ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 11 • Dezember 2011 • 5. Jahrgang • Preis Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband
Swiss Online Marketing 4
Start to Match 5
Unternehmertreffen Uitikon 6
Unternehmertreffen 2012 7
Swiss German Club 8

Politik
Mittelstand trifft's am härtesten 9

Rechtsberatung
«Konkurs» vermieden 10
Patente, Marken, Designrechte 11
Ein kostbares Gut: Die Marke 12

Versicherung
Produktehaftpflicht 13

Informatik
Was bringen Applikationen? 18
Erfolgreich informieren 19
Mehr Effizienz im Betrieb 20
IT und Organisation 21

Spitzenruf Kolumne
Die Sucht nach Schlagzeilen 26

Geschenkideen Last Minute
27–39

Personalwesen
Nachhaltige Entwicklung? 46

Veranstaltungskalender
63

Fröhliche und besinnliche Festtage!

VIDEOCARD

Bei Interesse melden Sie sich bei: CR Consulting GmbH
Dattenmattstrasse 16, 6010 Kriens, **www.videocard.ch**

Die Herstellung Ihrer Videocard kostet Sie einmalig Fr. 950.*–

Präsentieren Sie sich mit einem Short-Video in Form einer Visitenkarte.

CR Consulting GmbH produziert die beliebten **Videocards** – der neueste Renner im Internet. Präsentieren Sie sich mit einem personifizierten Kurz-Video in Form einer Visitenkarte. Die Profis von **CR Consulting GmbH** helfen Ihnen dabei und setzen Sie ins richtige Licht. Steht die **Videocard**, können Sie diese ganz einfach im offiziellen Branchen-Verzeichnis aufschalten lassen. Das Video wird dann auf unserem Server gewartet und Sie erhalten die Garantie, dass Ihr Clip **365 Tage*** problemlos online steht.

Alle Preise verstehen sich exkl. Mehrwertsteuer, Preisänderungen jederzeit vorbehalten.
*Hostinggebühren: Fr. 250.– pro Jahr

suissemajestic | GRANDHÔTEL
MONTREUX – SWITZERLAND

From tradition to trend – just renovated!

- Eine Minute vom Bahnhof
- 155 neu renovierte, klimatisierte und moderne Zimmer
- 9 Seminar- und Gruppenräume im Belle Epoque Stil
- Attraktive Seminarpauschale (CHF 100.– pro Tag / Person)
- Restaurant mit einem atemberaubenden Panoramablick auf den Genfersee und die Alpen
- Wir akzeptieren 100% WIR

Grand Hôtel Suisse-Majestic Avenue des Alpes 45 CH–1820 Montreux
Tel. +41 (0)21 966 33 33 info@suisse-majestic.ch www.suisse-majestic.ch

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Die Adventszeit hat begonnen, die ersten Weihnachtsmärkte haben geöffnet und in den Einkaufszentren duftet es nach Tannzweigen, Kerzenwachs und heissem Tee. Der Detailhandel wappnet sich auf den letzten grossen Ansturm von Kunden in diesem Jahr und hofft, mit einem entsprechend guten Umsatz eventuell noch die Umsätze in diesem Jahr vom roten in den schwarzen Bereich zu drehen. Und was machen die Unternehmerinnen und Unternehmer, welche keine Ladengeschäfte besitzen? Ich hoffe doch schwer, dass Sie nicht schon ab dem 15. Dezember langsam zurückfahren, sich auf Weihnachten einstimmen und es geruhsam angehen? Verständlicherweise fängt man kurz vor Weihnachten nicht noch grosse Projekte an, aber wie wäre es, wenn man diese Zeit nutzt, um neue Projekte anzubahnen? Ich zum Beispiel mache die letzten 2 Wochen vor Weihnachten nichts anderes als Kundenbesuche. Einerseits um die wichtigsten Partner mindestens ein Mal im Jahr persönlich gesehen zu haben – denn seien wir doch ehrlich, dank Smartphone und E-Mail sind wir zwar ständig erreichbar, aber dies doch nur elektronisch – und andererseits um bereits bei diesen Gesprächen Termine für das kommende Jahr auszumachen, Ideen zu präsentieren und Partner für neue Projekte zu gewinnen. So schaffe ich es, dass ich bereits Anfangs Januar wieder eine volle Agenda an Terminen habe und kein «Loch» im Januar entsteht.
Daneben geniesse aber auch ich die Weihnachtszeit. Ich liebe es, Weihnachtsmärkte zu besuchen (dieses Jahr stehen unter anderem die Märkte in Bremgarten, im HB Zürich, in Willisau sowie in Havirov/CZ auf dem Plan) und mich auf die Feiertage einzustimmen und ich hoffe, Sie tun es mir gleich.

In diesem Sinne wünsche ich und das ganze Team des Schweizerischen KMU Verbandes und der Zeitung «Erfolg» Ihnen frohe Festtage und eine schöne Adventszeit.

Es grüsst Sie freundlich

Roland M. Rupp
Leiter der Geschäftsstelle SKV
verlag@netzwerk-verlag.ch

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

Anzeigen

SPORT PFISTER

www.sportspfister-uster.ch info@sportpfister.ch
8610 USTER, DIREKT IM SBB-BAHNHOF-NORD
20 Parks, Industriestrasse 5, Tel. 044 942 44 00,
Euro im Tief! Bei uns 20% auf Skis + Snowboard
Grosse Auswahl an Langlauf Bekleidung…
38 Jahre ihr Langlauf-Spezialist! Im Kanton Zürich die Nr. 1. In zweiter Generation, Esko + Ernst.
Grösste Auswahl im Kanton / **mieten und testen, dann kaufen, besser geht es nicht!**

buch.ch

Passwort für die Ausgabe 10: Wunsch

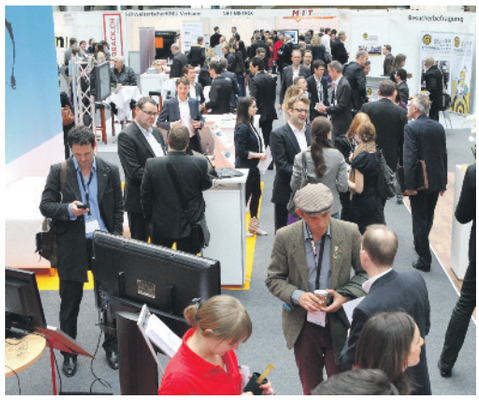
Und so können Sie die aktuelle sowie die bisherigen Ausgaben auch online anschauen:
1. Gehen Sie auf www.netzwerk-verlag.ch
2. Wählen Sie die Rubrik «Aktuelle Ausgabe»
3. Wählen Sie die Rubrik «Für Abonnenten»
4. Tragen Sie das oben genannte Passwort ein und klicken Sie auf (OK)

Inhaltsverzeichnis

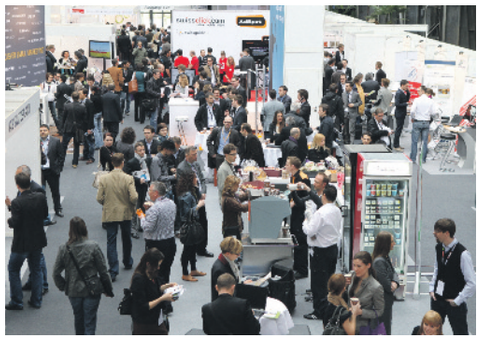
Schweizerischer KMU Verband 4–5/8
Unternehmertreffen 6
Unternehmertreffen – Die neuen Termine 7
Politik 9
Rechtsberatung 10–12
Versicherung 13
Finanzierung 14–17
Informatik 18–21
Marketing 22–24
Riskmanagement 25
Spitzenruf Kolumne 26
Geschenkideen Last Minute 27–39
Strategie 40
Management 41
Aus- und Weiterbildung 42–43/62
Mehrwertpartner-Programm 44
Personalwesen 46
Kommunikation 47
Klima 50
Sicherheit 51
Gastro 52
Gesundheit 54–55
Büroservice 56
Entertainment/Reportage 58–59
Buchtipp 60
Leserbriefe 61
Veranstaltungskalender/Impressum 63

SKV an der Swiss Online Marketing

Auch 2012 nimmt der Schweizerische KMU Verband an der Swiss Online Marketing Messe statt, welche dieses Jahr am 14. und 15. März in der Messe Zürich Halle 9 stattfindet. Ein interessantes Podiumsgespräch, welches vom Leiter der Geschäftsstelle des SKV mit illustren Gästen am 30. März geführt wird soll den anwesenden KMU zeigen, wo es hingeht mit elektronischen Medien und was bereits heute für KMU realisier- und bezahlbar ist. Am eigenen Stand zeigt der SKV auf 9m², wie KMU heute Facebook, Twitter, Xing und Youtube für die eigene Firmen- und Produktepräsentation einsetzen können und was es dazu braucht.
Am Stand besteht auch die Möglichkeit, selber einen Tweet abzusetzen und sich über Twitter informieren oder sich aufzeigen zu lassen, was die eigene WebSite wert ist.



Fotos: Franz Pfluegl / Swiss Online Marketing



SWISS ONLINE MARKETING
SCHWEIZER FACHMESSE FÜR DIGITAL MARKETING

Über die Swiss Online Marketing
Die Swiss Online Marketing – die Schweizer Fachmesse für Digital Marketing – präsentiert ein einzigartiges Angebotsspektrum in der Schweiz. Keine andere Fachmesse besitzt diesen klaren Fokus auf Digital Marketing mit den Schwerpunkten:

- Online-Vermarktung
- Performance Marketing
- E-Mail Marketing
- Suchmaschinen-Marketing
- Affiliate Marketing
- Permission Marketing
- Mobile Marketing
- IPTV Marketing/Convergent Broadband Media
- Mediaplanung, Mediaagenturen
- Multimedia-, Kreativ-, Fullservice-, Web-Agenturen
- Digital Content (Medienunternehmen, Publisher, Content-Provider)
- Podcast-, Video-, Streaming-, IPTV-, WebTV-Plattformen
- In-Game Advertising, Online-Games
- E-Commerce
- Targeting, Tracking, Ad-Serving
- Marktforschung/-analyse
- Portale, Plattformen
- Social Networks
- Audio-, Video-, Postproduktion
- Softwaredienstleister

Neben den Möglichkeiten, Ihre Produkte, Lösungen und Dienstleistungen professionell an Ihrem Messestand zu präsentieren, im «SOMDemo Center» (Gemeinschaftsfläche) auszustellen oder als Sponsor der Swiss Online Marketing aufzutreten, haben Sie die Gelegenheit, die Fachbesucher in Praxisforen inhaltlich mit Ihren «Best-Practice-Beispielen» abzuholen. So erleben die Fachbesucher Informationen, Trends und Best Practice Solutions zum Anfassen.

Anzeigen

Sie suchen Kontakte in die Wirtschaft oder zu Investoren?

Sie sind daran, Ihr eigenes Business zu starten oder ins Ausland expandieren? Sie suchen Wiederverkäufer, Lizenznehmer oder Produzenten?
Dann dürfen Sie keinesfalls den Event «Start to Business» verpassen. Erwartet werden über 300 Unternehmerinnen und Unternehmer aus dem In- und Ausland, welche sich in angenehmer Atmosphäre kennenlernen, vorstellen und Synergien suchen.

Programm

Montag, 21. Mai 2012
09:00–17:00 Aufbau durch Aussteller

Mittwoch, 23. Mai 2012
10:00 Türöffnung
10:00–17:00 Networking
ab 17:00 Abbau durch Aussteller

Dienstag, 22. Mai 2012
09:00 Türöffnung für Aussteller
10:30 Türöffnung
10:30–17:00 Networking

Alle Infos zu diesem Event finden Sie auf www.starttobusiness.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.

Unternehmertreffen vom 17.11.2011 in Uitikon
Jahresausklang mit Unterhaltung

Das Unternehmermeeting in Uitikon des Netzwerkes Zürich in Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen KMU-Verband stand ganz im Zeichen des Jahresabschlusses, war es doch das letzte von zwanzig Treffen im laufenden Jahr. Geschäftsführer Roland M. Rupp betonte noch einmal den Stellenwert dieser Unternehmertreffen sowohl für die Firmen, die regelmässig, als auch für die «Neuen», die erstmals im Üdikerhuus vertreten waren. Wer ernten will, muss zuerst säen, lautet das Motto für diese Veranstaltungen, die durch Eventspartner stets grosszügig unterstützt werden.

Es wurde zum «Saisonabschluss» rege kommuniziert, diskutiert und verhandelt. Egal aus welcher Branche die Gesprächspartner waren, man fand immer Gemeinsamkeiten und eine Basis, um sich gegenseitig vorzustellen und zu präsentieren. Nach den Treffen in Thun und Landquart an den beiden Donnerstagen der Vorwochen war auch der Tonlevel in Uitikon entsprechend hoch. Siebzig Firmen und über 100 Aussteller und Besucher machten auch das letzte Unternehmertreffen zur **ERFOLG**-Story. Begonnen hatte der Abend mit einer Showeinlage von Enzo Canelli. Seine Stimme, seine Klänge und Erscheinung machen ihn zu einem grossen Musiker im italienischen Stil. Seine italienischen Wurzeln, kombiniert mit kleinen Einflüssen schweizerischer Traditionen und Lebensart, inspirieren ihn zu seinen unvergleichlichen Kompositionen. Enzo neigt zum Romantischen, gleichzeitig liebt er Pop und Rock und vor allem, mit seiner Musik sein Publikum zu begeistern.

Der Branchenmix in Uitikon war einmal mehr vielfältig und zeigte von der Bekleidungsindustrie (kramer fashion & Design, House of Shirts, Probody AG), über Grafik, Kommunikations- und Marketingfirmen, Medien, Fotografie, Treuhand und Unternehmensberater (Power Serach, Caleb Vision, GOM Beratungs GmbH, ITC Salution, Itec Solutions GmbH), Informatik & Registrier- und PC-Kassen (exima Informatik GmbH), Anwaltskanzlei (Imhof, Stallikon), Lebensmittelbranche (Jura Kafeemaschinen, DeVita Caffè AG, Mauler & Cie SA, Weingut Post, buovini, Weinhandlung, Villa Contea, Chateau Ziltener), Versicherungen (ÖKK) und Werbegeschenke und Dekoration (IWA Direktimport, Chur/Glasblumen) die ganze Palette der KMU-Unternehmen. Man genoss den Abend im heimeligen Saal, die gemütliche und sehr freundschaftliche Atmosphäre unter den Ausstellern und knüpfte ganz im Sinne dieser Veranstaltung branchenübergreifende Kontakte. Rückblickend dürfen alle Unternehmertreffen als Erfolg bezeichnet werden und wer sich die Daten der Unternehmertreffen 2012 noch nicht notiert hat, findet diese unter der homepage des www.kmuverband.ch oder über die kantonalen Webseiten der Netzwerke Appenzell bis www.netzwerk-zug.ch. Am 15. März 2012 trifft man sich bestimmt wieder zum Start der neuen Saison in Risch/Rotkreuz.

Werner Rupp

exima

SWISS CHRISTMAS
Akrobatik • Schauspiel • Musik

AquaDynamic®
Mein Wasserbett.
SWISS

Wir gratulieren dem Gewinner des Wasserbettes der Firma
AquaDynamic im Wert von 2120.–
Herrn Dieter Koller aus Uznach

Anzeigen

Ihr Ergonomie-Fachgeschäft Ergo Point www.sitz.ch

Unternehmertreffen 2012
Die neuen Termine

Auch 2012 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. Zusätz-lich 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 KMUs teil. Wo sonst haben Sie die Möglichkeit, an einem Abend so viele Kontakte zu knüpfen? Die Kosten sind wiederum Fr. 10.–/Person und wenn Sie als Aussteller teilnehmen möchten Fr. 75.–/Tisch. Weitere Infos zur Veranstaltung finden Sie auf den jeweiligen regionalen Plattformen sowie auf **www.kmuverband.ch**.

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

Termine für Unternehmertreffen 2012

Monat	Datum	Kanton	Ort	Location
März	15.03.2012	ZG	Risch Rotkreuz	Saal Dorfmatt
	22.03.2012	BS	Muttenz	Coop Bildungszentrum
April	03.04.2012	FL	Schaan	Sal
	19.04.2012	SG	Rorschach	Stadthof
Mai	10.05.2012	AG	Wettingen	Tägi
Juni	14.06.2012	BE	Muri bei Bern	Landgasthof Sternen
	21.06.2012	ZH	Uitikon	Üdikerhuus
	28.06.2012	LU	Sursee	Campus Sursee
August	23.08.2012	AG	Lenzburg	Hotel Krone
	30.08.2012	SG	Balgach	Mehrzweckhalle
September	06.09.2012	ZH	WädenswilGlärnisch	Kulturhalle
	13.09.2012	TG	Frauenfeld	Casino
	20.09.2012	BS	Pratteln	KUSPO
Oktober	04.10.2012	GR	Landquart	Zentrum Ried
	11.10.2012	SO	Solothurn	Landhaus
	18.10.2012	ZH	Uitikon	Üdikerhuus
	25.10.2012	TI	Ticino	
November	08.11.2012	SG	Jona	Kreuz
	15.11.2012	ZG	Cham	Lorzesaal

Anzeigen

itec solutions + services

Exklusive Preise für SKV Mitglieder für Toner und Tintenpatronen.
www.itec-online.ch

Swiss German Club

Nicole Badertscher, Marketing und Kommunikation, Swiss German Club

Ja, richtig, Sie kennen Nicole Badertscher von den «KMU-Unternehmertreffen». Der Swiss German Club und der KMU Verband gehen eine Partnerschaft ein. Der Swiss German Club ist ihr Ansprechpartner, wenn Sie nach Deutschland expandieren wollen.

Egal ob Sie Lieferanten suchen, eine Niederlassung gründen, oder einfach Ihr Netzwerk erweitern wollen. Wir bringen Sie mit den richtigen Personen in Kontakt. Durch unsere Unterstützung erhalten Sie einen Marktvorsprung. Unsere Unterstützung vermindert Geschäftsrisiken, die eine Expansion ins Ausland mit sich bringen kann. Zusätzlich bieten wir eine einzigartige Crossmediale Präsenz für Deutschland und die Schweiz an. Unsere Kommunikationsmittel Website, Newsletter und Clubmagazin werden in beiden Ländern beachtet. Informieren Sie sich auch auf welchen Messen Sie mit uns einen nachhaltigen Gemeinschaftsauftritt realisieren können. Bei einem Gemeinschaftsauftritt profitieren Sie direkt von unserem Netzwerk und präsentieren sich mit einem starken Partner. Für Privatkunden bieten wir einen bereits erfolgreichen Gemeinschaftsauftritt im Wankdorfcenter Bern an.

So helfen wir Ihnen, wenn Sie nach Deutschland expandieren wollen:

- Wir entwickeln ein Konzept für Ihr Anliegen
- Wir planen einen konkreten Marktzugang
- Wir beraten Sie in der Umsetzung des Projekts

Sie profitieren von unseren profunden Kenntnissen des Unternehmertums und der Kultur in Deutschland. Wir kennen sicher auch schon Ihre Ansprechpartner.

Swiss German Club an KMU-Unternehmertreffen

An den KMU-Unternehmertreffen 2012 ist der Swiss German Club präsent

Informieren Sie sich auf unserer Website www.swiss-german-club.ch/Termine, wo Sie uns kennen lernen. Nutzen Sie die Gelegenheit des persönlichen Kontakts. Ihr Anliegen interessiert uns. Nutzen Sie das Netzwerk in Deutschland und der Schweiz und bringen Sie Ihr Unternehmen weiter. Wir freuen uns auch über einen Besuch in Jegenstorf/BE oder in Berlin. Vereinbaren Sie einen Termin unter:

Swiss German Club
Nicole Badertscher
Löwenplatz 3
3303 Jegenstorf
031 763 30 03
info@swiss-german-club.ch
www.swiss-german-club.ch

Als Mitglied des Schweizerischen KMU Verband profitieren Sie von folgenden Vergünstigungen:

Businessmitgliedschaft 20% Rabatt
800.– statt 1000.– für Unternehmen bis 10 Mitarbeitern
1360.– statt 1700.– für Unternehmen bis 50 Mitarbeiter
Ist Ihr Unternehmen grösser profitieren Sie von unseren Spezialkonditionen
Businessmitglieder profitieren von unserer Netzwerk-Kompetenz in Deutschland und der Schweiz. Informieren Sie sich, wie wir Sie weiter bringen.

Ist Deutschland kein Thema für Sie?
Als Fördermitglied sind Sie trotzdem durch unser Magazin und den Newsletter informiert und geniessen verschiedene Vergünstigungen bei Versicherung, Krankenkassen etc. Zusätzlich werden Sie zu interessanten kulturellen und kulinarischen Events eingeladen. Mit 50.– CHF sind Sie dabei.

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™

Den Mittelstand trifft's am härtesten

Ulrich Schlüer

Die Vorboten sind unübersehbar: Der Weltwirtschaft, auch der europäischen Wirtschaft droht offensichtlich eine schwere Krise. Die Schweiz wird Auswirkungen davon kaum entgehen können.

Ursache der Krise ist die verantwortungslose, sichtlich aus dem Ruder gelaufene Überschuldung fast aller Euro-Staaten, aber auch der USA. Mehrere Euro-Staaten stehen faktisch vor dem Bankrott. Doch selbst vergleichsweise als noch «gesund» geltende EU-Länder, allen voran Deutschland, ächzen unter einer Schuldenlast, deren Ausmass die Vorstellungskraft übersteigt.

Es wird offenkundig: Die Überschuldung zerstört sorgfältig in Reserve gelegte Vermögenswerte. Insbesondere im Euro- und im Dollar-Raum wurde, um Total-Kollapse zu verhindern, längst die Notenpresse angeworfen. Dabei gilt ein ehernes, unentrinnbares Gesetz: Wer die Geldmenge massiv erhöht, während das Güterangebot gleich bleibt oder als Folge der Wirtschaftskrise gar zurückgeht, der bewirkt mittelfristig Inflation. Inflation beraubt verantwortungsbewusste Sparer ihrer Ersparnisse, enteignet die vorausschauenden Bürger zugunsten der von Regierungen verantwortungslos geleerten Staatskassen.

Von solcher Entwicklung wird erfahrungsgemäss der Mittelstand am härtesten getroffen. Wer nicht in Sachwerte fliehen kann, wird Vermögen verlieren – zumindest teilweise. Reservekapital, z.B. für die Finanzierung der Übergabe eines Betriebs an die nächste Generation oder für einen grösseren Modernisierungsschritt, wird, wenn dafür Eigenmittel angespart wurden, massive Einbussen erleiden.

Mit Blick auf solide, verantwortungsbewusst geführte KMU-Betriebe muss in der Schweiz das leichtfertige Gerede vom «allzu gesunden Franken», der raschmöglichst «geschwächt» werden sollte, endlich aufhören. Die Währungskrise ist nicht eine Folge gesunder Währungen. Sie resultiert aus der bewusst oder fahrlässig verschuldeten Zerrüttung selbst von Weltwährungen – Folge der rettungslosen, von Regierungen verursachten Überschuldung der Staaten. Eine Währung zu zerrütten – das ist einfach. Das kann jeder, der sich in die Überschuldung stürzt. Einer Währung ein solides, auch Stürme überstehendes Fundament zu verleihen, das Wirtschaft und Gesellschaft Stabilität vermittelt, ist ein Werk von Jahrzehnten, von Generationen.

Den Franken mutwillig und gewollt zu schwächen, ist im Blick auf die Schwindsucht der Weltwährungen verantwortungslos. Die Staaten leiden an ihrer Überschuldung, an ihrer Überlastung, sichtbar an der «Bürokratie-Sklerose», die alle Staatsapparate untragbar aufgebläht hat. Diese Über-Bürokratie ist Ergebnis überbordender Regulierungswut. Die Staaten kranken nicht an «starker Währung», sie kranken an unbezahlbarer Bürokratie-Überlastung. Dagegen ist anzutreten. Entlastung der Staaten ist dringlich, herbeizuführen mit einem Sofortprogramm, das Betriebe – alle Betriebe! – bezüglich Gebühren und Abgaben, insbesondere aber durch Zurücknahme bürokratischer Auflagen innert zwei Jahren um mindestens 25 Prozent ihrer Unkosten entlastet. Das ist der richtige Weg, die Betriebe konkurrenzfähig zu erhalten.

Die Entlastung aller Unternehmen ist eine Aufgabe, welche die Politik heute, ohne jeden Tag Verzug anpacken muss. Es geht ums Überleben des Mittelstands.

Ulrich Schlüer

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

Anzeigen

FUHRER+PARTNER TREUHAND AG
Steuerberatung Buchführungen Abschlussberatung Revisionen

Fuhrer + Partner Treuhand AG
Worbstrasse 223
Postfach 271
3073 Gümligen
Tel. 031 954 04 44
Fax 031 954 04 40
www.fuhrerpartner.ch
info@fuhrerpartner.ch

«Konkurs aus Versehen» vermieden

lic. iur. Michael Wittmer

Grosse Augen machte der Inhaber einer kleineren GmbH, als er das Urteil eines Zürcher Bezirksgerichts zugestellt bekam, nach welchem über seine seit Jahren florierende Unternehmung die konkursamtliche Liquidation angeordnet wurde. Was war passiert?

Der Unternehmer hatte einer Anordnung des Gerichts nicht die nötige Aufmerksamkeit entgegengebracht. Für seine GmbH hatte er keine Revisionsstelle gewählt. Dies ist unter gewissen Voraussetzungen zulässig, jedoch nur, sofern ein Verzicht auf eine Revisionsstelle im Handelsregister eingetragen ist (sog. Opting Out). Ein Verzicht war im vorliegenden Fall nicht im Handelsregister eingetragen. Aufgrund dieses Organisationsmangels hatte das Gericht den Unternehmer aufgefordert, den ordnungsgemässen Zustand wieder herzustellen. Der Unternehmer glaubte an einen Irrtum. Er vertrat die Auffassung, er habe das Opting-Out beim Handelsregister angemeldet und reagierte folglich nicht weiter. Das Gericht ordnete in Ermangelung einer Reaktion sodann die Liquidation der Unternehmung an.

Die Liquidation erfolgt seit der Revision des Aktienrechts nach den Vorschriften über den Konkurs. Der Konkursbeamte entzog dem Unternehmer sofort die Handlungsvollmacht über seine Firma und wollte sämtliche Konti umgehend zwecks Sicherstellung der Konkursmasse sperren. Das Handelsregisteramt versah die Unternehmung im Handelsregister mit dem Prädikat «in Liquidation». Darauf beabsichtigte die Bank, die Hypothek für die Geschäftsliegenschaft zu kündigen. Der Konkursbeamte plante schon den Schuldenruf zu publizieren. Die Kunden, Geschäftspartner, Arbeitnehmer und die Banken waren verunsichert. Der Unternehmer sah sich bereits eine Auffanggesellschaft gründen, Arbeitsverträge umschreiben, etc.

