ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 8 • September 2011 • 5. Jahrga… Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband
SKV KMU Golf Trophy 4
Rückblick Trophy 5
Unternehmertreffen 10/11
Matching Events 12/13
SuisseID 14

Politik
Mehrwertsteuer abschaffen? 6
Runter mit der Mehrwertsteuer 7
KMU: Schweizer Erfolgsrezept 8
Handlungsbedarf beim Sold 9

topsoft 2011
Messe für Business Software 17

Strategie
Improvisation in der Führung 18
KMU vor Herausforderungen 19

Personalwesen
Bauchentscheidungen 20

Versicherung
Eine Auszeit (Sabbatical) nehmen 24

Finanzierungsmöglichkeiten
GPS für Chirurgen 26
Unternehmensfinanzierung 27

Gastro
Tipp für Seminar & Event 44/45
Paradies für Weinliebhaber 46

Buchtipp
15 Jahre buch.ch 60

Das unentbehrliche Nachschlagewerk für Personalverantwortliche

In diesem Standardwerk werden all Ihre Fragen zum Thema «Sozialversicherung» beantwortet:

- AHV, Pensionskasse, 3. Säule
- Invalidenversicherung und Ergänzungsleistungen AHV/IV
- Kranken-, Unfall-, Militärversicherung
- Arbeitslosenversicherung, Erwerbsersatzordnung
- Familienzulagen, Sozialgrösse usw.

Alles was Sie ab 2012 über Sozialversicherungen wissen müssen, ist in der überarbeiteten 12. Auflage bereits enthalten.
(mit Lösungsheft zu den Kontrollfragen)

von Gertrud E. Bollier,
eidg. dipl. Sozialversicherungsexpertin
ISBN 978-3-905839-19-7
Preis CHF 106.– zzgl. 2,5% MWST

Bezug direkt über kdmz
Räffelstrasse 32 | Postfach | 8090 Zürich
Telefon 043 259 99 99 | info@kdmz.zh.ch

kdmz

Damit Ihr Buchhalter auch bei einer Grippewelle den Kopf über Wasser halten kann.

Schützen Sie Ihr Unternehmen von Anfang an vor den finanziellen Folgen krankheitsbedingter Absenzen. Dank der klassischen Kollektiv-Krankentaggeldversicherung ist die gesetzliche Lohnfortzahlung garantiert und die Lohnausfallleistung ist kalkulierbar. Mit Helsana Business Salary. Hier erfahren Sie mehr: **0844 80 81 88** oder **www.helsana.ch**

Helsana

Eine Sorge weniger.

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser

Wir stehen vor einem sehr spannenden Herbst, mit ganz wichtigen Wahlen ins nationale Parlament. Als Präsident des KMU Verbandes freue ich mich, Sie dabei zu begleiten. Sie wissen, wie wichtig es für uns kleine und mittleren Unternehmen ist, dass im National- und Ständerat die richtigen Personen Einfluss nehmen können. Jene Personen, die unsere Interessen vertreten. Unsere Ziele (KMU Image Broschü re 2011) begleiten und leben. Ich persönlich nehme die Sache so ernst, dass auch ich, im Kanton Bern, zu den Wahlen antreten werde. Für mich ist wichtig, dass ich «parteifrei» antreten kann. Man darf nicht nur fordern, man muss auch antreten. Ich werde dabei auch nichts mit Allgemeinheiten schönreden. Ich erlaube mir auch Namen zu nennen und den Finger auf die Fakten zu halten. Jeder Kanton wählt seine Delegierten nach Bern. Nennen Sie uns Ihre Kandidaten, damit wir sie fördern können.

Ich war beeindruckt und begeistert, als ich in Holzhäusern bei der KMU Golf Trophy dabei war. Beeindruckt, wie viel uns Golf mit dem Unternehmertum verbindet. Ein «hole in one» das Höchste für den Golfer, das gelingt da und dort auch uns Unternehmer/innen. Ja, ein Geschäftserfolg auf einen Schlag, das gibt es tatsächlich immer wieder. Aber, natürlich viel öfter brauchen wir, wie der Golfprofi auch, mehrere Schläge um über die Hindernisse des Alltags ans Ziel zu kommen. Und immer wieder muss der weisse Ball ins kleine Loch am ende einer jeden Bahn. Ende Monat steht immer Aufwand und Ertrag im Zentrum. Wem es gelingt die Bahn «unter Par» zu schaffen, ist schon immer in der Gewinnzone. Aber, wir wissen auch ganz genau, die Golf Trophy gewinnt nur derjenige, der Bahn für Bahn mit geringstem Aufwand über die Runden kommt. Hoch und Tiefs erleben wir immer wieder, aber wer mit seinem Unternehmen Tag für Tag sein Ziel anstrebt, der hat Erfolg. Den wichtigen, nachhaltigen Erfolg eines Unternehmers für seine Sache, seine Partner und alle seine Mitarbeiter/innen.

Ja, und unser Bundesrat Didier Burkhalter wird das «hole in one» auch nicht schaffen, wenn er am 1. Oktober die neuen Krankenkassen Prämien bekanntgeben wird. Wir wissen, es wird noch mehr schmerzen, wenn die Kosten uns weiter zu erdrücken drohen. Lösungen zur Entlastung der KMU, der Familien und des breiten Mittelstandes müssen zwingend auf den Tisch. Ja, wir haben KMU Mitglieder, die sich sehr um die Sache bemühen. Ich nenne gerne Namen. Aber prüfen Sie selbst ein Beispiel, das was die Klug Krankenkasse im Kanton Zug leistet. Wie Marianne Baumann, als KMU-Verbandsmitglied und Geschäftsführerin, diese kleine aber feine Krankenkasse wörtlich ganz KLUG führt. Das ist nur ein Beispiel. Ich weiss es sind tausende von KMU, die sich täglich für das Wohl in unserer Gesellschaft einsetzen. So wie man lebt, bleibt man gesund und verhindert damit zum Beispiel «Krankheitskosten».

Und, was mich ganz besonders freut ist, dass wir es mit dem Schweizerischen KMU Verband und der Zeitung ERFOLG, Monat für Monat schaffen, für unsere Mitglieder direkten Nutzen zu bringen. Aus der Praxis heraus liefern wir wertvolle Artikel für den Alltag, die messbar ERFOLG bringen.

Ihr Präsident *Josef Rothenfluh*

josef.rothenfluh@gesundheitsclub.ch

Passwort für die Ausgabe 8: klima

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)

Inserieren und ERFOLG haben:

041 761 68 52

Inhaltsverzeichnis

Schweizerischer KMU Verband 4–5/9/12–14
Politik 6–9
Unternehmertreffen 10–11
topsoft 2011 15–17
Strategie 18–19
Personalwesen 20
Rechtsberatung 21
Wirtschaft 22–23
Versicherung 24
Factoring 25
Finanzierungsmöglichkeiten 26–27
Riskmanagement 28
Spitzenruf Kolumne 30
Informatik 31–35
Marketing 36–38
Business 39
Nachfolgeregelung 40
Immobilien 41
Verkauf 42/43
Gastro 44–46
Sicherheit 47–48
Management 49
Aus- und Weiterbildung 50–51/62
Mehrwertpartner-Programm 52–53
Gesundheit 54–55
Büroservice 57
Businessmode 58
Buchtipp 60
Leserbriefe 61
Veranstaltungskalender/Impressum 63

buch.ch

SKV KMU Golf Trophy

JETZT ANMELDEN!

Preise
Kategorie 1: 1. bis 3. Preis netto
Kategorie 2: 1. bis 3. Preis netto

Spezialpreise
1. Rang der Bruttowertung
Nearest to the bottle

Kosten
Green Fee Gäste gemäss Golfclub
Match Fee Fr. 35.–

Sponsoren der SKV Golftrophy

THE GOLF BUTLER
AUTO KAISER ZUG
EIN UNTERNEHMEN DER Pierre Sudan GRUPPE
RAMADA.TREFF HOTELS
Day Spa LUZERN
emotionscan
VILLA CONTEA
Mombaruzzo/Alba • Italien
www.villa-contea.com
STRÜBY
Erfolgreich planen – mit Freude bauen
Ihr Gesamtleistungsanbieter
Mauler
MAISON FONDÉE EN 1829
iba c'est sympa
CHÂTEAU ANDRÉ ZILTENER
golfart
KLuG KRANKENVERSICHERUNG

ANMELDEN

Medienpartner

Golf LEADER
Das Magazin rund um den Golfsport

Turnierdaten
Montag 3.10.2011 im Golfpark Oberkirch

Turnierausschreibung
Für alle Golfbegeisterten (Damen und Herren) führen wir in Einzelwertung die SKV KMU Trophy 2011 durch. Am Loch 9 können Sie sich mit Sandwiches, Früchten, Riegeln und Getränken zwischenverpflegen. Die Rang- und Preisverkündigung findet im Rahmen eines gemütlichen Apéros statt. Es erwarten Sie tolle **Preise im Wert von ca. CHF 3000.–**. Turniermeldung bei moreforscore, swissgolfnetwork.ch, kmuverband.ch und direkt im Club.

Spielberechtigung
Spielberechtigt sind alle Golfspielenden mit dem Mindestalter von 18 Jahren und einem Handicap ab Platzreife gemäss der Zulassung des Golfclubs.

Spielart und Kategorien
Gespielt wird nach der Spielform **Einzel Stableford**, Hcp wirksam, über 18 Löcher in 2 Kategorien. Der Cut erfolgt in Absprache mit dem gastgebenden Golfclub entsprechend der Teilnehmerzahl und dem Durchschnittshandicap.

moreforscore.com
GOLF PARK MIGROS
SWISS GOLF SPORTS INSTITUTE
SKV

Anzeigen

SKV KMU Golf Trophy

Holzhäusern, 3. August 2011

Soll die Schweiz die Mehrwertsteuer abschaffen?

Auf diese Frage werden etliche Verantwortliche von KMU-Betrieben in der Schweiz mit einem klaren und deutlichen «Je schneller, je besser» antworten. Die Mehrwertsteuer ist ein komplexes Konstrukt. Ein Regelwerk, das so viele Ausnahmen und Sondervorschriften kennt, dass nur noch Wenige das System à fond kennen. Weil dem so ist, ist die jährliche Abrechnerei der Mehrwertsteuer ein Kraftakt, den sich kleine und mittlere Unternehmungen sehr gerne ersparen würden.

Wie wäre es, wenn eine Steuerreform bewirken würde, dass das System einfacher und ökologischer werden würde? Anstatt des generierten Mehrwertes einer Unternehmung könnte neu einfach der Verbrauch von nicht erneuerbarer Energie versteuert werden.
Da die Schweiz über keinerlei Abbaumöglichkeiten von nicht erneuerbaren Energiequellen kennt, lässt sich die Erhebung einer solchen Energiesteuer effizient an der Grenze regeln. Ohne jeglichen Aufwand für über 300'000 Unternehmungen, die heute in einem komplizierten Verfahren abzurechnen haben.
Sie meinen, dies alles töne zu einfach, um wahr zu sein? Wir meinen: gute Ideen sind immer simpel. So auch diese. Deshalb haben wir Grünliberalen im Juni dieses Jahres die Volksinitiative «Energie- statt Mehrwertsteuer» lanciert. Sollte die ökologische Steuerreform wie vorgeschlagen umgesetzt werden, mindert die Schweiz den Energieverbrauch und kurbelt gleichzeitig die Produktion erneuerbarer Energie an. Ganz nebenbei, kann damit auch der gewünschte, rasche Atomausstieg realisiert werden. Damit diese Steuerreform weder zu Zusatzbelastungen für die Bürger/-innen noch zu einem Einnahmeausfall beim Bund führt, soll der Gesamtertrag der neuen Steuer in der Höhe der heutigen Mehrwertsteuerertrages prozentual an das Bruttoinlandprodukt geknüpft werden.
Ganz abgesehen von der administrativen Entlastung der Wirtschaft, führt ein Umstieg von einer Mehrwertsteuer zu einer Energiesteuer zu einem Investitionsschub in zukunftsträchtigen Wirtschaftszweigen, zum Aufbau wertvollen Know-hows, zu neuen Arbeitsplätzen und damit zu einer langfristig nachhaltigen und ökologisch sinnvollen Sicherung des Schweizerischen Wohlstandes.
Hier die 4 Gründe, wieso Sie den Unterschriftenbogen noch heute herunterladen, unterschreiben und einschicken sollen:

Für die Umwelt
- Mit einer Energiesteuer auf nicht erneuerbare Energie erhalten Energiesparen und Energieeffizienz einen höheren Stellenwert als heute.
- Erneuerbare Energie erhalten einen deutlichen Wettbewerbsvorteil, da sie steuerlich bevorzugt werden.
- Nachhaltige Energiealternativen werden gegenüber Erdöl, Gas und Atom konkurrenzfähig.
- Eine nachhaltige Energiewende reduziert den CO_2-Ausstoss und hilft, dem Klimawandel entgegenzutreten.
- Der schrittweise Ausstieg aus der Kernenergie wird durch mehr Kostenwahrheit beschleunigt.

Für die Familien
- Die Mehrwertsteuer auf jedem Produkt des täglichen Lebens fällt weg (Brot, Kaffee, Kleidung und vieles mehr).
- Die Höhe der neuen Energiesteuer kann durch sparsames und ökologisch sinnvolles Verhalten beeinflusst werden.
- Die Eigenverantwortung steigt.

Für die Wirtschaft
- Innovation und Wertschöpfung werden steuerfrei und damit wird der Wirtschaftsstandort Schweiz gestärkt.
- Die aufstrebende Cleantech-Industrie erarbeitet neue Wertschöpfung im Inland und schafft zahlreiche neue, gut bezahlte Arbeitsplätze.
- Eine Energiesteuer beschleunigt die Innovation und den Einsatz neuer Technologien bei Gebäuden und im Verkehr.
- Die Kosten für die aufwändige MwSt.-Administration entfallen.
- Die frei werdenden Mittel lassen sich sinnvoll einsetzen.

Für die Schweiz
- Gesicherte Staatseinnahmen
- Staatsquotenneutrale Umsetzung
- Es werden wichtige und richtungsweisende Akzente für den Wirtschafts- und Denkstandort Schweiz gesetzt.
- Die Schweiz reduziert ihre Abhängigkeit von Erdöl, Gas und Uran, welche für viel Geld aus unsicheren Regionen der Welt importiert werden müssen.
- Die Steuerbürokratie beim Staat wird reduziert.

Mehr Informationen und Unterschriftenbogen finden Sie hier:
www.energiestattmehrwertsteuer.ch

Grünliberale Partei Schweiz
Postfach 367, 3000 Bern 7, Tel. 031 322 60 57
www.grunliberale.ch, schweiz@grunliberale.ch

Anzeigen

lenovo

Lenovo (Schweiz) GmbH
Zürcherstrasse 39
8952 Schlieren ZH

Tel.: 0848 53 66 86
Fax: +41 44 755 56 57
info_ch@lenovo.com
www.lenovo.ch

Runter mit der Mehrwertsteuer!

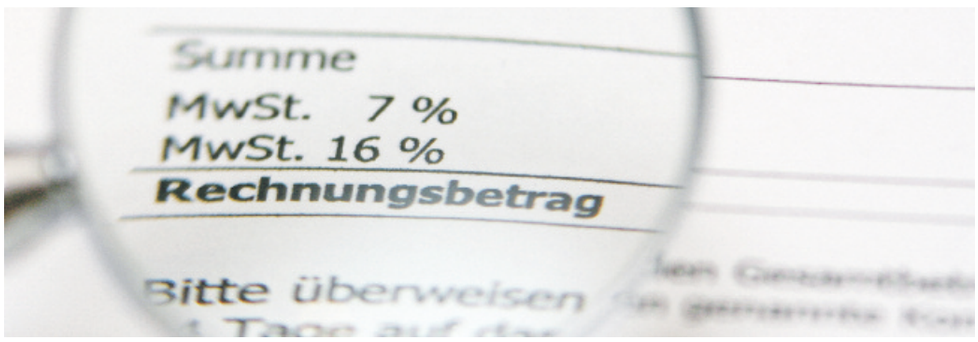
Ulrich Schlüer, Nationalrat

Die Behauptung, der Kurs des Frankens steige ins Uferlose, ist falsch. Richtig ist: Euro und Dollar sind von schwerster, bald einmal tödlich anmutender Schwindsucht ergriffen.

Der galoppierende Zerfall von Euro und Dollar hat eine klar identifizierbare Ursache: Die ausser Kontrolle geratene Überschuldung sowohl mehrerer EU-Länder als auch der USA.

Dieser Zerfall von Euro und Dollar bringt auch Länder mit gesunder Währung in Bedrängnis – auch die Schweiz! Gegenmassnahmen drängen sich auf. Aber welche? Verantwortungslos wäre es, auch den noch gesunden Schweizer Franken in den nicht mehr beherrschbaren Abwertungsstrudel hineinzustossen – beispielsweise durch milliardenschwere «Stützungskäufe» kollabierender Fremdwährungen. Nein! Von Währungsmanipulationen haben Politik und Nationalbank die Finger zu lassen.

Für Schweizer Betriebe, die konkurrenzfähig bleiben wollen, gibt es nur eine richtige Antwort auf die Währungsturbulenzen: Kostensenkungen! Genau da muss staatliche Unterstützung jetzt einsetzen: Staatliche Steuern, staatliche Gebühren, staatliche Abgaben sind für jede Firma mehr als nur spürbare Kostenfaktoren. Eine sofortige, per dringlichem Bundesbeschluss umzusetzende Senkung der Mehrwertsteuer würde sehr rasch markante Entlastung bringen. Indem – nebst allen Firmen – sämtliche Konsumenten jeder Bevölkerungsschicht entlastet würden, bekämen im harten Wettbewerb stehende Firmen sofort mehr Bewegungsfreiheit an der «Lohnfront» – ohne dass Lohnempfänger Einbussen erleiden müssten.



Senkung der Mehrwertsteuer: Das wäre die am raschesten wirkende Entlastungsmassnahme – auch zugunsten von Investitionen. Weitere Schritte müssten folgen: Abbau des sündenteuren Energie-Dirigismus, Abbau aufwendiger Bewilligungsverfahren, Senkung der Schwerverkehrsabgabe (auch davon würden Unternehmen und Konsumenten gleichermassen profitieren) usw.

Soll die Schweizer Wirtschaft im internationalen Wettbewerb überleben, ist Abbau der Staatsbürokratie das Gebot der Stunde – nicht mehr bloss «akademische Wunschvorstellung». Mehr Eigenverantwortung, mehr Eigeninitiative, auch mehr Gemeindeautonomie – dafür markant weniger unproduktive Gleichschaltungs-Bürokratie: Das ist das Rezept zur Erhaltung von Wirtschaft und Wohlstand in der Schweiz.

Ulrich Schlüer, Nationalrat

Schweizerzeit

Schweizerzeit Verlags AG
Postfach 23
8416 Flaach
www.schweizerzeit.ch

Anzeigen

Weniger Kosten - mehr Effizienz!

Haben Sie als erfahrener Geschäftsmann alle Kosten in Ihrem Betrieb optimiert? Wirklich alle? Wir, Partner des Schweizerischen KMU Verbandes, beraten Sie gerne umfassend über Ihre Telekommunikationskosten.

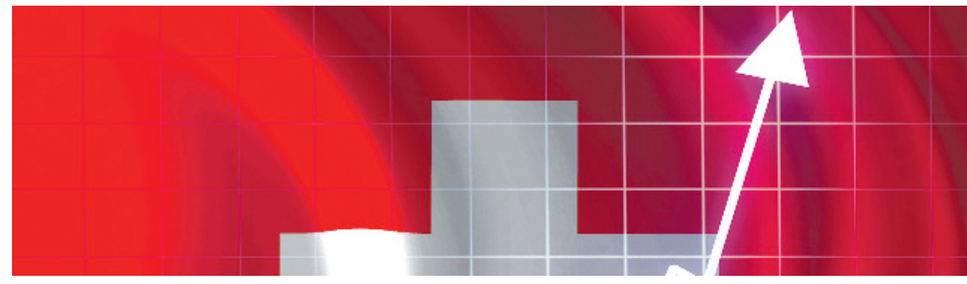
Kontaktieren Sie uns unverbindlich: **Gratis Hotline 0800 300 250**

TalkTalk

www.talktalk.ch

Die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU): Das Schweizer Erfolgsrezept

Andrea Geissbühler, Nationalrätin



Die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sind sehr wichtig für ein kleines Land wie die Schweiz, das ohne Rohstoffe sich zu behaupten hat.

Je mehr die Schweiz selber herstellen kann, umso weniger ist sie vom Ausland abhängig. Kleine Betriebe sind flexibler und können sich Änderungen schneller anpassen.

Die Mitarbeitenden sind ein wichtiger Teil des Betriebes. In überschaubaren Strukturen sind sie eher motiviert, den Betrieb vorwärts zu bringen. Mitarbeitende, die sich mit ihrem KMU identifizieren, tragen viel zum Gewinn des Unternehmens und damit zum Erfolg eines Betriebes bei.

Aber die Politik muss mithelfen, die kleinen und mittleren Betriebe zu stützen. Es dürfen nicht immer mehr Vorschriften erlassen werden, und die Bürokratie muss möglichst tief gehalten werden.

Es ist auch wichtig, dass von der Politik her Anreize geschafft werden, damit Betriebe wieder mehr Lehrlinge ausbilden. Denn unsere duale Berufsbildung muss als unser Erfolgsrezept gewertet werden.

Die Politik soll nur so viel wie nötig, aber so wenig wie möglich eingreifen. Nach dem Motto: Wenn etwas gut funktioniert, muss man nichts daran ändern. Denn unser Wohlstand und die weltweit niedrigste Arbeitslosenquote haben wir vor allem unseren KMU zu verdanken.

Als Polizistin stelle ich je länger je mehr fest, dass die Sicherheit viel beitragen kann, damit es den KMU gut geht. In einem sicheren Dorf, einer sicheren Stadt wird konsumiert und investiert. Deshalb setze ich mich für «Null-Toleranz» und sofortiges Eingreifen bei Sprayereien, Sachbeschädigungen, Gewalt- und Drogendelikten ein. Es kann nicht sein, dass wie in der Stadt Bern Usus, bei Demos etc. erst eingegriffen werden darf, wenn über x-tausend Franken Sachbeschädigungen geschehen sind. Die Polizei sollte, wie auch sonst im Dienst, bei jedem Fehlverhalten einschreiten dürfen. Ansonsten sind der Staat und die Polizei nicht mehr glaubwürdig, und die Sicherheit kann nicht mehr garantiert werden.

Unser Land muss sowohl für die Schweizerbevölkerung wie auch für Touristen sicher und attraktiv bleiben. Dieses Ziel kann nur gewährleistet werden, wenn die Wichtigkeit des Themas Sicherheit von der Politik anerkannt wird. Nur Lippenbekenntnisse bringen gar nichts, es müssen dringendst Taten folgen.

Ich wünsche allen KMU weiterhin viel Erfolg, ganz nach dem ambitiösen Titel des offiziellen Organs des Schweizerischen KMU-Verband. Die Schweiz braucht gut funktionierende und produzierende KMU.

Andrea Geissbühler, Nationalrätin

Anzeigen

iba
BüroVersand
Gratis-Tel. 0800 82 82 82
E-Shop: www.iba.ch

Wir bringen einfach mehr Freude ins Büro
Wir liefern ausschliesslich an Industrie, Gewerbe, Dienstleistung, Handel und Verwaltung.

Als SKV-Mitglied sparen Sie beim Büromaterial-Einkauf

• Günstige Preise und Spezial-Konditionen
Sie finden bei uns bewährte Markenartikel aber auch geprüfte Eigenmarken zu absoluten Tiefpreisen. Als SKV-Mitglied erhalten Sie attraktive Zusatz-Rabatte und Grosskunden-Konditionen.

• Gratis Bestellung
Bestellen Sie einfach über unseren E-Shop www.iba.ch oder Gratis-Telefon 0800 82 82 82.

• Gratis Lieferung
Wir liefern Ihnen frei Haus, ohne Transportkosten und ohne Kleinmengenzuschlag am nächsten Arbeitstag.

Handlungsbedarf für Gemeinden beim Feuerwehrsold

Dr. Manfred Küng, Rechtsanwalt

Am 17. Juni 2011 hat die Bundesversammlung das Bundesgesetz über die Steuerbefreiung des Feuerwehrsoldes beschlossen. Damit wird der Sold der Milizfeuerwehrleute bis zum Betrag von CHF 5'000 von der Bundessteuer befreit. Die gute Sache hat aber ein Haken. Steuerbefreit ist nämlich nur der Kernsold (Einsätze, Übungen, Kurse und Inspektionen). Keiner Steuerbefreiung unterliegen Pauschalzulagen für Kader, Funktionszulagen, Lohn für administrative Arbeiten und freiwillige Einsätze (z.B. Verkehrsregelung beim Dorffest). Eine analoge Regelung gilt für die kantonalen Steuern, wobei die Kantone die Freigrenze selber festlegen können. Im Nationalrat hat Caspar Baader (SVP, BL) noch eine Mehrheit für seinen Antrag gefunden, auf die Unterscheidung zwischen Kernsold und weiteren Entschädigungen zu verzichten. Letztlich setzte sich dann aber Bundesrätin Widmer-Schlumpf (BDP, GR) im von FDP/CVP dominierten Ständerat durch, der auf dieser Unterscheidung beharrte. Das wird für zahlreiche Gemeinden Mehraufwand bringen. Der Werdegang des Gesetzes ist dokumentiert unter www.iuni.ch.

Gemeinden mit einer Berufsfeuerwehr und Gemeinden, die keinen Feuerwehrsold ausrichten, sind vom Gesetz nicht betroffen; bei ihnen besteht kein Handlungsbedarf. In allen anderen Gemeinden werden die Betriebsabläufe zu analysieren sein. Die Unterscheidung von Kernsold und weiteren Entschädigungen wird nämlich zu einer administrativen Mehrbelastung in den Gemeinden führen, weil für jede Entschädigung noch zusätzlich erfasst werden muss, ob sie als Kernsold oder als weitere Entschädigung zu qualifizieren ist. Für die Gemeinden als Trägerinnen des Milizfeuerwehrwesens stellt sich die Frage, ob sie diesen Mehraufwand hinnehmen wollen oder ob sie ihre Entschädigungsreglemente optimieren sollen, damit der zusätzliche Verwaltungsaufwand gering gehalten werden kann. Namentlich wird zu prüfen sein, ob Pauschalzulagen für Kader und Funktionszulagen weiterhin ausgerichtet werden sollen. Das ist allerdings ein heikler Regelungsbereich, den die verantwortlichen Gemeinderäte subtil angehen müssen. Feuerwehrkader investieren viel Zeit für ihre Milizaufgabe. Offiziere und Unteroffiziere mögen sich ungerecht behandelt fühlen, wenn sie auf ihren Funktions- und Kaderzulagen Steuern bezahlen müssen. Kommt nun auch noch der Gemeinderat mit der Idee, diese Zulagen ganz zu streichen, um Aufwand zu sparen, kann das demotivierend wirken. Es lohnt sich für die Gemeinden, wenn der Vertreter aus dem Gemeinderat und der Feuerwehrkommandant das Thema gemeinsam angehen. Empfehlenswert ist, für die Problemlösung einige Grundsätze zu definieren. Es soll sowohl Lohnkontinuität als auch Kostenneutralität bei der Gemeinde und ein minimierter Verwaltungsaufwand gewährleistet sein. Das heisst, ein allfälliger Abbau von Kader- und Funktionszulagen soll nicht zu einem tieferen Sold für die betroffenen Feuerwehrleute führen. Folglich muss rechnerisch ermittelt werden, wie durch eine Erhöhung des Kernsoldes für Kader und Funktionäre der Wegfall allfälliger Zulagen kompensiert werden kann. Dabei können die Gemeinden bei Zweifelsfällen eine gewisse Grosszügigkeit walten lassen und leicht höhere Kosten für Sold in Kauf nehmen. Gelingt eine ausgewogene Lösung, ist die Gemeinde gleichwohl Gewinnerin, denn es fallen durch den Wegfall von Zulagen weniger Adminstrativaufwendungen an, die in der Gemeinde zusätzliche Personalkosten verursachen.

Unterschiedlich hohe Freigrenzen bei Bund und Kanton reduzieren den Verwaltungsaufwand gewiss nicht. In den kantonalen Parlamenten muss dafür gesorgt werden, dass die Freigrenze für die kantonalen Steuern deshalb nicht tiefer als die CHF 5'000 wie beim Bund angesetzt wird. *Dr. Manfred Küng*

Dr. Manfred Küng ist Rechtsanwalt (www.kueng-law.ch). Er ist Kantonsrat (Kt SO), Gemeinderat in Kriegstetten und Mitglied der Feuerwehrkommission Halten-Kriegstetten-Oekingen. Er kandidiert bei den Nationalratswahlen im Kanton Solothurn auf Liste 2.

Küng Rechtsanwälte
Ringstrasse 6
4600 Olten
www.kueng-law.ch

Anzeigen

Ihr Ergonomie-Fachgeschäft Ergo Point www.sitz.ch

Bauen Sie Ihr persönliches Netzwerk aus

Das nächste Unternehmertreffen in Winterthur in der Alten Kaserne

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

Auf Wunsch vieler Firmen wurde bereits 2006 die Möglichkeit geschaffen, dass Firmen sich auch direkt vor Ort präsentieren und als Aussteller an der integrierten Tischmesse teilnehmen können.

Nutzen auch Sie die Möglichkeit, Ihr persönliches Netzwerk auszubauen, denn wo sonst haben Sie die Gelegenheit, an einem Abend bis zu 100 qualifizierte Kontakte zu machen?

Nutzen auch Sie die Möglichkeit, Ihre Firma, Produkte und Dienstleistungen einem breiten Publikum zu präsentieren, aber auch neue Kontakte zu knüpfen und aktives Networking zu betreiben. Wiederum stehen mehrere Pinnwände zur Verfügung, an welchen auch die Besucher kostenlos ein Firmenportrait sowie Ihre Produkte und/oder Dienstleistungen publizieren können.

Alte Kaserne, Winterthur

Anzeigen

Family Plausch im RAMADA Hotel Arcadia in Locarno

7 Übernachtungen für 2 Erwachsene und 2 Kinder
(bis 12 Jahre im Zimmer der Eltern gratis)
gültig ab sofort bis 23. Oktober 2011

Täglich inklusive für Sie:

- reichhaltiges RAMADA MORNINGS Frühstücksbuffet
- Halbpension
- 1 Liter alkoholfreies Getränk und 1 Kaffee pro Erwachsener und 1 Eis pro Kind

CHF 1'988.— pro Familie und Arrangement
exkl. Kurtaxe von CHF 4.70 pro Person/Nacht

RAMADA ARCADIA LOCARNO

RAMADA Hotel Arcadia Locarno ****

Lungolago G. Motta,
6601 Locarno, Schweiz

Telefon: +41 (0)91 756 18 18
Telefax: +41 (0)91 756 18 28

E-Mail: arcadia@ramada-treff.ch
www.ramada-treff.ch/arcadia

Auf **www.unternehmertreffen.ch** finden sich übrigens zahlreiche weiterführende Informationen, Fotos und Videos so dass Sie sich ein Bild machen können, was ein Unternehmertreffen auch Ihnen und Ihrer Firma bringen kann.

Nichts ersetzt den persönlichen Kontakt!
Wir blicken auf 5 erfolgreiche Unternehmertreffen seit März 2011 zurück, es konnten wieder gute Kontakte geknüpft werden. Das positive Feedback und die ersten Erfolgs Stories, welche sich aus neuen Kooperationen ergeben haben, freut uns natürlich sehr und beflügelt uns noch mehr, solche Unternehmertreffen durchzuführen. Es ist schön zu sehen, wie aktiv die KMU sind und wie sie das Networking entdecken. Der persönliche Kontakt, bietet einen Grundstein, um ein verlässliches Beziehungsnetz entstehen zu lassen, welche im Business eine starke Bedeutung findet. Noch 16 Unternehmertreffen stehen dieses Jahr auf dem Terminkalender.

Sind Sie auch bei den nächsten Unternehmertreffen im August mit dabei?
Donnerstag, 15.09.2011 Winterthur / ZH
Alte Kaserne
Donnerstag, 22.09.2011 Pratteln / BS
KUSPO

Werden Sie Eventpartner und profitieren Sie von einer starken Präsenz!
Wiederum bieten wir die Möglichkeit, dass Sie als Eventsponsor die vielfältigen Publikationsmöglichkeiten nutzen können. Wir haben ein besonders interessantes Eventpackage für Sie geschnürt. Hier sehen Sie, was wir Eventpartnern bieten können und welchen Nutzen Sie davon haben.

Wir freuen uns, Sie an unserem Event begrüssen zu dürfen. Jetzt sofort anmelden unter: www.unternehmertreffen.ch

KUSPO, Pratteln

Event-Ablauf

ab 17:30	Aufbau durch Aussteller
19:15	Begrüssung der Networker durch Roland M. Rupp
19:25	Unternehmerevent mit Tischmesse
22:00	Event Ende

Auch 2011 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 von neuen Synergiepartnern 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**.

Termine für Unternehmertreffen 2011

Monat	Datum	Kanton	Ort	Location
September	15.09.2011	ZH	Winterthur	Alte Kaserne
	22.09.2011	BS	Pratteln	KUSPO
Oktober	06.10.2011	SG	Jona	Kreuz, Stadtsaal
	13.10.2011	LU	D4 Root	D4 Businesscenter
	20.10.2011	SO	Solothurn	Landhaus
	27.10.2011	AG	Wettingen	Tägerhard
November	03.11.2011	BE	Thun	Kongresshotel Seepark
	10.11.2011	GR	Landquart	Forum Ried
	17.11.2011	ZH	Uitikon	Üdiker Huus

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.

MATCHING Events 2011 – 2012

Zwei Schlüssel-Events für die Vorstellung Ihrer Business-Ideen.

21. – 23. November 2011
Start2Business @ Matching 2011
DIE BEDEUTUNG DES NETWORKINGS

Start2Business und Swiss Business Group freuen sich, ihre Teilnahme am Matching 2011, Rho, Mailand anzukündigen.

