

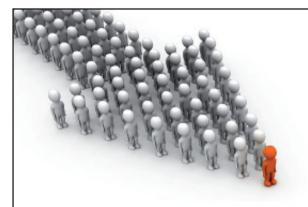
Die starke Zeitung für Selbständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 1 • Februar 2010 • 4. Jahrgang • Preis Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband Die Vorteile einer 5 Mitgliedschaft SKV Blog & Newsletter 8 Veranstaltungen Unternehmertreffen 6 □ News Aus- & Weiterbildung ☐ SKV Newsletter Seminare & Workshops 7 □ Blog Strategie Unternehmensstrategie □ Terminkalender Unternehmensführung 11 □ Der Verband Erfolgreiche Unternehmer 12 □ Partner Versicherung Kranken-□ Mitalieder **Taggeldversicherung** Corporate Care D KMUTV □ Fachartikel Marketing □ Downloads **Upside Corp** 15 Franchising 16/17 **Platform Networking for Jobs** 19 Promotions & Werbeartikel 34 Informatik Fachwissen als Motor des Erfolgs 27 Gesundheit



www.kmuverband.ch



ZIELGENAU
WERBEN

Erreichen Sie Ihre Zielgruppen treffsicher und punktgenau: Rechtssichere Adresskontakte und effektives Direktmarketing

Mailtrade GmbH Baarerstr. 135 CH - 6301 Zug/Schweiz

BurnOut

Mobile Massage

Tel.: +41 (41) 747 18 80 Fax: +41 (41) 747 18 82

40

41

info@mailtrade.ch www.mailtrade.ch



Ganzheitliche VoIP & IT-Konzepte

«Ein Geheimnis des Erfolgs ist, den Standpunkt des anderen zu verstehen.» (Henry Ford)

Soviel vorweg: Der Begriff einer Gesamtkonzeption bzw. deren detaillierte Zusammensetzung ist für den Laien nur schwer zu definieren. Wenn Sie mit solch' technischen Reizworten wie Voice over IP, B2B-Internetauftritt, Video-Streaming, Content Management System, oder LinuxMCE-System nicht viel anfangen können, ist das nicht Ihr Fehler. Da steht Ihnen die in Zürich domizilierte New Connection GmbH gerne mit Rat und Tat zur Seite.



Die New Connection GmbH besteht aus sieben kompetenten Spezialisten, die ihr Know-how und ihre Erfahrungen in einem Team straff gebündelt haben. Zu Gunsten ihrer zufriedenen Kunden. Und damit zu Gunsten derer Kunden. Die Unternehmens-Philosophie hat die New Connection GmbH im nachstehenden Kästchen auf einen knappen Nenner gebracht:

«We work for you» ist unser Versprechen an unsere Kunden. Wir bieten mit unserem umfassenden VoIP- und IT-Know-how professionelle und individuell auf die Kunden zugeschnittene Lösungen mit dem einzigen Ziel, sie auch langfristig betreuen zu dürfen. Der Name New Connection steht dabei für höchste Qualität zu angemessenen Kosten.

«Erfolg» wird in den nächsten Ausgaben die wichtigsten Dienstleistungs-Angebote der New Connection GmbH im Detail erläutern.

Die zunehmende Komplexität des Wettbewerbs sowie die kontinuierlich steigenden Anforderungen der Kunden, zwingen auch die KMU-Betriebe aller Schattierungen dazu, sich von zwar lieb gewonnenen, aber überholten Organisationshilfen zu trennen, neue Strukturen zu schaffen und sich auf die stets wandelnden Bedürfnisse der Kunden auszurichten.

Die Plazierung beispielsweise von modernsten Asterisk-Telefonanlagen bis hin zu den sinnvollsten Geräten in einem reibungslos funktionierenden Office, welche segmentspezifische Kundenbedürfnissen und (Kunden-)Verhaltenscharistika in differenzierender (individueller) Art und Weise Rechnung tragen, stellt dabei eine erfolgversprechende Vorgehensweise dar. Im Fokus der New Connection GmbH steht dabei einzig und allein der Verbrauchernutzen. Um die konkreten Vorstellungen ihrer Kunden zu erfahren, hören Ihnen die Spezialisten des Unternehmens zuerst einmal ganz genau zu, stellen dann präzise Fragen und präsentieren ihnen anschliessend die für sie adäquate Lösung.