Der Unternehmer konnte nicht nachvollziehen, wie es möglich ist, dass seine Firma Konkurs geht, wenn er doch jährlich einen beträchtlichen Gewinn ausweist. Dem Ernst seiner Lage bewusst, beauftragte er Küng Rechtsanwälte. Die Anwälte von Küng Rechtsanwälte stellten fest, dass lediglich die letzte Jahresrechnung und ein aktueller Zwischenabschluss der Firma noch dem Handelsregisteramt nachgereicht werden mussten, damit das Opting-Out eingetragen wird. Sofort reichten wir die Unterlagen nach. Damit war zwar der Organisationsmangel behoben – die Unternehmung aber nicht gerettet: Die Anordnung der konkursamtlichen Liquidation durch das Gericht war rechtskräftig. Ein ordentliches Rechtsmittel gegen den Liquidationsentscheid stand keines (mehr) zur Verfügung. Eine Wiedererwägung ist nach der eidgenössischen Zivilprozessordnung auch nicht möglich. Das heisst, die Unternehmung sollte in Anwendung des geltenden Rechts trotz Behebung des Mangels (und ihrer Liquidität) liquidiert werden.

Was war zu tun?

Im vorliegenden Fall ist es Küng Rechtsanwälte gelungen, mit einer (auch für einen SchKG-Spezialisten) nicht alltäglichen Klage, das Gericht davon zu überzeugen, dass die Liquidation unsinnig ist. Das Gericht erkannte, dass in diesem Fall die logische Anwendung des Gesetzes praktisch jeglicher Vernunft entbehrte und im Resultat ein unsinniges Ergebnis herbeiführen würde. So hat es den Liquidationsentscheid – entgegen des geltenden Rechts – in Wiedererwägung gezogen und diesen aufgehoben. Die Unternehmung konnte gerettet werden.

Fazit:

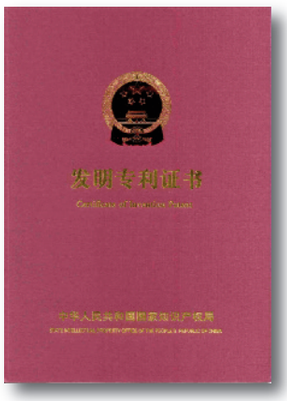
Die konkursamtliche Liquidation einer Unternehmung und die Gründung einer Auffanggesellschaft sind mit einem erheblichen Aufwand und mit erheblichen Kosten verbunden. Dazu kommen die weitreichenden negativen Auswirkungen auf Arbeitnehmer, Lieferanten, Kunden und sonstige Geschäftspartner. Sollten in einem bestehenden Unternehmen also Mängel in der Organisation vorliegen bzw. eintreten, sollte man diesen mit grösster Aufmerksamkeit begegnen und um eine rasche Behebung derselben besorgt sein.

lic. iur. Michael Wittmer, Rechtsanwalt

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

Anzeigen

Patente, Marken und Designrechte sind Wertpapiere!



Patente, Marken- und Designrechte sind Motoren unserer Wirtschaft. Sie erlauben dem Unternehmer andere Mitbewerber von der Vermarktung seines Produktes auszuschliessen, um das in die Entwicklung investierte Geld wieder einzunehmen und Gewinne zu erwirtschaften.

Handelbare Rechtstitel
Andererseits sollte man Patente, Marken und Designrechte nicht bloss als Schutzrechte sehen, sondern auch als handelbare Rechtstitel. Das Potenzial dieser Rechtstitel ist vielfältig. So können diese eine entscheidende Grundlage für die Expansion einer Firma sein, wenn es bspw. darum geht, neue Gelder aufzunehmen. Patente, Marken und Designrechte lassen sich veräussern oder lizenzieren. Für die Bewertung des Patent-, Marken- und Designportfolios werden die Rechtstitel von Fachleuten sorgfältig geprüft.

Strategie
Bevor Schutztitel erworben werden, sollte der Unternehmer wissen, wofür er diese verwenden will. Soll der Rechtstitel lediglich ein Mittel zur Abwehr sein, d.h. kurzfristig und passiv wirken oder soll der Rechtstitel ein offensiv und langfristig eingesetztes Mittel sein. Patente, Marken- und Designrechte können verwendet werden, um Lizenzvereinbarungen mit anderen Unternehmen abzuschliessen. Erfolgreiche Unternehmen verstehen es, damit aus dem oft als «Defizit-Center» erlebten Patent- und Markenportfolio ein «Profit-Center» zu schaffen.

Wertpapiere schaffen
Begegnen Sie der Krise von heute mit Innovationen. Beginnen Sie mit der Hinterlegung Ihres Firmenlogos als Marke. Legen Sie dann ein Marken-, Design- und Patentportfolio zu Ihren Produkten an und richten Sie ein Überwachungssystem ein. Jeder Patent- und Markenanwalt kann Ihnen dabei weiterhelfen. Die Überwachung Ihrer erworbenen Rechtstitel erlaubt dem Fachmann deren Bewertung und Ihnen die Erschliessung neuer Einnahmequellen durch Lizenzierung oder Veräusserung. Profitieren Sie von unserer 40-jährigen Erfahrung.

Patente
Der Weg von der Idee zum handelbaren Wertpapier führt immer über einen qualifizierten Patentanwalt. Er unterliegt der Schweigepflicht. Konsultieren Sie ihn, bevor Sie Ihre Idee mit anderen besprechen. Geheimhaltungsvereinbarungen schützen nur bedingt. Einmal publik gemachte Ideen sind nicht mehr schützbar, sondern gehören zum Allgemeingut. Jede Idee zu einer technischen Lösung eines beliebigen Problems kann Basis für ein Patentrecht sein.

Investition
Ein Patent braucht nicht viel zu kosten. In der Schweiz betragen die Amtsgebühren für die Hinterlegung lediglich CHF 200.00. Dazu kommen die Kosten für Ihren Patentanwalt. Der Stundensatz für Patentanwälte bewegt sich in der Regel von CHF 300.00 bis CHF 500.00. Ein erfahrener Patentanwalt sagt Ihnen, wie Sie ihm behilflich sein können, um die Kosten zu reduzieren. Eine Patentanmeldung kann von einem erfahrenen Patentanwalt in 2 Tagen angefertigt werden. Wir laden unsere Neukunden immer zu einer unentgeltlichen Erstkonsultation ein und verrechnen später auch keine allfälligen Wegkosten. Patentrechte in anderen Ländern erfordern ausländische Patentanwälte. Fragen Sie nach einer detaillierten Kostenabschätzung.

Marken
Mit einer Marke erwerben Sie einen Rechtstitel zur Kennzeichnung Ihrer Produkte und Dienstleistungen. Eine Marke kann eine originelle Wortschöpfung, ein Logo oder ein dreidimensionales, akustisches oder olfaktorisches Kennzeichen sein und erlaubt es, Dritten zu verbieten, ein identisches oder verwechselbares Zeichen für gleiche oder gleichartige Produkte und Dienstleistungen zu verwenden. Durch die Veräusserbarkeit und Lizenzierbarkeit dieser Kennzeichen werden Marken zu eigenständigen Wertpapieren und lassen sich vom Fachmann bewerten.

Aufwand
Die amtlichen Gebühren für die Erlangung eines Markenrechts belaufen sich in der Schweiz auf CHF 550.00. Diese können sich mit der damit verbundenen Produkte- und Dienstleistungspalette erhöhen. Konsultieren Sie einen ausgewiesenen Markenanwalt. Wir stellen Ihnen eine sinnvolle Produkte- und Dienstleistungspalette zusammen, führen vor der Hinterlegung eine Neuheits- oder Ähnlichkeitsrecherche durch und überprüfen Kollisionen mit Firmen- und Domainnamen. Der anwaltliche Aufwand dafür liegt in der Regel bei 1–2 Stunden. Neukunden räumen wir eine unentgeltliche Erstkonsultation ein.

Designrechte
Zweidimensionale Muster oder dreidimensionale Formgebungen, resp. Designs eines Produktes können die Kaufentscheidungen wesentlich beeinflussen und sollten geschützt werden. Ein Designrecht erlaubt es, Nachahmer und Plagiatoren in die Schranken zu weisen.

Designtitel sind handelbar, d.h. können übertragen oder lizenziert werden. Die Bedeutung der Designtitel wird in aller Regel verkannt. Designschutz wird sträflich vernachlässigt und gehört zu erfolgreichen Produkten.

Gebühren
Die amtliche Grundgebühr für eine Designhinterlegung beträgt in der Schweiz CHF 200.00. Unterschiedliche Designs zu demselben Produkt können in einer Sammelanmeldung eingereicht werden. Konsultieren Sie einen Patent- oder Markenanwalt für eine detaillierte Kostenabschätzung, insbesondere wenn Sie den Rechtstitel auch im Ausland erwerben wollen. Wir offerieren Ihnen eine unentgeltliche Erstkonsultation.

Erfolgreiche Produkte haben starke Schutzrechte

Wir beraten Sie gerne.

Hans Ulrich Seifert
Patentanwalt

Seifert & Partner
Pestalozzistrasse 2
8200 Schaffhausen
Tel. 052 630 02 90
office@seifertpatent.ch
www.seifertpatent.ch

Ein kostbares Gut: Die Marke

Die Marke ist ein Zeichen, das Waren oder Dienstleistungen eines Unternehmens von solchen anderer Unternehmen unterscheidet. Was beinhaltet der Markenschutz?

Das Markenschutzgesetz definiert eine Marke als Zeichen, das geeignet ist, Waren oder Dienstleistungen eines Unternehmens von solchen anderer Unternehmen zu unterscheiden. Wörter, Buchstaben, Zahlen, bildliche Darstellungen, dreidimensionale Formen oder Verbindungen solcher Elemente untereinander oder mit Farben können eine Marke sein. Unterscheidungs- und Herkunftsfunktionen erfüllt eine Marke in Bezug auf bestimmte, vom Markeninhaber definierte Waren und Dienstleistungen. Berühmte Marken profitieren von einem Schutz für jede Art von Waren und Dienstleistungen.

Entstehung des Markenrechts

Das Markenrecht entsteht mit dem Eintrag im Markenregister beim Institut für Geistiges Eigentum (IGE). Nach Bezahlung der Gebühr von regulär Fr. 550 prüft das IGE das Markeneintragungsgesuch. So sind beispielsweise irreführende Zeichen und solche, die gegen die guten Sitten verstossen, nicht eintragungsfähig. Vom Markenschutz ausgeschlossen sind auch Zeichen, die zum Gemeingut gehören, weil diese für Dritte aufgrund ihres Sinngehalts unentbehrlich sind (z.B. Sachbezeichnungen und Beschaffenheitsangaben), oder weil dem Zeichen originär keine Unterscheidungskraft zukommt. Letzterer Einwand kann allerdings durch den Nachweis einer Verkehrsdurchsetzung – d. h. dem Zeichen kommt infolge eines intensiven kennzeichnungsmässigen Gebrauchs nachträglich Unterscheidungskraft zu – überwunden werden. Leider allzu oft wird eine Marke unter Einschluss beschreibender Elementen gebildet: Dieser vermeintlich einfache Weg – der Konsument stellt gedanklich automatisch eine Verbindung zum Produkt oder zu dessen Eigenschaften her – rächt sich später, weil auch die Konkurrenz diese Elemente des Gemeinguts verwenden darf. Ein reines Phantasiezeichen ist somit vorzuziehen, auch wenn es mit grösserem Aufwand im Markt zu verankern ist.

Eine eingetragene Marke bleibt ab deren Hinterlegung während 10 Jahren geschützt. Danach kann der Markenschutz unbegrenzt oft erneuert werden.

Nutzbarmachung des Markenrechts

Als Bestandteil des Vermögens kann eine Marke z.B. verpfändet, verkauft oder lizenziert werden. Der grösste Nutzen einer Marke liegt jedoch in dem bei den Abnehmern für das eigene Produkt geschaffenen Wiedererkennungswert, der sich in entsprechenden Umsatzzahlen und Margen niederschlägt. Hierfür muss die eigene Marke beworben und gegen Dritte verteidigt werden. Schafft eine jüngere ähnliche Marke, die für gleiche oder gleichartige Waren oder Dienstleistungen bestimmt ist, eine Verwechslungsgefahr, so ist mittels Widerspruch beim IGE die Löschung der jüngeren Marke zu erwirken. Abgesehen von diesem raschen und kostengünstigen Widerspruchsverfahren stellt das Markenschutzgesetz dem Markeninhaber verschiedenste Mittel zur Verteidigung seines ausschliesslichen Rechts zur Verfügung: Feststellungsklagen, Klage auf Übertragung der Marke und Leistungsklagen. Als Leistungsklagen gelten namentlich Schadenersatzklagen sowie Anträge auf ein Verbot einer drohenden Verletzung oder eine Beseitigung bestehender Verletzung. Ein zusätzliches, effizientes Mittel zur Fernhaltung von Nachahmern sind die Hilfeleistungen der Zollverwaltung: Diese erlauben es, Sendungen verdächtiger Waren an der Grenze zurückzuhalten und so deren Markteintritt zu verhindern. Der Markenschutz wird abgerundet durch Strafbestimmungen: Die vorsätzliche Verletzung des Markenrechts eines Dritten wird auf Antrag, bei Gewerbsmässigkeit von Amtes wegen mit Gefängnis oder mit Busse bestraft.

Dieser Überblick zeigt, dass dem Inhaber ein umfassendes Instrumentarium zur Verteidigung seiner Markenrechte zur Verfügung steht. Das Markenrecht ist somit – im Verbund mit ansprechender Ware oder Dienstleistung! – ein geeignetes Mittel, um eine starke Marktposition zu erlangen und zu verteidigen. *Pierre de Raemy, Rechtsanwalt*

TROLLER · HITZ · TROLLER

Troller Hitz Troller
Münstergasse 38
3011 Bern
Tel. 031 328 36 36
Fax 031 328 36 39
www.trollerlaw.ch

Anzeigen

Produktehaftpflicht – (k)ein Buch mit sieben Siegeln?!

Produzenten, die Produkte in Verkehr bringen wollen, haben die Sicherheitsbestimmungen einzuhalten. Verursacht ein mangelhaftes Produkt einen Schaden beim Konsumenten, so ist der Hersteller grundsätzlich dafür haftbar.

Der Hersteller muss sein Produkt so herstellen, dass auch ein gewisser Grad an Sicherheit bei einem unsachgemässen, aber voraussehbaren Gebrauch durch den Konsumenten gewährleistet ist. Ist dies nicht möglich, muss der Hersteller den Konsumenten darauf hinweisen, dass ein solcher Gebrauch nicht empfohlen wird. Eine Produktehaftpflicht des Herstellers wird nur begründet, wenn die folgenden fünf Voraussetzungen vorliegen:

1. Es muss sich um ein Produkt handeln:
Zuerst muss festgestellt werden, ob überhaupt ein Produkt vorliegt. Gemäss der Definition der europäischen und schweizerischen Gesetzgebung muss es sich beim Produkt um eine bewegliche Sache handeln.

2. Das Produkt muss mangelhaft sein:
Ein Produkt ist mangelhaft, wenn es trotz sachgemässem Gebrauch im Moment seiner Inbetriebnahme einen Schaden verursacht. Ein Hersteller wird im Moment der Beendigung der Produktion eines mangelhaften Produktes haftpflichtig. Vielfach bestehen allerdings Mängel, die bis zum Gebrauch des Produktes nicht sichtbar sind. Die Haftung des Herstellers endet deshalb nach Ablauf einer Frist von zehn Jahren seit Inverkehrsetzung des Produktes, sofern gegen ihn kein gerichtliches Verfahren eingeleitet wurde. Verwendet der Hersteller für die Gebrauchsinformationen an den Benutzer Warnhinweise, werden dadurch bloss Restrisiken abgedeckt. Auch wenn der Hersteller verpflichtet ist, dem Konsumenten oder Benutzer jegliche Information über den sachgemässen Gebrauch zu geben, kann er sich mittels dieser Warnvorschriften nicht von der Haftung befreien, da der Hersteller für jeglichen Mangel an der Sicherheit des Produktes haftbar ist.

3. Identifikation des Herstellers:
Sofern dies nicht möglich ist, ist herauszufinden, wer in der Produktionskette die Haftung für mangelhafte Produkte trägt. Das Produktehaftpflichtrecht in der Schweiz und in der EU gibt dem Konsumenten ein Klagerecht gegen den **Hersteller** des mangelhaften Produkts bzw. alle anderen Personen, die in die Produktion oder den Vertrieb involviert sind. Es liegt dann bei der beklagten Partei, allenfalls auf diejenigen Personen Rückgriff zu nehmen, welche den Schaden auch wirklich zu verantworten haben. Auch Importeure können in gewissen Fällen für fehlerhafte Produkte haftbar gemacht werden oder es kann auf den Vertreiber des Produktes zurückgegriffen werden, sofern sich der Hersteller nicht ermitteln lässt.

4. Der erlittene Schaden muss vom Produktehaftpflichtrecht erfasst sein:
Die Schadensarten **Tod bzw. Körperverletzung** des Konsumenten oder einer Drittperson, welche durch das fehlerhafte Produkt verursacht werden sowie **Schaden an einer Sache, die zum Privatgebrauch** bestimmt ist, fallen darunter.

5. Es muss ein Kausalzusammenhang zwischen Schaden und Mangel des Produkts bestehen.
Zur Begründung der Produktehaftpflicht muss der Schaden durch den Mangel des Produkts verursacht worden sein oder wenn der Schaden teilweise durch den Geschädigten bei unsachgemässer Verwendung des Produktes entstanden ist. Der Hersteller ist nicht haftbar, wenn er nachweist, dass:

- er das Produkt nicht in den Verkehr gebracht hat (z.B. bei Diebstahl);
- das Produkt nicht fehlerhaft war, als er es in den Verkehr gebracht hat (Schaden wurde im Nachhinein verursacht);
- das Produkt nicht für den Verkauf bestimmt war;
- der Fehler auf verbindliche Produktevorschriften zurückzuführen ist (wobei nationale, europäische und internationale Normen ausgeschlossen sind);
- der Fehler nach dem Stand der Wissenschaft und Technik zu dem Zeitpunkt, als das Produkt in den Verkehr gebracht wurde, nicht erkannt werden konnte;
- der Fehler auf den Entwurf oder Anleitungen zurückzuführen ist, die er als Subunternehmer vom Hersteller des Fertigprodukts erhalten hat.

Sprechen Sie mit unseren Spezialisten. Wir beraten Sie gerne. *Stefan M. Wyss FCII CIB*
Geschäftsführer – Partner
eidg. dipl. Versicherungsfachmann –
Versicherungsbetriebswirt (DVA)

Aktiv Beratungs-GmbH
Tel. 044 860 38 80, kmu@aktivberatungs-gmbh.ch

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.

Leasing lohnt sich

Ueli von Arx, CEO UBS Leasing AG

Dank Leasing können Unternehmen Investitionen in Raten aus laufenden Erträgen finanzieren und so ihre liquiden Mittel anderweitig einsetzen.

Auch in der Schweiz hat sich das ursprünglich im angelsächsischen Raum verbreitete Leasing zu einem bedeutenden Finanzierungsinstrument entwickelt.
Genau genommen handelt es sich beim Leasing um ein Dreiecksgeschäft zwischen Hersteller, Leasinggeber und Leasingnehmer. Das Spezielle daran: Eigentümer des geleasten Objekts ist der Leasinggeber. Der Leasingnehmer bezahlt ihm einen Zins, mit dem er das geliehene Kapital verzinst und das Objekt amortisiert. Nach Ablauf einer vertraglich festgelegten Frist bietet der Leasinggeber dem Kunden das Objekt in der Regel zum Kauf an.

Financial Leasing geeignet für KMU
Financial Leasing kommt einem fremdfinanzierten Anlagenkauf gleich und stellt eine interessante Alternative zu einem Kredit dar. Bei dieser Leasingart richtet sich die mittel- bis langfristige Laufzeit nach der wirtschaftlichen und technischen Nutzungsdauer des Objekts. Zudem wird der Anschaffungswert über die Vertragsdauer praktisch vollständig amortisiert. Üblicherweise bleibt nur noch ein Rest von 0,5 Prozent des Kaufpreises zu bezahlen.

Damit sich ein Objekt für ein Leasing eignet, muss es so beschaffen sein, dass es der Eigentümer – die Leasinggesellschaft – zu jedem Zeitpunkt verkaufen kann. Nämlich dann, wenn der Leasingnehmer insolvent wird oder wenn er das Objekt nach Ende der Vertragsdauer zurückgibt. Deshalb eignen sich nur Güter zum Leasing, für die es einen funktionierenden Gebrauchtmarkt gibt. Dies trifft für IT-Lösungen und Spezialanfertigungen nur bedingt zu.

Leasing in allen Branchen beliebt
Auch mit diesen Einschränkungen ist die Liste der Leasing-tauglichen Objekte lang. Sie reicht von Lastwagen und Pistenfahrzeugen bis hin zu Baukränen, Produktionsstrassen und Medizinalgeräten. Weltkonzerne leasen heute ebenso wie Familienunternehmen – und zwar quer durch alle Branchen.

Was kostet eine Leasingfinanzierung? Nehmen wir als Beispiel eine CNC-Drehmaschine mit einem Kaufpreis von CHF 400'000 sowie einem Restwert von 0,5 Prozent respektive CHF 2'000. Aufgrund der Lebensdauer und Wiederverkaufsmöglichkeit des Objekts dauert die Laufzeit 48 Monate. Der Leasingzins leitet sich von der Laufzeit, der Objektkategorie und der Bonität des Kunden ab. Im Beispiel beträgt er 2,75 Prozent. Daraus ergibt sich eine monatliche Leasingrate von CHF 8'750.

Kosten transparent und planbar
Der wichtigste Vorteil des Leasings: Es schont die Liquidität eines Unternehmens. Kommt hinzu, dass die vereinbarten Konditionen während der gesamten Laufzeit des Leasingvertrags gleich bleiben. Genau wie bei einer Festhypothek wirken sich Zinsschwankungen deshalb nicht auf den Leasingzins aus. So bleiben die Kosten transparent und planbar, was die Budgetierung vereinfacht. Ein weiteres Plus: Nach Schweizer Recht muss ein Leasing nicht in der Bilanz aufgeführt werden. Diese bleibt dadurch schlanker.

Leasing günstiger als Kredit
Für viele Unternehmen geben die Kosten einer Finanzierung den Ausschlag: Beim Leasing sind sie generell tiefer als beim Kredit. Der Grund: Mit dem geleasten Objekt verfügt der Leasinggeber über eine erstklassige Sicherheit. Das wirkt sich positiv auf das Ausfallrisiko und damit die Höhe des Zinses aus. Dieser Aspekt spielt zudem auch bei der Beurteilung der Geschäftswürdigkeit eines Leasingkandidaten eine Rolle. Im Gegensatz zu einem Kredit fällt dabei nicht nur die Bonität des Kunden ins Gewicht, sondern auch der Wert des Leasingobjekts.

Ueli von Arx, CEO UBS Leasing AG

Anzeigen

Bis Sie als KMU mit Ihrem Finanzpartner *rundum zufrieden* sind.

Gut fürs Geschäft: UBS steht Ihrem Unternehmen bei allen finanziellen Herausforderungen als starker Partner zur Seite. Wir kennen Ihr Geschäft und verstehen Ihre Bedürfnisse. Unsere breite Auswahl an Finanzlösungen zeichnet sich durch Qualität bis ins Detail aus.

Bis wir Sie mit unserem Engagement für Ihren Erfolg überzeugen, dürfen Sie sich auf eines verlassen:

Wir werden nicht ruhen UBS

www.ubs.com/kmu

Hypotheken zu Top-Bankkonditionen!

Edgar Gmünder
Experte für Finanzierungen und Hypotheken
und Inhaber EGM-Group Switzerland AG

Seit über 20 Jahren zufriedene EGM-Kunden, Geschäftsleute und Immobilienbesitzer mit den individuellen EGM-Modellen: Seriös, unabhängig und kundennah. EGM Ihr begleitender Vertrauenspartner.

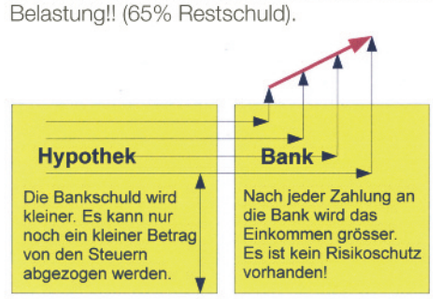
EGM erledigt die Finanzierung mit Schweizer Banken zu Topkonditionen für folgende Immobilien:
- Ein- und Mehrfamilienhäuser
- Reihenhäuser
- Ferienhäuser
- Eigentumswohnungen und Luxusobjekte
- Gewerbe- und Industriebauten

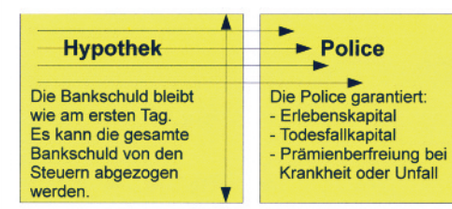
EGM erledigt die Formalitäten für folgende Dienstleistungen:
- Indirekte Amortisation Ihrer Hypothek
- Bauherrenhaftpflicht
- Bauwesenversicherung
- Versicherungen und Vorsorgepläne

EGM Vorsorge-und Finanzdienstleistungen:
- Ausbildungsvorfinanzierung für Kinder
- Kapitalbeschaffung für Gewerbe und Industrie
- Geldanlagen zu Toprenditen + hoher Sicherheit

Hypothekar-Modelle "Konventionell" und "EGM"

Konventionelle Hypothek "Standard"-Hypothek 2% bis 3,5% 1. und 2. Hypothek	EGM-Hypothekarmodell Variable-, Libor- oder Festhypothek ab 1,65% nur 1 Hypothek
20% Eigenmittel	20% Eigenmittel
65% 1. Hypothek zu 2,0% 15% 2. Hypothek zu 3,5%	**40% indirekte Amortisation** mit einer Police mit garantiertem Todesfallkapital mit garantiertem Erlebensfallkapital (Amortisation)
(die 2. Hypothek muss amortisiert werden)	Prämienbefreiung bei Krankheit oder Unfall
65% Restschuld im AHV-Alter	**40% Restschuld im AHV-Alter** (garantiert)
Ergebnis der traditionellen Finanzierung: Nach 25 Jahren Zinszahlungen und eventuell einem kleinen Teil der Amortisation haben Sie im AHV-Alter leider immer noch eine enorme Belastung!! (65% Restschuld).	**Ergebnis unserer Finanzierung:** Nach 25 Jahren Zinszahlungen und einer moderaten Amortisation haben Sie im AHV-Alter nur noch eine kleine Belastung!! (40% Restschuld). Die Fondsperformance ist in dieser Kalkulation noch nicht berücksichtigt.





Detaillierte Beispiele einer direkten und indirekten Amortisation von Hypotheken finden Sie unter www.egmgroup.ch

EGM-Group Switzerland AG
Meierhofweg 9b
Postfach 155
5024 Küttigen b. Aarau
Tel. 062 827 22 22
Fax 062 827 22 24
Mobile 079 414 08 92
egmgroup@vtxmail.ch
www.egmgroup.ch

EGM EGM-Group Switzerland AG

Fundament der Investor-Beziehung

William Blanco-Bose

Das Internet wird als Mittel eingesetzt, öffentliche Informationen auf eine sehr schnelle und günstige Art und Weise zu verbreiten. In der Tat nutzen bereits zahlreiche KMU Internet als Platform, um allgemeine Information und Firmen spezifische Nachrichten zu kommunizieren. Das Internet versucht in den letzten Jahren über Soziale Netzwerke z.B. XING, LinkedIn gezielt Anwender in einen Austausch einzubinden.