Nach der erfolgreichen Teilnahme an der letzten Veranstaltung des Matchings in Rho, haben Swiss Business Group und Start2Business beschlossen, auch an der Ausgabe 2011 des Matchings teilzunehmen.

«Während der letzten Ausgabe hatten wir zahlreiche Zusammentreffen» erklärt Vincenzo Caci, Managing Director der Swiss Business Group. «Die Organisation war effizient und die Qualität des Matchings und seiner Teilnehmer sehr hoch. Aus diesem Grund empfehle ich allen interessierten Unternehmen die Teilnahme am Event, denn sie können daraus Vorteile für ihre Business-Aktivitäten ziehen.»

Bei der nächsten Veranstaltung nehmen Start2Business und Swiss Business Group einzeln teil, dank der Zusammenarbeit mit CDO (Compagnia delle Opere – Gemeinschaft der Werke), der Einrichtung, die das Matching organisiert. Tatsächlich steht Start2Business ein spezieller Bereich zur Verfügung, in dem alle interessierten Unternehmen Platz finden, um so einen Event innerhalb des Events zu schaffen.

Die Besonderheit dieses Events liegt in der Möglichkeit für ein Unternehmen, über Start 2Business direkt anderen Unternehmen vorgestellt zu werden, um so die Gelegenheiten zur Sichtbarkeit während des Events zu erhöhen und demzufolge nicht nur die Zahl der Begegnungen, sondern auch den Business-Wert.

Matching 2011 tritt für die Schlüsselprinzipien von Start2Business ein: Das Bedürfnis, ein Netzwerk und ausgewählte Kontakte ausfindig zu machen, um so die Business-Aktivitäten optimal entwickeln zu können, stellt die Haupteigenschaft des Matchings und von Start2Business dar.

Start2Business lädt alle an der Teilnahme am Event interessierten Unternehmen ein, sich mit uns für weitere Informationen in Verbindung zu setzen, um diese besondere Gelegenheit nicht zu verpassen.

Für weitere Informationen und Teilnahmekosten schreiben Sie bitte an

info@swissbg.ch

22. – 23. Mai 2012: Das Matching beginnt mit dem Event von Start2Business
Palazzo dei Congressi, Piazza Indipendenza 4, Lugano
Tel. 091 913 90 39, Fax 091 913 90 39
info@swissbg.ch, www.starttobusiness.com

Es ist an der Zeit, die Ideen und die Zielsetzungen für das kommende Jahr zu umreissen. In unserer Agenda sind zahlreiche Events vorgesehen, aber es ist immer schwierig zu beurteilen, welcher davon einen Mehrwert für unsere Tätigkeit bringt.
Wir haben die grossen internationalen Messen angemerkt, wir erwägen, im Osten oder in Osteuropa zu expandieren oder wir möchten unsere Produkte und Dienstleistungen international bekannt machen, egal wo.
Dennoch wissen wir nicht, welches wohl die beste Location ist und vor allem ist uns bewusst, dass die Teilnahme an der falschen uns zahlreiche Visitenkarten kostet, die jedoch unbenutzt in den auf der Messe gesammelten Gadget-Taschen bleiben.
Ohne die Kosten zu berücksichtigen, die wir getragen haben, auch im Sinne der Opportunitäten.

Ja, jeder Unternehmer sollte sorgfältig überlegen, bevor er entscheidet, an welchem Event er im nächsten Jahr teilnimmt.
Der Event von Start2Business findet zwei Jahre nach Entstehen der Organisation statt, während denen die Swiss Business Group, die hinter Start2Business steht, Zeit hatte zu verstehen, welches die Mängel eines E-Matchings und die eines Events «von Angesicht zu Angesicht» B2B oder B2C sind.
Einerseits sind E-Matchings aufgrund der begrenzten Kosten vorteilhaft, es stehen uns Online-Tools zur Verfügung, die die Interaktion erleichtern: wir senden und empfangen Dokumente, es steht uns leicht nutzbares visuelles Material wie Kataloge, Vorstellungen und Videos zur Verfügung, und all dies, ohne dass wir unser Büro verlassen müssen.

Das stimmt, aber sind wir sicher, dass die Beteiligung bei einer Online-Konversation mit der einer richtigen Konversation vergleichbar ist? Sind wir sicher, dass unser Online-Katalog die Qualität unseres Produkts übermitteln kann, wie das bei einer Messeausstellung der Fall wäre?
Es ist nicht notwendig, die traditionellen Methoden der Interaktion rundum aufzugeben, der Erfolg liegt in ihrer Kombination mit den modernen Technologien und der Förderung der Aktivitäten mittels E-Matching-Tools.
Also warum die auf der Messe begonnenen Networking-Aktivitäten nicht mittels Online-Tools weiterführen, die für die vereinfachte Interaktion auf internationaler Ebene entwickelt wurden?
Start2Business fasst verschiedene Events unter einer einzigen Organisation zusammen und stellt die Plattform E-Matching für die darauffolgende Interaktion zur Verfügung.

Zu den unterschiedlichen Events, die unter dem allgemeinen Event Start2Business zusammengefasst sind, gehören:
- Der Matching-Event des Schweizerischen KMU Verbands SKV
- Assoii – Suisse Die Vereinigung italienischer Unternehmer der Schweiz
- The Lantern Research mit Fiscal Forum 2012
- Event Start2Business
- Sowie die Mikroevents von schweizerischen und internationalen Einrichtungen.

Wenn auch die Schweiz das Gastgeberland des Events ist, wird dieser doch einen internationalen Stil haben, entsprechend dem Stil der Online-Plattform Start2Business.
Die Schweiz ist das Land, in dem Sie starten… wo es dann hingeht hängt von Ihren Erwartungen ab. Den Unternehmen stehen kleine Stands (für spezifische Bedürfnisse sind spezielle Abmessungen vorgesehen), ein Schreibtisch, Stühle, ihr Logo zur Verfügung: soviel zum Thema. Weshalb? Die Priorität ist es, die Kosten einzuschränken, um auch den KMU die Möglichkeit zu bieten, am Event teilzunehmen, denn das, was man sich wirklich von diesen Events erwartet, ist die Möglichkeit, seine Ideen vorzustellen, die dann auf die Plattform Start2Business gebracht werden können, um das Matching online fortzusetzen, wo die Organisatoren des Events weiter ihre Unterstützung anbieten.
Der Event Start2Business endet nicht am 23. Mai: das ist das Datum, an dem das wahre Matching beginnt.

Werbung schalten so einfach wie noch nie

Erfolg ist dem Printwerbenetzwerk powered by Bildungspool® beigetreten.

Anbieter von Kursen, Seminaren und Lehrgängen können neu direkt über das innovative Interface von Bildungspool® Inserate druckfertig aufbereiten und den verschiedenen Medien zukommen lassen. Dank Sammelinseraten wird dadurch der Preis besonders attraktiv.

Die Inserate werden vom Bildungspool® automatisch druckfertig aufbereitet und den Verlagen termingerecht zugestellt.

Bereits zahlreiche Verlage, Zeitungen und Zeitschriften haben sich angeschlossen, so dass es für Anbieter von Kursen laufend noch interessanter wird, über dieses Interface ihre Werbebuchungen vorzunehmen.

Unkompliziert, schnell und kostengünstig inserieren:
- Sparen Sie Zeit und Geld.
- Werden Sie sichtbarer in den zu Ihren Zielgruppen passenden Printmedien.
- Erreichen Sie mehr Teilnehmer pro aufgewendeter Zeit.
- WYSIWYG für Ihren Marketingmix.

Weitere Infos zum Printwerbenetzwerk erfahren Sie hier:
e-Agency Stocker
Therwilerstrasse 33, 4054 Basel
Tel. 061 281 33 33, Mobile 079 321 20 20
stocker@bildungspool.ch
www.bildungspool.ch

Sichere digitale Identifikationslösungen von Trüb in Kombination mit der SuisseID

Die SuisseID ist die nach Schweizer Signaturgesetz (ZertES) standardisierte Lösung für die sichere und rechtlich bindende digitale Identifikation, Authentisierung und Signatur. Die Trüb AG liefert die Karte in Zusammenarbeit mit dem akkreditierten Zertifikatedienstleister, QuoVadis Trustlink Schweiz AG. Die SuisseID eignet sich optimal für den Einsatz in der digitalen Welt und verschafft Ihrem E-Business Identität und Sicherheit.

Vereine/Verbände
«Mitgliederausweis»

Unternehmen/Organisationen
«Mitarbeiterausweis»

Behörden/Institutionen
«Legitimationsausweis»

Rechtsgültiger Identitätsnachweis
Die SuisseID ermöglicht eine rechtsgültige digitale Signatur gemäss dem Bundesgesetz für die digitale Signatur (ZertES). Sie beinhaltet einen elektronischen Identitätsnachweis (IdP), eine qualifizierte elektronische Signatur und einen elektronischen Funktionsnachweis (CAS). Zur Ausstellung einer SuisseID muss die Identität des Inhabers geprüft werden.

SuisseID integriert Kundenkarten und Vereins-/ Verbandsausweise
Mit der Integration der SuisseID in bestehende Kartenlösungen wird die Karte „Internet-tauglich" und zum Schlüssel für unterschiedlichste Anwendungen. Mittels sicherem Web-Login haben Sie Zugang zu diversen webbasierenden Anwendungen und Dienstleistungen.

Kombinieren Sie die SuisseID mit eigenen Lösungen
Die SuisseID kann mit Ihren Möglichkeiten mit bestehenden Kartenlösungen kombiniert werden. Schöpfen Sie die Prozesspotentiale Ihrer Anwendungen aus und verschaffen Sie Ihren Kunden Mehrwert in der digitalen Welt! Die SuisseID kann in einer Vielzahl von Gebieten eingesetzt werden:

- **E-Government**
  (Geschäftsverkehr mit Gemeinden, Straf- und Betreibungsregistern)
- **E-Commerce**
  (Ticketverkauf, Online-Shops, Altersverifikation, Funktions- bzw. Berechtigungsprüfungen, etc.)
- **E-Banking**
  (sichere Authentifizierung)
- **E-Verträge**
  (rechtsgültige digitale Signatur)
- **E-Mail**
  (Signierung und Verschlüsselung)
- **Logical Access / IT-Sicherheit**
  (Single-Sign-On, VPN, etc.)

Was bietet die SuisseID Lösungs-Anbieter

- verlässliche und sichere Prüfung der Identität des Anwenders
- Potential für neue elektronische Geschäftsmodelle
- verbindliche und gesetzeskonforme Abläufe (gesetzliche Anerkennung der Signatur)
- höchste Sicherheit zu geringen Kosten

Sicheres Datenmanagement für Ihre Organisation und Partner
Trüb übernimmt das Datenmanagement als Identity Provider (Identitätsnachweis) und Claim Assertion Service (Funktionsnachweis). Dank hoch sicheren und verfügbaren Datenbanksystemen können Lösungsanbieter Ihren Kunden sichere Anwendung zur Verfügung stellen.

Spezialangebot für SKV-Mitglieder

Der SKV freut sich, Ihnen in Zusammenarbeit mit der Trüb AG und QuoVadis Ihre persönliche SuisseID im Rahmen einer Spezialaktion anzubieten.
Den Link zu diesem Spezialangebot finden Sie im nächsten Newsletter des SKV.

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

QuoVadis

TRÜB SWITZERLAND

topsoft | Messe für Business Software

5.+6. Oktober 2011 | BERNEXPO | Halle 1.1

Gleich und Gleich

ist nicht dasselbe.

Business Software. Richtig ist, wenn's passt.

Alle Messeinformationen: www.topsoft.ch

Messe-Sponsor: Opacc True Business Automation

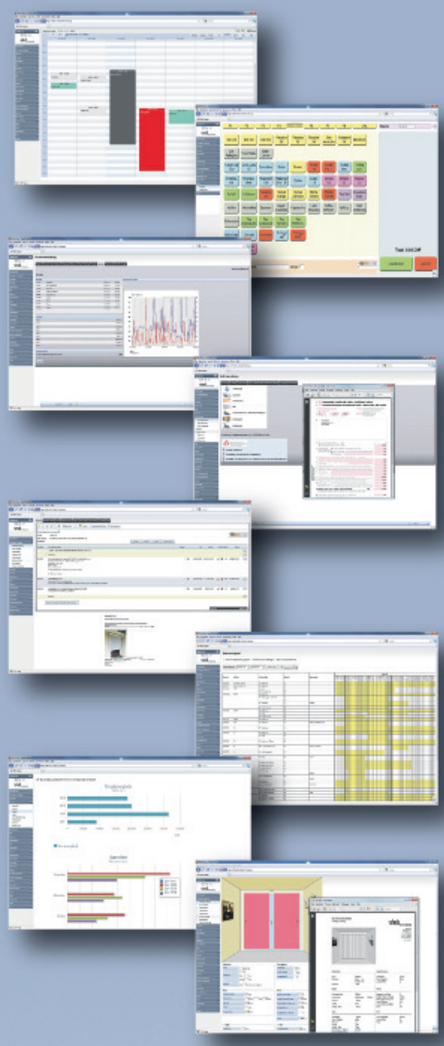
Sponsor Open Source-Park: puzzle itc

Patronat Open Source-Park: SAFFOS, Lisog

Medienpartner: ORGANISATOR, Handelszeitung, SKV

officebonus
efficient business software

Office Bonus ERP und ihr Treuhänder wird quasi Ihr Büronachbar



Office Bonus ist die ideale Softwarelösung, mit der sich praktisch sämtliche Geschäftsbereiche eines Schweizer KMU abdecken lassen. Das modulare Konzept von Office Bonus sowie der Aufbau im Baukastenprinzip bieten interessante und vor allem effiziente Vorteile für KMU verschiedenster Branchen wie Handwerk, Handel, Produktionsunternehmen bis hin zu reinen Dienstleistungsunternehmen beispielsweise Treuhänder.

Office Bonus umfasst Module wie Auftragsverwaltung, Kundenverwaltung, Finanzbuchhaltung, Lohnbuchhaltung, Projektmanagement, Dokumentenmanagement, Zeiterfassung und vieles mehr.

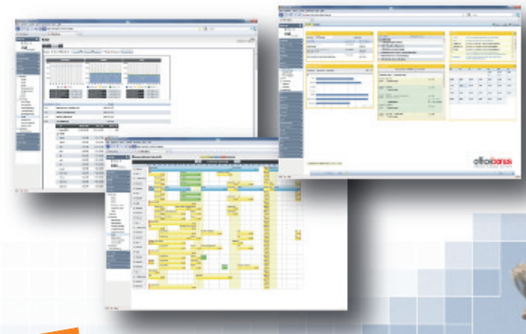
Office Bonus ist eine komplett internetbasierte Businesssoftware, die problemlos auf allen gängigen Betriebssystemen sowie Tablets, iPads und Smartphones genutzt werden können. Dank Office Bonus haben KMUs mit wenig Aufwand jederzeit und weltweit Zugriff auf ihre Daten und können dadurch deutlich flexibler arbeiten.

Office Bonus bedeutet aber auch deutlich tiefere IT-Kosten, professionelle und zuverlässige Datensicherung sowie eine Vereinfachung der administrativen Vorgänge sowie eine kontrollierte Automatisierung der Finanzbuchhaltung.

Was ist darunter zu verstehen?

Unternehmer und Treuhänder / Revisionsstelle können jederzeit und gleichzeitig auf denselben Datenstamm zugreifen. Datenträger auszutauschen, gehört der Vergangenheit an. Die Finanzbuchhaltung ist schlicht und simpel aufgebaut. Per Knopfdruck können jederzeit Bilanz und Erfolgsrechnungen sowie Mehrwertsteuerabrechnungen erstellt und kontrolliert werden. Budgets lassen sich über die komplette Buchhaltungsperiode oder aber auf Monatsbasis zusammenstellen.
Individuelle Gliederungen erlauben eine Darstellung der Bilanz und Erfolgsrechnung nach Kundenwunsch.
Der Fibu-Check mit über 30 Kontrollfunktionen überprüft laufend die Buchhaltung und erlaubt das rasche Auffinden von problematischen Buchungen.

Was Treuhänder und Revisor besonders freut: Dank der internetbasierten Funktionsweise von Office Bonus sind die Abschlussarbeiten und die Revision nicht mehr Standortgebunden. Es braucht keine Softwareinstallationen vor Ort und keinen Datenträgeraustausch mehr. Sie arbeiten immer mit den aktuellen Daten und die Software ist stets auf dem neusten Stand der Technik. Probleme bei Softwareupdates können Sie getrost vergessen.



auftragsverwaltung
debitoren / kreditoren
finanzbuchhaltung
lohnbuchhaltung
dokumentenverwaltung
zeiterfassung
ressourcenverwaltung
projektmanagement

Aussteller der
topsoft
Messe für Business Software
5.+6. Oktober 2011 | BERNEXPO | Halle 1.1

webbasierte büroadministration für kmu

valweb internet engineering

ValWeb AG/SA | Sustenstrasse 17 | 3952 Susten
T: +41 27 456 87 56 | www.valweb.ch

Gleich und gleich ist nicht dasselbe. Business Software. Richtig ist, wenn's passt!

topsoft

Messe für Business Software

5.+6. Oktober 2011 | BERNEXPO | Halle 1.1

Von der einfachen Terminkoordinierung bis zum umfassenden ERP-Suite: Ohne Informatik geht nichts mehr. Der effiziente Einsatz der richtigen Hard- und Software ist jedoch mehr als eine geschäftliche Grundvoraussetzung. Auch KMU können sich heute moderne IT-Lösungen leisten und investieren damit nachhaltig in ihren Erfolg. An der «topsoft 11», die vom 5. & 6. Oktober stattfindet, werden gewinnbringende Trends und zukunftsträchtige Ideen für KMU präsentiert. Die topsoft-Aussteller decken das gesamte Spektrum von Unternehmenssoftware ab, von ERP- und CRM-Systemen über Dokumentenverwaltung und E-Commerce-Anwendungen bis zu Individualentwicklungen.

Lassen Sie sich im anregenden Ambiente die Lösungen der Zukunft zeigen. Vergleichen Sie die verschiedenen Möglichkeiten und geben Sie sich nicht mit dem Erstbesten zufrieden, denn Software muss für Sie passen.

20-Min-Sessions. Know-how, Services, Produkte auf den Punkt.

Was nützt es, die neuesten Trends zu kennen, wenn das Wissen darüber fehlt? An der «topsoft» ändert sich dies. In abwechslungsreichen Referaten vermitteln Ihnen Profis der Branche die nötigen Grundkenntnisse. Dabei werden alle Messethemen angesprochen:

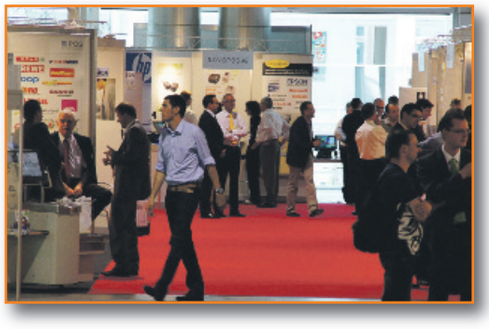
- **ERP. Trends. Innovation. Evaluation.**
  Stolpersteine bei der Evaluation | Welche Trends sind wirklich heiss? | ERP & Cloud – Geht das? | Open Source ERP | u.v.m.
- **CRM. Social-Media. Service.**
  CRM goes Social-Media | Worauf man bei CRM achten muss | Mehr Umsatz und neue Kunden dank CRM? | u.v.m.
- **Business Intelligence. Controlling.**
  Beschleunigte Entscheidungsprozesse | Nutzen von BI – nur Kontrolle oder auch Motivation? | Wie lässt sich BI realisieren? | BI für KMU: State of the Art | u.v.m.
- **DMS. ECM. Archivierung.**
  DMS und ECM – wo ist da der Unterschied? | Law & Order: Im Rahmen des Gesetzes | Wo sind meine Dokumente? | Archivierung von E-Mails und Webcontent | u.v.m.

Podium: Die Schweizer Softwareschmiede – auch eine politische Aufgabe?

Am ersten Messetag werden über Mittag heisse Themen diskutiert: Von der ICT als Schulfach über den Mangel an Fachkräften zu Kontingenten, Offshoring, politischen Randbedingungen bis zum Staat in seiner Rolle als Auftraggeber. Nationalrätin Kathy Riklin, Nationalratskandidat Marius Redli, Jörg Aebischer als Geschäftsführer ICT-Berufsbildung diskutieren mit hochkarätigen Vertretern der Softwareszene. Hören Sie zu und bringen Sie Ihre Argumente mit zu diesem Podium an der topsoft.

So wird Ihr Messebesuch ein Erfolg

Die Entscheidung für die passende Business-Software ist nicht einfach. Zudem muss bei Beginn der Evaluation unbedingt das ganze Marktangebot bekannt sein, damit hinterher nicht doch noch eine passendere Lösung auftaucht. Wir bieten Ihnen deshalb neben der enormen Auswahl an Anbietern schon im Vorfeld der «topsoft» eine Entscheidungshilfe. Mit unseren Tipps kommen Sie schnell und sicher ans Ziel:
www.topsoft.ch/messevorbereitung



Das Wichtigste zur «topsoft 11» auf einen Blick

Wann:	Mittwoch, Donnerstag, 5. & 6. Oktober 2011 | Täglich 9.00 bis 17.00 Uhr
Wo:	BERNEXPO, Halle 1.1, BERN
Veranstalter:	schmid + siegenthaler consulting GmbH, Neuenkirch
Kontakt:	Tel. 041 467 34 20 | info@topsoft.ch

Alle Informationen sowie kostenlose online-Tickets unter **www.topsoft.ch**

Vergleichen. Verstehen. Vernetzen. | topsoft – Ihre Messe für Business Software.

Improvisation in der Führung – Ordnung ist nur das halbe Leben!

Tobias von Schulthess

Wir improvisieren tagtäglich, doch seltsamerweise interessiert sich bis heute kaum jemand für die Kunst der Improvisation. Die gründliche und professionelle Planung hat Vieles möglich gemacht, ohne das unser Leben heute kaum mehr denkbar wäre, wie z. B. der öffentliche Verkehr: Ohne eine sorgfältige Planung aller An- und Abfahrtszeiten, aller Verbindungen etc. würde eine wesentliche Lebensqualität fehlen.

Doch unser Leben bewegt sich in immer kürzeren Rhythmen. Die Lebenszyklen der Produkte verkürzen sich. Entscheide werden, u. a. Dank elektronischer Hilfsmittel, immer kurzfristiger gefällt, spontane Einfälle jederzeit und überall kommuniziert. Ebenso schnell wie Projekte entstehen, verschwinden sie oder erhalten durch das sich ständig verändernde Umfeld plötzlich eine ganz neue Bedeutung. So verkürzen sich die Planungshorizonte und wir improvisieren immer öfter.

Doch was genau verstehen wir unter diesen Alltagsimprovisationen? Eine gängige Definition könnte lauten: Spontanes *Reagieren* auf unvorhersehbare Umstände, wobei doch noch die den Vorstellungen entsprechenden Resultate erzielt werden.

Improvisation als eigenständige Disziplin definiert sich anders. Sie hat zunächst nichts mit einer zweiten Wahl nach der Planung zu tun. Sie ist auch keine vorbeugende Entschuldigung für eine qualitativ verminderte Leistung. **Planung und Improvisation sind zwei sich ergänzende Methoden oder auch Philosophien, die dasselbe Ziel haben: hohe Qualität und Erfolg.**

Die *Planung* befasst sich mit der *Zukunft*. Sie weiss, wie man über Modelle, Theorien oder Berechnungen die Zukunft vorhersehbar machen kann. Hoch komplexe Abläufe bekommt man durch Planung vollkommen zuverlässig in den Griff. Dabei denke ich z. B. an das Auto und den Verkehr, die beide ohne Plan und Regelungen niemals funktionieren würden.

Das Thema der *Improvisation* dagegen ist die *Gegenwart*, der Moment, das Hier und Jetzt in dem sich alles abspielt. So lange alles nach Plan funktioniert, nehmen wir dieses «sich Bewegen von Moment zu Moment» kaum wahr. Alles verläuft ja reibungslos. Wenn jedoch plötzlich eine Panne auftritt und z. B. der Billettautomat kein Ticket herausspuckt, oder andere unerwartete Ereignisse eintreten, dann werden wir daran erinnert, dass das Leben grundsätzlich nicht berechenbar ist und sich nach sehr eigenwilligen Gesetzen entwickelt. Noch deutlicher wird diese Tatsache, im Zusammenleben mit unseren Mitmenschen, ob Mitarbeiter, Freunde, Vorgesetzte oder Kunden. Hier müssen wir uns eingestehen, dass die Berechenbarkeit von zwischenmenschlichen Interaktionen sehr sehr limitiert ist.

Als Leiter des Playback-Theaters St. Gallen (eine Form des Improvisations-Theaters) befasse ich mich seit mehreren Jahren intensiv mit der Improvisation. Improvisation ist für mich die Kunst einer differenzierten und sehr umfassenden Wahrnehmung. Diese Wahrnehmung beschränkt sich nicht nur auf unsere fünf Sinnesorgane, sondern dehnt sich aus auf unseren ganzen Körper, der als eigentliches Resonanzinstrument ein sehr feines Gespür für Situationen und ihre Qualitäten hat. Achten Sie doch das nächste Mal darauf, welche unterschiedlichen Empfindungen Ihr Körper, je nach gewähltem Standort in einem Raum, aussendet.

Wer sich näher mit der Improvisation befassen will, sollte an zwei Aspekten ein Interesse haben:

1. Die erweiterte körperliche Wahrnehmung.
2. Die Neugier am Unberechenbaren und wie aus einem Nichts, einem völlig offenen Moment, *Etwas entsteht und wieder verschwindet.*

Wenn wir uns diesen beiden Aspekten zuwenden, begeben wir uns auf eine sehr persönliche und aufregende Forschungsreise. Wir erfahren, welche Bedeutung Raum, Zeit, Atem, Rhythmus, Bewegung, Stille und Klänge in unserem Leben haben. Improvisation ist eine Praxis. Ihr Wissen wird nur durch das Erlebnis des Tuns vermittelt.

In der Improvisation folgen wir einer *gefühls- und empfindungsmässigen* Logik. Wir bewegen uns von einer offenen Türe zur anderen. Dabei gelangen wir in immer wieder neue Welten. Dieses vollkommen stimmige *Fliessen* von Moment zu Moment ist eine sehr berauschende Erfahrung von grosser Leichtigkeit und Einfachheit.

Üblicherweise ist uns jedoch die *konzeptionelle* Logik vertrauter. Hier analysiert, bewertet und kommentiert unser Verstand die Ereignisse. Das Ziel dieser Logik ist die *Ordnung* und Struktur. Ihre Wirkung das *Fest-Halten* und Fixieren.

Das Training des Improvisations-Theaters bietet zahlreiche Übungen, mit denen wir unseren hart arbeitenden Kopf und seinen ordnenden Verstand beruhigen können. Gleichzeitig beginnt die Erforschung des *Improvisationsflusses*, indem wir der natürlichen Weisheit und Gelassenheit unseres Körpers folgen. Dabei hilft die (Wieder)entdeckung unseres Spieltriebes. In einer Welt des ständigen Wandels ist das Spiel kein Luxus sondern eine Notwendigkeit und eine sehr nützliche Fähigkeit.

Tobias von Schulthess

ent rollen.ch

Sonnenstrasse 6
9000 St. Gallen
Tel. 071 277 87 23

tobias @ent-rollen.ch
www.ent-rollen.ch
www.playbacktheater-sg.ch

«Improvisation und Führung»
Workshop am 18./19. November 2011

KMU stehen vor Herausforderungen

Reto De Lazzer

Interview mit Reto De Lazzer, Geschäftsführer der Unternehmens- und Personalberatung PeopleQuest GmbH in Zürich-Flughafen

Wie sehen Sie die aktuelle wirtschaftliche Lage?

Ich habe früher Bergsteigen als Sport betrieben und dabei gelernt, dass sich die Leistungsfähigkeit der Seilschaft am schwächsten Mitglied orientiert und Wetterumschläge fatale Wirkungen haben.

Die Schweiz ist aufgrund der Globalisierung und Ihrer Exportorientierung stark mit anderen Ländern in eine Seilschaft eingebunden, wobei öfters Mitglieder stolpern. Betreffend Wetter ziehen im Wechselkurs EUR/CHF dunkle Wolken auf und ich hoffe auf entsprechende Gegenmassnahmen der SNB und der Politik. Starke Medikamente haben jedoch immer Nebenwirkungen. Ich sehe mittelfristig für die Schweizer Wirtschaft eine anspruchsvolle längere Bergtour über Stock und Stein.

Sie sind in der Strategieberatung tätig, was verstehen Sie darunter?

Strategieberatung ist ein weites Feld. Für mich bedeutet Strategie: – die richtigen Dinge tun (Strategie-Design) und die Dinge richtig tun (Strategie-Umsetzung), ich kenne jedoch noch ca. 100 andere Definitionen. Grundsätzlich gilt es, dass man sich der maximalen Ertragsleistung einer Firma annähert und die Ertragsleistung nachhaltig halten kann.

Ich biete Strategie Coaching an, ein Überbegriff für verschiedene Werkzeuge, wovon ich hier zwei Eigenentwicklungen kurz vorstellen will. Beide Werkzeuge sind Grundlagen für die darauf aufbauende Unternehmensberatung und sie dienen der Ausrichtung und Umsetzung der Managemententscheide auf die ertragsrelevanten Fragen:

- Strategie-Controlling, eine 3-seitige finanzielle Auswertung mit Schwerpunkt «wo» und «wie» wurde in der Vergangenheit Geld verdient und «wo» und «wie» soll in der Zukunft Geld verdient werden.
  Das Strategie-Controlling eignet sich vor allem für Firmen mit starken Bewegungen (M&A, Fusionen, Spaltungen, Umstrukturierungen, Outsourcing, Fremdwährungseinflüsse etc.) sowie Firmen mit tiefen Wertschöpfungsketten (z.B. Industrie).
- Bruttomargen Management, ebenfalls eine mehrseitige finanzielle Auswertung mit folgendem Schwerpunkt:
  «Bruttomargen Portfolios verstehen, analysieren und steuern mit dem Ziel Margenschwund zu vermindern und die Bruttomargen anzuheben».
  Das Bruttomargen Management eignet sich vor allem für Firmen mit mehreren unterschiedlichen Produkten/Dienstleistungen, sogenannte Portfolios (z.B. Gross- und Detailhandel, Hotellerie etc) und/oder Firmen mit grossen Verkaufs-Einkaufspreisschwankungen (z.B. aufgrund von Währungskursveränderungen)

Wie sehen Sie die Aufgabe eines Beraters in Zusammenarbeit mit KMU?

Damit eine Firma Geld verdient, muss sie richtig aufgestellt sein. Es sind nicht 2–3 Superideen gefragt, sondern eine Vielzahl von kleinen Zusammenhängen muss stimmen. Das Management (Geschäftsführung, Verwaltungsrat) sind die Personen, welche Ihre Firma, deren Markt und die Mitarbeiter am besten verstehen und kennen. Die Aufgabe des Beraters ist es die Firma auszumessen und mitzuhelfen, dass die wichtigsten Fragen/Schwerpunkte (80/20 Regel) schnell auf den Tisch kommen. Danach gilt es mit dem Management Lösungen zu erarbeiten und wenn notwendig, die Implementierung zu begleiten.

Wie arbeiten Sie konkret mit KMU zusammen, welche Ihre Dienstleistungen nachsuchen?

Idealerweise ist am Anfang ein halbtägiges Meeting, wo die Vorbereitungsarbeiten und die Werkzeuge erklärt werden. Danach erarbeiten die Firmen das Zahlenmaterial und es ergeben sich regelmässige Auswertungen und Besprechungen. Ich biete z.B. das Bruttomargen Management auch international auf Englisch an und die Meetings laufen über Skype Telefonie. Bei Zeitengpässen kann ich alle Beratungen telefonisch durchführen.

Wichtig ist, dass das Management frühzeitig an den richtigen Fragen arbeitet. Mittelfristig sind persönliche Sitzungen jedoch zu empfehlen. Meine Werkzeuge können auf alle Branchen angewendet werden.

Für eine individuelle Abklärung Ihrer Anforderungen senden Sie mir bitte
ein E-Mail an info@peoplequest.ch
oder Telefon +41 43 810 30 55 oder kontaktieren Sie mich über www.peoplequest.ch

Reto De Lazzer ist Eidg. dipl. Experte in Rechnungslegung und Controlling und hält ein MBA der Universität von Maryland, USA. Er war viele Jahre in Finanzpositionen in nationalen und internationalen Firmen im In- und Ausland (Südamerika, Asien, EU, Schweiz) tätig. Daneben schreibt er nebenamtlich Fachbücher in Konsolidierungstechnik.

Das Interview führte Roland M. Rupp

PeopleQuest GmbH
Reto De Lazzer
c/o Priora Business Center
Balsberg
8058 Zürich-Flughafen

info@peoplequest.ch
r.delazzer@peoplequest.ch
www.peoplequest.ch

Anzeigen

Schluss mit Bauchentscheidungen!

DIN 33430 basierte Eignungstests für Personalauswahl und -entwicklung

Urteilsvermögen, Menschenkenntnis und Erfahrung des Personalmanagers oder Geschäftsleiters einer KMU lassen sich durch nichts ersetzen – aber durch psychologische Tests ideal ergänzen.

Mittels psychologischer Testverfahren können in kurzer Zeit wesentliche Informationen über Fähigkeiten und Eigenschaften ersichtlich werden, die aus dem Bewerbungsgespräch nicht zuverlässig abgeleitet werden können. Werden Testresultate mit den Erkenntnissen aus einem strukturierten Interview und Referenzen kombiniert, erhält man aussagekräftige wissenschaftliche Gesamtinformationen, die eine fundierte Personalentscheidung ermöglichen. Dadurch leisten Testverfahren einen enormen Beitrag zur Absicherung der Entscheidungen und erhöhen die Professionalität und Qualität innerhalb der Personalarbeit. Zu oft wird übersehen, dass eine einzige schlecht besetzte Schlüsselfunktion sowohl den Ertrag als auch die Schlagkraft einer KMU entscheidend verringern kann. Valide Eignungstests sind daher für Personaler und KMU-Verantwortliche eine wertvolle Informationsquelle, um leistungsstarke Kandidaten von Blendern zu unterscheiden.

