsbau bis zur Exportförderung. Die wichtigste Massnahme des Pakets ist die Freigabe der Arbeitsbeschaffungsreserven. Diese Reserven hatten die Unternehmer in guten Zeiten auf ein Konto einbezahlt. Sie erhielten dafür attraktive Zinsen und mussten die Beträge nicht versteuern. Nun sollen sie das Ersparte wieder investieren.

Zweite Stufe

Das zweite, im Februar 2009 ausgelöste Konjunkturpaket in der Höhe von 710 Millionen Franken umfasst zusätzliche Investitionen in den Bereichen Infrastruktur, Neue Regionalpolitik, Forschung, Umwelt und Energie, Sanierung von Bundesbauten sowie Tourismuswerbung.

Zudem sind vorübergehende Anpassungen im Instrumentarium der Schweizerischen Exportrisikoversicherung

vorgesehen, die Exporteure bei Liquiditätsengpässen unterstützen. Teil des Massnahmenpakets ist auch die Verlängerung der Kurzarbeitsentschädigung von 12 auf 18 Monate.

Dritte Stufe

Bei einer schweren Rezession kann der Bundesrat ein drittes Konjunkturpaket beschliessen, das die Verschuldung der Schweiz vergrössern würde. Bis zur Drucklegung dieser Broschüre hat der Bundesrat diese Stufe nicht ausgelöst. Aktuelle Informationen finden Sie unter www.seco.admin.ch.

Administration: Weniger Formulare, mehr Effizienz

Jede neue Regulierung bedeutet für Sie als KMU-Inhaber Mehraufwand. Bewilligungen, Anmeldeformulare, Nachweise – wir setzen alles daran, diesen administrativen Aufwand zu reduzieren.

Übermässige Bürokratie ist Gift für die Wirtschaft, und die vergleichsweise schlanke Administration gehört zu den wichtigsten Standortvorteilen der Schweiz. Lorbeeren, auf denen wir uns natürlich nicht ausruhen können. Die KMU in der Schweiz wünschen sich eine noch stärkere Entlastung, und auch das Ausland verbessert laufend seine Standortbedingungen.

So unterstützen wir Sie im administrativen Bereich:

Regulierungsfolgenabschätzung

Sobald das zuständige Bundesamt ein neues Gesetz oder eine neue Verordnung entworfen hat, analysiert es deren Auswirkungen auf die Wirtschaft. Wie gross ist der damit verbundene Aufwand für die Unternehmen? Welche Kosten lösen die neuen Vorschriften aus? Schränken sie Unternehmer in ihrem Handeln ein? Die Analysen erleichtern Bundesrat und Parlament den Entscheid über Annahme oder Ablehnung der Bestimmungen. Das SECO koordiniert die Regulierungsfolgenabschätzung und arbeitet bei ausgewählten Projekten aktiv mit.

KMU-Verträglichkeitstest

Der KMU-Verträglichkeitstest ist ein weiteres Mittel, um die Auswirkungen eines Gesetzes besser abschätzen zu können. Diesen Test führt das SECO selber parallel zur Vernehmlassung durch. Dabei besuchen Vertreter des Amts jeweils ein Dutzend ausgewählte KMU-Unternehmer

Gesetze:

Regulierungsfolgenabschätzung: Richtlinien des Bundesrates vom 15.6.1999

KMU Tests: Verordnung über die Koordination der Politik des Bundes zugunsten der kleinen und mittleren Unternehmen vom 8.12.2006

Information:

www.seco.admin.ch, Themen/Wirtschaftspolitik/Regulierungsfolgenabschätzung

www.seco.admin.ch, Themen/Standortförderung/KMU Politik/KMU Test

www.forum.kmu.ch

und schauen vor Ort, wie sich ein neues Gesetz auf den Alltag eines KMU auswirken würde. Die Resultate dieser Gespräche vermitteln einen guten Eindruck über die möglichen Folgen der geplanten Bestimmung. Im Zeitraum von 1999 bis 2009 hat das SECO 30 Verträglichkeitstests zu ganz unterschiedlichen Themen durchgeführt: vom Lebensmittelrecht über den Lohnausweis und die CO₂-Abgabe bis hin zur Abfallentsorgung oder zur Arbeitssicherheit.

KMU-Forum

Das KMU-Forum ist eine ausserparlamentarische Expertenkommission. Es setzt sich für die Interessen der KMU ein. Zum Beispiel bei der Vernehmlassung zu einem Bundesgesetz oder einer Verordnung. Sind Regulierungen geplant, die KMU unnötig belasten könnten, schlägt das KMU-Forum den Bundesämtern Vereinfachungen vor. Darüber hinaus vermittelt das KMU-Forum Mitgliedern Kontakte zu den Bundesämtern, bei denen sie ihre Sorgen und Anregungen direkt deponieren können.

Das KMU-Forum besteht aus mindestens sieben Unternehmen aus verschiedenen Branchen, dazu kommen ein Mitglied der Konferenz kantonaler Volkswirtschaftsdirektoren sowie ein Vertreter der Schweizer Gründungszentren.



«Administrative Umtriebe belasten KMU besonders stark. Mit verschiedenen Massnahmen vermeiden wir unnötigen administrativen Ballast oder halten den Aufwand auf möglichst geringem Niveau.»

Eric Scheidegger, stellvertretender Direktor SECO und Leiter der Direktion für Standortförderung



Alessandra Alberti, Chocolat Stella SA, Giubiasco, Direktorin

«Seit 1999 bin ich Direktorin der Chocolat Stella SA. In der Schweiz erfolgreich Schokolade zu produzieren, das bedeutet, sich gegen internationale Marktleader durchzusetzen. Die Stärken der Stella SA sind Nischenprodukte. Zum Beispiel Schokolade aus biologisch hergestellten Zutaten oder Schokolade ohne Zucker. Daneben produzieren wir Schokolade für private Labels. Natürlich alles nur vom Feinsten! 60 Prozent unserer Ware exportieren wir ins Ausland. Besonders wichtig sind die Märkte England, Italien und Frankreich.

Seit 2007 bin ich Mitglied des KMU-Forums. Über die kantonale Handelskammer kam der Bund auf mich zu. Ich habe mich gerne zur Verfügung gestellt. Wir sind zurzeit 15 Mitglieder, die sich sechsmal jährlich zu Sitzungen treffen. Unter der Woche arbeite ich zwei bis vier Stunden für das KMU-Forum. Es braucht Zeit, sich in die neuen Verordnungs- und Gesetzesentwürfe einzulesen. Auch die Resultate der KMU-Tests bekommen wir zur Lektüre. Zum Beispiel den Bericht über die Evaluation der Kosten des neuen Lohnausweises.