Die Möglichkeit mit Hilfe des Internet effizient Informationen an bestimmte Anwender zu verteilen, bietet in der Tat auch für KMU einen weitreichenden Einsatz. Insbesondere können dabei finanzielle Informationen und Berichte je nach Situationen exakt platziert werden.

Ein bekanntes Beispiel dafür ist sicherlich die finanzielle Berichterstattung für börsennotierte Unternehmen, die in den letzten Jahren aus den Vorteilen des Internet positiv Nutzen ziehen konnte. Es ist das einzig verfügbare Medium, welches die neuesten Anforderungen einer Gleichbehandlung aller Investoren mit einem Zugang auf transparente und zeitechte Information erfüllt.

Vielleicht weniger bekannt ist die Nutzung des Internet für Risiko Kapital Firmen (Private Equity) zur Verteilung vertraulicher Information an Ihre zahlreiche und oft geographisch verstreute Geldgeber. Dies erfolgt dank ausgeklügelter Sicherheits- und Zugangsberechtigungen, die den Situationen angepasst gesteuert werden können.

Diese Funktion ermöglicht KMU private Finanzierungsmassnahmen (Private Placement) auf eine einfache und sichere Weise anzugehen. Dabei kann der Unternehmer zugangsberechtigte potentielle Investoren einzeln und direkt ansteuern. Dazu ergänzen die Ausführung elektronische Vertraulichkeitserklärungen (sogenannte e-Dokumente) die vertragliche Zugangsberechtigungen.

Auf gleichem Wege wird nachträglich eine grössere Gruppe privater Investoren mit gezielten Berichten über die geschäftliche und finanzielle Entwicklung der Firma versorgt. Dies bietet nicht nur die notwendige Transparenz sondern bindet auch die Investoren auf eine dauerhafte und professionelle Weise an das Unternehmen.

Die Informationen an Geldgeber soll in der Tat nicht nur als notwendiges Übel sondern als proaktive Gestaltung einer dauerhaften Beziehung angegangen werden.

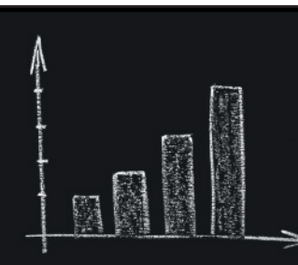
William Blanco-Bose
Mitgründer Cofundit GmbH
Tel. 076 543 43 06

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

Jedes KMU kann Zusatz-Erlöse erwirtschaften

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

Das Wichtigste dabei scheint uns ein Finanz-Dienstleister zu sein, der nicht nur Empfehlungen abgibt, sondern gemeinsam mit dem KMU Zusatz-Erlöse «erarbeitet»!

Was sind Zusatz-Erlöse? Ein jahrzehntelang erfahrener Finanz-Dienstleister würde darauf antworten: «Das sind Überseh-Geschäfte»! Also jene Geschäfte, die andere «übersehen».

Der Beispiele dafür gibt es genug: Denken wir doch an die Zeit zurück, wo ein «simpler» Metzger lediglich seine Fleisch- und Wurst-Waren in seinem Laden zum Kauf anbot. Heute gibt es einen solchen Metzger schon lange nicht mehr. Heute ist nahezu jeder Metzger auch schon ein «Gastronom»: Angenehme Sitz-Gelegenheiten und eine Theke oder ein Tisch laden seine Kunden zum Verweilen ein. Und der Metzger kann seine normalerweise rohen Fleisch-Waren «veredelt» als köstliche und werbende Speisen anbieten, was in zweifacher Hinsicht Zusatz-Erlöse gibt: Erstens durch den Kauf der fertigen Speise selbst und zweitens durch die werbende Anregung mehr Roh-Ware einzukaufen, um diese als Hausfrau oder Hausmann ebenfalls genauso gut der Familie oder den Gästen anzubieten.

Nun, das funktioniert so ziemlich bei jedem KMU:
Das wichtigste ist die Markt-Fähigkeit eines Produktes. Wenn diese gegeben ist, liegt es nur noch daran, dass genügend Liquidität existiert, um diese Produkte auch einkaufen zu können. Mit der Nutzung von Factoring herrscht dieses Problem nicht mehr.
Liquidität bedeutet aber auch, früher zahlen zu können. Und das wiederum bedeutet, dass man bei jedem Waren-Kauf einen Skonto aushandeln kann.

Aber es gibt noch mehr: Wenn ich wirklich über genügend Liquidität verfüge, so kann ich mir überlegen, ob ich nicht andere Branchen-Felder einbaue. Das bedeutet, ich kann die Palette meines Angebotes erweitern.

Allein diese drei Möglichkeiten können Zusatz-Erlöse in ungeahntem Ausmass erzeugen. Insbesondere wenn sie konsequent, zielgerichtet und richtig beworben angeboten werden. Auch dafür ist der Finanz-Dienstleister der auf KMU-Factoring spezialisiert ist, bestens geeignet. Nochmals:

1. **Umsatz-Steigerung** durch zusätzliche Liquidität
2. **Ausnutzung jeder Skonto-Möglichkeit**, da ein solches KMU liquide ist
3. **Ausweitung der Angebots-Palette:** Einfach, weil Geld keine Rolle mehr spielt, wenn ein Factor der Geschäfts-Partner ist.

AVV-FACTORING® verfügt über 36 Jahre Erfahrung und hat deshalb als erstes Factoring-Unternehmen KMU-FACTORING® als Marke international im Jahr 1998 angemeldet. Die Umsatz-Zuwächse dieses erfahrenen liechtensteinischen Factoring-Unternehmens von + 31 % (!) im Jahr 2010 und in der Schweiz bis Oktober 2011 von + 53 % (!) sind kein Zufall. Auch das im 36. Geschäftsjahr bewährte Factoring-Unternehmen mit seinem Slogan «Ihr FACTORING-Partner mit Erfahrung für Erfolg» hat seine nachweislichen und bewährten Hintergründe. AVV-FACTORING® ist NUR für **k**leine und **m**ittlere **U**nternehmen (KMU) tätig.

Bei Interesse wenden Sie sich bitte vollkommen unverbindlich an unsere Abteilung Kunden-Beratung und lassen Sie sich aufgrund Ihrer Angaben den Factoring-Nutzen für Ihr Unternehmen für die nächsten drei Jahre kostenlos und schriftlich aushändigen. Wir sind zu erreichen: Per Telefon +423 265 10 55 oder per Fax +423 265 10 10 oder besuchen Sie uns direkt in unserem Bürohaus in Vaduz, Heiligkreuz 44, an der liechtensteinischen Hauptstrasse. Weitere Informationen finden sie auch unter www.kmu-factoring.com oder www.avv.li.

Walter Forthuber
www.kmu-factoring.com

Anzeigen

Was bringen Mobile-, Touch- und Web-Applikationen?

Viele Menschen nutzen bereits mobile oder fix installierte Anwendungen auf touchfähigen Endgeräte. Entsprechend wächst die Nachfrage nach Anwendungen zu Geschäftszwecken. Für Unternehmen stellt sich aber die Frage: Was bringen Mobile-, Touch- und Web-Anwendungen wirklich?

2012 werden doppelt so viele Touch-Geräte über den Ladentisch gehen wie 2007. Sie werden sich im Detailhandel, in der Industrie, der Finanzbranche, im Heimmöbelmarkt und auch im Bildungssektor verbreiten. So sagt es eine Studie von Interconnection Consulting voraus. Getrieben wird dieser Trend von der wachsenden Nachfrage nach Mobile-, Touch- und Web-Applikationen. Dem entspricht, dass manch ein Unternehmen seinen Kunden bereits eine App bietet, seinen Aussendienst mit iPads und interaktiver Produktpräsentation ausstattet oder an seinem Messestand eine Multitouch-Applikation einsetzt. Was das kostet, lässt sich meistens auf Franken und Rappen beziffern. Anders der Nutzen: Er schlägt in der Regel indirekt zu Buche – doch wie genau?

Näher bei Kunden – zum Beispiel im Aussendienst

Anfang 2011 rüstete SCHAKO, ein Hersteller von Klima- und Lüftungstechnik, seine Aussendienst-Crew mit iPads aus und investierte in eine interaktive Produktpräsentation – die SCHAKO-Town, eine 3D-Stadt. Sie weist 17 Gebäude mit 40 Räumen auf. Für jeden davon findet der Nutzer entsprechende SCHAKO-Lösungen. Damit erleben Kunden eine neue Qualität von Beratungs- und Verkaufsgepräch: Weniger Papier, mehr Interaktion, intuitive Navigation, Videos und Bilder für Augen und Ohren, pdf-Dateien mit technischen Angaben. Im Unterschied zu Bundesordnern oder Powerpoint-Präsentationen sind die Inhalte nicht linear, sondern hierarchisch aufgebaut – vergleichbar mit einer Website. Dadurch können die Aussendienst-Mitarbeitenden mit wenigen Navigationsschritten auf jene Informationen zugreifen, nach denen ein Kunde gerade fragt. Dessen Aufmerksamkeit bleibt erhalten, das Gespräch beginnt zu fliessen, die Kernbotschaften kommen an. Und das Sortiment kann in der Breite und der Tiefe überblickt oder erkundet werden. So werden Kunden auch auf Produkte aufmerksam, die ihnen unbekannt waren.

Aufmerksamkeit gewinnen, gehaltvoll präsentieren – zum Beispiel am Messestand

Haben Sie schon einmal beachtet, wie Unternehmen ihre Messestände gestalten? Viele legen Broschüren, Visitenkarten und Giveaways bereit. Unternehmensvertreter empfangen Besucher. Man führt Gespräche, informiert sich, geht von Stand zu Stand. Da! Ihr Blick bleibt an einem Touchscreen haften, auf dem eine Präsentation läuft – ein Attraktionspunkt, der diesen Aussteller von den meisten anderen abhebt. Ihn zu übergehen könnte bedeuten, eine Geschäftsbeziehung auszuschlagen. Also: «Hingehen und sich informieren!», beschliessen Sie.

So erfuhren es die Verantwortlichen der Sulzer Pumps, als sie ihre neu entwickelte Pumpe an einer Fachmesse in Australien vorstellten – mit einer Touch-Applikation. Deren Inhalte waren als Slides aus einer Galerie abrufbar. Die Sulzer-Verantwortlichen konnten mehrere Slides gleichzeitig auswählen und in der Hauptansicht präsentieren. So war es ihnen möglich, Zusammenhänge herzustellen, Vergleiche vorzunehmen und Informationen zu verdichten. Die Präsentation gewann an Gehalt und brachte die Alleinstellungsmerkmale der Pumpe multimedial zur Geltung – mit Bildern, Grafiken, Texten und 3D-Animationen.

Flexibler und effizienter kommunizieren

Touchscreens vereinen die Gerätesteuerung mit der Anzeige von Inhalten – Maus und Tastatur entfallen. Daraus ergeben sich Vorteile für Sie als Nutzer: Interaktive Anwendungen lassen sich wendig und intuitiv bedienen. Dies insbesondere dann, wenn Sie die Applikation von unterwegs aus – mobil – nutzen. Als Unternehmer, Marketing-Verantwortlicher oder Kundenberater können Sie direkt und wirksam mit Kunden und Geschäftspartnern kommunizieren. So erwies eine Studie des Wissenschaftlichen Instituts für Infrastruktur und Kommunikationsdienste (WIK), dass ein Grossteil der KMU Prozessverbesserungen durch mobile Business-Lösungen erzielten – ein Resultat, das sich mit früheren Analysen deckt. Im betrieblichen Alltag drücken sich diese Effizienzgewinne in kürzeren Reaktionszeiten auf Kundenanfragen, einem strafferen Reklamations-Management, besserer Erreichbarkeit von Mitarbeitenden, dezentralen Arbeitsformen, weniger Medienbrüchen und kleinerem Fehlerpotential aus. Die Informationsqualität steigt. Sie bleiben mit Ihren Kunden verbunden – und diese mit Ihnen. Gewiss: Ein Kaufentscheid ist noch nicht getroffen. Aber die Wahrscheinlichkeit dazu steigt.

Reto Zanettin
Head of Concept and Marketing bei Appix

Referenzen

- WIK-Consult GmbH (2010). «Nachfragestrukturen und Entwicklungspotentiale von Mobile Business-Lösungen im Bereich KMU.» > www.wik-consult.com, www.simobit.de
- Interconnetion Consulting (2011). «IC Market Tracking Touchscreens in Europe Top 5.» > www.interconnectionconsulting.com
- Appix AG Interactive > www.appix.ch

Appix AG
Binzmühlestrasse 170
8050 Zürich
Tel. 043 244 94 43
reto.zanettin@appix.ch

Mitarbeiter erfolgreich informieren und motivieren

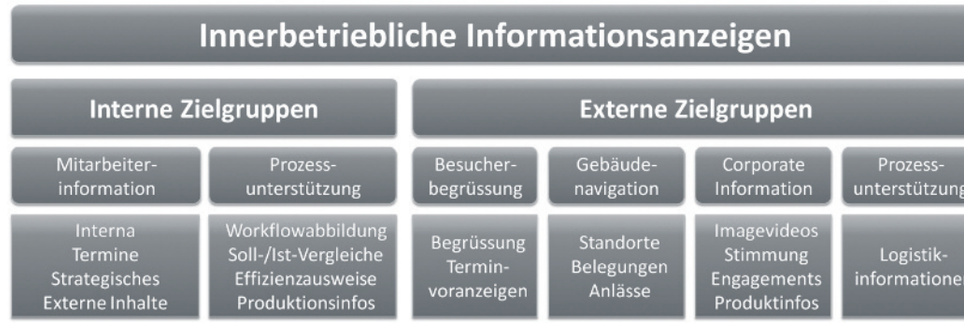
Falls Sie in Ihrem Unternehmen noch immer Anschlagbretter mit Dutzenden Zetteln für die tägliche Information nutzen und sich den Kopf darüber zerbrechen, wie Mitarbeiter ohne Internetzugang schnell informiert werden können, dann wird Sie dieser Beitrag interessieren.

Brauchen wir interne Kommunikation?
Die Bedeutung interner Kommunikation nimmt zu und ihre wachsende Bedeutung wird von Kommunikationsverantwortlichen auch erkannt. Rahmenbedingungen für die steigende Bedeutung sind immer dynamischere und tiefgreifendere Veränderungen von Unternehmen sowie die steigende Zahl an Informationsquellen. Daneben wird interne Kommunikation als ein wichtiger Erfolgsfaktor für den unternehmerischen Erfolg gesehen – man ist sich einig, dass gut informierte Mitarbeiter der Schlüssel zum Erfolg sind.

Um den wachsenden Anforderungen an die interne Kommunikation gerecht zu werden, sind die Instrumente einem stetigen Wandel unterworfen. Während früher die Werk- bzw. Mitarbeiterzeitschrift als das wichtigste Kommunikationsinstrument galt, kommen Intranets der zweiten und dritten Generation bereits an die hohe Qualität heran und stellen die Bedeutung der gedruckten Instrumente in Frage. Interne Kommunikation sieht sich daneben einem immer stärkerem Kostendruck ausgesetzt, Erfolgsnachweise in Effektivität und Effizienz werden verlangt.

Digitale interne Kommunikation – der Alleskönner?
Digitale Instrumente wie das Intranet oder Informationsbildschirme etablieren sich, da sie im Unterhalt kostengünstiger sind. Schnell verfügbare Informationen, schnelle Aktualisierung und keine oder marginale Kosten für die Distribution der Botschaft an Zielgruppen an verschiedenen Standorten sind klare Vorteile. Dies heisst natürlich nicht, dass sie alles bisherige ersetzen können. Die periodisch erscheinende Unternehmenszeitschrift wird weiterhin bestehen bleiben und die Zielgruppe der Angehörigen mit Berichten und Hintergrundinformationen versorgen. Innerbetriebliche Informationsanzeigen hingegen verbreiten aktuelle Informationen an klar definierte Empfänger. Sie teilen neues mit, beseitigen Ungewissheit und sollen eine Verhaltensänderung bei den Empfängern bewirken.

Einsatzgebiete digitaler interner Kommunikation
Innerbetriebliche Informationsanzeigen und ihre Inhalte können sich innerhalb des Betriebes an verschiedene Zielgruppen richten. Interne Zielgruppen sind den Instrumenten täglich ausgesetzt und bleiben über einen längeren Zeitraum konstant, während externe Zielgruppen jeweils nur kurz in den Wirkungsbereich der Instrumente kommen, sei dies bei Besuchen, Lieferungen oder temporären Arbeitseinsätzen.



Die Entscheidung, welche der Zielgruppen zu welchem Ziel angesprochen werden soll, wirkt sich unter anderem auf folgende Faktoren aus:
- Lokalisation des Informationsträgers
- Art des Inhaltes
- Sprache / Aufbereitung der Inhalte

Eine gewissenhafte Konzeption und Abstimmung sind für den Erfolg von grosser Bedeutung.

Information als Grundlage für Motivation
Mitarbeiter sind daran interessiert, zu erfahren, in welcher Situation sich ihre Unternehmung befindet, welche Ziele sie verfolgt und welche Veränderungen anstehen. Strategische Informationen gehören ebenso in dieses Feld wie auch die Position am Markt oder Informationen zum bearbeiteten Kundensegment. Transparenz zu schaffen heisst, die Mitarbeiter ernst zu nehmen und sie durch Einbezug in Prozesse zu motivieren. Bevor eine Information extern publiziert wird, muss sie den Mitarbeitern mitgeteilt werden. Gut informierte Mitarbeiter sind motivierter und leistungsfähiger, da sie weniger Energie dafür aufwenden, die Informationen selbst über offizielle oder inoffizielle Kanäle zu beschaffen. Da digitale Informationsanzeigen keine zusätzlichen Kosten für Informationsaufschaltungen generieren, sind sie sowohl für formelle wie auch für informelle und nur kurzfristig aktuelle Informationen geeignet.

Ausgewählte Erfolgsfaktoren
Es ist jedoch nicht damit getan, einen Monitor aufzuhängen und Power-Point-Präsentationen anzuzeigen. Grundlegende Leitlinien bei der Konzeption einer Lösung müssen «Einfachheit» und «Automatisation» sein. Ein einfacher und leicht verständlicher Aufbau ohne viele Konfigurationsoptionen ermöglicht es, Inhalte schnell und ohne vorherige Schulung zu erfassen, was in der täglichen Nutzung erfolgsentscheidend ist. Müssen nämlich zuerst diverse Login- und Auswahlseiten passiert werden bevor der Inhalt publiziert ist, wird das Ziel nicht erreicht.

Die Automatisation findet auch heute noch zu wenig Beachtung. Viele Inhalte sind bereits irgendwo erfasst worden und vorhanden. Ziel ist, diese Inhalte automatisch in das definierte Design zu übernehmen, ohne manuell nachzubessern. Ist es aufgrund fehlender Automatisation notwendig, dieselben Inhalte mehrmals zu erfassen, hat die Lösung ihr Ziel verfehlt. Die Anbindung interner und externer Quellen (Intranet, Datenbanken, Outlook) ist zwar mit einem Initialaufwand verbunden, hält die Informationen später jedoch ohne Zutun vollautomatisch aktuell. Eine Liste mit 30 weiteren Erfolgsfaktoren für die Einführungs-, die Betriebs- und die Ablösungsphase hilft bei der Konzeption einer erfolgreichen Lösung.

Über uns:
SwissScreen Solutions by Marz Media GmbH ist Spezialist im Bereich digitaler Unternehmenskommunikation. Gegründet 2006, unterstützen wir Sie dabei, Ihre Mitarbeiter auf dem Laufenden zu halten. Weitere Informationen unter www.swissscreen.com

Senden Sie uns eine Mail mit dem Betreff «KMU Magazin Checkliste» an kmu@swissscreen.com und Sie erhalten einen Auszug unserer Checkliste zur internen Kommunikation.

Marcel Rzeplinski

SwissScreen Solutions by Marz Media GmbH
Garbenstrasse 17
9434 Au SG
Tel. 071 511 33 33

Mehr Effizienz im Betrieb – mit artos® quattro, der flexiblen EDV-Komplettlösung für KMU

Eine Software, die sozusagen alle Geschäftsbereiche abdeckt und ein Geschäftspartner, der die Bedürfnisse seiner Kunden kennt und für den Support kein leerer Begriff ist – wer wünscht sich das nicht? Die Firma CBT Software AG bietet mit artos® quattro eine vollintegrierte, modulartig aufgebaute EDV-Lösung für Industrie und Handel an. Langjährige Erfahrung in der Software-Entwicklung, gepaart mit modernster Datenbank-Technologie, garantiert für maximale Effizienz, Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit.

Beziehungsmanagement leicht gemacht
Zusatzmodule der Adressverwaltung, wie Telefonmanager, Korrespondenz und Leistungserfassung steigern Übersicht und Effizienz in der Kommunikation mit Lieferanten, Kunden und Mitarbeitern. In der integrierten Dokumentenverwaltung werden Text- und Tabellendateien, Scan-Dateien, Grafiken, E-Mails usw. adress- oder projektbezogen abgelegt und lassen sich direkt aus der Anwendung heraus bearbeiten oder exportieren.

Finanzbuchhaltung: übersichtlich und effizient
Die mandantenfähige Buchhaltung ist je nach Bedarf von der einfachen kassenbuchähnlichen Vorerfassung bis zum kompletten und übersichtlichen Finanzsystem mit MWST-Abrechnung, Fremdwährung, Debitoren- / Kreditorenbuchhaltung und Anlagebuchhaltung ausbaubar.

Die Debitoren- und Kreditorenadressen werden aus dem CRM-Modul übernommen oder in den beiden Modulen direkt oder ab Twixtel erfasst. Nach der einmaligen Erfassung von Stammdaten und Bankverbindungen erfolgt der elektronische Zahlungsverkehr, wie die Verbuchung von VESR/BESR-Zahlungen und die Generierung von DTA/EZAG-Zahlungsaufträgen weitgehend automatisch. Debitoren- und Kreditoren-Offenposten können miteinander verrechnet werden.

Auftragsbearbeitung und Lagerverwaltung
Ein unbeschränkt erweiterbarer Artikelstamm, Einstellungen von Preisen und Rabatten je Kunde oder Kundengruppe, Etikettendruck, Rechnungsdruck mit ESR-Einzahlungsschein, sowie die direkte Verbuchung der Aufträge in die Debitorenbuchhaltung sind nur einige der vielen Funktionen, mit denen die Auftragsbearbeitung rationell und speditiv erledigt wird. Diverse Listen und Statistiken sorgen für Überblick.

Datensicherheit
Datensicherheit ist ein Thema, das in jedem Betrieb früher oder später aktuell wird. Artos® quattro bietet die Möglichkeit, Zugriffsrechte auf Anwendungen und Dokumente über Rollen zu definieren und jedem Benutzer die entsprechende Rollen zuzuweisen.

Artos® quattro eignet sich für alle Betriebsgrössen – vom einfachen PC bis zum Netzwerk mit mehreren Dutzend Arbeitsplätzen. Das Know-how der CBT Software AG im Hardware-Bereich erlaubt eine optimale Anpassung der Arbeitsplätze an die individuellen Bedürfnisse.

August Wick

CBT Software AG
Rickenbacherstrasse 29
4460 Gelterkinden

Tel. 061 981 25 33
Fax 061 981 50 78
info@cbt.ch
www.cbt.ch

Lösungen für IT und Organisation

Die IT ist heute in den meisten Firmen von zentraler Bedeutung. Zuverlässig, sicher, ständig verfügbar, mobil und finanzierbar sind Eigenschaften welche die IT haben muss. In diesen Anforderungen unterscheiden sich Kleinstfirmen und KMU kaum von grossen Konzernen. Die Art und Weise wie diese Anforderungen erfüllt werden, könnte jedoch unterschiedlicher nicht sein.

INFORGA Solutions ist seit über zehn Jahren Ihr zuverlässiger IT- und Organisationspartner. Von der ersten Analyse, über die Planung, bis zum Bau und dem Betrieb setzen wir uns für sinnvolle und wirtschaftliche Lösungen ein. Dabei arbeiten wir auch mit Partnerfirmen zusammen, wobei wir in diesem Fall als Generalunternehmer arbeiten und die komplette Verantwortung übernehmen.

Dabei steht immer die Funktion im Vordergrund und nicht die Technik. Um dies zu verdeutlichen: Sie wollen Ihre Briefe nicht mittels Ihrem PC mit 4 GB RAM über den Server mit RAID 5 auf dem mittels Switch und CAT 6.0 Netzwerkkabel angebundenen Drucker mit PCL Emulation drucken. Sie wollen Ihren Brief drucken! Punkt!

Damit die IT zum wertvollen Hilfsmittel wird unterstützen wir Sie in diesen Bereichen:

- IT Services
- Prozessmanagement
- Business Software
- Systemintegration
- Individualsoftware

IT Services
Unsere IT Services bilden die Grundlage für ein störungsfreies Funktionieren Ihrer IT. Ein kleiner Auszug zeigt die Vielfältigkeit der Möglichkeiten:

Mittels IT Monitoring überwachen wir die IT Infrastruktur unserer Kunden. Tritt ein Fehler im System auf, werden wir automatisch informiert und können diesen oft beheben bevor der Kunde selber etwas merkt.

Mit unserem Angebot im Bereich Managed Security installieren und überwachen wir die Sicherheitslösung die zum Schutz von Servern und PC nötig ist.

Mittels Server Virtualisierung sparen Sie Hardware- und Energiekosten und profitieren von modernen Hochverfügbarkeitslösungen.

Wir planen, installieren und betreiben komplette Netzwerkinfrastrukturen inklusiv der Anbindung am Internet.

Mit modernen Backup Lösungen, sowohl lokal beim Kunden als auch remote über das Internet haben Sie die Gewähr dass keine Daten verloren gehen, auch im schlimmsten aller Fälle!

Im Bereich Voice over IP bieten wir komplette Telefonielösungen. Sie sparen Anschlusskosten, werden flexibler und für Ihre Kunden besser erreichbar.

Prozessmanagement
Mit unseren Lösungen für Prozessmanagement sind die richtigen Daten, zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Sie können rascher auf Kundenanfragen reagieren. Ein weiterer Vorteil ist, dass Sie immer genau wissen bei wem ein bestimmtes Dossier ist. Die Prozess Engine leitet das Dossier in Sekundenschnelle an die richtige Stelle. Gleichzeitig verbessert sich die Verarbeitungsqualität, da jeder Vorgang identisch behandelt wird.

Nicht zu unterschätzen ist der Vorteil bei der Einarbeitung neuer Mitarbeiter/-innen. Durch die Strukturierung und Dokumentation der Prozesse verkürzt sich die Einarbeitungszeit.

