ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 1 • Februar 2013 • 7. Jahrgang • Preis Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband
SKV KMU Golf Trophy 4
SKV Partner 10–21
Unternehmertreffen 22/23
Ihre Mehrwertpartner 24/25

Politik
Lobby für Schweizer KMU 6/7
Staatliche Kinderbetreuung 8

Wirtschaft
Verwirrung garantiert? 28/29

Informatik
Wer macht mit? 35
Altmodische IT 36
Software aus der Cloud 38

Marketing
Storytelling 39
Einzigartig vielseitig 40
Sympathischer Pionier 41

Import-/Exportunterstützung
Transporte 48
Indien 49

KMU Leserangebot
Gourmet-Pauschale 52

Voller Elan ins neue Jahr

Sorell Hotel Tamina★★★★

Am Platz 3
7310 Bad Ragaz

SORELL HOTEL TAMINA

Tel. 081 303 71 71 · Fax 081 303 71 72
info@hoteltamina.ch · www.hoteltamina.ch

Sorell Hotel Tamina★★★★

Erfolgreich tagen im malerischen Heidiland

Das neue Sorell Hotel Tamina ist im Zentrum von Bad Ragaz, ca. 1 Stunde von Zürich und St. Gallen entfernt. Es wurde aufwändig und stilvoll renoviert und erstrahlt nun völlig neu mit 51 Zimmern, Tamina Lounge, Restaurant Im Park und 6 Seminarräume von 40m² bis 128 m².
Die neueste Technik und ein persönlicher Service garantieren einen Erfolg für Ihr Meeting oder Seminar.
Die Eco Seminarpauschale kostet CHF 69.– und besteht aus Kaffee Pause am Morgen und Nachmittag plus 3 Gang Mittagessen und Raummiete, mit Flipchart, Pinwand, Hellraumprojektor, Papierblock, Kugelschreiber und Mineralwasser während dem ganzen Tag.
Für Seminarteilnehmer bieten wir ein Komfortzimmer zur Einzelbenutzung ab CHF 150.– oder Übernachtung im Einzelzimmer ab CHF 130.– an.

Der Business Service Park

Treffpunkt für Dienstleister aller Branchen, am grössten Schweizer Verpackungs-Event!

Presented by

SVC Swiss Venture Club

Neu!

17. & 18. APRIL 2013 • MESSE ZÜRICH

VERPACKUNG Schweiz 2013

DIE MESSE FÜR VERPACKUNGSLÖSUNGEN, PROZESSE & DESIGN

easyFairs®

www.businessservicepark.ch

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Mit der Ausgabe 1/2013 haben Sie die neueste Ausgabe von «*ERFOLG*» vor sich und wir gehen damit in das (verflixte?) siebente Jahr. Ich erinnere mich noch gut an die allererste Ausgabe, welche im April 2007 erschien und auf 24 Seiten interessante KMU News präsentierte. Mittlerweile ist der Seitenumfang gewachsen und auch das Team hinter der Zeitung. Doch eines blieb gleich: Das Ziel, Sie jeden Monat mit interessanten Themen zum Lesen der Zeitung zu animieren und Ihnen eine Plattform zu bieten, wenn Sie sich, Ihre Firma oder Ihre Produkte & Dienstleistungen präsentieren möchten. Das ist auch 2013 unser Ziel und wie vor 6 Jahren bleiben deshalb auch in diesem Jahr unsere Inseratepreise gleich, denn Printwerbung soll auch für Kleinst- und Kleinbetriebe zahlbar sein.

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

Medium Erfolg ist dem Printwerbenetzwerk powered by Bildungspool® beigetreten.
www.bildungspool.ch

Mit Eva Achatz verlässt uns eine treue Mitarbeiterin, welche die letzten 2 Jahre den Kontakt mit den Inserenten und Kunden von «*ERFOLG*» gehalten und die Redaktion als Stellvertreterin der Verlagsleitung hervorragend geleitet hat und massgeblich daran beteiligt war, dass die Zeitung stets pünktlich und mit vielen neuen und interessanten Inhalten bei Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, auf den Tisch kam. Wir wünschen ihr bei ihrer neuen beruflichen Herausforderung alles Gute.

Die Aufgabe der Redaktionsleitung wurde per 1.1.2013 an Werner Rupp übertragen, welcher gleichzeitig die Position der Verkaufsleitung innehat und nun dafür verantwortlich ist, dass Sie Sie sich auch zukünftig jeden Monat auf die neueste Ausgabe von Erfolg freuen dürfen. Mit ihm konnten wir einen äusserst versierten Journalisten mit über 20 Jahren Berufserfahrung verpflichten und haben so auch die die Lücke geschlossen um ab sofort auch selber redaktionelle Beiträge verfassen und spannende Publireportagen schreiben zu können.

Es grüsst Sie freundlich

Roland M. Rupp
Verlagsleitung
verlag@netzwerk-verlag.ch

Inhaltsverzeichnis

Schweizerischer KMU Verband 4
Politik 6–8
Schweizerischer KMU Verband Partner 10–21
Unternehmertreffen 22/23
Mehrwertpartner 24/25
Rechtsberatung 26
Wirtschaft 28–29
Versicherung 30
Finanzierung 32/33
Büroservice 34
Informatik 35–38
Marketing 39–41
Aus- und Weiterbildung 42–46
Import-/Exportunterstützung 48/50
Logistik 49
Dienstleistung 51
KMU Leserangebot 52
Veranstaltungen/Kalender/Impressum 54/55

Anzeigen

nuuweb Design
Webdesign, Shop Lösungen & Mobile Auftritte.
www.nuuweb.ch – Tel. 056 622 73 03

SKV KMU Golf Trophy

Zum dritten Mal fuhrt der SKV die beliebte SKV KMU Golftrophy durch. Die SKV KMU Golftrophy umfasst 8 Turniere. 2013 spielen wir in:

Veranstaltungsort		Datum
Golfpark Moossee	BE	Mi, 08.05.
Golfpark Oberkirch	LU	Mi, 05.06.
Golfpark Otelfingen	ZH	Mi, 10.07.
Golf Club Domat Ems	GR	Do, 18.07.
Golfpark Holzhäusern	ZG	Mi, 24.07.
Golfclub Emmental	BE	Fr, 26.07.
Golfpark Waldkirch	SG	Mi, 07.08.
Golfpark Lägern	ZH	Mo, 19.08.

Turnierausschreibung:
Für alle Golfbegeisterten (Damen und Herren) führen wir in Einzelwertung die SKV KMU Trophy 2013 durch. Am Loch 9 können Sie sich mit Sandwiches, Früchten, Riegeln und Getränken zwischenverpflegen. Die Rang- und Preisverkündigung findet im Rahmen eines gemütlichen Apéros mit Cigarren-Service von Davidoff statt. Es erwarten Sie tolle Preise im Wert von ca. CHF 3000.–.
Bei der SKV Golftrophy 2013 des SKV KMU Verbandes werden die Spieler mit einem inaktiven Handicap zu Turnieren zugelassen. Sie werden auch Preisberechtigt sein.

Turnieranmeldung:
Auf www.netzwerk-golf.ch sowie direkt im jeweiligen Club.

Spielberechtigung
Spielberechtigt sind alle Golfspielenden mit dem Mindestalter von18 Jahren und einem Handicap ab Platzreife gemäss der Zulassung des Golfclubs.

Spielart und Kategorien
Gespielt wird nach der Spielform Einzel Stableford, über 18 Löcher in zwei Kategorien.
Der Cut erfolgt in Absprache mit dem gastgebenden Golfclub entsprechend der Teilnehmerzahl und dem Durchschnittshandicap.

Preise
Kategorie 1: 1. bis 3. Preis netto
Kategorie 2: 1. bis 3. Preis netto
und viele weitere Preise

Spezialpreise
1. Rang der Bruttowertung
Nearest to the Zar by

«Hole-in-one Sonderpreis im Wert von 1500.–»
und nearest to the pin by

Kosten
Greenfee Gäste gemäss Golfclub
Match Fee ab CHF 45.– bis CHF 55.– gemäss Ausschreibung Turniere

Organisator: Schweizerischer KMU Verband • Eschenring 13 • 6300 Zug • **www.kmuverband.ch**

Goldball-Partner:
POWER PLATE Driver Tuning

Silverball-Partner:
GALENOS

Blackball-Partner:
Autocenter Zürich-Süd AG, Adliswil

SKV Partner Plus:
AUTO KAISER ZUG

Official Supplier:

Supporter Partner:
Alpin SKI & GOLF Das Sporthotel in Zell am See
FitLine
Defire
Champagne Isarine

Preisstifter Partner:
EKPA
Davidoff
NIKEGOLF
universal Mallorca Golf
Golfers Paradise
mérat
HARTL RESORT Bad Griesbach Eine Welt für sich
KOSYS

Golfen im tropischen Paradies von Costa Rica!

Weit weg und doch zu Hause. In der Schweiz Mittelamerikas – wie Costa Rica auch genannt wird – wird die Verbindung von helvetischem Standard mit exotischem Flair Wirklichkeit.

Hatten Sie schon immer den Traum ihre Golfrunde inmitten einer einzigartigen Tier- und Pflanzenwelt zu spielen?

Costa Rica lässt keine Wünsche offen. Vor der Kulisse pittoresker Landschaftsformationen mit imposanten Gebirgsketten und Vulkanen, zeigen Papageien ihr buntes Federkleid, Kokospalmen spenden Schatten und im Hintergrund erstreckt sich der tiefblaue Pazifik zur scheinbaren Unendlichkeit.

Und mittendrin befinden sich die schönsten und abwechslungsreichsten Golfplätze Mittelamerikas, die darauf warten, von Ihnen bespielt zu werden.

Geniessen Sie all die Höhepunkte Costa Ricas auf der t-time Rundreise mit max. 12 Personen. Nebst der wunderbaren Flora und Fauna, der eindrücklichen Topographie und den verschiedenen Charakteren der Golfplätze kommen Sie in den Genuss der persönlichen und professionellen Reiseleitung von Stéphane Dähler, dem Sohn des Ananas-Königs. Er nennt Costa Rica seit einigen Jahren sein Zuhause, kennt daher die Gepflogenheiten im Lande und spricht die Sprache. Dies, kombiniert mit seinem Sinn für Dienstleistung und seinem Organisationstalent, garantiert Ihnen eine wunderbar entspannte Reise, auf der Sie sich um nichts zu kümmern brauchen.

Sie spielen kein Golf? Kein Problem – in der Zeit, die die Golfer auf dem Platz verbringen, entdecken Sie weiter das Land. Ihr Reiseleiter steht Ihnen während der ganzen Zeit zur Verfügung.

Oder vielleicht möchten Sie sich auch einfach mal etwas Entspannung gönnen in einem der SPAs der erstklassigen Hotels auf der Reise. Das vollständige Reiseprogramm finden Sie auf www.golfbutler.ch.

Sie wünschen, wir erfüllen…
Geniessen Sie die Zeit auf dem Golfplatz und überlassen Sie uns vom GOLF BUTLER die Organisation Ihrer nächsten Reise.
Beim GOLF BUTLER ist Ihnen kompetente Beratung garantiert – Sie bestimmen wie, wann und wo!
Wir beraten Sie bei Ihnen zu Hause oder bei uns im Büro, telefonisch oder per Mail, von Montag – Samstag bis 20 Uhr und auf Wunsch auch an Sonn- oder Feiertagen.

Buchungen und weitere Infos bei:
The GOLF BUTLER
Baslerstrasse 35, 4310 Rheinfelden
Tel. 062 390 14 14, info@golfbutler.ch

Anzeigen

GOLFREISEN
THE GOLF BUTLER
GOLFBUTLER.CH

Lobby für die Schweizer KMU

Christian Levrat, Präsident SP

Für die SP gilt der Grundsatz, dass die Wirtschaft für die Menschen da ist und nicht umgekehrt.
Für uns stehen folgende Punkte im Zentrum:

- **Investitionen für den ökologischen Umbau.** Die Investitionen von heute in den Öffentlichen Verkehr, erneuerbare Energieträger und den ganzen Cleantech-Bereich sind der Garant für neue Arbeitsplätze und unseren Wohlstand der Zukunft.

- **Wirtschaftspolitik ist mehr als Steuern senken.** Für Unternehmen ist der Steuerfuss nicht der einzige Standortfaktor, wichtiger sind beispielsweise eine gute Infrastruktur und qualifizierte Arbeitskräfte. Darum ist die Fixierung auf den Steuerfuss für die Unternehmen kontraproduktiv.

- **Bildung und Innovation ermöglichen Chancen für alle.** In der Bildungspolitik darf nicht gespart werden, denn nur eine hohe Qualität der Bildung auf allen Stufen (Volksschule, Hochschule, Berufsbildung etc.) kann die internationale Konkurrenzfähigkeit in einer Wissens- und Dienstleistungsgesellschaft sichern.

- **Arbeitsmarktintegration statt Ausgrenzung.** Die Erwerbsarbeit ist in unserer Gesellschaft nach wie vor zentral. Umso wichtiger ist eine konsequente Politik der Arbeitsmarktintegration und des permanenten Lernens. Anständige Löhne gehören zu jeder verantwortlichen Unternehmenspolitik.

- **Realwirtschaft stärken statt Finanzspekulationen begünstigen.** Die Finanzwirtschaft hat im Dienste der Realwirtschaft zu stehen und nicht umgekehrt. Ein entscheidender Schritt gegen die Vormacht der Finanzmärkte ist eine globale oder zumindest europäische Besteuerung internationaler Finanztransaktionen.

Regula Rytz & Adèle Thorens Co-Präsidium der Grünen

KMU – Grundlage für eine gesunde Wirtschaft
Die Grünen unterstützen dezentrale und kleinräumige Strukturen – ganz nach dem Motto «small is beautiful». KMU schaffen einen persönlichen Bezug zu den Produkten und bringen Vertrauen, sowohl für KonsumentInnen als auch für MitarbeiterInnen.

Wirtschaftsförderung für lokale und nachhaltige Unternehmen
Wirtschaftsförderung muss Grundlagen für lokale und regionale Unternehmen schaffen. Nachhaltigkeitskriterien sollen lokalen und verantwortungsvollen Unternehmen Vorteile verschaffen und nicht auf Grossunternehmen ausgerichtet sein.

Innovation dank Recycling und Kreislaufwirtschaft
Mit der Initiative für eine Grüne Wirtschaft unterstützen die Grünen die Kreislaufwirtschaft, welche auf eine maximale Wiederverwertung von bereits genutzten Materialien und Abfällen setzt. Damit kann die Schweiz ihre Pionierrolle beim Recycling weiterentwickeln. Dies ist auch eine grosse Chance für viele KMU in der Schweiz. Startups und etablierten Betriebe im Umwelt- und Energiebereich sollen von einem qualitativ hochstehenden Forschungs- und Bildungsstandort Schweiz profitieren. Nachhaltige Betriebe sollen auch steuerlich entlastet werden.

Frankenkurs anpassen
Zur Förderung der regionalen Wirtschaft braucht es auch eine aktive Währungspolitik: Der Franken ist weiterhin überbewertet. Die Schweiz braucht keine staatlich finanzierten Preisbarometer und Ermunterungen zu Autofahrten ins Ausland, sondern einen langfristig tragbaren Mindestwechselkurs zwischen 1.30 und 1.40.

Martin Bäumle, Präsident Grünliberale

Ökologische, ökonomische und soziale Nachhaltigkeit ist das Projekt der Zukunft. Einen Beitrag zu der Weiterentwicklung unserer Umwelt, unserer Wirtschaft und unserer Gesellschaft leisten die Schweizer KMU.

Eine moderne und zukunftsgerichtete Unternehmensführung braucht die Unterstützung durch eine kluge Politik. Es müssen auch im nächsten Jahr wirkungsvolle Rahmenbedingungen geschaffen werden, damit die KMU im Kontext der angespannten wirtschaftlichen Lage in Europa weiterhin den unzähligen Herausforderungen und dem starken Franken trotzen können. Insbesondere eine attraktive steuerliche Umgebung und administrative Entlastungen sind für die gesamte Wirtschaft von zentraler Bedeutung.

Es müssen zudem Anreize für nachhaltige Produktion und Investition geschaffen werden. Hierfür werden sich die Grünliberalen auch im nächsten Jahr einsetzen, denn nur so können die KMU auch in Zukunft die Stütze unseres Wohlstandes bilden.

Mit unserer Volksinitiative «Energie- statt Mehrwertsteuer» bieten wir den KMU die Möglichkeit ökologische Nachhaltigkeit längerfristig mit ökonomischer Effizienz zu verbinden.

Christophe Darbellay, Präsident CVP

Der starke Franken wird auch im Jahr 2013 eine Herausforderung für die Schweizer KMU. Die Rahmenbedingungen müssen optimal auf die Bedürfnisse der KMU angepasst werden. Dabei gilt: Eine gute Wirtschaftspolitik wird sowohl den KMU als auch den Grossindustrien gerecht. Denn die zwei Wirtschaftszweige sind stark vernetzt und können nicht getrennt voneinander betrachtet werden.

Innovation ist wichtig für die Zukunft des Werkplatzes Schweiz. Innovative Unternehmen sollen steuerlich begünstigt werden, zum Beispiel durch eine ermässigte Besteuerung von Investitionen oder durch Steuergutschriften. Denn nur wenn die Schweiz innovativ ist, bleibt sie im internationalen Wettbewerb erfolgreich und können Arbeitsplätze erhalten oder geschaffen werden.

Der Mangel an Fachkräften hat gravierende Folgen für Wirtschaft und Gesellschaft. Es fehlt nicht nur an Personal mit Hochschulabschluss, sondern auch an Berufsfachleuten. KMU, welche sich aktiv in der Berufsausbildung engagieren und Lehrlinge ausbilden, müssen gestärkt werden. Sie sollen bei der Vergabe von Bundesaufträgen bevorzugt werden.

Die KMU spielen eine grosse Rolle bei der Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Viele Frauen sind in KMU tätig, in denen Teilzeitarbeit normal ist und unbürokratisch geregelt wird. Auch bei der Integration von IV-Bezügern übernehmen die KMU Verantwortung. Oft sind sie zur Wiedereingliederung verunfallter oder erkrankter Angestellten bereit. Damit entlasten sie die Sozialwerke. Die KMU haben somit die besondere Unterstützung der Politik verdient.

Philipp Müller, Präsident FDP.Die Liberalen

Die KMU sind der Wirtschaftsmotor unserer Schweiz. Doch sie kämpfen nach wie vor mit dem starken Schweizerfranken und einer schlingernden Konjunktur. Deshalb setzt sich die FDP.Die Liberalen für die kleinen und mittleren Unternehmen ein – und für eine verlässliche, wirtschaftsfreundliche Politik.

Die FDP wehrt sich gegen unnötige Paragraphen und Verbote und setzt sich für einfache Regeln und transparente Verfahren ein. Denn unsere KMU werden immer mehr mit absurder Bürokratie schikaniert und zur Kasse gebeten. Die Regulierer schränken immer mehr unsere Freiheit ein und behindern Eigeninitiative und Unternehmertum!

Heute ist die FDP zudem die einzige der grossen Parteien, die sich klar für den bilateralen Weg ausspricht. Während andere in die EU, den EWR oder in die Abschottung wollen, fordert die FDP die Fortführung der bilateralen Abkommen mit Europa. Dazu gehört auch ein klares Bekenntnis zur Personenfreizügigkeit, dank der unsere KMU ihre Güter in die EU exportieren und von dort einfach Fachpersonen rekrutieren können.

Die FDP will unsere heute bereits leistungsfähige Infrastruktur bedeutend ausbauen. Dabei dürfen Strassen und Bahn nicht gegeneinander ausgespielt werden. Denn unser fein verzahntes Schienen- und Strassennetz muss auch künftig einer der wichtigen Erfolgsfaktoren der Schweiz und unserer KMU sein.

Die FDP. Die Liberalen setzt sich mit starker und liberaler Stimme im Parlament für die kleinen und mittleren Unternehmen ein. Unterstützen Sie uns deshalb auch weiterhin – aus Liebe zur Schweiz!

Toni Brunner, Präsident SVP

Es weht ein rauerer Wind. Aufgrund der europäischen Finanz- und Wirtschaftskrise schwindet die Nachfrage aus dem Ausland, der starke Franken lässt die Margen auf ein Minimum schwinden, vielerorts muss man sehen, dass überhaupt noch gewinnbringend gewirtschaftet werden kann. Dass viele Schweizer zum Einkauf ins grenznahe Ausland fahren oder ausländische Offerten einholen, ist dem Werkplatz Schweiz zusätzlich abträglich.

Trotzdem bleibe ich optimistisch: Zum guten Glück können unsere KMU, welche das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft darstellen, auf eine nach wie vor solide Inlandnachfrage zählen. Innovationen, Pioniergeist, Präzision und Verlässlichkeit tragen zusätzlich zu einem starken Unternehmensstandort Schweiz bei. Dennoch müssen die Rahmenbedingungen optimiert werden: Die Steuer-, Abgaben- und Gebührenlast muss herabgesetzt werden, unsere Verkehrs- und Energiepolitik hat den wirtschaftlichen Interessen unseres Landes angemessen Rechnung zu tragen. Die sogenannte Energiestrategie 2050 des Bundesrates ist ein Luftschloss und gefährdet die kostengünstige, einheimische Stromproduktion in genügender Menge. Persönlich konsumiere ich Produkte und Dienstleistungen am liebsten aus der Schweiz. So habe ich die Gewissheit, dass ich in Sachen Qualität und Kundenzufriedenheit keine Risiken eingehe, sondern mich darauf verlassen kann, dass meine Erwartungen und Ansprüche befriedigt, ja zumeist gar übertroffen werden.

In diesem Sinne ermuntere ich das Schweizer Gewerbe, sich auf seine Stärken zu besinnen, diese wirkungsvoll zu kommunizieren und gemeinsam für einen attraktiven und wettbewerbsfähigen Werkplatz Schweiz einzustehen.

5,5 Milliarden für staatliche Kinderbetreuung?

Ulrich Schlüer, alt Nationalrat

Die Schweiz nimmt Vereinbarungen von internationalen Organisationen, in denen unser Land Mitglied ist, in der Regel sehr ernst – nicht selten allzu ernst. Jedenfalls ernster als die meisten anderen Mitglied-Staaten der gleichen internationalen Organisationen.

Seit einiger Zeit bemühen sich betroffene Kreise mit sichtlichem Aufwand, das Thema «staatliche Kinderbetreuung» auf die Stufe eines erstrangigen, dringlich anzupackenden Politikums zu erheben. Insbesondere die bürokratischen Apparate von internationalen Organisationen mutieren zu Bannerträgern entsprechender Forderungen.

Sowohl die Uno als auch die OECD, die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, haben weitgehende Forderungen für staatliche Kinderbetreuung aufgestellt. Forderungen, zu deren zügiger Umsetzung die Mitgliedstaaten mit Nachdruck aufgefordert werden. Den Mitarbeitenden in den Bürokratien beider Organisationen liegt offenbar besonders viel daran, dass ihnen staatliche Stellen die Erziehungspflichten abnehmen.

Die Schweiz ist Mitglied sowohl der OECD als auch der Uno. Miteinander haben diese beiden Organisationen eine wahrhaft brisante Norm geschaffen: Jeder Industriestaat dieser Erde – so fordern Uno und OECD – solle künftig ein Prozent seines Bruttoinlandprodukts (BIP), also der jährlichen Gesamtsumme seiner Produktion und Dienstleistungen, in die staatliche Kinderbetreuung investieren.

Noch einmal: Die Schweiz nimmt Normen, wie sie von internationalen Organisationen in Form verbindlicher Empfehlungen verabschiedet werden, in der Regel ausgesprochen ernst. Identifiziert sie sich auch mit dem Forderungsziel von OECD und Uno zugunsten der staatlichen Kinderbetreuung, so muss sie ihre finanziellen Anstrengungen für die staatliche Kinderbetreuung auf jährlich sage und schreibe 5,5 Milliarden Franken (Fr. 5'500'000'000.–) steigern. Damit erreicht sie das geforderte eine Prozent des schweizerischen BIP. Die Summe entspricht dem Zehnfachen dessen, was Bund, Kantone und Gemeinden heute zusammen für staatliche Kinderbetreuung ausgeben.

Vehikel zu solch massiver Erhöhung ist der Familien-Artikel, der am 3. März dieses Jahres zur Abstimmung kommt. Damit sollen flächendeckend Institutionen durchgesetzt werden, die allen Kindern Ganztages-Betreuung ausserhalb der Familie sichern. Und auch der Vaterschaftsurlaub soll damit durchgesetzt werden. Sowie umfassende Staatsleistungen für die Integration von Ausländerkindern – obwohl Integrationsleistungen, wenn sie Resultate bringen sollen, von den Einwanderern selbst, nicht vom Zielland der Einwanderer zu erbringen wären.

Die Finanzierung dieses überreichen Angebote-Katalogs erfolgt schlicht perfid: Die Kompetenz, Massnahmen zu erlassen, wird Bundesbern reserviert. Zu bezahlen haben indessen die Kantone – ohne wirksames Mitbestimmungsrecht. Mit anderen Worten: Die Funktionäre des Bundes befehlen, Kantone und Gemeinden haben zu schweigen und zu bezahlen. Der sicherste Weg, eine schliesslich alle überfordernde Kostenexplosion herbeizuführen.

Die Stimmbürgerinnen und Stimmbürger sind gut beraten, die Vorlage zum Familien-Artikel sehr genau auf ihre Folgen zu prüfen. Es soll damit ein Fass ohne Boden geöffnet werden. Nur ein kategorisches Nein verhindert eine Kostenexplosion für einen neuen, bürokratischen Sozialapparat.