Es ist wichtig, dass sich das Forum möglichst früh in Vernehmlassungsverfahren einschaltet. Nur so können wir Einfluss nehmen. Das Forum deponiert seine Vorschläge und Bemerkungen bei den zuständigen Bundesämtern, aber auch bei den interessierten parlamentarischen Kommissionen.

Die Arbeit im Team ist zwar aufwendig, aber spannend. So unterschiedlich unsere Branchen auch sind – wir verfolgen das gleiche Ziel: ideale Rahmenbedingungen für KMU. Das heisst: wenig administrativen Aufwand und ausreichend unternehmerischen Handlungsspielraum.»

E-Government: Nutzen Sie unser interaktives KMU-Portal

Ob bei der Gründung Ihres Unternehmens oder beim Ausfüllen von Lohnausweisen – das interaktive KMU-Portal erleichtert Ihnen die Arbeit. Hier bestellen Sie Betreuungsauskünfte, erledigen Ihre Anmeldung beim Handelsregister und melden Ihre Marke an – alles ganz einfach per Mausklick.

Was früher in der öffentlichen Verwaltung über Papierdokumente abgewickelt wurde, findet heute dank E-Government elektronisch statt. Mit dem Ausbau des Online-Angebots reagiert der Bund auf die Globalisierung. Die internationale Vernetzung hat die Rahmenbedingungen für KMU radikal verändert. Auch kleine Unternehmer kämpfen heute mit internationaler Konkurrenz. Gute staatliche Rahmenbedingungen sind deshalb zentral, und E-Government-Lösungen werden in Zukunft immer wichtiger.

So profitieren Sie von unserem KMU-Portal
www.kmu.admin.ch:

Elektronischer Gründungsschalter

Sie wollen ein Unternehmen gründen? Mit unserem elektronischen Gründungsschalter registrieren Sie Ihre Firma bequem von zu Hause aus. Gemäss einer Studie der Zürcher Hochschule Winterthur sparen Sie damit 50 Prozent der üblicherweise dafür benötigten Zeit.

Handels-, Strafregister- oder Betreuungsauskünfte

Sie brauchen Informationen über einen Lieferanten oder Kunden? Über das KMU-Portal bestellen Sie an Ihrem Computer Auszüge aus dem Handels- oder Strafregister sowie Betreuungsauskünfte.

Lohnausweis

Sie verfügen über keine eigene Software zur Erstellung eines Lohnausweises? Auf dem Online-Portal erstellen Sie Lohnausweise einfach am Bildschirm.

Marke

Sie wollen Ihre Marke anmelden? Registrieren Sie diese online via KMU-Portal.

Informationen

Sie möchten auf dem Laufenden bleiben? Das KMU-Portal versorgt Sie mit wichtigen Informationen: von der Gründung über die Geschäftsführung bis zur Nachfolgeplanung. Eine spezielle Seite ist Unternehmerinnen gewidmet. Und wenn Sie noch mehr wissen wollen, finden Sie Links und Adressen von zahlreichen Beratungsstellen.

Abkürzungen:

E Government: Electronic Government

Information:

www.kmu.admin.ch
www.egovernment.ch

Broschüre «Auf Kurs, Online Angebote für KMU» unter
www.bundespublikationen.ch

Eine Lösung für jeden Kanton

Die Umsetzung von E-Government-Lösungen ist sehr komplex. Eine besondere Herausforderung sind unsere föderalistischen Strukturen: Schliesslich müssen die interaktiven Angebote sowohl die Bestimmungen im Kanton Tessin als auch jene im Kanton Schaffhausen berücksichtigen. Wir arbeiten deshalb eng zusammen mit Vertretern verschiedener Verwaltungseinheiten sowie mit Kantonen und Gemeinden.

Oberstes Gebot des E-Governments ist die Sicherheit. Damit sich niemand unter falschem Namen über ein Portal anmeldet, müssen Benutzer einwandfrei identifiziert werden können. Sie können Ihre Formulare ausdrucken und diese von Hand unterschreiben.



Muriel Frei, Dive Attitude, Genf, Inhaberin

«Das Dive Attitude ist gleichzeitig Tauchschule, Geschäft für Taucherausrüstung und Service-Werkstatt. Tauchen ist meine Leidenschaft und das Dive Attitude die Erfüllung eines Traums. Eigentlich bin ich ausgebildete Informatikerin. Ich arbeitete als Programmiererin, bis meine Stelle unerwartet gestrichen wurde. Für mich war das ein Wink des Schicksals.

Während meiner stellenlosen Zeit besuchte ich bei der Arbeitslosenversicherung Kurse über Unternehmensführung. Es dauerte ziemlich lange, bis ich mir die Gründung des Dive Attitude 2007 zutraute. Ich wollte ganz sicher sein, dass meine Geschäftsidee auch tatsächlich etwas taugt. Ich studierte alle möglichen Informationsseiten im Internet. Dabei stiess ich auf das KMU-Portal des Bundes. Die Seite machte auf mich einen seriösen Eindruck, und als Informatikerin hatte ich keine Bedenken, die Unternehmensgründung über den elektronischen Gründungsschalter abzuwickeln.

Ich musste das Dive Attitude nicht in einem Arbeitsgang anmelden. Ich loggte mich immer wieder ein und aus. Nach jedem Arbeitsschritt erhielt ich eine Bestätigung per Mail. Das gab mir die Sicherheit, alles korrekt zu machen. Für die Anmeldung nahm ich mir etwa 15 Tage Zeit.

Heute ist das Dive Attitude mein Ein und Alles. Ich setze auf persönliche Bedienung, ausgezeichnete Serviceleistung und Topqualität.»

Innovation: Wir unterstützen Sie bei der Umsetzung Ihrer Idee

Der Wirtschaftsstandort Schweiz lebt von Innovationen. Pfiffige Einfälle allein bringen uns jedoch nicht weiter. Erst die Entwicklung eines marktfähigen Produkts verspricht den wirtschaftlichen Erfolg. Einfacher gesagt als getan? Die Förderagentur für Innovation KTI unterstützt Sie bei der Ausarbeitung und Umsetzung Ihrer Idee.

Die Weiterentwicklung neuer Ideen zu marktfähigen Angeboten ist für KMU besonders schwierig. Für aufwendige Forschungsarbeiten fehlen meist Geld, Zeit und Personal. Der Bund unterstützt die Innovationstätigkeit von KMU deshalb mit verschiedenen Angeboten. Schaltstelle ist dabei die Förderagentur für Innovation KTI des Bundesamtes für Berufsbildung und Technologie BBT. Seit über 60 Jahren fördert sie die Zusammenarbeit zwischen KMU und Hochschulforschung.

So fördern wir Ihre Innovation:

KTI Entrepreneurship

In Ihrem Fachgebiet sind Sie Experte, es fehlt Ihnen nur noch die zündende Geschäftsidee? Das modular aufgebaute Ausbildungs- und Trainingsprogramm «venturelab» von KTI Entrepreneurship hilft Hochschulabsolventinnen und -absolventen sowie Berufsleuten bei der Unternehmensgründung.