Das Expertensystem HR ist eine Paketlösung für Eignungsdiagnostik im Personalwesen. Es basiert auf dem Wiener Testsystem und schliesst Erweiterungen ein, die der täglichen Arbeit der Personalisten entgegenkommen. Es ist ein psychometrisch valides und erprobtes Werkzeug für Personalauswahl, Personalentwicklung und Berufsberatung.

Flexibel mit dem Dual System

Obwohl eine Paketlösung, lässt das Expertensystem HR viel Freiraum für individuelles Vorgehen – und wird so den unterschiedlichsten Anforderungen von Personal-Managern gerecht. So kann der Personalist wählen, ob er eine individuelle Testung zusammenstellt oder ob er auf vordefinierte Testbatterien (Abfolge einzelner Testverfahren für vordefinierte Anforderungsprofile) zurückgreift. Wir nennen das «Dual System».

Und so funktioniert es:

1. Wählen Sie aus einer übersichtlich dargestellten Liste individuell und flexibel jene erfolgsrelevanten Persönlichkeits- und Leistungsfaktoren aus, die zum jeweiligen Stellenprofil passen.
2. Alternativ wählen Sie ein vordefiniertes Stellenprofil und damit eine Testbatterie aus. In dieser Testbatterie sind die wesentlichen Erfolgskriterien für das jeweilige Berufsbild vordefiniert und zusammengestellt.

Übrigens: Sogar die vordefinierten Stellenprofile sind anpassbar. So können Sie die vordefinierten Profile als Orientierung verwenden und um Ihre eigenen Erfolgskriterien ergänzen – für eine rasche und einfache Zusammenstellung der gewünschten Tests.

Das Wiener Testsystem

Das von SCHUHFRIED entwickelte Wiener Testsystem (WTS) ist weltweit der Inbegriff für computergestützte psychologische Diagnostik. Für den Bereich Human Resources bietet das Wiener Testsystem mehr als 60 Tests zu folgenden Merkmalen:

- Persönlichkeit
  z.B. Kundenorientierung, Stressverhalten, Offenheit, Leistungsmotivation
- Leistung
  z.B. Konzentration, logisches Denken, technisches Verständnis, Geschicklichkeit
- Einstellungen und Interessen
  z.B. Berufs- und Freizeitinteressen

Unter diesen Tests sind nicht nur computergestützte Versionen bewährter Papier- und Bleistift-Tests zu finden, sondern auch auditive, multimediale und adaptive Verfahren. Die Testverfahren sind in bis zu 25 Sprachen verfügbar und können flexibel und individuell kombiniert werden, um für konkrete Fragestellungen die besten Testzusammenstellungen zu erhalten. Somit können die gleichen Testverfahren auch an verschiedenen Sprach-Standorten eingesetzt werden. Dies erlaubt neben einem standardisierten Vorgehen im Recruiting auch die Durchführung interessanter Vergleichsuntersuchungen.

Bauchentscheide bei Personalentscheidungen? Das war gestern – Eignungstests haben sich zwischenzeitlich etabliert und sind aus Personalabteilungen nicht mehr wegzudenken. SCHUHFRIED sei Dank!

René Anderegg, Geschäftsleitung

HRM Tools GmbH
Breitfeldstrasse 9, 4702 Oensingen
Tel. 062 544 71 44
anderegg@hrm-tools.ch
www.hrm-tools.ch
www.facebook.com/hrm.tools

Anzeigen

Korruption: Strafrechtliche Konsequenzen

lic. iur. Vera Häne, LL.M. (New York), Rechtsanwältin

Korruption in Zusammenhang mit in- und ausländischen Amtsträgern und Privaten kann – auch für Unternehmen – nach Schweizer Recht strafrechtliche Konsequenzen nach sich ziehen.

Bestechung von Amtsträgern und Vorteilsgewährung/-annahme

Die Bestechung schweizerischer und ausländischer Amtsträger ist im Strafgesetzbuch geregelt und wird von Amtes wegen verfolgt. Als Amtsträger gelten z.B. Behördenmitglieder und Beamte sowie Private, die öffentliche Aufgaben erfüllen. Die aktive Bestechung (Bestechen) wie auch die passive Bestechung (Sich-bestechen-Lassen) können mit Freiheitsstrafe bis zu fünf Jahren oder Geldstrafe bestraft werden. Beide beinhalten einen ungerechtfertigten Vorteil, der dem Amtsträger oder Dritten im Zusammenhang mit der amtlichen Tätigkeit für eine pflichtwidrige oder eine im Ermessen stehende Handlung zukommt.

Bei der Bestechung bezieht sich der ungerechtfertigte Vorteil auf ein konkretes Ziel (z.B. Erhalt eines Auftrags). Demgegenüber sind bei einer Vorteilsgewährung und -annahme ungerechtfertigte Vorteile angesprochen, die allgemein im Hinblick auf die Amtsführung gewährt werden («Anfüttern»). Dies kann nach Schweizer Recht hinsichtlich schweizerischer Amtsträger mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder Geldstrafe geahndet werden. Keine nicht gebührenden Vorteile sind dienstrechtlich erlaubte sowie geringfügige, sozial übliche Vorteile, wie z.B. Weihnachtsgeschenke von geringem Wert.

Bestechung von Privaten

Privatbestechung – die im Bundesgesetz gegen den unlauteren Wettbewerb geregelt ist – wird nur auf Strafantrag hin verfolgt. Hier muss sich die entsprechende Handlung auf ein Wettbewerbsverhältnis auswirken. Es sind nicht Amtsträger, sondern Arbeitnehmer, Gesellschafter oder andere Hilfspersonen von Unternehmen angesprochen. Wiederum stellen geringfügige, sozial übliche Vorteile keine nicht gebührenden Vorteile dar. Ausgenommen sind zudem vertraglich vom Arbeit- oder Auftraggeber genehmigte Vorteile. Privatbestechung kann mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder Geldstrafe bestraft werden.

Strafbarkeit von Unternehmen

In erster Linie wird die natürliche Person strafrechtlich verfolgt, z.B. ein Mitarbeiter, der eine aktive Bestechung begeht. Aber auch das Unternehmen, das nicht alle erforderlichen und zumutbaren organisatorischen Vorkehrungen trifft, um eine aktive Bestechung sowie Vorteilsgewährung zu verhindern, kann strafrechtlich belangt und mit einer Busse bis zu 5 Millionen Franken bestraft werden. Dies gilt unabhängig von der Strafbarkeit natürlicher Personen.

Prävention

Für – insbesondere auch international tätige – Unternehmen ist es empfehlenswert, die strafrechtlichen Risiken frühzeitig zu analysieren und präventive Massnahmen zu ergreifen, wie z.B. eine Information und Instruktion der Mitarbeitenden (Merkblätter, Weisungen, Anti-Korruptions-Klauseln in Arbeitsverträgen etc.) und eine Verbesserung der Transparenz der Geschäftsvorgänge (z.B. Vier-Augen-Prinzip bei korruptionsanfälligen Geschäften). Dies ist insbesondere im Hinblick auf die drohende Strafbarkeit für Unternehmen, die organisatorische Mängel bei der Korruptionsbekämpfung aufweisen, angezeigt.

lic. iur. Vera Häne, LL.M. (New York), Rechtsanwältin
Partnerin bei Grossenbacher Rechtsanwälte, Luzern

Grossenbacher Rechtsanwälte AG
Zentralstrasse 44, 6003 Luzern
Tel. 041 500 56 56
Fax 041 500 56 57
www.gr-law.ch

Anzeigen

KMU Agency.com

Grafik | Druck | Internet

1'000 Visitenkarten bereits ab CHF 99.- | 5'000 Flyer A6, 250g/m2 ab CHF 149.-
jeweils inkl. MwSt. und Versand

KMU Agency Switzerland | Stegackerstrasse 2 | CH 8409 Winterthur | Tel. 052 301 55 55

Fördergelder für Schweizer KMU

Klimastiftung Schweiz

Die Klimastiftung Schweiz unterstützt hiesige KMU bei der Umsetzung klimafreundlicher Massnahmen. Bisher hat die Stiftung mehr als 200 Betriebe finanziell gefördert – und es werden immer mehr.

3 Mio Franken sprach die Klimastiftung Schweiz bereits für klimafreundliche Massnahmen in Schweizer Betrieben, seit ihrer Gründung im Jahr 2008. 200 Projektanträge wurden eingereicht. Es handelt sich dabei um Innovations- und Energieeffizienzprojekte, die in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in der Schweiz umgesetzt werden.

Vom Elektromobil bis zum Gewächshaus

Das Spektrum der geförderten Projekte reicht von Elektromobil-Prototypen (siehe Bild), über Wärmeisolationen, bis hin zur ausgetüftelten Prozessdampfgewinnung, wie sie zum Beispiel in der Mühle Dambach in Villmergen AG kürzlich in Betrieb genommen wurde. Bei der Firma Meyer Pflanzenkulturen in Wangen b. Dübendorf ersetzt in diesen Tagen noch eine Holzschnitzelheizung die alte Ölheizung, wofür die Stiftung 200'000 der 1.4 Millionen Franken übernommen hat. «Langfristig sparen die Betriebe nicht nur CO_2, sondern auch Geld», betont Vincent Eckert, Geschäftsleiter der Klimastiftung Schweiz. Eckert ermuntert alle Betriebe Geld bei der Stiftung anzufordern: «Es steht jedem KMU offen, bei der Klimastiftung Schweiz einen Förderantrag zu stellen» (siehe im weiteren Bericht).

Zweimal jährlich können Anträge, deren Kosten 20'000 Franken übersteigen, bei der Klimastiftung Schweiz eingereicht werden. Stichtage für die Eingabe sind jeweils der 1. März und der 1. September. Die Anträge werden gesammelt und dem Beirat der Stiftung zur Vorprüfung vorgelegt. Dieser gibt eine Empfehlung an den Stiftungsrat ab, der anschliessend über die Zuteilung der Fördergelder entscheidet.

Anträge die den Betrag von 20'000 unterschreiten und die in den von der Stiftung erstellten Standardmassnahmen Katalog fallen, werden laufend beurteilt und gutgesprochen. Dafür hat die Klimastiftung auf ihrer Homepage (www.klimastiftung.ch) ein Online-Tool eingerichtet, mit welchem Anträge schnell und unkompliziert gestellt werden können. «Wir tun alles, dafür, um den Aufwand der Betriebe so klein wie möglich zu halten», versichert Eckert. Und hofft, dass in Zukunft immer mehr Schweizer KMU vom Angebot der Klimastiftung Gebrauch machen werden.

Die Mühle Dambach in Villmergen AG erzeugt seit neuestem Prozessdampf aus klimafreundlicher Biomasse.

Der Motor des Elektrofahrzeugs SMILE wurde von der Klimastiftung Schweiz mitfinanziert.

Welche Projekte werden gefördert?

Die Klimastiftung Schweiz konzentriert ihr Engagement auf drei Bereiche:

- Direktmassnahmen zur CO_2-Reduktion und zur Verbesserung der Energieeffizienz; (www.klimastiftung.ch/energiesparen.html).
- Entwicklung und Vermarktung von innovativen Produkten und Technologien für den Klimaschutz; www.klimastiftung.ch/foerderantrag.html
- freiwillige Zielvereinbarungen zur Energiesparen im Rahmen vom KMU-Modell der Energie-Agentur der Wirtschaft (EnAW – www.kmu-modell.ch). Da übernimmt die Klimastiftung die Hälfte des Teilnahmebeitrags.

Über die Klimastiftung Schweiz

KMU fördern – Klima schützen. Nach diesem Motto unterstützt die Klimastiftung Schweiz Projekte kleiner und mittlerer Unternehmen, die einen Beitrag zum Klimaschutz leisten. Die schlanke Struktur der Stiftung gewährleistet, dass nur wenige Mittel für die Administration und Bearbeitung von Förderanträgen aufgewendet werden.

Seit Januar 2008 verlangt das CO_2-Gesetz eine Abgabe auf Brennstoffen. Ein Teil der Abgaben fliesst zurück an die Wirtschaft. Vor allem grosse Dienstleistungsunternehmen erhalten mehr zurück, als sie bezahlt haben. Diese «Netto-Rückvergütung» setzen die Partnerfirmen der Klimastiftung Schweiz vollumfänglich für Klimaschutzmassnahmen von Schweizer KMU ein.

Die Partner der Klimastiftung Schweiz

Die Klimastiftung Schweiz ist ein Zusammenschluss von Schweizer Unternehmen, die gemeinsam KMU-Projekte zur Reduktion der CO_2-Emissionen unterstützen. Allianz Suisse, Alternative Bank Schweiz, AXA Bank, AXA Winterthur, Gebäude Versicherung Bern, Gebäudeversicherung Kanton Zürich, KPMG, Man Investments, Microsoft Schweiz, PartnerRe, Pictet & Cie, PricewaterhouseCoopers, Raiffeisen Schweiz, Sanitas, SAP, Sarasin & Cie AG, Swiss Life, Swiss Re, Vaudoise Assurances, Bank Vontobel und XL Insurance sind Partner der Klimastiftung Schweiz.

Vincent Eckert, Geschäftsführer
079 572 47 16

Klimastiftung Schweiz
Postfach 2832, 8022 Zürich
Tel. 043 285 44 80, Fax 043 282 44 80
vincent.eckert@klimastiftung.ch
www.klimastiftung.ch

Innovativer Klimaschutz mit myclimate – ganz nach dem Prinzip: «Do the best and offset the rest»

Das Wort Klimaschutz ist heute in aller Munde und für viele Unternehmen ein wichtiges Thema. Die Schweizer Non-Profit Stiftung myclimate ist seit bald zehn Jahren im Klimaschutz aktiv und unterstützt zahlreiche Firmen bei ihren Bemühungen, die Geschäftstätigkeiten so klimafreundlich als möglich auszuüben.

In der breiten Öffentlichkeit ist myclimate vor allem für die freiwillige Kompensation von Flugemissionen bekannt. Wer einen Flug bucht, kann durch eine Zahlung an ein myclimate-Klimaschutzprojekt seine Emissionen kompensieren und somit klimaneutral fliegen.
Möglich ist das, weil mit dem bezahlten Betrag in den Projekten erneuerbare Energien und Energieeffizienz gefördert und dadurch Emissionen reduziert werden. Zum Angebot von myclimate gehört aber nicht nur die Flugkompensation. Was für Flüge geht, funktioniert für alle Aktivitäten und Produkte, in denen Energie enthalten ist und somit klimaschädliche Emissionen entstehen. So auch für Unternehmen und Produkte. Neben der Kompensation bietet myclimate Dienstleistungen zur Vermeidung und Reduktion von klimaschädlichen Emissionen.

Was zählbar ist, ist bewältigbar

Während bei Dienstleistungsunternehmen oftmals die Geschäftsreisen per Flugzeug die Hauptemissionsquelle bilden, sind es bei Herstellerunternehmen die einzelnen Produkte, der Geschäftsbetrieb sowie die Zulieferer- und Absatzkette. Integriert in ein Carbon-Management-Konzept liefern hier Treibhausgasanalysen und umfassende Ökobilanzen wichtige Informationen für Verbesserungen im Unternehmen sowie bei den Produkten und Dienstleistungen.
Die Berechnungen erfolgen entsprechend den strengsten internationalen Standards, wie beispielsweise der Norm ISO 14040/44, PAS 2050 und dem Green House Gas Protocol. Wo nötig, garantieren externe Reviews die Qualität der Berechnungen.
Mit einer Plattform zur Kompensation und Kennzeichnung von Produkten ermöglicht myclimate den Unternehmen, ihre Produktpalette mit einer Klimaschutzoption zu erweitern und eine glaubhafte Kommunikation zu implementieren. Nicht reduzierbare und unvermeidbare CO_2-Emissionen werden in hochwertigen myclimate-Klimaschutzprojekten ausgeglichen, und das entsprechende Produkt, die Dienstleistung oder das Unternehmen wird damit klimaneutral gestellt. Das Label «klimaneutral» von myclimate unterstützt somit Unternehmen, welche Verantwortung für eine zukunftsgerichtete und glaubwürdige Geschäftstätigkeit zeigen.

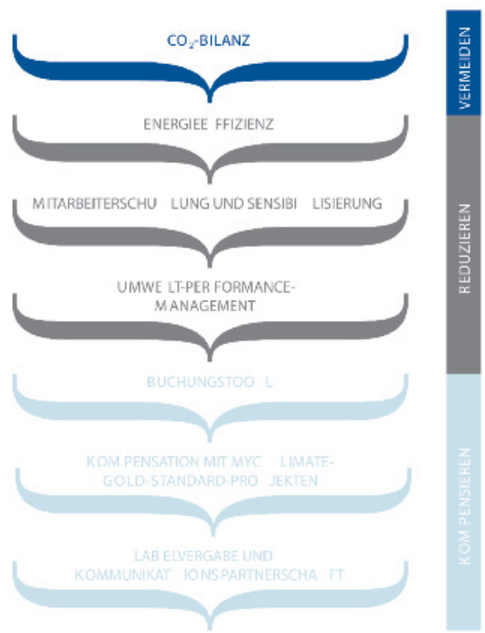
myclimate neutral Unternehmen

© myclimate – The Climate Protection Partnership

Für jede Branche eine massgeschneiderte Lösung

Für diverse Branchen hat myclimate Gesamtlösungspakete entwickelt.

Die Berechnung der CO_2-Emissionen ist der erste Schritt für ein strategisches Ressourcen- und Umweltmanagement. myclimate unterstützt Firmen bei der Erhebung der relevanten Emissionsdaten zur CO_2-Bilanzierung, bei der Auswertung der Ergebnisse und in der Aufbereitung der Information für Entscheidungsprozesse.
Beim zweiten Schritt, wo es um das Aufzeigen von effektiven Einsparpotenzialen geht, arbeitet myclimate mit kompetenten Kooperationspartnern im Bereich der Energieeffizienz zusammen. Darüber hinaus sensibilisiert myclimate die Mitarbeitenden in Schulungen vor Ort und entwickelt im Team realisierbare Massnahmen für den aktiven Klimaschutz. Dieser integrierte Ansatz der Branchenlösungen ermöglicht so die Optimierung des unternehmerischen Energieverbrauchs sowie die Emissionsreduktion und -vermeidung.
Nicht weiter reduzierbare CO2-Emissionen werden in hochwertigen myclimate-Klimaschutzprojekten ausgeglichen, wodurch beispielsweise der Warentransport, die Drucksache oder die Hotelübernachtung klimaneutral gestellt wird.



Stiftung myclimate – The Climate Protection Partnership

myclimate ermöglicht innovative Lösungen im Klimaschutz und fördert den Einsatz von erneuerbaren Energien und energieeffizienter Technologie. Die internationale Initiative mit Schweizer Wurzeln gehört weltweit zu den führenden Anbietern von CO_2-Kompensationsmassnahmen. Zu ihrem Kundenkreis zählen grosse, mittlere und kleine Unternehmen, die öffentliche Verwaltung, Non-Profit-Organisationen, Event-Organisationen sowie Privatpersonen.
Die Kompensation der Emissionen erfolgt in Klimaschutzprojekten. Dort werden Emissionen reduziert, indem fossile Energiequellen durch erneuerbare Energien ersetzt und energieeffiziente Technologien implementiert werden. myclimate-Klimaschutzprojekte erfüllen höchste Standards (Gold Standard), welche neben der Reduktion von Treibhausgasen nachweislich auch einen positiven Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung leisten. Darüber hinaus sensibilisiert myclimate in diversen Klimabildungsprojekten zum Thema Klimawandel und Klimaschutz und erstellt CO_2-Bilanzen (Lifecycle-Assessments). Im Mai 2010 wurde myclimate mit dem Umweltschutzpreis der Schweizerischen Umweltstiftung ausgezeichnet.

Andrea Altorfer
info@myclimate.org

Stiftung myclimate –
The Climate Protection Partnership
Sternenstrasse 12
8002 Zürich

Tel. 044 500 43 50
Fax 044 500 43 51

www.myclimate.org
www.myclimate.org/facebook

Eine Auszeit (Sabbatical) nehmen – aber richtig!

Immer mehr Führungskräfte gönnen sich eine Auszeit. Bislang mussten sie dafür aber oft auf die Leistungen der zweiten Säule verzichten. Eine innovative Auszeit-Versicherung schliesst nun diese Vorsorgelücke.

Nach fünfzehn Jahren in anspruchsvoller Position tritt David P. auf die Bremse und gönnt sich eine Auszeit – ein sogenanntes Sabbatical. Im Job hat er immer Höchstleistungen erbracht, sich aber selten bis nie ausreichend um seinen Ausgleich und die dafür notwendigen Erholungszeiten gekümmert. Nun nimmt er sich Zeit, um mit seiner Frau und den Kindern neue Energie zu tanken. David P. ist kein Einzelfall. Das Bedürfnis nach beruflichen Pausen und/oder der Erfüllung persönlicher Träume hat in den vergangenen Jahren markant zugenommen. Die Bedeutung und die positive Wirkung längerer Auszeiten sind für Wirtschaft und Gesellschaft unbestritten. Sie ermöglichen es, die Batterien wieder richtig aufzuladen und steigern Motivation und Kreativität. Treten Mitarbeiter dagegen zu spät auf die Bremse, schaden sie sich selbst – sowie dem Unternehmen und der Volkswirtschaft. Die Folgen von Stress am Arbeitsplatz sind etwa Fehlzeiten, Produktionsausfälle, medizinische Kosten oder teilweise Totalausfälle infolge eines Burnouts. Laut einer Studie des Staatssekretariats für Wirtschaft betragen die finanziellen Kosten von Stress für die erwerbstätige Bevölkerung rund 4,2 Milliarden Franken.

Langfristig planen

Ein Sabbatical will sorgfältig geplant sein, sowohl für das Unternehmen, als auch für den Mitarbeiter. Wer sich eine längere Auszeit vom Berufsleben nimmt, verzichtet schliesslich für die erwerbsfreie Zeit meistens ganz oder mindestens teilweise auf sein Einkommen. Zudem muss oft auch auf die Versicherungsleistungen (Risiko und Sparen) aus der beruflichen Vorsorge (Pensionskasse) verzichtet werden. Verlässt ein Erwerbstätiger eine Firma, kann er sein Pensionskassenkapital zwar auf ein Freizügigkeitskonto übertragen. Beziehen kann er dies aber nur aufgrund weniger vom Gesetz zugelassener Situationen. Die Versicherungsleistungen aus der Pensionskasse – für die Absicherung gegen Erwerbsunfähigkeit und Tod infolge Krankheit – erlöschen allerdings 30 Tage nach dem Austritt. Für die Zeit danach ist es zwar möglich, seine Familie im Rahmen der freien Vorsorge (Säule 3b) für den Fall des eigenen Ablebens finanziell abzusichern. Der Schutz gegen eine vorübergehende oder bleibende Erwerbsunfähigkeit konnte bisher nur betraglich begrenzt und bei wenigen Versicherungsgesellschaften zu sehr hohen Prämien abgedeckt werden. Das gleiche gilt übrigens auch für die Versicherungsleistungen der obligatorischen Unfallversicherung (UVG). Das UVG gewährt ebenfalls eine Nachdeckung von 30 Tagen nach dem Austritt bzw. nach dem der Anspruch auf mindestens das halbe Salär erlischt. Dort hingegen ist es jedoch möglich, sich für eine relativ geringe Prämie (i.d.R. CHF 25.– pro Monat) mit einer «Abredeversicherung» für maximal weitere 6 Monate zu versichern.

Bisherigen Vorsorgeschutz absichern

Das Bedürfnis von Firmenchefs und Führungskräften wurde erkannt und eine attraktive Lösung lanciert. Mit der Auszeit-Versicherung ist es «Aussteigern auf Zeit» erstmals möglich, ihren bisherigen Schutz aus der beruflichen Vorsorge lückenlos abzusichern: David P. schützt sich so bis zu drei Jahren vor Erwerbsausfall durch Krankheit oder Unfall, mit einem oberen Leistungslimit von 300'000 Franken pro Jahr. Einzige Bedingung für den Abschluss einer Auszeit-Versicherung ist ein vorgängig ausgefülltes Gesundheitsattest. Gerade in wirtschaftlich turbulenten Zeiten rücken vermehrt individuelle Bedürfnisse in den Vordergrund. Dank dieser finanziellen Absicherung kann nicht nur David P., sondern auch dessen Familie die gewonnene Zeit sorgenfrei geniessen.

Sprechen Sie mit unseren Spezialisten.
Wir beraten Sie gerne.

Stefan M. Wyss FCII CIB
Geschäftsführer – Partner
eidg. dipl. Versicherungsfachmann –
Versicherungsbetriebswirt (DVA)

Aktiv Beratungs-GmbH
Feldstrasse 80, 8180 Bülach, Tel. 044 860 38 80

Anzeigen

AKTIV
Versicherungsbroker

Ihr exklusiver Versicherungspartner des Schweiz. KMU-Verbandes. Bei uns erhalten Sie in Zusammenarbeit mit unserem Versicherungspartner der Trust Sympany sämtliche Personenversicherungen im Unternehmensbereich zu Vorzugskonditionen. Zögern Sie nicht, uns entsprechend zu kontaktieren.

AKTIV BERATUNGS-GMBH – FELDSTRASSE 80 – 8180 BÜLACH
TEL. +41 44 860 38 80 – FAX +41 44 860 38 88
MAIL: kmu@aktivberatungs-gmbh.ch

trust sympany

Versicherungsprodukte:
- Kollektiv Kranken-Taggeld (Lohnausfall)
- Obligatorische Unfallversicherung (UVG)
- UVG-Zusatzversicherung
- Pensionskasse (Berufliche Vorsorge - BVG)

Selbstverständlich können wir Ihnen auch bei alle anderen Versicherungsproblemen kompetent und kostengünstig weiterhelfen.

Forderungs-Ausfälle können verhindert werden

Walter Forthuber
Vorsitzender der Geschäftsleitung eines bereits 1975 gegründeten liechtensteinischen Factoring-Unternehmens

Gerade die jetzige Wirtschafts-Situation in Schweiz/Liechtenstein und im EU-Raum führt zu einer Konkurs-Bedrohung von Unternehmen. Forderungs-Ausfälle können für ein KMU existenzbedrohend sein. Factoring hilft dies wirkungsvoll zu verhindern.

Der klassische Fall, der leider schon viel zu oft eingetreten ist: Das KMU liefert die Ware oder erbringt seine Dienstleistung und stellt die Rechnung aus. Die Bezahlung erfolgt nicht, weil der Kunde Insolvenz inzwischen angemeldet hat.

In weniger gravierenden Fällen hat dieser Sachverhalt für ein KMU «nur» eine mehr oder weniger starke Einbusse des Jahres-Gewinnes zur Folge. In gravierenden Fällen kann dies allerdings bis zum Existenz-Verlust des KMU führen.

Eine wichtige Aufgabe des KMU-Factoring ist es, solche Forderungs-Ausfälle zu verhindern. Bevor ein Factoring-Unternehmen eine Rechnungs-Forderung an das KMU ausbezahlt, wird es diese professionell (!) beauskunften. Im Falle einer Negativ-Bewertung wird für das KMU Schaden verhindert. Es ist deshalb wichtig, dass ein KMU noch bevor (!) es die Lieferung oder Leistung erbracht hat, dem Factoring-Unternehmen die in Schwebe befindliche Rechnungs-Forderung meldet.

Sollte trotz positiver Beauskunftung, bspw. zwei Monate später, die Forderung dennoch ausfallen – was in seltenen Fällen vorkommen kann – so hat das Factoring-Unternehmen das Ausfall-Risiko vertraglich übernommen und wird das KMU schadlos halten.

Wenn ein KMU mit Factoring arbeitet, so hat es «2 Sicherungs-Filter»: Einerseits wird noch vor Lieferung/Leistung die Bonität professionell überprüft und wenn dennoch hinterher die Kunden-Zahlung nicht erfolgt, das Risiko vom Factoring-Unternehmen übernommen.

Bei Interesse besuchen Sie doch bitte unser Internet-Portal unter www.kmu-factoring.com oder www.avv.li oder nehmen Sie unverbindlich Kontakt zu unserer Kunden-Beratung unter Telefon +423 265 10 55 oder per Fax +423 265 10 10 auf, oder besuchen Sie uns direkt in unserem Bürohaus in Vaduz, Heiligkreuz 44, an der liechtensteinischen Hauptstrasse.

Walter Forthuber
www.kmu-factoring.com

Anzeigen

Naviswiss hat ein ergonomisches GPS für Chirurgen entwickelt und sucht neue Teilhaber

Dr. Bruno Knobel (CEO) und Christian Walsoe (CFO)

Über investiere besteht ab sofort die Möglichkeit, in ein spannendes Schweizer Jungunternehmen zu investieren, welches bereits einen erfolgreichen Prototyp für ein revolutionäres chirurgisches Navigationssystem entwickelt hat.

1.3 Milliarden Hüftimplantate werden jährlich weltweit eingesetzt. Jedes vierte Implantat muss revidiert werden und wegen Alterung, Materialschaden oder aber wegen falscher Positionierung ersetzt werden. Alleine im Revisionsmarkt könnten Gesundheitskosten in der Höhe von US$ 5 Milliarden eingespart werden. Die richtige Positionierung der Implantate spielt dabei eine wichtige Rolle. Gleichzeitig vermindert sich dank kleinerer Schnitte der sichtbare Bereich für den Chirurgen. Aus diesem Grund werden in der orthopädischen Chirurgie computerunterstützende Operationsverfahren immer notwendiger: Navigationssysteme sind gefragt, welche den Chirurgen helfen, Implantate schneller und korrekter zu positionieren, ähnlich einem GPS im Auto.

Es gibt seit über 20 Jahren Navigationssysteme für Chirurgen auf dem orthopädischen Markt, doch zeichnen sich diese durch schwerfällige Handhabung, mangelnde Ergonomie und hohe Kosten aus. Vor allem zwingen diese den Chirurgen, seinen operativen Workflow dem Navigationssystem anzupassen. Als Folge davon werden die heutigen Navigationssysteme kaum benutzt.

Die Produktentwicklungsfirma IFE (Industrielle Forschung und Entwicklung GmbH) hatte schon vor ca. 15 Jahren ein Navigationssystem entwickelt, welches aber auch alle beschriebenen Nachteile aufwies. Als Spin-off Firma der IFE konnte **Naviswiss** nun aber einen neuen, einzigartigen Designansatz für ein Mess- und Navigationssystem entwickeln. Mit ihrem Produkt CLIPON hat Navisiwss ein ergonomisches, handgeführtes Produkt entwickelt, welches im Vergleich zu den heutigen unhandlichen Navigationssystemen beträchtliche Vorteile hat, CLIPON:

- Verkürzt die Operationszeit
- Verbessert das Resultat
- Ermöglicht eine sofortige Qualitätskontrolle
- und verringert somit das Risiko einer Implantatsrevision

Mit der Entwicklung des ersten funktionstüchtigen Prototyps von CLIPON hat Naviswiss bewiesen, dass dieser neue technologische Ansatz die Anforderungen an Präzision und Funktionalität erfüllt. Naviswiss ist heute weltweit der einzige Anbieter mit dieser Mess- und Navigationstechnik.

Der erste CLIPON wird in 24 Monaten auf dem Markt sein. In einem ersten Schritt wird sich Naviswiss auf den Bereich der Hüfttransplantationen konzentrieren, gefolgt von Anwendungen in den Bereichen Knieersatz, Ersatz anderer Gelenke, Kieferchirurgie und im Bereich der spinalen Chirurgie.

Für die Herstellung des ersten Prototyps zur klinischen Erprobung im Markt sucht Naviswiss aktuell CHF 1m Aktienkapital über die Plattform investiere.

Den vollständigen Business Plan und einen Film über die beiden Unternehmer finden sich online unter www.investiere.ch – die Registrierung als Investor ist kostenlos.

Laura Regazzoni
Managing Partner bei investiere

investiere | Verve Capital Partners AG
Zug Office: Feldhof 28, 6300 Zug
Zurich Office: Zollikerstrasse 44, 8008 Zürich

Tel. 044 380 29 35
Mobile 079 243 14 70
Fax 044 380 29 36

laura.regazzoni@investiere.ch
www.investiere.ch

Anzeigen

Schlüssel zu einer erfolgreichen Unternehmensfinanzierung

William Blanco-Bose

Die Wahl der passenden Finanzierungsstruktur für ein Unternehmen ist abhängig von seiner aktuellen wirtschaftlichen Situation und seiner vorhersagbaren Marktentwicklung. Mittelständische Unternehmen sind durch die heutige Marktunsicherheit besonders herausgefordert.

Wer unter diesen Umständen als Unternehmer nicht auf seine Firmenkontrolle verzichten möchte, ist bei der Finanzierung auf ein starkes Fundament an eigenen Kapitaleinlagen und einem stabilen Zugewinn aus Umsatz- und Leistungsprozess angewiesen, damit Geschäftsrisiken abgedeckt werden können. Dies gilt vor allem für Unternehmen in der Aufbauphase.

Aber auch bei bereits etablierten KMU sind Unsicherheiten in der Planung und dem Mittelfluss ständige oder wiederkehrende Begleiter. Im Extremfall wird bei hoher Verschuldung und mangelnden Sicherheiten die Inanspruchnahme von Krediten verwehrt. Risiko- und Sorgfaltsüberlegungen bei der Kreditvergabe trennen schliesslich die Spreu vom Weizen und besiegeln ein unternehmerisches Schicksal, sofern die Marktposition schwach ist und die Perspektiven unzureichend sind.

