



Association Suisse des PME
Associazione Svizzera delle PMI
Schweizerischer KMU Verband

Geschäftsvernetzung

Prozessübersichten

Stellenbeschreibung

Geschäftsvernetzung

Die Gründung des Schweizerischen KMU Verbandes erfolgte 2007 auf Initiative von interessierten und engagierten KMU-Eigentümerinnen und Eigentümern. So war auch Roland M. Rupp eine der massgeblichen Personen, die diese Gründung initiiert und ins Leben gerufen haben.

Am 28.1.2008 wurde der Schweizerische KMU Verband im Handelsregister eingetragen, um die KMU in der Schweiz nicht nur mit Dienstleistungen und Rat und Tat zu unterstützen, sondern primär, um ein politisches Sprachrohr der Unternehmerinnen und Unternehmer zu sein.

Das Tätigkeitsfeld des SKV wurde von Anfang an klar umschrieben und spiegelt sich auch in seinem Leitbild wider:

Aufgabe

Als anerkannter Wirtschaftsverband vertritt der Schweizerische KMU Verband die Anliegen von kleinen und mittleren Betrieben. Er setzt sich für bestmögliche Rahmenbedingungen ein und stärkt mit gezielten Leistungen die Wettbewerbsfähigkeit der Mitglieder.

Mitglieder

Alle Unternehmerinnen und Unternehmer können Mitglied im Schweizerischen KMU Verband werden

Finanzen

Die Mitglieder tragen den Schweizerischen KMU Verband finanziell mit ihren Mitgliederbeiträgen. Die Beitragsstruktur ist transparent und allen zugänglich.

Kooperation

Der Schweizerische KMU Verband sucht den Dialog mit Politik, Wirtschaft, Behörden, Kultur und Sozialpartnern. Er baut das Beziehungsnetz laufend aus und sucht die Zusammenarbeit, sofern ähnliche Ziele verfolgt werden. Auch das Beziehungsnetz und die Zusammenarbeit unter den Mitgliedern fördert der Schweizerische KMU Verband aktiv.

Kommunikation

Der Schweizerische KMU Verband sensibilisiert die Öffentlichkeit für die Anliegen der KMU in Form von regelmässigen Medienmitteilungen und öffentlichen Anlässen. Er informiert KMU und Mitglieder über die Dienstleistungen und Ziele des Verbandes.

Ausbildung

Der Schweizerische KMU Verband führt laufend Aus- und Weiterbildungskurse für seine Mitglieder durch.

Damit der Verband eine schlanke Struktur behalten und möglichst wenige eigene Ressourcen, vor allem personeller Natur und an Infrastruktur, aufbauen- und einsetzen muss, und das gesetzte Ziel bezüglich Mitgliederzahlen erreichen kann, wurde die Strategie definiert, möglichst viele Dienste, welche ein moderner Verband seinen Mitgliedern bieten kann, in Zusammenarbeit mit externen Firmen und Organisationen anzubieten und durch diese realisieren zu lassen. Dadurch werden zugleich auch das wirtschaftliche Risiko des Verbandes auf ein Minimum reduziert und im Gegenzug die Präsenzmöglichkeiten maximiert.

Ziel eines jeden neu gegründeten Verbandes ist es, von Beginn weg eine möglichst hohe Präsenz zu erreichen. Einerseits um rasch an politischer Wahrnehmung und Einbindung im Sinne seiner Mitglieder zu gewinnen, andererseits um die Zahl an Mitgliedern zu erhöhen.

Wie bereits erwähnt, ist es auch Aufgabe eines Verbandes, seinen Mitgliedern mehr oder weniger umfangreiche Dienstleistungen anzubieten und dadurch für die Mitglieder einen Mehrwert zu schaffen. Um diese Ziele, möglichst hohe Präsenz bei zeitgleicher Zunahme der Mitgliedszahlen, zu erreichen und die selbst gestellte Vorgabe einzuhalten, dass diese Leistungen auf möglichst hohem professionellem Niveau erbracht werden sollen, wurden für die verschiedenen geplanten Aktivitäten bereits etablierte, erfahrene Firmen als feste Partner gewonnen.

Die Basis dieser Partnerschaften bilden entsprechende Verträge zwischen dem SKV und den Firmen. Aus Gründen der Synergien, der bereits vorhandenen Erfahrung und auch mangels anderer geeigneter Alternativen, wurden dabei unter anderem auch die vom Mitgründer des SKV, Roland M. Rupp, gegründeten und betriebenen Firmen als Partner definiert und im Sinne transparenter und nachvollziehbarer Abläufe und Verantwortlichkeiten mit ihnen entsprechende Verträge abgeschlossen.

Bereits von Anfang an wurde auch festgelegt, dass keine automatische Auftragsvergabe, die über die vertraglichen Vereinbarungen hinausgehen würde, an die definierten Firmen erfolgt. Vor der Vergabe solcher Aufträge muss vorher der Vorstand informiert werden, der dann darüber zu beraten hat. Zudem wurde festgelegt, dass sich jede Firma, welche sich mit den Aufgaben und dem Leitbild des SKV identifiziert, sich ebenfalls um potentielle Aufträge bewerben bzw. auch Ideen und neue zusätzliche Dienstleistungsangebote für die Mitglieder an den Verband herantragen kann. Aktuell hat der Schweizerische KMU Verband mit über 60 Firmen Vereinbarungen für direkte Dienstleistungen für Mitglieder.