KTI Start-up

Sie haben eine überzeugende technologieorientierte und innovative Geschäftsidee, aber wenig Erfahrung in der Umsetzung? Die 45 Coaches von KTI Start-up begleiten Jungunternehmer und Jungunternehmerinnen bei ihren ersten Schritten auf dem Markt. Besonders vielversprechende Start-ups erhalten das KTI-Label. Die Auszeichnung erleichtert den Zugang zu Investoren.

KTI F&E-Projektförderung

Sie verfügen über eine Projektidee und wollen diese zur Marktreife bringen? Seit über 60 Jahren fördert die KTI gemeinsame Projekte von Hochschulen und Unternehmen. Ziel sind anwendungsorientierte und konkurrenzfähige Produkte sowie Geschäftsmodelle. Die Förde-

Abkürzungen:

BBT: Bundesamt für Berufsbildung und Technologie
KTI: Kommission für Technologie und Innovation
F&E: Förderung von anwendungsorientierter Forschung und Entwicklung
F&E Konsortien: Verbände, die den KMU rasch und einfach Zugang zu neuestem Wissen der Hochschulen und öffentlichen Forschungsinstitutionen vermitteln.
WTT Konsortien: Verbände für den Wissens- und Technologietransfer. Sie vermitteln KMU Kontakte zu Forschungsinstitutionen und Beratung
KTI Start up: Das Programm fördert innovative Jungunternehmer
KTI Start up Label: Auszeichnung für innovative Jungunternehmer
KTI Entrepreneurship: Initiative zur Förderung von Jungunternehmern, u.a. über das modulare Ausbildungsprogramm venturelab
CTI Invest: Privatrechtliche Vereinigung, die Jungunternehmen bei Finanzierungsfragen unterstützt

Information:

www.kti.ch, www.cti.ch, www.bbt.admin.ch, www.ctistartup.ch, www.venturelab.ch

Stabilisierungsmassnahmen:

Im Rahmen der Stabilisierungsmassnahmen investiert der Bund zusätzliche 21,5 Millionen Franken in die Förderagentur für Innovation KTI. 20 Millionen davon fliessen als Aufstockung des Förderkredits in die F&E Unterstützung, eine Million wird für das Pilotprojekt «Innovationsscheck für KMU» und eine halbe Million für die thematische Sensibilisierung (speziell in den Bereichen Clean Tech und intelligente Materialien) aufgewendet.

Die Umsetzung der Projekte erfolgt nach dem Bottom-up-Prinzip. Das bedeutet, es bestehen keine themenspezifischen Förderungsschwerpunkte. Über die Förderunterstützung entscheidet einzig und allein die Qualität der eingereichten Projekte.

CTI Invest

Sie sind bereit für das Geschäft, doch zur Eroberung des Markts fehlt Ihnen das nötige Kapital? Die privatrechtlich organisierte und selbstständig agierende CTI Invest erleichtert Jungunternehmen den Zugang zu Business Angels und Venture-Capital im In- und Ausland.



«Die Schweiz zählt zu den Ländern mit der höchsten Innovationsleistung. Damit das auch so bleibt, fördern wir technologieorientierte Jungunternehmen auf ihrem Weg zum Erfolg.»

Ingrid Kissling-Näf, Vizedirektorin BBT, Leiterin Förderagentur für Innovation KTI



Carlo Centonze, HeiQ Materials AG, Bad Zurzach, Gründungspartner und CEO

«Die Idee für die HeiQ Materials AG entstand auf einem Berggipfel: Wir waren zu viert auf einer mehrtägigen Bergtour. Mein Freund Murray Height, unsere Partnerinnen und ich. Nach einer Woche war die T-Shirt-Duftnote von uns Männern so unverblümt streng, dass sich die beiden Frauen weigerten, weiter neben uns mitzuwandern. Da hatten wir den Geistesblitz: geruchsfreie Textilien. Das wäre eine Marktlücke mit Potenzial!

Seit dem dritten Jahrhundert vor Christus verwendet man Silber als Mittel gegen Bakterien. Hier haben wir angeknüpft. Mit Erfolg: Heute produzieren wir auf der Basis von Silber antimikrobielle Zusatzstoffe. Zum Einsatz kommen sie zum Beispiel in chirurgischen Implantaten. Oder bei Textilien für funktionelle Unterwäsche.

Im Frühjahr 2005 gründete ich gemeinsam mit Dr. Murray Height die HeiQ. Die Förderagentur für Innovation KTI war von Anfang an unser ständiger Begleiter. Zuerst besuchte ich das Ausbildungsprogramm venturelab. Ein KTI-Coach des Start-up-Programms half uns bei der Ausarbeitung des Business-Plans. Und meinem Geschäftspartner ermöglichte die Förderagentur für Innovation KTI den Besuch einer betriebswirtschaftlichen Weiterbildung in den USA. Dank der Forschungsförderung der KTI entstand die Zusammenarbeit mit Spezialisten der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich, der Empa, der Fachhochschule Nordwestschweiz und der Uni Basel. Gemeinsam entwickelten wir unsere Produkte weiter. 2006 erhielt die HeiQ das KTI Start-up-Label. Zudem gewannen wir unter anderem den begehrten Förderpreis der W.A. de Vigier Stiftung. Nun war der Zugang zu Investitionskapital einfacher.

Heute arbeiten 21 Mitarbeitende bei HeiQ. Fast alle unsere Produkte werden exportiert.»

www.heiq.com

Finanzierung: Der Bund erleichtert Ihnen den Zugang zu Startkapital

Die Geschäftsidee stimmt, der Business-Plan liegt vor – nun brauchen Sie das nötige Kapital zur Gründung Ihres Unternehmens. Der Bund kann und will Unternehmen nicht direkt finanzieren. Mit verschiedenen Instrumenten erleichtert er Ihnen jedoch den Zugang zum nötigen Kredit.

Die Gründung eines KMU ist für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer eine grosse Herausforderung. Die wenigsten verfügen über ausreichend Eigenkapital. Sie brauchen jemanden, der den Start des Unternehmens mit einem Kredit unterstützt.

So begleiten wir Sie bei der Suche nach Startkapital:

Gewerbliches Bürgschaftswesen

Sowohl bei der Gründung wie bei der Weiterentwicklung eines Unternehmens sind Unternehmer in der Regel auf einen Kredit angewiesen. Dabei kann eine Bürgschaft helfen. Bürgschaftsgenossenschaften erleichtern es entwicklungsfähigen Klein- und Mittelbetrieben, Bankdarlehen aufzunehmen. In der Schweiz gibt es drei regionale Bürgschaftsgenossenschaften sowie die gesamtschweizerisch tätige Bürgschaftsgenossenschaft der Frauen (SAFFA). Sie bürgen für Kredite in der Höhe von bis zu 500 000 Franken. Der Bund trägt das Verlustrisiko der Genossenschaften zu 65 Prozent und übernimmt einen Teil der Verwaltungskosten.