Business Software
Wir beraten Sie bei der Beschaffung von Business Lösungen in den Bereichen Finanz- und Rechnungswesen, Kunden- und Dokumentenverwaltung sowie im Bereich Prozessoptimierung mittels Workflow Management. Die von uns eingesetzte Software kann sowohl als Einzelplatzversion als auch als Client-/Server Version eingesetzt werden. Sie wächst gemeinsam mit Ihrem Unternehmen.

Systemintegration
Damit Daten wie z.B. die Kundenadresse nicht mehrmals erfasst werden müssen, verbinden wir Ihre bestehenden und neuen Anwendungen zu einem ganzheitlichen System. Sie sparen Zeit und vermeiden Fehler.

Teilprozesse lassen sich auch extern abwickeln. Wir stellen sicher, dass die Daten zwischen den Partnern korrekt und zeitgerecht ausgetauscht werden.

Individualsoftware
Nicht immer lassen sich alle Arbeiten mit Standardsoftware effizient erledigen. Wir erstellen auf Ihre Anforderungen abgestimmte individuelle Lösungen. Dank unserem Application Framework kann eine einfache Lösung bereits in wenigen Tagen erstellt werden. Selbstverständlich mit offenen Schnittstellen zur Integration mit anderen vorhandenen Anwendungen.

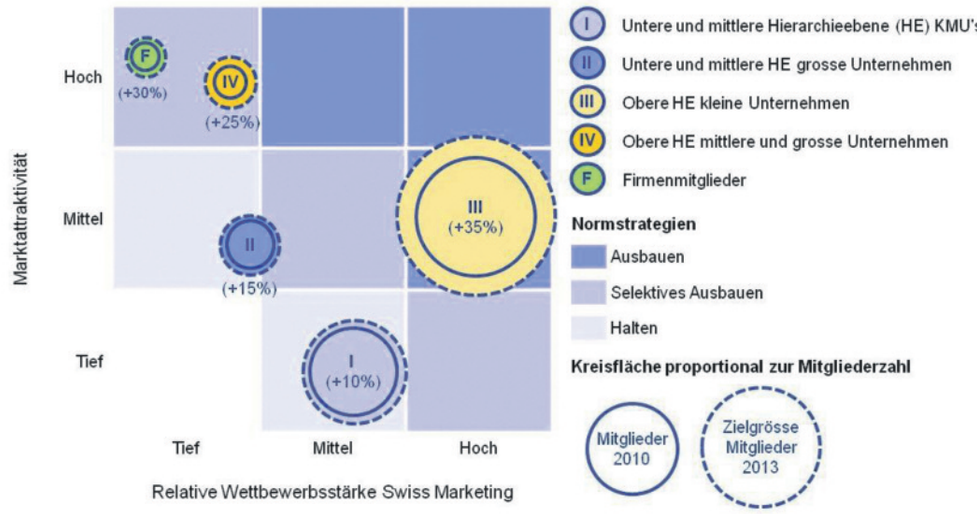
Alain Mori, Geschäftsführer

INFORGA SOLUTIONS

INFORGA Solutions GmbH
Bahnhofstrasse 25, 3629 Kiesen
Tel. 031 550 09 30
alain.mori@inforga.ch
www.inforga.ch

Braucht ‹Swiss Marketing› Marketing?

Markus Fraefel, lic. rer. pol., Projektleiter
Tel. 044 908 48 46, markus.fraefel@abegglen.com



Seit Jahren wächst die Mitgliederzahl von Swiss Marketing kontinuierlich. Woher kommt dieses Wachstum und wie kann es gehalten werden? Wie können gleichzeitig qualitatives und quantitatives Wachstum erreicht werden? Woher nimmt man die Ressourcen für die systematische Marktbearbeitung in einem Milizsystem? Im Rahmen der Firmen-Partnerschaft von Swiss Marketing mit Abegglen Management Consultants wurden Antworten auf die obigen Fragen gesucht und eine integrierte Marktbearbeitungsstrategie für die ambitionierten Wachstumsziele von Swiss Marketing bis 2013 erarbeitet. Als erfolgskritisch hat sich insbesondere der Abgleich der Ziele und der Positionierung der einzelnen regionalen Clubs mit der des Dachverbandes herausgestellt.

Erfolgreiche Positionierung mit ambitionierten Wachstumszielen

Im Jahr 2010 zählte Swiss Marketing über 3'300 Mitglieder und behauptet sich damit erfolgreich als die Nummer 1 unter den Marketingverbänden in der Schweiz. In den letzten fünf Jahren konnte Swiss Marketing zudem auf ein kontinuierliches Mitgliederwachstum zurückschauen.

Bei genauerem Hinsehen fällt auf, dass diese Mitgliederzahlsteigerung insbesondere auf der starken Zunahme der Mitglieder auf Ebene des Dachverbands sowie ausgewählter regionaler Clubs aufbaut. Das ambitionierte Wachstumsziel von 20% pro Jahr bis 2013 zu erreichen und dabei die Qualität der Mitglieder gleichzeitig steigern zu können stellt Swiss Marketing vor eine grosse Herausforderung. Diese kann der Ansicht von Uwe Tännler (Präsident Swiss Marketing) zu Folge nur in einem gemeinsamen Effort des Dachverbands mit den regionalen Clubs angegangen werden.

Um die Nachhaltigkeit und Professionalität der erarbeiteten Lösungen sicherzustellen, hat sich Swiss Marketing entschlossen, das Projekt durch Abegglen Management Consultants begleiten zu lassen. Als Erfolgsfaktoren für ein nachhaltiges Mitgliederwachstum wurde ein phasiertes Projektvorgehen mit folgenden Inhalten vorgeschlagen:

1) Erarbeitung der Nutzenmerkmale

Die Bedürfnisse der (potentiellen) Mitglieder bilden die Grundlage für eine differenzierte Erarbeitung der Nutzenmerkmale von Swiss Marketing. Zu diesem Zweck wurde eine breit angelegte Umfrage am Marketingtag 2010 gestartet und die Ergebnisse in qualitativen Interviews verifiziert. Somit wurde sichergestellt, dass die Bedürfnisse direkt bei den Mitgliedern abgeholt wurden.

Anzeigen

Drei Werkzeuge, die für eine optimale Kommunikation mit den Kunden wichtig sind

Der **Internet-Auftritt** mit integriertem Content-Management-System und Kunden-aktiven Bereichen ermöglicht die Präsentation von rasch aktualisierten Inhalten

Ein **Handy-tauglicher Zugang** zu Inhalten auf der Website bietet den Kunden einen schnellen Zugriff auf die gewünschten Informationen

Fragen Sie uns

redCOR netXteam

Anwendungen (**Apps**) für Smartphones, IPhones und Tablets geben den Kunden die Gelegenheit, Angebote und Produkte der Firma besser kennen zu lernen

redCOR AG, Optingenstrasse 51, 3014 Bern, Tel. 031 333 10 20, info@redcor.ch, www.redcor.ch

Zudem konnten die mit Hilfe des Kauftrichters identifizierten Schwachstellen in der Mitgliederakquisition schon zu diesem Zeitpunkt durch diverse Sofortmassnahmen geschlossen werden. Dies unterstreicht die starke Umsetzungsorientierung von Abegglen Management Consultants.

2) Segmentspezifische Marktbearbeitung
Die Zielgruppe von Swiss Marketing wurde in einem nächsten Schritt in fünf in sich homogene Untergruppen segmentiert. Deren unterschiedlichen Bedürfnissen kann in Zukunft durch eine segmentspezifische Marktbearbeitung Rechnung getragen werden. Die einzelnen Segmente unterscheiden sich nicht nur durch die ihnen zur Verfügung gestellten Leistungen sondern sollen auch im Bezug auf den Mitgliederbeitrag differenziert werden.

Dies erlaubt es, die Wachstumsanstrengungen von Swiss Marketing insbesondere in den für die Qualität der Mitglieder relevanten Segmenten verstärkt voranzutreiben.

3) Koordiniertes Umsetzungsprojekt
Die bislang wenig abgestimmten Wachstumsanstrengungen und teilweise unkoordinierte Marktbearbeitung von Swiss Marketing werden künftig durch eine strukturierte Umsetzung sichergestellt. Dazu wurden die Massnahmen in Umsetzungsprojekten gebündelt und durch ein übergeordnetes Projektmanagement koordiniert.

Auch wenn der grösste Wertschöpfungsbeitrag von Abegglen Management Consultants in der konzeptionellen und inhaltlichen Begleitung gelegen hat, erwies es sich als äusserst wertvoll, die Umsetzungsprojekte schon im Verlauf des gemeinsamen Projektes zu strukturieren und die erarbeiteten Massnahmen in Teilprojekten zu bündeln.

Interview mit Uwe Tännler:

Warum braucht Swiss Marketing Wachstum?
Zum Einen kann mit steigendem Wachstum der zentralen Zielsetzung von Swiss Marketing – der Förderung des Berufsstandes – verstärkt Rechnung getragen werden. Zum Anderen können wir damit auch einen grösseren Beitrag zur Unterstützung und Weiterentwicklung des dualen Bildungssystems leisten.

Warum haben Sie sich für eine Unterstützung durch Abegglen entschieden?
Die breite Erfahrung und der umfassende Leistungsausweis von Abegglen waren für mich entscheidend. Dieser garantiert den grösstmöglichen Erfolg in der gemeinsamen Erarbeitung der Lösungen und gewährleistet Effizienz und Effektivität in der Umsetzung.

Welches ist Ihre Schlüsselerkenntnis aus dem Projekt?
Ich war erstaunt, dass Swiss Marketing in dem von Abegglen im Projekt aufgezeigten Umfang Wachstumspotenzial aufweist. Zentraler Erfolgsfaktor für die Ausschöpfung dieses Potenzials ist aus meiner Sicht die professionelle und strukturierte Herangehensweise.

Was wird sich künftig im Marketing von Swiss Marketing ändern?
Erstens werden wir in Zukunft noch konkreter an potenzielle Mitglieder von Swiss Marketing herangehen und den Dialog mit bestehenden Mitgliedern noch offener führen. Zweitens werden neue Gefässe geschaffen, welche es uns erlauben neue Zielgruppen zu erschliessen. Drittens werden wir noch stärker die neuen Medien nutzen und unsere Multi-Channel-Strategie stetig ausbauen.

Was heisst dies für das einzelne Mitglied?
Für das einzelne Mitglied bedeutet dies schlicht und einfach noch mehr messbaren Nutzen.

SWISS MARKETING (SMC)
Baslerstrasse 32, Postfach 1016
4603 Olten
Tel. 062 207 07 70, Fax 062 207 07 71

Anzeigen

Der Direktvertrieb hat eine grosse Zukunft in der Schweiz

Jeder zweite Schweizer kann sich vorstellen, selbständig zu arbeiten. Der Direktvertrieb bietet dazu eine interessante Möglichkeit. Diese Vertriebsart wird in Zukunft deshalb stark wachsen, sagen Experten. Eine neue Rechtsgrundlage dafür wurde bereits gelegt.

Eine aktuelle Studie des Direktvertriebunternehmens Amway zeigt klar: Selbständigkeit geniesst in der Schweiz einen ausgezeichneten Ruf. Gemäss der repräsentativen Befragung, an der in ganz Europa insgesamt 14'000 Personen teilnahmen, spielt jeder zweite Schweizer mit dem Gedanken, sich selbständig zu machen – dies ist europäischer Spitzenwert!

Der einfache Einstieg in die Selbständigkeit

Die Selbständigkeit geniesst vor allem solch grosse Anerkennung, da sie es erlaubt, unabhängiger zu arbeiten und damit Beruf und Familie besser aufeinander abzustimmen. Einen einfachen Einstieg in die Selbständigkeit bieten Direktvertriebunternehmen wie Amway. Beim Direktvertrieb vermarkten und verkaufen Geschäftspartner gewisse Produkte im unmittelbaren persönlichen Kontakt mit dem Verbraucher, gewöhnlich im privaten Rahmen. Diese Vertriebsform ist sowohl für den Konsumenten als auch für die Verkäufer wirtschaftlich attraktiv. Die Vertriebspersonen sind selbständig und können frei entscheiden, wann und wie intensiv sie ihre Tätigkeit ausüben möchten. Viele Haushalte kommen auf diese unkomplizierte Art zu einem guten Zweiteinkommen.

Eine Expertenbefragung von Amway, die dieses Jahr in der Schweiz durchgeführt wurde, kam zum Schluss, dass der Direktvertrieb hierzulande grosses Wachstumspotenzial besitzt – vor allem bei Nischenprodukten. Momentan ist diese alternative Absatzform in der Schweiz noch nicht sehr stark verbreitet, eine Wachstumstendenz ist jedoch vorhanden: Bereits 40'000 selbständige Vertriebspartner haben letztes Jahr einen Umsatz von rund 518 Mio. Euro erwirtschaftet.

Neue Gesetzesgrundlage

Diesen Sommer wurde ein weiterer Meilenstein für das zukünftige Wachstum der Branche gelegt. Das schweizerische Parlament verabschiedete eine Revision des Bundesgesetzes gegen unlauteren Wettbewerb (UWG). Zentral ist dabei die neuerdings klare Trennung von lauteren Geschäftsmodellen – wie dem von Amway angewandten Multi-Level-Marketing – und unlauteren, unseriösen Schneeballsystemen. Inskünftig wird damit verhindert, dass Anbieter, welche ihre Angebote und Verträge bewusst irreführend formulieren, die Unkenntnis der Konsumenten weiter ausnützen können.

Das neue UWG schafft Transparenz und legt eine solide gesetzliche Grundlage für den Direktvertrieb in der Schweiz. Damit wird die Branche als Ganzes deutlich aufgewertet, sind die Kunden doch nun besser geschützt und können seriösen Direktvertriebunternehmen in Zukunft vorbehaltlos Vertrauen schenken. Die Firma Amway, die in der Schweiz zu den grössten Unternehmen im Direktvertrieb zählt und hierzulande auf eine 30-jährige Tradition zurückblicken kann, ist der Überzeugung, dass diese verbesserten rechtlichen Voraussetzungen den Wachstum der Branche ankurbeln und viele Schweizer davon überzeugen, den gewünschten Schritt in die Selbständigkeit im Direktvertrieb zu vollziehen.

Fredy Müller, CEO

MUELLER Consulting & Partner
Gemeindestrasse 48
8032 Zürich

Tel. 044 533 04 00
Mobile 079 352 61 59
f.mueller@mcp-consulting.ch
www.mcp-consulting.ch

Anzeigen

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

AFEX Seite an Seite mit Ihrem Unternehmen

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

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

AFEX® associated foreign exchange
www.afex.com

Die Sucht nach Schlagzeilen – Reduzieren Sie bewusst, Ihrem guten Ruf zuliebe!

Gehören Sie auch zu den Menschen, die täglich, ja fast stündlich News konsumieren? Immer auf der Suche nach den neusten Infos? Schon mal überlegt, wieso Sie dies tun? Nehmen Sie sich jetzt 5 Minuten Zeit für diesen Artikel und sparen Sie danach Ewigkeiten an überflüssigem News-Konsum.

Eben erst heute Morgen habe ich mich ertappt, wie ich ca. 15 Minuten meiner Morgenlektüre mit News über sogenannte C-Promis verbracht habe. News über die neu gemachten Brüste von Fabienne Louves oder die Heirat von Star-Astrologin Elizabeth Teissier. News, die mich eigentlich in keiner Weise interessieren. Dennoch habe ich sie gelesen. Warum? Bin ich «News-süchtig»?

Es gibt **drei Gründe**, wieso wir regelmässig News konsumieren:

- **Unterhaltung:** Ein Tankerunglück, die Oscar-Verleihung oder Tumulte im italienischen Parlament liefern spannende Stories und einzigartige Bilder.
- **Gewohnheit:** Keine Zugfahrt ohne eine Zeitung oder die News auf dem Handy. Wir tun es, weil es alle tun.
- **Information:** Wir wollen wissen, was auf der Welt passiert. Wissen ist Macht, so kommt es, dass wir möglichst über alles informiert sein wollen. Ganz egal ob Sportresultate, Firmenfusionen oder kollektive Schicksalsschläge.

Auf den wohl meistgenannten Grund ‹Information› wollen wir genauer eingehen. Wir sind wissensdurstig nach den neusten Sportresultaten, den Aktienkursen oder dem regionalen Politikgeschehen. Es sind aber nur vereinzelte Themen, die uns effektiv persönlich betreffen. Der ganze Rest, und damit eine grosse Mehrheit der News, ist und bleibt belanglos. Doch warum lesen wir diese trotzdem mit? Hand aufs Herz, lesen Sie bestimmte Artikel um in einer Gesprächsrunde besser mitreden zu können?
Wir wollen nichts verpassen und somit im Abseits stehen. Wir wollen als besonders intelligent und informiert wahrgenommen werden. Mit Wissen über allerlei Dinge schaffen wir Eindruck und Kompetenz. Diese Attribute sollen schlussendlich zu einem Ziel führen: einem guten Ruf!

Die News-Diät

Ich schlage Ihnen den nächsten Schritt vor. Hinterlassen Sie einen noch prägnanteren Eindruck, indem Sie von nun an keine belanglosen News mehr konsumieren! Klatsch-Stories ignorieren Sie bewusst. Im Gegenzug wissen Sie dafür über gewisse Themen detailliert und umfassend Bescheid. Ihr Wissen ist breiter und tiefgründiger abgestützt. Mit aller Garantie wir Ihr guter Ruf davon profitieren. Doch wie kriegen Sie das hin?

Reduzieren Sie Ihren News-Konsum. Drastisch und noch heute.

1. Löschen Sie alle Ihre News-Apps auf dem Handy.
2. Lassen Sie die Finger von den üblichen Pendlerzeitungen.
3. Löschen Sie alle Newsseiten aus Ihren Internet-Favoriten.
4. Verwenden Sie auf Ihrem Browser keine News-Seite als Startseite.

Mit aller Garantie, nur mit diesen vier simplen Massnahmen gewinnen Sie täglich mindestens 30 Minuten, die Sie für andere Aktivitäten nutzen können. Sie werden ohne News nicht ‹verdummen› oder urplötzlich im Abseits stehen. Denn wenn Sie effektiv etwas detailliert interessiert, dann lesen Sie in der gesparten Zeit Bücher oder Fachartikel über diese Themen. Sie werden erstaunt sein, wie Sie mit vertieften Kenntnissen über eine Sache in Ihrem Umfeld punkten. Probieren Sie's aus und nutzen Sie die nächste Zugfahrt nicht mit einer Pendlerzeitung sondern mit einem Fachbuch über eins Ihrer Lieblings-Themen. Oder nutzen Sie die Zeit für Gedanken über die passenden Weihnachtsgeschenke.

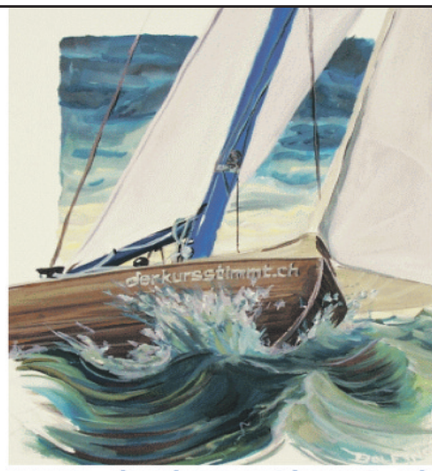
Weniger Druck unbedingt News konsumieren zu müssen, wird auch Ihre Konzentrationsfähigkeit steigern, Ihre Arbeitsproduktivität erhöhen und Ihre Aufmerksamkeit gegenüber wirklich wichtigen Themen schärfen.
Und keine Angst, News über die gemachten Brüste von Fabienne Louves können Sie getrost weglassen bzw. erfahren Sie immer noch von Ihren Sitznachbarn oder am Stammtisch. Machen Sie den Versuch und geniessen Sie die «News-freie» Zeit. Ihr guter Ruf wird es Ihnen letztendlich danken.

Auf Ihren Spitzenruf! www.spitzenruf.ch

Alain Bollschweiler

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

Anzeigen



www.derkursstimmt.ch

Gutschein für Beratung (Telefon/Besuch)

Lassen Sie sich von uns beraten, wie Sie inskünftig kein Geld mehr mit und an der Börse verlieren.

Lassen Sie sich in Ruhe aufklären, wie unsere Vermögensverwaltung über Ihre Bank funktioniert.

Lassen Sie sich überzeugen, dass Sie ab heute die richtige Strategie für sich (Familie/Firma) kennen.

AMS Asset Management Support GmbH - Wiedenstrasse 33c – 9470 Buchs
Tel 081/756 75 75 - Fax 081/756 75 77 - info@derkursstimmt.ch

Geschenkideen Last Minute

WWW.FIRMENPRESENTE.CH SEITE 28

BIJOUX GUGGISBERG SEITE 29

KMU-LOTSE SEITE 30

SWISS CHRISTMAS SEITE 31

DES BALANCES SEITE 32

FRESHBOX SWITZERLAND SEITE 33

MESSERLI-TOPWINE SEITE 34

APPENZELLER LINE SEITE 35

DREAM VALLEY SALOON SEITE 36

GAGGOHAAS SEITE 37

RAFFINESSEN SEITE 38/39

Anzeigen

DIE GESCHENK-IDEE

Chriesisteisäckli / Traubenkernsäckli

Wollten Sie auch schon lange mal etwas «anderes» schenken? Ob warm oder kalt angewendet, am Arbeitsplatz oder zu Hause: Damit bereiten Sie Freude – **jahrelang**.

- Als Geschenke sind Kirschensteinkissen noch unbekannt.
- Es ist ein natürliches Produkt, das von der genialen Einfachheit lebt.
- Das Kissen bietet gleichmässige Verteilung der Wärme und Kälte und ist hergestellt aus 100 % natürlichen Materialien.
- Sie finden auch mit Kirschensteinen oder Traubenkernen gefüllte Nackenkissen, Flaschenkühler, Wolltiere, Fusswärmer

und vieles mehr!

Jetzt bestellen unter:

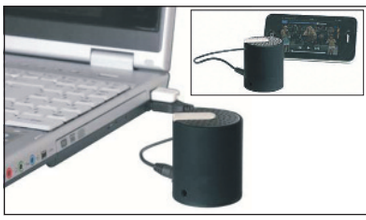
www.kirschensteine.ch
www.traubenkerne.ch

Für Geschenke ist es nie zu spät – und auch nie zu früh

Überraschen Sie Ihre Kunden oder Mitarbeitenden mit der Design Salz & Pfeffermühle oder einem personalisierbaren Küchenset. Weil Schenken einfach gut tut – egal wann. **www.firmenpresente.ch**

Metmaxx® Salz & Pfeffermühle «LittleGhost»
Trend Design für die Küche und trotzdem nützlich und hilfreich Tag für Tag als Sympathieträger – Duo Mühle (Pfeffer und Salz), verstellbare Keramikmahlwerke, Soft Touch Oberfläche, Einzelkarton.

Artikel Nr.	957-00.001
Farbe	schwarz
Grösse	Ø 81x108
Material	Kunststoff / Gummierung
Druckarten	Tampon-Druck
Druckfläche	T8 30x15



Lautsprecher «Dr. MobiSound»
Mobiles Sound System mit Spitzenklang, ideal für MP3 / MP4 Player oder Handy. Akkubetrieben für bis zu 5 Stunden Musik, inkl. Anschlusskabel, Lilo Akku.

Artikel Nr.	981-00.001
Farbe	schwarz
Grösse	51xD43
Material	Kunststoff / Gummierung
Druckarten	Tampon-Druck
Druckfläche	T7 17x35

Flaschenkühler «Carry&Cool»
Geschenktüte mit Zweitnutzen, Wein- und Flaschentragetasche bzw. Flaschenkühler nach 1h Lagerung im Gefrierfach. Bändel auch abnehmbar, top Werbefläche, Flüssigkeit ungiftig.

Artikel Nr.	293-00.000
Farbe	transparent
Grösse	252x100
Material	Kunststoff
Druckarten	Tampon-Druck
Druckfläche	T8 oben, mittig 50x20

Metamaxx® Küchenset «CeramicDuo»
Set aus Keramikschäler & -Messer, immer hygienisch & scharf zum Top Preis/Leistungsverhältnis.

Artikel Nr.	979-00.000
Farbe	schwarz / weiss
Grösse	200x130
Material	Kunststoff / Gummierung / Keramik
Druckarten	Tampon-Druck
Druck	Lasergravur
Druckfläche	T9 auf Messer 25x7 und Schäler 20x20 / L3 auf Klinge 30x5

Anzeigen

Schmieden Sie Ihr Glück selber!

Eheringe, Freundschaftsringe, Partnerringe selber machen

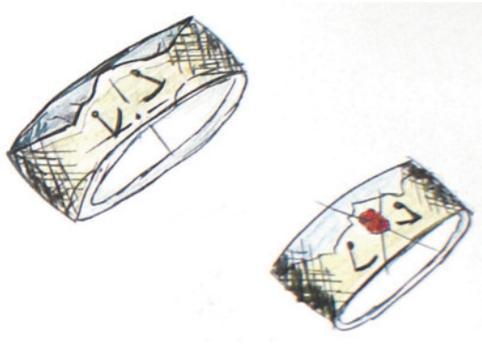
Möchten Sie einmalige Trauringe? Haben Sie den Wunsch etwas zu erleben? Dann haben wir für Sie eine Idee. Kommen Sie zu uns in einen Eheringkurs und erarbeiten Sie Ihre ganz persönlichen Eheringe selber!

Die Idee dahinter

Viele Brautpaare wenden unzählige Stunden auf, damit ihre Hochzeit zu einem unvergesslichen Event wird. Es wird ein riesiges Rahmenprogramm gebucht, von der Kutsche bis zum Helikopterflug, damit das Fest auch sicher einen bleibenden Eindruck hinterlässt. Die Wenigsten machen sich jedoch Gedanken darüber, wie ihre Eheringe entstanden sind. Diese werden in der Regel bei einem gemeinsamen Ausflug in einer Bijouterie ausgesucht. Dies möchten wir ändern. Warum soll nicht bereits beim Aussuchen der Eheringe eine bleibende Erinnerung entstehen?

Entstehung der Ringe

Beim Beratungsgespräch im Atelier können wir die Wünsche und Ideen zusammenfassen und so die verschiedenen Möglichkeiten vorstellen, um das gewünschte Resultat zu erreichen. Sobald wir die Dimensionen und das Material der Ringe bestimmt haben, können wir einen klaren Kostenvoranschlag unterbreiten.



In der Regel sind ein bis zwei Arbeitstage für ein Projekt vorgesehen. Sie werden während dieser Zeit die Möglichkeit haben, alle Techniken selber anzuwenden, welche für die Entstehung Ihrer Ringe erforderlich sind.

Zum Schluss erhalten Sie Ihre ganz persönlichen Eheringe, welche vom ersten bis zum letzten Arbeitsgang von Ihnen mitgestaltet wurden.

Ich habe zwei linke Hände. Kann ich das?

Die grösste Sorge für viele Brautpaare ist, dass sie sich die Arbeiten gar nicht zutrauen. Wir können Ihnen jedoch versichern, dass Sie während der ganzen Arbeiten rundum begleitet werden. Wir erklären Ihnen die verschiedenen Techniken, zeigen die Arbeitsschritte vor und helfen Ihnen danach jederzeit weiter.
Zwischendurch werden die Arbeitsstücke von uns korrigiert und verfeinert, so dass zu keinem Zeitpunkt die Gefahr besteht, dass die Ringe nicht so werden, wie Sie sich dies am Anfang gewünscht haben.