Wie bereits dargestellt, ist Roland M. Rupp eine der massgeblichen Initianten und treibenden Kräfte des Schweizerischen KMU Verbandes. Nicht zuletzt angeregt durch seine langjährige Tätigkeit auf dem Gebiet der Erbringung von Dienstleistungen für Schweizerische KMU, die 2005 in der Gründung der KMU Netzwerk AG und 2007 in der der KMU Netzwerk Verlag GmbH mündeten. Zu diesen Dienstleistungen, die er bereits länger für KMU erbringt, zählen unter anderem die erfolgreich organisierten Unternehmertreffen, die es interessierten KMU kostengünstig und effizient ermöglichen, sich ein Netzwerk aufzubauen und zu pflegen. Ebenso sind hier die Netzwerkplattformen zu nennen, die von Roland M. Rupp gegründet wurden und von ihm bis heute betrieben werden. Eine weitere Dienstleistung sind die Herausgabe der Zeitschrift „Erfolg“ sowie die KMU Newsletter, mit denen KMU über für sie Relevantes informiert werden.

Aufgrund dieses vorhandenen fachlichen Know Hows lag es für den Schweizerischen KMU Verband nahe, sich im Sinne seiner Mitglieder dieses zu Nutze zu machen und auch mit diesen Firmen Vereinbarungen zu treffen, um die beabsichtigten Dienstleistungen für seine Mitglieder rasch anbieten zu können.



Association Suisse des PME
Associazione Svizzera delle PMI
Schweizerischer KMU Verband

| Geschäftsbereich | Firma | Bemerkungen |
|----------------------------|------------------------|--|
| Unternehmertreffen | KMU Netzwerk AG | <p>Die KMU Netzwerk AG führt bereits seit 2006 sehr erfolgreich Unternehmertreffen in der ganzen Deutschschweiz durch und hat sich in diesem Segment etabliert. Es gibt keine Organisation oder Firma, welche in einer so hohen Kadenz solche Treffen durchführt. Mit der KMU Netzwerk AG wurde ein Agreement getroffen, welche es dem SKV erlaubt, auch seine Mitglieder zu diesen Treffen einzuladen und als Mitorganisator aufzutreten.</p> |
| Präsenz im Internet | | <p>Seit 2006 betreut die KMU Netzwerk AG 24 verschiedene Internetplattformen: Von www.netzwerk-appenzell.ch bis www.netzwerk-zug.ch. Der SKV hat dabei die Möglichkeit, auf diesen Plattformen ebenfalls News zu veröffentlichen oder die Plattformen als Akquisitionsinstrument für die Werbung von Neumitgliedern zu nutzen. Auf den Plattformen sind aktuell über 7540 Firmeneinträge erfasst (inkl. Mehrfacheinträge einzelner Firmen auf den einzelnen Plattformen).</p> |
| Newsletter | | <p>Seit 2006 versendet die KMU Netzwerk AG ihren monatlichen eNewsletter, welcher aktuell über 90'000 Abonnenten hat. Seit 2008 trägt dieser aufgrund der Partnerschaft mit dem SKV nicht mehr den Namen „KMU Newsletter“, sondern „SKV Newsletter“ und ist somit aktives Instrument zur Neumitgliedergewinnung, Information von KMU und gleichzeitig auch Organ zur Information von SKV Mitgliedern. Neue Mitglieder im SKV werden automatisch in den Abonnentenstamm des eNewsletters aufgenommen. Die Verwendungsrechte der E-Mailadressen bleiben bei der Firma KMU Netzwerk AG und der Versand der Newsletter erfolgt ausschliesslich über Systeme der KMU Netzwerk AG, auch um sicherzustellen, dass die E-Mailadressen nicht missbräuchlich durch Drittfirmen verwendet werden können und die Newsletter auch sicher zugestellt werden.</p> |

Mitgliederzeitung

KMU Netzwerk Verlag GmbH

Die Zeitung „Erfolg“ erschien erstmals am 16. April 2007 und hat sich schnell etabliert. Als noch junger Verband verfügt der SKV nicht über die nötigen Ressourcen, eine eigene Zeitschrift herauszugeben. Aus diesem Grund wurde ein Agreement mit dem Verlag getroffen, demzufolge die Zeitung die Bezeichnung „Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes“ führt und als solches agiert und im Gegenzug der Verband angemessenen Platz in jeder Ausgabe zur Publikation von Mitteilungen erhält. Gleichzeitig ist es Aufgabe des Verlages, dass jedes Mitglied die Zeitung erhält.

Imagebroschüre

Seit 2010 erscheint jedes Jahr im Januar die Imagebroschüre des SKV. Da der SKV nicht über die nötigen Ressourcen verfügt, eine solche Imagebroschüre zu realisieren, wurde der Auftrag zur Realisierung dieser Broschüre, welche auch als Flaggschiff des SKV dient, der KMU Netzwerk Verlag GmbH übertragen.

Mehrwertpartnerprogramm

Das Mehrwertpartnerprogramm wurde 2007 von René Rosenast initiiert und zusammen mit seinem Geschäftspartner Roland M. Rupp aufgebaut. Ziel des Programmes ist es, Mitgliedern des Programms bei möglichst vielen Firmen Top-Konditionen beim Bezug von Waren und Dienstleistungen anbieten zu können. Am 22.11.2010 wurde das Mehrwertpartnerprogramm in die Firma KMU Netzwerk Verlag GmbH integriert. Die Teilnahme des SKV an diesem Programm wurde mit diesem vereinbart, damit dieser die Vorteile des Programms auch seinen Mitgliedern anbieten kann.

SKV Partnerprogramm

In Ermangelung von Ressourcen für die Akquisition von SKV Partnern wurde diese Aufgabeseitens des SKV ausgelagert. Ein Hauptgrund zur Teilnahme am SKV Partnerprogramm ist die Erlangung crossmedialer Präsenz in der Zeitung „Erfolg“, im Internet, in eNewslettern und bei Unternehmertreffen. Die einzelnen in den jeweiligen Partnerverträgen definierten Leistungen in den entsprechenden Medien werden zu marktüblichen Preisen vom SKV den leistenden Firmen abgegolten. Die Differenz zwischen eingeworbenem Partnernvolumen und externer zugekaufter Leistung verbleibt als Erlös beim SKV.