Risikokapital

Investitionsgesellschaften, die 50 Prozent ihres Fondsvermögens in Schweizer Start-up-Unternehmen investieren, erhalten Steuererleichterungen. Für die Gesellschaften ist es deshalb besonders attraktiv, Jungunternehmen zu finanzieren. Zwischen 2000 und 2008 haben 25 Investitionsgesellschaften von Steuererleichterungen im Bereich Emissionsabgabe und Beteiligungsabzug profitiert.

Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit

Die Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit (SGH) unterstützt Beherbergungsbetriebe bei der Finanzierung der Infrastruktur: von der Gewährung von Darlehen über Machbarkeitsstudien und Business-Pläne bis zum systematischen Vergleich mit der Konkurrenz (Benchmarking). Mit der umfassenden Förderung will die Gesellschaft die internationale Konkurrenzfähigkeit der Schweizer Beherbergungsbetriebe erhöhen.

Gesetze:

Bundesgesetz vom 6.10.2006 und Verordnung vom 28.2.2007 (Stand am 15.7.2007) über die Finanzhilfen an gewerbeorientierte Bürgschaftsorganisationen, SR 951.25, SR 951.251
Bundesgesetz vom 8.10.1999 (Stand am 13.6.2006) über die Risikokapitalgesellschaften, SR 642.15

Abkürzungen:

SAFFA: Bürgschaftsgenossenschaft der Frauen
BG: BG Mitte, Bürgschaftsgenossenschaft für KMU
CRC PME: Coopérative romande de cautionnement PME
OBTG: Ostschweizerische Bürgschaftsgenossenschaft
SGH: Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit

Information:

www.saffa.ch
www.bgmccc.ch
www.crcpme.ch
www.obtg.ch
www.seco.admin.ch, Themen/Standortförderung/KMU Politik/
Risikokapital
www.sgh.ch



Andreas Ruch, Woodwork AG, Huttwil, Inhaber

«Ich habe zweimal von einer Bürgschaft profitiert. 1984 bei der Gründung meines ersten Unternehmens und 16 Jahre später bei der Errichtung eines Neubaus für die Woodwork AG.

Meine erste Firma gründete ich im Alter von 26 Jahren. Ich hatte grosse Ideen und wenig Erfahrung. Mit Risiken hielt ich mich nicht lange auf. Das lag auch am Zeitgeist. Grosse Banken warfen mit Krediten nur so um sich. Die Regionalbank war vorsichtiger. Und auch die Bürgschaftsgenossenschaft Burgdorf überprüfte mich und meinen Business-Plan genau und sehr professionell. Den wahren Wert dieser umfassenden Beratung realisierte ich erst später, als erfahrener Unternehmer.

Im Jahr 2000 änderte ich den Namen meines Unternehmens und gründete die international ausgerichtete Woodwork AG mit rund 30 Mitarbeitenden. Bei der Suche nach einem Kredit für den gleichzeitig geplanten Neubau verfügte ich zwar über einen guten Leistungsausweis, aber der Boom der Achtzigerjahre war vorbei. Die Holzbranche steckte in der Krise, und die Banken waren zurückhaltender. Umso mehr profitierte ich vom Vertrauen, das mir die Bürgschaftsgenossenschaft ein zweites Mal entgegenbrachte.

Das Geschäft läuft trotz Krise in allen drei Unternehmensbereichen gut: der Herstellung von Möbeln aus Massivholz, der Produktion von Holzleisten und der Fabrikation von schallabsorbierenden Deckenpaneelen und Lochplatten. Wir bieten unseren Kunden nicht nur Know-how, sondern technologischen Vorsprung – zum Beispiel mit einer auf meinen Namen patentierten Maschine.

Ich hoffe, dass ich mich bald aus dem operativen Bereich zurückziehen kann. Ich habe das Glück, dass sich meine drei Söhne mit viel Freude für das Unternehmen engagieren. Sie haben das Holzhandwerk im Blut und werden die Woodwork mit jugendlicher Kraft weiterführen.»

www.woodwork.ch

Osec: Wagen Sie den Schritt ins Ausland

Die Schweiz verdient fast die Hälfte ihres Einkommens im Ausland. Damit liegen wir im internationalen Vergleich weit vorne. Exporte sind der Wachstumsmotor unserer Wirtschaft und eine Chance für KMU. Osec, die vom Bund für die Exportförderung beauftragte Spezialistin, unterstützt Unternehmen aus der Schweiz und aus Liechtenstein beim Auf- und Ausbau ihrer internationalen Geschäftsbeziehungen. Seit 2008 betreibt Osec neben der Exportförderung im Auftrag des SECO neu auch die nationale Standortpromotion der Schweiz im Ausland sowie Import- und Investitionsförderung.

Auslandaktivitäten steigern in der Regel nicht nur die Produktivität und die Wettbewerbsfähigkeit, sondern auch den Innovationszyklus eines Unternehmens. Für KMU ist die Expansion über die Landesgrenzen hinaus jedoch ein grosser Schritt. Osec fördert die Aussenwirtschaft der Schweiz und unterhält ein dichtes Netzwerk mit kompetenten Partnern im In- und Ausland, das so genannte Business Network Switzerland.

So erleichtern wir Ihnen den Gang ins Ausland:

Sie wollen exportieren und suchen Unterstützung? Osec begleitet Sie mit dem Beratungsprogramm Export Step-by-Step in drei Schritten:

Erstinformation

Sie erwägen, Ihre Geschäftstätigkeit ins Ausland zu erweitern und benötigen Informationen? Einen ersten Überblick verschafft Ihnen die Osec-Website. Bei Bedarf nehmen zudem die Spezialisten des Service Centers Ihre Fragen entgegen. Daneben verfügt das Enterprise Europe Network Switzerland über breites Wissen zur Europäischen Union und zum Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR). Spezialisten zu verschiedenen Themen finden Sie zudem auf der Online-Datenbank «Pool of Experts».



Abkürzungen:

Osec: Wird heute als Eigenname verwendet und war ursprünglich die Abkürzung von Office suisse d'expansion commerciale

EWR: Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum

Information:

www.osec.ch
www.poolofexperts.ch

Stabilisierungsmassnahmen:

Die zusätzlichen Mittel des Bundes von 10 Millionen Franken für 2009 und 2010 fliessen unter anderem in Projekte der Umweltechnologie und für erneuerbare Energien. Der Bund fördert zudem internationale Geschäftsbeziehungen mit Staaten, die über ein Freihandelsabkommen mit der Schweiz verbunden sind oder dies bald sein werden. Dazu kommen Aktivitäten bezüglich naher Märkte wie Deutschland, Frankreich, Italien, Österreich, England und Spanien sowie weitere Massnahmen.