Es geht den IT- und VoIP-Profis dabei nicht darum, bewährte Betriebsabläufe umzukrempeln; vielmehr zeigen sie, aufbauend auf Bestehendem, neue Wege und bislang unausgeschöpfte Möglichkeiten. Mit anderen Worten: Anstelle von unzähligen Insellösungen liefert die New Connection GmbH ideale, die kostengünstige Gesamtlösung, die jedermann – durchaus Mitarbeiterorientiert, sprich: bedienungsfreundlich! – problemlos von einem gemeinsamen Schaltpult aus dirigieren kann.

Fazit: Egal, ob akuter Handlungsbedarf herrscht oder ein langfristig wirksamer Massnahmenkatalog erstellt werden muss – New Connection GmbH hat für sämtliche Problemstellungen die individuell passenden Lösungen parat. Und denken Sie daran: Ihre Konkurrenz schläft nicht. Verbessern deshalb auch Sie Ihre Marktposition.

Lassen Sie sich unverbindlich und kostenlos beraten. Es lohnt sich!





Kontaktadresse: New Connection GmbH Regensbergstrasse 242 a, 8050 Zürich (043 317 9440)

Editorial



www.netzwerk-verlag.ch

Liebe Leserinnen und Leser

Dieses Editorial zu schreiben macht mir besonderen Spass. Nicht nur, dass es das 1. Editorial im neuen Jahr 2010 ist, sondern vor allem, weil ich wieder mal sehr positive Dinge darin verarbeiten kann. Neben mir liegt ein ganzer Stapel zerknüllter Taschentücher und eine Tasse dampfender Tee steht vor mir. Sie merken mich hat die Grippe im Griff.

Aber im Gegensatz zu mir, welcher sich momentan krank fühlt - habe ich viele positive Meldungen von KMUs im Januar gehört, welche sich sehr gut fühlen, toll ins neue Jahr gestartet sind und bereits mit ersten Aufträgen glänzen konnten. Ich muss also meine Meinung klar revidieren, dass die Schweizer KMUs träge ins neue Jahr starten und meist die ersten Sport-, Winter oder Fastnachtsferien ab-

Anzeigen

Verbessern Sie die **Gesundheit Ihrer** Mitarbeitenden am Arbeitsplatz

Videomail - das effiziente, leistungsfähige, praktische und nachhaltige Werkzeug

www.fitcons.ch



warten, bevor Sie dann richtig aktiv werden, jedoch stets mit dem Hintergedanken – bald ist Ostern und es geht ja erst danach richtig los. Ich freue mich für alle KMUs, welche gut gestartet sind und hoffe, dass es so weitergeht. Gleichzeitig hoffe ich natürlich, dass dieses Editorial allen anderen Unternehmerinnen und Unternehmern ein Ansporn ist, ebenfalls noch aktiver zu werden und vorhandene Ideen umzusetzen.

Ab März beginnen wir wieder mit den Unternehmertreffen und werden 22 Mal in verschiedenen Regionen der Deutschschweiz präsent sein und erstmals werden wir dieses Jahr auch 24 separate Workshops & Seminare durchführen.

Sie finden alle Infos dazu in dieser Ausgabe und ich würde mich freuen, wenn ich auch Sie bei dem einen oder anderen Anlass begrüssen dürfte.