Crowdfunding, auch Schwarmfinanzierung genannt, ist eine alternative Finanzierung durch eine gebündelte Masse privater Anleger, welche, unter Einhaltung gewisser Rahmenbedingungen, auf die variierenden finanziellen Anforderungen eines Unternehmens angepasst werden kann. Als eine Kombination aus Komponenten der Fremd- und Eigenkapitalfinanzierung erweitert Crowdfunding die unternehmerische Dynamik. Sind die Mittel aus der Eigenfinanzierung erschöpft und werden die Bedingungen einer klassischen Kreditfinanzierung nicht erfüllt, kann Crowdfunding die entstandene Finanzierungslücke schliessen.

Die Privatinvestoren tragen bei dieser Finanzierungsform generell ein höheres Risiko und erwarten demzufolge eine durchschnittlich umfangreichere Vergütung in Form von Zinsen und/ oder Erfolgsprämien sowie, je nach Vereinbarung, ein begrenztes Mitspracherecht. Deshalb muss das Unternehmen nach Finanzierungsmitteln suchen, die für seine Entwicklungsstadien passend sind. Dadurch werden die aus Zinsrückzahlungen und Prämienvergütung entstandenen Kosten dynamisch an die Liquiditätssituation des Unternehmens angepasst. Eine unangemessene finanzielle Belastung des Unternehmens wird damit vermieden.

Um eine Finanzierung durch private Investoren anzugehen, ist eine ausführliche, termingerechte Information zur wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens unbedingt erforderlich. Entsprechend hoch ist der Anspruch an die Transparenz des Unternehmens zur Offenlegung und Einhaltung aller Finanzkennzahlen in Bezug auf Unternehmensstrategie, Finanzplanung, Produktportfolio etc.

Ein starker Cash Flow sowie gute Prognosen für die marktwirtschaftliche Entwicklung sind Voraussetzung für eine Fremdkapitalfinanzierung durch Crowdfunding, um die notwendige Rückzahlungsfähigkeit zu gewährleisten. Das Rechnungswesen und Controlling des Unternehmens sind hier besonders gefordert. Nur eine erfahrene, eingespielte und kooperative Unternehmensführung kann den genannten Kriterien entsprechen.

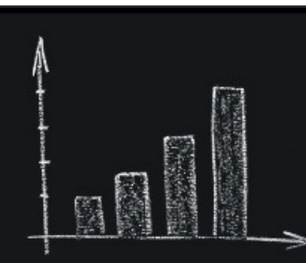
Im Ergebnis muss ein Unternehmer trotz seiner finanziellen Belastung keine Fremdkontrolle oder Verlust seiner Eigentumsrechte oder Kapitalverwässerung befürchten, sondern bleibt dank der flexiblen Lösung durch privaten Fremdkapital Crowdfunding weiterhin eigenständig handlungsfähig. Das wirtschaftliche Fundament wird gestärkt und Unternehmensvorhaben können realisiert werden.

William Blanco-Bose
Mitgründer Cofundit GmbH, Tel. 076 543 43 06

Cofundit S.A.R.L. PSE C Parc Scientifique de l'EPFL
1015 Lausanne
Tel. 021 693 87 30, info@cofundit.com

Anzeigen

Die optimale Überbrückungsfinanzierung für Ihr Unternehmen.



Spezialisiertes Netzwerk für Darlehensfinanzierung von Schweizer Wachstumsunternehmen durch private Investoren. Wir beraten Sie gerne ausführlich über Ihre Finanzierungsmöglichkeiten. **Email: info@cofundit.com, www.cofundit.com.**

cofundit

Die Schweiz, ein Land mit vielen international tätigen KMU

In den letzten 30 Jahren hat sich eine spezialisierte Finanzdienstleistungsindustrie entwickelt, welche trotz ihres grossen Erfolges den meisten aber noch unbekannt ist. Es handelt sich hierbei um eine Industrie mit Firmen, welche Spezialisten im internationalen Zahlungsverkehr und Devisenwechsel sind.

Eine in dieser Branche angesiedelte Firma heisst Associated Foreign Exchange (AFEX), welche für ihre Schweizer KMU Kunden Franken in/gegen Fremdwährungen wechselt, aber dies zu viel besseren Wechselkursen, als die meisten Banken es tun. Zum Kundenkreis von AFEX gehören mittlerweile über 10'000 Geschäftskunden auf der ganzen Welt, ausschliesslich Im- und Exporteure, Reisebüros, Handelsunternehmungen, Hersteller und Dienstleister.

Das Unternehmen ist im letzten Jahrzehnt rasant gewachsen. So weitete AFEX das weltweite Geschäft schnell aus, expandierte in den USA, Grossbritannien und Australien und unterhält durch ihre Schweizer Unternehmung auch Beziehungen zu ihren Schweizer KMU Kunden.

«Die Schweizer KMU gehören zu den besten der Welt. Es ist nicht unüblich, dass die vielfach international agierenden Schweizer Unternehmungen die Branchenleader in ihrer Nische sind. Die Schweiz lebt von ihren KMU, wie auch wir eine sind», sagt Christian Spaltenstein, Geschäftsführer der Associated Foreign Exchange (Schweiz) AG.

Im Gegensatz zu vielen Banken, welche vor allem nur an Grosstransaktionen interessiert sind, bietet AFEX erstklassigen Service für alle Kunden, seien sie noch so klein.

«Wir haben uns voll und ganz auf den Devisenhandel und den internationalen Zahlungsverkehr für KMU spezialisiert und können die Kosten durch eine schlanke und flexible Organisation tief halten und unsere Abwicklung stetig verbessern. Aufgrund unserer effizienten Struktur und unseren grossen Volumen können wir grossen und kleinen Unternehmen jeweils konkurrenzfähige Wechselkurse und einen persönlichen Service bieten», sagt Christian Spaltenstein.

Eine Kundenbeziehung ist schnell eröffnet, verpflichtet aber zu nichts. Jede Transaktion ist in sich geschlossen. Aufgrund dieser Tatsache ist AFEX stets bemüht, ihre Kunden voll und ganz zufrieden zu stellen, da sie an einer langfristigen Partnerschaft und nicht nur an einer einzigen Transkation interessiert ist.

AFEX ist ein Mitglied von SWIFT, des grössten weltweiten Zahlungsnetzes, das zuverlässige und standardisierte Methoden zur Übermittlung von Zahlungsanweisungen und zur Sammlung von Transaktionsdaten von verschiedenen Banken rund um den Globus bereitstellt. Anders als viele Devisenbroker, die Geldtransfers über eine Bank ausführen müssen, wickelt AFEX die Zahlungen direkt über SWIFT ab. Valutagerechte Transaktionen sind die Regel und zeugen von einer hohen Servicequalität.

Geschicktes Risikomanagement schützt gegen Wechselkursschwankungen

Die grosse Volatilität macht zurzeit vielen Schweizer Firmen zu schaffen. Viele warten aber dennoch bis die jeweils auf Fremdwährungen lautenden Rechnungen fällig sind, und dann teilen sie ihrer Bank mit, die Währungen zu kaufen und die Zahlungen zu überweisen. Hierdurch sind diese Firmen dem Risiko von Fremdwährungsschwankungen vollends ausgesetzt und laufen Gefahr, besonders in der heutigen Zeit, Währungsverluste in Kauf zu nehmen.
Es ist somit unerlässlich, über die erforderlichen Instrumente und das nötige Wissen zu verfügen, um diese Risiken zu steuern.

AFEX geht auf die besonderen Anforderungen und Ziele jedes Unternehmens ein, um die für das Unternehmen effektivste und rentabelste Lösung zu erarbeiten. Dabei kann es sich um Limitierte Aufträge oder aber auch um Termingeschäfte handeln. Beide Instrumente sind im Gegensatz zu Devisenoptionen kostenlos und einfach zu verstehen.

Um ihre Kunden tatkräftig zu unterstützen stellt AFEX jedem Kunden einen Kundenbetreuer zur Seite. Diese sind Experten im internationalen Zahlungsverkehr, haben ein gutes Know-How im Devisenmarkt und verfügen über die entsprechenden Produktekenntnisse. *Christian Spaltenstein*

Associated Foreign Exchange (Schweiz) AG
Löwenstrasse 25, 8001 Zürich, www.afex.com

Anzeigen

AKTUELL:
ZUSÄTZLICHE SCHROTTPRÄMIE
FR. 4 000.–

MASTER
z.B. ab **FR. 20 048.–**

TRAFIC
z.B. ab **FR. 17 312.–**

z.B. **Kangoo Express**

Katalogpreis	ab	Fr. 19 800.–
Flottenrabatt	abzüglich	Fr. 4 752.–
Schrottprämie	abzüglich	Fr. 4 000.–
	ab	**FR. 11 048.–**

3 JAHRE GARANTIE
100 000 km

Bei Renault gibt es Nutzfahrzeuglösungen nach Mass statt von der Stange. Wählen Sie ganz nach Ihren persönlichen Bedürfnissen aus 200 möglichen Varianten. Ganz gleich, ob Kastenwagen, Personen- oder offener Transport: Vertrauen Sie den Nutzfahrzeugen der Nr. 1 in Europa. www.renault.ch

RENAULT

Kriens	Auto Wild AG Kriens, Horwerstrasse 70	041 319 40 40
Bern	Auto Wild AG Bern, Freiburgstrasse 451	031 335 23 23
Ebikon	Auto Wild AG Ebikon, Luzernerstrasse 57	041 420 75 00
Schönbühl	Auto Wild AG Schönbühl, Kanalweg 4	031 850 20 50
Sihlbrugg	Auto Wild AG Sihlbrugg, Sihlbruggstrasse 112	041 766 12 12

Angebote gültig für Geschäftskunden (kleine Flotten ohne Spezialverkäufe) und nur bei den an der Aktion beteiligten Renault Händlern bis 30.09.11. Garantie und Renault Assistance: 36 Mt./100 000 km (was zuerst eintritt). Beispielprämien, von Ihrem Händler offeriert: Trafic Kastenwagen L1H1 2.0 16V, Katalogpreis Fr. 29 600.– abzüglich Prämie Fr. 8 288.– (=28% Rabatt) abzüglich Schrottprämie Fr. 4 000.– = Fr. 17 312.–; Master Kastenwagen L1H1 2.3 dCi 101, Katalogpreis Fr. 33 400.– abzüglich Prämie Fr. 9 352.– (=28% Rabatt) abzüglich Schrottprämie Fr. 4 000.– = Fr. 20 048.–. Schrottprämie: Der Kauf muss durch den im Fahrzeugausweis des alten Fahrzeugs eingetragenen Halter erfolgen. Das alte Fahrzeug, welches gegen ein neues Renault Nutzfahrzeug eingetauscht wird, muss seit mindestens 3 Monaten immatrikuliert und noch fahrtüchtig sein. Das Angebot gilt für die gesamte Renault Nutzfahrzeugpalette (inkl. Master PW und Trafic PW) und ist mit den aktuellen Angeboten kumulierbar (exkl. Business-Prämie). Alle Preise exkl. MwSt. Renault hatte die besten Verkaufszahlen mit 15,9% Marktanteil im Jahr 2010.

Wie Sie mit Freundlichkeit Ihren guten Ruf stärken – 5 Tipps

Vor ein paar Jahren haben wir in unserem Betrieb eine Kundenbefragung durchgeführt. Die Kernfragen: «Weshalb arbeiten Sie gerade mit uns zusammen? Was macht den Unterschied aus?»

Die meistgenannte Antwort unserer Kunden: «Freundlichkeit und Engagement.» Wir waren enttäuscht. Warum?
Enttäuscht, weil wir uns so viel Mühe gegeben hatten – zur Schärfung unserer Kompetenzen. Wir optimierten Produkt, Leistung, Strukturen und Prozesse. Wir versuchten alles zu steuern. Doch das Zünglein an der Waage spielte am Schluss etwas Weiches – die Freundlichkeit.

Freundlichkeit ist mehr als nur Höflichkeit. Höflich kann jeder und jede sein. Gute Erziehung und ein gewisses Mass an Respekt sind die Grundvoraussetzungen dafür. Alternativ lässt sich mit schauspielerischem Talent einiges bewirken.
Ganz anders hingegen bei der Freundlichkeit. Diese kommt von ganzem Herzen und ist absolut ehrlich gemeint. Freundlichkeit ‹vorzugaukeln› ist eine dünne Gratwanderung. Oder wie mögen Sie es, wenn Sie völlig übertrieben freundlich im Kleidergeschäft begrüsst werden? Begeistern Sie sich also auf natürliche Weise für Ihre Gesprächspartner, sei es im beruflichen Umfeld aber auch privat. Das Gute im Gegenüber zu sehen, führt fast von alleine zu einer natürlichen Freundlichkeit.

Freundlichkeit stärkt Beziehung…
Wir alle (nicht nur Kunden) schätzen Lachen, Heiterkeit und Freude. Einem Miesepeter kaufe ich vielleicht einmal etwas ab. Dem Freundlichen hingegen möchte ich immer wieder begegnen. Vielleicht kaufe ich ihm etwas ab, vielleicht auch nicht. Die Wahrscheinlichkeit ist aber gross, dass durch Freundlichkeit und Engagement eine Beziehung entstehen und gedeihen kann, von der beide Seiten profitieren. Denken Sie doch mal an Ihren letzten Coiffeurbesuch: Ist der gute Schnitt oder die freundliche Bedienung entscheidend, dass Sie wieder dorthin gehen? Sicherlich beides.
Aber beides mit gleicher Wichtigkeit.

Beziehung stärkt den Ruf…
Diese Nachhaltigkeit ist zentral für die Stärkung der Reputation: Der gute Ruf entsteht nicht durch eine isolierte einmalige Transaktion. Sondern durch das konsequente immer wieder Einhalten eines Versprechens. Durch die freundliche Pflege einer einzigartigen Beziehung mit einer (oft austauschbaren) Leistung als Kern.

Freundlichkeit und Spitzenruf – 5 Tipps
Wir können ehrliche Freundlichkeit nicht steuern und Engagement nicht «vortäuschen». Das liegt in der Natur des Menschen und ist auch gut so. Was wir aber im Sinne von mehr Freundlichkeit tun können, sind aus unserer Erfahrung ein paar einfache Dinge, wie zum Beispiel:

1. Sagen Sie sich und Ihrem Team: Freundlichkeit kostet nix bringt aber viel. Gehen Sie mit bestem Beispiel voran. Auch intern.
2. Stellen Sie die Menschen, die mit Freundlichkeit und echter Begeisterung gesegnet sind, an die Kundenfront.
3. Bei Neueinstellungen: «Hart» (Kompetenz/Erfahrung) ist gut. «Weich» (Freundlichkeit/Engagement) ist matchentscheidend. Fragen Sie sich: Hätten unsere Kunden Freude am Umgang mit dieser Person?
4. Beobachten und notieren Sie andere freundliche Dienstleistende: Was machen die gut? Was kann ich von denen lernen?
5. Betrachten Sie sich vor einem Kundenkontakt selbst im Spiegel. Fragen Sie sich: «Würde ich mit dieser Person gerne zusammenarbeiten? Würde ich ihm/ihr etwas abkaufen?»

Kunden machen Reputation. Ihre Entscheidungen, ihr Kaufverhalten und ihre Weiterempfehlungen wecken bei uns Champagnerlaune oder Katerstimmung. Darum meine Frage an Sie: Was tun Sie ab heute ganz konkret für mehr Freundlichkeit in Ihrem Betrieb? Starten Sie umgehend mit den vorher genannten Tipps. Es kostet Sie nichts, bringt aber viel!

Auf Ihren Spitzenruf! www.spitzenruf.ch

Steven Loepfe

Loepfe Reputation
Alpenstrasse 16
6301 Zug
Tel. 041 720 33 22
www.loepfe.ch

Anzeigen

ofwi Orell Füssli Wirtschaftsinformationen

Verschaffen Sie sich eine 360-Grad-Sicht auf Ihre Kunden

Ob im B2B- oder B2C-Bereich, OFWI liefert Ihnen erstklassige und zuverlässige Informationen als Entscheidungsgrundlage für Ihre Geschäftsprozesse. Dank fundierter Bonitätsauskunfte und aussagekräftiger Risikobewertungen minimieren Sie Ihr Debitorenausfallrisiko und steigern gleichzeitig Ihre Effizienz. www.ofwi.ch

Kundengewinnung – Identifikation – Risikoprüfung – Umfeldrecherche – Monitoring

Orell Füssli Wirtschaftsinformationen AG, Hagenholzstrasse 81, CH-8050 Zürich, Tel. +41 44 305 12 12, Fax +41 44 305 12 14

Think Big? Eine massgeschneiderte SAP-Lösung für 15 Mitarbeiter!

Andreas Bienz, lic.rer.pol.
Business Unit Leiter «SAP Solutions» und Mitglied der Geschäftsleitung itelligence AG

Seit April diesen Jahres ist SAP Business ByDesign in der Schweiz erhältlich. Seitdem arbeiten mehr als ein Dutzend Unternehmen mit der neuen On-Demand Lösung in der Schweiz und das Interesse bei Schweizer KMU ist zunehmend gross. Im deutschsprachigen Raum wird SAP Business ByDesign seit 2010 erfolgreich eingesetzt – so z.B. bei der Firma Ploetz + Zeller. Nach gut einem Jahr zieht Ploetz + Zeller nun Bilanz.

Weiteres Wachstum – das hat sich die Ploetz + Zeller GmbH ganz klar auf die Fahnen geschrieben. Schliesslich liegt das Angebot des Beratungshauses genau am Puls der Zeit: Unternehmensabläufe der Kunden aktiv zu steuern und mithilfe geeigneter Software-Lösungen professionell zu optimieren, kommt am Markt sehr gut an.
Um das beständige Wachstum des Unternehmens weiter voran zu treiben, war es das Ziel der Geschäftsführung sämtliche Unternehmensbereiche in ein einheitliches System zu integrieren, ohne zu viel Kapital binden zu müssen. Bei der Evaluation der passenden Software hat sich die Ploetz + Zeller GmbH klar für die SAP Business ByDesign Lösung entschieden und den KMU-Partner itelligence AG als Implementierungs- und Beratungshaus gewählt.

Für Unternehmen mit überschaubaren Prozessen
Da lediglich zehn Nutzer bei der Einstiegsvariante von SAP Business ByDesign notwendig sind, eignet sich die ERP-Lösung besonders für Firmen im KMU Segment. Für Ploetz + Zeller war diese Lösung ideal. Denn bei SAP Business ByDesign sind die Abläufe so standardisiert und definiert, dass die Implementierung schnell und direkt erfolgen kann. Und durch die klaren, vorgegebenen Strukturen konnte das itelligence-Team bereits beim ersten Treffen ein Angebot vorlegen – mitsamt dem notwendigen Projektbudget, dem Zeitplan bis zur Testkonfiguration und den möglichen Finanzierungsvorschlägen.

«Als wir das Angebot gesehen haben, war klar, dass wir hier in kürzester Zeit ein integriertes System einführen können, das unsere Anforderungen vollständig abdeckt», berichtet Projektleiter Steffen Ploetz. «Noch überzeugender war, dass gleich der erste Konfigurationsvorschlag des itelligence-Teams absolut einleuchtete und so sind wir direkt zum Abschluss gekommen. Natürlich kam es uns dabei auch sehr entgegen, dass wir diese On-Demand-Lösung einfach im Rahmen einer Monatspauschale mieten können – inklusive Betrieb, Wartung und Produktentwicklung. So profitieren wir von Weiterentwicklungen und Innovationen, ohne dafür im Haus Ressourcen vorhalten zu müssen. itelligence übernimmt all diese Leistungen für unser Unternehmen.»

In vier Wochen zur vollständigen Lösung
Nach der Vertragsunterzeichnung konnte das Projekt direkt starten. Denn mit SAP Business ByDesign entfallen Soll-Konzeption, Ist-Prozess-Aufnahme und Business Blueprint. Die itelligence-Berater führten auf Basis ihrer langjährigen Erfahrung lediglich einige gezielte Interviews durch und konnten dann die Anforderungen des Kunden direkt im betriebswirtschaftlich aufgebauten System-Setup abbilden. Schliesslich kommt bei Ploetz + Zeller der volle Umfang der On-Demand-Lösung SAP Business ByDesign für Service Provider zum Einsatz – eine Variante, die exakt auf die Bedürfnisse von Dienstleistern abgestimmt ist. Für Verkauf, Einkauf, Projektmanagement, Serviceabwicklung, Cashflow-Management sowie das externe und interne Rechnungswesen sind die entsprechenden Funktionen bereits vollständig vorkonfiguriert. Das vereinfacht die Einführung und verkürzt die Einführungszeit erheblich. In nur vier Wochen konnte die Ploetz + Zeller GmbH seine komplette Unternehmenssoftware auf SAP Business ByDesign umstellen.

Neuer SKV-Partner
itelligence

Fazit
«Wir haben hier für alle Unternehmensbereiche in kürzester Zeit ein vollwertiges SAP-System eingeführt, mit dem alle unsere Mitarbeiter vom Vertrieb über die Produktentwicklung bis zur Projektumsetzung und dem Kundenservice arbeiten können», freut sich Oliver Zeller. «Mithilfe der serviceorientierten Architektur wird die Software einfach über das Internet zur Verfügung gestellt – so verfügen wir jetzt über eine zentrale Drehscheibe, die unsere Unternehmensdaten durchgängig steuert und unser weiteres Wachstum unterstützt. Mit diesem vollwertigen SAP-System, das wir zu einem Bruchteil der sonst üblichen Kosten nutzen, können wir unsere Wettbewerbsvorteile noch viel besser auskosten. Man merkt einfach, dass bei der itelligence AG eine exzellente Vorbereitung, fundiertes Wissen und eine professionelle Durchführung dahinter stecken. itelligence besitzt das richtige Verständnis für KMU und war für uns genau die richtige Wahl.» *Andreas Bienz*

Andreas Bienz arbeitet seit 1999 bei der itelligence AG und verantwortet den Geschäftsbereich SAP Solutions, welcher die Prozessoptimierung auf Basis von SAP für KMU als Zielsetzung verfolgt.

itelligence AG
Die itelligence AG Schweiz, ein Tochterunternehmen der itelligence AG Deutschland, ist als SAP-Komplettdienstleister seit 1997 erfolgreich tätig. Mit mehr als 100 Mitarbeitenden erbringt itelligence für ihre Kunden ein umfassendes Leistungsspektrum – von der SAP-Beratung und -Implementierung, über selbstentwickelte SAP-Lösungen, den SAP Lizenzvertrieb bis hin zu Outsourcing & Services.

itelligence AG
Althardstrasse 80, 8105 Regensdorf
Tel. 044 735 85 50
info@itelligence.ch, www.itelligence.ch

IT Service Center für KMU

KMU machen mit IT und Web das Geschäft erfolgreicher

Das Team von Exxo umfasst 4 Mitarbeiter. Darunter junge Informatiker, Programmierer und Betriebswirtschafter.
Auf dem Foto: Stefan Dettwiler (Geschäftsführer), Patrick Dettwiler (in Ausbildung zum Informatiker EFZ) und Pascal Jenni (IT System Engineer)

In der Schweiz sind noch nie so viele Unternehmen gegründet worden wie im vergangenen Jahr. Das stimmt zuversichtlich. Denn unser Land braucht Unternehmerinnen und Unternehmer, die etwas wagen und ihre Sache mit Herzblut anpacken – heute mehr denn je. Egal, ob junge Gründer, die ihren Traum von der eigenen Firma verwirklichen, oder erfahrene Chefs, die sich mit innovativen Ideen den Herausforderungen der Zukunft stellen.

Sprechen Sie mit uns über Ihre Pläne und Projekte. Damit wir gemeinsam herausfinden können, wie viel IT Ihr Unternehmen braucht. Wir beraten Sie fundiert und suchen mit Ihnen nach Lösungen, welche auf die Bedürfnisse, Ziele und Prozesse Ihrer Firma abgestimmt sind – und helfen, Ihr Geschäft erfolgreich zu machen.

Website und E-Business: Homepages, die überzeugen

Das Internet ist ein wichtiger Kanal zu Ihren Kunden und Interessenten. Über Google, Internetverzeichnisse und Ihre Werbebotschaften geraten Besucher auf Ihre Website. Die von uns entwickelten Websites und Onlineshops holen diese Besucher möglichst nach deren Interessen ab. Eine einfache Web-Navigation, nützliche Funktionen und gut verpackte Botschaften sollen den Besucher auf Ihrer Website fesseln. **Beim Design wollen wir Massstäbe setzen** und Ihr Unternehmen in Ihrem Corporate Design professionell wirken lassen.
Ihre Website entwickeln wir mit der Anbindung an ein **Content Management System (CMS)**. Sie können Ihre Website ganz einfach selber bearbeiten.
In einer gemeinsamen Besprechung entwickeln wir mit Ihnen die Idee und legen Ihnen etwas später einen Entwurf Ihres zukünftigen Internetauftritts als Entscheidungsgrundlage vor.

Gewinnen Sie Zeit mit der richtigen Software

Eine Geschäftssoftware muss Sie im Management Ihrer Firma optimal unterstützen. Mit der richtigen Software sparen Sie und Ihre Mitarbeiter täglich viel Zeit und können Ihre Produktivität erhöhen.
Als professioneller Partner von **Sage Schweiz** betreuen wir Sie bei der Einführung, Verbesserung und im Support der **KMU Business Software** für Buchhaltung, Auftragswesen, Warenwirtschaft und CRM.
Gerne entwickeln wir für Sie auch individuelle Softwarelösungen und binden diese an bestehende Programme an.

Viele Branchen haben eigene Anforderungen an Ihre Geschäftssoftware. Deshalb haben wir die Auftragsbearbeitungs-Suite **Exxo Business AS** entwickelt. **Für Bau (mit BKP), Baunebengewerbe, Montage und Installation**, Gartenbau, Autowerkstatt und Treuhand bietet es spezielle Module. Das System ist webbasiert und lässt sich mit anderen Systemen (Bsp. Sage 50 Rechnungswesen) koppeln – und es ist dem KMU-Budget angepasst.

Ein Ansprechpartner für alle Ihre IT-Bedürfnisse

Für einen reibungslosen Betrieb ist ein IT-Partner wichtig, der auch nach der Installation zur Verfügung steht und Ihr Wachstum nicht mit hohen Kosten behindert. Die IT-Infrastruktur muss einfach funktionieren und Ihren Arbeitsalltag zuverlässig unterstützen.

In 30 Minuten erreichen wir **Zürich, Zug, Luzern und den ganzen Kanton Aargau**. Wir installieren und warten für Sie das Netzwerk, PC-Arbeitsplätze, Server und Backup, mobile Zugriffe (iPhone, VPN, Standortvernetzung), E-Mail- und Kommunikationslösungen, Enterprise Search, SharePoint und vieles mehr.
Sprechen Sie mit uns über Ihre Pläne:
Telefon: 056 618 55 99

Stefan Dettwiler, Geschäftsführer

exxo services GmbH
Zentralstrasse 34
5610 Wohlen AG

info@exxo.ch
www.exxo.ch

Anzeigen

… wir erwarten unternehmerisches Denken …

Von wem? Der Putzfrau (ups, politisch korrekt heisst das Reinigungskraft)? Ich frage mich immer wieder, was dieser Satz eigentlich bedeutet.

Der Einfachheit halber nehmen wir mal an, wir alle hätten eine ungefähre Ahnung. Wie es der Zufall so will, hatte ich letztens ein interessantes Gespräch mit einem Finanzchef eines grösseren Schweizer Unternehmens. Er gab offen zu, dass unternehmerisches Denken bei ihm keine Rolle spielt. Er macht seinen Job offensichtlich ziemlich gut. Aber wenn er nach Hause geht, will er keinen Gedanken mehr an seinen Arbeitgeber verschwenden oder wie ein Unternehmer handeln. Er sucht auch nicht den Weg in die Selbstständigkeit («Aha», sagen jetzt die versammelten Experten, «deshalb scheitern so viele Manager» – das nennt man dann «Trugschluss der Verallgemeinerung»). Vom Leiter eines Unternehmens darf ich unternehmerisches Denken erwarten, aber von jedem Mitarbeiter? Ich kenne nur ganz wenige Unternehmen, wo z.B. jeder Mitarbeiter Budgethoheit auch für sehr grosse Beträge hat. Aber wer A sagt, muss auch B sagen. Wenn ich unternehmerisches Denken verlange, muss ich bereit sein, einen unternehmerischen Handlungsspielraum zu geben und das unternehmerische Risiko mittragen. Die erfolgreichsten Unternehmer geben offen zu, Fehler zu machen, z.B. Nicolas Hayek (mit seiner 49:51 Regel) oder James Dyson. Haben wir wirklich alle die Grösse und die Nerven, das von unseren Mitarbeitern zu akzeptieren? Das ist manchmal teuer. Andernfalls bleibt es eine Floskel ohne Bedeutung in der Stellenanzeige oder im Leitbild. Kaum ein potentieller Mitarbeiter wird jemals zugeben, dass er kein unternehmerisches Denken besitzt, sofern er sich überhaupt Gedanken darüber macht. Deshalb vergessen wir das Ganze am Besten. Die Zeilen in den Stellenanzeigen kosten und können besser belegt werden als mit Allgemeinplätzen.

Warum nicht geradeheraus sein, z.B. «Suchen Chauffeur, der zuverlässig unsere neuen, sauberen Lastwagen von A nach B steuert, bei den Spesen nicht besch…st und alle Radarfallen der Schweiz kennt. Branchenübliches Gehalt».

Christian Tillmanns, info@informica.ch

informica gmbh
Greutensberg 9
9514 Wuppenau

Kolumne

Lang lebe
die Erinnerung. Loriot ist tot. Bitte sagen Sie jetzt nichts. Wie unsere Eltern erleben auch wir, dass die «Grossen», «Unvergleichlichen» wegsterben, eine Lücke hinterlassen, die wohl kaum mehr gefüllt werden kann. So was wie Loriot gibt's heute nicht mehr. Stimmt. Für unsere Grosseltern war das auch so: Karl Valentin oder die Comedian Harmonists, für weitere Vorfahren Goethe und Schiller. Und für unsere Kinder? Kennen unsere Kinder Karl Valentin? Loriot vielleicht. Kennen unsere Kinder Steno? Walkman? Telex? E-Mail vielleicht noch. Aber parfümierte Liebesbriefe? Handschriftliche Lebensläufe? Durchschlag (und da meine ich nicht CC:)?

Die Welt ist innert kurzer Zeit um all diese Dinge ärmer geworden. Dafür können wir uns heute weltweit vernetzt unterhalten. Mit Bild, Schrift und Ton in Echtzeit. Die nächste Steigerung ist die Integration von Düften. Aber auch das wird ein Ende haben, sobald wir uns mittels Gedanken- und Herzströmen verständigen können, das Beamen allgemein verfügbare Realität und Zeitreisen das übliche Urlaubsvergnügen geworden sind. Wer aus der Zukunft ist bei Loriot zu Besuch? Und wer jetzt bei uns? *Serge Tischler*

Anzeigen

Videoüberwachung muss nicht teuer sein

Franz Stübi

Die Kosten eines Ladendiebstahls übersteigen laut verschiedener Studien meist den Wert des Diebesgutes bei weitem. Überlegt man sich nüchtern was bei einem Diebstahl alles auf einem zukommt, Polizeimeldung, Formularkrieg usw. so wünscht man sich doch den Dieb auch wirklich bestraft zu sehen. Leider passiert genau das eher selten. Warum? Weil in vielen Fällen die eindeutigen Beweise fehlen.

Die kleine Boutique in der Stadt, der Dorfladen, die Bäckerei oder der Uhrmacher, sie alle wurden in der Vergangenheit in Bezug auf Diebstahlssicherheit nie richtig ernst genommen. Natürlich hätten diese Unternehmen Sicherheitssysteme einbauen können, aber zu welchem Preis? Welcher kleine Laden hätte sich denn so etwas leisten können und das wegen ein paar gestohlener Schokoriegel oder T-Shirts. Videoüberwachungssysteme kosteten schnell mal zwanzig bis dreissig tausend Franken und wer Aktenzeichen XY kennt, weiss wie miserabel die Aufnahmequalität war und teils bis heute ist. Kein Wunder mussten viele Ladenbesitzer bei diesem Thema passen. Weshalb? Es war schlicht zu teuer und die Beweiskraft zu gering.

Seit ein paar Monaten ist das anders. Die Aussage «wir können uns das nicht leisten» war gestern. Heute stellen wir Ihnen ein System vor, dass sich nicht nur jeder kleine Laden leisten kann und leisten sollte, sondern auch eine Beweisqualität abliefert, die sich sehen lässt. Es heisst *Logitech Video Überwachungssystem* und ist erhältlich für die Überwachung von Innen- und Aussenbereichen. Die Datenübertragung geht über das Stromnetz. WLAN ist überflüssig und zusätzliche Verkabelungskosten gibt es keine. Die Aufnahmen erfolgen in HD Qualität und sind in Ihrer Beweiskraft nahezu einzigartig. Interessant ist auch das Speichersystem. Entweder speichert man die Videoclips auf die Festplatte eines Computers, auf den internen Speicher der einzelnen Kameras, oder beides. Die maximale Speicherkapazität der Kameraspeicher ist im Moment 32 GB SD Card. Wenn Sie wissen möchten wer sich nachts um Ihr Haus schleicht oder vor Ihrem Schaufenster tummelt. Kein Problem, Nachsichtaufnahmen funktionieren genauso stabil wie das integrierte E-Mail Alarmsystem. Sie können dann den Einbrecher auf Ihrem Handy dabei beobachten, wie er sich über Ihre Sachen hermacht.

Interessant ist auch die Kamerasoftware. Sie erlaubt die Verwaltung auf dem Computer von bis zu sechs Kameras gleichzeitig. Über diese Software sind auch Audioalarme möglich. Startet der Bewegungsmelder, so beginnt die Aufnahme zu laufen und gleichzeitig kann ein Signalton, zum Beispiel eine Sirene, ausgelöst werden. Das kann dann nützlich sein, wenn sich Kunden in Ihrem Laden an Orte begeben, an denen sie nichts zu suchen haben. Solche Alarme sind auch im Eigenheimbereich sehr interessant. Oft werden Kellerräume oder Garageneingänge zu Einbrüchen genutzt. Eine Sirene, und wenn sie letztlich nur aus dem Lautsprechers des Computers kommt, kann einen Einbrecher in die Flucht schlagen.