Basisberatung

Sie verfügen bereits über konkrete Pläne und wollen Ihre Exportchancen prüfen? Osec-Vertreter beraten Sie persönlich und kompetent – sei dies im Rahmen eines ersten Gesprächs oder eines weiterführenden «Firmenberatungstags» mit einem Berater und einem Experten des Landes, in das Sie exportieren möchten.

Detailberatung

Ihr Unternehmen ist bereit für den Export, vor Ihrem definitiven Entscheid benötigen Sie jedoch noch Detailinformationen? Osec unterstützt Sie mit fundierten Marktklärungen, kompetenten Analysen, Messebeteiligungen und persönlichen Kontakten vor Ort. Zum Beispiel bei der Suche nach Geschäftspartnern.

Swiss Business Hubs

Sie wagen den Gang ins Ausland, es fehlen Ihnen aber Ortskenntnisse und Geschäftskontakte? Osec verschafft Ihnen Zugang zu den Swiss Business Hubs. Diese versorgen KMU mit Informationen über den entsprechenden Zielmarkt.

«Der Schritt ins Ausland braucht Mut, insbesondere für KMU. Mit einer guten Vorbereitung, einem soliden Business-Plan und seriösen Partnern zahlt sich die Expansion aus.»

Daniel Küng, CEO Osec



Pascal Coeudevez, K-Team SA, Yverdon-les-Bains, Business Development Manager

«Die K-Team SA entwickelt und produziert Roboter. Das Unternehmen entstand vor rund 15 Jahren als Spin-off der Eidgenössischen Technischen Hochschule Lausanne. 90 Prozent unserer Produkte exportieren wir ins Ausland. Das Geschäft steht und fällt mit den richtigen Kontakten. Und genau solch einen konnte uns Osec 2006 im Mittleren Osten vermitteln.

Den ersten Markterfolg in Dubai verdanken wir unseren Jockey-Robotern für Kamelrennen – ein kleiner Geniestreich, der bei den Leuten sehr gut ankam! Die ferngesteuerten Apparate ersetzen die vier- bis sechsjährigen Buben, die zuvor unter fragwürdigen Bedingungen als Jockeys eingesetzt wurden.

Nachdem wir mit dem Jockey-Roboter so grossen Erfolg hatten, wollten wir den Standort Dubai in den Bereichen Forschung und Ausbildung ausbauen. Aber wie? In Katar hatte niemand auf die K-Team SA gewartet. Uns fehlten die Kontakte zu den richtigen Leuten. Also versuchte ich es mit den Angeboten von Osec. Der Entscheid war richtig. Die Berater waren sehr professionell. Sie vermittelten uns Kontakte zur American University of Dubai. Darüber hinaus erstellten sie für uns eine Vorstudie über unsere Marktchancen. Das kostete zwar etwas, die Untersuchung hat uns aber weitergebracht.

Ich würde Osec sofort weiterempfehlen. Für ein Unternehmen ist es sehr schwierig, sich in einer völlig fremden Kultur zurechtzufinden. Umso wertvoller sind die Erfahrungen von Leuten mit Ortskenntnissen.»

SERV: Ihr Partner für die Versicherung von Schweizer Exportgeschäften

Die Abwicklung eines Exportauftrags ist mit zahlreichen Risiken verbunden. Die Schweizerische Exportrisikoversicherung (SERV) gibt Ihnen und Ihrer Bank die nötige Sicherheit bei Geschäften jenseits der Landesgrenze.

Stellen Sie sich vor, Sie exportieren Ihre Ware ins Ausland. Dort brechen unerwartet politische Unruhen aus, und Sie warten deshalb vergebens auf die Bezahlung offener Rechnungen. Oder Ihr Kunde stellt den ausstehenden Betrag zwar in seiner lokalen Währung zur Verfügung, die Zentralbank ist jedoch nicht bereit, die erforderlichen Devisen auszustellen. Beide Fälle können ein KMU schwer belasten. Die SERV schützt vor solchen Risiken. Sie versichert Exportgeschäfte von Schweizer Unternehmen in politisch oder wirtschaftlich unsichere Länder.

Die SERV reduziert Ihr Risiko. Zum Beispiel so:

Fabrikationsrisikoversicherung

Sie können es sich nicht leisten, die Produktion Ihres Produkts unerwartet abubrechen? Die Fabrikationsrisikoversicherung versichert Ihre Produktionskosten in einem Exportgeschäft gegen das Risiko eines Produktionsabbruchs.

Lieferantenkreditversicherung

Sie befürchten, dass Ihr Kunde Ihnen den mit der gelieferten Ware verbundenen Kredit nicht zurückbezahlt? Die Lieferantenkreditversicherung schützt Ihre Bar- oder Kreditforderungen vor einem Zahlungsausfall bei einem Einzelexport.

Vertragsgarantieversicherung

Ihr Kunde verlangt von Ihnen eine Vertragsgarantie für den Fall, dass Sie Ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommen? Die Vertragsgarantieversicherung deckt Ihre Verluste, wenn Sie Ihre Verpflichtungen aus politischen Gründen nicht erfüllen können.

Gesetze:

Bundesgesetz über die Schweizerische Exportrisikoversicherung (Exportrisikoversicherungsgesetz) vom 16.12.2005 (Stand am 1.1.2007), SR 946.10

Bundesgesetz vom 20.3.2009 über die befristete Ergänzung der Versicherungsleistungen der Schweizerischen Exportrisikoversicherung, SR 946.11

Verordnung vom 25.10.2006 (Stand am 22.4.2009) über die Schweizerische Exportrisikoversicherung (SERV V), SR 946.101

Abkürzungen:

SERV: Schweizerische Exportrisikoversicherung

Information:

www.serv.ch.com

Stabilisierungsmassnahmen:

Im Rahmen der Stabilisierungsmassnahmen II hat der Bund das Angebot der SERV erweitert. Vier neue Produkte sollen den Zugang zu Exportkrediten erleichtern und die Liquidität der Exporteure aufrechterhalten. Weitere Informationen finden Sie unter www.serv.ch.com.

Beschlagnahmerisikoversicherung

Sie befürchten, die von Ihnen exportierte Ware könnte aus politischen Motiven beschlagnahmt, beschädigt oder zerstört werden? Die Beschlagnahmerisikoversicherung deckt in einem solchen Fall Ihre Kosten für die Einlagerung, Ausstellung, Erprobung oder Durchführung von Montagearbeiten im Ausland.