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

Passwort für die Ausgabe 1: Fastnacht

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]

IMPRESSUM

KMU Netzwerk Verlag GmbH Eschenring 13,6300 Zug Tel. 041 740 42 25, Fax. 041 740 42 26 www.netzwerk-verlag.ch verlag@netzwerk-verlag.ch

produktion@netzwerk-verlag.ch (für Textlieferungen)

Verlagsleitung:

Roland M. Rupp

Abonnementsverwaltung:

Alexandra Rupp

abo@netzwerk-verlag.ch

Inserateverkauf: Inserate@netzwerk-verlag.ch

Produktion: grafik7

walter röllin, 6312 Steinhausen

produktion@netzwerk-verlag.ch, info@grafik7.ch

Auflage:

Printauflage: 5000 Ex, Onlineauflage: 5000 Ex

Erscheinung:

erscheint monatlich

Preise:

Jahresabo Fr. 36.-, Einzelpreis Fr. 3.90

Redaktions-/Anzeigenschluss:

Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin

Copyright:

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

Inhaltsverzeichnis

schwe	izerisc	:her	kmu vei	rband

Josef Rothenfluh wird neuer Präsident	4
Vorteile einer Mitgliedschaft im SKV	_
Unternehmertreffen 2010	6
Aus- & Weiterbildung	7
Seminare & Workshops	7
SKV Blog	8
SKV Newsletter	8

Service

Vorsicht	Adresshi	ichsch	windel
VOI SICI IL	. Mui Essbu	1 I DCI I J	MILIACI

Strategie

Unternehmensstrategie	1
Unternehmensführung Plan B	1
Langfritstig erfolgreicher Unternehmer	1

Veranstaltung

Europa Forum	Luzern	1
--------------	--------	---

Versicherung

Vorteile einer Kollektiven Versicherung	g 14
CorporateCare	39

e-Marketing auf der eigenen Webs	ite 1.	5
Franchising	16/1	7
Platform Networking for Jobs	19	9
Für Promotions- und Werbeartikel	3	4

Ausbildung

bildxzug	2

27

33

33

35

43

3

Informatik

Fachwissen als Motor des Erfolgs	
----------------------------------	--

Workshop

Führung für nachhaltigen Erfolg	
MyBalance – Gesund und aktiv	

Gastrotipp Hotel Krone Lenzburg

3	
ındheit	
Date City alta Inna 12 Dual alas Dana 4	40

Reif für die Insel? Projekt Panté	40
mobile Massage in Ihrer Firma	41

Rechtsberatung

Nachbesteuerung	in Erbfällen

Autoren/Firmenverzeichnis

46

Impressum

Wenn Sie Fragen zu einem der Artikel haben, so finden Sie auf Seite 30 dieser Ausgabe eine Auflistung, wer den Artikel geschrieben hat, so dass Sie direkt in Kontakt treten können.

Josef Rothenfluh wird neuer Präsident des schweizerischen KMU Verbandes

schweizerischer kmu verband



Josef Rothenfluh

Sehr geehrte Leserinnen und Leser Sehr geehrte Mitglieder

Als ich im November 2009 eine Anfrage von der Geschäftsstelle des Schweizerischen KMU Verbandes erhielt, ob ich mir vorstellen könnte, das Amt des Präsidenten dieses Verbandes zu übernehmen, fühlte ich mich natürlich sehr geehrt, habe mir aber auch viele Gedanken gemacht und überlegt, was ich aktiv bewegen könnte.

In ersten Gesprächen mit dem damaligen Präsidenten, Konrad H. Marzohl und dem Leiter der Geschäftsstelle, Roland M. Rupp, erhielt ich erstmals einen tiefen Einblick in diesen Verband und vor allem wurde mir erstmals klar aufgezeigt, warum es einen solchen Verband überhaupt braucht.

Wer sich in der Schweiz selbständig machen will, hat hier relativ viele Freiheiten und Möglichkeiten. Anders als z.B. in Deutschland ist man nicht verpflichtet, einer Wirtschaftskammer oder anderen Vereinigung obligatorisch beizutreten. In Konsequenz heisst dies aber auch, dass man vielleicht benötigte Unterstützung nicht so einfach erhält. Je nach ausgeübtem Beruf oder Handwerk gibt es zwar starke Branchenverbände oder man hat die Möglichkeit, einem regional aktiven Gewerbeverein beizutreten, aber findet man dort wirklich die nötige und gewünschte Unterstützuna?