Das psychologische Verhalten des Menschen ist interessant. Stellt man im Büro eine Kaffeemaschine auf und bittet die Mitarbeiter 1 Franken pro Kaffee in die Kasse zu werfen, so wird man zum Leidwesen des Verantwortlichen feststellen, dass die bezogenen Tassen mit dem Betrag in der Kasse nicht übereinstimmen. Schreibt man das jedoch auf einen Aushang und bildet darauf zwei beobachtende Augen ab, so wird sich der Kassenbetrag erhöhen. Warum? Die Mitarbeiter fühlen sich beim Kaffee machen beobachtet und greifen automatisch zum Portemonnaie. Dieses Prinzip gilt auch für Ladendiebe. Bringt man an allen möglichen Stellen im Laden Kleber an *(Achtung!! Unser Geschäft wird mit Videokameras überwacht)* oder schraubt man gut sichtbar Kameras an Decken und Wände, auch wenn es nur Attrappen sind, so werden Diebstähle reduziert.

Wir empfehlen jedem Ladenbesitzer in erster Linie den Eingangsbereich mit einer Kamera zu überwachen. Weitere Kameras dort, wo man die Kunden nicht im Blick hat. Ein solches Überwachungssystem erhalten Sie heute schon unter tausend Franken fixfertig montiert. Wer aber nichts tut, öffnet Gaunern Tür und Tor zur Selbstbedienung. *Franz Stübi*

KMU Informatik + Treuhand GmbH
Büroinsel Cham, Gewerbestrasse 10, 6330 Cham
Tel. 044 586 96 96
info@kmuit.com, www.kmuit.com

Anzeigen

Umsatz verdoppelt dank Google-Optimierung

Vor Jahren hat die INOXX-STEEL AG eine Website erstellt, weil es «in» war. Heute nutzt die Metall- und Stahlbau-Firma ihren Internet-Auftritt gezielt als Marketing-Instrument. Dank einer Optimierung für Google und der Ausrichtung auf die Kundensprache konnte der Umsatz innerhalb eines Jahres beinahe verdoppelt werden.

400 Millionen Anfragen verschicken Schweizerinnen und Schweizer jeden Monat über Suchmaschinen. Ein Wahnsinnspotenzial für Unternehmen – schliesslich könnte sich aus jeder Anfrage ein potenzieller Auftrag ergeben. Wer also nach Möglichkeiten sucht, seinen Umsatz zu steigern, muss im World Wide Web gefunden werden. Auch die INOXX-STEEL AG machte sich früh Gedanken über die Präsenz in diesem neuen Markt. Kurz nach der Firmengründung 1999 legte sich der Metall- und Stahlbau-Spezialist eine eigene Website zu. Die fand man nun zwar, wenn man bei einer Suchmaschine den Firmennamen eintippte. Das tun potenzielle Kunden jedoch selten: Sie suchen primär nach einer Lösung für ihr Problem – zum Beispiel nach einem Produkt oder einer Dienstleistung. Entsprechend wenige Besucher fanden deshalb den Weg auf die Website.

Wissen, wonach Kunden suchen

Vor zwei Jahren suchte das Unternehmen deshalb nach Möglichkeiten, die Webpräsenz zu verbessern und damit den Umsatz weiter zu steigern. Auf Empfehlung eines Bekannten wandte sich Theo Büche, Geschäftsführer der INOXX-STEEL AG, an die Worldsites GmbH. Die Agentur für Suchmaschinenmarketing hat Büros in 87 Ländern rund um den Globus und weiss, wie man von seiner Zielgruppe im Internet gefunden wird. «Am Anfang steht immer die Analyse», erklärt Worldsites-Geschäftsführer Beat Z'graggen. «Wenn man erst einmal weiss, wonach potenzielle Kunden bei Google suchen, kann man seine Website gezielt darauf ausrichten. Die Frage ist immer: Welche Suchbegriffe bringen Umsatz?»

Garantierte Top-Ten-Platzierung bei Google

Auf Basis einer ersten Testphase entschied sich die INOXX-STEEL AG, den Auftritt für eines ihrer Spitzenprodukte zu optimieren. Für Begriffe wie «Entwässerungsrinne» (eines der Hauptangebote der Firma) garantierte Worldsites eine Platzierung in der Top Ten der Suchresultate bei Google. «Das ist für uns eigentlich ein Standardauftrag – und doch jedes Mal wieder eine Herausforderung», sagt Z'graggen.

Zugleich begannen die Experten von Worldsites damit, die Inhalte der bestehenden Website anzupassen, um sie optimal auf die Sprache der Kunden auszurichten und die Relevanz für Suchmaschinen zu erhöhen.

Umsatz beinahe verdoppelt

Ein halbes Jahr später war das Ziel erreicht: Die INOXX-STEEL AG erschien bei Google in den Top Ten. Und die Erfolgsgeschichte ging weiter: Heute erscheint die INOXX-STEEL AG bei der Suche nach «Entwässerungsrinne(n)» bei google.ch auf Platz 1. «Das ist ein absolutes Top-Resultat», schwärmt Geschäftsführer Theo Büche. «Ich bin total begeistert.» Rund 4'000 Franken hat das Unternehmen in die Suchmaschinenoptimierung investiert – und macht heute mit dem Verkauf von Entwässerungsrinnen fast doppelt so viel Umsatz. «Das zeigt, dass man mit kleinen Optimierungen unglaublich viel erreichen kann», sagt Z'graggen. Zudem profitieren automatisch auch andere Produkte von der gesteigerten Besucherzahl der Website.

Die Spitzenposition halten

Um den Webauftritt weiter zu verbessern, entschied sich die INOXX-STEEL AG Anfang 2010 für eine radikale Überarbeitung der «alten» Website. Ansprechend, übersichtlich und in modernem Design sollte sie daherkommen. Um durch die Überarbeitung die Spitzenpositionierung nicht zu verlieren, arbeiteten die Programmierer der neuen Website mit den Spezialisten von Worldsites zusammen. «Die Suchmaschinenoptimierung ist ein ständiger Prozess», erklärt Z'graggen. Und auch ein Stück Weiterbildung, wie Büche ergänzt: «Durch die enge Zusammenarbeit mit Worldsites konnte ich unglaublich viel profitieren – die Wahrnehmung der Kundenbedürfnisse wird automatisch geschärft. So kann ich schnell reagieren und die Top-Positionierung auch in Zukunft halten.»

Weitere Informationen:

INOXX-STEEL AG
Tel. 055 622 20 03
info@inoxx.ch
www.inoxx.ch

Worldsites GmbH
Tel. 041 799 80 99
info@worldsites-schweiz.ch
www.worldsites-schweiz.ch

SCHWEIZERISCHER MARKETING-TAG

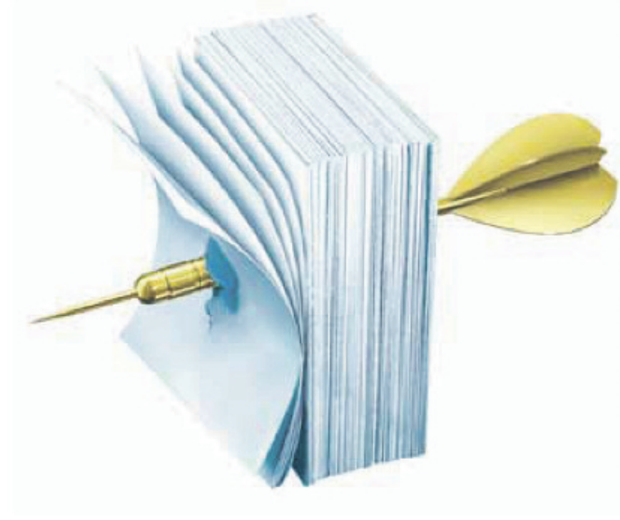
MIT VERLEIHUNG DER MARKETING-TROPHY 2012

AUSSERGEWÖHNLICHE MARKETING-PROJEKTE GESUCHT

Wir prämieren innovative und erfolgreiche Marketing-Projekte von Unternehmen, NPO's und Institutionen. Sind Sie dabei? Details zur Anmeldung und das Reglement erhalten Sie unter www.marketing-trophy.ch.

Die Sieger werden am Schweizerischen Marketing-Tag – am 6. März 2012 im KKL Luzern – prämiert.

Eingabefrist:
26. Oktober 2011 für das detaillierte Projekt.



Jetzt anmelden und Projekt einreichen: www.marketing-trophy.ch

Presenting-Partner

DIE POST

Hauptsponsoren

PUBLIGroupe

TRENDCOMMERCE GROUP fullservice for Dialogmarketing

SIB SCHWEIZERISCHES INSTITUT FÜR BETRIEBSÖKONOMIE

xerox

Träger

SWISS MARKETING (SMC)

Fit für Europa

Schweizer Marketing-Exzellenz hört nicht an der Ländergrenze auf: Mit dem Europa-Zertifikat der European Marketing Confederation (EMC), in der Swiss Marketing Mitglied ist, werden die Diplome und Fachausweise hiesiger Talente auf dem ganzen Kontinent anerkannt.

Das Schweizer Bildungssystem wird von der ganzen Welt bewundert. Auch wenn es einen Schönheitsfehler hat: Fachausweise und Diplome aus der berufsbegleitenden Weiterbildung sind im Ausland nur schwach bekannt. Was es für Schweizer Marketers schwierig macht, jenseits der Ländergrenze Fuss zu fassen. Aus dieser Herausforderung hat Swiss Marketing alles Nötige unternommen, um den alten Makel zu tilgen: Mit dem Europa-Zertifikat der European Marketing Confederation (EMC) erhalten Schweizer Talente grünes Licht von Hammerfest bis nach Palermo.

Englische Berufstitel schaffen Visibilität

Nach grossen Anstrengungen ist es Swiss Marketing gelungen, die von ihr gemanagten Fachausweise und Diplome bei der European Marketing Confederation (EMC) akkreditieren. Das daraus entstandene Europa-Zertifikat ist ein starkes Papier, das die eidg. Fachausweise und Diplome hiesiger Profis europatauglich einteilt, mit englischen Titeln versieht und sie so für ausländische HR-Fachleute erkennbar macht.

Unbeschränkt gültig

Das Europa-Zertifikat eignet sich für Schweizer Marketing- und Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis, für dipl. Marketingmanager HF sowie für dipl. Verkaufs- und Marketingleiter. Das Europa-Zertifikat kann für einen angemessenen Betrag nach erfolgreich bestandener Fachausweis- oder Diplomprüfung beantragt werden; es ist zeitlich unbeschränkt gültig.

Europa wartet auf Sie. Worauf warten Sie noch? Alle Infos zum Europa-Zertifikat von Swiss Marketing gibt es unter www.marketingplus.ch

SWISS MARKETING (SMC)
Baslerstrasse 32, Postfach 1016, 4603 Olten
Tel. 062 207 07 70
Fax 062 207 07 71
www.swissmarketing.ch, www.marketingtag.ch
http://swissmarketing.xing.com/

SWISS MARKETING (SMC)

Anzeigen

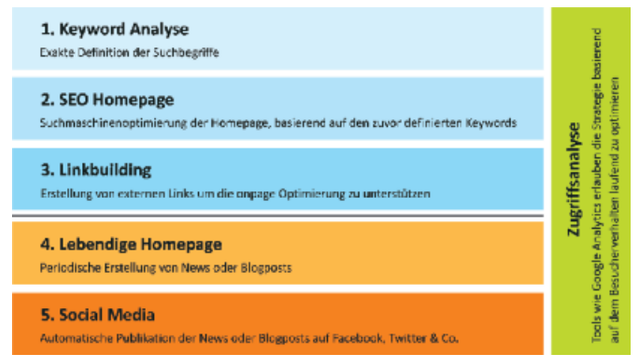
Suchmaschinenoptimierung – Strategisch richtig vorgehen

Natürlich möchte jeder Webseitenbetreiber bei Google möglichst an erster Stelle erscheinen. Die Frage stellt sich allerdings mit welchen Begriffen (Keywords)? Denn es bringt nichts, mit einem Keyword bei Google perfekt positioniert zu sein, wenn niemand danach sucht!

Wir haben einen Kunden, der meinte: «Ich bin mit ‹Wohnmobilvermietung Kloten› auf Platz 2 bei Google – das reicht mir.» Erstens: Auf dem ersten Platz könnte er sich über dreimal mehr Besucher freuen und zweitens – noch viel wichtiger: Nach ‹Wohnmobilvermietung Kloten› sucht absolut niemand! Also schlugen wir ihm vor, sich besser auf ‹Wohnmobilvermietung Zürich› zu konzentrieren, denn danach wird auch tatsächlich gesucht. Jedoch wird im Internet über sechs mal häufiger nach ‹Wohnmobil mieten› als nach ‹Wohnmobilvermietung› gesucht – folglich ist es effektiver den Suchbegriff neu zu definieren. Die sogenannte Keyword Analyse ist der erste Schritt jeder vernünftigen Suchmaschinenoptimierungsstrategie. Methoden, mit welchen Sie feststellen können, wie oft nach einem Suchbegriff gegoogelt wird und welche Synonyme erfolgsversprechend sind, finden Sie in unserem Blog: www.link-fabrik.com/blog.

Im nächsten Schritt sind die zuvor definierten Suchbegriffe möglichst optimal in die Webseite zu integrieren. Denn – vereinfacht gesagt – mit Suchbegriffen, welche auf Ihrer Webseite nicht vorkommen, werden Sie von Google & Co. auch nicht gefunden. Keywords am Anfang eines Textes haben ein höheres Gewicht als gegen das Ende hin. Genauso zählen Keywords in Titeln und in der Navigation stärker als blosse Wörter im Fliesstext. Natürlich soll die Homepage aber auch für die menschlichen Besucher noch attraktiv bleiben.

Da Ihre Webseite mit Sicherheit nicht die einzige ist, welche suchmaschinenoptimiert ist, werten die Suchmaschinen als weiteres, wichtigstes Kriterium die Qualität und die Anzahl der Links aus, welche auf Ihre Webseite verweisen (Backlinks). Folglich besteht der dritte Schritt darin, möglichst viele Backlinks auf die eigene Homepage zu generieren. Dies kann beispielsweise durch Lieferanten, Partner und Kunden geschehen; ist aber mit ziemlich viel Aufwand verbunden – ausserdem sind diese Links aus Sicht der Suchmaschinenoptimierung meist nicht optimal gestaltet. Jedoch existieren unzählige kostenlose Plattformen (Firmenverzeichnisse, Branchenportale, Foren, Blogs, Social Bookmarking Plattformen, Presseportale, etc.) auf welchen kostenlos Backlinks, welche auf Ihre Seite verweisen, erstellt werden können. Sinnvollerweise tauchen in diesen Links ebenfalls wieder dieselben Suchbegriffe auf, mit welchen bereits Ihre Webseite optimiert wurde. Dadurch entsteht eine quantitative Verstärkung, was die Verbesserung des Rankings weiter unterstützt.



Suchmaschinen lieben lebendige Webseiten! Wir empfehlen Ihnen auf Ihrer Webseite eine Newsrubrik oder einen Blog einzurichten. Dadurch wird es Ihnen möglich, laufend neue Artikel zu verfassen, welche die bestehenden Keywords unterstützen und neue Suchbegriffe können gefördert werden. Wichtig dabei ist, dass die bestehenden Artikel weiterhin abrufbar sind; dadurch lebt und wächst die Webseite und das zusätzliche Keyword Aufkommen schmeichelt den Suchmaschinen. Selbst mit nur einem Beitrag pro Monat, erarbeiten Sie sich gegenüber Ihrem Konkurrenten, der dies nicht tut, einen langfristigen, kaum noch wettzumachenden strategischen Vorteil!

Die über 2.5 Mio. Facebook Benutzer in der Schweiz merken sich Webseiten oft nicht mehr über die Bookmark-/Lesezeichen-Funktion im Browser, sondern sie klicken auf den «Fan» oder «Gefällt mir» Knopf auf der Webseite. Sobald das entsprechende Unternehmen auf seinem Facebook Profil News veröffentlicht, sehen die Facebook Fans diese auf ihren eigenen Profilen und deren Freunde gleich mit! Die auf Ihrer Webseite veröffentlichten News können per RSS-Feed vollautomatisch auf Facebook, Twitter und Co. publiziert werden. Dadurch entsteht Ihnen nicht mehr Arbeit, sind aber laufend bei Ihren Fan's und deren Freunden präsent. Dies kann zu einem Schneeballeffekt führen (virales Marketing). Ausserdem entstehen dadurch automatisch weitere Links auf Ihre Webseite.

Eine Analysesoftware gibt Ihnen Auskunft, wann wie viele Besucher auf Ihrer Webseite waren, welche Seiten angeklickt wurden, von welchen Seiten die Besucher gekommen sind, mit welchen Suchbegriffen Ihre Webseite gefunden wurde und von welchem Land oder Gebiet die Besucher kamen.

Es ist uns bewusst, dass die beschriebene Strategie nach viel Arbeit klingt. Die einzelnen Punkte müssen jedoch nicht alle auf einmal umgesetzt werden. Und gerade für KMU lässt sich die Strategie so anpassen, dass ein optimales Aufwand/Ertragsverhältnis entsteht. Im Übrigen arbeiten wir transparent, legen deshalb die erwähnte Strategie offen und geben Ihnen in unserem Blog www.link-fabrik.com/blog Tipps zu den einzelnen Disziplinen – somit steht es Ihnen frei, einzelne Punkte selbst umzusetzen. Natürlich unterstützen wir Sie mit unserer Erfahrung gerne bei der Umsetzung. Weitere Informationen sowie einen kostenlosen Leitfaden der vorgestellten Strategie finden Sie auf unserer Webseite: www.link-fabrik.com.

Frank Buchmann, CEO der Link-Fabrik, Zug

LINK-FABRIK
Adalade SA
Baarerstrasse 79, 6302 Zug
Tel. 041 710 11 11
www.link-fabrik.com

Gedächtnistraining – Keine Frage des Alters

René Dubach

Alle schwärmen von einem guten Gedächtnis. Und nicht alle verfügen über ein verlässliches Erinnerungsvermögen. Dabei ist ein gutes Gedächtnis lern-, sprich trainierbar. Vergesslichkeit muss nicht sein. Memorx Gedächtnistraining gibt es ab Hörbuch oder im Rahmen von öffentlichen oder unternehmens-spezifischen Seminaren mit versierten Trainern.

René Dubach, Autor des Memorx Gedächtnistraining-Hörbuches und Memorx Gedächtnistrainer im Interview mit Erfolg Chefredaktor Roland M. Rupp.

Erfolg: Herr Dubach, ich habe ein schlechtes Gedächtnis, was kann ich dagegen tun?
RD: (Lacht) Kaufen Sie sich das Memorx Hörbuch, oder besuchen sie ein Gedächtnistraining Seminar. Im Ernst, mit dem Gedächtnis ist es wie mit den meisten anderen Dingen. Ganz am Anfang steht die Entscheidung. Entscheiden Sie sich dafür ein gutes Gedächtnis zu haben, anschliessend kümmern Sie sich darum Techniken zu erlernen die Ihr Erinnerungsvermögen stärken.

Erfolg: Wie sieht Ihre Methode konkret aus? Wie würden Sie sich beispielsweise einen Namen merken?
RD: Nehmen wir zum Beispiel «Dubach». Daraus machen Sie Sinngemäss «Du» und «Bach». Nun können Sie sich vorstellen, dass ich inmitten eines Baches stehe und wie Sie mir zurufen: «Ich–Fluss, Du–Bach!» Dieses Bild alleine vervielfacht die Wahrscheinlichkeit, dass Sie sich erinnern werden. Es gibt noch eine Reihe weiterer Möglichkeiten, die wir in unseren Seminaren ausbilden und vertiefen.

Erfolg: Könnte man sagen, Sie bauen sich Eselsbrücken?
RD: Ich finde Bilder oder Visualisierungen – wie es im Fachjargon heisst – passender. Stark vereinfacht könnte man Memorx als eine Art Setzkasten für Erinnerungsbilder bezeichnen, in welchen Sie die Informationen ablegen können und sie anschliessend gezielt wiederfinden.

Erfolg: Können Sie jeden Stoff vermitteln?
RD: Grundsätzlich lässt sich jede Information so aufbereiten, dass sie vom Gehirn zuverlässig gespeichert werden kann. Wenn Sie wollen lernen die Mitarbeiter im Rahmen eines Trainings die Unternehmensziele auswendig. Das ist in der KMU-Praxis sehr klug, denn Mitarbeiter, welche die Unternehmensziele verinnerlicht haben, können diese noch besser umsetzen.

Erfolg: Bei Zahlen kommt man da aber schnell an seine Grenzen oder?
RD: Auch bei Zahlen ist es die Frage der richtigen Technik. Memorx hat einer ausgeklügelte Matrix, mit der Sie problemlos 200-stellige Zahlen auswendig lernen können. Diese Fähigkeiten braucht es im Alltag eher selten, sie funktioniert jedoch einwandfrei. Ein Beispiel für den Alltag sind Pin und Telefonnummern, oder die Nummer Ihrer Kreditkarte.

Erfolg: Wie lange kann man sich solche Sachen merken?
RD: Wenn Sie eine Information verstanden und diese in Ihrem Gehirn verankert haben, ist der nächste entscheidende Schritt das richtige Repetieren. Das Gehirn ist dafür ausgelegt, sich wichtige Informationen für immer abzuspeichern.

Erfolg: Kann diese Methode jeder lernen?
RD: Vorausgesetzt Sie sind geistig gesund, stehen Ihnen alle Türen offen. Erlernen Sie «Erinnerungs-Techniken» und trainieren Sie anschliessend Ihren «Erinnerungsmuskel», denn so wie Sportler durch Training bessere Leistungen erzielen, ist es auch mit dem «Erinnerungsmuskel» – durch Trainieren wird er besser.

Erfolg: Spielt also Talent keine Rolle?
RD: Ausschlaggebend ist Ihr Verständnis für das Gedächtnis und Ihre «Gehirn-Technischen» Fähigkeiten.

Erfolg: Vergessen Sie auch etwas?
RD: Wenn ich mich entschieden habe, etwas zu können – nein. Und diese Fähigkeiten stehen jedem zur Verfügung. Entscheiden Sie sich einfach heute noch, etwas dafür zu tun.

Roland M . Rupp: Herzlichen Dank für das Interview.

Informationen zu Memorx Seminaren, kostenlosen Infotraining's und dem Memorx Hörbuch finden Sie unter: **www.memorx.ch**

Wie verkaufe ich mein Unternehmen?

Jens Grasshoff

Im schweizerischen Mittelstand stehen eine grosse Anzahl von Nachfolgeregelungen und alterbedingten Unternehmensverkäufen an. Aber nicht nur die Unternehmer im 65. Lebensjahr denken darüber nach, wer in ihre Fussstapfen treten könnte. Immer mehr Unternehmer sind heute schon mit Anfang oder Mitte 50 der Meinung, dass Sie sich ihr Leben lang ausreichend um den Betrieb, die Mitarbeiter und den wirtschaftlichen Erfolg gekümmert haben und wollen entweder verpasste Zeit mit der Familie nachholen oder denken nochmals daran, etwas ganz anderes zu «unternehmen».

Viele Eigentümer wissen jedoch nicht genau, wo sie mit dieser durchaus komplexen Thematik des Unternehmensverkaufs einsteigen sollen, um ihn erfolgreich abzuwickeln. Insbesondere dann, wenn innerhalb der Familie kein geeigneter Nachfolger zu finden ist. Ist der Entschluss den Betrieb zu veräussern erst einmal gefällt, stellt sich die Frage, wo und mit welcher Aktivität der Verkauf eingeleitet wird. Das grösste «Fragezeichen» verbirgt sich hinter der Frage: «Wie viel ist mein Unternehmen wert?»

Die Hauser Grasshoff Partner AG (HGP) in Winterthur hat sich auf die Konzeption und Umsetzung von Unternehmensverkäufen spezialisiert und fokussiert dabei das Segment der kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU). In den vergangenen 6 Jahren hat die HGP rund 40 Unternehmen verkauft mit einem jeweiligen Verkaufspreis zwischen CHF 1 Mio. und CHF 16 Mio. Dabei sind die Verkäufe branchenunabhängig erfolgt. Bei einem Unternehmensverkauf ist es wesentlich, dass die Vorgehensweise pragmatisch und erfolgsorientiert geprägt ist, wie es auch in mittelständischen Unternehmen «Gang und Gebe» ist. Es werden keine unnötigen Aufwendungen betrieben.

In der Vorbereitungsphase des Unternehmensverkaufs werden bereits die ersten wesentlichen und grundlegenden Erfolgsfaktoren für den Verkauf gelegt. Besonders wichtig sind die zu erstellenden Verkaufsunterlagen. Sie müssen in konsistenter und plausibler Weise den Betrieb und die für einen potenziellen Käufer relevanten Informationen enthalten. Dazu gehören vor allem eine detaillierte Beschreibung der historischen Entwicklung, des Geschäftsmodells, die Positionierung der Unternehmung am Markt, die Unternehmensstrategie und ganz wichtig: die finanziellen Daten. Die finanzielle Aufarbeitung muss klar und transparent die Vermögens-, Ertrags- und Liquiditätssituation der zum Verkauf stehenden Unternehmung ausweisen.

Viele Kaufinteressenten sind auf der Suche nach einem passenden Betrieb, der zum Verkauf steht und es bestehen die «innovativsten» Modelle und Kennzahlen, die den Kaufinteressenten zur Berechnung ihres Kaufpreises dienen. Aber man muss sagen, dass es kein allgemeines Rezept gibt, das einen fairen Kaufpreis pauschal ermitteln könnte. Viele Faktoren bestimmen den Unternehmenswert, die in einer Pauschalformel nicht berücksichtigt werden können.

Das Fazit der Fragestellung nach einem erfolgreich durchzuführenden Unternehmensverkauf und einer nachhaltig geglückten Geschäftsübergabe kann daher nur lauten: «Nehmen Sie sich für den Unternehmensverkauf einen erfahrenen Partner mit ins Boot, der sowohl die potenziellen Stolpersteine, als auch die bestehenden Erfolgsfaktoren eines solchen Projektes intensiv kennt und mit dem Prozess einschneidend vertraut ist!»

Dadurch, dass in der Regel eine ganze Anzahl von Personen an einem Unternehmensverkauf direkt und indirekt beteiligt sind, ist es besonders wichtig, dass eine übergeordnete Instanz im Geschehen, diesen Prozess koordiniert und methodisch auf das angepeilte Ziel zusteuert. Der Prozess ist auf beiden Seiten stark von Emotionen geprägt, was manchmal dazu führen kann, dass das eigentliche Ziel schnell aus den Augen verloren wird.

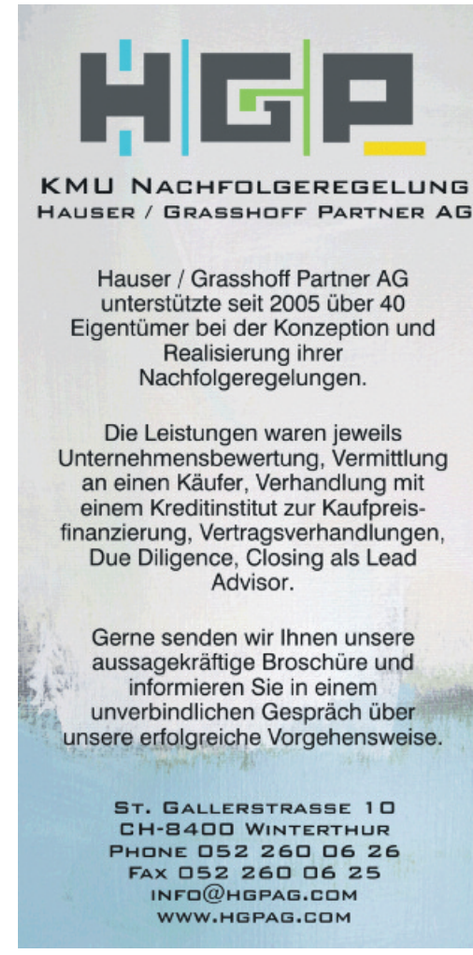
Somit ist dann letztendlich auch gewährleistet, dass die mittelständischen Unternehmen, als wichtigste Säule der Volkswirtschaft eines Landes nachhaltig ihren wirtschaftlichen Stellenwert behalten und die Unternehmenswerte langfristig gesichert sind.

Jens Grasshoff
Partner der
Hauser / Grasshoff Partner AG

Hauser / Grasshoff Partner AG
St. Gallerstrasse 10
8400 Winterthur

Tel. 052 260 06 26
Fax 052 260 06 25
www.hgpag.com

Anzeigen



Bauen ist Vertrauenssache!

In der heutigen Zeit vernünftiges Bauland zu finden, gute Baupartner auf der Baustelle zu haben oder das ganze Konzept für das Eigenheim zu gestalten ist in der heutigen Zeit gar nicht so einfach.

Wir beraten und begleiten Sie während des ganzen Projekts, sei es ein Neubau oder auch Umbau. Grundsätzlich stehen wir für Sie in allen Belangen, was Immobilien betrifft, gerne mit Rat und Tat zur Seite.
Suchen Sie Möglichkeiten um im Eigenheim Wasser zu sparen? Wir haben eine Variante, bei der Sie rund 60% Installationsleitungen sparen sowie den Wasserverbrauch bis 60% reduzieren können. Besuchen Sie uns auf der Webseite www.toppimmoservice.ch, im Bereich Energiesparend bauen unter dem Thema Wasser erfahren Sie mehr.
Unser Motto: Uns vertraut, sicher gebaut!

Was können wir unseren Kunden bieten
Architektur Haben Sie eine spezielle Idee und möchten diese umgesetzt haben? Unser Architektenteam kann Ihre Wünsche passgenau planen oder Ihnen dementsprechend einen Vorschlag machen.
Bauberatung Wir beraten Sie über Ihr Neubauvorhaben von A–Z.
Baubegleitung Während der ganzen Bauzeit werden Sie von uns betreut, Sie brauchen lediglich eine Telefonnummer.
Behördengänge Wir führen Sie durch den Dschungel von Vorschriften und Verhandeln mit Behörden wie auch mit Banken.
Fertighäuser Sollte es einmal schneller gehen als üblich? Mit einem Fertighaus von Coop in Minergie P oder Minergie-Ausführung oder auch einem Haus der Firma ELK sind Sie hier genau richtig. Lassen Sie sich Beraten und Ihr Wunschhaus aussuchen.
Fragen Haben Sie Fragen zu Ihrem aktuellen Bauprojekt und bekommen keine Antwort? Sprechen Sie mit uns darüber, wir können Ihnen sicher weiterhelfen.
Immobilien Wir übernehmen den Verkauf Ihrer Liegenschaft oder suchen für Sie das passende Objekt oder Bauland. Sollten Sie etwas exklusives nicht alltägliches suchen, bei uns sind Sie sicher richtig. Gerne zeigen wir Ihnen unser aktuelles Angebot an einmaligen Objekten. In diesem Zusammenhang können wir Ihnen auch Limousinen- oder Heli Service inkl. Personenschutz anbieten. Da können Sie sich ganz beruhigt der Besichtigung Ihres möglichen neuen Heimes widmen.
ImmoKafi Im Rahmen des ImmoKafi haben Sie die Möglichkeit sich jeden letzten Donnerstag im Monat ohne Voranmeldung beraten zu lassen. Haben Sie generell oder zu Ihrem aktuellen Projekt Fragen? Von 16.00 Uhr bis 19.00 Uhr ist das ganze Team anwesend und steht Ihnen zur Verfügung.
Minergie Im Bereich Minergie erhalten Sie bei uns Objekte, welche den neusten, energetischen Bestimmungen entsprechen. Minergie, so wird für die Zukunft gebaut.
Netzwerk Wir verfügen über ein grosses Netzwerk. Darum können wir für Sie in allen Belangen da sein.
Neubauprojekt Planen Sie ein grösseres Neubauprojekt und möchten dieses auch verkaufen? Wir übernehmen für Sie den Bau sowie die Vermarktung der Überbauung. Unsere Kanäle lassen Ihr Projekt sicher gut aussehen und kommt zielgerecht auf den Markt.
Qualität Betreffend der Qualität ist es uns ein grosses Anliegen, Ihnen die beste Ausführung unserer Arbeiten bieten zu können.
Partner Unsere Partnerfirmen werden nach Erfüllung höchster Ansprüche ausgesucht.
Renovationen Sie besitzen ein älteres Objekt, welches eine Erfrischungskur nötig hat? Wir beraten Sie gerne betreffend der Sanierung, planen diese auch für Sie und sind während der ganzen Umbauphase für Sie da.
Schatzungen Sie besitzen ein Objekt und möchten den aktuellen Verkehrswert wissen? Wir machen gerne für Sie eine Verkehrswertschatzung und Sie behalten den Überblick über zukünftige Investitionskosten Ihres Objektes.
Team Das Team setzt sich aus mehreren Spezialisten zusammen. Somit können wir Sie ganzheitlich betreuen und dank der Zusammensetzung auch innerhalb kürzester Frist informieren.
Minergie Im Bereich Minergie erhalten Sie bei uns Objekte, welche den neusten, energetischen Bestimmungen entsprechen. Minergie, so wird für die Zukunft gebaut.

Stefan Angst
Chörenmattstrasse 24, 8965 Berikon
Tel. 056 631 99 23
info@toppimmoservice.ch
www.toppimmoservice.ch

TOPP IMMO SERVICE

Man kann nicht «nicht verkaufen»

Worauf es wirklich ankommt, wenn es ums Verkaufen geht

Daniel Enz

Die Ja-Nein-Frage

Letzte Woche. Gemütlich zuhause. Plötzlich plärrt ein Klingelton durch die Stille des Raums. Telefon. Wohlwollend nehme ich den Anruf entgegen.

Eine angenehme Frauenstimme: *«Guten Tag, wollen Sie ein Reinigungsgerät kaufen?»*

Ich erkundige mich: *«Ein Was? Wofür brauche ich ein Reinigungsgerät. Was für ein Gerät ist das überhaupt?»*

Sie führt aus: *«Ein Multifunktionsreinigungsgerät.»*

Ich informiere mich: *«Aha. Und was kostet mich dieses Gerät?»*

Sie meint zögernd: *«Zweieinhalbtausend Franken… circa.»*

Ich erwidere: *«Vergessen Sie's. Trotzdem wünsche ich Ihnen einen schönen Abend.»*

Klick!