Ulrich Schlüer, alt Nationalrat

suisse emex '13
MESSE & KONGRESS

360°
VERNETZTE
MARKETINGWELT

WERDEN SIE AUSSTELLER!

QUO VADIS FUTURE?

Neue Wege der Kundengewinnung und innovative Kundenpflege. Marketing spüren. Events erleben. Kommunikation begreifen.

20. – 22. AUGUST 2013 | MESSE ZÜRICH

www.suisse-emex.ch

CONNECTUM
kunden verbunden

Smartes App – grosses CRM

Neues Kundenbindungssystem für Gewerbe und Handel

NEU

@ctive Bonus

- intuitive Bedienung
- einfache Datenerfassung
- für Smartphone oder Tablet
- unabhängig vom Kassensystem
- keine teuren Installationen
- inkl. vollwertigem CRM

www.activebonus.ch

Connectum GmbH, 8606 Nänikon, Tel. 044 802 37 37, www.connectum.ch

Beständig und verlässlich

Die Tellco Gruppe versteht sich als Gesamtdienstleisterin in allen Fragen rund um die berufliche Vorsorge und den damit verbundenen Finanzanlagen. Sie bietet alles aus einer Hand an: Vermögensverwaltung, umfassende Pensionskassendienstleistungen bis hin zur Betreuung von Immobilienportfolios und der Realisierung von Bauprojekten.

Wer sind die Kunden der Tellco Gruppe?
Einerseits Unternehmen (KMU), die für die berufliche Vorsorge ihrer Mitarbeitenden einen verlässlichen Partner suchen. Andererseits Private, die für eine gewisse Zeit ihre Vorsorgegelder bei einer Freizügigkeitsstiftung deponieren möchten.

Desweitern gehören auch institutionelle Anleger zum Kundenkreis, die in die Anlagestiftung investieren oder ihre Vermögenswerte von der Tellco Asset Management verwalten lassen möchten.

Die Tellco AG ist schlank aufgestellt und so organisiert, dass der Kunde individuelle und flexible Lösungen erhält, und dies zu fairen Konditionen. Mit ihrem Namen drückt die Tellco auch aus, wofür sie steht: In Anlehnung an Wilhelm Tell sind dies Beständigkeit, Bodenhaftung, Stärke und Verlässlichkeit.

Tellco AG
Bahnhofstrasse 4
Postfach 713, 6431 Schwyz

Tel. 041 819 70 29, Fax 041 817 70 55
www.tellco.ch

Beteiligungs-Gesellschaft			
Tellco AG, Schwyz			
Gesellschaften			
Tellco Asset Management AG Schwyz	**Tellco Fonds AG Triesen, FL**	**Tellco Immobilien AG Schwyz**	**Tellco Pension Services AG Schwyz**
Effektenhändlerin	Fondsleitung	Immobilien-Management	PK Verwaltung & Vertrieb
Stiftungen			
Tellco Anlagestiftung Schwyz	**Tellco Freizügigkeitsstiftung Schwyz**	**pensionskasse pro Schwyz**	**Tellco Pensinvest Schwyz**
Anlagestiftung	Freizügigkeitsstiftung	BVG-Sammelstiftung	BVG-Sammelstiftung

Ein zuverlässiger Partner für Sendungen im KMU Bereich

Santino Calabrese, Marketing & Sales Direktor

Gemeinsam
Die TNT Swiss Post AG ist ein Gemeinschaftsunternehmen der TNT Express und **Post Logistics** (Gründungsjahr 2000).

Durch das Joint Venture sind wir einerseits an das weltumspannende Luftnetzwerk und das europäische Strassennetzwerk von TNT angebunden und können andererseits das dichte Poststellennetz der Schweizer Post nutzen.

Unsere Flotte
Mit rund 650 Mitarbeitenden und einer Flotte von ca. 150 Fahrzeugen (Flugzeuge, LKWs, Autos, Elektro-Fahrzeuge und Velos), sorgen wir dafür, dass Ihre Sendungen pünktlich ankommen.

Lokal
Unser Hauptsitz ist in Buchs AG. Über die Niederlassungen in Basel, Genf und Novazzano bieten wir Service spezialisiert auf KMU in der entsprechenden Sprache vor Ort an.

Beratung
Als KMU sind Sie der Import/Export Komplexität ausgesetzt. Wir bieten Ihnen Beratung und Lösungen bzgl. Verzollung, EORI, MwSt, etc. an.

Tarife für KMU
Wir bieten Ihnen einen attraktiven KMU-Tarif, der die Services eines Grosskunden beinhaltet.

Proaktive Überwachung
Tracking ist Standard – wir aber überwachen Ihre Sendungen und melden proaktiv.

Wie machen es die Anderen?
Wir laden Sie gerne zu Best Practices bei anderen KMU vor Ort ein und/oder bieten Ihnen eine Plattform für Wissensaustausch.

TNT Swiss Post AG
Amsleracherweg 8, 5033 Buchs (AG)
Tel. 062 837 00 00
santino.calabrese@tnt.com, www.tntswisspost.ch

Versicherungspartner für Unternehmen

Claudio Hitz
Eidg. dipl. Versicherungsfachmann,
Spezialist für Unternehmens-Versicherungen

1973 – 2013
40 Jahre
UVB Lanz AG

Wir beraten Sie gerne von Schweizer KMU zu Schweizer KMU.

Unternehmensberatung für Versicherungsfragen UBV Lanz AG

Wer ist UBV Lanz AG – Ihr Partner
Gründung 1973
Unabhängiger/ungebundener Versicherungsbroker
Arbeitet mit allen namhaften Versicherern zusammen
Mitglied des Berufsverbandes SIBA
Gehört zu den 10 grössten Brokern in der Schweiz

Die Stärken von
UBV Lanz AG – Ihr Mehrwert
- Spezialisten in allen Versicherungsbranchen
- Langjährige Mitarbeiter = Kontinuität
- Individuelle Lösungen für unsere Kunden
- Stellvertretung immer geregelt
- Schadenbegleitung durch eigenen Juristen – wo nötig
- Entlastung für Ihr Management

Die UBV Lanz AG hat mit führenden Schweizer Versicherern Rahmenverträge mit sehr guten Versicherungsdeckungen zu sehr günstigen Prämien abgeschlossen. Sie als Mitglied des SKV können von den nachfolgenden Branchen profitieren:
- Geschäftssach-Inventar
- Gebäude
- Betriebs-/Berufshaftpflicht
- Organhaftpflicht
- Technische Versicherungen
- Bauversicherungen
- Transport
- Motorfahrzeuge
- Unfall Obligatorium und Zusatz
- Krankentaggeld

Sie als Mitglied des SKV haben die Möglichkeit, von den Angeboten mit den sehr tiefen Prämien zu profitieren. Sie können unter www.kmuverband.ch/partner - UBV Lanz AG die entsprechenden Formulare herunterladen und ausgefüllt an untenstehende Adresse senden. Sie erhalten in ein paar Tagen unser Angebot. Bei Einverständnis können Sie die Offerte unterzeichnet an die UBV Lanz AG retournieren.

Die UBV Lanz AG ist ein Schweizer Familienbetrieb.

UBV Lanz AG
Alte Landstrasse 128
8702 Zollikon

Tel. 044 396 85 85
Fax 044 396 85 99
c.hitz@ubv.ch, www.ubv.ch

Die richtige Lösung für KMU

Christian Geckeis, Verkaufsleiter KMU

Seit mehr als 40 Jahren entwickelt SAP prozessorientierte Software, um Firmen schneller, intelligenter und besser zu machen. Heute sind über 150 000 – und damit 80 Prozent – der SAP Kunden weltweit kleine und mittlere Unternehmen (KMU).

SAP bietet Softwarelösungen an, die speziell auf die Anforderungen des Mittelstands zugeschnitten sind: Sie lassen sich intuitiv und ohne grossen Schulungsaufwand bedienen, sind schnell und einfach zu implementieren, anzupassen und zu unterhalten. Die Mittelstandslösungen von SAP wurden speziell für die Bedürfnisse rasch wachsender Unternehmen entwickelt und decken alle Kernprozesse moderner Unternehmensführung (Enterprise Resource Planning, ERP) nahtlos ab. Hierzu gehören etwa Finanz- und Kundenbeziehungsmanagement, Personalwesen, Einkauf, Fertigungssteuerung und Berichtswesen. So hilft SAP kleinen und mittleren Firmen dabei, ihre Kosten zu senken, durchgängige Abläufe zu schaffen und ihren Betrieb zu optimieren.

Die Lösung SAP Business One richtet sich an wachsende Kleinunternehmen, die eine kostengünstige ERP-Einstiegslösung benötigen. Die Implementierungsdauer von SAP Business One beträgt nur zwei bis acht Wochen. Die Unternehmenslösung SAP Business By-Design ist ideal für mittelgrosse Firmen oder Tochtergesellschaften grösserer Unternehmen, die keine eigene IT unterhalten und die Software über das Internet als Service zu einem festen monatlichen Preis mieten möchten. Die umfassende Software SAP Business All-in-One ist auf mittelgrosse Unternehmen zugeschnitten, die über sehr branchenspezifische Anforderungen verfügen wie etwa Automobil, Chemie und Maschinenbau.

Um Daten zu analysieren, Berichte zu erstellen und Informationen auszutauschen, bietet SAP kleineren und mittleren Unternehmen sowie Tochtergesellschaften das SAP Business-Objects-Portfolio an. Die SAP BusinessObjects-Edge Lösungen richten sich an KMU, die ihre Geschäftsprozesse verbessern wollen und einen breiten Funktionsumfang abdecken müssen – wie etwa Enterprise Reporting und Strategiemanagement, Planung oder Budgetierung. Mit der Mietsoftware SAP Business Objects BI OnDemand stehen KMU ihre Daten in einer einzigen integrierten Umgebung zur Verfügung und sie müssen etwa Verkaufsberichte nicht mehr aus verschiedenen Quellen zusammenfassen. Die SAP Crystal-Lösungen sind preisattraktive Anwendungen, um Berichte zu erstellen und Präsentationen sowie Ad-hoc-Analysen durchzuführen. Gerade kleine Unternehmen verfügen damit über eine optimale Grundlage für ihre geschäftlichen Entscheidungen.

Mit der SAP HANA, Edge Edition können auch kleine und mittelständische Unternehmen von der Plattform SAP HANA und der In-Memory-Technologie profitieren, um grosse Datenmengen in kurzer Zeit zu verarbeiten. Die Software richtet sich vor allem an SAP-Kunden, die bereits die Mittelstandslösung SAP Business All-in-One einsetzen.

Kundenreferenzen und weiterführende Informationen finden Sie unter
www.sapkmu.ch

SAP (Schweiz) AG
Althardstrasse 80
8105 Regensdorf
Tel. 058 871 61 11
info.switzerland@sap.com, www.sapkmu.ch

Migrolcard

Die Migrol AG ist Teil der Migros-Gruppe und nimmt im schweizerischen Energie-Dienstleistungsmarkt einen der vordersten Plätze ein. Mit der Migrol Company Card tanken und kaufen Sie bargeldlos an allen Migrol Tankstellen und Shell Tankstellen mit migrolino Shop ein.

Die Migrol bietet Ihnen ein nationales und flächendeckendes Tankstellennetz mit rund 350 Stationen sowie das schweizweit führende Car Wash Netz und Migrol Auto Service Werkstätten mit kompetentem Fachpersonal an. Als Mitglied des Schweizerischen KMU Verbandes profitieren Sie zusätzlich von einem Rabatt und erhalten die Migrolcard ohne Jahres- & Rechnungsgebühren. Bestellen Sie noch heute die Migrol Company Card.

Ihre Vorteile mit der Migrol Company Card im Überblick:

- 3 Rp./Liter Treibstoff-Rabatt
- Bargeldlos Tanken und Einkaufen
- Keine Jahres- und Rechnungsgebühren
- Einfache Spesenadministration dank detaillierter, MwSt.-konformer Monatsrechnung
- Kontrolle dank Migrol Flottenanalyse
- Individuelle Einkaufsberechtigung pro Karte
- Durchschnittlich 45 Tage Kredit
- Sicherheit dank PIN-Code
- Spezialkonditionen ab 25 000 Liter Jahresabsatz

Das Migrol Tankstellenverzeichnis finden Sie unter: www.migrol.ch/tankstellenverzeichnis
Den Kartenantrag zur Migrol Company Card finden Sie im Login-Bereich unter www.kmuverband.ch

Füllen Sie den Kartenantrag vollständig aus und senden Sie diesen an das
Migrolcard Center, Postfach, 8305 Dietlikon

Gerne dürfen Sie uns für eine individuelle Beratung kontaktieren. Antonio Piscitelli steht Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung:

Tel. 044 495 13 04
apiscitelli@migrol.ch
www.migrol.ch

Migrol iPhone App

Die Migrol iPhone App ist ein innovatives Gadget. Alles rund ums Tanken, Heizöl kaufen und Profitieren. Die Migrol iPhone App ist kostenlos im App Store erhältlich. Sie bietet eine Fülle von Funktionen und Informationen. Die nächstgelegene Tankstelle wird mit der Such- oder Filterfunktion (Bsp. Shop, Car Wash, Werkstatt etc.) im Handumdrehen gefunden. In den Tankstellendetails finden Sie das gesamte Angebot der Station, die aktuellen Treibstoffpreise, die Öffnungszeiten sowie die Stationsaktualitäten. Unter «meine Favoriten» können die bevorzugten Tankstellen gespeichert werden und sind somit auf einen Blick sichtbar.

Car Wash

Migrol bietet Ihnen das schweizweit führende Car Wash Netz an. Lassen Sie Ihr Fahrzeug regelmässig in einer modernen und schonenden Migrol Waschanlage pflegen. Viele Migrol Car Wash Stationen bieten Ihnen neben bedienten Waschstrassen und Portalwaschanlagen ergänzend Selbstbedienungs-Staubsauger an. Möchten Sie auch aussen Ihr Auto ganz nach Ihren Wünschen selbst reinigen und pflegen? Dann wählen Sie eine der vielen Migrol Stationen mit Selbstbedienungs-Waschboxen.

Migrol Auto Service Werkstätten

Die Migrol Auto Service Werkstätten sind die kompetenten Partner für Wartung und Reparaturen aller Automarken. Ausgebildetes Fachpersonal steht Ihnen für Diagnose, Beratung, Reparatur und Verkauf für Markenprodukte wie Pneu, Felgen, Batterien, Bremsen, Öl- und Filterwechsel, Klimawartung uvm. sehr gerne zur Verfügung. Die Migrol und Adam Touring arbeiten in den Bereichen Beschaffung, Know-how und Kommunikation zusammen. Durch diese Partnerschaft bieten sich auch besonders für Flottenkunden Vorteile.

Kein Ärger mit säumigen Zahlern

Die Zahlungsbefehle in der Schweiz haben sich seit 1980 mehr als verdoppelt. Im Jahr 2011 wurden 2,7 Millionen Zahlungsbefehle ausgestellt. Creditreform, die grösste Gläubigervereinigung der Schweiz, macht Geschäfte sicherer und hilft, offene Forderungen schnell zu realisieren.

Wirtschaftliche Risiken

Wer Produkte oder Dienstleistungen gegen Rechnung anbietet, setzt sich einem hohen Risiko aus. Ungewiss ist, ob der Kunde seiner Zahlungsverpflichtung nachkommen wird. Zu spät oder gar nicht bezahlte Forderungen gehen direkt zu Lasten der Liquidität. Eine Firma kann durch säumige Zahler sogar selbst in existenzielle Schwierigkeiten geraten.

Gemeinsam gegen Verluste

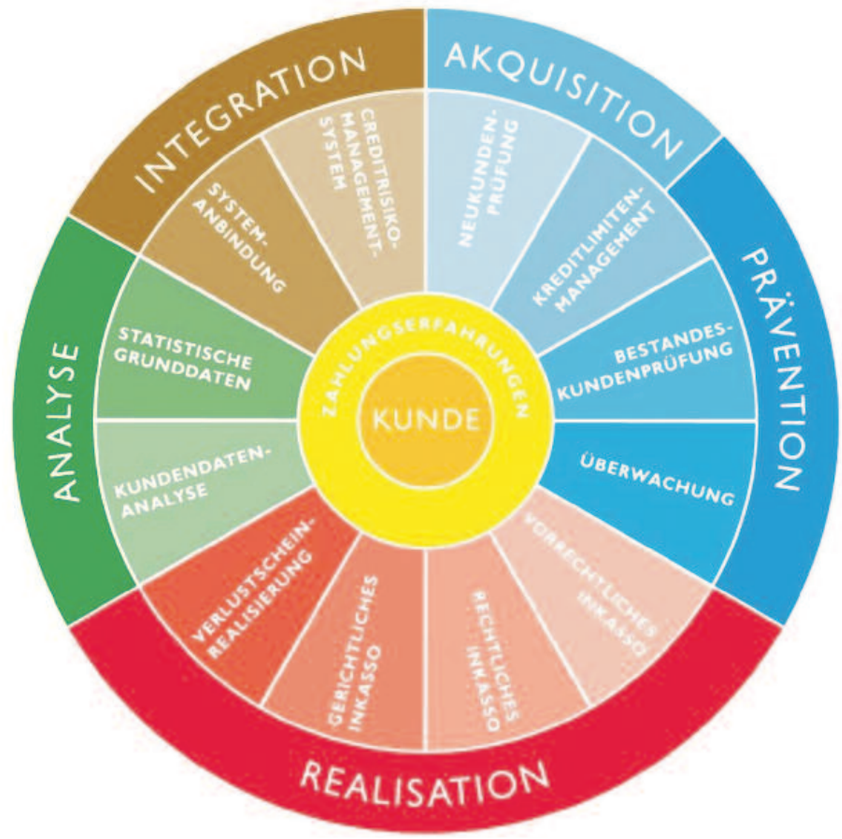
Creditreform übernimmt eine wichtige präventive Funktion. Sie poolt alle Zahlungserfahrungen ihrer mehr als 12 000 Mitglieder und schafft damit die grösste Bonitätsdatenbank der Schweiz. KMU können sich so mit relativ wenig Aufwand gegenseitig den Rücken stärken. Meist genügt schon ein Hinweis auf dem ersten Mahnschreiben, um säumigen Zahlern Beine zu machen: «Erfahrungen aus der Zahlungsabwicklung können an einen Informationspool weitergeleitet werden». Wer nicht zahlt, riskiert einen Negativeintrag in der Bonitätsdatenbank. Und das hat Konsequenzen, die weh tun. So können säumige Zahler zum Beispiel im Internet keine Waren mehr auf Rechnung bestellen.

Inkasso-Dienstleistungen

Ziel von Creditreform sind einvernehmliche Lösungen. Der Kunde soll, wenn immer möglich, als Kunde erhalten bleiben. Gerade KMU, bei denen die komplexen Aufgaben der Unternehmensführung oft in Personalunion ausgeübt werden, können in dieser nervenaufreibenden Phase von der Unterstützung durch Spezialisten profitieren. Ein Outsourcing des Inkassos senkt darüber hinaus den administrativen Aufwand und schafft so Freiräume für die unternehmerischen Kernaufgaben.

Schweizerischer Verband Creditreform (Genossenschaft)
Zentrale Dienste
Teufener Strasse 36, 9000 St. Gallen
Tel. 071 221 11 80, Fax 071 221 11 85
info@creditreform.ch, www.creditreform.ch

Der Schweizerische Verband Creditreform ist ein modernes, genossenschaftlich strukturiertes Unternehmen und bietet exklusiv weltweite Wirtschaftsauskünfte sowie Inkasso-Dienstleistungen aus einer Hand. Vor über 125 Jahren gegründet, verfügt Creditreform heute über sieben selbstständige Kreisbüros in der Schweiz und ein Netz von 180 Geschäftsstellen in Europa. Der Verband bietet zudem die Plattform für den organsierten Austausch von Zahlungserfahrungen. Mehr als 160 000 Unternehmen in Europa sind Mitglieder bei Creditreform. Kompetente Berater unterstützen die Mitglieder persönlich vor Ort in allen Geschäftsphasen von der Akquisition, über die Prävention bis hin zur Realisation offener Forderungen.



Aufgaben des Credit- und Debitorenmangements

AKQUISITION		PRÄVENTION		REALISATION	
Marketing Management		Credit Management		Debitoren Management	
Finden	Identifizieren	Bewerten	Entscheiden	Abrechnen	Betreiben
▪ Unterstützung des Verkaufs ▪ Schulung des Verkaufs ▪ Festlegung der Konditionen		▪ Bonitätsprüfungen ▪ Festlegen und Überwachen der Kreditlimiten ▪ Kundensegmentierung		▪ Überwachen des Zahlungseinganges ▪ Einleiten der notwendigen Massnahmen zur Realisierung der Forderungen	

Experte in Sachen Weboptimierung

Die Co-Founders Giuseppe Giase und Arthur Ergen

Giuseppe Giase (Co-Founder): «Wir haben gesehen, was den meisten KMU hier in der Schweiz fehlt, nämlich eine klare Strategie, um sich erfolgreich am Markt zu positionieren. Viele machen einfach ein bisschen was hiervon und ein bisschen was davon, aber überblicken nicht das grosse Ganze, weil ihnen einfach die Zeit oder das Know How fehlt. Ihr Marketing sieht dann aus wie dieser Würfel hier. Schön bunt, aber ohne Ordnung und letztlich chaotisch. Das wollten wir ändern und begannen, die Unternehmer zu überzeugen, sich der Herausforderung ihres Würfels zu stellen.»

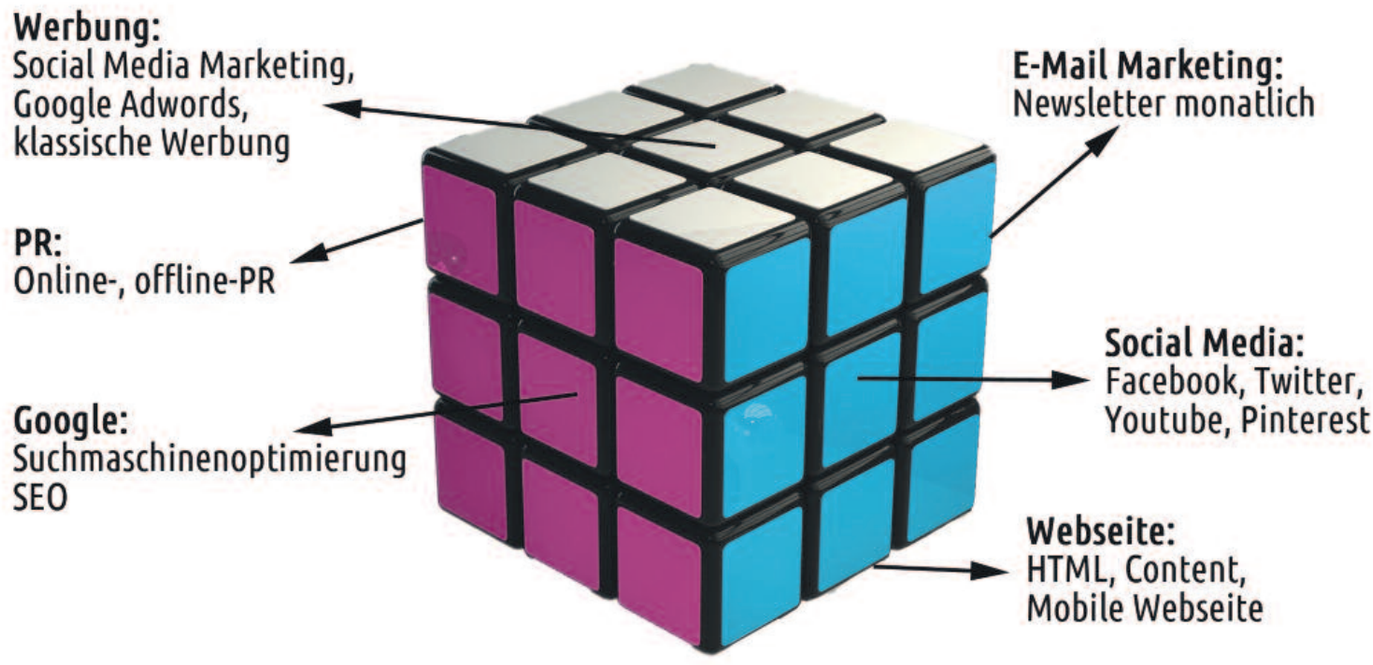
Arthur Ergen (Co-Founder): «Durch meine Erfahrungen im Bereich Weboptimierung weiss ich, wie wichtig ein genaues Konzept und eine sorgsame Planung sind. Kein Programm funktioniert mit Stückchen. Auch nachhaltiger Erfolg muss so geplant und umgesetzt werden. Deshalb kombinieren wir erprobte Management-Techniken mit innovativen Ansätzen aus den Bereichen IT und Social Media, um alle Kanäle und Möglichkeiten parallel nutzen zu können. So entsteht aus dem Chaos eine Ordnung, die letztlich zum Erfolg führt.»

Die Online Portal Service AG ist Ihr Experte in Sachen Weboptimierung. Wir haben die Strategie, um Ihr Unternehmen optimal zu positionieren und nachhaltig erfolgreich zu machen.

Für mehr Informationen besuchen Sie unsere Website:
www.online-portal-service.ch
schreiben Sie uns:
info@online-portal-service.ch
oder rufen Sie uns an:
0840 000 888 (Normaltarif).