Da der SKV über keinerlei feste Mitarbeiter verfügt, werden all die oben genannten Leistungen von den definierten Partnern realisiert, mit denen entsprechende Verträge bestehen, in denen klare Regelungen, auch über die Abgeltung der erbrachten Leistungen, festgelegt wurden.

Für alle anderen allfälligen Aufgaben, welche der SKV innehat, können vom Leiter der Geschäftsstelle entsprechende externe Ressourcen hinzugezogen und zu marktüblichen Preisen abgegolten werden.

Der Vorstand des SKV bezieht für seine Vorstandstätigkeiten kein festes Gehalt, sondern stellt ausschliesslich die Spesen in Rechnung, die abgegolten werden.

Liste der weiteren Vertragspartner des Schweizerischen KMU Verbandes

| Geschäftsbereich | Firma | Bemerkungen |
|--------------------------|---------------------|--|
| Rechtsberatung | Kanzlei Kriens Brem | Kostenlose telefonische Rechtsberatung. Im Gegenzug erhält der Partner die Möglichkeit, in der Zeitung „Erfolg“ zu interessanten Themen entsprechende Fachberichte zu publizieren. Anfragen von Mitgliedern aus der Region Zentralschweiz werden an diesen Partner weitergegeben. |
| Rechtsberatung | Küng Rechtsanwälte | Kostenlose telefonische Rechtsberatung. Im Gegenzug erhält der Partner die Möglichkeit, in der Zeitung „Erfolg“ zu interessanten Themen entsprechende Fachberichte zu publizieren. Anfragen von Mitgliedern aus den Regionen Gossau, Kriegstetten, Lyss, Zürich, Bassersdorf und Zug werden an diesen Partner weitergegeben. |
| Rechtsberatung/Mediation | Sigel Consult | Kostenlose telefonische Rechtsberatung. Im Gegenzug erhält der Partner die Möglichkeit, in der Zeitung „Erfolg“ zu interessanten Themen entsprechende Fachberichte zu publizieren. Anfragen von Mitgliedern aus der Region Basel werden an diesen Partner weitergegeben. |
| Patentschutz | Reb & Partner | Kostenlose telefonische Rechtsberatung. Im Gegenzug erhält der Partner die Möglichkeit, in der Zeitung „Erfolg“ zu interessanten Themen entsprechende Fachberichte zu publizieren. Anfragen von Mitgliedern aus der Region Zentralschweiz werden an diesen Partner weitergegeben. |



| | | |
|-------------------------|---|--|
| SKV Lehrgang | Herbst Kommunikation AG | Gesamtleitung des SKV Lehrganges „KMU Unternehmerin/KMU Unternehmer“. |
| | Accontis Treuhand AG Pinom.ch çaJoue GmbH Franz A. Zölch | Dozenten des SKV Lehrganges |
| Finanzierungen | KMU Leasing GmbH | Mitglieder mit Finanzierungsanfragen zu Maschinen, Büroarbeitsplätze, Computer werden direkt an die KMU Leasing GmbH weitergeleitet. |
| | Verein gesunde Wirtschaft | Mitglieder mit Finanzierungsanfragen zu interessanten Projekten werden direkt an den Partner weitergeleitet. |
| Finanzberatung | KMU Rating AG | Mitglieder mit Finanzierungsanfragen zu interessanten Projekten werden direkt an den Partner weitergeleitet. |
| Versicherungen | UBV Lanz AG | Mitglieder mit Versicherungsfragen werden direkt an den exklusiven Partner UBV Lanz weitergeleitet. |
| Pensionskasse | Asphalia AG | Als Partner des SKV im Bereich BVG werden alle Mitglieder mit Fragen zu BVG an Asphalia AG weitergeleitet. |
| Förderprogramme | Lüdi Consulting | Bei Fragen von Mitgliedern zum Thema Förderprogramme werden diese direkt an Lüdi Consulting weitergeleitet. |
| Expansionsunterstützung | Swiss Business Group | Bei Fragen von Mitgliedern zum Thema Expansion nach Italien, China, in den arabischen Raum werden diese direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| | T.I.M. Consult | Bei Fragen von Mitgliedern zum Thema Expansion in die Türkei werden diese direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| Kreditkarte | FoxyAp/Cornerbank | Für das gesamte SKV Kreditkartenprogramm ist die Firma FoxyAp der Ansprech- und Leistungspartner des SKV. |
| Pressearbeit | jäggiMEDIA | Die Medienarbeit für den SKV wird von der Firma jaeggiMedia realisiert. |
| ThinkTank | Regina Flury | Der SKV ThinkTank wird von Regina Flury organisiert und geleitet. |



| | | |
|---------------------------|------------------------|---|
| KMU Panel | Marketagent | Die Firma Marketagent ist Partner im SKV KMU Panel sowie im SKV ThinkTank. |
| Projektunterstützung | Swiss Business Group | Bei Fragen von Mitgliedern zum Thema Expansion nach Italien, China, in den arabischen Raum, Produkteinführung, Projektierung werden diese direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| SKV Golf Trophy | Patrick Stöcklin | Die SKV Golf Trophy wird zusammen mit Patrick Stöcklin als Turnierdirektor durchgeführt, zusammen mit dem Hauptpartner Migros Golfplätze. |
| Businessplanunterstützung | PeCopp Institut | Eingehende Businesspläne von SKV Mitgliedern werden im 4-Augen Prinzip analysiert und eine DueDilligence-Prüfung wird durchgeführt. Bei entsprechender positiver Bewertung wird dann die Suche nach Finanzierern gestartet. Die Firma PeCopp hat aktiv an der Realisierung des SKV eigenen Businessplanmodelles mitgearbeitet und wird bei entsprechendem Bedarf hinzugezogen. |
| | Bürge bürgt | Eingehende Businesspläne von SKV Mitgliedern werden im 4-Augen Prinzip analysiert und eine DueDilligence-Prüfung wird durchgeführt. Bei entsprechender positiver Bewertung wird dann die Suche nach Finanzierern gestartet. Die Firma „Bürge bürgt“ hat aktiv an der Realisierung des SKV eigenen Businessplanmodelles mitgearbeitet und wird bei entsprechendem Bedarf hinzugezogen. |
| | KMU Rating AG | Eingehende Businesspläne von SKV Mitgliedern werden im 4-Augen Prinzip analysiert und eine DueDilligence-Prüfung wird durchgeführt. Bei entsprechender positiver Bewertung wird dann die Suche nach Finanzierern gestartet. Die Firma KMU Rating AG hat aktiv an der Realisierung des SKV eigenen Businessplanmodelles mitgearbeitet und wird bei entsprechendem Bedarf hinzugezogen. |
| Aus- & Weiterbildung | Bürge bürgt | Die Firma „Bürge bürgt“ hat die Gesamtorganisation von Seminaren und Workshops unter dem Label des SKV inne. |
| | Swiss Excellence Forum | Das Swiss Excellence Forum ist Partner des SKV und bietet zusammen mit dem SKV ein eigenes SKV Labelprogramm an. |