Wer unterstützt die KMUs auf politischer Ebene, wenn es um Themen wie Mehrwertsteuer, Entlastung der Unternehmer oder Arbeitsplatzsicherung geht?

Was den Schweizerischen KMU Verband, welchem ich nun als Präsident seit dem 1.1.2010 vorstehe, ausmacht, ist aber nicht nur seine Vielfältigkeit an Angeboten fur die Unternehmen, sondern vor allem der Enthusiasmus, der dort vorherrscht. Wer schon einmal an einem Unternehmertreffen dabei war, an einem Workshop des SKV teilnahm oder mir einer Frage an die Geschäftsstelle des SKV gelangte, erkennt sofort: Der Schweizerische KMU Verband ist nicht einfach nur ein Verband, sondern setzt sich tagtäglich für die KMUs ein, führt zahlreiche Gespräche und hat immer das eigentliche Verbandsziel vor Augen: Die Schweizer KMUs zu unterstützen.

Immer wenn ich wieder im Kontakt mit der Geschäftsstelle bin und von neuen Ideen zur Unterstützung der KMUs höre, über neue Partnerschaften oder anstehe Seminare, Workshops und Unternehmertreffen informiert werde, bin ich fasziniert, mit welcher Initiative dieser Verband agiert und welche Ideen auch in kürzester Zeit aktiv umgesetzt werden können.

Als Präsident dieses Verbandes habe auch ich mir Ziele gesetzt: Im 3. Quartal 2010 möchte der Verband in der Suisse Romande und im Tessin eine eigene Geschäftsstelle eröffnen, so dass die KMUs dieser Regionen direkt vor Ort optimal unterstützt werden können. Um dies zu erreichen bin ich nun unterwegs, stelle den Verband vor und bin auf politischer Ebene unterwegs, denn ein solches Unterfangen benötigt nicht nur politische, sondern auch finanzielle Unterstützung und starke Partner.

Die Schweizer KMUs sind das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft (lesen Sie dazu auch den spannenden Beitrag «Die Schweizer Wirtschaft in Zahlen» in dieser Ausgabe) und wenn ich als Präsident des Schweizerischen KMU Verbandes die Möglichkeit habe, diese zu unterstützen, so gebe ich alles daran, dies auch zu tun.

Dass ich dies nicht alleine tun muss, sondern ein starkes, engagiertes und voller Enthusiasmus agierendes Team zur Seite habe, erleichtert mir aber meine Arbeit sehr und deshalb freue ich mich immer wieder, wenn ein Besuch von mir aus Bern in der Geschäftsstelle in Zug ansteht.

Mit freundlichen Grüssen Josef Rothenfluh Präsident des Schweizerischen KMU Verbandes

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46



WEKA

Die Vorteile einer Mitgliedschaft im SKV

schweizerischer kmu verband

Wo erhalte ich welche Unterstützung bei einer Neugründung oder/und einer neuen guten Idee? Wie kann ich meinen Markteintritt aut und schnell durchziehen? Welche Kosten und Massnahmen muss ich beachten?

Diese Fragen und viele weitere unbekannte Punkte sind für eine erfolgreiche Markteinführung von grosser Bedeutung. Über 30'000 Neufirmengründer/innen stellen sich jährlich diese Fragen. Der schweizerische kmu verband unterstützt aktiv alle neu gegründeten Klein-und Mittelunternehmen bei Ihrem Start. In seinen Hauptaktivitäten organisiert er mit den regionalen Netzwerken jährlich 10 regionale bedeutende Unternehmertreffen mit bis zu 100 Ausstellern und jeweils bis zu 300 Besuchern. So hilft er nicht nur beim Start, sondern auch bei der erfolgreichen Umsetzung im Markt

Der SKV Schweizerischer KMU Verband unterstützt und fördert alle Klein- und Mittelunternehmen im Handel, Produktion und Dienstleistungen.