Online Portal Service AG
Wattstrasse 3
8050 Zürich
Tel. 0840 000 888 (Normaltarif)
www.online-portal-service.ch
info@online-portal-service.ch

Gratis Download Online Sales Plan



6-Step Fullservice von Online Portal Service AG

onlineportal service

Die Schweizer Suchmaschine

Die beliebte search.ch App ist für alle gängigen Smartphones und Tablets erhältlich.

1995 lernten sich die Gründer von search.ch, Ruedi Räber und Bernhard Seefeld, an der 1. Internet Expo in Bern kennen. In einer Diskussion über Internet-Suchmaschinen – Google existierte noch nicht – kam man zum gemeinsamen Nenner, die Schweiz brauche eine eigene Suchmaschine. In einer 2-Zimmer-Wohnung in Küssnacht am Rigi nahm die Erfolgsgeschichte von search.ch schliesslich ihren Lauf.

Die erste Schweizer Suchmaschine, welche heute mit monatlich 2,063 Mio. Menschen die meistgenutzte Schweizer Website ist, wurde programmiert. Täglich sorgt seitdem ein eigenes Entwicklungsteam dafür, dass auf search.ch gezielt, einfach und schnell die gewünschten Informationen gefunden werden – ob über die App für Smartphones, Tablets oder über den Computer.

Kurz gesagt: Wie ein Schweizer Sackmesser – jederzeit nützlich und immer mit dabei.

Und auch Unternehmen können die Telefonverzeichnis- und Serviceplattform zu ihren Vorteilen nutzen:

search.ch als Schaufenster für Ihr Unternehmen
Ob Basis- oder Premiumpaket: Wählen Sie aus verschiedenen Möglichkeiten das für Sie passende Angebot aus und erreichen Sie bestehende oder potenzielle Kunden in der gewünschten Region. So erreichen Sie beste Sichtbarkeit in der weiten Welt des Internets.

search.ch – Display Werbung
Mit search.ch erreichen Sie 39% aller Internet-Nutzer. Dank der Platzierung von maximal zwei Werbemitteln im sichtbaren Bereich wird Ihre Werbung auch gesehen.

Mehr Informationen:

www.werbung.search.ch

Sparen beim Büromaterial-Einkauf

Sie möchten bei der Beschaffung Ihres Büromaterials sowohl die Kosten wie auch Ihren Zeitaufwand klein halten? Genau dafür ist die Partnerschaft mit der iba gedacht. Das Angebot für SKV-Mitglieder ist für grosse, kleine und mittlere Unternehmen attraktiv.

Als SKV-Mitglied profitieren Sie

Sie profitieren bei der iba von verschiedenen Preisvorteilen und kostenlosen Dienstleistungen. Egal, was bestellt wird, als SKV-Mitglied erhalten Sie immer den «Best Price», das heisst, immer das günstigste Angebot mit interessanten Rabatten bis zu 30%. Unsere Mitglieder profitieren zudem von einem kostenlosen Lieferservice an jede gewünschte Adresse.

Lieferung am nächsten Tag

Die iba bietet eine Lieferbereitschaft von 99% bei über 7 000 Artikeln. So können SKV-Mitglieder das benötigte Büromaterial kurzfristig bestellen und eigene Lagerkosten sparen. Bestellungen, die bis 17.00 Uhr eintreffen, werden noch am gleichen Tag verarbeitet. Die Lieferung erfolgt am nächsten Arbeitstag. Von 07.30 bis 18.00 Uhr werden Sie über unser Gratis-Telefon persönlich bedient. Selbstverständlich stehen auch ein Gratis-Fax und der E-Shop während 24 Stunden zur Verfügung.

Online Einkaufen bei iba

Im iba E-Shop finden Sie Neuheiten und eine Fundgrube mit interessanten, preisgünstigen Sonderangeboten. Einmal erfasste Bestellungen können unter «my iba» abgespeichert und jederzeit wieder abgerufen, abgeändert und erneut verwendet werden. So können Bestelllisten einfach und bequem erstellt und laufend den Bedürfnissen Ihres Unternehmens angepasst werden.

iba c'est sympa

Im direkten Kontakt mit dem kompetenten iba-Team werden Sie spüren, dass das Firmenmotto «einfach mehr Freude ins Büro bringen» auch wirklich gelebt wird. Machen Sie sich ein Bild vom sympathischen Schweizer Unternehmen und profitieren Sie von attraktiven Konditionen beim SKV-Vertragspartner.

iba ag
Gewerbestrasse 16, 3065 Bolligen bei Bern
Gratis-Tel. 0800 82 82 82
Gratis-Fax 0800 83 83 83
www.iba.ch

iba BüroVersand

30 Jahre persönlicher Service, globale Lösungen

Zahlen Sie auch zu viel bei Ihrem Devisen-einkauf? Ist der internationale Zahlungs-verkehr auch nur ein Must-Do für Ihre Hausbank?

Das Einkaufen von Devisen ist oftmals mit hohen Margen verbunden. Das Verarbeiten von internationalen Zahlungen entpuppt sich meistens als aufwändig, und man bekommt vielfach einen unpersönlichen Service.

Good news! Im internationalen Zahlungsverkehr gibt es einen Spezialisten, welcher Sie tatkräftig unterstützt.
Die Firma Associated Foreign Exchange, kurz AFEX genannt, kann auf eine 30-jährige Erfahrung zurückblicken und zählt mittlerweile zu den weltweit führenden Devisenspezialisten. Die Firma bietet seinen KMU Kunden konkurrenzfähige Wechselkurse, eine fundierte Marktexpertise und einen unvergleichlichen persönlichen Service. Das Angebot des Unternehmens umfasst diverse Dienstleistungen für den internationalen Zahlungs- und Devisenverkehr, darunter Fremdwährungsschecks, elektronische Überweisungen, Risikomanagement-Tools und Beratung, die jeweils von einem persönlichen Kundenbetreuer erbracht wird. Von der Risikoberatung bis zur Transaktionsabwicklung deckt AFEX sämtliche Aspekte des internationalen Zahlungsverkehrs ab.

Servicequalität ist uns wichtig
AFEX bedient einen vielfältigen Kundenstamm und ist sich bewusst, dass jeder Kunde seine eigenen Ziele und Erwartungen hat, wenn es um den internationalen Zahlungsverkehr geht.

Unabhängig von der Komplexität der Devisenbedürfnisse können Kunden auf die Unterstützung eines Kundenbetreuers zählen. Er stellt sicher, dass die Zahlungen mit AFEX bequem und effizient abgewickelt werden. Der Kundenbetreuer steht den Kunden tatkräftig zur Seite, um den Zahlungsprozess von Anfang bis Ende zu optimieren.

Anders als bei vielen Unternehmen, wo Kunden unter Umständen bei jedem Anruf mit jemand anderem sprechen, ist der AFEX-Kundenbetreuer eigens für seine Kunden zuständig und bietet somit laufenden persönlichen Support.

Von der Reduzierung der Kosten und des Aufwands in Verbindung mit der Übermittlung multipler internationaler Zahlungen bis hin zum Schutz des Unternehmensgewinns vor dem Wechselkursrisiko – der Kundenbetreuer entwickelt zusammen mit dem Kunden eine Strategie, die ideal auf die besonderen Bedürfnisse des Unternehmens abgestimmt ist.

AFEX zeichnet sich durch einen erstklassigen Service aus. Das Team aus talentierten, dynamischen und sachverständigen Experten stellt die mühelose Abwicklung der Zahlungen sicher und steht mit wertvollen strategischen Empfehlungen zur Seite, wenn sich die Zahlungsanforderungen des Kunden ändern.

AFEX kümmert sich um die internationalen Zahlungen, damit der Kunde sich auf sein Geschäft konzentrieren kann.

Associated Foreign Exchange (Schweiz) AG
Martin Rigg
Löwenstrasse 25
8001 Zürich

Tel. 0848 233 924
Fax 0848 233 939
www.afex.com, infozurich@afex.com

AFEX – Seite an Seite mit Ihrem Unternehmen

Sprachqualität und Service

Die Orange Kampagne zum neuen Service.

Orange ist mit massgeschneiderten und innovativen Angeboten für unterwegs und im Büro die richtige Wahl für kleine und mittlere Unternehmen. Die Telekommunikationsanbieterin bietet Geschäftskunden mit einem persönlichen Orange Ansprechpartner zudem einen Service, den es sonst in der Schweiz nicht gibt. SKV-Mitglieder profitieren zusätzlich von Spezialangeboten.

Seit zwölf Jahren ist Orange erfolgreich in der Schweiz tätig und bedient heute über 1,6 Millionen Kundinnen und Kunden. Mit 84 eigenen Orange Centers und über 5000 Verkaufsstellen in der ganzen Schweiz ist Orange in allen Regionen der Schweiz vor Ort präsent. Zudem verfügen alle Geschäftskunden, auch kleine Unternehmen mit nur einem Anschluss, über eine persönliche Kontaktperson mit direkter Telefonnummer. Die Kunden erhalten so einen individuellen Rundum-Service aus einer Hand für sämtliche Anliegen. Orange ist damit das erste Telekommunikationsunternehmen in der Schweiz, das diesen Service auch für Ein-Mann- und Kleinstunternehmen lanciert hat. Das Call Center mit einer 0800-Nummer gehört für Orange Geschäftskunden damit der Vergangenheit an.

Mobil telefonieren wie im gleichen Raum

Auch bei der Sprachqualität beim mobil Telefonieren ist Orange einen Schritt weiter als die übrigen Anbieter. Telefonieren wird unterwegs oft durch laute Nebengeräusche wie Bahnhof-, Strassen- oder Baustellenlärm erschwert. Deshalb bietet Orange in der Schweiz flächendeckend HD Voice an. Mit dieser Technologie hören sich die Gesprächspartner beim mobil Telefonieren trotz Hintergrundlärm so, als ob sie sich im gleichen Raum gegenüberstünden. Verständigungsprobleme mit Kunden oder Kollegen gehören so der Vergangenheit an.

Die Orange Kunden profitieren aber nicht nur von der neuen Sprachqualität, sondern auch vom besten Datennetz für Smartphones. Laut der neuesten Studie von connect, Europas grösstem Magazin für IT und Telekommunikation, bietet Orange für Smartphones die höchste Datenübertragungsrate und Spitzengeschwindigkeit. Zudem überzeugt das Unternehmen dank stetiger Netzmodernisierungsarbeiten im Test mit einer guten Netzabdeckung in der ganzen Schweiz. Schliesslich erhalten bei Orange alle Kundinnen und Kunden die höchste verfügbare Geschwindigkeit beim mobilen Internet – im Gegensatz zu anderen Anbietern, wo dies nur den teuersten Abonnementen vorbehalten ist.

Orange bietet auch Festnetz und Internet

Egal ob für Selbstständigerwerbende, kleine oder mittlere Unternehmen – Orange hat massgeschneiderte Lösungen für alle Bedürfnisse. Der Mobilfunkanbieter bietet dem Kunden verschiedene Optionen für die Bereiche Sprechen, SMS, Surfen oder Reisen. Mit dem Notebook unterwegs schnell und unbeschwert ins Internet zu gelangen ist mit Orange ebenfalls möglich. Das Telekommunikationsunternehmen liefert aber nicht nur Lösungen für unterwegs, sondern hat auch attraktive Angebote für das Festnetz und DSL Internet im Büro.

Wir beraten Sie persönlich vor Ort

Nach einer Analyse Ihrer momentanen Situation erarbeiten wir ein für Sie massgeschneidertes Angebot. Sie erhalten so eine optimal auf die Bedürfnisse eines KMU abgestimmte Kommunikationslösung.

Profitieren Sie jetzt von den Vorteilen für SKV Mitglieder!

Vereinbaren Sie ein unverbindliches Beratungsgespräch unter der Gratis-Nummer 0800 780 783 oder schreiben Sie eine E-Mail an SKV@orange.ch.

Besuchen Sie uns auch im Internet: www.orange.ch

Kleine Ursache – grosse Wirkung

Dreamteam für Ihre Werbeartikel: Colorone Geschäftsführer Daniel & Lisa Staiber-Liu

Colorone GmbH
Nussbaummatte 237
3661 Uetendorf

Tel. 033 346 77 88
Fax 033 346 77 81
www.gutewerbung.ch
info@gutewerbung.ch

Colorone «Design»
Bei Bedarf setzen wir Ihre Ideen um und erstellen die Druckvorlage – wie Sie es sich wünschen.

Alles im Massstab 1:87
1986 hat alles mit Eisenbahnen angefangen. Als «Mister Märklin himself» habe ich vieles, was auf Schweizer Modellbahnen herumfährt, in akribischer Kleinarbeit im Tampondruckverfahren veredelt. Daraus entstand ein Know-how, das sich bestens auf die Produkteindustrie übertragen liess.

China – unsere zweite Heimat
Damit wir im schnell ändernden Werbeartikelmarkt rasch reagieren und immer die neusten Trends aufspüren können, sind wir in **Xinyi City** mit der eigenen Niederlassung vertreten – grössere Mengen in Fernost produzieren kostet Sie ein Lächeln – und kein unnötiger Zwischenhandel!

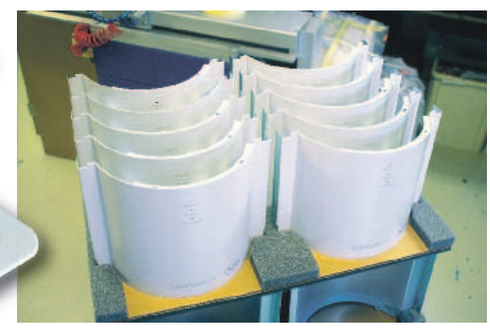
Alles auf eine Karte setzen
Sie sehen, mit uns als Partner darf gut und gerne ein passendes Giveaway für Ihre Kundschaft nicht fehlen, z.B. unsere USB-Card – der Visitenkarte, die es in sich hat.

KMU geben alles
Wer hätte nicht gerne sein eigenes Giveaway – bedruckt mit dem eigenen Logo?
Gute Werbung fängt mit guten Ideen an. Ein Werbekugelschreiber z.B. ist im Durchschnitt **18 Monate im Gebrauch,** d.h. Sie bleiben für diese Zeit irgendwo präsent!

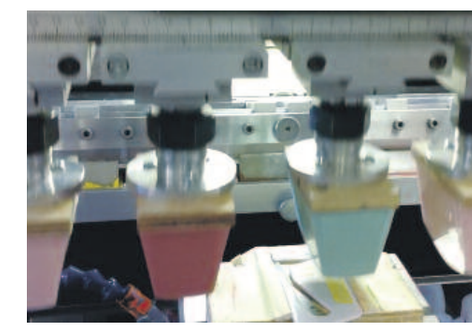
Colorone «low Quantity»
Für ausgefallene und prestigeträchtige Werbemittel sind KMU auch bei uns an der richtigen Adresse – nicht zuletzt dank unserer Veredlungsabteilung und der **hausinternen Tampodruckerei**, wo auch Auflagen ab 100 Stück möglich sind.

…und zu guter Letzt: WIR
WIR steht zwar bei uns vielfach am Anfang – ist es doch eine geeignete Möglichkeit Ihr WIR-Guthaben am Markt zu platzieren. Mit uns können Sie darüber reden – Sie werden feststellen: Es wirkt!

Werbeartikel – Wirkung messbar



Industriedesign – unsere Leidenschaft



Tamponprint – für alle Bedürfnisse

Unternehmertreffen 2013
Die neuen Termine

Auch 2013 führen wir zahlreiche Unternehmertreffen in allen Regionen der Deutschschweiz durch. Diese sind nicht vergleichbar mit Publikums- oder Gewerbemessen, da ausschliesslich aktive Unternehmerinnen und Unternehmer zu diesen Anlässen eingeladen werden.

Ziel dieser Anlässe ist die Vergrösserung des eigenen Netzwerkes und das Finden neuer Synergiepartner sowie die Anbahnung neuer Kontakte und Kooperationen. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, auch die eigene Firma, Produkte & Dienstleistungen zu präsentieren. Aus diesem Grund wurde extra eine Tischmesse angegliedert. An den Anlässen nehmen je nach Region zwischen 80 und 250 KMU teil. Wo sonst haben Sie die Möglichkeit, an einem Abend so viele Kontakte zu knüpfen? Die Kosten sind wiederum Fr. 10.–/Person und wenn Sie als Aussteller teilnehmen möchten Fr. 75.–/Tisch. Weitere Infos zur Veranstaltung finden Sie auf den jeweiligen regionalen Plattformen sowie auf **www.kmuverband.ch**.

Aus organisatorischen Gründen ist eine Anmeldung im Voraus erforderlich.
Jeweils sechs Wochen im Voraus kann man sich auf der entsprechenden Plattform (von www.netzwerk-basel.ch bis www.netzwerk-zug.ch) online anmelden.
Die Unternehmertreffen beginnen jeweils um 19h00 und enden um 22h30.
Aussteller haben die Möglichkeit, ab 17h mit dem Aufbau zu beginnen.

Termine für Unternehmertreffen 2012/2013

Monat	Datum	Kanton	Ort	Location
März	07.03.2013	ZG	Rotkreuz	Gemeindesaal Rotkreuz
	14.03.2013	BE	Bern	Zentrum Paul Klee
	21.03.2013	BL	Muttenz	Coop Ausbilungszentrum
April	04.04.2013	FL	Schaan	SAL
	11.04.2013	ZH	Winterthur	Mehrzweckhalle Teuchelweiher
	18.04.2013	AG	Wettingen	Tägi Wettingen
Mai	02.05.2013	LU	Sursee	Campus Sursee
	16.05.2013	SG	Rorschach	Stadthof
Juni	13.06.2013	SO	Solothurn	Landhaus
	20.06.2013	ZH	Wädenswil	Kulturhalle Glärnisch
August	29.08.2013	BL	Pratteln	Kuspo
September	05.09.2013	BE	Spiez	Lötschbergsaal
	12.09.2013	TG	Frauenfeld	Festhalle Rüegerholz
	26.09.2013	ZH	Illnau	Rössli
Oktober	03.10.2013	GR	Landquart	Forum Ried
	10.10.2013	BE	Muri b. Bern	Landgasthof Sternen
	17.10.2013	AG	Lenzburg	Hotel Krone
	24.10.2013	ZH	Uitikon	Üdiker Huus
November	14.11.2013	ZG	Cham	Lorzensaal

Anzeigen

Imtech Steri

Umbau von Autoklaven

- Einhaltung der aktuellsten Sicherheitsvorschriften
- Installation gemäss geltenden Elektronormen
- Installation gemäss geltenden Rohrleitungsnormen
- Letzter Stand der Steuerungstechnik
- Vernetzung und Datenarchivierung
- Kunden spezifischen Software

Imtech-Steri AG / Gewerbestrasse 6 / 4105 Biel-Benken
Tel: 061 406 91 11 info@imtech-steri.ch www.imtech-steri.ch

Eventpartner UT Bern

Zentrum Paul Klee

Zentrum Paul Klee
Bern

Das Zentrum Paul Klee geht weit über die Grenzen eines traditionellen Kunstmuseums hinaus. Die drei Wellen des italienischen Star-Architekten Renzo Piano, eingebettet in eine Landschaftsskulptur, verstehen sich vielmehr als interdisziplinäres Kulturzentrum. Neben Ausstellungen, Führungen, Musik und Literatur ist das Zentrum Paul Klee auch eine aussergewöhnliche Event und Kongress Location, die Eventplanern viel zu bieten hat.

Inspirierende Architektur

Das Auditorium – Konzertsaal und akustisches Wunderwerk – kann für Tagungen, Kongresse oder Privatkonzerte mit bis zu 300 Personen gemietet werden. Das über 300m² grosse Forum bietet reichlich Platz für Produktpräsentationen oder Bankette. Vier weitere Seminarräume runden das Angebot ab. Die Museumsstrasse, Flaniermeile und Kommunikationszone kann ausserhalb der regulären Öffnungszeiten exklusiv als Catering-, Ausstellungs- oder Begegnungszone genutzt werden.

Kreative Rahmenprogramme

Mit seiner internationalen Ausstrahlung, der spektakulären Architektur und den hochkarätigen Ausstellungen bildet das Zentrum eine zusätzliche Besonderheit für jeden Kongressteilnehmer. Wer aktiv sein möchte, kann in drei dafür ausgestatteten Ateliers den Zugang zur Kunst über das eigene kreative Wirken suchen. Ein kreativer Workshop kombiniert mit einer Führung fördert die Vorstellungskraft und Kommunikation im Team und bewirkt einen besonderen, emotionalen Erinnerungswert: Von einem Gemälde für das Sitzungszimmer über mehrteilige Wandbilder bis zu einer grossflächigen Aussenrauminstallation ist alles möglich.

Persönlicher Service

Eine professionelle Eventbetreuung steht dem Organisator für Auskünfte und Hilfestellungen rund um die Uhr zur Seite. So laufen alle Fäden bei einer Person, die das Haus und seine Infrastruktur kennt, zusammen. Für die hochkomplexe technische Umsetzung der Kongresse stehen erfahrene und kompetente Veranstaltungstechniker im Haus zur Verfügung. Erwin Schenk, Leiter der Abteilung Events und Multimedia, weist über 25 Jahre Kongress Erfahrung vorwiegend im Medizinalbereich auf. Sämtliche Veranstaltungsräume im Zentrum Paul Klee sind mit modernster Veranstaltungstechnik ausgerüstet, welche bereits international ausgezeichnet wurden.

Spitzengastronomie

Als Gastronomie-Partnerin bieten die Restaurants Schöngrün das kulinarische Pendant zum Kunsterlebnis im Zentrum. Spitzenkoch Werner Rothen wurde mit 17 Gault-Millau-Punkten und einem Michelin Stern zum zweiten Mal zum Besten Koch der Stadt Bern gekürt. Ob mit einem erfrischenden Apéro oder einem ausgiebigen Gourmet-Dinner vereinen Sie Business, Kunst und Genuss immer wieder aufs Neue.

Case Study

Nicht nur die auftretenden Künstlerinnen und Künstler schätzen die aussergewöhnliche Akustik des Auditoriums im Zentrum Paul Klee. Regelmässig werden im Auftrag von Schweizer Radio DRS 2 Konzerte durch unsere erfahrenen Tontechniker aufgezeichnet, bearbeitet und als sendefertige Live-Aufnahmen geliefert.

Die aussergewöhnlichen akustischen Eigenschaften des Auditoriums und die hervorragende technische Infrastruktur, welche bereits international ausgezeichnet wurde, ermöglichen professionelle Tonaufnahmen auf höchstem Niveau. Die Nachhallzeit des Konzertsaales – um ein Beispiel zu nennen – lässt sich mechanisch von 0.7 auf 2 Sekunden verstellen und kann somit auf die verschieden Ensembles und Stilrichtungen optimal angepasst werden.

Erreichbarkeit

Das Zentrum Paul Klee ist mit dem öffentlichen Verkehr vom Hauptbahnhof Bern in wenigen Minuten zu erreichen. 160 Parkplätze und drei Busparkplätze sowie die Nähe zur Autobahn Ausfahrt Ostring sorgen für eine problemlose An- und Abreise.

Zentrum Paul Klee
Monument im Fruchtland 3
3006 Bern
Tel. 031 359 01 01
Fax 031 359 01 02
events@zpk.org
www.zpk.org/events

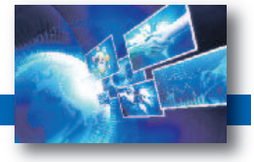
Räume	m²	Bankett	Cocktail	Seminar	Konzert	Ausserdem
Auditorium	265			300	300	Ganzes Gebäude rollstuhlgängig und klimatisiert, persönliche Induktionsschlaufen, Simultananlagen, Grossleinwände und Möglichkeit von Doppel-Projektionen, Voreinrichtungen für Live-Übertragungen, universelle Glasfaserverkabelung.
Forum	335	250	300	132	250	
Nord 1 und 2	je 85	50	80	40	70	
Süd 3 und 4	je 40			24	40	

Ihre Mehrwert-Partner beim SKV

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

Arbeitsplatz

Büromöbel, Büroeinrichtung, Lager	Classei.ch	10% Rabatt auf das ganze Sortiment
	erma-regale	-
	Thergofit GmbH	-
Gastronomie	TREWA AG	auf den Nettowarenwert 10%
Telefonie	APO NetCom AG	erste Grobanalyse kostenlos; auf Std.-Sätze, exkl. MWST 15% etc.
	Zirkumflex AG	3 Monate keine Abo-Gebühren beim Mobile Abonnement, BusinessSmart oder Expert für 12 oder 24 Monate



Informatik

IT-Unterstützung/ Support	Blue Tornado	-
	Ott Informatik GmbH	10% auf Dienstleistungen, 5% auf Produkte
Hardware	Fanti Soft Heiz	10% Rabatt auf Webdesign und Support
Software	deltra Software GmbH	10% Rabatt auf die Business Software orgaMAX und den Dienstleistungen/ Support
	UB-office AG	-
	WinBiz	10% Rabatt auf alle unsere Lizenzen (nur Erstbestellung) für alle SKV-Mitglieder (bitte Mitgliedernummer bei Bestellung nennen)

Marketing

Marketing Allgemein	prk Media	-
	Swiss-Regio	-
Übersetzer	Übersetzungs-Serv. USG AG	-
Werbefilme	hildebrand Media GmbH	10% Rabatt sowie kostenloses Hosting und Reposting der Videos
Werbegeschenke	Scheidegger Siebdruck	Wir bieten Ihnen 10% Naturalrabatt (Bsp. bestellen Sie 100 Stück, dann liefern wir Ihnen 110 Stück).