| | | |
|-------------------------|--------------------------|--|
| Hochschulrekrutierung | academics 4 business | academics 4 business ist Partner des SKV. Anfragen von Hochschulabsolventen werden direkt an a4b weitergeleitet. |
| Exportunterstützung | SEC Handelskammer | Bei Fragen von Mitgliedern zum Thema Expansion Mitteleuropa werden diese direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| | TNT | Bei Anfragen von Mitgliedern zum Thema Transport/Import/Export/Zoll werden diese direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| SKV Reisecenter | Reise-Marktplatz Schweiz | Alle Anfragen zum Thema Reisen (Business und privat) werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| Interims Management | Bürge bürgt | Alle Anfragen zum Thema Interims Management werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| Sanierungsunterstützung | Advanced Buying AG | Alle Anfragen zum Thema Sanierung werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| Web Werbeberatung | BWS Sedler Consulting | Alle Anfragen zum Thema Web-Werbeberatung werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| Nachfolgeregelung | Nachfolgepool GmbH | Anfragen zum Thema Nachfolgeregelung werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| Stellenbörse | NZZ | Anfragen zum Thema Stellenbörse werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. Mitglieder im SKV haben die Möglichkeit, Stellen auf dieser Plattform zu vergünstigten Konditionen zu publizieren. |
| | Jobwinner | Anfragen zum Thema Stellenbörse werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. Mitglieder im SKV haben die Möglichkeit, Stellen auf dieser Plattform zu vergünstigten Konditionen zu publizieren. |
| Informatik | Yeah Informatik | Die interne Informatik des SKV wird zu einem Grossteil über die Firma Yeah Informatik abgewickelt, welche auch das Hosting übernimmt und bei Programmierungsaufgaben zur Verfügung steht. |
| Buchshop | BPX | Bei Events vom SKV werden die Bücher der BPX GmbH aufgelegt und kostenlos abgegeben. Via WebSite des SKV können die Bücher direkt beim Verlag bestellt werden. |



| | | |
|-------------------|----------------------|--|
| | Buch.ch | Als Partner des SKV hat Buch.ch jeden Monat die Möglichkeit, interessante Bücher zu einem KMU nahen Thema auf der WebSite sowie in der Zeitung „Erfolg“ oder im eNewsletter vorzustellen. |
| | Küng & Partner | Die von Küng & Partner erschienenen Bücher zu verschiedenen Fragen des Rechts sind über die WebSite des SKV direkt bestellbar. An verschiedenen Anlässen werden die Bücher ebenfalls aufgelegt und in eNewslettern sowie in der Zeitung „Erfolg“ beworben. |
| Gesundheit | Praevmedic | Alle Anfragen zum Thema betriebliche Gesundheit werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| Steuerfragen | Taxpayer Association | Alle Anfragen zum Thema Steuern werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| Social Media | Greenkern Media | Greenkern Media ist Partner des SKV und unterstützt diesen bei der Social Media Kommunikation sowie bei entsprechenden Anlässen. |
| Sponsoring | Regina Flury | Die Sponsorsuche für die SKV Golf Trophy wurde komplett ausgelagert und wird von Frau Regina Flury realisiert. |
| Programmierung | masc ag | Web Programmierung für den Schweizerischen KMU Verband. |
| CRM Lösungen | SAP | Alle Anfragen zum Thema CRM werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| Hotellerie | Ramada | RAMADA ist Partner des SKV und gibt SKV Mitgliedern entsprechende Rabatte. |
| Devisenmanagement | Afex | Alle Anfragen zum Thema Devisenhandel werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| Bonitätsprüfung | Creditreform | Alle Anfragen zum Thema Bonitätsprüfung werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| Inkasso | Inkassolutions | Alle Anfragen zum Thema Inkasso werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| Druckerlösungen | Graphax | Alle Anfragen zum Thema Druckerlösungen werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. |