In der Wirtschaftspolitik bietet er eine einfache, effiziente und kostengünstige Rechtsberatung in der ganzen Schweiz an. Die Verbandsmehrwertdienste helfen den einzelnen Verbandsmitgliedern und regenerieren eine vernünftige Zuwachschance für Neumitglie-

Als Meinungsbildner helfen die Netzwerkcoachs, laufend die Probleme einzelner Kleinund Mittelunternehmer aufzuzeigen und finden entsprechende Lösungen für die Zukunftschance des KMU.

Mit unseren Partnern vermitteln wir kostengünstige Leasing Projekte für unsere Verbandsmitglieder. Wir offerieren ebenfalls in Sachen Finanzbeschaffung und Kreditstruktur optimale Rahmenbedingungen für kostenvernünftige Kleinkredite. Die Idee der Sozialpolitik sind kostengünstige Versicherungsleistungen und laufend die offene Transparenz von Marktpreisen im schweizerischen Versicherungsmarkt zu schaffen und Top-Angebote zu koordinieren. Zusätzlich vermittelt er seinen Mitgliedern Mehrwertleistungen in Koordination mit den Versicherungsanbietern.

Vor allem aber analysiert der SKV den Unternehmermarkt Schweiz und offeriert seinen SKV-KMU Mitgliedern das richtige Netzwerk zu anderen Partnergruppen und Interessenten in allen Wirtschaftsfragen/Gebieten. Seine laufende Koordination in Weiterbildung, Meinungsäusserung mit anderen Wirtschaftsverbänden und Interessengruppen veröffentlicht der Verband laufend in seiner Verbandszeitung. Er setzt sich als Partner für alle Mitglieder

Wir sind auf gute, aktive Klein- und Mittelunternehmen auch in Zukunft in der Schweiz angewiesen. Eine Chance für alle Kleinunternehmen ist eine aktive, starke Unterstützung eines Interessenverbandes. Kontakte und Neukunden sind für jeden KMU die wichigste Aktivität in seiner Tagesplanung. Netzwerken heisst aktive Werbung in eigener Sache. Der Verband hilft hier stark mit den Unternehmertreffen, seiner Ausbildung, seinen Kommunikationplattformen und seinem eigenen Netzwerk

Neue Ideen in neuen Netzwerken schaffen neue Kontakte. Neue Kontakte sind neue Chancen. Wissen ist Macht - wer sich frühzeitig eine Bild von Morgen machen kann, wird die Entwicklung seines Marktes mitbestimmen und am Erfolg partizipieren.

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46

So profitieren Sie von einer Mitgliedschaft im schweizerischen kmu verband:

- Vergünstigte Versicherungstarife
- Optimierung bestehender Versicherungen
- Kostenloses Abo der KMU Zeitung «Erfolg»
- Kostenloser Erhalt der Sparcard und so vergünstigte Einkaufsmöglichkeiten bei über 100 Firmen
- Vergünstigte Werbemöglichkeiten
- Unterstützung bei allen Rechtsfragen
- Unterstützung bei Finanzierung
- Regelmässige Aus- & Weiterbildungsseminare
- Panelmessen und Unternehmertreffen mit der Möglichkeit der eigenen Firmenpräsentation...

und dies alles bei einem jährlichen Mitgliederbeitrag von Fr. 100.-

Werden Sie Mitglied im schweizerischen kmu verband

Beitrittsformular Mitgliedschaft schweizerischer kmu verband Ich ersuche um die Mitgliedschaft beim schweizerischen kmu verband Einfach ausschneiden und einsenden an: Kleinbetriebe (bis 10 Beschäftigte): CHF 100.-Mittlere Betriebe (11 bis 50 Beschäftigte): CHF 150.-Schweizerischer KMU Verband Grossbetriebe (über 50 Beschäftigte): CHF 220.-Eschenring 13 6300 Zug Firmenname Vorname/Nachname.. **Telefonhotline:** Strasse/Postfach 041 740 42 25 PLZ, Wohnort **Fax** :041 740 42 26 Telefon **Mobil** :079 646 58 05 Fax www.kmuverband.ch E-Mail

Unternehmertreffen

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

Ziel dieser Anlässe ist die Vergrösserung des eigenen Netzwerkes und das Finden von neuen Synergiepartnern sowie die Anbahnung neuer Kontakte und Kooperationen. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, auch die eigene Firma, Produkte & Dienstleistungen zu präsentieren. Aus diesem Grund wurde extra eine Tischmesse angegliedert. An den Anlässen nehmen je nach Region zwischen 80 und 250 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.