Sie benötigen keine Erfahrung in handwerklichen Tätigkeiten. Das Einzige was Sie mitbringen sollten, ist Freude und den Willen etwas Neues kennen zu lernen. Wir garantieren Ihnen ein gemeinsames Erlebnis und ein Resultat, auf welches Sie stolz sein werden!

Auch Ehepaare, welche schon länger verheiratet sind, haben die Möglichkeit, ihre Trauringe selber umzugestalten oder zu erweitern.

Christoph Guggisberg

www.eheringkurs.ch
Bijoux Guggisberg
Edle Schmuckgestaltung
Spitalgasse 4
3011 Bern

Anzeigen

Ring zu eng? Ketteli gerissen?
Schmuckreparaturen
Neuanfertigungen
Umänderungen
Kurse
www.edleschmuckgestaltung.ch
www.bijouxguggisberg.ch
Bijoux Guggisberg
Edle Schmuckgestaltung

www.eheringkurs.ch
Schmieden Sie Ihr Glück selber
• persönlich
• speziell
• einmalig
• ein Erlebnis

Spitalgasse 4 / Karl Schenk Passage · 3011 Bern · ☎ 031 312 25 22

Geschenkideen, der alljährliche Jahresende-Stress-Höhepunkt?

Das Ende des Jahres nähert sich und zum alltäglichen Stress kommen noch Aktivitäten wie Weihnachtskarten für Kunden und Freunde, Weihnachtsfeier im Betrieb, Geschenke für die Ehefrau / den Ehemann, für die Kinder, die Familie, der Weihnachtsbaum, der Weihnachtsschmaus und vieles mehr dazu. Dabei sollte man auch noch kreativ sein und originelle – für jeden Einzelnen passende – Ideen finden.

Geschenkideen

Wer kennt die alljährliche Situation nicht, wo sich Alles zu einem schier unüberwindbaren Turm anhäuft und die Nerven der Leute ziemlich blank liegen? Im Geschäft sollte das laufende Jahr – möglichst mit Erfolg – abgeschlossen werden und dabei den Kunden mit etwas Weihnachtlichem gedankt werden. Die Mitarbeiter, welche das ganze Jahr Überstunden leisten, müssen jetzt noch «ein Brikett nachschieben» und denen möchte man ja schliesslich auch für den aussergewöhnlichen Einsatz danken und sie für ein paar Stunden das Geschäft vergessen lassen. Von der Familie und den Freunden ganz zu schweigen, mit der stillen Hoffnung, dass der Ehepartner hier einen grossen Teil erledigen kann, obwohl er / sie ja vielleicht auch arbeitet. Wer hat jetzt eine gute Idee? Die Prospekte, welche in dieser Jahreszeit unsere Briefkästen überfüllen, bieten meistens auch nur die üblichen Wärmedecken, die Grossmutter-Hausschuhe oder den kitschigen Christbaumschmuck im angeblichen super-billigen Sonder-Angebot.

Emotionen

Wie wäre es, wenn Sie einmal etwas Menschliches, wie wahre Emotionen schenken würden? Währen nicht leuchtende Augen und strahlende Gesichter ein schönes Weihnachtsgeschenk? Und Hand auf's Herz: wann waren Sie das letzte Mal z.B. im Zirkus? In einer Zeit, wo wir Alles nur noch elektronisch, computerkorrigiert und virtuell geliefert bekommen ist doch ein Firmenanlass, ein Kundenevent oder einfach nur ein eine Weihnachtsfeier unter einer Zeltkuppel mit echten Artisten und einem feinen Essen eine willkommene Abwechslung. Z.B. SwissChristmas bietet eine Showkombination aus Akrobatik, Schauspiel und Musik, eingebettet in eine Weihnachtsgeschichte. Wäre so etwas nicht die Idee, die Sie gerade suchen? Ich muss gestehen, dass ich mit einer Gruppe vor einiger Zeit etwas Ähnliches gemacht habe und jeder dabei geschwärmt hat, denn viele Kindheitserinnerungen kamen wieder an die Oberfläche.

Menschliches

Nun, werden Sie sich fragen: Warum schreibt der KMU-Lotse über Geschenkideen, Zirkus und Emotionen? Was hat das Ganze denn mit seinem Thema, den sozialen Medien, zu tun? Die sozialen Medien heissen eben «sozial», weil sich hier Menschen mit Menschen befassen. Es geht in der Tat um Emotionen, um Vertrauen durch zwischenmenschliche Beziehungen, um Empfehlungen – also um Menschliches. Auch von Firmen wird erwartet, dass sie ein menschliches Gesicht zeigen. Wenn Sie im Verkauf tätig sind – oder einmal waren – dann wissen Sie auch, dass 80% der Käufe auf Emotionen basieren und nicht auf einer rationellen Produktebewertung. Warum haben Sie geheiratet, oder leben mit einem Partner / einer Partnerin zusammen? Sicher nicht aus einer knallharten Geschäftsüberlegung! Emotionen steuern unser Leben, Online sowie Offline. Doch im Geschäft werden sie oft ignoriert. Man will sich keine Blösse geben und pflegt mühsam sein Image eines unsensiblen Businessmans / woman.

Authentizität

Stellen Sie sich vor, Sie würden mit einem sehr guten Freund eine Unterhaltung wie ein Verkaufsgespräch halten. Was würde Ihr Freund wohl denken. Und wenn wir die Situation umkehren, was würden Sie empfinden? Glauben Sie mir, Ihre Kunden oder Ihre Angestellten schätzen es sehr, wenn Sie sich nicht verstellen und ehrlich mit Ihnen kommunizieren. Vorgefertigte Firmenantworten sind «out» und kommen nicht mehr an bei den Leuten. Seien Sie also authentisch! Dies gilt genauso bei der Suche nach persönlichen Weihnachtsgeschenken, als auch für das Verhalten auf den sozialen Medien. Die Zeiten ändern sich, die Welt hat ihren 7'000'000'000-sten Bürger begrüsst und die Überbevölkerung frisst uns Raum weg. Freiraum. Die Promiskuität lässt Menschen aggressiver werden. Das ist ein altes Naturgesetz; bei Tieren sondern sich Individuen oder Gruppen in ein neues Territorium ab, sobald die Herde zu gross wird. Das wird nun bei den Menschen schwierig. Daher sind wir angewiesen auf das «Miteinander» und das wird nur gehen, wenn die Welt wieder menschlicher und die Menschen wieder authentischer werden. Auf den sozialen Medien zeigen es die «Human-Users» sehr deutlich.

Schenken Sie dieses Jahr also einmal Emotionen und – ganz authentisch – ein Stück von sich selbst. Es kostet Sie nur wenig, hat aber einen sehr grossen Wert.

Frohe Festtage wünscht Ihnen, Ihr KMU-Lotse

Robert W. Haas
www.kmu-lotse.ch

SWISS CHRISTMAS

Akrobatik ★ Schauspiel ★ Musik

Die Magie von Weihnachten erleben

17.11.2011 – 31.12.2011

Zürich-Oerlikon | Offene Rennbahn

www.swisschristmas.com

Hauptsponsor

RUNWAY MAGAZINE

Co-Sponsoren

Mercedes-Benz

MERBAGRETAIL.CH
MERCEDES-BENZ AUTOMOBIL AG

IMMO SCOUT 24

Sponsoren & Partner

Coca-Cola · CALANDA · BW Mode · >>Domis Heimlösung komplett. · DETTLING & MARMOT · >> SYNERGETICS AG IN FORMatik

Medienpartner

SonntagsZeitung · NRJ ENERGY ZÜRICH · RadioCentral · Radio Zürisee

Vorverkauf

ticketportal · ticketcorner.ch

Detailhandel in schwieriger Zeit – Erfolg durch Beständigkeit und Innovation

Monika-Jacqueline Maag

Wie die meisten Branchen durchlebt auch der Einzelhandel durch die wirtschaftlichen Turbulenzen und den hohen Franken eine schwierige Zeit und ist teilweise arg unter Druck geraten. Besondere Anstrengungen für den Erhalt seiner Wertschöpfungskette sind von Nöten, um nicht Opfer der momentanen Wirtschaftslage zu werden.

Gerade kleinere und mittlere Unternehmen trifft es hart und es gilt, Herausforderungen wie dem Einkaufstourismus, dem hohen Franken und der sinkenden Kundentreue durch Internethandel mit innovativen Antworten zu begegnen und den Kundenstamm zu erhalten.

Den notorischen Schnäppchenjägern muss klar werden, dass gute Ware und kompetente Beratung einen vernünftigen Preis braucht und rechtfertigt. Natürlich ist nichts gegen Rabatte und Aktionen einzuwenden, allerdings muss der wirtschaftliche Rahmen tragbar und gesund bleiben, denn die kundenseitige dauerhafte Erwartungshaltung nach noch tieferen Preisen führt zu einer ungesunden Gewohnheit, der über die Zeit nur schwer beizukommen ist.

Seit acht Jahren ist Des Balances AG mit viel Engagement, sehr persönlicher Beratung, fairen Preisen und einem breiten und klar definierten Angebot im Bereich «Transzendenz und Lifestyle» erfolgreich an zentraler Lage in der Zürcher Altstadt tätig. Das Angebot reicht von traditionellem einheimischen Räucherwerk und kreativen Eigenproduktionen über Räucherdüfte aus aller Welt bis hin zu Weihrauch aus griechischen Klöstern. Bücher und individuelle Buchbeschaffungen vergriffener Werke, Skulpturen aus der östlichen Götterwelt, der europäischen und ägyptischen Mythologie aber auch der phantastischen Zauber- und Feenwelt sind bei einer breiten Kundschaft ebenso beliebt wie die nach Museumsvorlagen geschmiedeten europäischen und japanischen Schwerter. Dekorationsartikel und umfassendes Zubehör für kontemplatives Arbeiten und geistig-meditativer Beschäftigung spannen einen Bogen zwischen Archaik und Moderne.
Verfügbarkeit der Produkte, Beratung, Eingehen auf individuelle Wünsche sowie Sach- und Fachwissen sichern eine langjährige Stammkundschaft. Gezielte Werbung, sich dem Mainstream entziehen, auch mal mutig «stehen bleiben» – sprich etwas anbieten, das nicht «en vogue» ist – und konsistentes Wachstum, das auf dem Mitschwingen der sich beständig ändernden Kundenwünsche beruht bilden mit das Fundament unseres Erfolgs. Sei es nun die Beschaffung einer kunstvollen Einzelanfertigung einer buddhistischen Gottheit aus einer nepalesischen Familienmanufaktur für einen Sammler, Finden und Besorgen eines längst vergriffenen Buches oder eine bestimmte Marke von Räucherstäbchen, immer steht der Kunde mit seiner Individualität und seinem Wunsch im Zentrum.
Bestand und Erfolg auch in schwierigem Marktumfeld durch Ausfüllen einer Nische zu erreichen ist unser Ziel, welches mit Hingabe, Überzeugung, Einsatz und realistischem Einschätzen des Machbaren erreicht wurde. Getragen wird die Unternehmung mit Handeln nach kaufmännischen Prinzipien, einem Marketingkonzept, einem klar umrissenen Geschäftsmodell und einem Selbstbewusstsein des Unternehmers, das die Individualität der Kundschaft nicht ausgrenzt.

Monika-Jacqueline Maag

Des Balances AG
Kruggasse 12
8001 Zürich
Tel. 043 268 00 23
www.hexenladen.ch
desbalances@bluewin.ch

Freshbox.ch – Vitamine im Abo

Frische Früchte und Gemüse – im Abo, als Einzelbestellung oder als Geschenk, direkt ins Büro oder nach Hause geliefert. Freshbox.ch ist der Schweizer Früchtelieferant.

Täglich von Montag bis Freitag liefert die Freshbox Switzerland GmbH, schweizweit ihre Früchte- und Gemüseboxen an Klein- bis Grossunternehmen. Aufgrund des direkten Sitzes im Zürcher Engrosmarkt, sind die Produkte so frisch wie selbst gepflückt.

Seit der Gründung im Jahr 2003 hat sich das Sortiment vielseitig erweitert. Neben den ursprünglichen Früchteboxen, sind auch Gemüseboxen, frisch gepresste Säfte und Trockenfrüchte erhältlich. Alle angebotenen Produkte sind ohne zusätzliche Stoffe und immer saisonal. Natürlichkeit wird bei Freshbox.ch gross geschrieben und gelebt.

Über den Webshop können alle Artikel einfach und schnell in der gewünschten Grösse bestellt werden. Für spezifische Wünsche kann jeder Kunde seine eigene Box zusammenstellen und diese als Einzelbestellung liefern lassen.

Um den Kunden Abwechslung zu bieten, erfindet sich Freshbox.ch immer wieder neu.
Im Frühling werden die Produkte in speziellen Frühlingsboxen ausgeliefert und in der Weihnachtszeit erhalten die Boxen, passend zu der sinnlichen Jahreszeit, ein schönes und elegantes Weihnachtskleid. Zusätzlich werden die Boxen vor Weihnachten mit speziellen Artikeln wie Spanischen-Nüssen, Datteln und getrockneten Feigen bestückt. Anstatt einem Samichlaussäckli zum 6. Dezember gibt es bei dem Schweizer Früchtelieferanten eine Samichlaus-Freshbox. Vitaminreiches mit Genussvollem vereint.

Nicht nur an Weihnachten lässt sich das innovative Unternehmen etwas einfallen, auch am Valentinstag können Früchte ein tolles Geschenk sein. Wieso nicht zur Geburt anstatt Blumen Früchte mitbringen? Dasselbe gilt für jeden feierlichen Anlass oder einfach mal so zum Danke sagen.

Die Gesundheit und das Wohlbefinden werden je länger, je wichtiger. Aber nicht nur private Haushalte, sondern immer mehr Firmen erkennen den Wert der gesunden Ernährung für ihre Mitarbeiter. Weniger Krankheitsfälle, besseres Arbeitsklima. Durchschnittlich sind Mitarbeiter und Angestellte, die täglich nur schon eine Portion Früchte oder Gemüse konsumieren, bis zu 3.5 Arbeitstage weniger krank pro Jahr.
Zahlreiche wissenschaftliche Studien bezeugen immer wieder, dass eine früchtereiche Ernährung für die Gesundheit wichtig ist. Denn Früchte und Gemüse enthalten viele Vitamine, Mineralstoffe, Spurenelemente und Nahrungsfasern, die lebenswichtig sind und einen vital halten. Weiter fördern sie den Stoffwechsel und tragen zum normalen Wachstum bei, zudem helfen sie bei der Bildung von Hormonen, Blutzellen und Nervensystem. Und dank ihres geringen Energiegehaltes helfen Früchte auch bei einer erfolgreichen Gewichtskontrolle.

Obwohl dieses Wissen in der breiten Bevölkerung vorhanden ist, werden zu wenig Früchte und Gemüse gegessen. Den Vorsatz «mehr Früchte zu essen» kann durch den individuellen und unkomplizierten Service von Freshbox.ch leichter umgesetzt und unterstützt werden.
Ergänzend zum «Standardgebrauch» sind Freshboxen auch sehr gut zur Kundenbindung geeignet. Wein, Schokolade, Gebäck, Blumen etc. hat jeder schon mal geschenkt bekommen. Mit frischen Früchten kann man so gut wie nichts falsch machen, da jeder Geschmack gedeckt werden kann. Für kundenspezifische Geschenke bietet die Freshbox Switzerland GmbH die Möglichkeit an, seine eigene CI-Freshboxen produzieren zu lassen. Der Auftritt bei den eigenen Kunden, Partnern oder auch Mitarbeitern mit persönlichen Früchteboxen wird so deutlich verstärkt. Der Kreativität sind keine Grenzen gesetzt.

Einer der wichtigsten Aspekte ist der, dass die Lieferungen schnell ausgeführt werden und dass spontan jederzeit bestellt werden kann. Die Auslieferungen werden neben eigenen Kurieren auch mit einigen externen Lieferdiensten, abgedeckt. Unter anderem werden Unternehmen und Privatpersonen, welche direkt in der Stadt Zürich sind, mit Fahrradkurieren der Stiftung Züriwerk geliefert. Freshbox.ch möchte so auch einen Teil dazu beitragen, dass soziale Institutionen gefördert werden können.

Nur durch die gute und jahrelange Optimierung der Logistikprozesse können die Schnelligkeit und Flexibilität der Zustellungen gewährleistet werden. Heute bestellen und am Tag darauf die Früchte in den Händen halten. Auslieferungen innerhalb von 24h – und das in der ganzen Schweiz – zeichnet unter anderem den qualitativ hochstehenden Service von Freshbox.ch aus.

Jannine Fäh

Freshbox Switzerland GmbH
Aargauerstrasse 1
8048 Zürich

Tel. 0848 66 99 55
Fax 043 366 99 59
jf@freshbox.ch
www.freshbox.ch

messerli topwine wir sind innovativ und leidenschaftlich!

Nicht die teuersten Weine sind die besten Weine! Für uns ist es die Kunst, qualitativ beste Weine zu möglichst günstigen Preisen zu kaufen. Noch nie war die Auswahl so gross und die Preise so interessant. Wichtig ist, dass der Wein gefällt. Jeder Wein wird vorgängig von mir degustiert; meine Ausbildung als dipl. ing. agr. ETH ist dabei von grossem Nutzen.

messerli topwine wir setzen konsequent auf's Internet!

In unserem Laden in Schwarzenburg bieten wir über 300 feine Weine an. Wir beraten Sie individuell und unsere Weine können in unserem Carnotzet/Weinkeller auch degustiert werden.
Doch setzen wir aus Überzeugung voll auf das Internet. Unser neuer WeinShop bietet so viel Informationen, dass es Spass macht einzukaufen ohne unnötige Risiken einzugehen.

messerli topwine wir liefern gratis in die ganze Schweiz!

Dank einer guten Partnerschaft sind wir in der Lage, unseren Wein in der ganzen Schweiz professionell, ohne Mehrkosten anzubieten. Die Lieferung wird vorangemeldet und erfolgt in Original-Kartons. Sowohl vor, wie nach der Lieferung stehen wir natürlich für Fachberatung stets zur Verfügung. Überzeugen Sie sich über Schnelligkeit der Lieferung und Einfachheit der Zahlung!

messerli topwine profitieren Sie von unserem Geschenk-Service!

Gemeinsam bestimmen wir den Wein. Sie überlassen uns die Adressen und allfällige weitere Mitteilungen an die Beschenkten, an die Kunden usw.; den ganzen Rest besorgen wir. Wir sorgen dafür, dass der richtige Wein, zur richtigen Zeit, am richtigen Ort ankommt. Das gilt nicht nur für grosse Quantitäten, sondern auch für Einzelflaschen.

messerli topwine testen Sie uns auf **www.topwine.ch!**

Suchen Sie Ihren Wein auf unserem WeinShop! Wir organisieren für Sie auch Weine, die sich nicht in unserem Shop befinden.
Wir organisieren ganz individuelle Degustationen, seien es Weine aus einer bestimmten Region, von einem bestimmten Weingut, von einer bestimmten Rebsorte usw. Fragen Sie einfach an!

messerli-topwine
Postweg 5
3150 Schwarzenburg 031 734 10 55 info@topwine.ch www.topwine.ch

Delikatessen

Kulinarisches für Kunden und Mitarbeiter Geschenkideen mit Mehrwert

Kulinarische Geschenke für Kunden und Mitarbeiter. Überraschen Sie mit einem Hauch des Appenzellerlandes und einzigartigen Produkten von Appenzeller LINE.

Das original Appenzeller Tröckli und weitere feine Geschenk-Kreationen werden in Hundwil AR aus über einhundert verschiedenen Spezialitäten aus der Region, individuell nach Kundenwunsch zusammengestellt.

Durch die Zusammenarbeit mit Kleinstproduzenten, bekannten Appenzeller Labels und innovativen Handwerksbetrieben bieten wir Spitzenprodukte mit garantiertem Mehrwert.

Appenzeller LINE blickt auf 10 erfolgreiche Geschäftsjahre zurück. Was in einer alten, leerstehenden Gaststätte im Jahr 2001 klein begonnen hat, wurde mit viel Herzblut und Verbundenheit zu den Produkten stetig weiter ausgebaut. Im Jahr 2004 wurde das heutige Domizil in einer alten Bäckerei, direkt an der Hauptstrasse in Hundwil bezogen.

Appenzeller Tröckli und viele weitere Geschenk-Kreationen

Ladenlokal der Firma Appenzeller LINE GmbH in Hundwil AR

Mit viel Eigenleistung wurde der Laden und die Produktionsräume umgebaut. Erhaltenswerte Kostbarkeiten wie die über 200 Jahre alten Ornamentsteine des Backofens wurden mit modernen Materialien kombiniert.

Appenzeller LINE produziert einen grossen Teil der Spezialitäten im Betrieb in Hundwil. «Aus der Natur direkt ins Glas» garantiert absolute Frische und einzigartigen Geschmack ohne Zusatzstoffe. Unsere Produkte haben an regionalen und nationalen Wettbewerben schon mehrfach die höchsten Auszeichnungen erreicht.

Die Rohstoffe, welche alle aus der Region stammen, werden in unserer Manufaktur saisonal zu Sirupen, Konfitüren, Likören, Eingemachtem und weiteren Köstlichkeiten verarbeitet.

Öl und Essig-Kreationen

Diese werden auch in speziellen Geschäften im Wiederverkauf angeboten und können selbstverständlich auch über unseren Onlineshop bequem eingekauft werden.

Unsere Leistungsfähigkeit als kleiner KMU Betrieb und innovative Produktneuheiten wie das Appenzeller Böscheli, welches sogar im Schweizer Fernsehen vorgestellt wurde, sorgen immer wieder für Aufsehen.

Appenzeller LINE wurde 2008 mit dem Förderpreis der Ausserrhoder Wirtschaft ausgezeichnet.

Verena Fiechter steht mit dem Appenzeller LINE Team bei Anfragen und speziellen Wünschen gerne zur Verfügung. Schenken Sie Genuss aus dem Appenzellerland. Testen Sie unsere Leistungsfähigkeit und fragen Sie am besten gleich an. Bestellen Sie die Spezialitäten online, oder besuchen Sie uns im schönsten Laden der Ostschweiz im Landsgemeindedorf Hundwil.

Appenzeller LINE GmbH
Dorf 4, 9064 Hundwil
Tel. 071 367 22 33, Fax 071 369 05 02
Weitere Infos und Onlineshop:
www.appenzeller-line.ch

Dream Valley Saloon

Bogenschiessen
Einführung «Instinktives Bogenschiessen!» Jeweils am ersten Freitag im Monat.

Lassen Sie den Alltag hinter sich und geniessen Sie die einmalige Atmosphäre bei Country Musik in unserem Blockhaus, wo Sie mit Natura Beef Burgern oder T-Bone Steaks kulinarisch verwöhnt werden. Beim Grillieren oder Übernachten in unseren Tipis können Sie selber ein wenig Indianerromantik aufleben lassen…

Saloon
Bei der Auswahl unseres Fleisches wird strengstens auf die artgerechte Tierhaltung, die Qualität und den Tiertransport geachtet. Geniesst bei uns diverse Burger, Steaks, T-Bones, Baked Potatoes usw.

Tipi-Camp
Erlebt das Indianer Feeling in unseren Tipis! Beim Grillieren am Lagerfeuer oder auch bei einer unvergesslichen Übernachtung wie zu Indianer-Zeiten.
Für Familien, Schulen, Vereine und Gruppen. Das Camping findet nur im Tipi statt. Du kannst ein Tipi mieten oder dich von unserer Crew bedienen lassen.

Tipi-Bar
Feiern Sie die nächste Party in unserer Tipi Bar. Ideal für Gruppen und geschlossene Gesellschaften bis 50 Personen.

Rothirsch Park
Mit drei Hirschkühen und einem Stier begannen wir im Oktober 2011 eine Rothirschherde aufzubauen neben dem Bison Park.

Natura-Beef
Das Fleisch stammt aus Mutterkuhhaltung, die Freilauf und Weidegang haben. Es wird ausschliesslich nur Raufutter verwendet. Kein Kraftfutter!

Bioprodukte
Bei uns finden Sie auch diverse Bioprodukte aus der Region.

Dream Valley Saloon
Familie Fahrni
3616 Schwarzenegg

Tel. 033 4532588
www.dreamvalley .ch

SWISS MADE

GaggoHaas® of Switzerland

CHF 10.- GUTSCHEIN

Das Füsslipyjama. Swiss Made. Kult.

Das Füsslipyjama für die ganze Familie. Ob aus 100% Baumwolle, aus Niciplüsch oder Lyocell (mit Zinkoxyd, z.B. bei Neurodermitis oder Allergien), die hellblauen Einteiler aus Basel sorgen für warme Füsse und nostalgische Gefühle.

Preise
(Kinder/Erwachsene)
Baumwoll-Tricot 69.-/149.-
Niciplüsch 69.-/159.-
Lyocell 79.-/169.-
Einteiler ohne Füsse 149.-
zusätzl. Versandkosten 6.-

Kindergrössen
86, 98, 110, 122, 134, 146

Erwachsenengrössen
XS (150-160 cm)
S (160-170 cm)
M (170-180 cm)
L (180-190 cm)
XL (190-200 cm)

Sie bestellen mit 10 Tagen Rückgaberecht		Grössen		
Anzahl	Artikel	Erwachs.	Kinder	Name/Vorname:
	Füsslipyjama aus **Baumwoll-Tricot**			Strasse/Nr.:
	Füsslipyjama aus **Niciplüsch**			PLZ/Ort:
	Füsslipyjama aus **Lyocell**			Telefon:
	Einteiler **ohne Füsse** 100% Baumw.			Unterschrift:

Bestellungen: Gaggohaas GmbH, Binningerstrasse 15, 4051 Basel
Telefon 061 272 25 17, Fax 061 272 25 16, www.gaggohaas.com

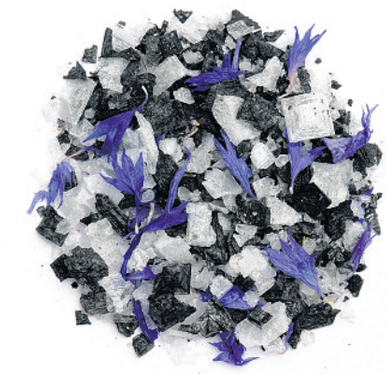
Raffinessen aus Bern

Markus Lehmann

Natürliche Gewürzkompositionen und kulinarische Geschenkideen für Sie und Ihre Firma.

Wir haben uns zum Ziel gesetzt mit unseren Gewürzmischungen Abwechslung und Raffinesse in den kulinarischen Alltag zu bringen. Grosses Gewürzwissen, Entdeckergeist und Innovationskraft sind unsere Stärken. Das Komponieren von neuen Geschmackskombinationen und würzigen Geschenkideen unsere Kernkompetenzen.