| | | |
|----------------------------|----------------|--|
| Benzin | Migrol | Als Partner des SKV stellt MIGROL allen Mitgliedern kostenlos eine Benzinkarte zur Verfügung, mit welcher Mitglieder zu günstigeren Konditionen tanken können. |
| Tinte/Toner | Itec | Alle Anfragen zum Thema Tinte/Toner werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| Werbegeschenke | Colorone | Alle Anfragen zum Thema Werbegeschenke werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| Laptops | Lenovo | Alle Anfragen zum Thema Laptops werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| Druckereierzeugnisse | Südostprint | Alle Druckereiaufträge des SKV werden nach Möglichkeit dem Partner Südostprint übergeben. Bei Anfragen diesbezüglich von Mitgliedern wird ebenfalls diese Druckerei empfohlen. |
| Telekom | Orange | Alle Anfragen zum Thema Telekom werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| Bürobedarf | iba | Als Partner des SKV gibt iba bis zu 30 % Rabatt auf Büromaterial. Alle Anfragen zum Thema Büromaterial werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| Trinkwasserspender | SodaSwiss | Alle Anfragen zum Thema Trinkwasserspender werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| Smartphone-Software | master bench | Alle Anfragen zum Thema Smartphone-Softwareentwicklungen werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| Mobiltelefonie | Zirkumflex | Der SKV hat heute die eigenen Mobil-Lösungen über den Orange-Partner Zirkumflex und empfiehlt diese Firma vor allem Mitgliedern, welche auch mit WIR arbeiten. |
| Social Media | Robert W. Haas | Alle Anfragen zum Thema Strategie in Social Media werden direkt an diesen Partner weitergeleitet. |
| Versicherungsoptimierungen | Prämienprofit | Anfragen zum Thema Versicherungsoptimierungen werden direkt an Prämienprofit weitergegeben. |
| Werbung | InMedia | Die Firma InMedia ist Partner des SKV. Anfragen von Mitgliedern bezüglich Streuwerbung werden an inMedia weitergegeben. |



Association Suisse des PME
Associazione Svizzera delle PMI
Schweizerischer KMU Verband

| | | |
|--------|------------|--|
| Grafik | Grafik7 | Die Firma Grafik7 erledigt alle Grafikarbeiten für den SKV in Flyern etc. |
| Grafik | LangDesign | Die Firma Lang Design übernimmt die grafische Gestaltung der SKV Imagebroschüre. |

Kreditkarte
 Pensionskasse
 Versicherungen
 Finanzierungen
 Finanzberatung

Pressearbeit
 Buchshop
 Mediation

Förderprogramme
 Exportunterstützung
 Projektunterstützung
 Sanierungsunterstützung
 Expansionsunterstützung
 Businessplanunterstützung