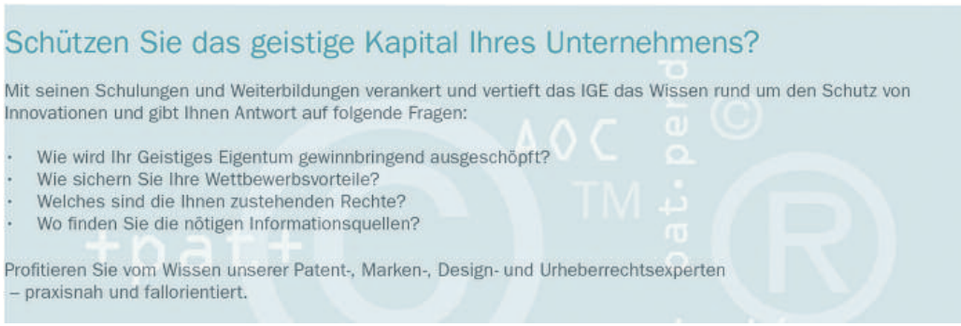
Finanzen, Personal, HR

Buchhaltung, Treuhand	fam office gmbh	10% Rabatt auf unsere Dienstleistungen
	Qimp gmbh	20% Einführungsrabatt
	TT Timeconsult Treuhand AG	z.B. Spezialtarife Treuhand/ Beratungen bis 50% im ersten Jahr
Coaching	Ludina Personal and Organizational Development	15 % Rabatt auf alle Seminare und Workshops
	Fischer Consulting / HR Service Management Advisory	10% auf das Gesamtauftragsvolumen
	HS Coaching & Consulting	20% Rabatt
Consulting	Fischer Consulting / HR Service Management Advisory	10% auf das Gesamtauftragsvolumen
	different angles	10% Bildungsrabatt für SKV-Mitglieder
Controlling	HS Coaching & Consulting	20% Rabatt
Inkasso/Debitoren-management	MAF Zürich Consulting AG	12.5% Rabatt bei Treuhand-DL im ersten Jahr
	Inkasso Organisation AG	erste 3 Monate der icard Jahresgebühr gratis
	LUCIANI Büro für Inkassodienste	20% auf Honorare (ohne Fremdkosten)
Interims-management	Borer Consulting – Bor Con	10% Rabatt auf alle Leistungen
	Fischer Consulting / HR Service Management Advisory	10% auf das Gesamtauftragsvolumen
Leadership	Fischer Consulting / HR Service Management Advisory	10% auf das Gesamtauftragsvolumen
Personalmanagement	Fischer Consulting / HR Service Management Advisory	10% auf das Gesamtauftragsvolumen

Für unsere Mitglieder suchen wir weitere Mehrwert-Partner. Sind Sie interessiert crossmedial und interaktiv durch den SKV im Rampenlicht präsent zu sein? Nehmen Sie mit Regina Flury – Flury WIN Consulting Mobile 079 507 73 62 oder regina.flury@kmuverband.ch Kontakt auf.

Mehrwertpartner NEU

Ideen schützen! – Aber wie?



Wissen und Innovationen sind das Kapital von KMU und der Schlüsselfaktor für den wirtschaftlichen Erfolg der Schweiz. Doch längst nicht alle Unternehmen sind sich des Wertes ihrer geistigen Arbeit bewusst und schützen ihre Innovationen oder Kreationen richtig. Wollen Sie Trittbrettfahrer einfach einladen, von Ihren Ideen schamlos zu profitieren?

Studien im Auftrag des Eidgenössischen Instituts für Geistiges Eigentum (IGE) belegen: Nur gerade ein Drittel der Schweizer KMU betreibt ein Innovationsmanagement, in dem der Schutz ihres Geistigen Eigentums ausreichend mitberücksichtigt wird. Alle andern setzen sich nicht aktiv mit dem Thema auseinander. Das bedeutet hohe Risiken und verpasste Chancen!

Wer es versäumt, seine kreativen und innovativen Leistungen frühzeitig und angemessen rechtlich zu schützen, gibt einen oft entscheidenden Wettbewerbsvorteil preis. Denn das Geistige Eigentum verschafft seinem Inhaber ein ihm zustehendes Instrument zur Gestaltung der Märkte und damit zur Erwirtschaftung einer gesteigerten Rendite. Der Schutz des Geistigen Eigentums ist nicht nur etwas für die Grossen. Auch KMU sollten mit ihrem geistigen Kapital bewusst umgehen. Zwar führt nicht jede Firmengründung zum Weltkonzern, aber die meisten Weltkonzerne wurden als Kleinunternehmen gegründet.

Unterschieden werden muss zwischen rechtlichen und rein strategischen Mitteln zum Schutz des Geistigen Eigentums. Rechtliche Mittel sind Eintragungen von Schutzrechten wie Patenten, Marken und Designs bei den nationalen Patent- und Markenämtern. Technische Erfindungen lassen sich patentieren, Namen und Logos von Produkten oder Dienstleistungen als Marken und neue Gestaltungen als Design schützen; literarische und künstlerische Werke sind automatisch durch das Urheberrecht geschützt. Auch Unternehmen, die keine Patente, Marken, Designs oder Urheberrechte besitzen, müssen darauf achten, dass sie keine Schutzrechte Dritter verletzen. Ungewollte Rechtsverletzungen stellen ein grosses Gefahrenpotenzial dar. Mit einer bedarfsgerechten Schulung auf allen Ebenen will das IGE den KMU deshalb den Einstieg in die Thematik «Schutz des Geistigen Eigentums» erleichtern.

Als zentrale Anlaufstelle für alle Fragen rund um Marken, Patente, Designs und Urheberrechte bietet das IGE Kurse und Seminare an, um das Bewusstsein für das Potenzial, aber auch für die Risiken des Geistigen Eigentums zu fördern. Profitieren Sie vom Wissen unserer Patent-, Marken-, Design- und Urheberrechtsexperten – praxisnah und fallorientiert. Infos zum aktuellen Angebot finden Sie hier: www.ige.ch/weiterbildung.html

Sie können für Gruppenschulungen die Ziele, die Themen und das Kursniveau auch selbst bestimmen, gemäss Ihren Erfordernissen und Wünschen. Gerne erarbeiten wir die Kursinhalte mit Ihnen gemeinsam und ermöglichen somit die bestmögliche unternehmensbezogene Schulung, auf Wunsch auch direkt vor Ort.

Kontaktieren Sie uns unverbindlich
Tel. 031 377 72 44, training@ipi.ch

Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum
Stauffacherstrasse 65/59g, 3003 Bern
www.ige.ch

Anzeigen

Mehrwertpartner NEU

360° KMU-Beratung aus einer Hand – frisch, aktuell, impressiv

BorCon
Borer Consulting

▸ Interim Management ▸ KMU IT Services
▸ Organisation & Reputation ▸ People Management

Borer Consulting BorCon - Reiserhubelweg 19 - 2540 Grenchen - Tel. 032 652 95 30 - info@borcon.ch – www.borcon.ch

Entlassung oder Vertragsauflösung von Organpersonen und Geschäftsführern

lic. iur. Florian Rohrer, Rechtsanwalt

Gerade in kleineren Aktiengesellschaften und GmbHs stellen sich bei der Beendigung von Beschäftigungsverhältnissen mit Organpersonen und Geschäftsführern oft heikle Abgrenzungsfragen, welche Auswirkungen auf die finanziellen Folgen haben.

Zunächst ist festzuhalten, dass Rechtsverhältnisse zwischen Gesellschaft und Organpersonen bzw. Geschäftsführern gemischter Natur sind. Zum einen besteht ein schuldrechtliches Verhältnis, welches meist aus einem Arbeitsvertrag oder einem Auftrag besteht. Auf der anderen Seite besteht die Komponente des Gesellschaftsrechtes und den Statuten der jeweiligen Gesellschaft, welche Auswirkungen auf Rechte und Pflichten der Beteiligten haben kann.

Diese beiden Rechtsverhältnisse müssen getrennt betrachtet werden. So bedeutet beispielsweise die Abwahl als Verwaltungsrat nicht automatisch auch das Ende des schuldrechtlichen Verhältnisses. Dieses muss separat durch Kündigung, Auflösung oder Aufhebungsvertrag beendet werden.

Vermögensrechtliche Folgen aus Gesellschaftsrecht ergeben sich bei einer Abwahl oder Abberufung nur, falls solche vertraglich oder statutarisch vorgesehen sind. Im Innenverhältnis werden diese – falls statutarisch nichts anderes vorgesehen ist – sofort wirksam, haben jedoch keinen Einfluss auf das zugrunde liegende schuldrechtliche Verhältnis. So kann ein abberufener Geschäftsführer unter Umständen zumindest während der Kündigungsfrist des Arbeitsvertrags noch in einem Arbeitsverhältnis zur Gesellschaft stehen, obwohl er seine Funktionen nicht mehr wahrnehmen kann und darf. Die Wirkungen entsprechen diesfalls denjenigen einer Freistellung.

Welche schuldrechtlichen Bestimmungen auf das Verhältnis anwendbar sind, bestimmt sich nach den konkreten Begebenheiten. Als Faustregel gilt, dass Verwaltungsräte meist in einem Auftragsverhältnis, Geschäftsführer demgegenüber in einem Arbeitsverhältnis zur Gesellschaft stehen. Wichtig ist in diesem Zusammenhang zu wissen, dass nicht die Betitelung im Vertrag entscheidend ist, sondern der tatsächliche Inhalt des Vertragsverhältnisses. Hauptabgrenzungskriterium für das Vorliegen eines Arbeitsvertrages ist – nebst diversen Umständen, welche als Indiz gelten können – das Vorhandensein eines Subordinationsverhältnisses.

Entscheidend ist diese Unterscheidung in erster Linie bei der Beendigung des Verhältnisses. Dies, da Aufträge jederzeit aufgelöst werden können und nur die Beendigung «zur Unzeit» gegebenenfalls zu Schadenersatz führen kann. Demgegenüber gelten bei Arbeitsverträgen die zwingenden Normen des Arbeitsrechts, wie Kündigungsfristen und Entschädigungszahlungen für ungerechtfertigte fristlose oder missbräuchliche Entlassungen, etc.

Schwierig zu beurteilen sind auch Verhältnisse, bei denen das Mitglied eines Organs gleichzeitig auch Geschäftsführer ist. Hier lässt sich oft nur nach eingehender Analyse bestimmen, welchen Normen das Rechtsverhältnis untersteht. Gerade in kleineren Gesellschaften kommt das Bestehen eines Arbeitsverhältnisses jedoch nur dann in Frage, wenn ein Subordinationsverhältnis besteht. Verwalten beispielsweise drei Gesellschafter zusammen eine GmbH und hat jeder davon ein Mitspracherecht oder ist ein Mehrheitsaktionär einer Aktiengesellschaft auch einziger Verwaltungsrat, besteht kein Arbeitsverhältnis zur Gesellschaft, da die entsprechenden Personen keiner Weisungsgewalt unterstehen.
Um allfällige Probleme von vornherein auszuschliessen, lohnt es sich, bei der Ausgestaltung der entsprechenden Verträge ein Augenmerk auf diese Problematik zu richten.

lic. iur. Florian Rohrer, Rechtsanwalt

Pachmann Rechtsanwälte AG
Löwenstrasse 29, 8001 Zürich
Tel. 044 215 11 33
www.pachmannlaw.ch, info@pachmannlaw.ch

Anzeigen

DSA Bürotec GmbH
Ihr Partner für Kopierer - Fax - Drucker - Bürozubehör

Ihr Partner in Sachen Kopierer, Drucker, Scanner, Fax und Verbrauchsmaterial. Beratung, Kauf, Leasing, Miete, Service-Verträge.

DSA Zuverlässigkeit sorgt für überragende Qualität. Zögern Sie nicht, rufen Sie uns einfach an.

Tel. 061 302 80 01 • Fax 061 302 80 04 • www.dsa.ch • info@dsa.ch
Ihr Ansprechpartner: Daniel Saner

Jetzt sparen!
www.personal-swiss.ch/registrierung

9.–10. April 2013 | Messe Zürich
12. Fachmesse für Personalmanagement

Personal Swiss

MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG

monster.ch Ihr neues Leben ruft | HRM.CH | n|w Fachhochschule Nordwestschweiz | ZGP Zürcher Gesellschaft für Personal-Management | HR Today | NZZexecutive

Exklusives Angebot für alle Mitglieder des SKV

Profitieren Sie von Ihren guten Verbindungen. Wechseln Sie jetzt zu Orange und sichern Sie sich unsere exklusiven Sonderkonditionen.

Inkl. 20% Rabatt auf Ihre gesamte Mobiltelefonrechnung

Wünschen Sie ein unverbindliches Beratungsgespräch? Rufen Sie unseren Kundendienst unter 0800 780 783 an oder senden Sie uns eine Nachricht an skv@orange.ch

Dieses Angebot gilt nur für 24-monatige Orange Me oder Optima Enterprise Verträge und steht ausschliesslich neuen Kunden und bestehenden Kunden zur Verfügung. Mehr Informationen erhalten Sie über kmuverband.ch unter dem Orange Angebot.

orange

search.ch

Ein Unternehmen wie Ihres findet man ja wirklich überall.

Denn dank unserer mobilen App findet man Ihren Firmeneintrag in unserem Telefonbuch tel.search.ch jederzeit auch von unterwegs.

Verwirrung garantiert?

Am 1. Januar 2013 sind die neuen Gewährleistungsbestimmungen beim Kaufvertrag in Kraft getreten. Über die erwarteten Auswirkungen dieser neuen Bestimmungen für die Konsumentinnen und Konsumenten haben zahlreiche Medien berichtet, was grundsätzlich begrüssenswert ist. Leider werden in der Öffentlichkeit jedoch immer wieder Rechtsbegriffe falsch verwendet oder gar verwechselt, so dass eine grosse Unsicherheit entstanden ist. Als Wirtschaftsverband der ICT-Anbieter und damit als Vertreter von wichtigen Konsumgüter-Importeuren stellt Swico besonders diskutierte Punkte klar.

Gewährleistung und Garantie sind zwei Paar Schuhe

Die zum Teil postulierte Gleichsetzung von Gewährleistung und Garantie hat im Gesetz keine Grundlage:

- Die Gewährleistung ist eine zwingende gesetzliche Pflicht des Verkäufers, dafür gerade zu stehen, dass seine Produkte beim Kauf einwandfrei sind, selbst wenn dieser Mangel beim Kauf selbst noch nicht sichtbar war.
- Im Gegensatz dazu stellt die Garantie eine vertragliche Zusage des Verkäufers (manchmal aber auch des Herstellers) dar, während einer gewissen Zeit für die Funktionsfähigkeit eines Produkts zu bürgen, soweit es sachgemäss eingesetzt wurde.

Es ist daher durchaus zulässig, die Garantiefrist bei 12 Monaten zu belassen, obwohl die zwingende Gewährleistungsfrist gegenüber Konsumenten auf 24 Monate erhöht wurde. Wie dies in der Kommunikation gegenüber dem Kunden wirkt, steht auf einem anderen Blatt, hat aber mit der rechtlichen Beurteilung nichts zu tun. Es ist durchaus vorstellbar, dass in gewissen Produkte- oder Preissegmenten eine Einschränkung der Garantie auf 6 oder 12 Monate kommerziell zweckmässig sein kann.

Wegbedingung der Gewährleistung weiterhin möglich

Es mag auf den ersten Blick widersinnig erscheinen, dass der Gesetzgeber zwar eine Mindestfrist für die Gewährleistung festgelegt hat, es aber weiterhin zulässt, die Gewährleistung völlig auszuschliessen. Die Rechtslage ist jedoch so, und sie macht auch Sinn, weil es auch hier Situationen geben kann, bei denen beide Seiten eine solche Lösung wünschen (zum Beispiel weil der Preis entsprechend angepasst wird). Allerdings ist der Konsument davor geschützt, dass ihm solche Wegbedingungen untergejubelt werden. Sie sind nämlich nur dann gültig, wenn der Verkäufer beweisen kann, dass dies so vereinbart wurde und sich der Kunde der Tragweite dieser Abmachung bewusst war.

Lieferantenbeziehungen irrelevant

Der Konsument muss sich auch nicht davor fürchten, dass der Verkäufer geltend macht, sein eigener Vorlieferant gebe ihm auch keine Gewährleistungsfrist von 24 Monaten. Zwischen Firmen darf zwar weiterhin die Gewährleistungsfrist frei gewählt werden (und damit unter 24 Monaten liegen). Den Endkonsumenten braucht dies jedoch nicht zu interessieren: Sein Verkäufer muss ihm die volle Gewährleistungsfrist gewähren, auch wenn er von seinem eigenen Lieferanten weniger als 24 Monate erhält.

Umtausch löst keinen neuen Fristenlauf aus

Kommt es im Gewährleistungsfall zu einem Umtausch, indem das mängelbehaftete Produkt durch ein identisches Neuprodukt ersetzt wird, so beginnt die Gewährleistungsfrist nicht neu zu laufen. Denn beim Umtausch handelt es sich nicht um einen Kauf, sondern lediglich um die richtige Erfüllung des ursprünglichen Kaufvertrags. In Anlehnung an die deutsche Regelung wäre wohl davon auszugehen, dass für die Dauer einer Reparatur die Gewährleistungsfrist ruht.

Reparaturen

Bei Reparaturen (ausserhalb von Gewährleistungs- und Garantiefällen) gelten bezüglich der eingebauten Ersatzteile die normalen gesetzlichen Fristen, es beginnt also eine zweijährige Gewährleistung für Neuteile. Dafür haftet natürlich das Reparaturatelier und nicht der ursprüngliche Verkäufer, gegen den keine Ansprüche mehr bestehen.

Keine Extrawurst beim Übergangsrecht

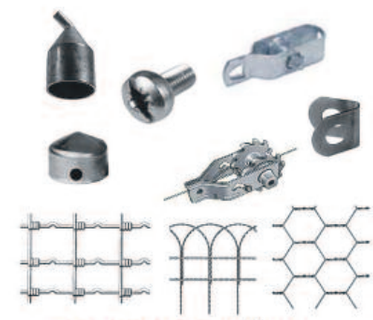
Vereinzelt wurde behauptet, am 1. Januar 2013 würden alle laufenden (12monatigen) Gewährleistungsfristen wieder neu mit 24 Monaten zu laufen beginnen. Dies würde im Extremfall dazu führen, dass im Januar 2012

Anzeigen

EISENWAREN
für Arbeiten mit Gartenholz

Für Handwerk und Handel

GYGAX-HANDEL GmbH
3176 Neuenegg
Tel.: 031 741 44 08
Fax: 031 741 44 09
info@gygax-handel.ch
www.gygax-handel.ch



ZAUNZUBEHÖR
für den sicheren Zaunbau

gekaufte Produkte eine Gewährleistungsfrist von fast drei Jahren erhalten würden. Dies war weder vom Gesetzgeber gewollt (er hat das gar nie diskutiert), noch ist die rechtliche Argumentation dazu haltbar. Allenfalls kann man sich die Frage stellen, ob bei Gewährleistungsfällen während des Jahres 2013 die altrechtliche (beim Kauf gültige 12-Monate-Frist) oder die neue 24-monatige Frist anwendbar ist.

Allerdings steht die in den Medien zu diesen Themen geführte Diskussion in keinem Verhältnis zur effektiven Bedeutung des Problems: Gewährleistung ist nur bei Mängeln geschuldet, die nachweislich bereits beim Kauf bestanden. Nach zehn, 14 oder 24 Monaten dürfte es nicht mehr viele Fälle geben, bei denen sich die Frage überhaupt noch stellt. Denn der Käufer hat die Pflicht, die Ware so rasch wie möglich zu prüfen und darf die Geltendmachung des Gewährleistungsanspruchs nicht grundlos hinausschieben.

Kontakt:
Jean-Marc Hensch, Geschäftsführer
Tel. 079 509 75 62
hensch@swico.ch

Im Swico sind mehr als 400 Anbieter aus den Branchen Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT) sowie Unterhaltungselektronik organisiert. Sie beschäftigen zusammen mehr als 36'000 Personen und erwirtschaften einen Umsatz von über 20 Milliarden Franken. Der Swico vertritt die Interessen dieser Branchen bei Politik, Verwaltung und NGOs.

Swico
Hardturmstrasse 103
8005 Zürich
Tel. 044 446 90 90
www.swico.ch
info@swico.ch

Anzeigen

- Rohrleitungsbau
- Behälter- und Druckbehälterbau
- Plasmabrennschneiden
- Allgemeiner Anlagen- und Apparatebau
- Rundbiegen von Blechen
- Montagen und Demontagen
- Reparaturen von defekten Anlagen und Apparaten/Maschinen vor Ort

JAA Jeger Anlage- und Apparatebau GmbH

Brislachstrasse 25 Tel. 061 791 13 08 info@jaa.ch
4226 Breitenbach Fax 061 791 13 08 www.jaa.ch

JAA
Jeger Anlage- und Apparatebau GmbH

Schnee und Glatteis – Haftung des Gebäudeeigentümers

Wer haftet im Winter für die Schneeräumung vor dem Haus, für Schneemassen oder Eiszapfen, welche von Hausdächern herunterfallen? Wer ist verantwortlich für eisfreie Wege? Diese Fragen stellen sich bei jedem Wintereinbruch von neuem.

Gemäss Obligationenrecht haftet der Gebäudeeigentümer für den Schaden, der infolge fehlerhafter Anlage oder mangelhaften Unterhalts seines Gebäudes oder eines anderen Werkes (z.B. Treppen, Zugangswege zu Liegenschaften etc.) verursacht wird.

Daraus lässt sich schliessen, dass es grundsätzlich Sache des Gebäudeeigentümers ist, einen gefahrlosen Zugang zum Haus sicherzustellen. Selbstredend gibt es aber eine Menge abweichender Regelungen.

Der Gebäudeeigentümer ist für die Schneeräumung und das Eisfreihalten vor dem Haus und auf privaten Wegen zuständig. Er ist als Vermieter gegenüber seinen Mietern dazu verpflichtet, das Mietobjekt in einem «zum vertragsgemässen Gebrauch geeigneten Zustand» zu erhalten. Dazu gehört z.B. auch der gefahrenlose und ungehinderte Zugang zur Wohnung. Der Gebäudeeigentümer ist also für die Schneeräumung vor dem Eingang, auf den privaten Wegen und Zufahrten sowie auf dem Dach zuständig. Wenn das Dach strassenseitig mit Schneefängern versehen ist, hilft dies sicherlich auch, dem Herunterfallen von Schneemassen entgegenzuwirken. Ein besonderes Augenmerk ist auch auf die Dachrinnen zu richten. Sind diese verstopft, kann Schmelzwasser, welches nicht abfliesst, im Winter schnell einmal zur Bildung von Eiszapfen führen, welche herunterfallen können.

Der Unterhalt von öffentlichen Strassen und Wegen ist meist Sache der Gemeinden. Dies auch dann, wenn diese über Privateigentum führen. Die mit der Räumung oder dem Unterhalt verbundenen Kosten werden in der Regel durch entsprechende Beiträge der Grundeigentümer gedeckt. Sind die Kosten für diese Tätigkeiten im Mietvertrag als Nebenkosten genannt, dürfen sie den Mietern gesondert belastet werden.

Der Aufwand im Zusammenhang mit Schneeräumungen muss im Rahmen des Zumutbaren bleiben und richtet sich u.a. auch nach den örtlichen Verhältnissen. Nach Meinung des Hauseigentümerverbandes Schweiz genügt es auf Wegen, einen Bereich schnee- und eisfrei zu halten, auf welchem zwei Fussgänger bequem kreuzen können. Bei grösseren Wohnanlagen und stark frequentierten oder besonders gefährlichen Wegen ist allenfalls eine weitergehende Räumung erforderlich. Es gibt allerdings keine allgemein gültigen Regeln.

Der Gebäudeeigentümer kann grundsätzlich den Mietern die Pflicht zur Schneeräumung übertragen oder einen Hauswart mit diesen Aufgaben betrauen. In Mietverträgen kann festgehalten werden, dass sich die Mieter in der Zuständigkeit abwechseln (z.B. wöchentlich). Die Kosten für die Schneeräumung, die Gerätschaften, den Sand etc. sind vom Vermieter zu tragen, es sei denn, die Anrechnung an die Miete ist vertraglich vereinbart worden.

Auch wenn die Pflicht zur Schneeräumung einem oder mehreren Mietern übertragen wurde, kann der vermietende Gebäudeeigentümer bei einem allfälligen Schadenfall haftbar werden, da die Werkeigentümerhaftung kein Verschulden des Eigentümers voraussetzt. Hingegen kann er in einem solchen Fall Rückgriff auf den fehlbaren Mieter oder Hauswart nehmen. Die mit der Schneeräumung beauftragte Person hätte sich in diesem Fall einer Vertragsverletzung schuldig gemacht und müsste für den Schaden einstehen.

Der Gebäudeeigentümer oder die mit der Schneeräumung betraute Person muss den Räumungspflichten aber immer nur im zumutbaren Rahmen nachkommen. Es muss davon ausgegangen werden können, dass sich Erwachsene eigenverantwortlich und vorsichtig verhalten und sich den Witterungsverhältnissen anpassen. Zudem besteht die Verpflichtung des Werkeigentümers zum Winterdienst nur in der Zeit zwischen ca. 7 Uhr und ca. 21 Uhr.