Die Gewürzkompositionen von Raffinessen enthalten ausschliesslich feinste natürliche Zutaten, die Ingredienzien sind bester Herkunft. Wir sind stolz, keine Geschmacksverstärker oder andere künstlichen Zusatzstoffe zu verwenden. Ganz bewusst versuchen wir auf Allergene zu verzichten, damit wir auch Allergiker mit unseren Geschmackserlebnissen verwöhnen können. Die Gewürze werden in der Schweiz in kleinen Chargen gemischt und durch die GEWA, einer Stiftung für berufliche Integration, von Hand abgefüllt und verpackt.



Neben unserem Standardsortiment, welches wir unter der Marke «raffinessen» verkaufen, können wir auf ein breites Curry Angebot sowie zahlreiche andere Gewürzkreationen zurückgreifen. Dank der grossen Leidenschaft für Gewürze und Kräuter sowie der stetigen Suche nach neuen Aromen und Geschmackskombinationen ist unser Angebot fast unerschöpflich und wir sind überzeugt, für jeden Geschmack eine passende Mischung kreieren zu können.

Es gab eine Zeit, da wurden Gewürze mit Gold aufgewogen. Heute kann man eine sogenannte Gewürzmischung für weniger als zwei Franken kaufen. Wir wollen sicher keine Kriege mehr führen für diese kostbaren Rohstoffe, doch wir sind bestrebt, deren Wertschätzung wieder in den Köpfen der Menschen zu verankern. Mit dem Verzicht auf Geschmacksverstärker und anderen künstlichen Zusatzstoffen wollen wir unsere Kunden auf die natürlichen Zutaten sensibilisieren, sie mit der Vielfalt an Aromen, Farben und Formen vertraut machen und sie zum gesunden Kochen inspirieren.

Markus Lehmann, Geschäftsführer

raffinessen
c/o Tacooma GmbH
Wasserwerkgasse 3
3011 Bern

Tel. 031 535 33 68
info@raffinessen.ch
www.raffinessen.ch
www.facebook.com/raffinessen

raffin essen

Würzige Geschenkidee

Wie schmeckt Ihre Firma?

Mit Blüten und Gewürzen malen wir Ihre Logofarben in eine hochwertige Gewürzmühle.

Alles aus einer Hand: Individualisierung, Verpackung und Versand.

Weitere Geschenkideen:
www.raffinessen.ch/katalog.html

Studie zum Innovationsverhalten in schweizerischen Kleinstunternehmungen

Obwohl sie fast neunzig Prozent aller Betriebe ausmachen, ist über die Kleinstunternehmungen in der Schweiz nur wenig bekannt. Der Luzerner Emanuel Wüest möchte dies mit seiner Dissertation ändern und sucht nach Teilnehmern für seine Studie, die an der 10minütigen Online-Umfrage mitmachen und damit zu aussagekrätigen Ergebnissen beitragen.

Gemäss der nationalen Betriebszählung von 2008 beschäftigen fast neunzig Prozent der Betriebe der Schweiz weniger als 10 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Diese werden alle in den grossen KMU-Topf geworfen, dessen Grenzen sehr unscharf gezogen sind. Welches sind die Kriterien, was noch ein K und was schon ein M ist – die Anzahl der Beschäftigen? Oder der Umsatz? Wenn 90 % der Schweizer Betriebe Kleinstunternehmen sind, ist es dann nicht eigenartig, wenn kaum jemand von den kleinsten, sondern alle von den kleinen und mittleren Unternehmen sprechen? Obwohl sie weitverbreitet und von entscheidender Bedeutung für unsere Volkswirtschaft sind, weiss man nur wenig über Schweizerische Kleinstunternehmungen.

Der Luzerner (Klein-)Unternehmer Emanuel Wüest möchte dies mit seiner Dissertation ändern und herausfinden, welche Faktoren das Innovationsverhalten dieser Unternehmungen mit weniger als 10 Mitarbeitenden beeinflussen. Dazu ist er auf der Suche nach Inhabern oder Geschäftsführern von Mikrounternehmen, die sich 10 Minuten Zeit für eine anonyme Online-Befragung nehmen und damit eine repräsentative, aussagekräftige Studie ermöglichen. Sie werden zu ihren Ansichten über die Entwicklung von neuen Produkten/Dienstleistungen und der Umsetzung von Innovationen in ihrem Unternehmen befragt. Ebenso wird geprüft, in welcher Form das wirtschaftliche Umfeld diese Innovationen beeinflusst. Zweck dieser Forschung ist es, das Innovationsverhalten einer repräsentativen Gruppe von Kleinstunternehmen zu ergründen und erstmals aussagekräftiges Zahlenmaterial dazu zu sammeln. Die Umfrage ist für die Teilnehmenden freiwillig, anonym und kann zu jeder Zeit problemlos abgebrochen werden.

Mit Ihrer Mitarbeit würden Sie Herrn Wüest auf dem Weg zu seiner Dissertation eine grosse, höchst willkommene Hilfestellung leisten!

Den Online-Fragebogen zur Studie über das Innovationsverhalten in schweizerischen Kleinstunternehmungen finden Sie über http://ww2.unipark.de/uc/unisa

Emanuel Wüest
Gewerbe 2b
6025 Neudorf
wueey001@mymail.unisa.edu.au

University of South Australia

Kaizen-Praktiker in der Emmi Käse AG

Von Links: Beat Sommer, Martin Leuenberger, Markus Schneider

2008 starteten wir bei der Emmi Käse AG in Kirchberg mit der Kaizen Philosophie. Im ganzen Prozess spielt der Praktiker eine zentrale Rolle. Um diesen Führungs aufgaben im Kaizen-Prozess gerecht zu werden, absolvierten wir die drei Grundmodule Kaizen Basic, TPM Basic und JIT Basic beim Kaizen Institut.

Erfahrungsbericht von Beat Sommer, Abteilungsleiter

Auf dem Weg zum Kaizen Praktiker konnte ich drei interessante und lehrreiche Kurse (Kaizen Basic, TPM Basic, JIT Basic) besuchen. Da diese immer sehr praxisbezogen und gut verständlich aufgebaut waren, konnte ich sehr schnell das erlernte in die Praxis umsetzen. Die guten Ideen, sowie die unterschiedlichsten Erfahrungen der Kursteilnehmer gaben mir einen guten Wissensstand welchen ich nun Schritt für Schritt an meine Mitarbeiter weitergeben will.

Die abgegebenen Unterlagen, sowie die vielen Fotos der Gruppenarbeiten, sind für mich ein gutes und nützliches Nachschlagewerk. Den ersten Schritt zum Kaizen-Praktiker habe ich gemacht. Nun gilt es das Erlernte in der Praxis zu vertiefen und die weiteren Ziele in meiner Abteilung zu definieren.

Erfahrungsbericht von Markus Schneider, Abteilungsleiter

Die Ausbildung zum Kaizen-Praktiker war sehr spannend und interessant. Bei der Einführung des Kaizen-Prozesses musste im Betrieb noch sehr viel Überzeugungsarbeit geleistet werden, was Kaizen grundsätzlich ist und was es bedeutet. Zu diesem Zweck konnte ich die drei Grundmodule des Kaizen Instituts besuchen. Weiter erhielt ich die Möglichkeit, Schulungen zu organisieren und durchzuführen. Bei diesen Schulungen konnte ich mich persönlich weiterentwickeln und profitieren.

Nach und nach konnte ich mich meinen Prozessbegleitern widmen und die gelernten Module anwenden. Spannend war auch, einen «Kulturwandel» innerhalb des Betriebs voranzutreiben. Das stetige Verbessern und spürbar nachhaltige Einsparungen ausweisen zu können ist ebenfalls sehr interessant. Mittlerweile habe ich ein sehr gutes Prozessbegleiter-Team aufbauen können, in welchem ich hauptsächlich Betreuungs- und Führungsaufgaben übernehmen kann. Kaizen ist ein ständiger Prozess, daher ist eine stetige persönliche Weiterbildung erforderlich. Ziele spielen im Prozess eine wesentliche Rolle, auch um sich weiter entwickeln zu können. Mein persönliches nächstes Ziel ist der Kaizen-Coach.

Erfahrungsbericht von Martin Leuenberger, Teamleiter und Prozessbegleiter

Zum ersten mal mit Kaizen konfrontiert wurde ich, als ich 2009 an einer internen Kaizen-Schulung teilnehmen durfte. Bis dahin wusste ich nicht, wie Kaizen mich und mein Umfeld in den folgen 3 Jahren verändern würde.

Ich habe seit der internen Schulung die Kurse TPM Basic (2009), Kaizen Basics (2010) und JIT Basic, beim Kaizen Institut, besucht. Ich war sehr überrascht, was man alles in einer Gruppe bewirken kann und wie gut im ganzen Team gearbeitet wird. Bei uns in der Abeilung hat sich seither sehr viel verbessert bezüglich Sauberkeit und Ordnung, Visualisierung und Standardisierung. Wir konnten auch grosse Einsparung erzielen welche natürlich mit der Zeit auch geringer wurden aber deshalb nicht weniger wichtig sind. In unserer Abteilung sind wir zwei Prozessbegleiter die in Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern, das ganze vorantreiben und die Verbesserungen umsetzen. Wir sind auf einem guten Weg aber noch lange nicht am Ziel.

Ihre Ansprechpartnerin: Alice Gisi
Tel. 041 725 42 81

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

TQMi® for Leaders

TQMi ist ein spezielles Konzept für **KMU in der IT** zur Einführung eines prozessorientierten Managementsystems. www.TQMi.ch

Einfach – Effizient – Transparent – Nachhaltig – Einzigartig!

Ein modernes, für kleine Organisationen entwickeltes Managementsystem, erhöht nachweislich die Effizienz.
„Diese ISO-Zertifizierung ist etwas vom Besten, was die insign gmbh aus unternehmerischer Sicht gemacht hat."
(Philipp Sprecher, CEO der insign gmbh)

Thomann Consulting GmbH, Wildbergstr. 13, CH-9243 Jonschwil, Tel. +41 71 920 07 60

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.

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
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

Anzeigen

RAMADA Hotel Solothurn ** – Ihr Seminar- und Businesshotel**

Das Hotel im Herzen der barocken Solothurner Altstadt bietet Ihnen:

- 100 moderne & komfortabel eingerichtete Zimmer sowie Suiten
- 3 lichtdurchflutete Tagungsräume für bis zu 195 Personen
- kostenfreies WLAN im gesamten Hotel
- sonnige Aussenterrasse direkt an der Aare
- grosszügiger Wellnessbereich und Penthouse-Bar im 7. Stock

RAMADA SOLOTHURN

RAMADA Hotel Solothurn **

Schänzlistrasse 5
4500 Solothurn
Tel.: +41 (0)32 655 46 00
Fax: +41 (0)32 655 46 01
E-Mail: solothurn@ramada-treff.ch
www.ramada-treff.ch/solothurn

aeB Schweiz – Ihre Partnerin für Ausbildungskompetenz und Leadership

Ulrike Arens-Fischer

Die Angebote für Erwachsenenbildung sind in der Schweiz vielfältig. Aber nicht alle Anbieter sprechen die Sprache der KMU. Die aeB Schweiz – Die Akademie für Erwachsenenbildung, schliesst hier eine Lücke und bietet seit vierzig Jahren Aus- und Weiterbildungen für Mitarbeitende in Industrie, Handel und Dienstleistungen an. Kompetenz für Ihre Praxis – dieses Versprechen erklärt den anhaltenden Erfolg.

Als Führungskraft in einem KMU werden Sie mit einer Fülle von Aufgaben und Herausforderungen konfrontiert. Sie müssen sich mit Personal-, Finanz- oder Marketingfragen auseinandersetzen. Laufend tauchen unverhofft Probleme auf, die nach einer Lösung rufen. Bei der aeB Schweiz finden Sie praktische Unterstützung, sei es in der Ausbildung Ihrer Berufsbildnerinnen und -bildner, in der Beratung oder im Training Ihrer Führungskräfte. An den Standorten in Bern, Luzern, Zürich und in Basel oder direkt vor Ort – als Inhouse-Angebot in Ihrer Firma.

Ich bilde aus…

Seit vier Jahrzehnten erhalten Ausbildende bei der aeB Schweiz ein solides Fundament und praktische Werkzeuge, die sofort bei der Arbeit umsetzbar sind. Alle Angebote und alle Kundenschulungen sind konsequent kompetenzorientiert – damit der Transfer wirklich klappt. Besonders beliebt sind die bewährten Lehrgänge zum SVEB-Zertifikat und Ausbilderin, Ausbilder Fachausweis. Wer die Ausbildungstätigkeit intensivieren möchte, findet bei der aeB Schweiz laufend Fortsetzungsangebote. Ein Baukastensystem führt über die erste und zweite bis zur dritten Stufe als diplomierte Erwachsenenbildnerin, -bildner. Exklusiv bei der aeB Schweiz folgt anschliessend die vierte Stufe mit dem Doppelabschluss «MAS in Berufs- und Erwachsenenbildung» und «eidg. Diplom Erwachsenenbildnerin, -bildner HF».

Ich berate… und löse Konflikte

Damit Sie mit Ihrem Unternehmen langfristig erfolgreich und wettbewerbsfähig bleiben, brauchen Ihre Mitarbeitenden Unterstützung und Beratung. Gerade auch in Konflikten. Und wer hat die nicht? Werden diese konsequent konstruktiv gelöst, steigert das den Erfolg des Unternehmens. Auch das Handwerk der Beratung ist lernbar. Die aeB Schweiz ist führend in der Vermittlung von Beratungskompetenz in der Ausbildung, im Training und in der Konfliktbearbeitung. Die fachliche Vielfalt und die Kundennähe der Dozentinnen und Dozenten sichern Ihren Gewinn.

Ich führe…

Damit sich Ihre Mitarbeitenden rechtzeitig auf Veränderungen im Markt einstellen können, benötigen Führungspersonen Führungswissen und Leadershipqualitäten. Damit initiieren und unterstützen Sie Veränderungsprozesse und erhalten die Motivation ihrer Mitarbeitenden. Inhouse-Angebote setzen am konkreten Bedarf im Alltag an, unschlagbar praxisnah. Die aeB Schweiz bietet ausserdem neu den Lehrgang «Herausforderung Leadership» an. Dort erarbeiten Sie mit Führungskräften aus unterschiedlichen Branchen Lösungen für Ihre Arbeitspraxis. Das qualifizierte und erfahrene Trainerteam der aeB Schweiz begleitet Sie bis zum erfolgreichen Abschluss mit dem Zertifikat «Leadership SVF».

Wir kommen zu Ihnen…

Alle Angebote der aeB Schweiz in den Bereichen Ausbilden, Beraten und Führen finden auf Wunsch in Ihrem Betrieb – angepasst auf Ihre Bedürfnisse – statt. Unkompliziert und flexibel und unter Einbezug Ihrer Ressourcen. Für Ausbildungsfragen, Personal- und Organisationsentwicklung, Moderations- und Präsentationstechnik; die aeB Schweiz ist Ihre Partnerin. Besuchen Sie jetzt unsere Website und fordern Sie ein unverbindliches Angebot für Ihre Situation. *Ulrike Arens-Fischer*

aeB Schweiz –
Akademie für Erwachsenenbildung
Kasernenplatz 1
6000 Luzern 7
Tel. 041 249 44 88
info@aeb.ch, www.aeb.ch

Unsere Kunden meinen…

Hans-Ruedi Schürmann, Geschäftsleitung Glas-Technik Schürmann, Hünenberg sowie Geschäftsleiter der KMU plus Unternehmensberatung, Adligenswil:
«Die Dozentinnen und Dozenten waren gut vorbereitet und die Ausbildung hat richtig Spass gemacht! Wer in der Ausbildungstätigkeit Fuss fassen möchte, findet bei der aeB ein sehr flexibles und attraktives Angebot».

Reto Studer, Gastgeber Hotel Restaurant Sonnegg, Meggen:
«Unsere Dozentin moderierte ausgezeichnet. Ich habe bei der aeB einen aktuellen und professionellen Überblick zum Handwerk des Ausbildens erhalten und viele praktische Techniken kennen gelernt, die ich sofort umsetzen konnte. Der fachliche Austausch mit Berufsleuten aus anderen Branchen hat mir persönlich viel gebracht».

aeB SCHWEIZ AKADEMIE FÜR ERWACHSENENBILDUNG

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

Firma	Branche
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
Blue Tornado	Netzwerktechnik/ IT
Brunner Gravuren AG	Gravuren
Bruno Murer Weinspezialitäten	Weine
Business Limousine AG	Limousinenvermietung
BW Mode GmbH	Masskleidung
CARDUN AG	Führung und Kommunikation
CKP-Excellence GmbH	Finanzierung
Classei.ch	Büroorganisation
Comfortfloor	Bodenwärme
Creavida Priska Flury	Events im Spielbereich
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
Educationpool AG	IT-Schulungen
eicom GmbH	Softwarehersteller
EMA Graphics	Grafik, Design, Druck
Energie Treff & Wellness Shop	Gesichtspflege, Massagen
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
Kägi AG Reinigungen	Gebäudeunterhaltsreinigung
KIS Consulting Studer	Software-Lösungen für KMU's
Laupeneck AG	Kleintierpraxis
Logista EG AG	Baugewerbe
MAF Zürich Consulting Group AG	Wirtschaftsrecht, Finanzierungen
movecom AG	Werbebranche, Beschriftungen
Mr. Lens GmbH	Kontaktlinsen, Pflegeprodukte
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
Ralph Rochau	Mahnwesen/Inkasso
ReverseSpeech.ch	Rückwärtssprache, Analysen
Richner - Sanitär Material AG	Baubedarf
Score Marketing	Marketingberatung
Secoma Controlling AG	Software, Buchführung, Beratung
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
Swiss Regio	Branchenbuch
SwissAdmin Bürgi	Software, Buchhaltung
Technik am Bau AG	Türen, Tore, Antrieb
Thermofit	Ergonomische Büroausstatter
TOKRA GmbH	Etikettiersysteme, Typenschilder
Treufin Reuter AG	Treuhand
Trewa AG	Möbel
TT Timeconsult Treuhand AG	Treuhandgesellschaft
UB-office AG	Software
WebSites4u	WebDesign
Webuniverse Informatik	WebDesign, PC-Schulungen
WECO INKASSO AG	Debitorenmanagement
WEKA Business Media AG	KMU Fachpublikationen
Win-Lux GmbH	kundenspezifische IT-Lösungen
Zirkumflex AG	Telekommunikation / mit WIR

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.

oprandi & partner®
personnel recruitment

seit 1988

Werden Sie Unternehmer in einer erfolgreichen Gruppe!

oprandi & partner ist mit über 120 Partnern und Mitarbeitern in der ganzen Schweiz sowie zahlreichen Niederlassungen in Europa und den VAE/Dubai vertreten. Eine ausgeprägte Branchenfokussierung und Dienstleistungen mit hoher Wertschöpfung bilden die Grundlage des nachhaltigen Erfolgs seit über 20 Jahren. Für den Ausbau ihrer Geschäftsbereiche sucht sie für ihre Standorte

Unternehmens- und Personalberater (m/w)

Ihr Verantwortungsbereich | In der Unternehmensgruppe agieren Sie als selbständig erwerbender Unternehmer. Sie unterstützen Ihre Kunden bei der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern und beraten Kandidaten in ihrer beruflichen Laufbahn. Sie sind für die Betreuung bestehender Kunden verantwortlich und akquirieren Neukunden. Ihre Branchenkenntnisse sind Ihr Kapital. Deshalb sprechen Sie die Sprache der Kunden und Kandidaten und beraten, akquirieren und vermitteln in Ihrer Branche.

Ihre Persönlichkeit | Unternehmer mit ausgeprägtem Branchenwissen, idealerweise mit Universitäts- oder Fachhochschulabschluss. Sie verfügen über Managementerfahrungen und ein gutes Beziehungsnetz in den entsprechenden Branchen. Sie sind eine vernetzt denkende Persönlichkeit mit Verkaufsflair und Consultant-Talent. Sie wollen die Linienfunktion verlassen und als selbständiger Unternehmer in einer auf dem Markt führenden Gruppe mitarbeiten.

Ihre Perspektiven | Eine verantwortungsvolle, selbständige Tätigkeit in einem professionellen Umfeld mit überdurchschnittlichen Verdienstmöglichkeiten. Sie profitieren von einem umfassenden Netzwerk und Synergien innerhalb der Gruppe.

Wenn Sie sich mit den Aufgabenstellungen identifizieren können, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit dem Vermerk 340630 – vorzugsweise per E-Mail und mit Foto. Für weitere Auskünfte steht Ihnen Herr Roberto Oprandi gerne zur Verfügung.

oprandi & partner ag, personnel recruitment, Läuferplatz 6, CH-3000 Bern 13
Telefon +41 31 328 50 51, roprandi@oprandi.ch, www.oprandi.ch

oprandi & partner ist eine internationale Firmengruppe mit zahlreichen Niederlassungen in Europa und den VAE/Dubai

Unternehmens- und Personalberater

Ist Ihre Personalentwicklung nachhaltig?

Gut gemeint, reicht nicht. Verschiedene Faktoren tragen dazu bei, ob Personalentwicklung nachhaltig wirkt – oder eben nicht. Ein strategisches und systematisches Vorgehen schafft gute Voraussetzungen für den Erfolg.

Wie steht es in Ihrem Unternehmen aktuell um die PE? Sind Sie und Ihre Mitarbeitenden zufrieden mit der gelebten Personalentwicklung? Ein deutliches «Ja» auf diese Frage ist keine Selbstverständlichkeit.
Häufig ist es so, dass die Beteiligten mehr oder anderes von den PE-Massnahmen erwarten als diese letztlich bewirken. So kommt z.B. auf Seiten des Arbeitgebers Unzufriedenheit über den «Return on Investment» auf. Auf der anderen Seite ärgern sich die Mitarbeitenden darüber, dass sich ihre Erwartungen bezüglich Entwicklungen oder Veränderungen nicht erfüllen.

Personalentwicklung – mehr als ein Fachseminar

Personalentwicklung, insbesondere Weiterbildung, wird von zahlreichen KMU häufig als isolierte Aktion betrieben, die weder in die Strategie eingebunden ist, noch realistische Zielsetzungen aufweist, noch vom Prozess her professionell gesteuert ist. Forschungsergebnisse zeigen z.B., dass es für zahlreiche KMU ausschliesslich die fachliche Weiterbildung ist, was sie als PE interpretieren und betreiben. Personalentwicklung im Bereich von Schlüsselqualifikationen ist in KMU eher die Ausnahme. Eine Verzahnung mit laufenden Organisationsentwicklungsprojekten findet kaum statt.
Dabei liegt es auf der Hand, dass Personal nicht entwickelt werden kann, ohne dass sich die Organisation auch entwickelt und umgekehrt. Es empfiehlt sich deshalb, Personalentwicklung als Unternehmensentwicklung im Ganzen anzusehen und nicht mehr lediglich als die gezielte Förderung von einzelnen Mitarbeitenden.

Das Potenzial von PE optimal nutzen

Fragen Sie sich jetzt, was Sie als Auftraggeber von Personalentwicklung tun können? Hier sind ein paar Vorschläge:

- Betrachten Sie Personalentwicklung als ein Projekt. Das erfordert ein Projektmanagement.
- Vernetzen Sie PE-Massnahmen miteinander und auch mit OE-Projekten.
- Achten Sie auf eine Balance zwischen dem Bedarf Ihres Unternehmens UND den Bedürfnissen Ihrer Mitarbeitenden.
- Binden Sie die verschiedenen Anspruchsgruppen bei der Planung mit ein: die Teilnehmenden, ihre Vorgesetzten, die (externe) Fachperson und die Personalabteilung.
- Wählen Sie aus der reichhaltigen Palette an PE-Massnahmen jeweils diejenige aus, die am zielführendsten und erfolgversprechendsten ist – und das ist längst nicht immer ein Seminar.
- Sorgen Sie durch ein professionelles Auswahlverfahren dafür, dass Sie jeweils mit einer geeigneten Fachperson zusammen arbeiten. Spezialisierte Vermittler, wie der Beratungspool(1), können Ihnen teure (und frustrierende) Fehlbesetzungen vermeiden helfen.
- UND: Ermöglichen Sie einen optimalen Praxistransfer durch kombinierte Lernprozesse, also die Kombination von externen Veranstaltungen UND Lernen am Arbeitsplatz.

Fazit

Transfer – und damit das Sicherstellen von Nachhaltigkeit – ist nicht das Ergebnis einer PE-Massnahme, sondern Bestandteil – eben: Praxistransfer inklusive! Denn: Beim Transfer fängt das Lernen eigentlich erst richtig an.

Und nun?

Um eine erste Situationsklärung zur PE in Ihrem Unternehmen vorzunehmen, können Sie mit einem E-Mail an inhelder@beratungspool.ch einen kurzen Fragebogen anfordern. Wenn Sie diesen ausgefüllt zurücksenden, erhalten Sie ein kostenloses Telefoncoaching, das der Kurzauswertung des PE-Checks dient und Ihnen ein paar Impulse für die Personalentwicklung in Ihrem Betrieb gibt.

Autor

Olivier Inhelder ist Weiterbildungsmanager & Coach BSO. Neben seiner Tätigkeit als Geschäftsführer des Beratungspools arbeitet er als Berater, Projektleiter und Trainer. Sein Schwerpunkt ist die Personalentwicklung.
www.inhelder-consulting.ch
www.beratungspool.ch

(1) www.beratungspool.ch

Sensibilisierungskampagne
Mit einer Bannerkampagne und 14 kurzen Videos geben der SKV Schweizerische KMU Verband und der Beratungspool vielfältige Impulse für die Planung und Umsetzung von Personalentwicklung.

Beratungspool
Olivier Inhelder
Weiterbildungsmanager & Coach BSO
Geschäftsführer Beratungspool
Hirzbrunnenallee 7, 4058 Basel
Tel. 061 683 32 05
inhelder@beratungspool.ch
www.beratungspool.ch

Anzeigen

Podcast – Das Unternehmen als «Medienhaus»

Als erste Agentur der Schweiz bietet die Comcaster GmbH seit rund fünf Jahren erfolgreiche Multimedia-Podcast-Konzepte für Bildungseinrichtungen, Unternehmen und Organisationen an. Ihren erfolgreichen Durchbruch erlangten Podcasts vor einigen Jahren im Bildungsbereich. Mit der wachsenden Nachfrage nach mobiler und multimedialer Information werden Podcasts inzwischen in vielen Wirtschaftsbereichen erfolgreich eingesetzt. Die Comcaster GmbH macht jedes Unternehmen zum «Medienhaus».

Podcasts haben sich als Hilfsmittel für Ausbildung und Schulungen durchgesetzt. Attraktive Bildungsinhalte ermöglichen mehr Flexibilität und Mobilität beim Lernen.

Weltweite und längerfristige Verfügbarkeit von Meetings und Konferenzen ermöglichen einem breiteren Publikum Zugang, sparen Reisekosten und sorgen für mehr Beachtung.