SKV-Lehrgang
 Aus- & Weiterbildung
 Hochschulrekrutierung

Rechtsberatung
 Patentschutz
 Mediation

Verbandsmitglied

Telekom
 Mobiltelefonie
 Bürobedarf

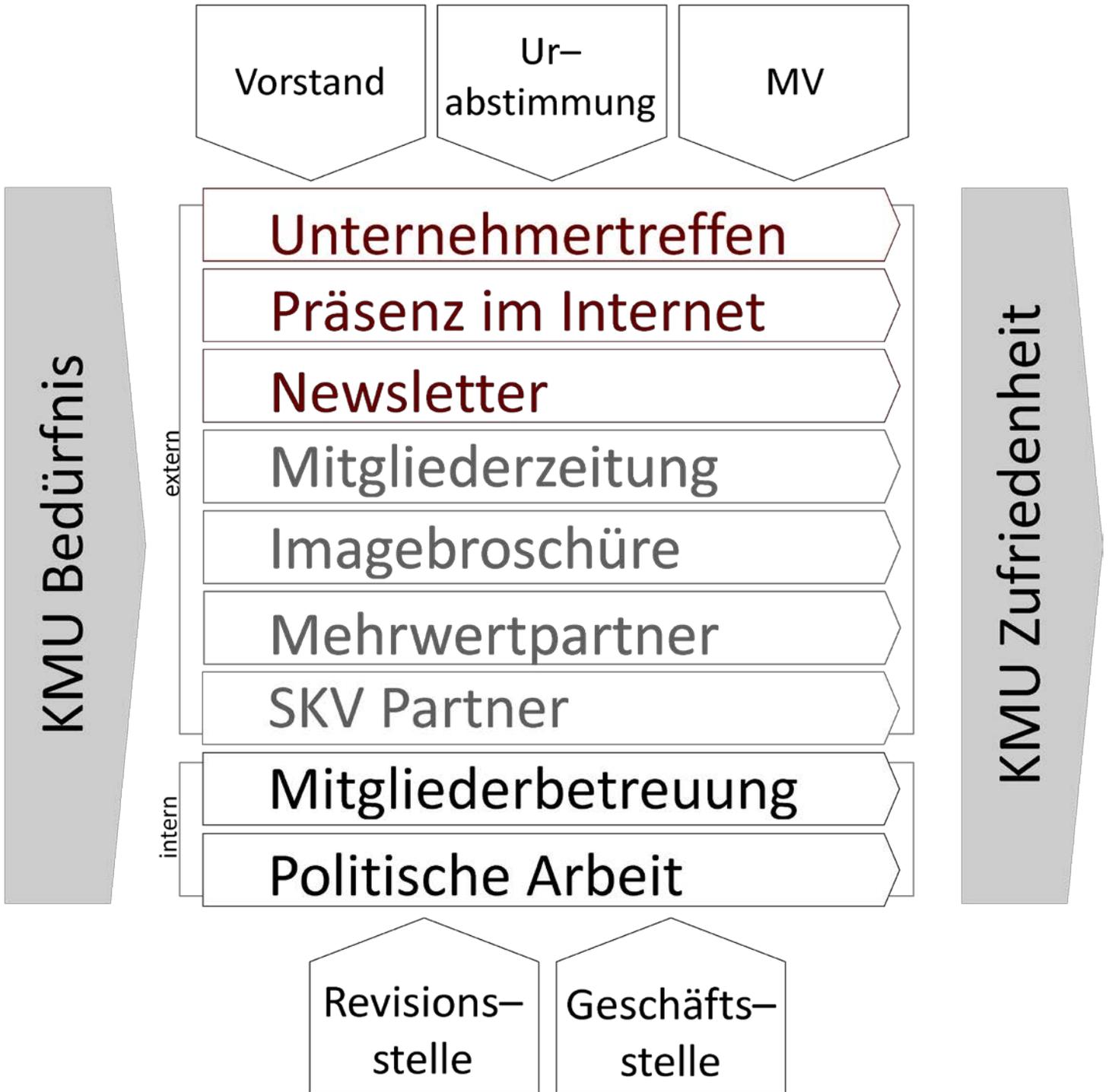
Interimsmanager
 Nachfolgeregelung

Drucker
 Laptops
 Software
 CRM Lösungen
 Programmierungen

Hotellerie
 Gesundheit
 SKV Golf Trophy
 SKV Reisecenter
 Trinkwasserspender

Werbung
 Social Media
 Druckerzeugnisse
 Web Werbeberatung
 Werbegeschenke

Prozesse





Führungsprozesse

| | |
|------------------|--|
| Interner Prozess | Vorstand |
| Prozesseigner | Verbandspräsident |
| Prozesskunden | Mitglieder des SKV |
| Prozesszweck | Der Vorstand leitet den Verein. Er konstituiert sich selbst und wählt den Präsidenten. Der Vorstand hat folgende Befugnisse: Vereinsführung Wahl und Abberufung der Vorstandsmitglieder Wahl und Abberufung der Rechnungsrevisoren Aufnahme und Ausschluss von Mitgliedern Planung und Durchführung von Vereinsaktivitäten Ausarbeitung von Reglementen Einberufung der Mitgliederversammlung Einberufung der Urabstimmung |
| Kommunikation | Der Vorstand publiziert seine Anliegen über die Verbandsorgane |
| Dokumente | Traktandenliste, Protokolle, Vereinsstatuten |

| | |
|------------------|--|
| Interner Prozess | Urabstimmung |
| Prozesseigner | Verbandsvorstand |
| Prozesskunden | Mitglieder des SKV |
| Prozesszweck | Mit der Urabstimmung können Mitglieder ausserhalb einer Versammlung Beschlüsse fassen. Der Vorstand beruft die Urabstimmung ein. |
| Kommunikation | Gemäss Statuten |
| Dokumente | Vereinsstatuten |

| | |
|------------------|---|
| Interner Prozess | Mitgliederversammlung (MV) |
| Prozesseigner | Verbandsvorstand |
| Prozesskunden | Mitglieder des SKV |
| Prozesszweck | Die Mitgliederversammlung wird durch den Vorstand gemäss Statuten einberufen. Sie ist das oberste Organ des Vereins. Die unentziehbaren Aufgaben entsprechen dem Schweizerischen Recht. |
| Kommunikation | Gemäss Statuten |
| Dokumente | Vereinsstatuten, Traktandenliste |

Leistungsprozesse

| | |
|-------------------|--|
| Externer Prozess | Unternehmertreffen |
| Prozesseigner | KMU Netzwerk AG |
| Prozesskunden | Schweizer KMU |
| Prozesszweck | Die Unternehmertreffen bieten KMU eine Gelegenheit zum Networking und sich zu präsentieren. Sie finden in der ganzen Schweiz statt. Die Unternehmertreffen stehen allen KMU offen. |
| Schnittstelle SKV | Geschäftsführer SKV |

| | |
|-------------------|---|
| Externer Prozess | Präsenz im Internet |
| Prozesseigner | KMU Netzwerk AG |
| Prozesskunden | Schweizer KMU |
| Prozesszweck | Die Internetplattformen www.netzwerk-appenzell.ch bis www.netzwerk-zug.ch bieten KMU eine umfassende Internetpräsenz. Neben kostenlosen Einträgen kann auch bezahlte Werbung geschaltet werden. |
| Schnittstelle SKV | Geschäftsführer SKV |

| | |
|-------------------|---|
| Externer Prozess | Newsletter |
| Prozesseigner | KMU Netzwerk AG |
| Prozesskunden | Schweizer KMU |
| Prozesszweck | Der elektronische Newsletter ist ein aktives Instrument zur Neumitgliedergewinnung, Information von KMU und gleichzeitig auch Organ zur Information von SKV Mitgliedern. Neue Mitglieder im SKV werden automatisch in den Abonnentenstamm des eNewsletters aufgenommen. |
| Schnittstelle SKV | Geschäftsführer SKV |



Leistungsprozesse

| | |
|-------------------|---|
| Externer Prozess | Mitgliederzeitung «Erfolg» |
| Prozesseigner | KMU Netzwerk Verlag GmbH |
| Prozesskunden | Schweizer KMU |
| Prozesszweck | Der Erfolg ist die Zeitung für KMU. Sie ist das Verbandsorgan und bietet KMU eine Plattform für Werbung und Fachpublikationen. Sie dient auch dazu, Mitglieder zusammen zu bringen. |
| Schnittstelle SKV | Geschäftsführer SKV |

| | |
|-------------------|--|
| Externer Prozess | Imagebroschüre |
| Prozesseigner | KMU Netzwerk Verlag GmbH |
| Prozesskunden | Schweizer KMU |
| Prozesszweck | Die Imagebroschüre ist das Flaggschiff des SKV. Sie erscheint jährlich. Sie wird sehr weit gestreut und dient dazu, die Bekanntheit des SKV zu steigern. |
| Schnittstelle SKV | Geschäftsführer SKV |

| | |
|-------------------|---|
| Externer Prozess | Mehrwertpartnerprogramm |
| Prozesseigner | KMU Netzwerk Verlag GmbH |
| Prozesskunden | Schweizer KMU |
| Prozesszweck | Das Ziel des Programmes ist es, Mitgliedern des SKV bei möglichst vielen Firmen Top-Konditionen beim Bezug von Waren und Dienstleistungen anzubieten. |
| Schnittstelle SKV | Geschäftsführer SKV |

| | |
|-------------------|---|
| Externer Prozess | SKV Partner |
| Prozesseigner | KMU Netzwerk Verlag GmbH |
| Prozesskunden | Schweizer KMU |
| Prozesszweck | Ein Hauptgrund zur SKV Partnerschaft ist, Partnern die Erlangung crossmedialer Präsenz in der Zeitung, im Internet, in eNewslettern und bei Unternehmertreffen zu ermöglichen. Siehe auch separate Liste. Es werden ständig neue adäquate Partner gesucht und eingebunden. Diese SKV Partner bringen auch den Verbandsmitgliedern einen Mehrwert. |
| Schnittstelle SKV | Geschäftsführer SKV |