Fazit:

- Die Haftung des Werkeigentümers richtet sich immer nach den konkreten Umständen des Einzelfalles;
- Kommt eine Person wegen ausgebliebener oder mangelhafter Schneeräumung beim Hauszugang zu Schaden, können Schadenersatzforderungen an den Gebäudeeigentümer gerichtet werden. Diesen Forderungen würde dann entsprochen werden, wenn der Eigentümer trotz erkennbarer Gefahr (z.B. Wärmeeinbruch nach heftigem Schneefall und damit verbunden das erhöhte Risiko von Dachlawinen) zumutbare Winterdienstmassnahmen unterlassen hat und dem Opfer kein Selbstverschulden anzulasten ist (z.B. Parkieren des Fahrzeugs direkt beim Gebäude, obwohl auf einen Blick erkennbar war oder hätte sein müssen, dass der Schnee bereits überhängend war);
- Nach Eintritt eines Schadenfalls werden letztlich sämtliche dargelegten Kriterien gegeneinander abgewogen und über einen allfälligen Schadenersatz entschieden.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Adrian Schwab
Eidg. Dipl. Versicherungsfachmann

UBV Lanz AG
Alte Landstrasse 128
8702 Zollikon
Tel. 044 396 85 55
Fax 044 396 85 85
a.schwab@ubv.ch

Anzeigen

UBV Lanz AG
Unternehmensberatung für Versicherungsfragen

Sparen Sie Geld – wechseln Sie die Beratung Ihrer Versicherungen zur UBV Lanz AG, dem Exklusivpartner für Versicherungen des SKV.
Als Mitglied können Sie von den sehr günstigen Prämien der diversen Rahmenverträge der UBV Lanz AG profitieren.

Bestellen Sie Ihre Offerten schnell und effizient bei:

SKV Partner / UBV Lanz AG
Claudio Hitz, c.hitz@ubv.ch
Tel: 044 396 85 14

UBV Lanz AG
Alte Landstr. 128, 8702 Zollikon
www.kmuverband.ch/Partner/ubv
UBV Lanz AG

SAP

The Best-Run Businesses Run SAP™

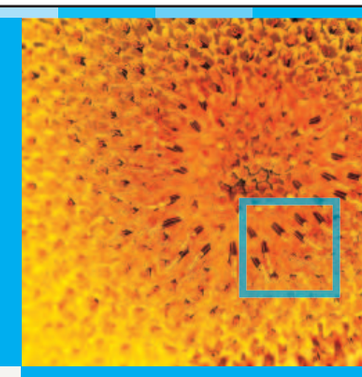
Wie Sie mit SAP schneller und präziser entscheiden – und dabei **einen rasanten Rennrodel gewinnen**, erfahren Sie im Video mit dem Schwingerkönig Nöldi Forrer:

www.sapkmu.ch/skv

DACHCOM

Unsere Kunden haben mehr Cash und weniger Ärger.

Warum?



Darum!

Weil wir als beste Datenbank für Wirtschafts- und Bonitätsauskünfte bekannt sind. Weil kein anderes Unternehmen in der Schweiz die zentralen Bereiche Auskunft sowie Inkasso aus einer Hand in dieser Form abdeckt. Das bedeutet für Sie: Mehr Cash, weniger Debitorenverluste, verbesserte Kundenstruktur, Ärger ausgelagert. Wählen Sie Ihren ortsnahen Partner.

www.creditreform.ch

+ Basel	info@basel.creditreform.ch	061 337 90 40
+ Bern	info@bern.creditreform.ch	031 330 49 44
+ Lausanne	info@lausanne.creditreform.ch	021 349 26 26
+ Lugano	info@lugano.creditreform.ch	091 973 14 72
+ Luzern	info@luzern.creditreform.ch	041 370 19 44
+ St. Gallen	info@st.gallen.creditreform.ch	071 221 11 21
+ Zürich	info@zuerich.creditreform.ch	044 307 80 80

Creditreform

GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

TELEFON-AUFTRAGSDIENST

Nie mehr ein unbesetztes Telefon! Wann immer Sie selber nicht anwesend sind...wir antworten für Sie.

Heute anrufen - morgen betriebsbereit!

Wir erledigen Terminvereinbarungen, Bestellentgegennahme, Reservationen, Mitteilungen usw.

CITY TELEFON- UND BÜRODIENST
BAHNHOFSTRASSE 44 · 7000 CHUR
TELEFON 081 255 33 33 · FAX 081 252 33 40
WWW.CITYPHON.CH

☐ Ja, ich bin interessiert. Bitte schicken sie mir Unterlagen.
☐ Bitte nehmen sie persönlich mit mir Kontakt auf.

Name/Vorname .....

Firma .....

Adresse/Ort .....

Wir bedienen die ganze Schweiz

Inkasso-Dienstleistungen

Lino Luciani

Zahlungsverzögerungen und/oder Zahlungsausfälle bei Ihren Kunden und in der gesamten Wirtschaft führen jährlich zu hohen Verlusten in Form von Rentabilitätseinbussen, Arbeitsplatzverlusten, Produktionsverlusten und zu guter Letzt zu Konkursen.

Die Ausfälle belaufen sich dabei auf mehrere Milliarden Franken, jedes Jahr wohlverstanden!

Treten Sie dem entgegen und professionalisieren Sie Ihr Debitorenmanagement.

Mit uns an Ihrer Seite verfügen Sie über einen Inkasso-Partner, der seit 1991 professionelles Debitoren- und Inkassomanagement mit grossem Erfolg betreibt.

Vertrauen Sie uns diese Tätigkeiten an, damit Sie sich wieder voll und ganz Ihren Kernkompetenzen widmen können. Das garantiert Ihnen höhere Effizienz und niedrigere Kosten!

Wir vertreten Sie

Wollen Sie Ihre Debitoren-Aussenstände selber betreuen, möchten aber Ihre wertvolle Zeit nicht mit Inkasso-Tätigkeiten oder Gerichtsterminen wahrnehmen, dann können wir Ihnen wie folgt behilflich sein:

- Einleiten von Betreibungen
- Aktenstudium für die Aufbereitung einer Klage
- Verfassen der Klageschrift
- Verfassen des Plädoyers
- Vertreten vor den ordentlichen Gerichten (soweit das gesetzlich erlaubt ist)
- Erstellung eines Verhandlungsprotokolls
- Empfehlung und/oder Einleitung weiterer oder nächster Schritte

Honorare

Unsere Kosten sind sehr attraktiv und rechtfertigen es in jedem Falle, eine Forderung noch nicht abzuschreiben, sondern den Debitoren-Ausstand intensiv zu bearbeiten.

Verlangen Sie unsere Offerte, wir werden Sie überzeugen!

Infos & Kontakt:

LUCIANI – Büro für Inkassodienste GmbH
Grabenweg 2
5600 Lenzburg

Tel. 062 892 00 92
Fax 062 892 00 93
info@lino.ch, www.lino.ch

Das Start-up arviem bietet effiziente Cargo-Überwachungsdienstleistungen und startet Finanzierungsrunde

Der internationale Handel blüht. Mehr als 16 Mio. Container sind jeden Tag unterwegs. Jeder Container absolviert im Durchschnitt pro Jahr 7 Shipments (110 Mio. Shipments/Jahr). Von der Bestellung bis zur Auslieferung entstehen pro Shipment durchschnittliche Kosten in Höhe von 8.000 € bei den einzelnen Dienstleistungsträgern in der Logistikkette. Dies entspricht einem Geschäftsfeld in der Grössenordnung von 900 Mrd. € jährlich. Mit diesen Kosten wird direkt oder indirekt der Warenempfänger belastet.

Der Markt (Freight Forwarders, Brokers, Reeder, Terminal Operators, Zollbehörden, Banken, Versicherungen, Importeure, Exporteure) sucht nach einer sicheren und kostengünstigen Lösung zur automatischen Überwachung ihrer Warensendungen, sowie dem damit verbundenen automatischen papierlosen Austausch aller damit verbunden Daten und das Managen dieser internationalen Versorgungsketten, kurz der automatischen Überwachung und Steuerung der relevanten Prozesse im Supply Chain Management. Dabei stehen folgende Fragen im Fokus:

- Wer hat wo meine Ware?
- In welchem physikalischen Zustand ist diese?
- Welche Aktivitäten kann ich optimieren?

Das in Baar ansässige Start-up arviem hat erfolgreich eine Dienstleistung im Markt eingeführt, welche Antworten auf diese Fragen geben kann. Ein Beispiel soll die Vorteile dieser Dienstleistung verdeutlichen:

Ein Unterhaltungselektronik-Konzern liefert direkt an den Kunden, muss Anlieferungszeitfenster einhalten und bei Nichteinhaltung Waren zwischenlagern und zeitversetzt neu ausliefern.

Die Warenbewirtschaftung mit Echtzeit-Visibilität mittels arviem erlaubt dem Konzern ein erhebliches Kostensenkungspotential und erhöht daneben die Regalverfügbarkeit:

• *Einsparungen Diebstahl*	*€40*
• *Reduktion der Warenlagerkosten (minus 5 Tage)*	*€100*
• *Reduktion der Versicherungsprämie*	*€20*
• *Logistikkosten (mehr Effizienz)*	*€50*
• *Administrative Tätigkeiten*	*€25*
Nutzen TOTAL/Shipment	***€235***

Die arviem end-to-end Dienstleistung erhöht somit die Leistung der globalen Supply-Chain. Eigens entwickelte Geräte sind Dank Sensorik in der Lage, den Inhalt eines Containers und den Container selbst zu überwachen. Die erhobenen Daten werden in Echtzeit übermittelt und verschaffen den Verantwortlichen die Möglichkeit gezielt auf ein konkretes Ereignis (Diebstahl, Verspätung, Produktqualität, etc.) zu reagieren.

Neben der Realisierung von Kosteneinsparungen können Kunden rechtzeitig kritische Entscheidungen treffen, um negative Trends zu korrigieren, bevor sie zu kostspieligen Problemen werden.

arviem-Kunde Nestlé beschreibt die Vorteile der arviem Lösung wie folgt: «Dank arviem haben wir die Abfallmenge reduziert und deren Entsorgungskosten nahezu eliminiert und zugleich die rechtzeitige Verfügbarkeit und Frische der Produkte erhöht.» (Aman Kermally, International Travel and Customs Manager, Nestlé).

Neben Nestlé darf arviem auch bereits P&G, Dow Chemical, Ricoh, Transmed und Bacardi zu seinen Kunden zählen.

In Kooperation mit der Startup-Investitionsplattform *investiere* (www.investiere.ch) hat arviem nun eine Investitionsrunde lanciert. *investiere* freut sich, neugierige Privatinvestoren auf ihrer Plattform begrüssen zu dürfen.

Besuchen Sie **www.investiere.ch/arviem-ag**.

Marc Zurkinden
marc.zurkinden@investiere.ch

investiere | Verve Capital Partners AG
Zug Office:
Grafenaustrasse 9, 6300 Zug
Zürich Office:
Zollikerstrasse 44, 8008 Zürich
Tel. 044 380 29 35, Fax 044 380 29 36
info@investiere.ch
www.investiere.ch

Anzeigen

AFEX – Seite an Seite mit Ihrem Unternehmen

AFEX

Konkurrenzfähige Wechselkurse für KMU
Hohe Servicequalität bei Ihren Auslandszahlungen
Einfache und verständliche Risikomanagementprodukte
Aktuelle Marktinformationen

Kontaktieren Sie uns unter der Telefon-Nr. 0848 233 924

Ihr Partner für das Rechnungswesen

Gima Service Center ist der ideale Partner für alle KMU und Dienstleister in den Bereichen Verwaltung, Administration und Rechnungswesen.

Als kleines dynamisches Dienstleistungsunternehmen wollen wir als kompetenter Partner diese Bereiche effizient und erfolgreich abdecken.

Verwaltung und Administration
Je nach Bedarf unserer Kunden erledigen wir das Mahnwesen, Ausstellung der Rechnungen, allgemeine Sekretariatsarbeiten und Verwaltungsaufgaben, MWST-Abrechnungen und vieles mehr. Hier können wir unsere Klienten auch bei Engpässen erfolgreich unterstützen. Unsere Infrastruktur steht Ihnen zur Verfügung.

Buchhaltung & Rechnungswesen
Eine Auslagerung des Rechnungswesens optimiert Ihr Unternehmen und kann Ihre Kosten senken.

Wir führen Ihr Rechnungswesen und Ihre Buchhaltung. Konzentrieren Sie sich auf Ihre wichtigen Tätigkeiten und Aufgaben – so haben Sie mehr Freiraum für Ihren Erfolg und können neue Ziele ins Auge fassen. Vertrauen Sie unserer langjährigen Erfahrung. Unser Fachwissen garantiert eine individuelle optimale Lösung für Ihr Unternehmen.

Das Dienstleistungsangebot passt sich individuell den Wünschen und Bedürfnissen unserer Klienten an. Wir führen das gesamte Rechnungswesen, inklusive Abschluss, Reporting und Revision oder verarbeiten einzelne Bereiche nach Vorerfassung durch die Klienten weiter. Wir organisieren die Jahresabschlussprüfung durch unabhängige Revisoren.

Unsere Dienstleistungen:
- Organisation Ihres Rechnungswesen
- Einrichtung der Buchhaltung
- Führung der Buchhaltung
- Führung der Debitoren-, Kreditoren-Buchhaltung
- Führung der Lohnbuchhaltung
- Führung der Anlagebuchhaltung
- Erstellung von Zwischenabschlüssen
- Erstellen von Reports
- Jahresabschlüsse
- Mehrwertsteuerabrechnungen

Online Service Center
KMU, Gewerbebetriebe und andere Dienstleister sollten ihre Ressourcen und Kräfte zielgerichtet einsetzen und die Administration und Buchhaltung auslagern.

Unser Servicecenter ist der richtige Partner!
Unsere moderne Infrastruktur
- EDV Server
- Zugang und Austausch von Daten via Internet steht Ihnen zur Verfügung und garantiert ein einfaches und schnelles Handling.

Folgende Module stehen zur Verfügung:
Verkauf
Logistik
Kreditoren
Personal

Buchhaltung
Kostenrechnung
Anlagebuchhaltung

Je nach Variante ergänzen wir das Angebot mit unseren individuellen Dienstleistungen.

Alle Dienstleistungen aus einer Hand hat viele Vorteile

Planung
Wir planen und realisieren mit unseren Partnern Ihr optimales Rechnungswesen und Ihre effiziente Administration.

Computer / IT / Registrierkassen
Unsere Partner Ott Informatik liefern die optimale Hard- und Software, und betreuen und warten Ihre Infrastruktur.

Realisation
Wir betreuen und helfen Ihnen bei der Einrichtung der Administration und des Rechnungswesens. Unsere Mitarbeiter stehen Ihnen jederzeit bei Problemen zur Verfügung.

Gima Service GmbH
Bahnhofstrasse 54, Postfach 49
9475 Sevelen
Tel. 081 756 36 85, Fax 081 740 03 62
gima@gimaservice.com, www.gimaservice.ch

Anzeigen

Gima Service GmbH
Service Center
www.gimaservice.ch

Bahnhofstrasse 54
Postfach 49 – 9475 Sevelen
Tel. 081-756 36 85
Fax 081-740 03 62
gima@gimaservice.com

Ihr Partner
effizient
kompetent
zuverlässig

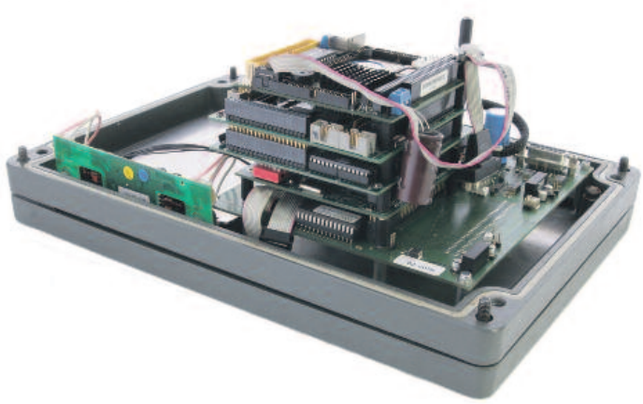
- ✓ Verwaltung & Administration
- ✓ Finanz & Rechnungswesen
- ✓ Buchhaltung
- ✓ Unternehmensberatung
- ✓ Finanzsoftware
- ✓ Outsourcing Services

Die Vision der Firma Oberli & Lucca – Wer macht mit?

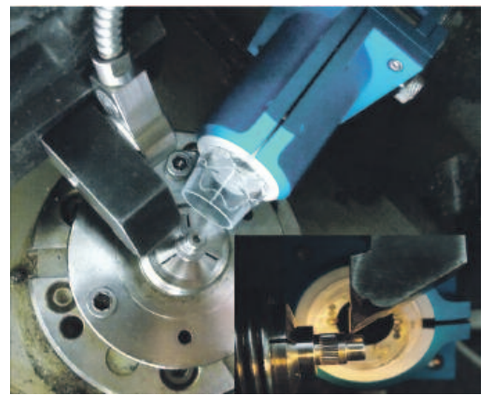
Die Firma Oberli & Lucca bietet Ingenieurwissen und Erfindungsgeist seit 1995 im Bereich Automation, Systemtechnik und Integration auf der Linie Mechanik–Hardware–Software an. Ihre Indstrie-PC's und -Lösungen sind flexibel, robust, stromsparend, leistungsstark und vielseitig, aber in erster Linie den Wünschen und Zielen ihrer Kunden angepasst. In den mechanischen Lösungen steckt Kreativität und sie dienen vor allem der Integration von Systemen und der Erfüllung von besonderen Eigenschaften, wie zum Bsp. Robustheit, Langlebigkeit, EMV, Dichtheit u.v.m. Die hauseigene SW erfüllt viele Kriterien und bietet eine möglichst einfache Bedienung unabhängig von der Komplexität der Aufgabe.

Das umfangreiche Wissen und die lange Erfahrung im Industrie-PC Bereich erlaubt der Firma Oberli & Lucca zum Bsp. die Portierung proprietärer, bewährter Softwaresysteme auf neueste PC-Hardware erfolgreich zu meistern. Die Herstellung von Ersatzteilen oder ein Upgrade Ihrer alten und eventuell defekten HW, egal ob Bedienungssystem, Steuerung, Client oder Server, wird hier möglich.

Die Oberli & Lucca wird seit Ihrer Gründungsidee von einer Vision getrieben: die Vision der «perfekten Automatisierung» für Kleinunternehmungen. So begannen die beiden Gründer P. Oberli und H. Lucca schon einige Jahre vor der Gründung mit der Entwicklung eines CASE-Tools, das zuerst für die Büroautomation gedacht war. Das Tool war so flexibel, pionierhaft und erfolgreich, dass es u.a. bis heute in über 1000 Produktionsanlagen im Bereich Papier, Textil, Vlies und Holz weltweit in einer DOS basierenden Industrie-PC Steuerung mit verteilten I/O äusserst zuverlässig arbeitet. Dies auch dank des «Raketenprinzips für Software».



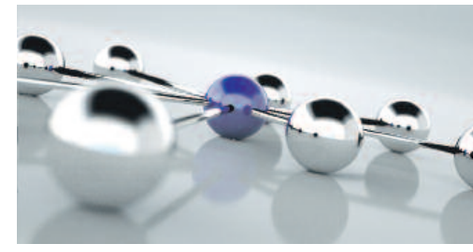
Die perfekte Automatisierung erfordert natürlich auch die Integration neuester Technologien, wie Kameras und Sensorik, Web, Wireless, RFID, Smartphones, Tablets, ULV, ULP u.v.m. Eines der neueren Industrie-PC-Produkte als Bsp.: ein leistungsfähiger Server (4 Cores, 2.9GHz) mit Virtualisierungstechnologie ab 22W und bei 0dB Geräuschpegel und keinerlei beweglichen Teilen. Diese HW und auch ihre Mikrocontroller-Produkte folgen stets der Firmenvision. Die dafür erarbeiten Konzepte reichen von eigenen Erfindungen, der Anwendung von komplexen mathematischen Modellen und der geeigneten Zusammenführung von Marktkomponenten verschiedenster, ausgesuchter Hersteller.



Software Erzeugnisse der Oberli & Lucca streben, auch bei Steuerungs-, Bedienungs- oder Regelungsaufgaben, nach dem Prinzip «Maximaler Nutzen bei minimaler Eingabe». Dieses zielt zum Bsp. bei einer Applikation für eine KMU (bis Einzelfirma) darauf, aufwendige und repetitive Aufgaben, wie zum Beispiel die Erstellung einer Offerte oder die Zeiterfassung, soweit zu bringen, dass keine Eingaben von Mitarbeiter und Chefs getätigt werden müssen, um das gewünschte Ergebnis, also eine Offerte, eine Lagerverwaltung oder die Arbeits- und Maschinenzeiterfassung zu erzeugen.

Es konnten hier nur wenige Bsp. von der Vision der perfekten Automatisierung vorgestellt werden. Nicht alle Produkte, die in den letzten 25 Jahren Zusammenarbeit der Gründer entwickelt wurden, enthalten alle Aspekte einer perfekten Automatisierung, aber jedes Produkt hatte immer solche Aspekte mit integriert. So ist man über die Zeit an viel Know-how zu diesem Thema gekommen und es steht stets zu Diensten eines Partners.

Die obige Vision wird nun zum 25. Geburtstag und mit einem neuen Outfit ab Feb 2013 auf **www.perfect-automation.ch** erstmals präsentiert.



Viele Produkte sind massgeschneidert, weil Kunden die Firma Oberli &Lucca erst aufsuchen, wenn sie auf dem Markt das ideale Produkt mit den geforderten Eigenschaften nicht finden. Die Oberli & Lucca fokussiert auf Maschinenbau und Automation entwickelt auch Produkte für eigene Zwecke, die sie mit anderen Firmen teilt. Daher sucht die Firma immer wieder Partner für die Neu- und Weiter-Entwicklung von Softwarekomponenten zwecks einer kontinuierlichen Verbesserung der Systeme und Prozesse.

Wenn Sie also als Schweizer KMU in Geräte- und Maschinenbau, Industrie oder Technologiebereich sich eine Perfektionierung eines Prozesses oder einer maschinellen Automatisierung wünschen, dann sollten Sie unbedingt Kontakt aufnehmen. Vielleicht finden Sie gemeinsame Ziele, die partnerschaftlich Erfolg bringen.

Oberli & Lucca
Moosstrasse 14, 2543 Lengnau
Tel. 032 653 94 15
info@industriepc.ch

Altmodische IT im Zeitalter der Apps

In den letzten zwanzig Jahren hat sich im Prinzip nichts geändert. Die Strukturen interner IT Systeme, besonders in KUM, haben sich nicht entwickelt. Es gab neue Versionen der immer gleichen Produkte. Aus welchen Gründen auch immer, haben wir die brav gekauft und installiert.

Ich spreche nicht von den wirklich produktiven Anwendungen, sondern von dem ganzen Drumherum: Serverbetriebssysteme, Domaincontroller usw. Um mal eine Analogie zu verwenden. Wenn wir ein Auto kaufen, müssen wir nicht zusätzlich den Motor bei einem anderen Hersteller bestellen und von einer Garage installieren lassen. Das machen wir jedoch mit der IT. Wir kaufen Betriebssysteme um dann woanders gekaufte Anwendungen drauf laufen zu lassen. Wenn wir Glück haben, überstehen diese Systeme sogar ein paar Updates, wenn nicht, Heulen und Zähneklappern. Dabei war das nicht immer so. Anfangs bekam man ein komplettes System aus einer Hand. Die unverwüstliche AS 400 (dann iSeries, dann Series i … IBMs Namesgebung war schon immer was für neue Stirnfalten) ist so ein Beispiel. Betriebssystem und Anwendung (DB2) in einem Paket.

Es ist ja nicht so, dass es integrierte Systeme nicht gäbe. ClearOS, Collax, IBM und andere Hersteller haben mit Linux Systeme gebaut, die Betriebsystem und Anwendungen aus einer Hand liefern und den Installationsprozess und Upgrades zu einem Nonevent machen. IBM geht mit den PureSystems noch einen Schritt weiter. Beispielsweise erhält man die komplette IBM Connections Umgebung als Image. Damit lassen sich zwei Tage Installationszeit einsparen. Im Zeitalter der Apps und Virtualisierung ist das der richtige Weg. Um die Konfiguration kommt man nicht herum (wobei hier auch noch … na sagen wir «Verbesserungspotenzial» vorhanden ist), aber wenigstens kann man sich darauf verlassen, dass die Installation korrekt ist und nicht Monate später drauf kommt, dass man noch hätte sollen das Update vom Treiber … Leider sind diese Komplettsysteme bei den meisten Entscheidern und den IT-Verantwortlichen noch nicht auf dem Radar aufgetaucht. Unter anderem sicher, weil Linux völlig unberechtigt als Bastlerprodukt verschrien ist. Ist der Ruf erst ruiniert, kann auch der Erfolg als meistverbreitetes Betriebssystem nicht viel ändern. Bleiben wir halt altmodisch.

Christian Tillmanns, info@informica.ch

informica gmbh
Greutensberg 9, 9514 Wuppenau
www.informica.ch

Kolumne

Geschichten aus dem IT-Wald

Letztens im Korridor. Der Manager sagt zum IT-Spezi: «Ich bin so froh, dass wir das neue Emailsystem haben, jetzt kann ich endlich Aufgaben erfassen.» Man kann die Selbstbeherschung des ITlers nur bewundern, nicht in schallendes Gelächter ausgebrochen zu sein, denn mit dem alten Email-System konnte das erwähnte Geschäftsführungsmitglied sehr wohl Aufgaben erfassen und diese sogar seinen Mitarbeitern zuweisen, was er mit dem neuen System nicht mehr kann. Was haben wir gelacht. Monate später wurde diese Geschichte beim allgemeinen Wehklagen über die Emailflut im trauten Kreis weitererzählt. Statt Gelächter: Schweigen. «Was sind Aufgaben?» Da schwinden letzte Zweifel an der Aussage einer langjährigen IT-Kassandra: «Die User wissen, wie man Email empfängt und versendet, haben aber keine Ahnung von Outlook, Notes, Thunderbird oder wie sie alle heissen!»