Ob Schulungen, Medieninformationen oder Aufzeichnungen von Events – Podcasts erfüllen nahezu alle Ansprüche an eine zeitgemässe, multimediale Onlinekommunikation. Podcasts bestechen durch ihre Formatvielfalt (Audio/Video/Text/Bücher) und ermöglichen z.B. automatisierte Verbindungen zu Social Media-Plattformen wie iTunes, Facebook, YouTube, Blogs oder Lernplattformen. Auch die Integration auf mobile Geräte wie Smartphones oder das iPad ist fliessend möglich. Intelligente Abonnierfunktionen und die Offline-Verfügbarkeit von Informationen schaffen eine längerfristige Bindung zum Zielpublikum. Diese Flexibilität entspricht der wachsenden Nachfrage der Nutzer nach multimedialer Information, sei dies am Arbeitsplatz, zuhause oder unterwegs.

Vom Prospekt bis zum iTunes U Auftritt

Die breite Erfahrung der Comcaster GmbH hilft Unternehmen, Bildungseinrichtungen und Organisationen erfolgreiche Onlinekommunikations-, Lern- und Ausbildungslösungen zu entwickeln und aufzubauen. Die Dienstleistungen ermöglichen beispielsweise interne Ausbildungen, Schulungen und Trainings virtuell und ortsunabhängig durchzuführen. Klassische Beispiele hierfür sind Produktschulungen, Software-Tutorials, Kundensupport oder Ausbildungen in Unternehmen oder Schulen. Die Inhalte reichen von Prospekten, Handbüchern oder Präsentationen bis hin zu Videobeiträgen. Aber auch Kongresse, Meetings oder Pressekonferenzen bleiben als Podcasts längerfristig verfügbar und erreichen breitere Zielgruppen. Für Hochschulen und Museen bietet die Comcaster GmbH Konzeption und Umsetzung kompletter Auftritte in Apples Bildungsplattform iTunes U an.

Nachhaltigkeit als zentrales Ziel

Die Stärken der Comcaster GmbH zeichnen sich durch Bildungs- und Medienkompetenz in Kombination mit individuellen technischen Kundenlösungen aus. Ihre Konzepte bleiben auch in der rasanten technischen Entwicklung längerfristig aktuell und lassen sich in neue Anwendungen integrieren. Die Comcaster GmbH beobachtet täglich Veränderungen, Trends und Konstanten der Onlinekommunikation und -technologien. Damit hilft sie ihren Kunden Onlinekommunikation so zu planen und zu gestalten, dass sich der Einsatz der Ressourcen auch bei ständiger Veränderung nachhaltig auszahlt.

Dr. Matthias Haeberlin
Geschäftsführer und Inhaber der Comcaster GmbH

Comcaster GmbH
Spielwiesenstrasse 9a
8050 Zürich
Tel. 043 333 53 06
matthias.haeberlin@comcaster.ch

Anzeigen

comcaster.ch
communication & podcasting

«Wir machen Sie zum Medienhaus»

- Beratung, Planung, Integration und Umsetzung von Podcastkonzepten in Bildung, Wissenschaft und Unternehmen
- Kreative und zielgruppenorientierte Produktion von Multimedia Content
- Training und Begleitung von Inhouse-Content-Produktionen
- Zusammenarbeit mit Unternehmen und Beschaffung von Know-how in einem internationalen Umfeld für individuelle Kundenlösungen

Comcaster GmbH, Spielwiesenstrasse 9a, CH-8050 Zürich, Tel. +41 43 333 53 06, info@comcaster.ch

Qualitätsmulden.ch

Herstellung und Verkauf

Mulden | Abrollcontainer | Thermosilo | Bürocontainer | Lagercontainer | Materialboxen | Wasserabsetzbecken | Presscontainer | uvm…

Möchten Sie Ihre Entsorgung optimieren? oder möchten Sie Ihren Mulden- und Containerservice mit neuen Behältern erweitern oder ersetzen?

Produktion von Mulden und Container in jeder Grösse und jeder Ausführung.

Vermietung von Bürocontainer, Lagercontainer und Wasserabsetzbecken.

Lagerhaltung von verschiedenen Behältern für kurzfristige Auslieferungen.

Projektbezogene Produkteaufnahme vor Ort, Berechnungen und CAD-Zeichnungserstellungen durch unsere Ingenieure.

Beratung und Umsetzung von Entsorgungskonzepten, abgestimmt auf Ihren Betrieb.

owipex®

Unteraltberg 5 | 8836 Bennau SZ | Telefon 055 422 15 15 | info@owipex.ch | www.owipex.ch

Bauqualität

Eine gute Bauqualität bedeutet:

- Sicherheit während dem Bauen
- kleinstmögliche Risiken
- keine finanziellen Nachteile
- einen handfesten Mehrwert für das Gebäude
- während der ganzen Nutzung viel Freude

BQ BAUQU Tel. 056 648 73 73

Unsere umfassenden, täglichen Kontrollen auf Ihrer Baustelle starten mit dem Aushub, den Erdarbeiten und enden mit der Bauübergabe.

BAUQU GmbH, Wohlerstrasse 41, 5620 Bremgarten
www.bauqu.ch, info@bauqu.ch, Tel. 056 648 73 73

technikambau AG

Solaranlagen **«SWISSOLAR»**
Die Schlüsseltechnologie für das 21. Jahrhundert ist eine Wertanlage!

Luftwandtechnologie **«LWT»**
Energieverluste bei Gebäudeöffnungen verhindern und klimatische Bedingungen mit einer Wand aus Luft trennen!

Der Komplettanbieter (GU) mit dem nötigen Verständnis für Kundenwünsche und energiebewusste Lösungen am Bau.

- Tiefgaragentore
- Garagentore
- Industrietore
- Torantriebe
- Torsteuerungen
- Betreuung von Toranlagen der Marke «marcmetal»
- Briefkästen und Briefkastenanlagen
- Sonnerieanlagen
- Fensterläden aus Alu
- Markisen
- Haus- und Eingangstüren

Technik am Bau AG • Röseliweg 18 • 4665 Oftringen
Tel. 062 797 38 18 • info@tab-ag.ch

DESIGNTEC AG · ROSENWEG 3 · 4103 BOTTMINGEN · INFO@DESIGNTEC-AG.CH
HOTLINE: 0800-CREATE (0800-273 283)

Unserer Umwelt und unseren Nachkommen zuliebe

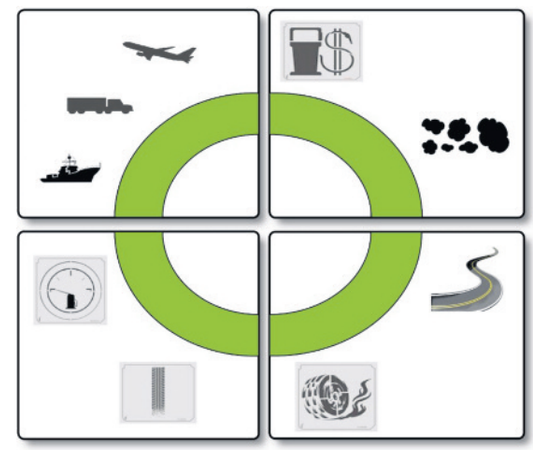
Über Energie- und CO_2-Emissionen wird viel diskutiert, doch wir müssen auch handeln. Die AKW Diskussionen haben diese Probleme zusätzlich noch verschärft.

Ohne dass flächendeckend in der Transportindustrie etwas unternommen wird, sind Einsparungen im grösseren Rahmen nur schwer zu erreichen. Erhöhungen von CO_2-Verursacherkosten wären vielleicht ein Mittel die Ziele des Kyoto-Protokolls zu erreichen aber beim heutigen wirtschaftlichen Umfeld schwer durchsetzbar und andererseits von der Transportindustrie nicht erwünscht. Unsere Wirtschaft kann nur weiterhin erfolgreich sein, wenn sie auch durch die Reduktion von CO_2-Emissionen gleichzeitig Kosten sparen kann.

«Treibstoffkosten sparen und Emissionen reduzieren, ist das überhaupt möglich?», werden Sie sich fragen.

Leaves

Was ist Leaves?
Leaves ist ein Prozess, der den Kostenfaktor Treibstoff von Transportunternehmen in einem ganzheitlichen Ansatz erfasst, bewertet und damit potentielle Kosten sowie Emissionen auf bewährter Praxis einsparen hilft. Leaves ist ein Performance Based Emission Reduction (PBER) Prozess.



Durch Treibstoffeinsparungen konnten in der Luftfahrt nachweisbar Einsparungen der CO_2-Emissionen erfolgen.

Doch dies genügt nicht, auch beim Land- und Wassertransport muss etwas unternommen werden. Wir haben grosse Erfahrung in der Treibstoff-Einsparungs-Thematik. Leaves ist ein Prozess der auf dem grossen Erfolg der Luftfahrt basiert.

Dieser Prozess, den wir weltweit erfolgreich angewandt und durchgeführt haben, wurde von uns auf den Wasser- und Strassentransport angepasst. Die entwickelten Methoden und Controlling-Systeme lassen sich ohne Probleme auf jede Transportflotte anwenden. Leaves wendet eine leistungsbezogene Emissionsreduktion-Methodik an.

Starten wir heute eine verantwortungsvolle Zukunft für unsere Nachkommen und unsere Umwelt.

Unsere Webseite www.leaves-project.com gibt Ihnen einen kleinen Überblick unseres Prozesses.

Selbstverständlich stellen wir Ihnen oder einem interessierten Personenkreis das Projekt auch gerne persönlich vor.

Sylvia Brunner

Leaves-Project
c/o IBD GmbH Business Development
Postfach 1211
8048 Zürich
info@leaves-project.com
www. Leaves-project.com

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

Sicherheitstechnische Dienstleistungen

Brandschutzberatung und -organisation

Für Hotel – Restaurant – Bistro – Lounges in Flughäfen – Industrie – Privat und Altenheime

«Es entspricht der Lebenserfahrung, dass mit der Entstehung eines Brandes jederzeit gerechnet werden muss. Der Umstand, dass in vielen Gebäuden noch nie ein Brand ausgebrochen ist, beweist nicht, dass keine Gefahr besteht, sondern stellt für die Betroffenen einen Glücksfall dar, mit dessen Ende jederzeit gerechnet werden muss!»

Der Brandschutz im Betrieb und im privaten Bereich dient dem Wohl von Menschen, der Existenz eines Hauses und somit auch der Sicherung von Arbeitsplätzen.
Die Verhütung und Bekämpfung von Bränden und Explosionen muss daher ein Anliegen aller Menschen sein.

Fast täglich wird in den Medien über Brandereignisse berichtet, durch die Menschen verletzt oder getötet werden und es zu tragischen Verlusten und hohen materiellen Schäden kommt.

Man kann über Versicherungen fast alles regeln, aber individuelle Werte, der Verlust von persönlichen Wertgegenständen und Erinnerungen, Kundenverlust und damit der mögliche Verlust der Existenz lässt sich nicht versichern.

Informationen zum Brandschutz:
Vorbeugender Brandschutz – Abwehrender Brandschutz
- Baulicher Brandschutz
- Technischer Brandschutz für Maschinen
- Organisatorischer Brandschutz

Rettungswege und Notausgänge müssen dauerhaft gekennzeichnet sein. Sie dürfen nicht eingeengt werden und sind stets freizuhalten.
Feuerschutz- und Rauchschutztüren sollen den Durchgang von Feuer bzw. Rauch in andere Brandabschnitte verhindern.
Daher sollte ihre Funktion regelmässig untersucht werden.
Brandbekämpfung
Die brennbaren Stoffe sind sehr unterschiedlich, daher gibt es auch unterschiedliche Löschmittel.

Brennbare Stoffe in 5 Brandklassen unterteilt:
- **Brände fester Stoffe, hauptsächlich organischer Natur, die normalerweise unter Glutbildung verbrennen;** zum Beispiel Holz, Papier, Stroh, Kohle, Textilien, Autoreifen
- **Brände von flüssigen oder flüssig werdenden Stoffen;** zum Beispiel Benzin, Öle, Fette, Lacke, Harze, Wachse, Teer, Äther, Alkohole
- **Brände von Gasen;** zum Beispiel Methan, Propan, Wasserstoff, Acetylen, Stadtgas
- **Brände von Metallen;** zum Beispiel Aluminium, Magnesium, Lithium, Natrium, Kalium und deren Legierungen
- **Brände von Speiseöl und Speisefetten;** (pflanzliche und tierische Öle und Fette) in Frittier und Fettbackgeräten und anderen Kücheneinrichtungen und -geräten

In Altenheimen stellen Bewohner Kaffeemaschinen oder auch Wassererhitzer auf brennbare Materialien, bei Ausfall des Sicherheitsthermosten kann ein Brand entstehen.
Bewohner rauchen trotz Rauchverbot, Bewohner schliessen Brandschutztüren nicht usw. Hier sind Unterweisungen des Pflegepersonales zwingend erforderlich.
Personal ist über den Verlauf der Rettungskette ungenügend informiert, d.h. ist im Ernstfall hilflos, Personal ist darüber regelmässig zu unterweisen, auch im Hinblick auf die Rettung von Bewohnern.
In Hotelanlagen sollten Gäste beim Eintreffen über Rettungswege bis zum Sammelplatz informiert und eingewiesen werden, usw.

Die STD GmbH führt zum Brandschutz Begehungen vor Ort durch, erstellt Protokolle über festgestellte Mängel, berät verantwortliche Personen und erläutert Massnahmen zur Abhilfe.
Die STD organisiert und führt Schulungen und Unterweisungen von Brandschutz durch, organisiert Räumungsübungen, organisiert Übungen an Feuerlöschgeräten, usw.

Massnahmen / Organisation
- Machen Vorschläge zu Anlagenverbesserungen und zu weiteren Massnahmen
- Wir überwachen die Ausführung und übernehmen die Abrechnung
- Erarbeiten eine Gesamtorganisation unter Einbeziehung aller massgeblich Beteiligten

Günther F. Ahlers, Dipl. Ing.(FH), www.stdgmbh.ch

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

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

Silvestertipp

KMU Silvester

Das Hotel** Superior *Parco* San Marco Beach Resort, Golf & SPA befindet sich direkt am Lago di Lugano – nur 15 km von der Stadt Lugano und dem «Jetset-Hideaway» Lago di Como entfernt. Zum Hotelresort gehören eine über 30´000 m² grosse subtropische Parkanlage mit 3´000 m² Privatstrand, ein 200´000 m² grosser Bergwald, sowie 111 Suiten und Apartments mit einem traumhaften Seeblick.**

Sport und Entspannung verbinden sich hier zu einem einzigartigen Urlaubserlebnis, denn das Hotelresort bietet, das SPA San Marco mit Sole-Licht-Raum, Eisbrunnen, Saunen, Erlebnisduschen, Whirlpool und Indoorpool, sowie vielseitige Beauty- und Massage-Anwendungen. Sport-Begeisterte haben zum Beispiel mit Inlineskating, Wandern und Yoga viele Möglichkeiten. Im subtropischen Park des Hotels können die Skulpturen des italienischen Modern Art Künstlers Elvino Motti bewundert werden. Durch den tatkräftigen Einsatz unserer Gäste auf dem Reiseportal HolidayCheck wurde das *Parco* San Marco mit dem Publikumspreis HolidayCheck Top Hotel 2011 ausgezeichnet. Nur die beliebtesten Hotels weltweit erhielten diesen Preis. Das *Parco* San Marco wurde als einziges Hotel südlich der Schweizer Alpen unter nur 5 weiteren Schweizer Hotels prämiert.

Silvester 2011/2012 «Back to the Seventies»

- 3 Übernachtungen
- täglich ein «Buongiorno-Frühstücksbuffet» bis 11 Uhr
- ein Welcome-Prosecco
- Filmnachmittag mit Kaffee und Kuchen am 30.12.2011
- Aperitif am 31.12.11
- Silvestergalaabend mit dem Thema «Back to the Seventies», inklusive Gala-Dinner, Live Musik und Disco
- Neujahresbrunch am 01.01.2012
- Freier Zugang und pure Entspannung im SPA San Marco

Ab € 498 pro Person und nach Verfügbarkeit.
Anreise am 29.12 & 30.12.2011

Auch für 2 Nächte buchbar ab
€ 428 pro Person und nach Verfügbarkeit.
Anreise am 30.12 & 31.12.2011

Hotel**Superior *Parco* San Marco Beach Resort, Golf & SPA**
Viale Privato San Marco 1
I – 22010 Cima di Porlezza
Tel. 091 923 40 86
Fax 091 924 21 41
info@parco-san-marco.com
www.parco-san-marco.com

360°
VERNETZTE MARKETINGWELT

THE NEXT LEVEL

KOMMUNIKATION
EVENT
PROMOTION

MARKETINGKOMPETENZ FÜR IHR BUSINESS

Social Media – was kommt danach?
Werbung On-/Offline – was darf es sein?
Ob B2B oder B2C – Dialog verbindet.
Am besten live!

Jetzt vormerken:
21. – 23. August 2012 | Messe Zürich

suisse emex '12

FACHMESSE & KONGRESS

EMEX Management GmbH
Lindenbachstrasse 56 | CH-8006 Zürich
www.suisse-emex.ch | info@suisse-emex.ch
Tel +41 44 366 61 11

Ihr Partner für Reinraumtechnik

Peter Heutschi, Geschäftsführer

Unser Messtechniker im Einsatz

Von Q-TEC AG realisierter Reinraum

Von Q-TEC AG realisierter Operationssaal

Q-TEC AG ist ein führendes, unabhängiges Unternehmen in der Reinraum- und Messtechnik. In den vergangenen Jahren haben wir uns zu einem renommierten Unternehmen für physikalische und mikrobiologische Messungen im Hygienebereich in Spitälern und Reinraumbereichen in der Pharmaindustrie entwickelt. Seit 10 Jahren sind wir ISO 9001 : 2000 zertifiziert und seit Sommer 2010 nach der neusten Norm ISO 9001 : 2008.

Operations- und Reinraumbau

Wir bauen als Generalunternehmer Reinräume der Raumklasse ISO 5 bis 8 bzw. A, B, C und D und gemäss GMP und FDA sowie Operationsräume nach dem neusten Stand der Technik. Wir sind ein erfahrenes Team im Bereich Medical Devices und beraten Kunden im Bereich Einschleusen von Material und Personal sowie für den Materialfluss in der Produktion. Wir erarbeiten auch Grundlagen und Dokumente für die DQ, IQ und OQ.

Anhand des Designs führen wir nach ISO / FDA / GMP die Installation Qualification (IQ) und die Operational Qualification (OQ) mit der entsprechenden Dokumentation durch.

Wir sichern Ihnen unsere Mitarbeit bei der Erarbeitung der Process Qualification (PQ) zu. Die Validierung und Qualifizierung der Räume werden auf physikalischer und mikrobiologischer Ebene durchgeführt, von der Raumklasse ISO 5 bis 8 inkl. aseptischer Produktion.

Messtechnik

Messungen werden benötigt, um die Kontamination durch Partikel und Mikroorganismen in Reinräumen, Anlagen und Medien zu überwachen sowie allfällige Störfälle schnell zu erkennen.

Wir bieten die ganze Palette der pysikalischen Messungen nach DIN EN ISO 14644 und VDI 2083.

Für mikrobiologische Messungen sind für uns die Normen SKI 78-3 und GMP/PIC massgebend.

Nach der Norm DIN 8573 überprüfen wir partikulär und chemisch die Druckluft-Atemluft- und Reinluftanlagen.

Beratung / Engineering

Die Grundsätze der Hygiene und der Sicherheit haben nach wie vor ihre volle Gültigkeit und sind im Normwesen festgelegt: Prophylaxe im Sinne von vorbeugender Krankheitserreger-Bekämpfung und Verhütung von Schäden.

In einem ersten Schritt werden im Rahmen der DQ (Design Qualification) alle Entscheide, die zu den Spezifikationen eines technischen Systems führen, beschrieben und dokumentiert.

Mit der IQ (Installation Qualification) wird überprüft und mittels Installations- und Prüfprotokoll dokumentiert, ob Anlagen, Nebenaggregate und Medienanschlässe gemäss Spezifikationen geliefert und installiert wurden.

Im Rahmen der OQ (Operational Qualification) wird schlussendlich jeder Teil der Anlage auf einwandfreies Funktionieren geprüft.

Die Nachvollziehbarkeit der Herkunft von Ausrüstungsgegenständen wird gewährleistet und die Inbetriebnahme der Anlage wird durchgeführt. Ebenfalls werden die Validierungs- und Qualifizierungsmessungen im Rahmen der OQ durchgeführt.

Wir garantieren unseren Kunden eine auf dem neusten Stand der Technik basierende Abwicklung zu.

Für alle Bau- und Umbau-Projekte sichern wir unseren Auftraggebern die Abnahme der gesamten Räume und Anlagen zu.

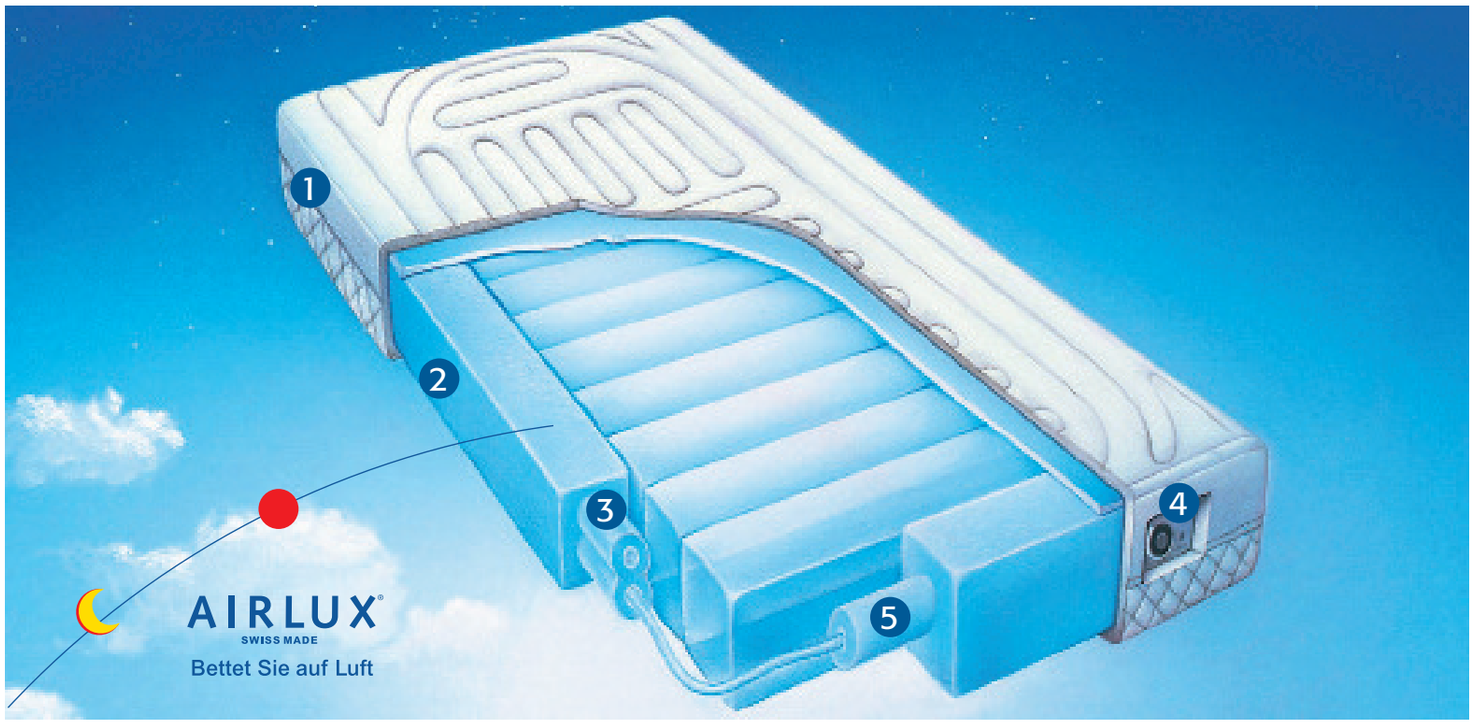
Produkte

Wir bieten Ihnen eine breite Palette von mobilen Messgeräten, Monitoring-Anlagen und Zubehör sowie Ausstattung und Mobiliar für reine Räume.

- Partikelmessgeräte
- Monitoringsysteme
- Reinraumtechnik

Q-TEC AG
Reinraum & Messtechnik
Brunnenstrasse 6a
8604 Volketswil
Tel. 043 355 60 10
Fax 043 355 60 11
info@q-tec-ag.ch
www.q-tec-ag.ch

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**

Tipp: Xpert-Timer – Zeit für das Wesentliche

Zeit zu nutzen um Zeit zu erfassen klingt in sich schon als Widerspruch. Obwohl jedes Unternehmen das eine Dienstleistung verkauft auf eine möglichst lückenlose Zeiterfassung angewiesen ist, erfolgt die Registrierung der gearbeiteten Zeit oft marginal mit Handnotizen und Exceltabellen. Eine sauber umgesetzte Lösung schafft externe und interne Transparenz. Kunden bekommen Rechnungen, die klar ausweisen wofür gearbeitet wurde. Intern hilft ein klares System z. B. Zeitfresser zu lokalisieren. Vor allem ist eine effiziente Lösung vollständig in den täglichen Arbeitsablauf integriert und reduziert den Aufwand für die Erfassung auf ein Minimum. Dass heute eine Schnittstelle zu mobilen Geräten vorhanden sein muss, versteht sich von selbst. Der Xpert-Timer stellt eine optimale Lösung dar und richtet sich mit einem attraktiven Preisplan an KMU und Selbständige.

Die intuitive Benutzeroberfläche der Software garantiert eine hohe Akzeptanz und eine rasche Einarbeitung. Das Motto «ein Klick pro Zeitstempel» wurde auch für die individuelle Konfiguration der Software befolgt. Mit wenigen Schritten werden Kunden angelegt und Projektstrukturen erstellt. Sofort kann das Team mit der Zeiterfassung beginnen.

Das Erfassen selbst erfolgt über die Zeitleiste des Xpert-Timers. Diese fasst die wichtigsten Funktionen der Software zusammen und kann individuell an die Bedürfnisse des Users angepasst werden. Ergänzend bietet die Software diverse automatische Funktionen, wie z. B. die Registrierung von Arbeitspausen. Selbstverständlich können alle Einträge korrigiert oder gelöscht werden.

Über das Reportmodul können Berichte mit detaillierten Angaben zu den einzelnen Projekten erstellt werden. Diese lassen sich nach unterschiedlichsten Kriterien filtern und gruppieren. Selbst Rechnungen werden damit im Handumdrehen erstellt.

Die integrierte Aufgabenliste ermöglicht strukturiertes Arbeiten. Aufgaben lassen sich kategorisieren, priorisieren und gruppieren. In Anlehnung an die GTD-Methode (Getting Things Done) kann jeder Beteiligte Aufgaben ausserhalb seines Arbeitsbereichs anderen Teammitgliedern zuweisen. Dank dem Messaging System wird er automatisch informiert, sobald diese erledigt werden.

Der Xpert-Timer stellt ausserdem eine funktionsreiche Kundenverwaltung mit vielen Such- und Filtermöglichkeiten zur Verfügung. Die geleistete Arbeit kann dem Kunden direkt in Rechnung gestellt werden. Benutzerdefinierte Felder bieten Flexibilität in der Datenerfassung.