Ja. Sie nicken zustimmend. Solche oder ähnliche Situationen kennen wir alle. Mittlerweile gehören sie zum Alltag. Werbeanrufe werden in der Regel als Ärgernis und Zeitfresser wahrgenommen. Kaum verwunderlich, dass die Methoden, Telefonverkaufspersonal abzuwimmeln immer drastischer werden. Alleine die überschwänglichen Einstiegsfloskeln oder die holprige Formulierung der Ja-Nein-Frage reizen dazu, umgehend aufzulegen. «Nein – kein Interesse», lautet die Antwort auf praktisch alle Entscheidungsfragen. Für ein «Ja» braucht es einiges mehr. Weitere Infos hierzu, später.

Mit Peitsche und Zuckerbrot

Wir erinnern uns. Während der Wirtschaftskrise konnte man querbeet in praktisch allen Medien eine klare Tendenz feststellen. Überall wurde gespart, gekürzt, gestrichen, gekündigt. Alle standen sie unter Beschuss; die Banken, die Versicherungen, die Discounter und auch die Managerlöhne. Drückte der Schuh, so musste er schmerzhaft eingelaufen werden, anstatt bequem in ein passenderes Paar zu schlüpfen. So lautetet das Wort des Jahres 2008 «Rettungspaket». Während Marketingleute und Werber wegen Streichung von Budgets um Ihre Stelle fürchteten, waren einige Berufsleute besonders gefragt – Die Verkäufer.

Egal, ob Innen- oder Aussendienst, Ladenverkaufspersonal, Kundenberater, Front-Office-Mitarbeiter, Client Relationship- und Key Account-Manager oder wie sie in ihrer Funktion alle heissen, in schwierigen Zeiten setzen von der obersten Führungsetage bis zum einfachen Teilzeitlageristen alle auf das Verhandlungsgeschick ihrer Verkäufer. Denn kurz oder mittelfristig sichern sie an der Front die Jobs aller Mitarbeiter im Unternehmen. Was bedeutet das genau?

Der Druck auf die Akquise steigt erbarmungslos an. Entsprechend werden Verkaufsleiter von oberster Stelle dazu befähigt, wenigstens einen Teil der quantitativen Unternehmensziele mittels verschärfter Massnahmen durchzusetzen. Rasant steigen die Provisionsanteile von 5 auf motivierende 15 Prozent, 4 Kundenbesuche werden auf 6 hoch getaktet und 30 pro-aktive Telefonate werden auf 50 Anrufe erhöht. Das Gesetz der Grossen Zahlen tritt in Kraft – mit Peitsche und Zuckerbrot. Spätestens wenn die 10.15 Uhr Pause zur Arena für Spott, Neid und Konkurrenzkämpfe zweckentfremdet wird, vergiftet sich das Arbeitsklima und die Belastung verdichtet sich spürbar zur Ohnmacht.

Wenn nun das Unternehmen wie im Eröffnungsdialog beschrieben Reinigungsgeräte verkauft – oder noch besser «Multifunktionsreinigungsgeräte» – und die Verkäuferinnen und Verkäufer ungeschult nach Schema A ihre segmentierten eingekauften Kundenlisten abtelefonieren, dann liegt es Nahe, dass solche Strategien im Desaster enden. Wer geblendet vom besagten Gesetz der Grossen Zahlen den geforderten Quoten nacheifert, wird abgehetzt von den eigenen Misserfolgen kapitulieren. Gut nachvollziehbar, dass der Verkaufsleiter, die Sitzung am Montagmorgen mit schweren Magenkoliken betritt. Notstand herrscht. Was geht hier eigentlich ab?

Wertevermittlung als Kernkompetenz

Ok. Grundsätzlich können wir davon ausgehen, dass alle Beteiligten ihre Arbeit mit bestem Wissen und Gewissen erledigen. Die Verkäuferin führt Ihren Auftrag aus, der Verkaufsleiter erhöht die Kontaktquantität und die Geschäftsführung macht deutlich, dass es um die Wurst geht. Nur reicht es heute bei weitem nicht mehr aus, nur noch mit bestem Wissen und Gewissen zu agieren. In einem Verdrängungsmarkt, wo die Nachfrage mit Angeboten nahezu erstickt wird, ist es entscheidend, welchen Einfluss das Verkaufspersonal auf den Kunden hat. Die «weichen Ziele» wie Kontaktqualität, Einstellung, Motivation, Wissen oder Verhalten spielen je länger je mehr eine prägende Rolle, wenn es um erfolgreiche Verkaufsabschlüsse geht. So rückt der Nutzenverkauf immer mehr in den Vordergrund. Anstatt einer Anzeige verkauft der Anzeigenverkäufer «mehr Kunden» und langfristig gesehen gar mehr Gewinn. Was bedeutet das im Weiteren?

Alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt – von der Telefonistin, über zum Projektleiter, bis zum Kundenberater – haben einen wesentlichen Einfluss auf den Kaufentscheid eines Kunden und somit auf das Image der Firma. Man kann nicht nur «nicht kommunizieren», sondern auch nicht «nicht verkaufen». Diesen – zugegeben etwas abstrakten Kontext – sollte man sich künftig noch viel stärker bewusst machen. Dazu ein Beispiel.

Sie rufen bei einer Firma an, um sich über ein Produkt oder eine Dienstleistung zu informieren. Jemand geht an den Hörer, aber Sie hören nur die Hälfte des Firmennamens, geschweige denn den Namen der Person. Nun, bevor Sie überhaupt etwas sagen können, tönt es gestresst aus der Hörmuschel: «Einen kleinen Moment bitte.» Es folgt futuristisch anmutende Musik. Kennen Sie diesen Moment, wo man sich schlichtweg abgefertigt fühlt? Innert Sekundenbruchteilen bilden wir

uns bewusst oder unbewusst eine Meinung über dieses Unternehmen, ohne dass wir überhaupt mit jemandem aus der Firma gesprochen haben. Womöglich ist sich die Telefonistin nicht wirklich darüber im Klaren, dass Sie soeben das Image Ihrer Firma unvorteilhaft verkauft hat. Und war die Stewardess auf Flug E456 mal unhöflich und arrogant, dann machen wir instinktiv die Airline dafür verantwortlich. Aber es wäre zu einfach, solche Abläufe auf Verschleisserscheinungen, Routineabläufen oder Überlastung zurück zu führen. Hier geht es um ganz andere Dynamiken.

So beobachten und erleben wir, wie Grosskonzerne horrende Beträge für ausgetüftelte Marketing- und Werbekampagnen ausgeben. Die Wirkung dieser Investitionen relativiert sich jedoch oft beim persönlichen Kontakt am Kundendienst, im Laden, am Telefon oder am Schalter. Hier entscheidet sich erbarmungslos, wie solide ein Unternehmen in Sachen Kundenbeziehungsmanagement auftritt.

In beschleunigten Zeiten wie diesen, wirkt nebst den Produktevorteilen und Dienstleistungen, vor allem die eigene Wertevermittlung zentral. Man spricht hier im anglifizierten Fachjargon von «Personal Value Proposition». Neben dem USP kommt neu der PVP ins Spiel. In Branchen wie beispielsweise der Vermögensberatung steht diese Kernkompetenz im Mittelpunkt. Bevor der Kunde über eine Geldanlage oder eine Gesamtlösung für sein Vermögen überhaupt nachdenkt, kauft er den Finanzberater zuerst als Persönlichkeit und Mensch. Oder würden Sie ihr Vermögen jemandem anvertrauen, der wohl die Finanzmärkte gut beherrscht, Sie als Person aber nicht berührt und vertrauensvoll behandelt?

So wird Vertrauen branchenübergreifend zum grundlegenden Thema in Kundengesprächen. Empathie und Sympathie runden das Profil des Verkäufers zusätzlich ab und steigern die Abschlusschancen markant. Was braucht es dazu?

Fünfer und s'Weggli

Vorsicht. Es gibt keine patentierte Methode, die Ihnen vermittelt, wie Sie sympathisch und fachkundig wirken und dabei noch mit Vertrauen überzeugen. Als Coach und Trainer für Verkauf und Kommunikation weiss ich aber mit Bestimmtheit, dass es jenseits von illusorischen Ansätzen im Verkaufstraining Faktoren gibt, die wesentlich auf den Kaufentscheid eines Kunden einwirken. Diese Faktoren sind lernbar und tragen entscheidend dazu bei, sich als Verkäufer und Persönlichkeit weiter zu entwickeln. Erfolgreiche Unternehmen haben diesen im Grunde plausiblen Zusammenhang längst erkannt. Sie stellen die Schulung ihrer Mitarbeiter in den Vordergrund und gewinnen «Fünfer und s'Weggli».

Es liegt auf der Hand. Die wichtigsten Kunden eines Betriebs sind die eigenen Mitarbeiter. Denn sie sind massgeblich dafür verantwortlich, Unternehmensziele zu erreichen. Was Weiterbildungsprogramme in diesem Kontext betrifft, erreichen externe Coaches und Trainer wesentlich höhere Trainingsresultate. Im Gegensatz zum internen Schulungspersonal, kommt bei ihnen der so genannte «Eltern-Kind-Effekt» zur Wirkung. Dieser besagt, dass Kinder auf längere Zeit, in gewissen Bereichen, den Forderungen der Eltern nur beschränkt nachkommen. Die Gründe liegen hier bei der zu sehr vertrauten Stimme und Tonalität in der Verständigung sowie der Strukturierung des Alltags. Das Ohr überhört Forderungen, vor allem, wenn sie zu oft ausgesprochen werden. Fordert jedoch eine fremde Person das Kind dazu auf, etwas zu tun, hören sie plötzlich hin und verblüffen die Eltern mit plötzlicher Bereitschaft zu kooperieren. Bei Mitarbeitern verhält es sich ähnlich. Externe Coaches und Trainer haben in der Regel mehr Einfluss als interne langjährige Ausbildner.

Kontrolle ist gut – Vertrauen ist besser

enz-coaching für Verkauf & Kommunikation beschäftigt sich primär mit dem Kommunikationsverhalten zwischen Verkaufsabteilungen und Kunden. Sie lernen, wie Sie alleine oder gemeinsam im Team mehr Selbstvertrauen im Umgang mit Kunden erlangen. Mit dieser gewonnenen Sicherheit können Sie auch das Vertrauen Ihrer Mitmenschen leichter erlangen. So lautet die Devise bei enz-coaching: Kontrolle ist gut – Vertrauen ist besser, anstatt dem oft zitierten: Vertrauen ist gut – Kontrolle ist besser. Mit diesem Leitsatz und trainierbaren Fähigkeit sind Sie in der Lage, mit einer sympathischen und gleichzeitig überzeugenden Art Ihre Produkte und Dienstleistungen langfristig mit mehr Erfolg zu verkaufen. Kombinieren Sie diese Kompetenz mit einer guten Argumentation, werden Sie erstaunt sein, wie Kunden Ihnen unerwartet beherzt mit einem «Ja» entgegenlächeln. *Daniel Enz*

enz coaching für Verkauf & Kommunikation
Wolfganghof 12, 9014 St.Gallen
Tel. 071 260 17 80
info@enz-coaching.ch, www.enz-coaching.ch

Anzeigen

SWISS SUPPLY CHAIN®
NETWORK
Mitmachen. Erfahren. Wachsen.

SWISS SUPPLY CHAIN NETWORK setzt sich zum Ziel, den Austausch unter Demand- und Supply Chain Management- und Logistics-Praktikern zu fördern. SWISS SUPPLY CHAIN NETWORK vernetzt Berufsleute und Interessierte, veranstaltet eine Vielzahl von WEBINAREN, CRASH&NET-Veranstaltungen, Workshops, Executive Services und Besichtigungen.
www.swisssupplychain-network.ch

Kompetent für Seminar & Event

Seminartipp Seminartipp Seminartipp Seminartipp Seminartipp

Sie suchen die geeignete Location für Seminar, Meeting oder Team-Event?

Hier sind wir! Das höchste im Goms, umgeben von Natur, Ruhe und Oberwalliser Charme.

Der Input Ihres Teams ist Ihr Kompetenz-Cashflow – Der Input zu Ihrem Event ist unser Kompetenz-Profil.

Kontaktieren Sie uns bitte für eine unverbindliche Offerte – alles Andere erledigen wir für Sie. Zuverlässig. *Martin Evers*

«BIJOU» – seminar & event
3997 Bellwald / VS
Tel. 077 421 03 59
bijou-bellwald-events@gmx.ch

Anzeigen

TRADITION

GRANDS VINS MOUSSEUX
Mauler
MAISON FONDÉE EN 1829
+ SUISSE +

GENUSS HAT BEIM FAMILIENUNTERNEHMEN MAULER TRADITION. SEIT 1829 SPRECHEN DIE MENSCHEN IM IDYLLISCHEN VAL-DE-TRAVERS VON «PLAISIR» ODER «DÉLECTATION» WENN SIE EINEN DER PREISGEKRÖNTEN VINS MOUSSEUX VON MAULER ENTKORKEN UND IN DIE PRICKELNDEN GESCHMACKSWELTEN EINTAUCHEN.

Denken Sie an Ihre Kundengeschenke für die Festtage 2011. Mit den exklusiven Geschenk-Sets von Mauler ermöglichen Sie Ihren Kunden den Genuss eines besonderen Stücks Westschweizer Winzerkunst. So gibt's die «Cuvée Chardonnay sec» im edlen «Coffret Chardonnay Gourmand» mit Foie gras de canard oder die «Cuvée Tradition brut» im «Coffret Tradition Cocktail» mit einer Flasche Liqueur de pêches de vigne.

MAULER IST PARTNER DES SKV. ENTDECKEN SIE AN DEN UNTERNEHMERTREFFEN IN WINTERTHUR (12.09.2011) UND PRATTELN (22.09.2011) AUSGEWÄHLTE CUVÉES.

Seminartipp Seminartipp Seminartipp Seminartipp Seminartipp

Anzeigen

Mauler / Tony Baggenstos
GENUSS
WWW.MAULER.CH | MAILBOX@MAULER.CH (MIT PERSÖNLICHER BERATUNG)
LE PRIEURÉ ST-PIERRE – MÔTIERS – NEUCHÂTEL – T 032 862 03 03

Paradies für Weinliebhaber

CHÂTEAU ANDRÉ ZILTENER in Chambolle-Musigny

Nicole Ziltener Bollinger, Mitglied der Geschäftsleitung und Delegierte des Verwaltungsrates

Im Herzen des Burgund liegt das CHÂTEAU ANDRÉ ZILTENER – mitten in den besten Lagen höchstklassifizierter Weine an der «Route des Grands Crus» und in unmittelbarer Nachbarschaft zum Château Clos de Vougeot. Der prächtige Herrschaftssitz wurde 1709 vom ersten Präsidenten des Burgundischen Parlaments auf den Fundamenten einer alten Zisterzienser-Priorei erbaut. Es gilt heute als eines der schönsten Vierstern-Hotels dieser Region und empfängt Gäste und Weinliebhaber aus aller Welt.

1991 wurde das CHÂTEAU vom Schweizer Unternehmer Klaus-Dieter Ziltener erworben und stilvoll renoviert und zum Hotel ausgebaut. Die Suiten tragen so klangvolle Namen wie Musigny, Les Charmes oder Richebourg von den Grand Cru-Lagen der umliegenden Weinberge. Sie sind mit antiken Möbeln, kostbaren Stoffen und exklusiven Marmorbädern ausgestattet und erfüllen höchste Ansprüche. Der Keller des CHÂTEAU lässt das Herz von Weinliebhabern höher schlagen. Dort befinden sich Raritäten wie Chambertin Grand Cru, Musigny Grand Cru, Les Amoureuses 1er Cru, Meursault, Chassagne-Montrachet und viele andere mehr. Besucher werden herzlich zu einer Weinverkostung willkommen geheissen.

Chambolle-Musigny liegt nur zweieinhalb Autostunden von Basel entfernt und ist daher eine ideale Destination für ein verlängertes Wochenende. CHÂTEAU ANDRÉ ZILTENER und sein Hotel sind jeweils von Anfang März bis Mitte Dezember geöffnet. Auch für Durchreisende lohnt sich auf jeden Fall ein kurzer Abstecher in dieses Paradies für Weinliebhaber!

Die Weine von CHÂTEAU ANDRÉ ZILTENER sind über den Direktimport auch für Private in der Schweiz erhältlich. Das 1968 gegründete Weinhandelshaus wird heute in 2. Generation von Nicole Ziltener Bollinger geleitet und hat die Exportzentrale in Reinach/Basel. Der Weg von Keller zu Keller ist immer der kürzeste zwischen Erzeuger und Geniesser.

CHÂTEAU ANDRÉ ZILTENER
Château, Hotel, Domaine
F–21220 Chambolle-Musigny
Tel. +33 3 80 62 41, Fax +33 3 80 62 83 75
CHÂTEAU ANDRÉ ZILTENER SA
Export Office, Aumattstrasse 136, 4153 Reinach
Tel. 061 716 61 61, Fax 061 716 61 71
info@chateau-ziltener.com
www.chateau-ziltener.com

Sicherheitstechnische Dienstleistungen

Arbeitsschutz / Organisation für Hotel – Restaurant – Bistro – Lounges in Flughäfen

Die aufgeführten Symbole haben Bedeutung für Arbeits-, Gesundheits-, Brand- und Umweltschutz, technische Anlagen und gelten für alle Unternehmen / Betriebe. Gastronomische Betriebe, die heute und in Zukunft existieren wollen, müssen auch für morgen eine Organisation aufbauen. Arbeitsschutz, Technik und Führung von Mitarbeitern/innen sollten aufeinander abgestimmt sowie vorhandene Strukturen und finanzielle Mittel optimal verknüpft sein. Die Abhängigkeit vom Ausland, insbesondere vom EURO- Raum, zeigt, dass gut strukturierte gastronomische Betriebe bessere Chancen zum Überleben haben. Auch in der Zukunft benötigen selbst kleinste Betriebe ein gutes Management.

Kompetente Beratung und Unterstützung vor Ort

Wir sind Ingenieure. Techniker, Ärzte und weitere Spezialisten. Sie als Kunde haben immer nur einen Ansprechpartner.

Gesetzliche Grundlagen Arbeitsschutz

Der Arbeitgeber ist verpflichtet, zur Verhütung von Berufsunfällen und Berufskrankheiten alle Massnahmen zu treffen, die nach der Erfahrung notwendig und nach den gegebenen Verhältnissen angemessen sind. Er hat für ergonomisch und hygienisch gute Arbeitsbedingungen zu sorgen, starke oder allzu einseitige Beanspruchung von Mitarbeitern/innen zu vermeiden, Arbeit zu organisieren und Arbeitnehmer ausreichend zu unterweisen und zu schulen.

VKF Richtlinie Brandverhütung

Der Arbeitgeber hat für Brandsschutz zu sorgen, muss notwendige Massnahmen treffen wie feuerpolizeiliche Ordnung, periodische Betriebskontrollen / Begehungen der Brandschutztechnischen Einrichtungen.

Arbeitsschutz / Arbeitssicherheit

- Betriebsbegehungen, Aufnahme von Mängeln und Hinwirkung auf Mängelbeseitigung
- Gefährdungs- und Risikobeurteilungen
- Messungen: Lärm, Beleuchtung
- Notwendige Durchsprache von Bedienungsanleitungen
- Prüfungen Elektrogeräte
- Gespräche mit Mitarbeitern/innen
- Schonung der Umwelt
- Arbeitsmedizinische Vorsorge
- Wartung / Instandhaltung technischer Geräte / Anlagen

Unterweisungen / Schulungen

- Mitarbeiter/innen aufgrund von Mängeln im Arbeitsbereich / Arbeitsplatz
- Handhabung / Bedienung von Arbeitsgeräten / Küchengeräten
- Gefahrstoffe, Betriebsanweisungen, Sicherheitsdatenblätter
- Wechsel von Arbeitsplätzen / Arbeitsgeräten
- Rechte und Pflichten von Arbeitgebern und -nehmern
- Durchführung von Audits zur Weiterbildung
- Erste Hilfe
- Hygiene, HACCP
- Brandschutz, Flucht- und Rettungswege, Evakuierungs-Massnahmen
- Persönliche Schutzausrüstungen

Organisation

- Zusammenarbeit von Geschäftsleitung, Vorgesetzten und Mitarbeitern/innen
- Erstellung eines Organigramms mit Aufgabenverteilung
- Schriftliche Beauftragung zu Zuständigkeiten
- Förderung von Mitarbeitern/innen zur Weiterbildung
- Wartung und Prüfungen von technischem Arbeitsgerät / technischen Anlagen

Einspareffekte, Nutzen

Durch die beschriebenen Massnahmen können bis zu 20 % mehr Umsatz erzielt und weniger Personal benötigt werden. Die Fluktuation wird gemindert, Ausfallzeiten nehmen ab und heutige Gäste / Kunden werden auch morgen noch zufriedene Gäste / Kunden sein.

Weitere Berichte:

Erneuerbare Energien: Ausgabe 10/2011; Energieeinsparung – Energieeffizienz: Ausgabe 11/2011 ; Brandschutz: Ausgabe 12/2011.

Günther Ahlers Dipl. Ing. (FH) Leiter: Sicherheitstechnische Dienstleistungen – Beratungen

STD GmbH
Poststrasse 16, 6031 Zug
Tel. 041 727 81 41, stdgmbh@bluewin.ch
Münchensteinerstrasse 83, 4052 Basel
Tel. 061 331 77 20, emmahl@bluewin.ch
www.stdgmbh.ch

Anzeigen

jura

So glänzen Profis

Die IMPRESSA X9 begeistert durch Design und Virtuosität. Latte macchiato & Co. gelingen ohne Verschieben der Tasse. Das macht sie zum Star aller Selbstbedienungszonen. Ein perfektes Resultat, einfache Bedienung und Pflege sowie diverse Ausbaumöglichkeiten zur Kaffee-Komplettlösung werden Sie überzeugen.

Informieren Sie sich jetzt unter www.gastro.ch.jura.com

SWISS MADE

Das neue Produktesicherheitsgesetz (PrSG)

Robert Nyffenegger

Seit dem 1. Juli 2010 gilt das neue Produktesicherheitsgesetz. Dieses hat zum Ziel, dass nur Produkte in Verkehr gebracht werden, die bei normaler Verwendung niemanden gefährden und die grundlegenden Sicherheits- und Gesundheitsanforderungen erfüllen.

Mit dem neuen Gesetz wird das Schutzniveau auf die entsprechende europäische Richtlinie angehoben. Das bis anhin geltende STEG (Bundesgesetz über die Sicherheit von technischen Einrichtungen und Geräten) wird dadurch abgelöst.

Die Vollzugsorgane erhalten zusätzliche Kompetenzen und haben dafür zu sorgen, dass die Bestimmungen des PrSG durchgesetzt werden. So liegt es in ihrem Ermessen, beispielsweise ein Ausfuhrverbot zu erlassen, einen Produkterückruf anzuordnen oder das fehlbare Produkt einzuziehen. Sie erhalten damit deutlich griffigere Instrumente als bisher, um gegen unsichere Produkte vorzugehen.

Die Schweizerische Beratungsstelle für Unfallverhütung (bfu) ist ein Kontrollorgan des PrSG für allgemeine Produkte. Dazu gehören etwa Sport- und Freizeitgeräte, Maschinen für den Privatgebrauch, Möbel oder persönliche Schutzausrüstungen wie Helme.

Robert Nyffenegger, bfu, Teamleiter «Marktkontrolle PrSG», über das neue Gesetz

Was ändert sich mit dem Gesetz für die Inverkehrbringer?
Robert Nyffenegger: Die bfu war schon unter dem vorherigen Gesetz STEG als Kontrollorgan tätig. Wir haben den Markt beobachtet, Gefahrenmeldungen bearbeitet und Stichproben durchgeführt. Das werden auch weiterhin unsere Haupttätigkeiten sein.

Tagung für kleine und mittlere Unternehmungen (KMU)

Das neue Produktesicherheitsgesetz (PrSG) – was Inverkehrbringer wirklich wissen müssen

Wie Hersteller, Importeure und Anbieter von Produkten die Herausforderungen des PrSG meistern.

Daten: Dienstag, 1. November 2011 auf Deutsch
Mittwoch, 23. November 2011 auf Französisch (wenn genügend Anmeldungen)

Beginn: 09.15 Uhr
Ende: 16.15 Uhr

Ort: bfu – Beratungsstellung für Unfallverhütung
Hodlerstrasse 5a
3011 Bern

Kosten: CHF 150.–

Mehr darüber und Anmeldung:
www.bfu.ch
(unter Marktkontrolle oder über den Link Produktesicherheitsgesetz)

Neu für die Inverkehrbringer – das sind Hersteller, Importeure und Händler – sind die Pflichten nach dem Inverkehrbringen: Sie sind dafür verantwortlich, dass ihre Produkte den geltenden Sicherheitsanforderungen entsprechen. Stellen sie fest, dass von einem Produkt, das sie in Verkehr gebracht haben, eine Gefahr ausgeht, müssen sie die entsprechenden Massnahmen schon bereithalten, wenn sie mit dem zuständigen Kontrollorgan Kontakt aufnehmen. Sie müssen die Gefahr genau beschreiben und aufzeigen, welche Schritte geplant sind. In Absprache mit dem Kontrollorgan wird dann die geeignete Massnahme durchgeführt.

Zu Ihren Aufgaben gehört auch, gemeldeten Hinweisen auf Sicherheitsmängel nachzugehen.
Robert Nyffenegger: Im letzten Jahr gingen wir ca. 130 Hinweisen von Amtsstellen oder aus der Bevölkerung nach. Einen Anstieg der Meldungen wird es vermutlich geben, sobald die Schweiz dem europäischen Schnellwarnsystem RAPEX angeschlossen sein wird.

A propos Stichproben: Nach welchen Gesichtspunkten werden diese ausgewählt?
Robert Nyffenegger: Die drei Stichproben, die wir jährlich bestimmen, sollen unfallrelevant sein und das ganze Feld unserer Zuständigkeit abdecken. Wir achten darauf, dass wir Produkte prüfen, die gemäss einer Risikobeurteilung ein mittleres bis hohes Risiko darstellen.

Wir wählen jeweils Modelle verschiedener Marken aus, die wir bei Grossverteilern und im Fachhandel einkaufen. Die Produkte testen wir zum Teil bei uns intern oder in einem spezialisierten Labor im In- oder Ausland.

Um die Inverkehrbringer mit den Neuerungen des Gesetzes vertraut zu machen – insbesondere den Nachmarktpflichten – bietet die bfu am 1. und 23. November je eine Tagung an.

bfu – Beratungsstelle für Unfallverhütung
Hodlerstrasse 5a, 3011 Bern, www.bfu.ch
Tel. 031 390 22 22, Fax 031 390 22 30
r.nyffenegger@bfu.ch, t.messer@bfu.ch

Just-in-Time – Produktion am Puls der Zeit

Lagerkosten einsparen, flexibler auf Kundenwünsche reagieren – das sind nur zwei Vorteile der Just-in-Time-Produktion. Die langjährige Erfahrung von KAIZEN hat gezeigt: Just-in-Time bringt zufriedenere Unternehmer.

Miete, Heizung, Instandhaltung – wenn man die sich die Kosten ansieht, die ein Lager verursacht, muss man sich aus ökonomischer Sicht fragen: Geht es nicht auch ohne?
Ja, es geht. Durch die Umstellung auf eine «Just-in-Time»-Produktion können Unternehmen einen Grossteil ihrer Lagerflächen einsparen. Und machen dabei sogar ihre Kunden glücklicher. Denn «Just-in-Time» heisst nicht «Gerade noch geschafft», sondern es ist die Antwort auf einen flexibler werdenden Markt und sich immer schneller wandelnde Kundenwünsche.

Der Kunde gibt den Takt vor
Die Produkte werden nicht in grosser Zahl auf einmal gefertigt und dann so lange gelagert bis sie verkauft werden, sondern es werden nur so viele Produkte produziert wie im Augenblick benötigt. Von der Produktion bis zum Vertrieb wird bei einer Just-in Time-Produktion also alles auf den Bedarf des Kunden ausgelegt. Seine Nachfrage bestimmt den Takt der Produktion. So werden die Produkte nicht auf den Markt «geschoben» (Push-Produktion), sondern von der Nachfrage «gezogen» (Pull-Produktion).

Vom Push zum Pull
Um die Produktionsprozesse von der Push- auf die Pull-Produktion umzustellen, muss zunächst die IST-Situation festgestellt werden. Durch eine Wertstromanalyse werden Materialbedarf, Engpässe, Stillstände der Anlagen, Durchlaufenzeiten, Ausschusszahlen und alle weiteren relevanten Faktoren ermittelt; die Kennzahlen aller Prozesse gesammelt und ausgewertet. Dabei wird das schlummernde Optimierungspotential sichtbar.

Anschliessend werden die für den optimalen Produktions- und Logistikprozess benötigten Arbeits- und Rüstzeiten exakt ermittelt. Anhand der Ergebnisse werden die Arbeitsprozesse entsprechend der erwarteten Kundennachfrage getaktet. Auch die firmeninternen Logistikprozesse und damit der Materialfluss innerhalb des Unternehmens werden angepasst: Das Material wird (nur) dann geliefert, wenn es auch tatsächlich für die Produktion gebraucht wird.

Zufriedene Kunden, zufriedene Unternehmen
Die Vorteile einer Just-in-Time-Produktion gegenüber der traditionellen Massenfertigung liegen auf der Hand: Durch geringere Lagerbestände werden Lager- und Transportkosten eingespart. Zudem werden durch eine optimale Versorgungskette die Anlagen perfekt ausgelastet, Leerlaufzeiten vermieden und die Durchlaufzeiten verkürzt.

Ausserdem haben Just-in-Time-Unternehmen gegenüber ihren traditionell produzierenden Konkurrenten einen weiteren, entscheidenden Wettbewerbsvorteil: Da sie nicht auf Lager produzieren, können sie jederzeit flexibel auf die Wünsche ihrer Kunden reagieren.

Geschulte Mitarbeiter sind der Motor der Umstellung
Klar, von heute auf morgen geht es nicht. Aber innerhalb eines Jahres ist es möglich, von einer Push- auf eine Pull-Produktion umzustellen. Dazu braucht man geschulte Mitarbeiter, die in der Lage sind, den Wertstrom im Unternehmen zu ermitteln, Verbesserungspotential zu entdecken und sich, wenn nötig, auch mal gegen alt hergebrachte Strukturen stellen.

Ein weiterer Bonus, den eine Umstellung auf eine Just-in-Time-Produktion mit sich bringt: Die gemeinsame Arbeit an der Optimierung der Prozesse fördert den Zusammenhalt im Team und steigert die Motivation der Mitarbeiter. Das führt zu höherer Arbeitsleistung.

Mit den richtigen Methoden zum Erfolg
Die Grundlagen der Just-in-Time-Produktion und wie Sie diese einsetzen, um Ihre Kosten zu senken und Ihre Produktivität zu erhöhen können Sie in unserem dreitägigen Just-in-Time Basis Seminar vom 26. bis 29. September 2011 in Zug kennenlernen.

Weitere Informationen und Anmeldung unter www.ch.kaizen.com.

Ihre Ansprechpartnerin: Alice Gisi
Tel.: +41 41 725 42 81
college-ch@kaizen.com

KAIZEN Institute Consulting Group Ltd.
Bahnhofplatz , 6300 Zug
Tel. 041 725 42 80, Fax 041 725 42 89
ch@kaizen.com, www.ch.kaizen.com

Anzeigen

Zehntausende Schweizer KMU vertrauen uns

Michael Kunz ist einer von mehr als zweihundert Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die hinter Sage stehen. Dem Schweizer Softwareunternehmen, das sich auf die Entwicklung von betriebswirtschaftlichen Gesamtlösungen spezialisiert hat. Wir bieten jedem Schweizer KMU die passende Business-Software – unabhängig der Branche und Unternehmensgrösse. Mehr als 60'000 Kunden in der ganzen Schweiz vertrauen uns.

KMU Business-Software.
Damit Ideen Erfolg haben.
www.sageschweiz.ch

sage

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.

Zürcher Schule für Angewandete Wissenschaften ZHAW School of Management and Law	**www.zhaw.ch**
Zürcher Hochschule für Angewandete Wissenschaften ZHAW CAS Corporate Responsibility / Social Management	**www.zsr.zhaw.ch/crsm**
ABB Technikerschule	www.abbts.ch
Bildungszentrum Living Sense	www.bildungszentrum-hls.ch
BOA LINGUA	www.boalingua.ch
Bildungszentrum BVS	www.bvs.ch
BWI Management Weiterbildung	www.bwi.ch
BWL Institut Basel	www.bwl-institut.ch
Berufsbildungszentrum Dietikon	www.bzd.ch
Bildungszentrum Interlaken bzi	www.bzi-interlaken.ch
Rochester-Bern Executive MBA	www.executive-mba.ch
Fachhochschule Nordwestschweiz	www.fhnw.ch
FSFM Fachverband Farb-, Stil- und Imageberatung	www.fsfm.ch
iek Personalmanagement	www.iek.ch
ipe Institut für Personalentwicklung	www.ipe-herzig.ch
AKAD-Compendio Bildungsmedien AG	www.kmu-weiterbildung.ch
Pixel Zauber Ingold	www.pixel-zauber.ch
Pro Linguis	www.prolinguis.ch
ROMAN - Consulting & Engineering AG	www.roman.ch
Consolving Ausbildung&Beratung für Sekretariat	www.sekretariatsentwicklung.ch
SNV Schweizerische Normen - Vereinigung	www.snv.ch
Spirit of Change ganzheitliches Unternehmenscoaching	www.spirit-of-change.ch
Stiftung Speranza	www.stiftungsperanza.ch
WEKA	www.weka.ch
Wortstark	www.wortstark-uster.ch
Wirtschaftsschule KV Winterthur	www.wskvw.ch
ZAK Zentrum für agogik GmbH	www.zak.ch

Anzeigen

Besuchen Sie uns online und erfahren,
wie die neue SAP On Demand Lösung Ihren Business-Alltag erleichtert:

www.sap.ch/businessbydesign

SAP Business ByDesign™

Standortbestimmung, Zukunfts- und Nachfolgeplanung im Unternehmen

Die Nachfolge im Unternehmen rechtzeitig einzuleiten, wird von verschiedensten Fachkreisen stets empfohlen. Dass dies in der Praxis oft anders aussieht, erleben direkt Beteiligte hautnah. Es ist nicht Unfähigkeit oder böser Wille, der die Entscheidung immer wieder auf einen geeigneten Zeitpunkt in die Zukunft verschiebt. So lange der Unternehmer im täglichen Geschäft voll eingespannt ist, bleibt ihm keine Zeit und Musse, sich um die ungezählten Faktoren zu kümmern, die bei einer Übergabe zu klären und zu lösen sind. Häufig zeigt sich aber, dass eine zwar gut etablierte und erfolgreiche Firma für die Übergabe nicht so strukturiert und organisiert ist, um bei einer Firmenbewertung den optimalsten Wert zu erreichen. Nebst der Bewertung spielen auch die familiären Verhältnisse eine bedeutende Rolle. Wer aus der Familie wird bei einer Übergabe beeinträchtigt und wie verhält man sich dazu. Diese Frage stellt sich bei einer familieninternen sowie einer externen Nachfolge.