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46

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.netzwerkzug.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 2010

Monat	Datum	Ort
März	25.3	Zug
April	15.4	Winterthur Töss
	22.4	Muttenz
	29.4	Balgach
Mai	6.5	Muri
	20.5	Lenzburg
	27.5	Uitikon
Juni	10.6	Wil/SG
	17.6	Luzern
Juli	1.7	Zofingen
August	19.8	St. Gallen
	26.8	Schönenwerd
September	2.9	Horgen
	9.9	Unterwasser
	16.9	Frauenfeld
	23.9	Wettingen
Oktober	7.10	Pratteln
	14.10	Illnau/Effretikon
	21.10	Root Längenbold
	28.10	Uitikon
November	4.11	Weinfelden
	11.11	Muri

Eventpartner









NEW CONNECTION GMBH CH - 8050 Zürich Tel: +41 43 317 9440 www.NewConnection.ch



business technology









Anzeigen

Haben Sie sich auch schon gewünscht, Ihre Besucher auf Ihrer Website persönlicher und direkter ansprechen zu können?

Video-Trailers für Ihre Website sind die Lösung!

Finden Sie heraus wie einfach es ist, ein solches Video herzustellen und wie kostengünstig. Auf unserer Website



finden Sie alle benötigten Informationen und Referenz-Videos.



Felix Reinhard, 3422 Alchenflüh contact@motionpictures.ch

Elektrosmog und andere Störfelder machen krank

Energiewellen nach «Hertz», sowie Informationswellen nach «Tesla» benannt, stören unseren Organismus und auch die Psyche.

Wir neutralisieren mit Erfolg, nachhaltig, alle Störfelder Wohnungen · Arbeitsstätte · Häuser · Ställe

testen Sie 30 Tage gratis

Kaspar Schneider · Winterthur · Tel 052 202 23 36 kaspar.schneider@bluewin.ch

Im entstörten Feld kann Ihr Körper wieder regenerieren

Aus- & Weiterbildung



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 sehr einumfangreiches Angebot an verschiedensten Themen zusammengestellt.

Verschiedene Schulen und Aus- / Weiterbildungsanbieter sind bereits Partner des Schweizerischen KMU Verbandes. Auf der Internetseite www.kmuverband.ch wurde eine eigens dafür vorgesehene Rubrik eröffnet, bei der die verschiedenen Anbieter Ihre Kurse, Seminare oder dergleichen auf einer eigenen Unterseite nebst Logoplacement und Kontaktangaben publizieren können. Das Heraufladen der Informationen funktioniert per Excel Datei und einer persönlichen ID und ist sehr einfach. Über eine Suchmaschiene kann nach diversen Kriterien in den verschiedenen Bereichen gesucht werden. Der Name des Kurses, die Beschreibung, der Veranstaltungsort sowie die Kosten jeden einzelnen Kurses oder Seminars können so direkt ermittelt werden. Über ein Kontaktformular gelangt man direkt zu der jeweiligen Partner-Homepage und kann sich mit diesem in Verbindung setzten oder sich anmelden.

Seminare & Workshops

Gerade in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten, in welchen wir 2010 zweifelsfrei noch stecken, wird zwangsläufig der Bereich Ausund Weiterbildung vernachlässigt, da mehr Aufwand zur Neukundenaquisition oder Abwicklung bestehender Aufträge betrieben werden muss.

Dabei kommt nicht nur die Ausbildung der Mitarbeiter, sondern vielfach auch die eigene Weiterbildung zu kurz. Aus diesem Grund hat der Schweizerische KMU Verband eigens ein eigenständiges Ressort Seminare & Workshops aufgebaut und mit Urs Bürgin und Jörg Schuler zwei versierte Organisatoren und Unternehmensberater gefunden, welche sich für die Organisation und Durchführung dieser Seminare verantwortlich zeichnen.