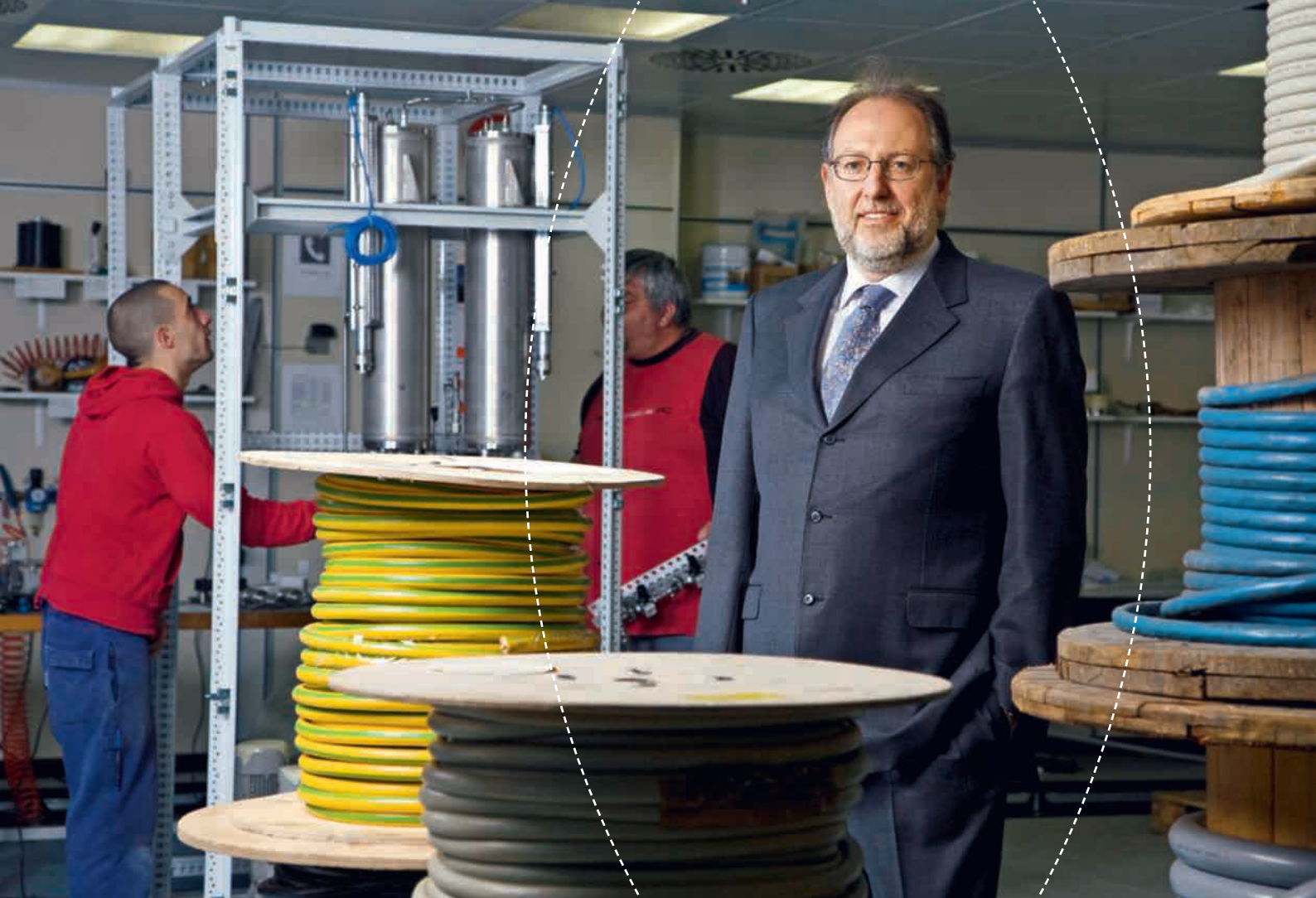
Käuferkreditversicherung

Sie wollen sicher sein, dass Ihre Bank den gewährten Käuferkredit wieder zurückerhält? Die Käuferkreditversicherung schützt Banken und Finanzierungsinstitute vor einem Zahlungsausfall bei der Finanzierung von Schweizer Exportgeschäften.



«Insbesondere KMU gehen im Ausland Risiken ein. Die Versicherungen der SERV geben ihnen Sicherheit.»

Christoph Sievers, Direktor SERV



Roberto Dall'Ara, Accagen SA, Mezzovico, Gründer und Mitaktionär

«Ich habe die Accagen vor fünf Jahren gegründet. Wir produzieren Anlagen zur Herstellung von Wasserstoff. Diese Apparate verkaufen wir in Afrika, Südostasien, im Nahen und Fernen Osten, in Osteuropa und in Südamerika. Es sind robuste, pflegeleichte Anlagen – ideal für technisch schwach entwickelte Regionen. Zum Einsatz kommen sie in der chemischen Industrie, in der Lebensmittelindustrie und in der Stahlproduktion.

Jede Kultur kennt ihre eigenen Verhandlungsstrategien, und auf den internationalen Märkten verhalten sich nicht alle Partner fair. Hier in Europa haben wir ein gut funktionierendes Rechtssystem. Sollte uns ein Kunde über den Tisch ziehen, hilft mir ein Gericht. In Entwicklungsländern ist das nicht selbstverständlich. Ein Vertragsbruch wäre für uns jedoch verheerend. Schliesslich kostet uns der Bau einer Anlage viel Geld. Im schlimmsten Fall würde die Accagen Konkurs gehen.

Wir brauchen also eine Absicherung. Müssen wir die Produktion unerwartet einstellen, weil ein Geschäft platzt, schützt uns die Fabrikationsrisikoversicherung der SERV. Und bezahlt ein Kunde seine Rechnung nicht, kommt die Käuferkreditversicherung der SERV zum Tragen. Bisher hatten wir Glück und mussten beide SERV-Versicherungen noch nie beanspruchen.

Was die Zukunft anbelangt, bin ich optimistisch. In Entwicklungsländern besteht für unsere Anlagen eine grosse Nachfrage. Trotz Krise. Lebensmittel braucht es immer. Ausserdem hoffe ich mit meinen 18 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auf eine rasche Entwicklung der Wasserstofftechnologie im Energiebereich. Sollte sie den Durchbruch schaffen, wollen wir technologisch so weit vorne stehen, dass wir es mit grossen Energiefirmen wie Siemens oder ABB aufnehmen können.»

Aus- und Weiterbildung: Eckpfeiler unserer Wirtschaft

Gemeinsam mit den Kantonen, den Berufs- und Branchenverbänden sowie den Sozialpartnern engagiert sich das Bundesamt für Berufsbildung und Technologie BBT für eine hochstehende Berufsbildung und ein ausreichendes Lehrstellenangebot. KMU, die sich in der Aus- und Weiterbildung engagieren, profitieren in mehrfacher Hinsicht: von einem attraktiven Kosten-Nutzen-Verhältnis, von neuen Ideen für den Betrieb und von der Anerkennung in der Öffentlichkeit.