Um den Nachfolgeprozess besser zu gestalten, sollte sich der Unternehmer bereits zu einem früheren Zeitpunkt über die Übergabe Gedanken gemacht haben. Sinnvoll ist, die Beurteilung der eigenen Firma, und damit eine Zwischenbewertung, von Zeit zu Zeit vorzunehmen. So ist der Unternehmer vor Überraschungen gefeit und könnte in einer Notfallsituation schnell und richtig handeln.

Mit den **Unternehmerworkshops «Standortbestimmung, Zukunfts- und Nachfolgeplanung»** offeriert das Zentrum für Business Banking (ZBB)* ein Angebot für Unternehmer und Nachfolger, sich auf eine zukünftige Nachfolgeregelung vorzubereiten.

Während drei Workshops bearbeiten Unternehmer und Nachfolger, angeleitet von Experten, wichtige Fragestellungen und Themengebiete betreffend der Unternehmensnachfolge. Workshop 1 befasst sich mit der Standortbestimmung im privaten Bereich und im Unternehmen; sprich wie sieht die Interessensituation in der Familie sowie im Unternehmen aus und wie soll die Bewertung vorgenommen werden. Workshop 2 widmet sich der Vorsorge- und Vermögensplanung in Unternehmerfamilien. Herausforderungen betreffend der Vermögensstruktur, der Altersvorsorge sowie Steueroptimierungsmöglichkeiten werden aufgezeigt. Workshop 3 nimmt sich der Zukunftsplanung im Unternehmen an. Der Inhalt dieses Workshops fokussiert sich auf generationenübergreifende Strategien, zukunftsfähige Führungsstrukturen und den Umgang mit Interessengruppen. Zudem werden Optionen zur Nachfolgefinanzierung beleuchtet.

Während allen drei Workshops arbeiten Sie mit dem Handbuch zur selbständigen Prozessgestaltung in der Nachfolge. Dieses Handbuch richtet sich an Unternehmer und Nachfolger und dient als Kompass während der Nachfolgeregelung. Die Benutzter dieses Handbuches werden, im Sinne eines angeleiteten Selbststudiums, darin befähigt, eigene Nachfolgelösungen zu entwickeln.

Zusätzlich bietet der «Marktplatz» die Möglichkeit, konzentriert an einem Anlass, mit unterschiedlichen Experten individuelle Fragen persönlich zu klären.

Folgender Mehrwert erzielt der Workshop:
- Handbuch zur selbständigen Prozessgestaltung als Kompass
- Substantieller Einstieg in die Nachfolgeregelung
- Überblick über die wichtigsten betriebswirtschaftlichen, rechtlichen und psychologischen Handlungsfelder
- Erarbeitung von individuellen Nachfolgeoptionen

Nächste Durchführung
Workshop 1: 19. Oktober 2011
Workshop 2: 02. November 2011
Workshop 3: 14. November 2011
Marktplatz: 21. November 2011

Ort und Zeit:
WBK Dübendorf, 13.30–18.00 Uhr

Neben den Workshops besteht auch die Möglichkeit für eine Einzelberatung.

Anmeldung und weitere Informationen:
Anita Sigg, Tel. 058 934 79 55
anita.sigg@zhaw.ch
www.zbb.zhaw.ch/workshops

*Zentrum Business Banking**
Das ZBB ist ein Kompetenzzentrum für klassische Banking- und Finance-Themen. Spezialgebiete sind u.a. die Schweizer Finanzbranche, Financial Consulting und Nachfolgeregelung im KMU Bereich. Das ZBB gehört zum Institut Banking & Finance der School of Management and Law, ZHAW. Das ZBB hat im Auftrag der Initiative Lebenskonzept Unternehmertum das Handbuch zur selbständigen Prozessgestaltung in der Nachfolge entwickelt. Die Basis dieses Handbuchs beruht auf den Resultaten eines Forschungsprojekts.

Bereits über 100 Unternehmen beteiligen sich am Mehrwertpartnerprogramm und bieten Ihre Produkte und Dienstleistungen günstiger oder mit einem Mehrwert Firmen und Privatpersonen an.

Finden Sie auf www.sparcard.ch heraus, wo Sie sparen können.

CARDUN AG	**Führung und Weiterbildung**
A. Frei Clean-System GmbH	Reinigungen, Reinigungsmaschinen
abalon telecom it ag	Telekommunikation
ABZ Suisse GmbH	Lehrgänge, Haus-Gebäudetechnik
Academics4Business	Karrierenplanung
Ackle Computer Technologie	It-Software / Technologie
Advokatur & Rechtsberatung Trias AG	Rechtsberatung
Alpamare Bad Seedamm AG	Wasserpark
APO NetCom AG	Telekommunikation
Atlantic Suisse AG	Sanitär, Heizungen, Lüftungen
Audia & Canali	Audio, Beleuchtungen
B.Peter Gebäudesysteme	Gebäudesysteme-und AV-Technik
Berufsbildungszentrum Dietikon	Bildung
Bitlis Music + Game Shop AG	Music & Games
Brunner Gravuren AG	Gravuren
Bruno Murer Weinspezialitäten	Weine
BW Mode GmbH	Masskleidung
CKP-Excellence GmbH	Finanzierung
Classei.ch	Büroorganisation
Comfortfloor	Bodenwärme
CWS-boco Suisse SA	Dienstleister
DekoPoint	Werbematerial
deltra Software GmbH	Software
DEON	Kaffeemaschinen
Desinova	Webdesign, CMS
Digicomp Academy AG	IT-Schulungen, Weiterbildung
dikay 51-swiss	Masshemden
dir-net gmbh	Internet-Security
Discountlens GmbH	Kontaktlinsen & Pflegemittel
Don Tabaco GmbH	Cigarren, humidor
DPG Systems-Engineering	Engineering
Druckerei Ennetsee AG	Druckerei
EDI GmbH	IT, Buchhaltungsprogramme
Educationpool AG	IT-Schulungen
eicom GmbH	Softwarehersteller
EMA Graphics	Grafik, Design, Druck
Energie Treff & Wellness Shop	Gesichtspflege, Massagen
Euro-Lotto Tipp AG	Euromillions, Tippgemeinschaft
Europokal	Pokale, Gravuren
EXECUTIVE Office GmbH	Telefon-Auftragsdienste
Extra Film AG	Fotoprodukte
fam office gmbh	Buchhaltung, Steuern, Marketing
Fanti Soft Heiz	Softwareinstallationen
Fengshui Coaching	FengShui, Farb-Raumberatung
Finca Son Boyvas	Reisen
gamper media	Internetauftritte, Schulungen
Golfodrome AG	Golf-Indoor-Academy
Hächler Services + Beratung	IT-Beratung / Buchhaltung
HardwareShop Ernst	EDV Dienstleistungen
Henke GmbH	Brandschutz

Hochsee Team AG	Segelferien
Hotel Seeblick	Seminarhotel, Ferienhotel
Hotelcard AG	Tourismus-Dienstleistungen
Hydrops	Aussenwhirlpool, Fitnessgeräte
Hygiene Technik AG	Entkalkungsautomaten
Inkasso Organisation AG	Inkasso Wirtschaftsauskünfte
K+S Kappeler + Studerus	Personalberatung
k-webs GmbH	Webdesign, Internet Consulting
Laupeneck AG	Kleintierpraxis
Logista EG AG	Baugewerbe
MAF Zürich Consulting Group AG	Wirtschaftsrecht, Finanzierungen
movecom AG	Werbebranche, Beschriftungen
Mr. Lens GmbH	Kontaktlinsen, Pflegeprodukte
Mutzbauer & Partner	Zahnmedizin
net-to-print gmbh	Druck, Flyer, Visitenkarten
NewServ AG	IT-Services
Omnitext Markus Kessler	Partner für Texte und Werbung
PartnerConsult Hergiswil AG	Treuhanddienstleistungen
permanent-make-up	Kosmetik
PixelZauber Ingolg	Digitale Bildbearbeitung Schulungen
Predus AG	Coaching, Aus-und Weiterbildung
Prografik, Jean-Pierre Heinzer	Schrift & Grafik
ReverseSpeech.ch	Rückwärtssprache, Analysen
Richner - Sanitär Material AG	Baubedarf
Schlüssel Mittl AG	Schloss-und Schlüsselservice
Score Marketing	Marketingberatung
Secoma Controlling AG	Software, Buchführung, Beratung
SHIRA Consulting	Consulting, Treuhand; Personal
Sicherheitsberatung Wyder	Sicherheit, Objektschutz
Sinform GmbH	Consulting, Kundenbindung
SMC Computer AG	Administrationslösungen
SNV Schweizerische Normen-Vereinigung	Dienstleistung
SoleVitae Infrarottechnologie	Wellness und Gesundheit
Spirits & more	Whisky und Spirituosen
stüsa schriften	Beschriftungen, Reklamen
Sweet Promo GmbH	essbare Werbeartikel
TEC Thommen Engin. & Consulting GmbH	Elektroplanung, unabh. Kontrollorgan
Technik am Bau AG	Technik am Bau
TOKRA GmbH	Etikettiersysteme, Typenschilder
Treufin Reuter AG	Treuhand
TT Timeconsult Treuhand AG	Treuhandgesellschaft
UB-office AG	Software
VTF Treuhand	Treuhand
WebSites4u	WebDesign
Webuniverse Informatik	WebDesign, PC-Schulungen
WECO INKASSO AG	Debitorenmanagement
WEKA Business Media AG	KMU Fachpublikationen
Welcome Hotzels & restaurants	Hotelerie, Gastronomie
Win-Lux GmbH	kundenspezifische IT-Lösungen
Zirkumflex AG	Telekommunikation / mit WIR

Werden Sie Mehrwertpartnerfirma

Im Rahmen eines ganzheitlichen Werbeansatzes nutzen Sie alle uns verfügbaren Medien. Mit über 500'000 Nennungen pro Jahr setzen wir Ihre Unternehmung als Mehrwertpartnerfirma crossmedial, interaktiv und eingebettet in laufenden Werbekampagnen ins Rampenlicht.
Als Gegenleistung gewähren Sie allen BesitzerInnen einer SparCard mit Ihren Produkten und/oder Dienstleistungen einen Direktvorteil.
Informieren Sie sich auf www.kmuverband.ch oder kontaktieren Sie uns

Schweizerischer KMU Verband, Blegistrasse 13, 6340 Baar, Tel.: 041 761 68 54, info@kmuverband.ch

Ob gute Zeiten oder schlechte Zeiten – es gibt den Weg aus der Orientierungslosigkeit

Heiner Dübi, Unternehmensberater, Inhaber der CARDUN AG

Unsere Schweizer Wirtschaft ist definitiv in der Globalisierung angekommen. Die Vielzahl der Möglichkeiten in einer globalisierenden Wirtschaftswelt führt auch in unserem Land nicht wenige Unternehmer entweder zur Nulloption oder zur Orientierungslosigkeit. Die Folge davon ist, dass heute viele Unternehmer «ein Leben aus zweiter Hand» leben. Vor solch einem Leben aus zweiter Hand schützt jetzt Lebenswissen. Soll Lebenswissen im Unternehmen gelingen, dann muss es sich auch in unserer multioptionalen Gesellschaft und damit im täglichen Betrieb eines KMU praktisch machen lassen.

Bei der Wahrnehmung der Orientierungslosigkeit sind Unternehmer nie glücklich, sondern unzufrieden. Eine Desorientierung von Unternehmern ist auch daran festzumachen, dass sie ständig Kosten senken und nicht Leistung optimieren wollen. Ein Unternehmer mit Lebenswissen sollte jedoch eine sinnvolle Kosten-Leistungsrechnung vornehmen und zwar nach folgender Überlegung:

- Setzen Sie die richtigen Leute an die richtige Stelle,
- minimieren Sie die Schnittstellen,
- helfen Sie den Mitarbeitenden, in Prozessen zu denken und nicht in Abteilungen,
- organisieren Sie das Unternehmen in Prozessen und nicht in Abteilungen,
- fragen Sie sich: Welche Produkte tragen zur Wertschöpfung bei?
- fragen Sie sich: Welche Leute tragen zur Wertschöpfung bei?
- stossen Sie die Teile ab, die nicht zur Wertschöpfung beitragen.

Manche Unternehmer scheuen sich vor den Konsequenzen dieser Herausforderung. Doch meine Erfahrung zeigt, dass die Entwicklungsarbeit in der Beratung einer Unternehmung sehr viel zur Orientierung beitragen kann. Eine orientierte Beratung kann helfen, der Desorientierung in einem Unternehmen zu entgehen. Dazu wird ein Berater mit Lebenswissen als Erstes die Sitzungskultur feststellen. Diese sollte zuerst optimiert werden, falls sie den Erfolg des Unternehmens behindert. So manche Chefs verkennen, dass Selbstdarstellung, mangelnde Vorbereitung, das Austragen latenter Konflikte oder unfaire Sitzungsleitung direkt die Interaktionskosten erhöhen. Diese Interaktionskosten, die durchaus sehr teuer zu stehen kommen können, gehören zu den Prozesskosten. Ein Berater mit Lebenswissen beschäftigt sich deshalb zum Zweiten auch mit den Interaktionskosten und achtet auf eine faire Konfrontation seiner Mandanten mit der Kosten-Leistungsrechnung. Jeder Unternehmer muss die Interaktionskosten klein halten und berechnen, um unerwünschte Migrationen, Ausschussproduktionen (das gilt für Dienstleistungen genauso wie für Produktionen) und Fehlzeiten zu minimieren und soweit als möglich zu eliminieren. Erhöhte Migrationskosten sind Kosten, die allein durch Demotivation entstehen. Demotivation wird oft durch direkte Vorgesetzte, also oftmals durch die Unternehmer, welche sich vor der sinnvollen Kosten-Leistungsrechnung scheuen, selber ausgelöst. In diesem Fall ist der Unternehmer selber verantwortlich, wenn seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Leistung nicht optimieren. Ein Berater mit Lebenswissen weiss darum: Je vielschichtiger die Desorientierung und die mangelnde Verantwortung in einem Unternehmen sind, desto komplexer sind die Ansätze, mit denen zu arbeiten ist.

Zum Dritten wird der Berater die Reklamationen analysieren. Als Berater mit Lebenswissen misst er den Erfolg eines Unternehmens auch und besonders an der Art der Reklamationsbehandlung. Die Zufriedenheit der Kunden spielt hier eine grosse Rolle. Im vierten Punkt wendet er sich den Transaktionskosten zu. Das sind Kosten, die durch Vertragsverletzungen entstehen. Das betrifft Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter. Er berechnet wie teuer es für ein Unternehmen wird, wenn irgendwelche Absprachen nicht eingehalten werden.

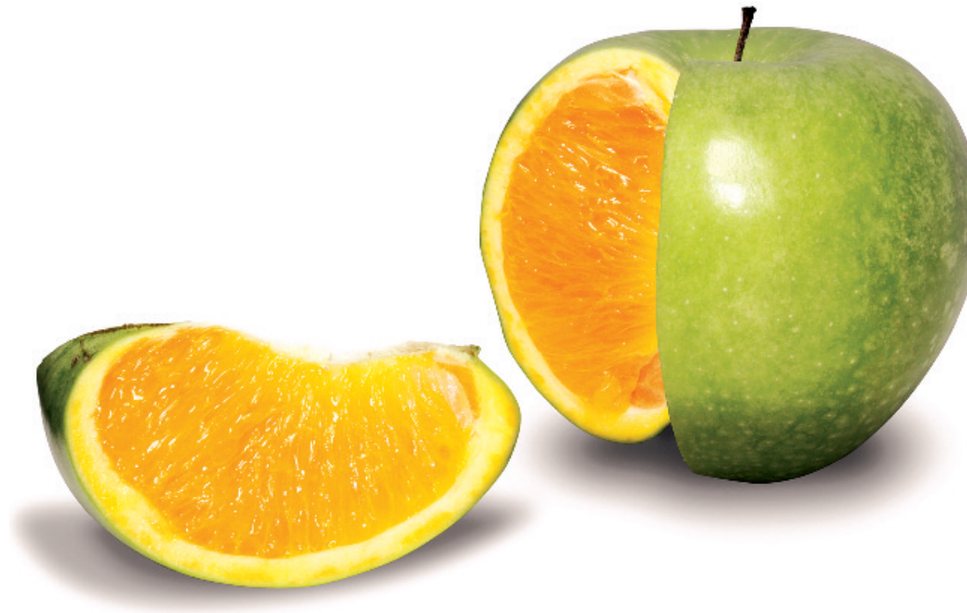
Wenn Unternehmer all das lesen und darüber nachdenken, dann scheint ihnen diese Ausführung ein Anspruch zu sein, dem sie kaum gerecht werden können. Doch es gibt keine signifikante Korrelation zwischen Unternehmertum und Lebenswissen. Zumindest ist es nicht nachweisebar, dass sich Unternehmerinnen und Unternehmer scheuen sollten, in guten wie in schwierigen Zeiten für Wege aus der Orientierungslosigkeit einen Berater oder eine Beraterin mit diesem Wissen beizuziehen.

Heiner Dübi

CARDUN AG Führung & Kommunikation
Beratung und Coaching
logisch – fair – transparent
Obergasse 34
8402 Winterthur
www.cardun.ch
info@cardun.ch
Tel. 052 232 24 42

Durch gezieltes Betriebliches Gesundheitsmanagement die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter stärken und deren Wohlbefinden fördern

Die Anforderungen an die Beschäftigten steigen stetig. Die Komplexität der Arbeit nimmt ständig zu. Im gleichen Masse, wie die Ansprüche an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter steigen, müssen auch die persönlichen Gesundheits-Kompetenzen ausgeweitet werden. Im Rahmen der betrieblichen Gesundheitsförderung wurden Programme entwickelt, die die Gesundheit und Leistungsfähigkeit der Beschäftigten stärken.



Profitabler Nutzen

Der Nutzen der betrieblichen Gesundheitsförderung ist vielfältig und kommt sowohl dem Unternehmen als auch den Mitarbeitenden direkt zugute. Weniger Krankheitsfälle, Absenzen und Fluktuationen führen zu erheblichen Kosteneinsparungen. Gesündere Mitarbeitende sind zudem motivierter und effizienter. Für sie erhöht sich die Lebensqualität am Arbeitsplatz, wo sie einen Drittel und mehr ihrer Zeit verbringen.

Jene Unternehmen, die bereits Schritte zur betrieblichen Gesundheitsförderung umgesetzt haben, wissen, diese Massnahmen zahlen sich aus – betriebswirtschaftlich, volkswirtschaftlich und vor allen Dingen menschlich. Erfahrungen aus solchen belegen, dass jeder investierte Franken **sich bereits nach kurzer Zeit mit einem Faktor 2.5 bis 5 ans Unternehmen zurückzahlt.**

Die BGM Experts Group

Gründer der BGM Experts Group arbeiten seit vielen Jahren im Bereich der Gesundheitsprävention. War dies zu Beginn vorwiegend im Umfeld der Ernährungsberatung, erweiterte sich das Spektrum, als anfangs 2009 ihr heutiges Partner-Unternehmen GPC Gesundheits- und Präventions-Coaching als erstes Schweizer Unternehmen überhaupt das CRS-Stoffwechsel-Analyse-System einsetzte. Dieses erlaubt erstmals, eine umfängliche Gesundheitsanalyse kostengünstig, ohne Blutentnahme und innert sehr kurzer Zeit durchzuführen um die Werte zu analysieren. Das CRS-Analysesystem gibt u.a. zuverlässige Antworten zur Übersäuerung des Körpers, Schutz vor infektiösen Prozessen, Schutz vor Allergien, Mentale Belastbarkeit, Trainingszustand, Schutz vor «Freien Radikalen» durch Antioxydantien, Zellaufbau- und Abbauprozesse, allgemeine Leistungsfähigkeit, Mikronährstoffbedarf, sowie 14 weiteren medizinischen Parameter. Dies erweiterte das Spektrum des Beratungsumfangs enorm, weil erstmals Fortschritte durch eingeleitete Massnahmen messbar, beweisbar und nachvollziehbar wurden. Spezialisten aus weiteren Fachbereichen des BGM wurden darauf aufmerksam und waren begeistert von diesem einmaligen Tool.

Daraus entstand die BGM Experts Group, die im Umfeld aller Massnahmen im BGM als Einstiegsmodul die CRS-Analyse beinhalten. Die BGM Experts Group vereinigt heute ein Partner-Netzwerk aus allen Bereichen des Betrieblichen Gesundheits-Managements. Dies sind u.a. Absenzen-Management, Ernährung, Mental Coaching, Stress-Management, Zeit-Management, Ergonomie, Fitness, Sucht-Prävention, sowie Physiotherapie. So individuell, wie die Bedürfnisse im Betrieblichen Gesundheitsmanagement jedes Unternehmens sind, so individuell können auch die Angebotspakete für jedes Unternehmen gestaltet werden.

Schlüssel des BGM Experts Group-Konzepts ist die Prävention. Viele Unternehmen engagieren sich bereits heute in der Betrieblichen Gesundheitsförderung. Leider aber meist erst, wenn bereits gesundheitliche Probleme vorhanden sind. Ziel der BGM Experts ist jedoch, diese durch Früherkennung erst gar nicht auftreten zu lassen.

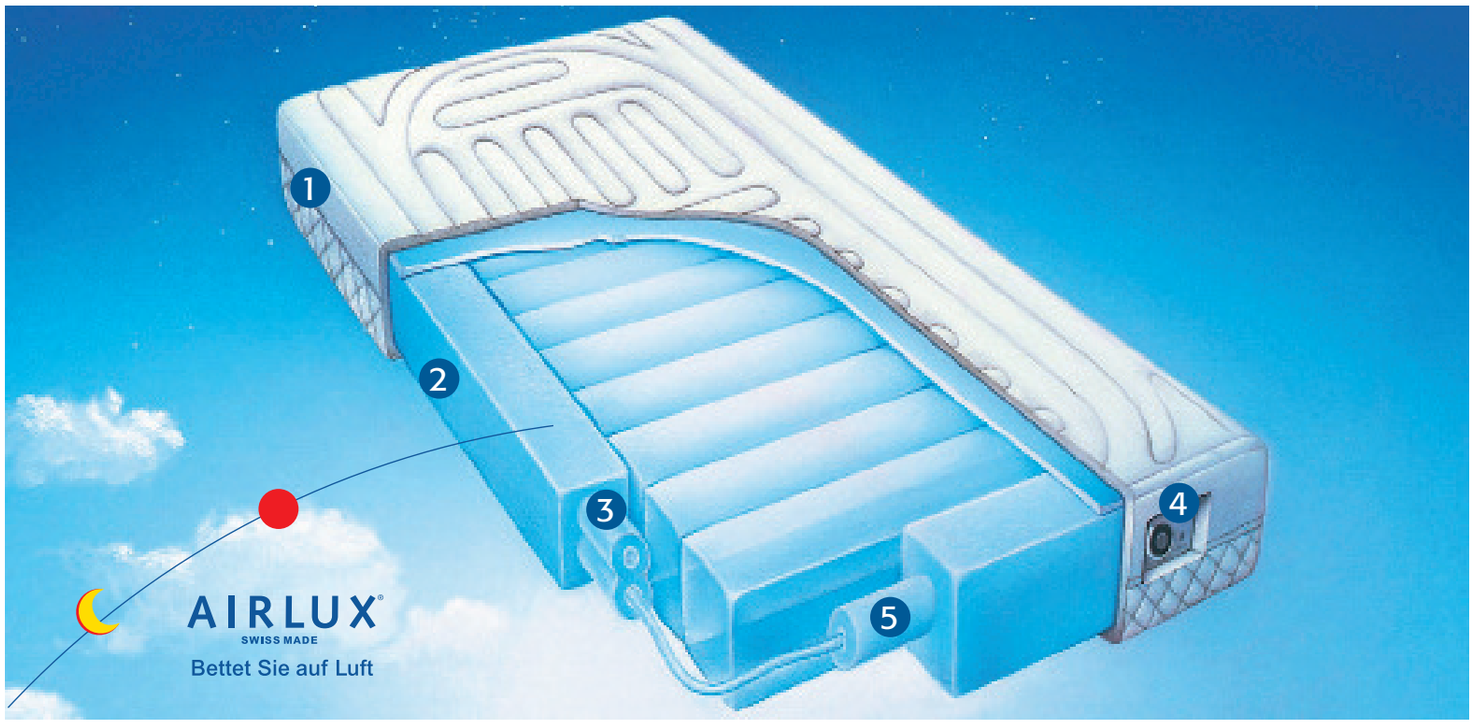
Edgar Mötteli

BGM EXPERTS GROUP

BGM Experts Group GmbH
Bahnhofstrasse 36
8600 Dübendorf

info@bgm-experts.ch
www.bgm-experts.ch
Tel. 044 882 49 31

Schlafen auf Luft
Guter Schlaf heisst Lebensqualität



AIRLUX®-Luftschlafsystem mit isolierender Auflage 1, Schaumstoffrahmen 2, weichem Pumpenkörper 3, Druckregler 4 und Luft-Reservoir 5.

Schlafunterlagen mit Luft ermöglichen vielen Menschen wieder schmerzfreies, erholsames Schlafen. Dies zählt, denn gute Schlafqualität heisst auch gute Lebensqualität.

Ein ganzes Drittel unseres Lebens verbringen wir im Schlaf – Grund genug, ein Schlafsystem zu wählen, das unseren individuellen Bedürfnissen am besten gerecht wird. Zwei Faktoren sind dabei entscheidend: das Klima eines Bettsystems und die Ergonomie.
Wärme- und Feuchtigkeitshaushalt eines Bettsystems lassen sich über dessen Material und die Kontakttextilien steuern. Hochwertige Schlafsysteme setzen dabei vermehrt auf Seide- und Kapokfasern, die sich sehr gut mit Baumwolle, Schurwolle und synthetischen Fasern kombinieren lassen.
Eine gute ergonomische Schlafunterlage muss exponierte Körperpartien wie Schulter oder Hüfte so entlasten können, dass kein Druck ausgeübt wird.

Der Körper muss immer in seiner natürlichen Form stabilisiert und der Druck gleichmässig auf die ganze Aufliegefläche verteilt werden, welche Schlafposition wir auch immer einnehmen. Optimieren wir die Schlafqualität, optimieren wir auch die Lebensqualität!

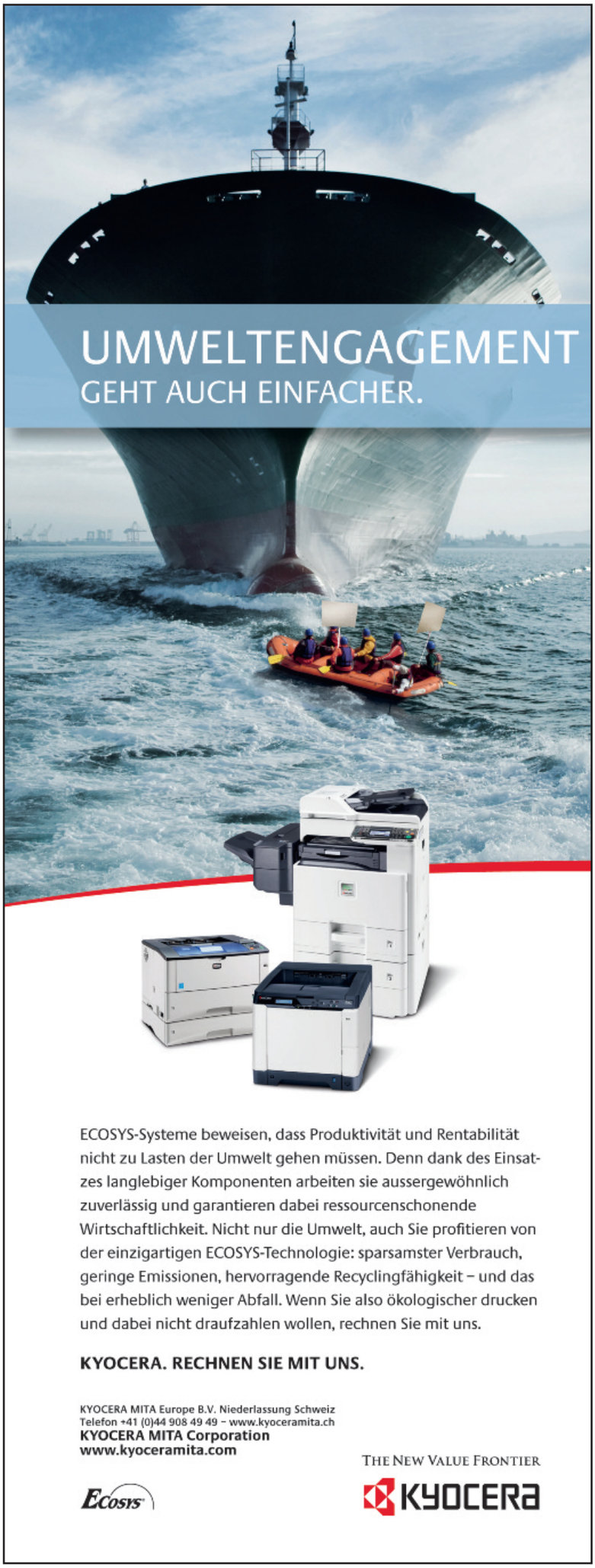
Nur zwei Medien können aufgrund ihrer physikalischen Eigenschaften eine gleichmässige Druckverteilung ermöglichen: Wasser und Luft. Bei weniger dynamischen Materialien wie Schaumstoff und Metallfedern müssen Kompromisse eingegangen werden. Luftschlafsysteme benötigen im Gegensatz zu Wasserbetten keine Heizung und sind in der Handhabung wesentlich angenehmer. Zudem leitet Luft keine Bewegungsenergie weiter und lässt den Partner deshalb nicht jede Bewegung mitspüren. AIRLUX® ist das einzige Luftschlafsystem mit integriertem Druckausgleich ohne Motor und Strom.

AIRLUX® Luftschlafsysteme können individuell eingestellt werden, um eine optimale Anpassung an den Körper zu erreichen. So entstehen weniger schmerzhafte Druckflächen. Durch die Unterstützung können sich die Rückenmuskeln entspannen, die Bandscheiben werden entlastet. Speziell bei orthopädischen Krankheiten wie degenerativen Wirbelsäulenerkrankungen und Hüftarthrosen werden damit Schlafdauer und -qualität verbessert.

Dass auch renommierte Reha Kliniken auf AIRLUX® Luftschlafsysteme setzen, zeigt: Ein gesunder Schlaf ist eine tragende Säule in der Rehabilitation.

AIRLUX® gewährt Ihnen beim Kauf eine Erfolgsgarantie: Sie gewinnen mit dem neuen Bett Lebensqualität – oder Sie erhalten Ihr Geld zurück. *Roman Würmli*

Bezugsquellen
AIRLUX Land of Sleeping
3011 Bern, Gerechtigkeitsgasse 55,
Tel. 043 5000 222
4052 Basel, Dufourstrasse 9,
Tel. 043 5000 221
8180 Bülach, Schützenmattstrasse 30,
Tel. 043 5000 200
1870 Monthey, Avenue du Simplon 23,
Tel. 021 533 28 28
Weitere Infos auf **www.airlux.ch**



Wie KMU den EDV Investitionskreislauf mit der Cloud Computing Flatrate umgehen

Wiederkehrende Investitionen in Hardware und Software sind altbekannte Stiefkinder der modernen Informationstechnologie. Wie man diese notwendigen, aber unliebsamen Kosten stark reduzieren kann, beweist die innovativen Lösung namens Desktop Service Providing (META10 DSP), basierend auf der Philosophie des Cloud Computing.