Von März bis November finden in 8 Regionen der Schweiz insgesamt 24 solche Seminare statt, welche jeweils maximal 2 Themen behandeln und nur gerade 2 Stunden dauern. Bewusst wurden diese Seminare auf den Abend verlegt, so dass Unternehmerinnen und Unternehmer, und an diese sind diese Seminare gerichtet, sich Ihrem normales Tagesgeschäft widmen können und doch die Möglichkeit haben, sich selber weiter zu bilden und über neue Trends und Begebenheiten zu informieren.

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46





SKV Blog

ERFOLG

SKV

Seit Oktober 2009 unterhält der Schweizerische KMU Verband einen eigenen Blog. Dieser bietet interessierten Unternehmerinnen und Unternehmern die Möglichkeit, dass Sie sich schnell und unkompliziert über interessante News, Trends, Begebenheiten oder politisch anstehende Ereignisse informieren können und ist eigentlich wie ein Tagebuch oder eine Ansammlung interessanter News zu lesen.

Zum Lesen eines solchen Blogs benötigen Sie übrigens keine spezielle Software. Sie können den SKV Blog direkt auf der WebSite des Schweizerischen KMU Verbandes lesen oder auch direkt aus Outlook oder einem anderen RSS fähigen Programm heraus.

Übrigens:

Der Blog des SKV bietet Ihnen auch die Möglichkeit, diesen direkt selber zu kommentieren

und so Ihre eigene Meinung zu publizieren. Den Blog können sie auch als RSS Feed direkt auf Ihrem PC oder Mobiletelefon abonnieren. Die Adresse dazu lautet:

http://schweizerischerkmuverband.swissblog. ch/feed/# Josef Rothenfluh Präsident des Schweizerischen KMU Verbandes

Präsident des Schweizerischen KMU Verbandes Roland M. Rupp

Leiter der Geschäftsstelle des SKV Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46

SKV Newsletter

SK\

Der SKV Newsletter erreicht aktuell über 25'000 Schweizer Unternehmerinnen und Unternehmer und ist somit einer der am meisten gelesenen Wirtschaftsnewsletter. Jeden Monat informieren wir die Mitglieder des SKV, neugegründete KMUs, aktive Unternehmerinnen und Unternehmer und Abonnenten des Newsletters über neue Trends, Interessante Seminare & Workshops, bevorstehende Unternehmertreffen, gesetzliche Änderungen und neue/geänderte Vorschriften sowie andere interessante Themen. Zusätzlich bietet der Newsletter auch gerade kleineren KMUs die Möglichkeit, Ihre Dienstleistungen und Produkte einer breiten Leserschaft zu präsentieren.

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46

Schweizerischer KMU Verband

Newsletter des Schweizerischen KMU Verbandes in Zusammenarbeit mit den KMU Netzwerken

Sie erhalten diesen Newsletter, da Sie entweder Mitglied im Schweizerischen KMU Verband sind (www.kmuverband.ch), Abonnent der Zeitung Erfolg (www.netzwerk-verlag.ch), sich in einer regionalen Plattform (von www.netzwerk-basel.ch bis www.netzwerk-zuerich.ch) eingetragen haben oder Abonnent dieses Newsletters sind. Am Ende dieses Newsletters können Sie sich auch aus dem Verteiler austragen.

In diesem Newsletter:

- Umfrage des Schweizerischen KMU Verbandes
- Seminar KMU Nachfolgeregelung
- Jahresplanung Marketing für KMUs
- Spezialangebot f

 ür SKV Mitglieder
- Sind Sie bereits im Schweizerischen KMU Verband? Jetzt Mitglied werden und sofort profitieren!