Das BBT ist das Kompetenzzentrum des Bundes in Sachen Berufsbildung. Gemeinsam mit seinen Partnern sorgt es für eine moderne Ausbildung der Lernenden und für attraktive Angebote in der höheren Berufsbildung. Innovationen werden speziell gefördert. Eine wichtige Aufgabe ist auch die Abstimmung der schweizerischen Berufsbildung mit dem Ausland. All diese Massnahmen tragen dazu bei, dass KMU auch morgen über gut und praxisnah ausgebildete Fachkräfte verfügen.

So hilft Ihnen das BBT zusammen mit seinen Partnern in der Berufsbildung:

Kantonale Berufsbildungsämter

Sie möchten Lernende ausbilden oder haben Fragen zur Berufsbildung? Bei den kantonalen Berufsbildungsämtern erhalten Sie individuelle Unterstützung und Beratung.

Handbuch betriebliche Grundbildung

Sie bilden Lernende aus? Im «Handbuch betriebliche Grundbildung» finden Sie viele praktische Hilfsmittel wie Merkblätter, Checklisten und Formulare.

Gesetz:

Bundesgesetz vom 13.12.2002 über die Berufsbildung (Berufsbildungsgesetz, BBG), SR 412.10

Abkürzungen:

BBT: Bundesamt für Berufsbildung und Technologie
OdA: Organisationen der Arbeitswelt (Berufs- und Branchenverbände, Sozialpartner)

Information:

www.bbt.admin.ch
www.berufsbildungplus.ch
www.sbbk.ch, Berufsbildungsämter
www.sdbb.ch (Handbuch betriebliche Grundbildung)
www.verbuende.ch (Lehrbetriebsverbände)

Lehrbetriebsverbände

Sie verfügen über beschränkte Kapazitäten oder können aufgrund Ihrer Spezialisierung nur einen Teil der Ausbildung anbieten? In Lehrbetriebsverbänden spannen mehrere Unternehmen zusammen und bieten Ausbildungsplätze gemeinsam an.

Helpline für Lehrbetriebe – 0800 44 00 88

Sie haben Fragen oder Probleme zur Ausbildung von Lernenden? Die nationale Helpline für Lehrbetriebe hilft Ihnen rasch und unkompliziert.

Vignette für Lehrbetriebe

Sie bilden Lernende aus? Kantonale Berufsbildungsämter vergeben jährlich die Vignette für Lehrbetriebe. Nutzen Sie diese für Ihre Öffentlichkeitsarbeit.



«Aus- und Weiterbildung ist kein Kostenfaktor, sondern eine Investition.»

Serge Imboden, Leistungsbereichsleiter Berufsbildung, BBT



Paul Baumgartner, Paul Baumgartner AG, Derendingen, Inhaber

«Die Paul Baumgartner AG geht zurück auf die 1954 gegründete Plattenleger-Firma meines Grossvaters. Heute besteht das Unternehmen aus drei Personen: Ich beschäftige einen Mitarbeiter und einen Lernenden.

1995 absolvierte ich die Meisterprüfung. Seit zwei Jahren betätige ich mich zudem als Lehrer an der Gewerblich-Industriellen Berufsfachschule Solothurn. Das ist ein guter Ausgleich und ein zweites Standbein, falls mir die körperliche Arbeit als Plattenleger einmal zu viel werden sollte.

Ich bilde seit Jahren Lernende aus. Einen Jugendlichen während drei Jahren zu begleiten – das ist ein schönes Erlebnis. Es ist eine grosse Befriedigung, wenn er am Ende der Ausbildung sein Lernziel erreicht.

Als Plattenleger arbeiten wir auf den Zehntelmillimeter genau. Die Arbeit ist hart. Immer weniger Jugendliche haben Lust dazu. Umso wichtiger ist es, interessierte junge Menschen zu kompetenten Berufsleuten auszubilden. Schlechte Manieren, schludriges Arbeiten – das akzeptiere ich nicht. Ich investiere deshalb viel Zeit in die Auswahl des Lernenden.

Stimmt die Chemie zwischen Jugendlichen und Lehrmeister, profitiert der Betrieb in jeder Hinsicht. Ein guter Lernender ist auch eine zuverlässige Arbeitskraft. Zum Beispiel Lukas Gutknecht, der sich als Lehrabgänger an den Berufs-Schweizermeisterschaften der Plattenleger den ersten Preis holte. Bei ihm hatte ich von Anfang an ein gutes Gefühl, und ich wurde nie enttäuscht. Nun bereitet er sich für die Weltmeisterschaften in Kanada vor. Ich drück ihm die Daumen.»

Beruf und Familie im Einklang: Es ist möglich, und es lohnt sich!

29 Prozent aller Erwerbstätigen haben Kinder unter 15 Jahren. Das sind 1,17 Millionen Personen, die Familie und Beruf täglich unter einen Hut bringen müssen. Eine Personalpolitik, die Beruf und Familie in Einklang bringt, zahlt sich auch für KMU aus. Der praxisnahe Arbeitsordner «KMU-Handbuch Beruf und Familie» zeigt, wie Sie von einer familienfreundlichen Unternehmensführung profitieren können.

Als Arbeitgeber beschäftigen Sie Frauen und Männer, die ihre familiären Pflichten auf unterschiedliche Weise wahrnehmen. Anders als grosse Konzerne können Sie sich ein kostspieliges Angebot für familienergänzende Kinderbetreuung nicht leisten. Dafür stehen Sie aber in direktem Kontakt mit den Angestellten und können flexibler auf individuelle Wünsche reagieren.

Verbessern Sie Geschäftsergebnis und Wettbewerbsposition

Modelle, mit denen sich Familie und Beruf kombinieren lassen, zahlen sich auch für KMU aus: zum Beispiel flexible Arbeitszeiten, Teilzeitarbeit oder Telearbeit – eine Arbeitsform, bei denen die Angestellten zumindest einen Teil der Arbeit ausserhalb des Unternehmens verrichten. Ihr Unternehmen wird zum attraktiven Arbeitgeber. Die motivierten Mitarbeitenden bedanken sich mit erhöhter Leistungsbereitschaft und Produktivität. Sie zeigen sich gegenüber dem Unternehmen loyal und bleiben ihm langfristig treu. Darüber hinaus reduzieren die Verteilung der Verantwortung auf mehrere Schultern und die breite Abstützung des Fachwissens die Unternehmensrisiken. Dank weniger Fehlzeiten und geringem Personalwechsel bleiben die Kosten für Rekrutierung und Einarbeitung gering.