Die Bestandteile einer IT-Umgebung wollen fortwährend aktualisiert werden. Mindestens alle 3–5 Jahre sind KMU genötigt, über Leistung und Preis einer EDV Erneuerung zu entscheiden. Ob Server, Arbeitsstationen oder Standardsoftware. Jeder Bereich, jede Komponente will auf Tauglichkeit zu den internen Prozessen geprüft werden. Dass dieser Investitionskreislauf, besonders in wirtschaftlich weniger blühenden Zeiten einem Geschäftsführer schlaflose Nächte bereiten kann, ist angesichts der aufzuwendenden Summen nachvollziehbar. Trotzdem. Es wäre eine Illusion zu glauben, dass mit passivem Verhalten noch weitere Monate oder sogar Jahre mit veralteter Technologie weitergearbeitet werden kann. Passend hierzu ist die allseits bekannte Analogie vom Holzfäller, der sich an einen Baum lehnt und sich fragt, warum er doch letzten Monat viel mehr Bäume mit weniger schweisstreibender Arbeit fällen konnte. Natürlich würde er sich diese Frage nicht stellen, würde er seine Axt jeden Tag aufs Neue schleifen. Ebenso müssen KMU ihre «IT- Axt» in einem wiederkehrenden Turnus «schleifen», indem sie neue Hardware, Software und Dienstleistungen wie den klassischen Support einkaufen. Eine mögliche Lösung für dieses Dilemma ist die innovative IT-Philosophie von META10. Dabei werden sämtliche Server und Desktop Arbeitsplätze nicht mehr lokal betrieben, sondern in mehreren Hochsicherheitsrechenzentren ausgelagert. Die lokalen Arbeitsplätze haben also weder ERP noch Standardsoftware installiert, sondern werden nur noch dazu verwendet, über eine verschlüsselte Verbindung den Arbeitsplatz auf den Bildschirm des Mitarbeiters zu holen. Dank einem fixen Monatsbeitrag pro Benutzer ist die Kalkulation einfach und transparent. Das ganze Risiko für die IT-Infrastruktur wird von META10 DSP übernommen inkl. Wartung, Datensicherung, neue Server, neue Software, Installationen, Updates, Antivirensoftware, Antispamsoftware, u.s.w. Ein Unternehmen benötigt für die Mitarbeiter nur einen handelsüblichen Computer ohne grosse Anforderungen und eine Internetleitung. Besuchen Sie die Webseite www.meta10.com und lassen Sie sich schnell und unverbindlich beraten. Denn – wer weiterhin seinen Wald pflegen will, der sollte auch seine Axt schärfen!

META10
Desktop Service Providing
Haldenstrasse 5, 6340 Baar
Tel. 041 500 11 00, Mobile 078 735 19 30
www.meta10.com, CustomerService@meta10.com

Baukasten für KMU-Manager

Büroaufteilung dem Personalbestand effizient anpassen

Aktuell ist der Trend bei Personalbeständen und Firmenentwicklung in vielen Branchen unklar. 2012 ist die Herausforderung möglicherweise wieder eine ganz andere. Unabhängig davon wie sich die Wirtschaft entwickelt, bleibt die Herausforderung die gleiche. Wie passt man die Raumverhältnisse dem Personalbestand an. Wie vermeidet man leere Büros oder wie stellt man schnell und einfach neuen Arbeitsraum für neue Mitarbeitende bereit? Eine Lösung, die auch in wirtschaftlicher und ästhetischer Hinsicht befriedigt, sind versetzbare Trennwandsysteme.

Büroaufteilung nach Personalbestand

Bei Wachstum oder Krise verändern sich meist auch der Personalbestand und die Zahl der Arbeitsplätze. Unbesetzte Arbeitsplätze sind ebenso sinnlos wie leer stehende Büros. Anderseits sind in Wachstumsphasen überfüllte Räume in einzelnen Abteilungen weder dem Arbeitsklima noch reibungslosen Arbeitsprozessen förderlich. Zudem übersteigen hier die Schallemissionen rasch das zuträgliche Mass. Liegt die Problemlösung nun im wiederholten Wechsel des Geschäftssitzes an Adressen mit massgeschneiderter Infrastruktur?

Flexible Lösung wirtschaftlicher

Wirtschaftlich Sinn macht das nur dann, wenn ein nachhaltig starkes Wachstum oder ein unaufhaltsamer Abschwung der Geschäftstätigkeit zu verzeichnen ist. Eine intelligente Lösung bieten hier Systemtrennwände, die auch demontierbar und neukombinierbar sind und einen bedarfsgerechten Umbau der Infrastruktur ermöglichen. Voraussetzung dafür ist die Wahl eines Trennwandsystems, das diese Anforderungen uneingeschränkt erfüllt. Dazu gehört, dass Kabel und Datenleitungen problemlos in der Wand geführt werden können und stets zugänglich bleiben.

Modular nach Bedarf

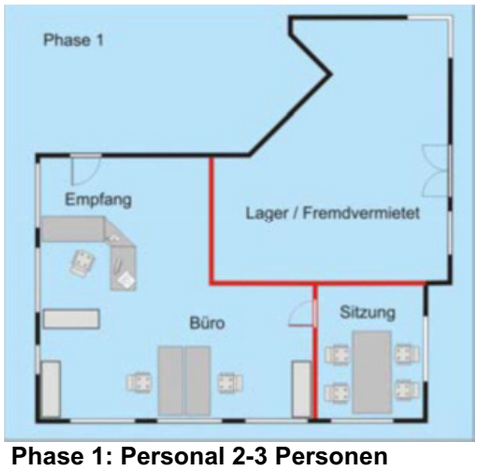
Eine auf Systemtrennwände spezialisierte Montagefirma passt Wände und Türen in kürzester Zeit der gewünschten Raumaufteilung an. Bei Bedarf werden die Elemente ergänzt und nach Mass eingebaut. Eine solche Lösung kann nicht nur in Büros, sondern auch in Labors oder Produktionsbetrieben die wirtschaftlichste Lösung sein. Prinzipiell immer dann, wenn sich der Raumbedarf periodisch verändert.

Vorteile mit Trennwandsystemen

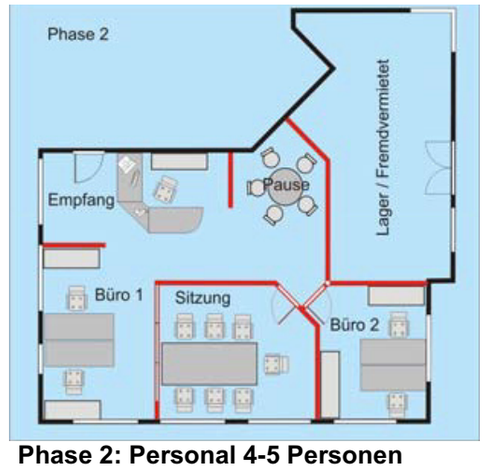
- Wirtschaftliche Lösung
- Flexible Gestaltungsmöglichkeiten
- Oberflächenbeschaffung nach Wunsch
- Glaselemente, wo gewünscht
- Brandschutzausführungen
- Schalldämmung an Anforderungen anpassbar
- Whiteboard, Präsentationsfläche, Pinnwand integrierbar
- Jederzeit veränderbar und erweiterungsfähig
- Kabelleitungen, Rohre usw. in der Wand geführt
- Installationen bleiben problemlos zugänglich

Und bei stabilem Personalbestand? Viele Firmen entscheiden sich auch dann für Systemtrennwände, die mit Glaselementen und edlem Design versehen, einen modernen, der Firma angepassten Look vermitteln und optional eine modulare Flexibilität garantieren. So kann auch auf später sich verändernde Bedürfnisse jederzeit reagiert werden.

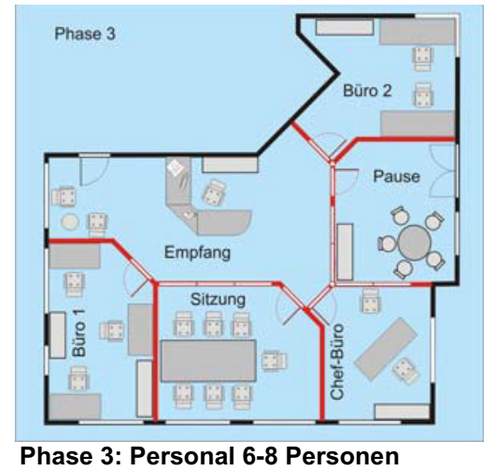
Rolf Ritter, Geschäftsleiter



Phase 1: Personal 2-3 Personen Restfläche z.B. weitervermietet.



Phase 2: Personal 4-5 Personen Restfläche vermietet oder als Lager.



Phase 3: Personal 6-8 Personen Gesamte Fläche in Eigennutzung

KR
Akustik- & Raumdesign
www.kr-schweiz.ch

KR Decken- und Wandelemente GmbH
Luzernerstr. 91
5630 Muri
Tel. 056 664 55 10, Fax 056 664 55 74
info@kr-schweiz.ch

House of Shirts – Ihr Hemdenspezialist

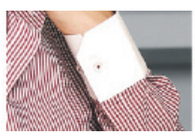
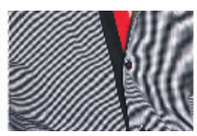
Die Geschäftsführerin Rita Kirchhofer eröffnete 2010 zusammen mit einem jungen, dynamischen Team das House of Shirts. Ein Hemdenshop mit einer grossen Auswahl an trendigen Business-Classic- und Freizeithemden.

Trotz abgelegenem Standort finden sich dank der Nähe zum Einkaufszentrum Zugerland immer wieder Stamm- und Neukunden ein. Das Hauptaugenmerk des House of Shirts richtet sich auf den Einzel- und Grosshandel mit Firmen, die ihrem Personal ein gepflegtes und einheitliches Aussehen durch ein Firmenhemd vermitteln wollen. Weil der Kontakt mit den Firmen hauptsächlich über e-Mail und Internet läuft, ist für uns die Internetseite in dieser Hinsicht besonders wichtig. Sie ersetzt aber nicht die persönliche Beratung im Direktverkaufsshop in Steinhausen. Dank dem Direktimport und die sehr effiziente Organisation, ist es dem House of Shirts möglich, Hemden in verschiedenen Top-Baumwollqualitäten mit Preisen zwischen CHF 39.– und CHF 69.– anzubieten. Schon bei Kleinstmengen geht das Team von House of Shirts mit kurzen Terminen, auf individuelle Kundenwünsche, betreffend Schnitte, Farbe und Stoffe ein.

Die professionellen Firmenhemden

Seien es Hemden für Angestellte der Banken, Versicherungen, Hotels, Gastronomiebetriebe oder Aussendienstler, jeder Mitarbeiter erhält sein auf ihn zugeschnittenes Hemd, wobei passende Grösse, Schnitt, Kragen und Manschetten individuell angepasst werden. **Ein präzises Firmenlogo** am Kragen, auf der Manschette oder an der Brusttasche, verleiht Ihrer Firma oder Ihrem Verein ein professionelles Erscheinungsbild. Stickereien werden nach Ihren Vorlagen oder auch von unseren externen Grafikern nach Ihren Wünschen entworfen. Man kann auch jedes Hemd mit dem persönlichen Namen besticken. **Die Kragenformen** können wohl dem Standard entsprechen, aber warum nicht entsprechend dem Anlass oder der Tätigkeit mit den Kragenspitzen, der Kragenhöhe oder der Anzahl Knöpfe neue Akzente setzen? Anstatt Einfachmanschetten können Sie mit **Dopellmanschetten** inklusiv ausgewählter **Manschettenknöpfe** mit einem speziellem Akzent abheben. Die **Farben, das Muster und der Stoff** des Hemdes lassen sich exakt auf Ihr Corporate Design anpassen. Gerne senden wir Ihnen unverbindlich Farbmuster der aktuellen Kollektion. Die jeweils passenden Accessoires werden in unserem Shop sorgfältig ausgewählt, überzeugen in Form und Farbe und geben dem gepflegten Äusseren den letzten Schliff.

Rita Kirchhofer

Herzlich Willkommen im

House of Shirts GmbH
Hinterbergstrasse 47
6312 Steinhausen
Tel. 041 740 60 90
info@ houseofshirts.ch
www.houseofshirts.ch

Anzeigen

House of Shirts - Ihr Hemdenspezialist

Wir sind Ihr Hemdenspezialist und bieten Ihnen stets Top-Qualität zu vernünftigen Preisen - dank Direktimport ab eigener Fabrikation. In unserem feinen Shop finden Sie eine riesige Auswahl von über 100 Modellen an Business-, Classic-, und Freizeithemden.

House of Shirts bietet Ihnen:
• Beratung im feinen Shop in Steinhausen
• Professionelle Firmenhemden
• Kurze Lieferfristen und garantierte Nachlieferung

Preiskategorien
Business-, Classic-,
Freizeithemden für
CHF 39 / CHF 59 / CHF 69

Öffnungszeiten siehe: www.houseofshirts.ch

House of Shirts GmbH - Hinterbergstrasse 47 - CH 6312 Steinhausen - Tel. 0041 +41 740 60 90 - e-Mail: info@houseofshirts.ch

HOUSE of SHIRTS

Winteraktion 2011

PILOTJACKE 3in1

Material:	60% Baumwolle / 40% Polyester / Fluorcarbon beschichtet ***(wasserabweisend)***
Futter:	100% PES, Faserpelz 70% PAN / 30% PES
Gewicht:	ca.265 g/m²
Grösse:	S – 4XL
Ausstattung:	herausnehmbares Faserpelzfutter , Ärmel und Kragenfutter abtrennbar, Thermofutter in den Ärmeln, 2 Brusttaschen, 1 Handytasche, 2 Schubtaschen, 1 Ärmeltasche
Preise:	1 – 4 Stck. CHF 79.00 5 – 19 Stck. CHF 65.00 20 – 99 Stck. CHF 59.00 *(Preise versehen sich zzgl. MWST)* *Warnschutzjacken* 1 – 4 Stck. CHF 98.00 5 – 19 Stck. CHF 83.00 20 – 99 Stck. CHF 76.00 *(Preise versehen sich zzgl. MWST)*
Versandkosten:	ab 500.– CHF frei Haus

Stickereiservice
Ihr Logo: Brusttasche / Rücken / Ärmel
Preis anfragen unter: info@asb-schweiz.ch

asb workwear and services GmbH
Sandackerweg 3
5616 Meisterschwanden

Telefon: 056 610 83 10
Fax: 056 610 83 12
info@asb-schweiz.ch
www.asb-schweiz.ch

Die 10 besten Karrieretipps
Goldene Regeln für den Weg nach ganz oben
von Richard Hall
Mai 2011
Börsenmedien AG
Preis: 28.50 CHF
EAN: 9783942888424

Erfolg macht süchtig. Dieses überwältigende Gefühl, über Wasser laufen zu können – davon kann man nie genug haben. Wie Sie dieses Gefühl und den Erfolg immer wieder erleben können, hält Richard Hall für Sie bereit: Magische Verhaltensweisen, die Sie sich auch ohne Zauberspruch aneignen können.

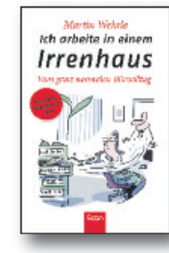
Die 100 besten Wirtschaftsbücher aller Zeiten
Alles, was man wissen muss
T. Sattersten, W. Hanfstein, P. Felixberger, J. Covert
September 2011
Murmann Verlag
Preis: 37.90 CHF
EAN: 9783867741507

In Deutschland erscheinen jedes Jahr 8.000 neue Wirtschaftsbücher. Millionen von Wörtern rufen Ihnen zu: Lies mich! Unsere Autoren haben für Sie «Die 100 besten Wirtschaftsbücher aller Zeiten» zusammengestellt. Damit Sie wissen, was Sie lesen müssen. Nicht mehr und nicht weniger.

Das grosse 1x1 der Erfolgsstrategie
EKS – Erfolg durch Spezialisierung
L. Seiwert, F. Malik, K. Friedrich
März 2011
Gabal Verlag
Preis: 37.90 CHF
EAN: 9783869360010

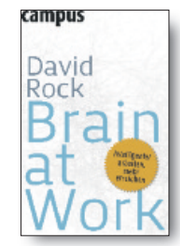
EKS ist eine höchst einfache und wirksame Methode, mit deren Hilfe jedermann Spitzenleistungen entwickeln und mit entsprechendem Ehrgeiz nationaler oder internationaler Marktführer werden kann. Die EKS gilt als Geheimtipp unter den Strategielehren – namhafte Konzerne, unzählige Hidden Champions und viele renommierte Experten legten den Grundstein ihres Erfolges mithilfe dieser Methode.

Ich arbeite in einem Irrenhaus
Vom ganz normalen Büroalltag
von Martin Wehrle
Februar 2011
ECON Verlag
Preis: 25.50 CHF
EAN: 9783430200974



Der renommierte Karrierecoach Martin Wehrle liefert einen schonungslosen Bericht aus dem Katastrophengebiet Büro. Anhand eines Tests kann der Leser herausfinden, wie sehr der Wahnsinn in seiner Firma das Zepter schwingt. Wehrle gibt zudem anschauliche Tipps, wie Sie den Bürowahnsinn überleben und irren Arbeitgebern durch ein Frühwarnsystem aus dem Weg gehen. Ein Buch für alle, die Tag für Tag wahnwitzige Arbeitsbedingungen zu ertragen haben.

Brain at Work
Intelligenter arbeiten, mehr erreichen
von David Rock
März 2011
Campus Verlag GmbH
Preis: 35.50 CHF
EAN: 9783593393407



Was macht eigentlich Ihr Kopf, während Sie arbeiten?
Organisieren, führen, entscheiden, kreative Lösungen finden: Die Aufgaben unseres Arbeitsalltags fordern uns und unserem Gehirn Höchstleistungen ab. Doch gerade in kritischen Situationen ist unser Gehirn oft blockiert, gehemmt, überlastet. Warum sind wir nicht in der Lage, unser ganzes Potenzial abzurufen? David Rock kennt die Antwort. Er zeigt uns, wie wir mithilfe der Neurowissenschaft die Mechanismen unseres Gehirns effektiv nutzen und so zu Spitzenleistungen gelangen können. Fundierte wissenschaftliche Erkenntnisse gepaart mit langjähriger Coachingerfahrung und sympathischen, glaubwürdigen Praxisbeispielen machen dieses Buch zu einer ebenso wertvollen wie unterhaltsamen Lektüre. Damit Ihr Kopf zeigen kann, was wirklich in ihm steckt.

Buchhtipps präsentiert von buch.ch

My Business Diary
Ein Buch zum Reinschreiben
von Dirk Schönfeld
Juli 2011
Campus Verlag GmbH
Preis: 20.50 CHF
EAN: 9783593393537

Notizbuch Kontakte knüpfen und beruflich nutzen
Erfolgreiches Netzwerken
von Gudrun Fey
Hardcover, Leseband und Falttasche, mit Gummiband
Juni 2011
Walhalla und Praetoria Verlag
Preis: 24.50 CHF
EAN: 9783802939846

**Alle Preise inkl. MwSt. und ohne Gewähr.*

Anzeigen

Schweizer Arbeitsplätze in Gefahr

Der Schweizer Franken hat sich seit Anfang Jahr gegenüber dem Euro stark aufgewertet, was in besonderem Ausmass die exportorientierte Schweizer Wirtschaft wie auch den schweizerischen Tourismus vor ernsthafte Probleme stellt. Allerdings leidet die gesamte Standortattraktivität der Schweiz unter dem starken Frankenkurs. Eine Patentlösung zur kurzfristigen Lösung oder Minderung der gravierenden Situation gibt es indes nicht, auch wenn von verschiedenen Seiten diverse vermeintlich geeignete Lösungen präsentiert werden, wie etwa eine Anbindung des Frankens an den Euro, die Einführung von Negativzinsen oder ein sogenanntes «Gentlemen's Agreement» unter den Schweizer Banken, nicht mehr auf einen starken Franken zu spekulieren. Vielmehr gilt es, so rasch wie möglich mit gezielten Massnahmen die gesamtheitlichen Rahmenbedingungen zu verbessern, um den negativen Auswirkungen der Frankenstärke mindestens mittel- und langfristig entgegenzuwirken. Neben der verstärkten Standortförderung ist es von zentraler Wichtigkeit, dass die Steuern und Abgaben reduziert werden, um die heimischen Unternehmen wirkungsvoll zu entlasten. Eine verstärkte Exportförderung ist ebenfalls denkbar, wichtiger scheint allerdings, die bürokratische Belastung, mit welcher sich Unternehmer hierzulande konfrontiert sehen, abzubauen, zum Beispiel durch die überfällige Beschleunigung und Vereinfachung der Bewilligungs- und Beschwerdeverfahren. Ausserdem müssen die Betriebe einen grösseren Handlungsspielraum erhalten in Bezug auf innerbetriebliche Massnahmen, welche zu einer Steigerung der Produktivität beitragen können. In erster Linie betrifft dies eine Flexibilisierung der Arbeitszeiten. Wenn durch eine zeitlich begrenzte Erhöhung der Arbeitszeit Arbeitsplätze erhalten werden können, welche sonst unwiederbringlich ins Ausland verlagert würden, so ist diese Massnahme gerechtfertigt, aller damit verbundenen Unannehmlichkeiten zum Trotz.

Jean-François Rime, Nationalrat

Schengenabkommen und Asylantenstopp

Dänemark führt wieder Zoll-Kontrollen ein gegen den Kriminaltourismus und unkontrollierte Einwanderung! Finnland erwägt den Austritt aus der EU wegen der Euro-Katastrophe. Die steuerzahlende Bevölkerung sei nicht bereit, für bankrotte Staaten zu zahlen. Frankreich und Deutschland weigern sich, Flüchtlinge aufzunehmen. Was unternimmt die Schweiz gegen Schengen und EU, sowie gegen den Flüchtlingsstrom? Genügt das Vorgehen von Bundesrätin Sommaruga? Beschleunigtes Verfahren muss eingeleitet werden und die sofortige Rückschaffung der Asylbewerber, sonst können sie bis 3 Jahre bei uns bleiben, da laufende Verfahren es ihnen ermöglichen, mehrmals die Gerichte anzurufen. Und wer bezahlt diese hohen Kosten? Der Steuerzahler! Ziele der SVP sind klar: Ablehnung des EU-Beitritts und das Schengenabkommen neu überprüfen. Personen-Freizügigkeit einschränken, sowie Familiennachzug und die Zuwanderung stoppen. Zollkontrollen wieder einführen, mehr Zoll-Personal einstellen. Agrarfreihandels-Abkommen mit der EU ablehnen. Bilaterale Verträge weiterführen, hart verhandeln mit Brüssel.

Die Schweiz muss ihre Stärken zeigen, die Wichtigkeit der Nord-Südverbindungen, wie Gotthard-Strassentunnel, NEAT-Gotthard und Lötschberg-Bahntunnel, die die Schweiz Milliarden kosten. Gute innovative Produktionsfirmen aller Art, welche die europäischen Kunden sehr schätzen. Die Schweiz importiert mehr aus dem EU-Raum, als sie exportieren kann.

Die Wahlen im Herbst 2011 sind von grosser Bedeutung für die Zukunft der Schweiz.

Biberen, 28. Juli 2011 ***Werner Brauen***

Die Redaktion behält sich vor Leserbriefe zu kürzen. Zuschriften geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

Nüchterne und überlegte Politik

Die Finanz- und Wirtschaftspolitik der Schweiz darf sich international sehen lassen. Volkswirtschaftsministerin Doris Leuthard (CVP) und Finanzminister Hansruedi Merz (FdP) haben gute Arbeit geleistet. Bundesrätin Leuthard hat die Freihandelsverträge beispielhaft ausgebaut. Diese Verträge sind für das Exportland Schweiz existenziell. Bundesrat Merz hatte die Kasse der Eidgenossenschaft gut im Griff: wir sind nicht in die Schuldenwirtschaft abgeglitten.

Für eine positive Zukunft ist es am wichtigsten, dass sich die Schweiz nicht von extremen politischen Positionen treiben lässt. Solche gibt es genug im eidgenössischen Parlament. Oft sind sie zerstritten. Wenn sie sich lärmig und destruktiv zusammen tun, gibt es Schaden für das Land.

Die Schweiz ist mit einer nüchternen und überlegten Politik gut gefahren, nach innen wie nach aussen. Daran sollten wir im Wahlherbst 2011 festhalten.

Eugen David, Ständerat
St.Gallen, 28. Juli 2011

FINANZEN

WEKA Praxis-Seminare

Erfolgreiche Budgetierung in 10 Schritten

20% RABATT FÜR SKV-MITGLIEDER

Verlässliche Budgetplanung leicht gemacht

In Zeiten knapper Ressourcen und kurzer Planungshorizonte ist es wichtig, auch bei der Budgetierung schnelle, anpassungsfähige Modelle zur Verfügung zu haben. Aber der gängige Budgetierungsprozess ist zeitaufwändig, bindet viele Ressourcen und ist häufig nicht besonders effizient und effektiv. Wenn nach mehreren Budgetierungsrunden das Ergebnis in Form des Jahresbudgets vorliegt, sind meistens schon wieder zahlreiche Veränderungen eingetreten.

An diesem Workshop-Seminar lernen Sie, Ihre **Planungstätigkeit entscheidend zu beschleunigen.** Dank des bewährten **10 Stufen Modells der Budgetierung** erhalten Sie einen **klaren Leitfaden** für ein **effizientes und erfolgreiches Vorgehen im Budgetierungsprozess.**

Ihr Nutzen

- Sie planen zukünftig Ihre Budgets schneller und verlässlicher.
- Sie fokussieren bei der Planung auf die strategischen Ziele unter Berücksichtigung des Rolling Forecast.
- Sie wissen, wie Sie relevante Veränderungen rechtzeitig erkennen und darauf reagieren können.
- Sie lernen, wie Sie die Selbstverantwortung und das Selbstcontrolling auf allen Ebenen durch Beyond Budgeting fördern.
- Sie gelangen dank «Cause Effect Chain Budgeting» zu klareren Ergebnissen.
- Sie üben die praktische Umsetzung der zehn Stufen einer markt- und unternehmensgerechten Budgetierung.

WEKA Praxis-Seminar

Erfolgreiche Budgetierung in 10 Schritten

Dienstag, 25. Oktober 2011

Seminar-Inhalte	Seminarleitung: Prof. Dr. Claus W. Gerberich
Erkennen und bewerten von Veränderungen – der Auslöser für die Planung	
Das 3 Fenster Modell der Planung: Erfolgspotential – Erfolg – Cash Flow	
Die zehn Stufen einer markt- und unternehmensgerechten Budgetierung	
Die neuen Steuerungsinstrumente und ihre Auswirkungen auf die Budgetierung	
Die Budgetsystematik	
Der Budgetprozess Top down und Bottom up	
Das Beyond Budgeting Modell: Ziele, Inhalte und Vorgehensweise	
Die neuen Steuerungsinstrumente und ihre Auswirkungen auf die Budgetierung	

Veranstaltungsort

Zentrum für Weiterbildung
der Universität Zürich
Schaffhauserstrasse 228
8057 Zürich

Seminartermine

- Dienstag, 25. Oktober 2011

Jeweils von 9.00 Uhr bis ca. 16.30 Uhr

Preis pro Seminar

CHF 890.– (exkl. MWST) inklusive:

- Mittagessen
- Getränke
- Pausenverpflegung
- Seminarunterlagen
- Zertifikat

Das Seminar richtet sich an

Leiter und Mitarbeitende Rechnungswesen, Controller, Geschäftsführer, Geschäftsleitungsmitglieder, Verwaltungsräte und Treuhänder

Teilnehmerzahl

max. 28 Personen

Melden Sie sich gleich auf www.kmuverband.ch unter Seminare an.

WEKA Business Media AG
Hermetschloostrasse 77
8048 Zürich
Tel. 044 434 88 34
Fax 044 434 89 99
info@weka.ch
www.weka.ch
www.weka-finanzen.ch
www.praxisseminare.ch

Datum	Ort	Veranstaltung/Weitere Infos
September		
29.09.	Pratteln, Restaurant Engel	Neue Kunden, wie finden wie binden www.kmuverband.ch
29.09.	Pfäffikon, Seedamm Plaza	Damit Sie auch in Zukunft Verluste vermeiden www.creditreform.ch
30.09./01.10.	Grenchen	Grundlagenseminar Mentaltraining www.praxisbrücke.ch
Oktober		
20.10.	Gisikon-Root, Hotel Tell	Erfolgsfaktor Mitarbeiter www.kmuverband.ch
27.10.	Zug, Parkhotel	Damit Sie auch in Zukunft Verluste vermeiden www.creditreform.ch
November		
01.11.	Bern, Beratungsstelle bfu	Tagung für Inverkehrbringer zum Produktesicherheitgesetz (PrSG), www.bfu.ch
16.11.	Maienfeld, Swiss Heidi Hotel	Fachreferat Inkasso und Bonitäts-Check www.creditreform.ch
20.11.	Geroldswil, Hostellerie Geroldswil	Neue Kunden, wie finden wie binden www.kmuverband.ch
23.11.	Frauenfeld, Kartause Ittingen	Fachreferat Inkasso und Bonitäts-Check www.creditreform.ch
30.11.	Abtwil, Hotel Säntispark	Fachreferat Inkasso und Bonitäts-Check www.creditreform.ch

KMU Netzwerk Verlag GmbH
Eschenring 13, 6300 Zug
Tel. 041 740 42 25, Fax. 041 740 42 26
www.netzwerk-verlag.ch
verlag@netzwerk-verlag.ch
produktion@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: 10000 Ex, Onlineauflage: 5000 Ex
Erfolg ist offiziell WEMF beglaubigt

Erscheinung:
erscheint monatlich

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

Redaktions-/Anzeigenschluss:
Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin

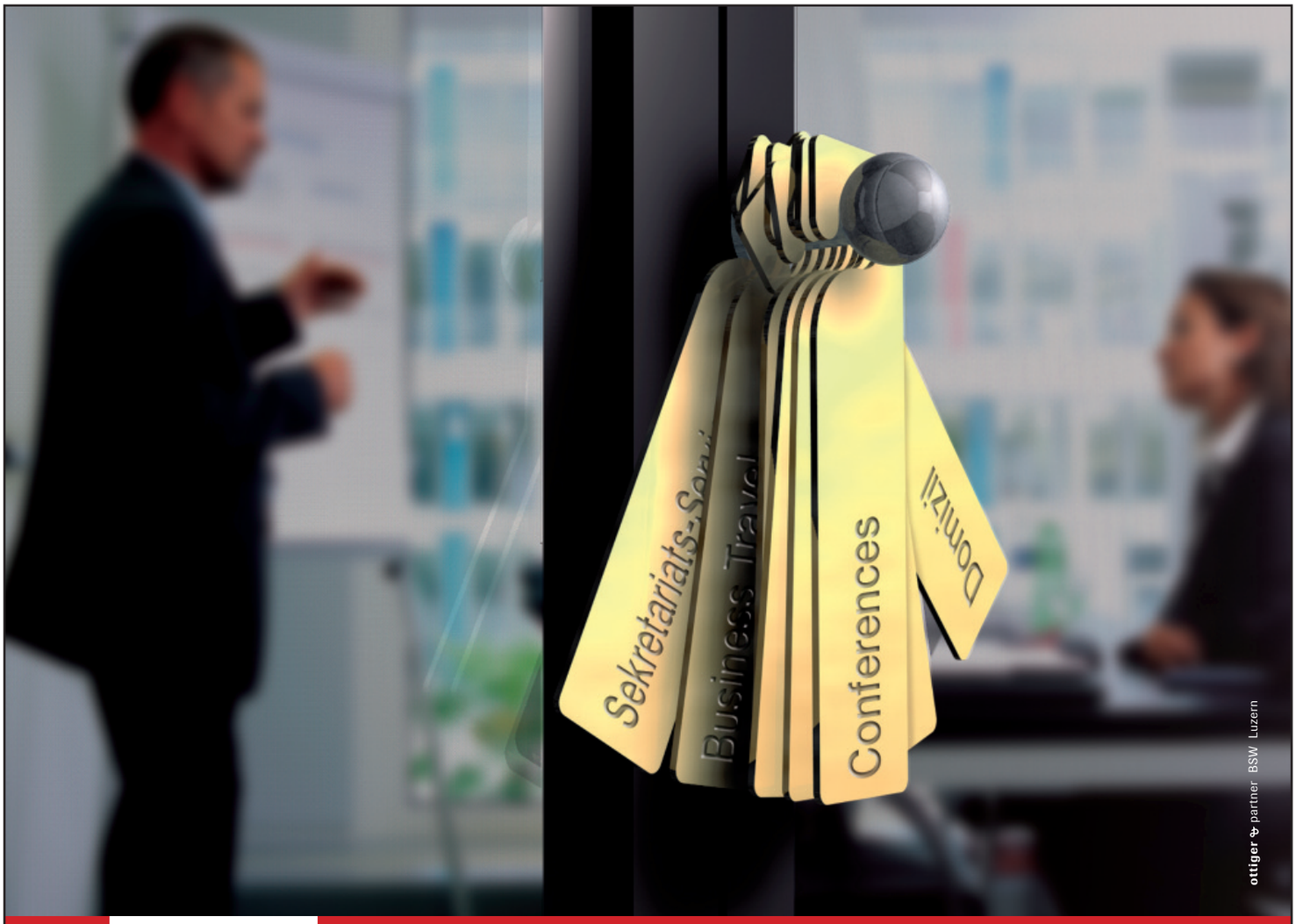
Copyright:
Das Abdrucken von Texten und Inseraten nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

Bilder:
Titel nyul, S3 Andrea Danti, S5 Rainer Sturm, S7 photoGrapHie, S8 Argus, S9 Thomas Költgen, S25 mentalrai, S30 Kzenon, S42 Andrey Zyk, S44/45 P. Ravoc/Yuri Arcurs, S54 ProMotion, S61 mapoli-photo, S63 MASP

Anzeigen

Inserieren und ERFOLG haben:

041 761 68 52



business center luzern

Zeit für das Wesentliche.

Ein Seminar oder eine Tagung geplant? Lehnen Sie sich zurück: im D4 Business Center Luzern entlasten wir Sie umfassend. Hier finden Sie alles, was Ihre Meetings und den übrigen Geschäftsalltag erleichtert:

- **Konferenz- und Tagungsräume** mit professionellem Rundum-Service, Räumlichkeiten für 2-200 Personen mit gediegener Businessatmosphäre
- **Komplett eingerichtete Büros** im Office à la carte Bereich – mit modernster Infrastruktur – auch tageweise verfügbar
- **Vielfältige Business Services** – vom Telefondienst über Sekretariatsarbeiten bis hin zum Call Center

Unsere kompetenten Mitarbeiter stehen Ihnen gerne zur Verfügung. Konzentrieren Sie sich in aller Ruhe auf Ihr Kerngeschäft – wir kümmern uns um den Rest. Willkommen im D4 Business Center Luzern!

Member of WORLD-WIDE BUSINESS CENTRES NETWORK®

D4 Business Center Luzern
Conferences
D4 Platz 4
CH-6039 Root Längenbold
Telefon +41 41 455 20 20
Telefax +41 41 455 20 21
info@D4center.ch

www.D4center.ch