Die Zuweisung von Berechtigungen an jeden Benutzer regelt schliesslich den Zugriff auf Daten und Funktionen im System. Damit wird der Schutz von sensitiven Daten innerhalb des Unternehmens sichergestellt. Für grössere Unternehmen können mehrere Datenbanken erstellt werden, um den Zugriff optimal zu regeln.

Der Xpert-Timer wurde für und mit KMU entwickelt und bietet alle Funktionen, die für eine effiziente Zeiterfassung nötig sind.

Vertrieb und die Betreuung der Schweizer Kunden übernimmt die Antarius GmbH, selbst langjährige und zufriedene Nutzerin des Xpert-Timers.

Mehr Informationen: **www.xperttimer.ch**

Antarius GmbH
info@antarius.ch
Tel. 044 500 01 16

Als offizieller Co-Sponsor des FC Luzern wissen wir: Schnelligkeit, gute Zusammenarbeit und Effizienz sind grundlegend für einen erfolgreichen Auftritt. Gleiches gilt für unsere Druck- und Multifunktionssysteme, die in puncto Wirtschaftlichkeit und Qualität Ihresgleichen suchen. Was unsere erstklassigen Produkte aber wesentlich von Fussballspielern unterscheidet: Sie müssen so gut wie nie ausgewechselt werden.

KYOCERA. RECHNEN SIE MIT UNS.

KYOCERA MITA Europe B.V. Niederlassung Schweiz
Telefon +41 (0)44 908 49 49 – www.kyoceramita.ch
KYOCERA MITA Corporation – www.kyoceramita.com

THE NEW VALUE FRONTIER
KYOCERA

Multimediale Kommunikation

- Eintauchen in geniale Technologien
- Video-Conferencing, Videostreaming
- Web-Conferencing
- Tele-Conferencing
- Roomware
- Miete-Kauf-Leasing

HD-Video für mobile Geräte

- Kommunizieren Sie mit jedem, von überall und jedem Gerät aus
- Minimale IT-Ressourcen, maximale IT-Investition

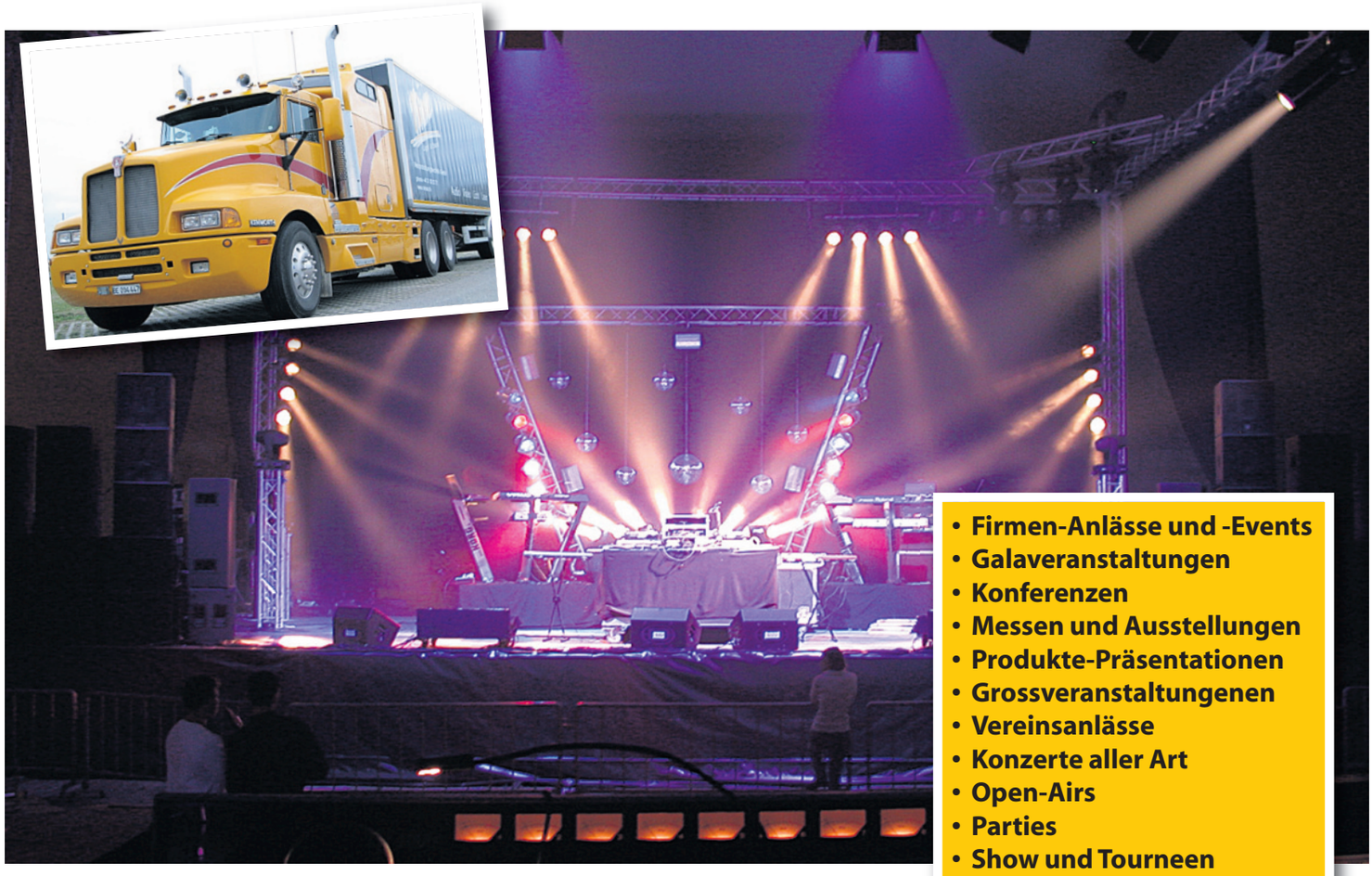
LifeSize®
A division of Logitech
Professional
Partner

Überzeugen Sie sich selbst – Wir helfen Ihnen gerne

Newtag GmbH
Walenbüchelstrasse 1
9000 St. Gallen
Tel. 0848 804 101
info@newtag.ch

NEWTAG
MULTIMEDIALE KOMMUNIKATION

Suchen Sie einen umfassenden Dienstleistungsservice rund um Ihren Event?



- Firmen-Anlässe und -Events
- Galaveranstaltungen
- Konferenzen
- Messen und Ausstellungen
- Produkte-Präsentationen
- Grossveranstaltungenen
- Vereinsanlässe
- Konzerte aller Art
- Open-Airs
- Parties
- Show und Tourneen
- Musicals
- Theater
- Filmset
- Geburtstagsfeste

Jeder Event ist immer ein einmaliges, sich nicht wiederholendes Ereignis, dessen Erfolg nicht unwesentlich durch ein optimal inszeniertes Sound-, Light- und Multimedia-Erlebnis abhängt.

Individuell und optimal abgestimmt auf Ihre Anforderungen und Bedürfnisse planen und realisieren wir in den Bereichen Beleuchtungs-, Beschallungs-, Multimedia-, Rigging-Technik, Deko-Equipment und einiges mehr für…

Jedes Event, ob klein oder gross, ist gleich wichtig und verdient vollen Einsatz!
Profitieren Sie von unserer 25-jährigen Erfahrung. Jetzt umfassend und kompetent beraten lassen. *Nic Megert, Geschäftsführer*

Nima
Light & Sound Veranstaltungstechnik GmbH
Zikadenweg 20
3006 Bern
Tel. 031 832 07 77
info@nima.ch
www.nima.ch

Nima Light & Sound

Ein Dienstleistungszentrum der besonderen Art mitten im Herzen der Zürcher Altstadt!

Judith Falk-Mazák M.A., Kunsthistorikerin, Geschäftsführerin Falk-Art-Consult GmbH

Kunst- und Antiquariatshandel haben schon längst nichts mehr mit verstaubter Beschaulichkeit und verschrobener Gemütlichkeit zu tun. Im Gegenteil sind es heute wichtige und umsatzstarke Wirtschaftsbereiche, welche zahlreichen Menschen Arbeitsplätze bieten. Luxuriöse Kunst- und Antiquariatsobjekte werden international als wichtige Anlagewerte gehandelt, die zudem den Vorteil der kulturellen und nachhaltigen Bedeutung haben. Ein Käufer erwirbt somit nicht nur eine gewinnträchtige Anlage, sondern auch einen Wert, der es ihm ermöglicht, damit seinen eigenen Erfolg, seine Bildung und seinen persönlichen Geschmack auf subtilem Wege auszudrücken. Es ist kein Zufall, dass Grossunternehmen weltweit ihre eigenen Sammlungen auf- und ausbauen und stolz präsentieren. Es ist eine Investition die sich sowohl von der Rendite als auch vom Prestige her auf jeden Fall lohnt.

Selbstverständlich hat der Unternehmer selbst selten Zeit und Musse, sich im Detail um den Aufbau einer Sammlung zu kümmern und an allen diesbezüglichen Events, Auktionen und Ausstellungen persönlich anwesend zu sein. Er ist auf Fachleute angewiesen, welche ihm die besten Angebote suchen, prüfen und für ihn zu den optimalen Konditionen erwerben.

Hier treten wir, ein Team von ausgebildeten Fachleuten, auf den Plan, der durchaus nicht antik sein muss, und bieten dem interessierten Investor einen aussergewöhnlichen Komplettservice, welcher alle Bereiche des Sammelns, Ankaufens, Präsentierens, Versicherns und Bewahrens abdeckt.

Eine entsprechend umfassende und professionelle Beratung offerieren wir für den Fall einer Erbschaft oder Veräusserung von Kunstwerken, wertvollen alten Büchern und Antiquitäten.

Über diesen Rahmen hinaus vermitteln und suchen wir für Sie luxuriöse und historische Liegenschaften, besonders im Raume Schweiz, Fürstentum Liechtenstein, Deutschland und Österreich. Auch hier verfügen wir über ein weitgewobenes Netzwerk an Spezialisten, um Ihnen einen umfassenden exklusiven Service zu bieten. Unter anderem können Sie bei uns Ihre hochwertige Liegenschaft oder Ihr Gesuch gratis inserieren.

Judith Falk-Mazák M.A., Kunsthistorikerin

Weitere Informationen finden Sie gerne unter:
www.falkauktionen.ch
www.falk-artconsult.ch
www.falk-fine-estates.ch

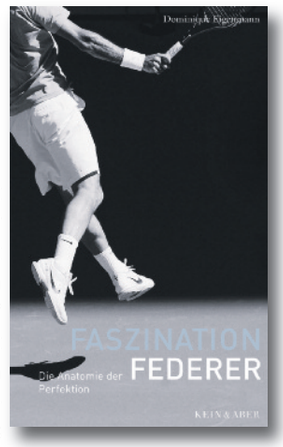
Oder besuchen Sie uns:
Falk, Buch- und Grafikantiquariat, Auktionen
Falk-Art-Consult GmbH und Falk Fine Estates, die Immobiliensparte
Münstergasse 21
8001 Zürich
Tel. 044 420 18 30
Fax 044 420 18 33

info@falkbooks.ch
info@falk-artconsult.ch
info@falk-fine-estates.ch

Anzeigen

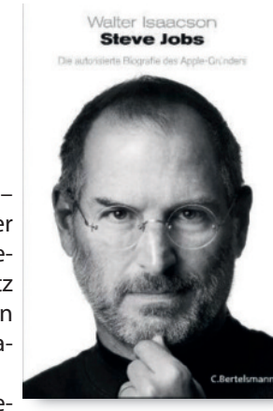
*Alle Preise inkl. MwSt. und ohne Gewähr.

Faszination Federer
Dominique Eigenmann
Kein & Aber Verlag
EAN: 9783036956237
Preis: 24.90 CHF



Als Tennisspieler ist Roger Federer längst eine lebende Legende. Zugleich ist er einer der wenigen Athleten, die über den Sport hinaus zu einer globalen Ikone geworden sind. Warum lieben ihn so viele Menschen? Der Journalist Dominique Eigenmann hat sich von Federer fast gegen seinen Willen verführen lassen. Verwundert geht er in einem persönlichen Essay dem Geheimnis nach, warum dieser Künstler des Sports uns so berührt.

Steve Jobs
Walter Isaacson
Bertelsmann Verlag
EAN: 9783570101247
Preis: 28.50 CHF



Macintosh, iMac, iPod, iTunes, iPhone, iPad – Steve Jobs hat der digitalen Welt mit der Kultmarke Apple Ästhetik und Aura gegeben. Genial und selbstbewusst hat er trotz ökonomischer und persönlicher Krisen den Apfel mit Biss zum Synonym für Innovation und Vision gemacht.
Doch wer war dieser Meister der Inszenierung, was trieb ihn an? Walter Isaacson liefert die Biografie des Jahres über einen der revolutionärsten Entwickler der Welt.

Zukunftsstrategien für Unternehmer 1–5
Campus Verlag
EAN: 9783593395845
Preis: 89.00 CHF

Fünf Erfolgstitel aus dem Campus Programm als limitierte Sonderausgaben:
- Free – Kostenlos
- Die 12 neuen Gesetze der Führung
- Marketing 2020
- Die besten Mitarbeiter finden und halten
- Der Strategieprozess

Seminarguide 2012
Fona Verlag
EAN: 9783037810354
Preis: 26.00 CHF

Bei den Entscheidungsträgern fest etabliert und für die Organisation externer Anlässe unverzichtbar:
Der Midena Seminarguide vereinfacht die Organisation von externen Seminaren und Veranstaltungen. In der Ausgabe 2012 werden rund 230 Betriebe vorgestellt.

Gault Millau Guide Schweiz 2012
Christian Verlag
EAN: 9783862441143
Preis: 41.90 CHF

Über 800 Restaurants und Hotels werden im Guide Schweiz 2012 unabhängig und anonym getestet und bewertet. Die übersichtliche Gliederung mit Bestenlisten, Kartographie und ausführlichem Testteil macht den Guide zu einem unverzichtbaren Reiseführer für alle Gourmets auf Schweiz-Reise!

Welt der Weine – das grosse Weinspiel
Huch & Friends
EAN: 4260071874047
Preis: 64.90 CHF

Wein ist seit Alters her eine der schönsten Göttergaben. Bei kaum einem anderen Genussmittel gibt es so viele Regeln zu beachten, wie beim Wein. Welt der Weine versucht auf unterhaltsame Art und Weise den Spielern Wissenswertes über Wein beizubringen und das schon vorhandene Wissen abzufragen. Das Gesellschaftsspiel für Weinfreunde und solche, die es noch werden wollen. Mit 900 Fragen und Antworten für 2–6 Spieler.

Anzeigen

Winterzauber
Geschenkideen von buch.ch

Mit mehr als 8 Mio. Artikeln bietet buch.ch neben Büchern, E-Books und Hörbüchern auch eine Riesenauswahl an DVDs, CDs, Games, Spielwaren, Papeterie und vielem mehr. Ganz bequem online bestellt – schnell und zuverlässig geliefert. Auf Wunsch auch mit kostenlosem Geschenkservice. www.buch.ch

15 Jahre buch.ch

Zweite Röhre am Gotthard-Strassen-Tunnel!
Man hat längst daran gearbeitet, dass eine zweite Röhre dringend notwendig wäre!
Dass jetzt Handlungsbedarf besteht, hat inzwischen auch die Urner Bevölkerung erkannt und ist nicht mehr gegen den Ausbau! Von den ewigen Staus haben sie die Nase voll. Sollte der Strassen-Tunnel wirklich über 3 Jahre geschlossen werden, um Renovationen und Sicherheitsverbesserungen einzubauen, dann wird es im Urnerland und Bündnerland ein Verkehrschaos auslösen.
Wenn man bedenkt, dass der Seelisbergtunnel mit einer Länge von 9,2 km, je 2-Spuren Richtungsgetrennt ist, eine optimale Sicherheit bietet.
Und beim Gotthard-Tunnel mit seinen 16,8 km, einspurig mit Gegen-Verkehr, ein Nadelöhr bildet, mit grosser Unfallgefahr – wie wir es bereits erlebt haben.
Die Sicherheit sollte bei den Politikern oberste Priorität haben.
Um den Ausbau zu finanzieren, wäre es prüfenswert, den Gotthard-Strassentunnel gebührenpflichtig zu machen.

Sozialpolitik: Pensionskassen und AHV (Beiblatt)
1.) An der AHV darf nichts verändert werden, was zum Nachteil der Bezüger führen würde. Denn die AHV ist das Fundament unseres Sozialstaates! Die AHV-Bezüger geben das Geld wieder aus, so profitiert unsere Wirtschaft, vor allem die Binnenwirtschaft. Es wäre vielleicht sinnvoller, anstelle der hohen PK-Beiträge *die AHV zu stärken.* Mit der Hälfte der Pensionskassenbeiträge der Arbeitnehmer- und Arbeitgeber könnte die AHV um mehrere Prozente erhöht werden, d.h. die AHV-Bezüger würden wesentlich mehr erhalten, nach einem Schlüssel der jahrelangen Einzahlungen! Die Arbeitnehmer wie Arbeitgeber wären dadurch entlastet und könnten trotzdem eine kleinere Säule 2a und 3a aufbauen, je nach Einkommen. Damals vor der Abstimmung 1984, zur obligatorischen Pensionskasse, Beginn 1. Januar 1985, machte ein Ökonomieprofessor eine genaue Kostenberechnung; wenn anstelle der PK die AHV höher eingestuft worden wäre, hätten wir heute keine Probleme mit der AHV-Finanzierung! Nach seinen damaligen Berechnungen müssten die Arbeitnehmer und Arbeitgeber höchstens je die Hälfte der Beiträge einzahlen, um die AHV durchschnittlich 40–50% zu erhöhen. Die Banken und Versicherungen waren zu sehr an diesem Geschäft interessiert, das zeigte die enorme Werbekampagne.
3.) Vielleicht wäre es heute sinnvoll, neue Varianten und Möglichkeiten zu überdenken und zu prüfen? Ein Vorteil für die AHV und PK! Es geht letztlich darum, allen Menschen ein würdiges Leben im Alter zu ermöglichen. Einzelpersonen 3'600.– und Ehepaare 5'200.–!
4.) Sollte die AHV anderweitig genutzt werden wie der Bundesrat vorsieht, dass Einwanderer aus dem EU-Raum, welche ein Jahr in der Schweiz gearbeitet haben und voll bezugsberechtigt sind, AHV-Rente zu beziehen, müssen wir uns nicht wundern, wenn auch die AHV in Schieflage gerät wie die IV und ALV. Die AHV ist vor allem für Schweizerinnen und Schweizer bestimmt, sowie für Arbeitskräfte aus dem Ausland, die jahrelang bei uns gearbeitet und AHV einbezahlt haben.

AHV und PK Renten werden immer kleiner
Wie Sie aus meinem Beiblatt entnehmen können, befasse ich mich seit längerer Zeit mit der AHV und mache mir einige Überlegungen, wie die AHV-Finanzierung in Zukunft gesichert sein könnte. Die Banken und Versicherungen haben bei der Finanzkrise, Milliarden von Spargeldern vernichtet und was den Sparern übrig geblieben ist, wird kaum noch verzinst, für viele Menschen eine Katastrophe! Der Umwandlungssatz der PK wird ständig verkleinert und die Renten entsprechend gekürzt, was für die Zukunft ein weiteres Problem darstellen wird. Deshalb machen sich die Jungen grosse Sorgen um die Zukunft. Die AHV ist ein extrem wichtiges Standbein der sozialen Sicherheit in unserem Land und sollte für alle eine Existenzgarantie sein. Daher wäre eine monatliche Rente für Alleinstehende Personen 3'600.– und für Ehepaare Fr. 5'200.– angemessen. Die AHV steht grundsolide da, es wird von gewissen bürgerlichen Kreisen als grosses Problem dargestellt, wo gar nicht vorhanden ist, denn die AHV schreibt jährliche Gewinne. Grosse Finanzprobleme haben wir bei der IV- und ALV-Versicherungen.
Die Personen, die zusätzlich über Pensionsgelder der Säule 2a oder eine 3a Säule verfügen, haben genügend Geld um ihren Lebensstandard weiter führen zu können, was nicht bei allen Pensionierten der Fall ist.

In diesem Sinne hoffe ich, dass Politiker eine gute und tragbare Lösung finden werden. Den jungen Menschen Sicherheit und Garantie geben, dass die AHV auch in Zukunft gesichert sein wird, ist von grosser Bedeutung.

Werner Brauen

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

FINANZEN

Veranstaltungsort

Zentrum für Weiterbildung
der Universität Zürich
Schaffhauserstrasse 228
8057 Zürich

Seminartermine

- Donnerstag, 23. Februar 2012
- Mittwoch, 26. September 2012
- Donnerstag, 22. November 2012

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

Verantwortliche und Mitarbeitende aus Finanz- und Rechnungswesen sowie Controlling, Geschäftsführer

Teilnehmerzahl

max. 28 Personen

WEKA Praxis-Seminar

Jahresabschluss kompakt

So gestalten Sie den Jahresabschlussprozess effizient

20% RABATT FÜR SKV-MITGLIEDER

Sorgen Sie dank einer genauen Planung für eine systematische und exakte Durchführung

Schlanke, effizient organisierte Prozessabläufe und eine hohe Datenqualität gehören zu wesentlichen Herausforderungen bei den Jahresabschlussarbeiten. Zeitliche Verzögerungen sind oft auf ungenutzte Potenziale in den Prozessen und Abläufen des Finanz- und Rechnungswesens zurückzuführen.

An diesem Seminar zeigt Ihnen unser Fachexperte, wie Sie die wichtigsten Jahresabschlussarbeiten **mit Hilfe von Checklisten und Ablaufplänen effizient organisieren.** So bereiten Sie wichtige Bereiche wie Debitoren/Kreditoren, Rechnungsabgrenzung, Rückstellungen, Anlage- und Umlaufvermögen oder den Anhang im Vorfeld detailliert vor und sorgen für eine **optimale Ressourceneinteilung.**

Wichtig ist auch die reibungslose Koordination und rechtzeitige Vorbereitung von Jahresabschlussarbeiten ausserhalb der Buchhaltung. Hierzu gehört neben der Inventur oder die Konsolidierung auch die **revisionskonforme Dokumentation.** So können Sie sicher sein, die formellen Vorschriften einzuhalten.

Ihr Nutzen

- Sie kennen die gesetzlichen Regelungen und Tücken für die Erstellung des Jahresabschlusses.
- Sie wissen, wie Sie Abgrenzungen, Rückstellungen und Abschreibungen richtig berechnen und bewerten.
- Sie organisieren und koordinieren alle wichtigen Jahresabschlussarbeiten mit Hilfe von Checklisten und Ablaufplänen.
- Sie erkennen typische Zeitfresser und vermeiden Fehler im Zusammenhang mit der Finanzberichterstattung.
- Sie erfüllen sämtliche Dokumentationserfordernisse für die Revision effizient.
- Sie optimieren die Planung und Organisation von notwendigen Arbeiten ausserhalb der Buchhaltung.

WEKA Praxis-Seminar
Jahresabschluss kompakt

Donnerstag, 23. Februar 2012
Mittwoch, 26. September 2012
Donnerstag, 22. November 2012

Seminar-Inhalte — **Seminarleitung: Prof. Dr. rer. pol. Thomas Rautenstrauch**

- Gesetzliche Regelungen für den Jahresabschluss
- Jahresabschlusspolitik durch Bilanzierungs- und Bewertungsspielräume nutzen
- Projektmanagement beim Jahresabschluss effizient umsetzen
- Aufgabenfelder und Prozessorganisation bei der Jahresabschlusserstellung
- Inventur und andere vorbereitende Jahresabschlussarbeiten
- Kommunikation und Abstimmung mit dem Abschlussprüfer

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
Dezember			
07.12.	Oensingen	Emotional Freedom Techniques	www.woliba.ch
08.12. – 16.03.	Sutz am Bielersee	Fachkompetenzen	www.sanu.ch
08.12. – 16.03.	Sutz am Bielersee	Konfliktmanagement	www.sanu.ch
Januar 2012			
27.01. – 29.12.	Solothurn	TouchLife Massage	www.touchlife.ch
April			
21.04.	Reg. Aargau	Forderungsmanagement	www.ralphrochau.ch
Mai			
12.05.	Reg. Zürich	Forderungsmanagement	www.ralphrochau.ch
14.05.	Reg. Aargau	Telefonisches Mahnwesen	www.ralphrochau.ch
Juli			
07.07.	Reg. Bern	Forderungsmanagement	www.ralphrochau.ch
21.07.	Reg. Basel	Forderungsmanagement	www.ralphrochau.ch
September			
01.09.	Reg. St. Gallen	Forderungsmanagement	www.ralphrochau.ch
29.09.	Reg. Luzern/Schwyz	Forderungsmanagement	www.ralphrochau.ch
Oktober			
13.10.	Reg. Graub	Forderungsmanagement	www.ralphrochau.ch
29.10.	Reg. Zürich	Telefonisches Mahnwesen	www.ralphrochau.ch
November			
05.11.	Reg. Bern	Telefonisches Mahnwesen	www.ralphrochau.ch
12.11.	Reg. Basel	Telefonisches Mahnwesen	www.ralphrochau.ch
19.11.	Reg. SG/TG/GR	Telefonisches Mahnwesen	www.ralphrochau.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

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: 10 000 Ex
Onlineauflage: 25 000 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 Verlags.

Bilder:
Titelbild racamani, S9 yellowj, S16 jStock, S24 Fotolia, S27 Anna Omelchenko, Artenauta, PeJo, volff, sakura, S30 detailblick, S50 ivan kmit, S40 Fotolia, S61 mapoli-photo, S63 MASP

Anzeigen

platypus

IAF INSTITUT FÜR ANGEWANDTE FÜHRUNG

platypus® beschäftigt sich ausschliesslich mit Themen der modernen Führung. Das Institut vermittelt, lehrt und erarbeitet das Handwerk für nachhaltige Führungsarbeit. Menschen in der Führung sollen in ihrem Bewusstsein gestärkt werden, ihr Wissen und Können zum Wohle aller einzusetzen.

Der Mensch steht bei platypus® im Mittelpunkt - mit all seiner Einzigartigkeit.

platypus® institute gmbh
Hauptstrasse 89
5737 Menziken
Schweiz
info@platypus.ch
www.platypus.ch

FAX +41 62 546 06 82

Das perfekte Weihnachtsgeschenk für Ihre Führungskräfte

Schenken Sie Ihren Führungskräften oder sich selbst eine platypus® Geschenkbox oder ein Führungspaket im ABO! Das Aus- und Weiterbildungs-Geschenk ist eine sinnvolle und nachhaltige Investition in die Zukunft! Sie haben die Wahl: Gutschein für einen 1-, 2- oder 3-tägigen Führungskurs oder Gutschein mit einem von Ihnen festgelegten Frankenwert.

- Gutschein für einen 1-Tageskurs - CHF 1‘000*
- Gutschein für einen 2-Tageskurs - CHF 1‘900*
- Gutschein für einen 3-Tageskurs - CHF 2‘800*
- Gutschein für CHF _____
- Ich will beraten werden, bitte kontaktieren Sie mich!
- Das Führungspaket im ABO interessiert mich!

Name:

Firma:

Telefon:

Mail:

* Freie Auswahl aus dem Angebot der platypus® akademie - www.platypus.ch