Statt in ein neues Spielzeug hätte der C-Level das Geld wohl besser in Training für das alte investiert. Dann hätten sie zusätzlich zu den Kosten wenigstens noch eine höhere Produktivität bekommen und das Budget wäre nicht x-fach überschritten worden.

Christian Tillmanns

Anzeigen

«ICH BIN DOCH CLEVER»

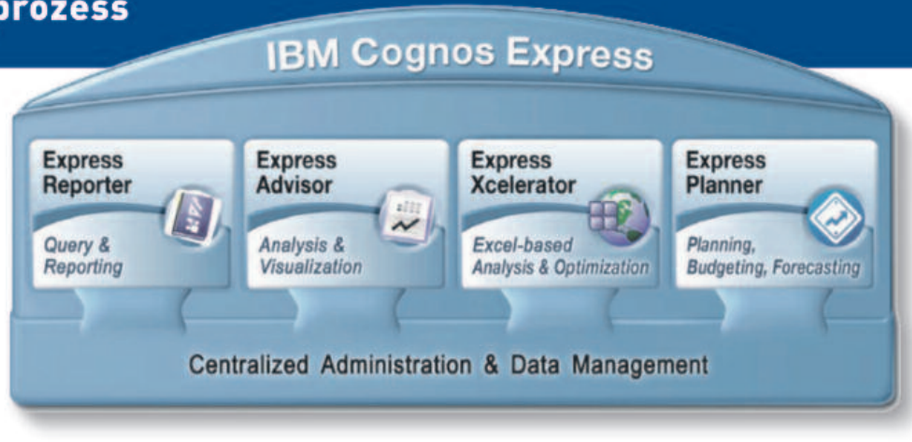
KMU PROFITIEREN JETZT VON ERMÄSSIGUNGEN AUF IBM COGNOS EXPRESS

Kennen Sie diesen Sachverhalt aus Ihrem Unternehmen?

- fehleranfällige Excel-Lösungen
- dezentrale Budget- und Planzahlen in Excel
- fehlendes Vertrauen in die Zahlen und Auswertungen
- zeitintensiver Planungsprozess

IHRE GESCHÄFTS-DATEN SIND IHR KAPITAL!

«Wir helfen Ihnen eine clevere Planungs- und Budgetierungs-lösung für Ihr Unternehmen zu erstellen»



IBM Information Management

Cognos software

Erfahren Sie mehr über diese Aktionen unter:

www.serwise.com/kmu

SERWISE
BUSINESS | SERVICES

Serwise AG
Seidenstrasse 2, 8400 Winterthur
Telefon: +41 (0) 52 212 68 34
www.serwise.com

Spezialangebot für SKV-Mitglieder

Business Software aus der Cloud: vergünstigte Abos von myfactory

Die webbasierte ERP-Lösung myfactory unterstützt sämtliche Geschäftsprozesse und sorgt für Effizienz und Transparenz im ganzen Unternehmen. Dank myfactory können Kunden ihre Unternehmenslösung flexibel und sicher aus der Cloud beziehen. Keine Installationen, keine Updates – einfach Abo bestellen und starten! SKV-Mitglieder profitieren von speziell vergünstigten Angeboten: Jetzt einsteigen, es lohnt sich!

Mit dem modular aufgebauten ERP-System myfactory findet jedes Unternehmen die passende Lösung. Die umfassende Funktionalität ist ideal auf die Bedürfnisse von Schweizer KMU ausgerichtet und lässt sich hervorragend in den Bereichen Auftragsbearbeitung, Beschaffung, Logistik, Produktion, CRM, Finanzbuchhaltung, Management-Informationen, Human Resources (inkl. Schweizer Lohn mit Swissdec-Zertifizierung) und Web-Shop/Portal einsetzen.

In Zusammenarbeit mit dem SKV bietet myfactory Schweiz jetzt ein exklusives Mitgliederangebot mit attraktiven Abonnements. Der Einstieg ist denkbar einfach: Auswählen, bestellen, nutzen. Ein kostenloser Starterkurs sowie zahlreiche Kurzanleitungen und Videos ermöglichen auch ungeübten Anwendern einen raschen, unkomplizierten Einstieg. Auf Wunsch steht selbstverständlich auch das Berater- und Entwicklerteam von myfactory Schweiz jederzeit mit Rat und Tat zur Verfügung.

Die ideale Unternehmenslösung zum günstigen Preis

myfactory vereinfacht und beschleunigt die Geschäftsprozesse. Dabei können sämtliche Unternehmensbereiche – vom Marketing über den Vertrieb und Einkauf bis zur Produktion und Finanz- und Lohnbuchhaltung – auf vollständig integrierte Daten zugreifen. Web-Funktionen wie Online-Shop und B2B/B2C-Portal erweitern das Anwendungsgebiet von myfactory über die Unternehmensgrenzen hinaus. Wer oft unterwegs ist, wird es zu schätzen wissen, dass myfactory auch auf Smartphones und Tablet-PCs zur Verfügung steht. Dabei gibt es keine Zeit- und Informationsverluste durch Schnittstellen oder Datenreplikation, denn myfactory ist immer «on» und aktuell. Speziell für Schweizer Kunden stehen Zusatzfunktionen wie ESR, DTA, MwSt, SuisseID, SMS und weitere lokale Spezialitäten zur Verfügung. Ein entscheidender Vorteil ist zudem die Zusammenarbeit mit Schweizer Rechenzentren wie z.B. Swisscom. Somit ist gewährleistet, dass alle Daten in der Schweiz bleiben.

Einfach, schnell, sicher – mit Business Software aus der Cloud

Vorbei sind die Zeiten von kostspieligen Installationen und komplizierten Updates! Anwender müssen weder teure Lizenzen kaufen noch Software auf ihren Geräten installieren. myfactory lässt sich als echte Cloud-Lösung vollständig über das Internet nutzen und ist sofort verfügbar. Einfach bestellen und loslegen! Die monatliche Abo-Rechnung sorgt für transparente IT-Kosten. Verändert sich die Anzahl der Benutzer, können die Lizenzen flexibel angepasst werden. Heute verwenden bereits mehr als 2'000 Produktions-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen mit über 17'000 Anwendern die webbasierte ERP-Lösung myfactory. Ob auf einem eigenen Server, als Hosting-Lösung bei einem Provider oder im Abo als echtes Software-as-a-Service-Paket – mit myfactory findet jeder Kunde sein optimales Betriebsmodell. Dank standardisierten Angeboten können sowohl mittlere als auch kleine und kleinste Unternehmen davon profitieren.

Bei myfactory Schweiz ist Ihre IT in besten Händen

myfactory Software Schweiz AG ist ein eigenständiger IT-Anbieter und der Schweizer Distributor der ERP-Lösung myfactory. Das Unternehmen mit Hauptsitz in St. Gallen verfügt im aargauischen Hunzenschwil über eine Niederlassung mit modernem Schulungszentrum. myfactory Schweiz bietet kleinen und mittleren Unternehmen umfassende Leistungen für den Einsatz von myfactory als SaaS-Lösung oder im klassischen Installationsumfeld. Dazu gehören Beratung, Software-Entwicklung, Implementierung, Schulung und Kundenservice.

Jetzt anmelden und profitieren:
www.myfactoryschweiz.ch/skv

myfactory Software Schweiz AG
Zürcherstrasse 66 b
9000 St.Gallen
Tel. 071 274 57 67

Storytelling: Gute Werbung erzählt Geschichten

Gabriela Gees, Geschäftsführerin der aranea marketing gmbh, Marketing- und Textagentur

Kennen Sie das? Sie finden täglich viele Werbebriefe in Ihrem Briefkasten und kein einziger schafft es, Ihr Interesse zu wecken? Haben Sie sich schon einmal gefragt, woran das liegt? Die Antwort ist simpel: Weil diese Post schlicht und einfach langweilig ist.

Wieso aber fällt es vielen Unternehmen so schwer, mit ihren Botschaften Emotionen zu wecken, zu unterhalten und zu begeistern? Auch dahinter verbirgt sich eine einfache Erklärung. Alle Unternehmen wissen zwar, was sie tun, aber nur wenige wissen warum. Eine klare, geschärfte Unternehmensvision beantwortet die Frage nach dem Beweggrund.

Die Vision eines Unternehmens ist der Grundstein für Botschaften, die bewegen. Weg vom Produkt und seinen zahlreichen technischen Vorteilen, hin zum Kunden und der Lösung seines Problems. Weg vom Produktvorteil, hin zum Kundennutzen. Weg von langweiligem Blabla, hin zum Erzählen von bewegenden Geschichten.

Ein gutes Beispiel für eine Vision, aus der Geschichten entstehen, ist die von Steve Jobs, dem Mitbegründer von Apple: Er hatte die Vision, dass irgendwann einmal jeder Mensch einen eigenen Computer hätte, der ihn produktiver machen würde. Und das in einer Zeit, in der Computer so gross wie Schlafzimmer waren. Er hätte auch einfach sagen können: «Wir stellen innovative Produkte her, die durch einzigartiges Design und Benutzerfreundlichkeit überzeugen.» Hat er aber nicht! Stattdessen spann er Storys um die Produkte und schrieb damit Geschichte.

Ein gutes Storytelling basiert auf:
1. Inhalt
2. Menschlichkeit
3. Aktualität

Eine Möglichkeit zum Aufbau einer Story ist die Problemstellung als strukturgebender Inhalt. Jedes gute Produkt und jede gute Dienstleistung löst ein spezifisches Problem. Und genau da setzt Storytelling an. Die Markenbotschaft wird aus der Problemperspektive heraus aufgebaut. Kurz: Es wird ein Drama um das Problem herum geschrieben, anstatt das Produkt oder die Dienstleistung selbst ins Rampenlicht zu stellen. Dazu kommt noch eine Prise Menschlichkeit und Aktualität – und fertig ist die gute Story.

Stellen Sie sich also vor, Sie erhalten einen Werbebrief, der Ihnen eine gute Geschichte erzählt. Die Geschichte weckt Ihre Aufmerksamkeit, der Inhalt (zum Beispiel die Problemstellung) erinnert Sie an Bekanntes. Sie interessieren sich dafür, wie es weitergeht. Der menschliche Aspekt und die Aktualität wecken Emotionen und lösen bei Ihnen den Wunsch aus, das Produkt zu besitzen. Was passiert dann? Genau: Entweder Sie beschaffen sich das Produkt sofort oder Sie werden sich garantiert daran erinnern, wenn das Problem in Ihrem Leben wieder auftaucht und gelöst werden muss. Dann erinnern Sie sich an die Story und die dazugehörige Marke, denn Storys verankern sich – ähnlich wie selbst erlebte Ereignisse – fest im Gedächtnis.

Sie sehen, Storytelling funktioniert nicht nur im TV-Spot, sondern eignet sich ebenso für alle anderen Kommunikationsinstrumente. Auch in einem Werbebrief oder einem Inserat, denn selbst in einem einzigen Satz kann eine ganze Geschichte erzählt werden. Und denken Sie daran: Storytelling braucht nicht nur Kreativität, sondern auch Mut. Den Mut, nicht die Produktvorteile aufzulisten, sondern den Kundennutzen in eine Geschichte zu verpacken.

aranea marketing gmbh
Am Ribelrain 3
8833 Samstagern

Tel. 044 687 28 46
info@aranea-marketing.ch
www.aranea-marketing.ch

Anzeigen

“Oetiker+Partner ist ein idealer Partner, um Software-Projekte erfolgreich umzusetzen: unkompliziert und flexibel in der Zusammenarbeit mit uns als Telecom Firma. Zusätzlich zu qualitativ hochwertiger Software haben wir viele neue Ideen bekommen, wie wir unsere eigenen Vorstellungen besser umsetzen können.”

Peter Burri
Projektleiter upc cablecom

OETIKER+PARTNER AG
www.oetiker.ch

Einzigartig vielseitig

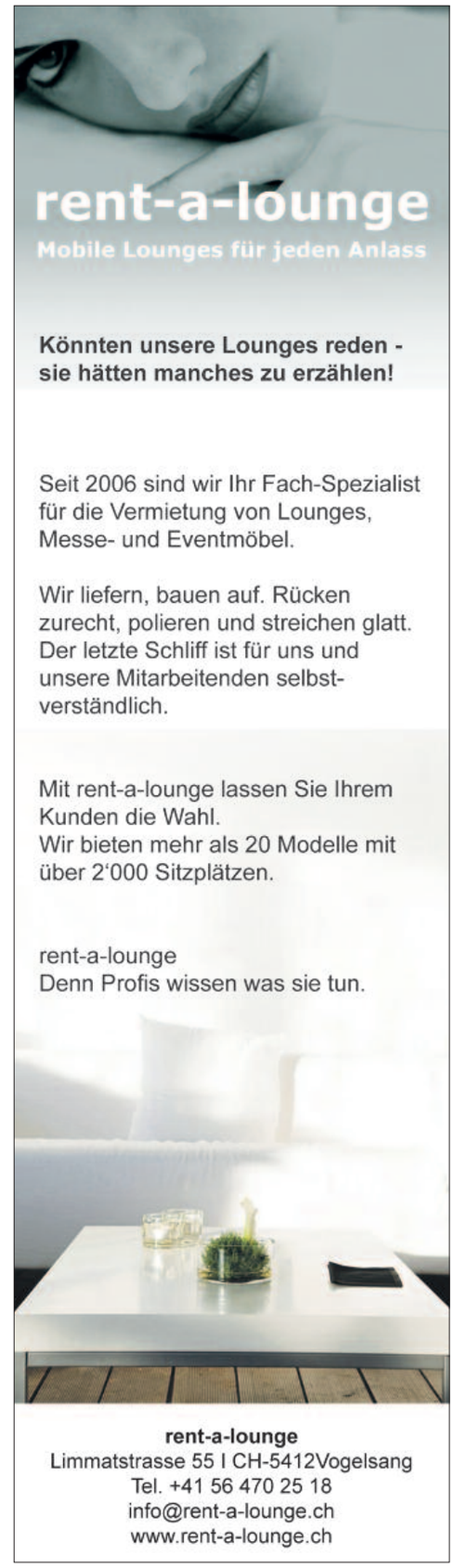
Aus einem gewöhnlichen Event eine emotionale Erlebniswelt schaffen. Ob bei Kongressen, bei einem Messe-Auftritt oder bei einem Kunden-Event. Die Gäste und Besucher erwarten das besondere Etwas. Das ist es, was rent-a-lounge seit 2006 schafft.

rent-a-lounge gehört in der Schweiz zu den ersten Adressen im Bereich der Möbelvermietung. Als Lounge-Spezialist bietet rent-a-lounge eine einzigartige Themenvielfalt. Sei es das edle Designer de Sede-Sofa, die klassische Business Lounge oder die kultige Beach Lounge. Mit über 20 Modellen und mehr als 2000 Sitzplätzen bietet Ihnen rent-a-lounge eine facettenreiche Auswahl.
Zur Ergänzung der Produktepalette finden Sie im Sortiment zusätzlich Bar- und Stehmobiliar, Tische und Stühle, Leuchtmöbel, Event-Zubehör und dekorative Elemente.

Mit rent-a-lounge brauchen Sie sich um nichts zu kümmern. Von der detaillierten Konzeptionierung, über den fachgerechten Transport bis hin zum professionellen Aufbau des Mobiliars. Zurechtrücken, polieren, glatt streichen. Der letzte Schliff ist für die Mitarbeiter von rent-a-lounge eine Selbstverständlichkeit.

Einzigartig vielseitig gilt auch für das Design der Möbel. Fast alle Modelle stammen aus der eigenen Feder. Die Zusammenarbeit mit nationalen und internationalen Manufakturen erlaubt es rent-a-lounge einzigartige Modelle anzubieten. Mit weissem Kunstleder bezogene Hochtische, glitzernde Glamour-Sofas oder eine spezielle Farbauswahl. Die Innovationen verleihen jedem Event eine besondere Note.

Der Kundenstamm mit nationalen und internationalen Unternehmen, renommierten Caterer und Locations schätzen nicht nur die unkomplizierte Art und Weise von rent-a-lounge. Hochwertige Qualität und Möbel in top Zustand gehören ebenso dazu.
Eine vielfältige Produktepalette. Eine einzigartige Dienstleistung. Das ist rent-a-lounge.



Sympathischer Pionier

Schon beim ersten Gespräch mit Peter Stalder merkt man, welch geballte Ladung an Fachwissen und Herzblut in vielen Kompetenzfeldern das Team der SoundServiceCenter GmbH auf sich vereint.

Die Firma SoundServiceCenter Stalder besteht seit mehr als 10 Jahren. «Unsere Leistungen reichen von der Vermietung und Verkauf, der professionellen Veranstaltungstechnik bis hin zur kompletten Technikabwicklung bei Gross- und Kleinveranstaltungen. Ob Messeauftritte, Bankette, Kongresse, Vereine, Partys, Grossveranstaltungen oder Turniere, wir suchen die ideale Lösung für eine optimale Ausleuchtung und Beschallung», so Geschäftsführer Peter Stalder.

Vom Reparaturbetrieb zum Veranstaltungstechnik-«Profi» Peter Stalder

Peter Stalder gilt mittlerweile längst als einer der absoluten Fachleute in der Schweiz, wenn es um Veranstaltungs- und Eventtechnik geht. Er ist begeistert von der Herausforderung, sich immer wieder aufs Neue für seine Kunden massgeschneiderte Lösungen im Bereich Event- und Veranstaltungstechnik einfallen zu lassen. «Ursprünglich hatten wir uns auf die Reparaturen von elektronischen Geräten aller Art sowie die Vermietung von Ton-Licht-Anlagen konzentriert. Mittlerweile bieten wir nahezu alles an, von DJ-Anlagen, Festinstallationen, Verstärkeranlagen über Mixer, Traversen, Funk-Mikrofone, Boxen, Effektgeräten bis hin zu Rauch-, Schneemaschinen, DMX-Steuerungen oder Scheinwerfersystemen mit und ohne Farben.»

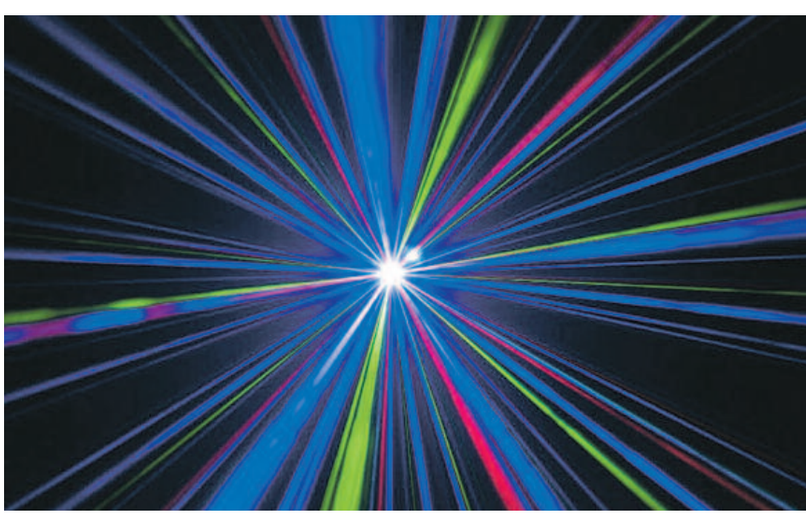
Technisches Eventmanagement

Als Spezialist für Veranstaltungstechnik bietet SoundServiceCenter GmbH einen vollumfänglichen Service an: Planung und komplette Umsetzung technischer Lösungen von Licht-, Tontechnik, Bild, Video (Film) und Audiosystems. Peter Stalder «Diesen Full-Service können wir unseren Partnern aufgrund unserer langjährigen Erfahrung und Professionaliät anbieten, unterstützt von geschultem, engagiertem Personal und erstklassigem Equipment.»

Zu einem guten Gelingen gehört natürlich auch eine Serviceabteilung. SoundServiceCenter GmbH verfügt über die Kernkompetenz, sowohl für ihr Mietsegment oder für Festinstallationen, als auch für Fremdanlagen, die für notwendige Reparaturen aller Art notwendige Diagnosen zu erstellen und innerhalb kurzer Frist mögliche Lösungvorschläge zu unterbreiten.

SOUNDSERVICECENTER GMBH
Eventtechnik & Elektronik Shop
AudioSysteme

SoundServiceCenter GmbH
Stegstrasse 15
8820 Wädenswil
Tel. 043 477 84 83
Fax 043 421 70 33
info@soundservicecenter.ch
www.soundservicecenter.ch



Peter Stalder und sein Team: Ausgewiesene Fachleute in Ton- und Lichttechnik

Ihre Partner beim SKV

Eines der vorrangigen Ziele des Schweizerischen KMU Verbandes ist die Aus- und Weiterbildung der Mitglieder. Aus diesem Grund werden regelmässig Workshops und Seminare in der ganzen Deutschschweiz durchgeführt. Zusätzlich wurde, zusammen mit unseren Partnern, im Bereich Aus- & Weiterbildung ein umfangreiches Angebot an verschiedensten Themen zusammengestellt.

Aus- und Weiterbildung

Lehrgänge	ABB Technikerschule	-
	Academics4Business	-
	Advanced Study Centre der Universität Basel	-
	aeB Schweiz. Akademie für Erwachsenenbildung	-
	Berufsbild.zentr. Dietikon	5% auf alle Sprach- und Informatikkurse
	Merkbar.	10% Bildungsrabatt auf den Lehrgang
	Bildung und Kommunikation	Spezialist/in in Unternehmensorganisation mit eidg. Fachausweis
	Rochester-Bern Executive MBA	-
	Wirtsch.schule KV Winterthur	-
	ZAK Zentr. for agogik GmbH	-
	ZHAW School of Management and Law	-
	ZHAW School of Management and Law – Zentrum für Sozialrecht	-
Seminare & Workshops	BWI Managem. Weiterbild.	-
	Consolving Ausb. & Ber. für Sekretariat	-
	different angles	10% Bildungsrabatt für SKV-Mitglieder
	FSFM Schweizer Fachverband Farb-, Stil- und Imageberatung	-
	Ludina Personal and Organizational Development	15% Rabatt auf alle Seminare und Workshops
	PRO LINGUIS	-
	Sanu	-

Lifestyle

Gastronomie/ Hotellerie	Welcome hotels & restaurants	-
Hobbys/Sammeln	Extra Film AG	-

Für viele Produktkategorien suchen wir noch Mehrwert-Partner – haben Sie Interesse crossmedial und interaktiv durch den SKV im Rampenlicht präsent zu sein – melden Sie sich bei
Regina Flury – Flury WIN Consulting Mobile **079 507 73 62** oder regina.flury@kmuverband.ch – sie ist für Sie da.

Anzeigen

different angles
Training & Moderation
Hofrainstrasse 12
6205 Eich
041 461 02 70
www.different-angles.ch

Der Hotspot für zündende Ideen.

different angles

Zum Kuckuck mit Häppchen!

Nach dem Brainstorming geht die Ideensuche erst richtig los.
Es ist viel leichter, eine ***ver***rückte Idee salonfähig zu machen, als eine langweilige Idee aufzupeppen.

SKV Bildungspartner

Erfolgreich verhandeln nach dem Harvard-Konzept

Damit Verhandlungsergebnisse langfristige Geschäftspartnerschaften sichern, müssen beide Seiten mit dem Ergebnis zufrieden sind. Dies ist das Ziel vom Harvard-Konzept, der heute mit Abstand am häufigsten eingesetzten Verhandlungsmethode.

Die einen nehmen das Verhandeln sportlich und freuen sich auf die nächste Gelegenheit, andere würden am liebsten gar nicht verhandeln. Doch zum Unternehmensleben gehören Verhandlungen dazu. Jeder von uns verhandelt jeden Tag, mit Mitarbeitenden, Kunden, Kollegen oder in der eigenen Familie. Verhandeln heisst: Ich entscheide gemeinsam mit anderen und es gibt ein Geben und Nehmen.

Verhandlungen sind Gespräche zwischen Menschen

Und das ist nicht immer einfach. Würde es nur um Ware gegen Geld gehen, könnte man drei oder vier E-Mails hin- und herschicken, dann den Vertrag zusenden und unterschreiben und alles wäre erledigt. Doch viele Unternehmen entscheiden sich dafür, Lieferanten einzuladen, sie setzen sich mit dem Betriebsrat zusammen, bitten Gegenparteien zu sich etc., um miteinander zu reden. Dann stellen sich für beide Seiten viele Fragen:

- Was gehört zu einer guten Vorbereitung?
- Wie kooperativ oder wie «hart» bin ich? Und wie reagiere ich, wenn die andere Seite nicht fair verhandelt?
- Wie viel gebe ich wann preis?
- Was kann ich überhaupt maximal erreichen? (*ZOPA – Zone of Possible Agreement*)
- Welche Alternativen gibt es, wenn ich auf dem geplanten Weg nicht weiterkomme? (*BATNA – Best Alternative to Negotiated Agreement*)
- Wie wichtig ist die aktive Gestaltung der Gesprächsatmosphäre für meinen Verhandlungserfolg?

Die grösste Angst in Verhandlungen ist es meistens, ausgenutzt zu werden. Dies ist eine sehr berechtigte Angst, die zum Beispiel im sogenannten «Gefangenen-Dilemma» auftritt: Wenn ich kooperativ bin, besteht das Risiko, dass der andere mich für meine Ehrlichkeit ausnutzt. Die Herausforderung ist: So zu verhandeln, dass ich kooperativ sein kann, ohne ausgenutzt zu werden.