Handbuch für den Alltag

Im Arbeitsordner «KMU-Handbuch Beruf und Familie» informieren wir umfassend über die Vorteile familienfreundlicher Arbeitsmodelle. Sie finden konkrete Massnahmen und viele Tipps für die Umsetzung im Alltag. Beispiele berichten von Unternehmern, die entsprechende Modelle bereits anwenden. Besonders wertvoll sind die zahlreichen Checklisten sowie Arbeitsmaterialien. Unterstützt wurde das Projekt vom Schweizerischen Arbeitgeberverband und vom Schweizerischen Gewerbeverband.

Information:

Das «KMU-Handbuch Beruf und Familie» können Sie unter folgender Adresse gratis bestellen oder herunterladen: www.seco.admin.ch, Themen/Arbeit/Vereinbarkeit von Beruf und Familie





Luzi Thomann, Thomann Nutzfahrzeuge AG, Schmerikon, Inhaber

«Die Thomann Nutzfahrzeuge AG besteht aus drei Geschäftsbereichen: Wartung, Reparatur und Verkauf von Nutzfahrzeugen sowie Reisedienstleistungen. Seit ich das Unternehmen Ende der Neunzigerjahre von meinem Vorgänger übernommen habe, ist die Zahl der Angestellten von 10 auf über 95 angestiegen. Die Thomann Nutzfahrzeuge AG braucht gute Leute. Wenn ich von jemandem etwas will, muss ich ihm aber auch etwas bieten. Dabei geht es nicht immer um einen möglichst hohen Lohn. Flexible Arbeitszeiten sind für viele mindestens so wichtig.

Wir haben heute über 40 verschiedene Beschäftigungsmodelle. Wie in unserer Branche üblich, arbeiten bei uns mehr Männer als Frauen. Jeder Mitarbeiter hat seine individuellen Bedürfnisse: Ein Angestellter arbeitet nur zu 50 Prozent im Betrieb, den Rest der Woche betreut er seine Kinder. Der zweite arbeitet in den ersten neun Monaten mehr als 100 Prozent, um den Rest des Jahres frei zu nehmen. Und ein dritter arbeitet 40 Prozent und studiert nebenbei Theologie.

Natürlich bedeutet diese Vielfalt organisatorischen Aufwand. Aber der zahlt sich aus: Die Stimmung im Team ist ausgezeichnet. Es ist kaum abzuschätzen, wie viel Geld und Zeit wir einsparen, weil wir nicht dauernd neue Mitarbeitende einstellen müssen. Und der Kunde schaut heute hinter das Produkt – er schätzt aufgestellte, engagierte Ansprechpartner.

Angesichts der angespannten Wirtschaftslage mache ich mir als Arbeitgeber natürlich meine Gedanken über die Zukunft. Zum Glück ist das Geschäft der Thomann Nutzfahrzeuge AG breit abgestützt. Und wir können auf ein ausgezeichnetes Team zählen.»

Adressen

Die KMU-Politik des Bundes

Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement EVD
Bundeshaus Ost
3003 Bern
Tel. +41 31 322 20 07
Fax +41 31 322 21 94
info@gs-evd.admin.ch
www.evd.admin.ch

Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
Effingerstrasse 31
3003 Bern
Tel. +41 31 323 77 70
Fax +41 31 322 27 49
info@seco.admin.ch
www.seco.admin.ch
www.kmu.admin.ch

Bundesamt für Berufsbildung und Technologie BBT
Effingerstrasse 27
3003 Bern
Tel. +41 31 322 21 29
Fax +41 31 324 96 15
info@bbt.admin.ch
www.bbt.admin.ch

Innovation

Förderagentur für Innovation KTI
Bundesamt für Berufsbildung und Technologie BBT
Effingerstrasse 27
3003 Bern
Tel. +41 31 324 96 04
Fax +41 31 324 96 15
info@kti-cti.ch
www.kti-cti.ch

CTI Invest
Seehofstrasse 6
8008 Zürich
Tel. +41 44 269 60 69
Fax +41 44 269 60 65
info@cti-invest.ch
www.cti-invest.ch

venturelab
c/o IFJ Institut für Jungunternehmen
Kirchlistrasse 1
9010 St.Gallen
Tel. +41 71 242 98 88
Fax +41 71 242 98 99
info@venturelab.ch
www.venturelab.ch

Finanzierungshilfen

Bürgschaftsgenossenschaft der Schweizer Frauen SAFFA
Feldbergstrasse 121
4057 Basel
Tel. +41 61 683 18 42
Fax +41 61 322 06 15
mail@saffa.ch
www.saffa.ch

BG Mitte, Bürgschaftsgenossenschaft für KMU
Bahnhofstrasse 59D
Postfach 1104
3401 Burgdorf
Tel. +41 34 420 20 20
Fax +41 34 420 20 29
info@bgm-ccc.ch
www.bgm-ccc.ch

Ostschweizerische Bürgschaftsgenossenschaft (OBTG)
Rorschacherstrasse 150
Postfach 170
9006 St. Gallen
Tel. +41 71 242 00 60
Fax +41 71 242 00 70
info@obtg.ch
www.obtg.ch

Coopérative romande de cautionnement – PME (CRC-PME)
Case postale 109
1009 Pully
Tel. +41 21 721 11 91
Fax +41 21 721 11 90
crc@crpme.ch
www.crcpme.ch

Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit (SGH)
Gartenstrasse 25
Postfach
8027 Zürich
Tel. +41 44 209 16 16
Fax +41 44 209 16 17
info@sgh.ch
www.sgh.ch

Aussenwirtschaftsförderung

Osec
Stampfenbachstrasse 85
Postfach 2407
8021 Zürich
Tel. +41 44 365 51 51
Fax +41 44 365 52 21
Hotline 0844 811 812
info.zurich@osec.ch
www.osec.ch

Osec
Avenue d'Ouchy 47
Case postale 315
1001 Lausanne
Tel. +41 21 613 35 70
Fax +41 21 613 35 02
info.lausanne@osec.ch
www.osec.ch

Osec
Corso Elvezia 16
Casella postale 5399
6901 Lugano
Tel. +41 91 911 51 35
Fax +41 91 911 51 39
info.lugano@osec.ch
www.osec.ch

SERV Schweizerische Exportrisikoversicherung
Kirchenweg 8
Postfach
8032 Zürich
Tel. +41 44 384 47 77
Fax +41 44 384 47 87
info@serv-ch.com
www.serv-ch.com



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

KMUPORTAL
www.kmu.admin.ch



Firmengründung online:// **kmu.admin.ch**

Das **KMU**PORTAL des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO ist die führende Informationsplattform für kleine und mittelgrosse Unternehmen in der Schweiz. Neugründer können Ihre Unternehmung online bei Handelsregister, Ausgleichskasse, Mehrwertsteuer und Unfallversicherung anmelden. Viel Zeit und Geld können eingespart werden. Nutzen Sie die Online-Services für Unternehmer.