Leistungsprozesse

| | |
|------------------|--|
| Externer Prozess | Mitgliederbetreuung |
| Prozesseigner | Geschäftsstelle SKV |
| Prozesskunden | Mitglieder SKV |
| Prozesszweck | Die Mitglieder sind für den Verband Kapital. Jedes Mitglied wird optimal betreut. Der Verband ist nicht nur an den «Grossen» interessiert. Ein Beispiel dafür ist die Pensionskasse des SKV. |
| Verantwortlicher | Geschäftsführer SKV |

| | |
|------------------|--|
| Externer Prozess | Politische Arbeit |
| Prozesseigner | Vorstand SKV |
| Prozesskunden | Mitglieder SKV |
| Prozesszweck | Der Verband vertritt die KMU der Schweiz auch auf dem politischen Parkett. Das Ziel des Verbands ist es, die KMU in Bern optimal zu vertreten. |
| Verantwortlicher | Geschäftsführer SKV |



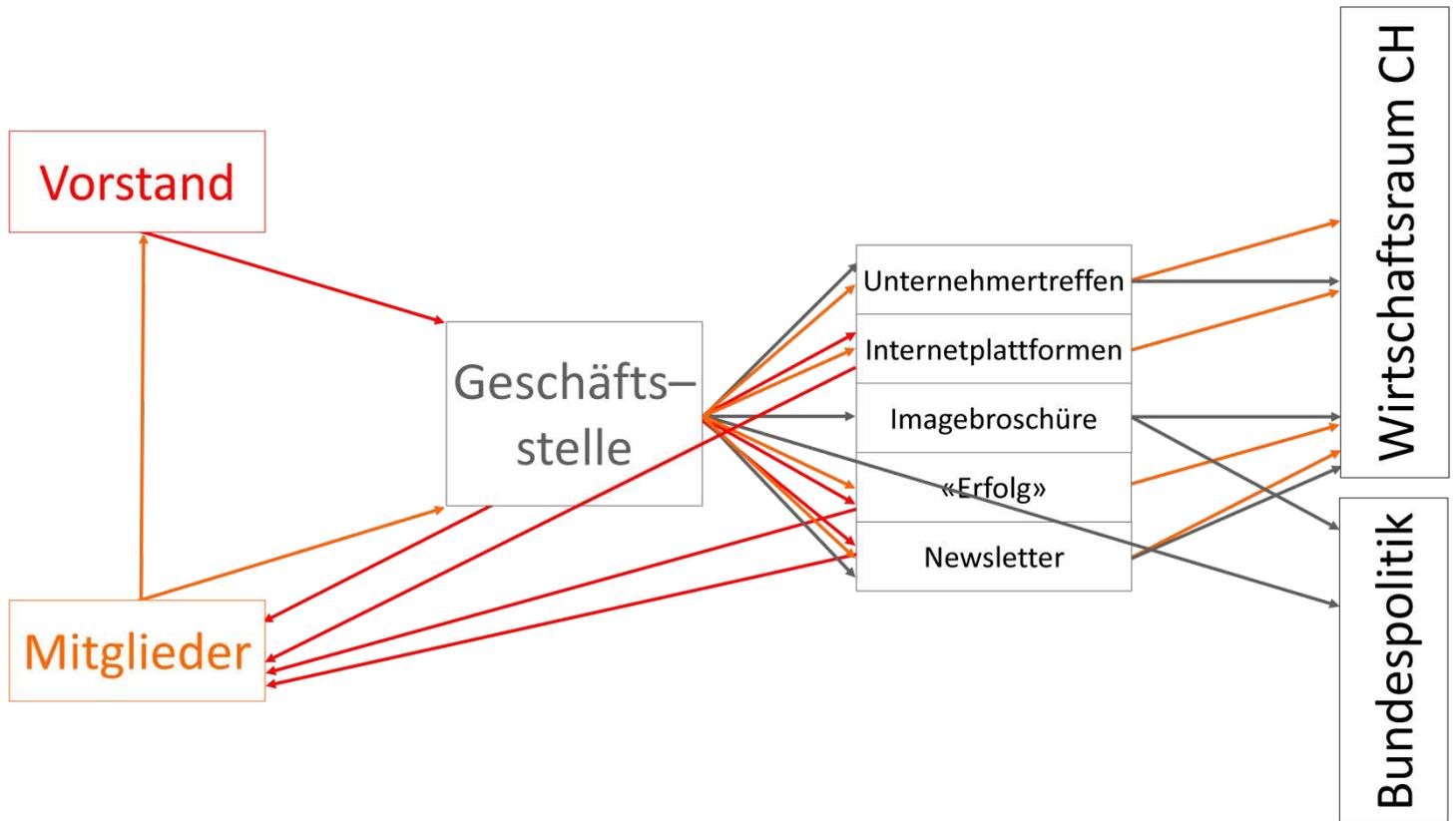
Dienstprozesse

| | |
|------------------|--|
| Externer Prozess | Geschäftsstelle |
| Prozesseigner | Geschäftsführer SKV |
| Prozesskunden | Mitglieder SKV |
| Prozesszweck | Die Geschäftsstelle leitet die operative Mitgliederbetreuung. Sie ist die Drehscheibe des Verbands. Sie koordiniert die Leistungsprozesse. Sie ist die Ansprechstelle für die Mitglieder. Deshalb ist der Geschäftsstellenleiter eine sehr wichtige Funktion. Mit ihm steht und fällt die Effektivität und Effizienz dieser Drehscheibe. |
| Verantwortlicher | Vorstand SKV |

| | |
|------------------|---|
| Externer Prozess | Revisionsstelle |
| Prozesseigner | Vorstand SKV |
| Prozesskunden | Mitglieder SKV |
| Prozesszweck | Die Revisionsstelle übt das Controlling der Finanzen aus. Sie gibt Empfehlungen an die Mitgliederversammlung ab. Sie wird vom Vorstand gewählt. |
| Verantwortlicher | Geschäftsstelle SKV |

Diese Prozesslandkarte und Prozesssteckbriefe verstehen sich als Prinzip-Skizze. Sie zeigt die Effizienz und Effektivität der spezifischen Organisation des Verbands. Auf diese Weise wird mit geringstem administrativem Aufwand ein Maximum an Effektivität erreicht. Schweizer KMU haben eine Plattform, auf der sie Networking betreiben können und die sie auf politischer Ebene vertritt.