Die Entstehung des Harvard-Konzepts

Wie dies gehen kann und Verhandlungen möglichst für beide Seiten zum Erfolg werden, haben der amerikanische Rechtswissenschaftler Roger Fisher und William L. Ury untersucht und mit den Ergebnissen 1981 das sogenannte Harvard-Konzept (Principled Negotiation) entwickelt.

Ziel dieser Verhandlungsmethode ist es, sachbezogen zu verhandeln, zwischen Positionen und Interessen zu unterscheiden, d. h. zu hinterfragen, worum es dem anderen wirklich geht, und zu analysieren, wie die Verhandlungsmasse, der sogenannte «Verhandlungskuchen», optimal aufgeteilt oder sogar vergrössert werden kann.

Am Ende: Erfolg für alle Seiten

In Verhandlungen wird oftmals ein hoher Prozentsatz des Gewinnpotenzials durch schlechte Verhandlungstechnik «auf dem Tisch liegen gelassen». Das ist unnötig, weil gute Verhandlungstechnik leicht zu erlernen ist. Im Gegensatz zu vielen anderen sogenannten «soft skills» basiert Verhandlungstechnik auf «harten» Fakten und lässt sich durch Training messbar steigern.

Literaturempfehlungen:

- Roger Fisher und William Ury – Getting to Yes
- William Ury – Getting past No

Praxisnahes Verhandlungstraining bei LUDINA

Der Name LUDINA leitet sich ab von *ludus*, dem Spiel, und steht für praxisnahes, erfahrungsbasiertes Lernen – für Lernen durch Probieren. In der Laborsituation des Seminars können die Teilnehmenden verschiedene Wege erproben, damit später, wenn es drauf ankommt, alles klappt.

Das bedeutet, dass wir auch im Verhandlungstraining neben dem Harvard-Experten Dr. Rasmus Tenbergen einen erfahrenen Business-Schauspieler einsetzen. Er kann verschiedene Menschentypen authentisch spielen, Situationen anhalten, «zurückspulen» und so den Teilnehmenden die Möglichkeit geben, sich immer weiter zu verbessern und die eigenen Möglichkeiten zu erweitern.

Unsere Angebote zum Harvard-Konzept

- Souverän Verhandeln I – Für Einsteiger und für «Alte Hasen»: 21. und 21. März 2013 www.ludina.ch/de/verhandeln%20I_165.html
- Souverän Verhandeln II – Ihr eigener Praxisfall: 31. Mai und 1. Juni 2013 www.ludina.ch/de/Verhandeln%20II_166.html
- Individuelles Verhandlungs-Coaching: persönliche Vorbereitung auf eine Verhandlung mit R. Tenbergen, Harvard-Experte

Möchten Sie mehr Informationen?

Wir beraten Sie gern:
Tel. 043 811 47 70
seminare@ludina.ch
www.ludina.ch

LUDINA
Personal and Organizational Development
Frohburgstrasse 69
8006 Zürich

2013 – das Beste Jahr Ihres Lebens

Ueli Gertsch *Josua Kohberg*

Was wünschen Sie sich für 2013? Glück, Gesundheit, ein ausgeglichenes Familienleben, begeisterndes Unternehmenswachstum, eine dynamische Partnerschaft, gesunde Finanzen? Dann kommen Sie im Februar zu dem Abend Workshop «2013 – das Beste Jahr Ihres Lebens». Ueli Gertsch lädt Sie als SKV Mitglied zu diesem Workshop ein. Dreieinhalb Stunden – nur für Sie. Dreieinhalb Stunden, in denen Sie kostbare Strategien, Konzepte und Impulse für IHR glückliches und erfolgreiches Leben mit nach Hause nehmen.

Der SKV beschreitet in der Kooperation mit KOSYS neue Wege im Bereich der Unternehmerbildung. Hohe Anforderungen und Belastungen zeigen ihre Spuren bei vielen Unternehmern. Immer mehr auch im gesundheitlichen Bereich. Und wir alle wissen – Gesundheit und Stabilität beginnen bei unserem Denken. Ein lebendiges Selbstmanagement, seriöse Bildung und einfache Umsetzungsunterstützung ist gefragt.

Genau aus diesem Grund ist KOSYS ab 2013 Bildungspartner des SKV. KOSYS setzt seit 15 Jahren schnelle und sichere Lösungen in der Persönlichkeitsentwicklung um. Mit der CoachingFlatrate® bietet KOSYS eine ideale und durchdachte Lösung – speziell für Unternehmer und Mitarbeiter im KMU Bereich. Die CoachingFlatrate® zeichnet sich durch fortschrittliche und erprobte Methoden aus. Monatliche Impulse in Form von Hörbüchern, Trainingseinheiten und Arbeitsblättern zum Selbststudium werden ergänzt durch den hochaktuellen Einsatz von Webinaren. Und dann gibt es im Rahmen der CoachingFlatrate® natürlich auch noch Liveseminare – acht ausgewählte Seminartage pro Jahr sind bereits inklusive.

Die CoachingFlatrate® ist wohl das explosivste Weiterbildungsprogramm, das Sie finden können. Und Sie haben es bereits gefunden. Rasante Veränderungen, nachhaltige Ergebnisse und lohnenswerte Erkenntnisse – dafür steht KOSYS als neuer Bildungspartner des SKV.

Und natürlich glauben Sie nur das, was Sie auch selbst erlebt haben. Genau deshalb haben der SKV und KOSYS ein absolut verbindliches und zugkräftiges Paket für Sie geschnürt. Das Gesamtpaket im Wert von 20.000 Franken geht an die schnellsten von Ihnen, denn 200 SKV Mitglieder können am Mittwoch, den 6. Februar, kostenfrei am Workshop **«2013 – das Beste Jahr Ihres Lebens»** teilnehmen. Eine einmalige Gelegenheit – sichern Sie sich jetzt sofort Ihr kostenfreies Vorteilsticket im Wert von 97 CHF.

Lassen Sie sich begeistern und inspirieren von Josua Kohberg und Ueli Gertsch. Josua Kohberg, Gründer und Inhaber der KOSYS Group, ist der deutschsprachige Topspeaker zum Thema «GLÜCKREICH® – lebe glücklich und erfolgreich». Er vermittelt Ihnen an diesem Abend umfassende Zusammenhänge in einfachen und humorvollen Worten. Erwarten Sie Infotainment der Spitzenklasse – Sie werden putzmunter und elektrisiert sein. Ueli Gertsch vertritt die KOSYS Group in der Schweiz und wird Sie durch den Abend begleiten. Er steht für alle SKV Mitglieder als persönlicher Premium Ansprechpartner zur Verfügung.
Die Plätze sind begrenzt, sichern Sie sich also am besten jetzt sofort Ihr persönliches Vorteilsticket. Die Plätze werden nach Anmeldeeingang vergeben.

Wann:	Mittwoch, 6. Februar 2013 18.00 – 21.30 Uhr
Wo:	Üdiker-Huus Zürcherstrasse 61 8142 Uitikon
Referent:	Josua Kohberg, Inhaber und Gründer der KOSYS Group

Anmeldung kostenfrei unter:
www.amiando.com/KDVPBYB

Kontaktperson:
Ueli Gertsch 079 335 04 91

Ueli Gertsch Beratung
Flurstrasse 1A, 3014 Bern
info@chancengeber.biz
www.chancengeber.biz

Anzeigen

BRIDGE² THINK
find knowledge!

Artikel

- Über 40.000 Artikel
- Beste Management Ressourcen
- Englisch, Deutsch, Französisch und Spanisch

Podcast

- Tausende Podcasts
- Beste Management Audio-Ressourcen
- Englisch, Deutsch, Französisch und Spanisch

Videos

- Tausende Video-Podcasts
- Beste Management Video-Ressourcen
- Englisch, Deutsch, Französisch und Spanisch

Online Lernen

- Einmaliges Sortiment an Online-Lerninhalten - Web und Mobil

BRIDGE² KNOW

Onlineportal zur Führungskräfte-entwicklung und Ihr Zugang zu wertvollem Managementwissen.

Ihre Ziele

- Managementkompetenzen Ihrer Führungskräfte entwickeln
- Sofortiger Zugriff auf aktuelles Managementwissen
- Unterstützung von Veränderungen im Personalwesen
- Bessere und sichere Entscheidungen fällen
- Wissens- und Fachsuche optimieren

Unsere Lösung

BRIDGE²KNOW bietet eine Leadership- und Managementbibliothek mit mehr als 40.000 Artikeln, Podcasts und Videos aus rund 800 renommierten Online-Quellen.

- Kompetenzmodell
- Aufbau einer interaktiven Kommunikationsbasis
- Coaching-Modul
- Einbindung interner Inhalte
- Integration von Drittanbieter-Inhalten (z.B. eLearnings etc.)

Ihr Nutzen

- Optimale Verbesserung Ihrer Personalentwicklung
- Zielgerichtete Steuerung von Informationen und das 24h / 7 Tage die Woche
- Qualitätssteigerung
- Zeitersparnis
- Artikel, Podcasts, Videos können geteilt, kommentiert oder „getweeted" werden
- Effektiv und kostengünstig

B2K_AZ_KMU_V1.0G

BRIDGE²THINK AG · Salinenstraße 61 · CH · 4133 Pratteln | Switzerland · ✆ + 41 61 695 80 00

BRIDGE²THINK Deutschland GmbH · Tempowerkring 6 · 21079 Hamburg · ✆ + 49 40 855 99 717

www.bridge2think.com

Mechatronik – Königsdisziplin im Engineering

Fahren Sie ein modernes Auto? Oder haben Sie einmal einem Flugzeug mit Fernweh hinterhergeschaut? – dann waren Sie hautnah an der Königsdisziplin der Ingenieurskunst «Mechatronik».

Mechatronik ist weltweit bekannt für das systemische und vor allem synergetische Zusammenwirken der Ingenieurdisziplinen Maschinenbau, Elektrotechnik, Elektronik, Automation und Informationstechnik.

Immer, wenn es um die Automatisierung von technischen Systemen geht, immer wenn intelligente Sensoren im Zusammenwirken mit Prozessrecheneinheiten und Aktoren komplexe technische Systeme steuern, ist Mechatronik im Spiel. Industrieroboter, Antiblockiersysteme, ABS, Airbags und intelligente Haushaltsgeräte sind typische Beispiele für mechatronische Systeme. Die innovative schweizerische Industrielandschaft bietet ausgezeichnete Beschäftigungs- und Karrierechancen in diesem Metier.

Fachleute für dieses spannende Arbeitsgebiet benötigen Kenntnisse in Konstruktionstechnik, technischer Mechanik, Modellbildung, Mess-, Steuer- und Regeltechnik, Antriebstechnik, Mikroprozessortechnik und Informatik.

Sich zum Mechatronik-Spezialisten ausbilden zu lassen, ist mit dem Studiengang Mechatronik der Höheren Fachschule in Dietikon (HFD) berufsbegleitend möglich. Die ständig aktuell gehaltenen Ausbildungsinhalte und Stoffpläne, zahlreiche Praxistransfers sowie erfahrene Dozentinnen und Dozenten sichern sowohl den Marktwert des Diploms als auch den Erfolg des Studiums.

Mit dem HFD-Diplom stehen auch die Türen für weiterführende Angebote der Fachhochschulen offen.

Ob als Produktmanager/in, Spezialist/in für Automatisierungsanlagen, Entwicklungsingenieur/in oder Techniker/in an der Kundenfront – Fachleute mit diesen fachübergreifenden Systemkenntnissen sind gesucht.

Kraftfahrzeugtechnische Produkte wie Lenk-, Brems-, Motormanagement-Systeme, aber auch Fertigungssysteme wie Werkzeugmaschinen mit selbsteinstellenden Werkzeugen oder Schweissroboter können Gegenstand der interessanten Tätigkeiten sein. Neben den neuesten technischen Erkenntnissen müssen auch betriebswirtschaftliche Zusammenhänge und gesetzliche Vorschriften beachtet werden.

Bei der Montage und Instandhaltung mechatronischer Anlagen sind Mechatroniker/innen ebenso gefragt wie im technischen Vertrieb, in der Anwendungsberatung oder im Kundendienst.

Der Leistungsausweis des Studiums an der Höheren Fachschule Dietikon besteht in einer Diplomarbeit. Das Thema der Arbeit wird aus dem Arbeitsumfeld des Studierenden gesucht. Ein Beispiel des Abschlussjahres 2012 ist hier aufgeführt.

Diplomandin: Carmen de Nazaré

Thema: Entwickeln eines Prüfstandes für die Endprüfung

Auftraggeber:
ABB Schweiz AG
Brown-Boveri-Strasse 5, 8050 Zürich

Beschreibung:
Implementierung eines Prüfaufbaus für die mechanische Endprüfung von Trennschaltern der neuen gasisolierten Schaltanlage vom Typ ELK-3 für 420 kV.

Hintergrund
Gemäss der Norm IE C 62271 muss zur Sicherstellung der Qualität von gasisolierten Schaltanlagen an jedem fertig montierten Modul eine Fertigungsendprüfung durchgeführt werden.

Diese umfasst neben einer Gasdichtigkeitsprüfung und Hochspannungsprüfung auch eine mechanische Endprüfung. Innerhalb der mechanischen Endprüfung werden die Module auf ihre Fähigkeit hin getestet, ob sie die mechanische Operation bei minimaler, maximaler und nominaler elektrischer Spannung des Antriebs vollziehen können.

Innerhalb der Entwicklung der gasisolierten Schaltanlage wurden sowohl neue Trennschalter als auch neue Erdungsschalter entwickelt. Um ein einwandfreies Funktionieren der Anlagen zu gewährleisten, ist ein entsprechendes Prüfequipment für die mechanische Endprüfung notwendig.

Aufgaben
Es ist ein Prüfstand zu entwickeln, welcher die Verlustreibung, das Drehmoment und den Hub eines Festkontaktes beim Ein und Ausfahren messen und vergleichen kann. Zudem muss nach dem Prüfen des Trennschalters vom Typ TXM10 eine Funktion vorhanden sein, welche das Produkt entweder mit Fail oder Pass bewertet.

Es ist darauf zu achten, dass die Prüfanlage zu einem späteren Zeitpunkt ebenfalls für den Prüfstand des Arbeitserdungsschalters verwendet werden kann.

Kontakt
Jörg Marquardt , Höhere Fachschule Dietikon
Tel. 044 745 84 60
joerg.marquardt@bzd.ch

Berufsbildungszentrum Dietikon
Schöneggstrasse 12, 8953 Dietikon

MH TenSolution AG

Die MH TenSolution AG ist ein mittelständiges Unternehmen mit Sitz in Muttenz BL.

MH TenSolution AG
Sonnenenergie
Projektmanagement
Waldeckstrasse 100 CH-4127 Birsfelden

Der Schwerpunkt des Unternehmens liegt in der Projektierung, Planung und Projektbegleitung zur schlüsselfertigen Photovoltaikanlage. Dies beinhaltet auch sämtliche Anmeldungen, Abklärungen und Bewilligungen bei den Elektrizitätswerken, Behörden und der Swissgrid. Das Erstellen einer Wirtschaftlichkeitsberechnung inklusive der Unterstützung bei Finanzierungs- und Versicherungskonzepten runden das Angebot zur schlüsselfertigen Anlage ab. Für den Anlagenbau holen wir für Sie Offerten bei unseren ausgewiesenen und kompetenten Partnern ein. Anschliessend nehmen wir eine Auswertung der Offerten vor und wählen mit Ihnen zusammen die optimalste Lösung aus.

Wir erstellen für Sie ein kostenloses und unverbindliches Vorprojekt. Dies beinhaltet eine gründliche Aufnahme der örtlichen Gegebenheiten bei einem vor Ort Termin. Mit diesen Informationen errechnen wir für Sie Ihre persönliche Photovoltaikanlage. Wir arbeiten mit der führenden Photo-voltaik-Software PV*Sol Expert, welche uns die Anlagegrösse, Leistung, Investitionskosten, Rendite und Kapitalwert liefert. Die Grundlagen zur Berechnung basieren auf dem KEV-Tarif mit einer Laufzeit von 25 Jahren. Mit Ihrer eigenen Solarstromanlage erwirtschaften Sie eine lukrative Rendite und leisten Ihren Beitrag zur Reduktion des Co2-Ausstos-ses für eine intakte Umwelt.

MH TenSolution AG
Waldeckstrasse 100
CH - 4127 Birsfelden
+ 41 (0) 61 264 88 88
office@tensolution.ch
www.tensolution.ch

Unser Slogan:
Nur wer neue Wege sucht, wird da ankommen wo alle anderen noch nicht sein!

Legen Sie Ihr Projekt in die Hände der MH TenSolution AG.

Hasena Immobilien AG, CH-Biel-Benken, 505.7 kWp

Feldschlösschen CH-Rheinfelden, 24.96 kWp

Lisser Pensionsstal GmbH, CH-Witterswil, 132.54 kWp

easyFairs® Messen
Innovationen erleben!

Gleich Termine reservieren

AUTOMATION Schweiz 2013
Die Messe der Automationsbranche
23. & 24. Januar 2013 • EULACHHALLEN WINTERTHUR

LABOTEC Suisse 2013
Die Messe für die pharmazeutische und chemische Industrie & den Lebensmittelsektor
15. & 16. Mai 2013 • BEAULIEU LAUSANNE

SCHÜTTGUT Schweiz 2013
Die Messe für Schüttguttechologien in der verarbeitenden Industrie
13. & 14. November 2013 • MESSE BASEL

MAINTENANCE Schweiz 2013
Die Messe für industrielle Instandhaltung
13. & 14. Februar 2013 • MESSE ZÜRICH

TRANSPORT & LOGISTIK Schweiz 2013
Die Messe für Transport, Intralogistik & Distributionslogistik
18. & 19. September 2013 • BERNEXPO

RECYCLING TECHNOLOGIES Schweiz 2013
Die Messe für die Abfall- und Entsorgungswirtschaft
13. & 14. November 2013 • MESSE BASEL

VERPACKUNG Schweiz 2013
Die Messe für Verpackungslösungen, Prozesse & Design
17. & 18. April 2013 • MESSE ZÜRICH

PRINT & PUBLISHING Schweiz 2013
Die Messe für Print, Grafik und Crossmedia-Publishing
23. & 24. Oktober 2013 • MESSE ZÜRICH

easyFairs®
TIME & COST-EFFECTIVE TRADE SHOWS

easyFairs Switzerland GmbH
St. Jakobs-Strasse 170a • CH-4132 Muttenz
Tel.: +41 (0)61 228 10 00 • Fax: +41 (0)61 228 10 09

Transporte

Die Firma A.R.T.Transporte GmbH ist ein kleines Transportunternehmen in Brügg im schönen Berner Seeland.

Wir verfügen über fünf Fahrzeuge von 3.5 bis 40 Tonnen Gesamtgewicht. Alle Fahrzeuge gehören der EURO 5 Klasse an.

2 Lastwagen von uns verfügen über 15 *m/t* Krane, die es uns erlauben Ihre Güter auch an die verschiedensten Orte zu liefern. Von Baustellen Belieferungen bis zu Montagen von Glas sind uns fast keine Grenzen gesetzt. Jedes Fahrzeug ist mit einer Hebebühne von 0.75 bis 2 Tonnen Tragkraft ausgerüstet.

Wir transportieren Ihre Güter durch die ganze Schweiz und auf Wunsch auch ins nahe Ausland. Von Paletten mit Kartons bis zu Maschinen oder Spezialitäten-Holz, wir transportieren fast alles für Sie.
Ebenfalls verfügen wir über ein Lager, wo Ihre Güter eingelagert werden können.

Ihre Güter werden mit unserem Stapler mit 2.5 Tonnen Tragkraft vom Lieferanten entgegengenommen und bis zum Weitertransport eingelagert.

Anzeigen

A.R.T.
TRANSPORTE GmbH

Mattenstrasse 13 CH-2555 Brügg
Tel. 032 373 35 15 Fax. 032 373 37 14
E-Mail. info@art-transporte@bluewin.ch Web. www.art-transporte.ch

Sind Sie bereits ein VIP?

And Dornbierer

VIP Service gibt es nicht nur in noblen Hotels oder bei Filmfestspielen. VIP Service existiert auch in der etwas weniger prunkvollen Welt von TNT Swiss Post. Das Beste daran: Dieser Service ist für Neukunden absolut kostenlos! Andy Dornbierer, Leiter Kundendienst bei TNT Swiss Post, erklärt den VIP Service anhand eines Beispiels.

Ihr Vorgesetzter teilt Ihnen um 16:30 Uhr mit, dass ein Teppichmuster bis spätestens morgen Nachmittag bei einem potenziellen Kunden in Portugal eintreffen muss. Ihr Unternehmen ist auf Expansionskurs und man erhofft sich, mit Ländern der EU ins Geschäft zu kommen. Sie schauen kurz bei Google, welche Unternehmen für den Transport in Frage kommen und Sie entscheiden sich für den ersten Kurierdienst, der auf dem Bildschrim erscheint. Nachdem Sie nach langem Warten endlich einen Mitarbeiter am Telefon haben, prüft dieser vorab, ob Sie eine Kundennummer haben. Sie wissen es nicht und die notwendigen Abklärungen anhand Ihrer Telefonnummer, Adresse oder Firmennamen nehmen viel Zeit in Anspruch. Als auch die Suche mit dem Mädchennamen Ihrer Schwiegermutter zu nichts führt, wird eine Kundennummer beantragt und gegen Bar- oder Kreditkartenzahlung können Sie nun die Sendung anmelden: Eine Zustellung am folgenden Tag sollte kein Problem sein. Sie können den Status Ihrer Sendung stets im Internet überwachen. Beachten Sie jedoch bitte, dass ein Frachtbrief ausgefüllt werden muss und eine Zollrechnung ebenfalls notwendig ist. Nun wird es kompliziert; Sie haben eher an einen Adresskleber und eine teure Briefmarke gedacht.

Nachdem man Ihnen auf Ihr Nachfragen hin mitteilt, was denn hier genau an Dokumenten beigelegt werden muss, ist es nun für eine Abholung zu spät, denn die Anmeldung hätte bis 17 Uhr erfolgen müssen. Sie sind nervös, denn schliesslich muss die Ware am kommenden Tag in Portugal eintreffen, es geht um einen wichtigen Auftrag.

Unkompliziert und schnell

Nach kurzer Denkpause erinnern Sie sich an diese orangen Lieferwagen von TNT Swiss Post und schauen deren Telefonnummer nach. Sie erreichen umgehend einen Mitarbeiter. Der Preis ist für Sie attraktiv und Sie entscheiden sich für einen Versand mit TNT Swiss Post. Nach kurzer Prüfung steht fest, dass Sie noch keine Kundennummer haben. Da die Zeit knapp ist, kann diese umgehend zugeteilt werden. Die Sendung wird heute noch abgeholt und wird morgen im Verlauf des Tages beim Empfänger zugestellt. Es ist selbstverständlich, dass wir den ersten Frachtbrief für Sie erstellen und Ihnen diesen umgehend per E-Mail zuschicken. Ebenfalls erhalten Sie einen Link, der Sie zu einem einfachen Formular führt, welches Ihnen ermöglicht auf einfache Art und Weise eine Proforma- oder Handelsrechnung zu erstellen. Selbstverständlich melden wir uns am nächsten Tag bei Ihnen, um Ihnen um die Auslieferung der Sendung zu bestätigen. Sie machen sich noch Gedanken zur Bezahlung der Frachtkosten? Wir vertrauen Ihnen und schicken eine Rechnung. Denn für uns sind Sie ein VIP. Unser Fahrer wird noch vor 18 Uhr bei Ihnen vorbeischauen und Sie ebenfalls freundlich bei TNT Swiss Post begrüssen. Selbstverständlich wird er auch allfällige offene Fragen klären und die Versanddokumente kurz prüfen. Bevor sich der Fahrer wieder auf den Weg macht, erhalten Sie noch eine VIP Karte, auf der Sie sich ein kleines Dankeschön für Ihr Vertrauen auswählen dürfen. Damit Sie sich wie ein VIP fühlen und Ihren Feierabend sorglos geniessen können.

Bei uns sind Sie ein VIP. Bei Ihrer ersten Sendung erstellen wir den Frachtbrief für Sie und machen Ihnen den Versand so einfach wie möglich.

Wir machen es Ihnen einfach

Wir verstehen, dass ein internationaler Versand beim ersten Mal nicht sehr einfach erscheint. Wir verstehen, dass es für Sie als Kunde wichtig ist, klare Informationen zu erhalten. Sie erwarten von uns, dass wir es Ihnen einfach machen. Wir haben uns dies zu Herzen genommen. Sie sind unser VIP – rufen Sie uns an und überzeugen Sie sich selbst: 0800 55 55 55.

Andy Dornbierer
Country Contact Center Manager

TNT Swiss Post AG
Amsleracherweg 8, 5033 Buchs
Tel. 062 837 04 24, Fax 062 823 95 59
www.tntswisspost.com

Anzeigen

Indien: Eine Chance, die heute in greifbare Nähe rückt

Die Indische Handelskammer für Italien wurde im Jahr 2002 gegründet, um die Handelsbeziehungen sowie den sozialen und kulturellen Austausch zwischen Indien und Italien zu schaffen, zu fördern und weiterzuentwickeln. Durch Ernennung eines eigenen Delegierten in Lugano konnte sie ihren Wirkungsbereich im Jahr 2011 auch auf die Schweiz ausbauen, um so ihren eigenen Horizont und ihre Grenzen zu erweitern.