Kommunikationsfluss



Der Kommunikationsfluss versteht sich als Prinzips-Skizze. Er zeigt vor allem die zentrale Position der Geschäftsstelle auf.



Aufgabenumschreibung „Leitung der Geschäftsstelle“

| | |
|--------------------|--|
| Funktion | Geschäftsführer/in |
| Vorgesetzte Stelle | Präsident/in des Schweizerischen KMU Verbandes |

1. Verantwortung

Der Geschäftsführer/die Geschäftsführerin ist verantwortlich für die Leitung der Geschäftsstelle des Schweizerischen KMU Verbandes und unterstützt den Vorstand in seiner Führungsfunktion. Mit seinem/ihrer Fachwissen unterstützt die Geschäftsstellenleitung die gewählten Gremien bei der Entscheidungsfindung. Der Geschäftsführer/die Geschäftsführerin orientiert sich am Leitbild, setzt die Verbandspolitik um und ist verantwortlich für die Planung, die Erreichung und das Controlling der Ziele sowie für das Budget, die Umsetzung und die Rechenschaftsabgabe der Ressourcen (Finanzen und andere Ressourcen). Er/sie ist verantwortlich für die Geschäftsleitung.

Die Beschlüsse des Vorstandes führt er/sie eigenverantwortlich aus. Er/sie ist Ansprechpartner/in für die Vorstandsmitglieder und, zusammen mit dem Präsidenten/der Präsidentin, Bindeglied zwischen Vorstand und Geschäftsstelle.

Gegenüber den Gremien und den Mitgliederorganisationen tritt er/sie als Leiter/in der Geschäftsstelle auf und unterstützt diese im Rahmen des Budgets und im Namen des Vorstandes.

2. Hauptaufgaben

Er/sie informiert den Präsidenten/die Präsidentin und den Vorstand stufengerecht und offen über alle Aspekte des Geschäftsganges.

Er/sie stellt sicher, dass die Vorstandssitzungen effektiv und effizient ablaufen und bereitet die notwendigen Informationen so vor, dass die Geschäfte transparent und von einem ehrenamtlichen Gremium bewältigt werden können.

Er/sie erarbeitet die Grundlagen, um dem Vorstand die strategische Arbeit zu ermöglichen.

Er/sie nimmt Einsitz in die Vorstandssitzungen, stellt die Vor- und Nachbereitung der Sitzungen sicher und führt die Aufträge und die Weisungen des Vorstandes aus. Er/sie legt dem Vorstand gegenüber Rechenschaft ab über alle Tätigkeiten der Geschäftsstelle. Er/sie sorgt für den Informationsaustausch zwischen Vorstand und Geschäftsstelle.

Er/sie gibt gegenüber den Gremien, den Mitgliedern und der Öffentlichkeit Auskunft über die Standpunkte des Vorstandes und fördert das Verständnis zwischen den Gremien und den Mitgliedern.

Er/sie fördert und pflegt das Kundenverständnis im Sinne des Leitbildes und der Verbandspolitik in der Geschäftsstelle und den Gremien.

Er/sie vertritt, gemeinsam mit dem Präsidenten/der Präsidentin, den SKV gegen aussen, resp. an den wichtigen Stellen in der Öffentlichkeit, in Politik und Wirtschaft. Er/sie stellt eine effektive und wirkungsvolle Kommunikation gegen innen und aussen sicher.

Er/sie fördert das umfassende Verständnis für die Qualitätssicherung und -entwicklung und hat die Übersicht über die (vertraglichen) Verpflichtungen des SKV.

Er/sie stellt sicher, dass die Marktstrategien und Positionierungen umgesetzt werden.

Er/sie sorgt für eine effiziente Administration, eine genaue Finanzverwaltung sowie für ein vorausschauendes und umfassendes Finanzmanagement.

3. Kompetenz

Er/sie agiert eigenständig im Rahmen der Geschäftsordnung sowie etwaiger zusätzlicher Vereinbarungen mit dem Präsidenten/der Präsidentin und dem Vorstand.

Über Budgetüberschreitungen und Nichterreicherung der Ziele sind der Präsident/die Präsidentin und der Vorstand so frühzeitig wie möglich unter Vorlage fundierter Begründungen zu informieren. Bei unerwarteten Entwicklungen, beispielsweise grosser Einnahmenausfall, können jederzeit angepasste Pläne/Budgets vorgelegt werden.

4. Stellvertretung

Die Stellvertretung übernimmt der Leiter/die Leiterin Finanzen. Bei Abwesenheit des Geschäftsführers/der Geschäftsführerin übernimmt der Leiter/die Leiterin Finanzen interimistisch die Agenden der Geschäftsstellenleitung.

5. Besonderes

Die vorgesetzte Stelle ist zum frühestmöglichen Zeitpunkt über Pendenzen in aussergewöhnlichem Ausmass oder grosse Arbeitsspitzen zu informieren. Ebenso ist die vorgesetzte Stelle zum frühestmöglichen Zeitpunkt über Abwesenheiten der Geschäftsstellenleitung zu informieren, sofern diese über das durch die Tätigkeit bedingte übliche Ausmass massgeblich hinausgehen.