Die Indische Handelskammer für Italien, die auch unter ihrem Akronym ICCI (Indian Chamber of Commerce in Italy) bekannt ist, wurde im Jahr 2002 offiziell von den indischen Behörden anerkannt, wird vom italienischen Ministerium für gewerbliche Tätigkeit in jeder Hinsicht als Handelskammer akzeptiert und ist seit 2003 Mitglied des Handelskammerverbands Unioncamere.
Die Bezeichnung «für Italien» soll dabei jedoch in keinster Weise die Möglichkeit und den Wunsch des Vorstands ausschliessen, als Handelskammer auch jenseits der italienischen Grenzen tätig zu sein, um interessierten Unternehmen und Sozialpartnern ein klares Bild von diesem neuen Indien zu vermitteln, das sich immer stärker von traditionellen und althergebrachten Klischees abgrenzt.
Der Präsident der ICCI, Marco Lavazza aus der «Kaffee-Familie» Lavazza, sowie der Vizepräsident, Gianmario Sbranchella, und natürlich der Generalsekretär, Ing. Raj Kumar Kakkar, arbeiten seit mittlerweile mehr als zehn Jahren voll Leidenschaft und Beharrlichkeit mit und für all die kleinen und mittelständischen Unternehmen Italiens, insbesondere aus Nord- und Nordostitalien, die sich dieser Herausforderung stellen, oder besser, diese Chance zur Expansion und Internationalisierung wahrnehmen wollen.

Eine Gelegenheit, die vielleicht nicht für alle ganz problemlos zu ergreifen ist, die aber allen deutlich wird, wenn sie die mikro- und makroökonomischen Daten dieser Zone analysieren.

Die ICCI will diese Erfahrungen, die sie im Laufe der Jahre zusammen mit den kleinen und mittelständischen Unternehmen aus Norditalien sammeln konnte, nun auch den Schweizer Unternehmen zur Verfügung stellen, vor allem weil sie viele Charakteristiken der KMU aus diesen beiden Regionen für deckungsgleich hält: mittlere oder mittelkleine Unternehmensgrössen; Unternehmensstrukturen; Tendenz zu Spitzenprodukten/Spitzenleistungen; Suche nach Marktnischen.

Indien ist nicht mehr nur ein Gebiet zur Auslagerung von Produktionstätigkeiten, sondern hat sich selbst zu einem der wichtigsten Märkte weltweit entwickelt. Das Hauptaugenmerk liegt dabei vor allem bei speziellen Produkten oder Dienstleistungen, die in noch geringem Ausmass angeboten oder intern von geringerer Qualität hergestellt werden und für die heute rasch wachsende indische Mittelklasse besonders attraktiv sind.
Die «Stores» westlicher Marken gelten in den Strassen von Delhi, Mumbai, Ahmedabad und Pune heute nicht mehr als Ausnahme, und auch im ländlichen Indien finden sich immer mehr Maschinen der internationalen Schwerindustrie. Auch unter dem Aspekt Dienstleistungen und Kultur tut sich der indische Markt ständig mehr auf. Aussagekräftig ist in diesem Zusammenhang die vor kurzem von der Wirtschaftsuniversität Luigi Bocconi eröffnete «School of Business» in Mumbai und die hohe Wertung der Kunstwerke indischer Künstler auf dem internationalen Kunstmarkt.
Dank zweier Korrespondenzstellen in Indien, ein Büro in Mumbai und eines in Neu-Delhi, kann die ICCI sowohl die wirtschaftlich-unternehmerischen als auch die sozio-kulturellen und gesetzlichen Veränderungen, die in einer derart stark expandierenden Gesellschaft oft sehr schnell vor sich gehen und im Ausland nicht immer korrekt dargestellt werden, beinahe in Echtzeit erkennen und rasch an den Mailänder Hauptsitz sowie den Schweizer Delegierten in Lugano weitergeben.
Rechtzeitig korrekte Informationen zur Verfügung zu haben, gilt heutzutage weithin als einer der Erfolgsfaktoren für jede finanzielle und industrielle/unternehmerische Investition.
In seiner Rolle als Generalsekretär der ICCI will Ing. Raj Kumar Kakkar, der über langjährige Erfahrung als Berater multinationaler Engineering-Gesellschaften aus dem Bereich Industrial Facilities (Raffinerien, Mineralölindustrie, Kraftwerke und Industrieanlagen) verfügt und sich im Rahmen einer zwanzigjährigen Zusammenarbeit mit der Gruppe Ammonia Casale aus Lugano eine genaue Kenntnis der Schweizer Situation aneignen konnte, aktiv in der Schweiz tätig sein.
Dieser Wunsch zeigte sich nicht nur im Oktober 2011, als Adriano Manzoni zum ICCI-Delegierten für die italienische Schweiz ernannt wurde, sondern auch durch seine Anwesenheit, oder direkte Organisation, bei verschiedenen Treffen mit Schweizer Unternehmern, im Rahmen derer Informationen, Daten, Analysen, direkte Erfahrungen und spezielle Beratung zum Thema Indien weitergegeben werden konnten.
Seine einleitende Rede im Rahmen der Veranstaltung «Strategie e opportunità di business con l'India» (Businessstrategien und Geschäftschancen mit Indien), die am 19. September 2012 von der ICCI in der Gemeinde Bissone, im Schweizer Kanton Tessin, veranstaltet wurde, sowie seine Teilnahme an der «Start2Mach Zürich» in Dietikon vom 15. November 2012 sind ein zuverlässiger Beweis dafür.
Der ICCI-Delegierte in Lugano gilt als erster wichtiger und entsprechend qualifizierter Ansprechpartner für Schweizer Unternehmer, die sich in irgendeiner Weise über das Service- und Supportangebot der ICCI für den und auf dem indischen Markt informieren möchten: von Ad-hoc-Marktforschungsstudien direkt vor Ort, über rechtliche und steuerrechtliche Beratung, Anträgen um Visa und Genehmigungen sowie die Suche von zuverlässigen und qualifizierten Partnern bis hin zur Organisation von gemeinsamen Missionen oder der Begleitung einzelner Unternehmen usw.

Für weitere Informationen wenden Sie sich an:
Vanessa Bello
Camera di Commercio Indiana per l'Italia – ICCI
Via Moncalvo 80, 20146 Milano – Italy
Tel. 0039 0236505053, vanessa.bello@icci.it

Adriano Manzoni
c/o Leutman – Strategy Communication Consulting
Delegato per la Svizzara italiana per la
Camera di Commercio Indiana per l'Italia – ICCI
Via Petrini 7, 6900 Lugano
Tel. 091 220 92 14, a.manzoni@leutman.ch

www.icci.it

Camera di Commercio Indiana per l'Italia
Indian Chamber of Commerce in Italy

Die neue Art der Taxivermittlung im Säuliamt/Knonauer Amt

Carlo Corti

Seit dem 26. August 2011 gibt es im Säuliamt eine neue zentrale Taxi-Vermittlung. TAXIREGIONAL funktioniert wie eine Stadtzentrale: Kundenbestellungen für Fahrten werden von unseren Telefonistinnen unter der Telefonnummer 0840 840 600 entgegengenommen. Der Auftrag wird mit Adresse direkt in den Computer eingegeben. Die Einsatzleiter sehen auf dem Bildschirm sofort, wo sich das nächste freie Taxi befindet. So können die Fahrten optimal organisiert und dem Kunden kann eine genaue Ankunftszeit angegeben werden.

TAXIREGIONAL möchte diese Infrastruktur allen Taxihaltern zugänglich machen. Diverse Halter in der Region haben sich bereits dazu entschlossen, bei dieser neuartigen Taxizentrale mitzumachen. Das ganze System setzt einzig voraus, dass die an TAXIREGIONAL angeschlossenen Taxihalter ein GPS-Empfangsgerät im Fahrzeug eingebaut haben, welches die Aufträge jeweils empfangen kann. Die angeschlossenen Taxihalter bleiben selbstständige Unternehmer, sie erhalten lediglich Zusatzaufträge. Ihr Vorteil liegt darin, dass ihr Fahrzeug weniger Leerfahrten hat, dass sie nicht unbedingt darauf angewiesen sind, an einem festen Standplatz auf Kundschaft zu warten und ausserdem können sie ihren Kundenstamm weiter auszubauen.

Das Ziel ist, unseren Fahrern mit einer strukturell gut aufgebauten Zentrale eine bessere Basis zur Ausübung ihrer Tätigkeit zu geben und für die Kundschaft das Angebot zu verbessern. Denn leider sind gemäss diversen Recherchen die Kunden und Kundinnen im Knonauer Amt zurzeit nicht sehr glücklich über die Verfügbarkeit von Taxis; sie geben an, vor allem an Wochenenden mehrmals oder sogar vergeblich nach einem Taxi gesucht zu haben, diese seien «unterwegs oder nicht erreichbar»!

Auch für Qualität der Kundendienstleistung setzt sich TAXIREGIONAL ein. Ebenso wichtig dafür ist eine gute Motivation der Fahrer als Grundlage für ihre Arbeit.

Taxihalter sowie Fahrer verpflichten sich mit dem Beitritt bei TAXIREGIONAL, regelmässig an internen Schulungen, in Theorie und Praxis, teilzunehmen. In diesen Kursen werden auch die Fahrzeuge nicht ausser Acht gelassen: Neben den jährlichen obligatorischen Kontrollen für Taxis, wird der Zustand des Fahrzeugs durch den Betreiber der TAXIREGIONAL auch auf Sauberkeit geprüft. Ausserdem werden die Fahrer im Umgang mit Kunden und Kundinnen geschult! Die Einhaltung der Qualitätsregeln ist sehr wichtig. Bei mehrmaligen Ermahnungen werden fehlbare Halter und Fahrer von der Zentrale ausgeschlossen.

Unser Ziel ist, einen reibungslosen Ablauf zu garantieren, zufriedene Kunden, und ausserdem diverse Dienstleistungen wie Botenfahrten, Einkaufsfahrten, Kleintransporte und vieles mehr anzubieten. Zudem haben alle Fahrzeuge Kindersitze.

Die Geschäftsleitung wird auch mit Behörden in Kontakt stehen, um weitere Standplätze und eine Taxiverordnung im Amt durchzusetzen. Die Taxipreise bei TAXIREGIONAL sind mit einer Tarifobergrenze von Fr. 4.20 pro Kilometer festgelegt. In der Regel gelten die Tarife der Stadt Zürich: Fr. 3.80 pro Kilometer, Fr. 6.– Grundtaxe und Fr. 69.– Wartezeit pro Stunde. Taxihalter, die höhere Tarife ausweisen, werden bei uns nicht aufgenommen!

Gerne ist Carlo Corti, Geschäftsinhaber, bereit Ihnen Offerten für diverse Angebote zu unterbreiten. Wir freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit mit der Bevölkerung und mit den Fahrern. Gerne nehmen wir noch Taxihalter und Fahrer bei TAXIREGIONAL auf. Übrigens arbeiten wir auch mit anderen Taxizentralen zusammen.

Carlo Corti
Postfach
8915 Hausen a. A.

TAXI REGIONAL
0840 840 600

carlo taxi 8915 Hausen a. A.
079 350 18 06

Leserangebot für SKV-Mitglieder

Sie geniessen 100%, bezahlen jedoch nur 80%! Gourmet-Pauschale im Hotel Hof Weissbad

Mitten im Appenzellerland lugt das Hotel Hof Weissbad**, umgeben von einer traumhaften Natur, einladend in die Welt hinaus. Besonders reizvoll ist die Balance zwischen den gelebten, traditionellen Werten und der innovativen Ausrichtung. Mit seiner heiteren Gastlichkeit, den stimmig eingerichteten Räumen, der hervorragenden Küche (16 Punkte Gault Millau) und einem prächtigen Bouquet an Wohlfühl-Angeboten werden Erholung und Regeneration im Hof Weissbad zu einem wohltuenden Erlebnis, das weit über den Aufenthalt hinausreicht.**

Unsere Gäste lieben Käthi Fässlers Kochkünste. Dank diesem 3-tägigen Angebot kommt der Feinschmecker in den Genuss eines hochstehenden Gourmet-Menüs. Und die passenden Weine werden gleich dazu kredenzt!

Unser Angebot:
- 2 Übernachtungen mit reichhaltigem Frühstücksbuffet
- an 1 Abend wählen Sie Ihr 4-Gang-Menü aus 17 verschiedenen Gerichten (am Mittwoch: Appenzeller Spezialitäten vom Buffet)
- an 1 Abend überraschen wir Sie mit einem exklusiven 6-Gang-Menü unserer Küchenchefin Käthi Fässler inklusive Aperitif, den korrespondierenden Weinen, Mineralwasser, Kaffee und Spirituose

Preis:
im Doppelzimmer: ab **CHF 518.–** statt CHF 648.– pro Person
im Einzelzimmer: ab **CHF 550.–** statt CHF 688.–

Im Preis inbegriffen:
Appenzeller Luft und Ruhe, grosszügiges Zimmer mit Bad oder Dusche, TV/Radio, Safe, Föhn, Bademantel und Badeschuhe, Frühstücksbuffet und Abendessen gemäss Angebot, Willkommensgetränk bei der Anreise, freie Getränke und Früchte auf den Etagen und in der Tee-Ecke, Eintritt in das Innen- und Aussenbad (eigenes Quellwasser, 33° C) sowie in die Saunalandschaft, Kraftraumbenützung, freie Teilnahme an sämtlichen Bewegungslektionen, kostenloser Shuttlebus nach Appenzell (3 km) und Abholservice an den Bahnhöfen Appenzell und Weissbad, Parkplatz vor dem Haus oder in der Tiefgarage (keine Reservation möglich).

Gültigkeit:
von Sonntag, 13. Januar 2013 bis Dienstag, 26. März 2013
Anreise jeweils sonntags, montags und dienstags
nach Verfügbarkeit – s'het, solangs het

Reservation:
Angebot buchbar direkt im Hotel mit dem Kennwort «KMU Verband»

Hotel Hof Weissbad
Im Park 1, 9057 Weissbad
Tel. 071 798 80 80
hotel@hofweissbad.ch
Gratis Hofline: 0800 98 80 80

Felix Hof

Psychotherapie für Einzelpersonen
Paare und Familien ♂♀ ♂♂ ♀♀

lic. phil. I.
Psychotherapeut

Glattalstrasse 29
8052 Zürich

Telefon 044 382 00 85
Telefax 044 382 00 85
Natel 079 786 74 28
e-mail hilfe@felixhof.ch
Web www.felixhof.ch

Felix Hof
lic. phil. I, Psychotherapeut
Psychologe FSP

Cattani Cosmetic Schweiz
KSM Produktion und Handel GmbH
Schlyffistrasse 8
8806 Bäch / SZ

Tel. 044 793 11 90
Fax 043 843 90 26
www.cattani-cosmetic.ch *mit Online-Shop*
cattani-cosmetic@bluewin.ch

Jetzt sparen:
www.corporate-health-convention.ch/registrierung

CORPORATE
HEALTH
CONVENTION

9.–10. April 2013 | Messe Zürich

3. Europäische Fachmesse für betriebliche Gesundheitsförderung und Demografie

MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG

dasbüro · HR Today · MQ Management und Qualität · paarlife · seminar.inside · HRM · ORGANISATOR · SVBGF · YOGA

Datum	Ort	Veranstaltung	Weitere Infos
Februar 2013			
21.02.	Luzern	Inspiration Market	www.celebrationpoint.ch
28.02.	Basel	Inspiration Market	www.celebrationpoint.ch
März			
07.03.	Rotkreuz	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
09.13.	Dietikon	Dipl. Farb- und Modestilberater/-in FSFM, Stylingberater/-in FSFM, Basiskurs Farb- und Modestilberatung FSFM	www.fsfm.ch
14.03.	Bern	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
21.03.	Muttenz	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
April			
04.04.	Schaan	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
11.04.	Winterthur	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
18.04.	Wettingen	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
Mai			
02.05.	Sursee	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
08.05.	Moossee	SKV KMU Golf Trophy	www.kmuverband.ch
16.05.	Rorschach	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
Juni			
05.06.	Oberkirch	SKV KMU Golf Trophy	www.kmuverband.ch
13.06.	Solothurn	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
20.06.	Wädenswil	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
Juli			
10.07.	Otelfingen	SKV KMU Golf Trophy	www.kmuverband.ch
18.07.	Domat Ems	SKV KMU Golf Trophy	www.kmuverband.ch
24.07.	Holzhäusern	SKV KMU Golf Trophy	www.kmuverband.ch
26.07.	Emmental	SKV KMU Golf Trophy	www.kmuverband.ch
August			
07.08.	Waldkirch	SKV KMU Golf Trophy	www.kmuverband.ch
19.08.	Lägern	SKV KMU Golf Trophy	www.kmuverband.ch
29.08.	Pratteln	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
September			
05.09.	Spiez	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
12.09.	Frauenfeld	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
26.09.	Illnau	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
Oktober			
03.10.	Landquart	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
10.10.	Muri b. Bern	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
17.10.	Lenzburg	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
24.10.	Uitikon	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
November			
14.11.	Cham	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch

KMU Netzwerk Verlag GmbH
Eschenring 13, 6300 Zug
Tel. 041 761 68 52, Fax 041 761 68 57
www.netzwerk-verlag.ch
verlag@netzwerk-verlag.ch

Geschäftsführer:
Roland M. Rupp

Abonnementsverwaltung:
Alexandra Rupp
abo@netzwerk-verlag.ch

Inserateverkauf:
Inserate@netzwerk-verlag.ch

Produktion:
produktion@netzwerk-verlag.ch
info@grafik7.ch

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

Erscheinung:
erscheint monatlich

Preise:
Jahresabo Fr. 36.–, Einzelpreis Fr. 3.90

Redaktions-/Anzeigenschluss:
Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin

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

Bilder:
Titelbild: Photosebia, S4 Andreas Haertle, S6/7 daboost, S8 Yantra, S12 marasanya, S13 chanpipat, S22 tom, S24/42 Fotolia, S29 Photo-K, S34 DOC RABE Media, S50 a9luha, S55 alphaspirit

Anzeigen

«Einmal Inspiration bitte!»

Halbzeit für den Inspiration Market: Zwei Runden der neuen Plattform für Eventplaner sind bereits erfolgreich durchgeführt worden. In Zürich und Bern lernten eingeladene Veranstaltungsplaner inspirierende Eventideen von 25 Ausstellern kennen. Weiter geht es Ende Februar in Luzern und Basel. Veranstalterin ist die Celebrationpoint AG, das Schweizer Expertennetzwerk der MICE-Branche.

Ein Teambuilding, von dem die Angestellten auch noch nach Jahren träumen? Oder ein Firmenjubiläum, das nicht nur als eines von vielen in Erinnerung bleibt? So manches Angebot hat ausgedient – am Inspiration Market stehen deshalb innovative und inspirierende Ideen im Vordergrund. Eventideen, die allen Anwesenden in Erinnerung bleiben – von der aussergewöhnlichen Anreise über die Location und dem Rahmenprogramm bis hin zum Giveaway. Je origineller desto besser.

Von A wie AudioRent Clair bis Z wie Zürich Tourismus Kongressbüro

Im neu eröffneten AURA in Zürich und im Zentrum Paul Klee in Bern lernten die rund 400 eingeladenen Veranstaltungsplaner in knackigen 2-Minuten Slams inspirierende Eventideen von je 25 Anbietern kennen. Beim anschliessenden Apéro wurden Gespräche vertieft und neue und wertvolle Kontakte gesammelt. Im Anschluss an die Slam-Runde standen die 25 Anbieter für Fragen und Verkaufsgespräche zur Verfügung.

Inspirationen emotional vermittelt

Für das Tüpfchen auf dem i sorgte Max Chocolatier. Mit herrlichen Schokoladen-Kreationen versüsste das Luzerner Schokolade-Atelier den eingeladenen Eventplanern den Inspiration Market. Denn: was inspiriert mehr als Schokolade? Moderator Christian Bischof – ein begnadeter Zauberkünstler und brillanter Betriebswirtschaftler – nahm das Leitthema auf und führte charmant und mit magischen Überraschungen durch das Programm.

Noch dieses Jahr wird es mit Inspirationen weitergehen: Aufgebaut auf dem Grundkonzept ist im Frühling 2013 ein weiterer Inspiration Market geplant, speziell zum Thema Seminare und Kongresse.

Alle Informationen zum Inspiration Market und zur Anmeldung auf www.celebrationpoint.ch

Inspiration Market – nächste Runden

Luzern, Swissporarena
Donnerstag, 21. Februar 2013
Slot 1: 11.30 Uhr bis 14.30 Uhr
Slot 2: 17.30 Uhr bis 20.30 Uhr

Basel, Volkshaus
Donnerstag, 28. Februar 2013
Slot 1: 11.30 Uhr bis 14.30 Uhr
Slot 2: 17.30 Uhr bis 20.30 Uhr

Hochkarätige Ausstellerrunde

25 Aussteller aus folgenden Kategorien sorgen für einen hohen Newscharakter und eine vielfältige Vorstellungsrunde:

- Seminar-Konferenz-Hotel
- Eventlocation
- Tourismusorganisationen / -destinationen
- Rahmen- und Teambuilding-Programme
- Catering
- Eventtechnik, Multimedia
- Transport
- Agenturen
- Promotion- und Geschenkartikel

Zielgruppe Besucher: Fokus MICE / Live Communication

Die Teilnehmer sind kostenlos eingeladen und profitieren von Kontakten, Ideen, Verlosungen und Goodie-Bags:

- Event- und Meetingplaner aus Firmen und Verbänden
- Agenturen
- Incentive Planer, Travel Manager
- Schulungsleiter, Seminarplaner Aus- und Weiterbildung
- Einkäufer / Assistenten der GL
- Medien
- Entscheider aus Marketing, Kommunikation, PR-Abteilungen, die Events planen

Kontakt für weitere Informationen

Anahita Zelger
Leiterin Marketing & Event Services
Tel. 044 366 61 19
Fax 044 366 61 29
info@celebrationpoint.ch

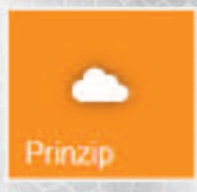
Marinella Jenal
Medienverantwortliche
Tel. 044 366 61 12
Fax 044 366 61 29
m.jenal@celebrationpoint.ch

Über die Celebrationpoint AG

Die Celebrationpoint AG ist das Schweizer Experten-Netzwerk der Event- und Meeting-Branche (MICE). Mit eigenen Online- und Eventplattformen sowie weiteren Informationskanälen führt sie Anbieter und professionelle Seminar-, Kongress- und Eventplaner von Firmen, Eventagenturen und Marketingentscheidern aus Grossunternehmen zusammen. Sie fördert den Live Kontakt dieser beiden Gruppen, informiert über Neuigkeiten und Angebote der Branche und bietet Beratungs-, Networking- und Marketingservices an.

Cloud Computing für KMU

META10
Cloud Computing



Ihr Büro ist überall dort, wo Sie Internetzugang haben

Ihre Daten und Applikationen sind jederzeit über META10 verfügbar. Die Arbeit an und mit Ihren Daten findet also nicht in Ihrem Computer statt, sondern in der META10 Cloud. Jegliche Programme, die Sie benötigen, werden Ihnen via META10 zur Verfügung gestellt. Ein vollständiger Arbeitsplatz besteht also lediglich aus einem einfachen Computer oder SmartClient. Sie loggen sich ein und die Arbeit kann beginnen. So einfach ist META10.

Massgeschneidert für Ihr KMU

Bereits sind zahlreiche Lösungen für verschiedenste Branchen im Einsatz, z.B. in den Bereichen Treuhand, Versicherung, Brokerage, Rechtsanwälte, Bildungswesen, Architekten, Industrie, Metallbau, Maschinenbau, Luftfahrt, Recycling, Non-Profit, usw.

Dank Zellen-Architektur einzigartig

Der zellenartige Aufbau der Rechenzentren wurde von META10 in Pionierarbeit entwickelt. Das Vorbild: Der menschliche Organismus mit seiner Zellenstruktur. Aus einfachen Zellen wird ein komplexes System, das jederzeit organisch erweitert werden kann. Leistung und „Gedächtnis" (Speicherkapazität) werden dabei immer über mehrere Zellen verteilt, entsprechend dem Prinzip der Redundanz. Die Vorzüge eines solchen Aufbaus im Vergleich zu anderen Lösungen: Mehr Leistung, mehr Sicherheit, mehr Flexibilität. Und das mit weniger Energie, weniger Kosten und geringerem Wartungsaufwand.

Mit Sicherheit sicher

META10 betreibt mehrere unabhängige Rechenzentren. Die Rechenzentren beruhen auf der einzigartigen, revolutionären META10 Zellen-Architektur. Die Rechenzentren befinden sich in der Schweiz. Damit haben Sie Gewähr, dass Ihre Daten mit einem hohen Sicherheitsaspekt verfügbar sind. Ihre Daten werden redundant gespeichert und täglich mehrmals gesichert. META10 wird durch überwachte Firewalls, Antivirensysteme und Spamfilter geschützt.

Support inklusive

Alles aus einer Hand. Mit META10 lösen Sie die Probleme des klassischen Outsourcings kostengünstig und effizient: Denn Sie haben nur einen Ansprechpartner sowohl für Ihre IT-Infrastruktur wie für Ihre Software. Dies gilt für Installation aus auch für den Support.

Mehr Sicherheit für Ihre Daten.
Mehr Flexibilität für Ihr Unternehmen.
Mehr Zeit für Sie.

META10 AG, Haldenstrasse 5, 6340 Baar
Tel 041 500 11 00
Web www.meta10.com