Umfrage SKV

Wiederum macht der Schweizerische KMU Verband rechtzeitig zum neuen Jahr eine grosse Umfrage bei zahlreichen KMUs in der Schweiz. Um möglichst repräsentativ zu sein, möchten wir Sie bitten, sich kurz 3 Minuten (längert dauert es nicht, die Fragen per Klick zu beantworten) Zeit zu nehmen. Als kleines Dankeschön erhalten Sie im Januar 2010 die elektronische Ausgabe des SKV Jahrbuches mit vielen aktuellen Informationen, Tipps & Tricks für KMUs. Zusätzlich verlosen wir unter allen Einsendungen 5 Autobahnvignetten im Gesamtwert von Fr. 200.- sowie 2 PR Artikel im Wert von je Fr. 540.-

Zum Fragebogen

Seminar KMU Nachfolgeregelung

Die Umsetzung einer Unternehmensnachfolge ist eine komplexe Aufgabe, welche frühzeitig und umfassend



ERFOLG Service

Vorsicht... Adressbuchschwindel



Frederico Güdel

Der internationale Adressbuchschwindel boomt trotz entsprechenden Urteilen der Gerichte in Deutschland und der Schweiz. Die Masche der entsprechenden «Anbieter» ist immer dieselbe. Per Fax oder über sogenannte Ge-

bietsvertreter werden Neukunden «geworben». Zielgruppen sind vor allem Klein- und Kleinstunternehmen, also inhabergeführte Firmen. Meist unter Zeitdruck werden die entsprechenden Dokumente unterzeichnet – mit zum Teil hohen Folgekosten und zeitintensiver Korrespondenz.

Situation

Über einen unserer Kunden sind wir vom kmuservicepoint auf eine europaweite dubiose Affäre über Branchenverzeichnisse aufmerksam geworden. Die Zielgruppen dieser «Dienst-leister» sind vor allem Einzel- und kleinere, inhabergeführte Unternehmen. Es werden meist unbestellte Annoncen in einem so genannten «Branchenindex» angeboten. Die unter dem Namen Swiss Index Ltd., London operierende Firma stellt KMUs eine hohe Rechnung für ein Inserat, meist ohne einen konkreten Auftrag. Wenn die Rechnungen nicht beglichen werden, tritt die Swiss Index ihre Forderung an eine Inkassofirma, die Direct Inkasso GmbH mit Sitz in Wohlen ab. Diese betreibt im Anschluss über Monate sehr aggressives Inkasso mit entsprechend hohen Forderungszuschlägen.

Ein Kunde hat den kmu-servicepoint um Unterstützung in dieser Sache gebeten. Wir haben zum Hintergrund dieser Machenschaften ausgiebig recherchiert. Unter anderem haben wir ein Exemplar des «Branchenverzeichnis Swiss-Index» erhalten. Dieses Verzeichnis als Branchenindex ist aus unserer Sicht absolut unbrauchbar und unprofessionell in der Aufmachung, also reine Makulatur.

Unsere Recherchen ergaben bisher Folgendes

- 1. Die in der Rechnung aufgeführte Leistung wurde nur teilweise erbracht.
- 2. Der Branchenindex als Buch ist unprofessionell und nicht brauchbar.
- 3. Es wurden keine «Gut-zum-Druck» verschickt.
- 4. Über das Impressum kann man keinen Kontakt mit der Firma knüpfen.
- 5. Es werden keine Belegexemplare verschickt.
- **6.** Die beteiligten Personen und Firmen verstossen gegen das Gesetz des unlauteren Wettbewerbs. Dies ist strafbar.
- 7.Im Westschweizer Radio haben wir Mitte Juli 09 vernommen, dass eine neunköpfige Betrügerbande in der Deutschschweiz im Zuge einer so genannten «Internationalen Betrugsaffäre» mit Branchentelefonverzeichnissen verhaftet wurde »
- 8. Das SECO hat in diesem Zusammenhang in einem ähnlichen Fall einen positiven Bundesgerichts-Entscheid erwirkt.

Aktueller Stand

Der kmu-servicepoint hat in der Folge die im Verzeichnis aufgeführten Firmen kontaktiert und stiess bei sehr vielen Betroffenen auf ein positives Echo. Viele erklärten sich bereit, uns im Bestreben, diesem Geschäftsgebahren die Grundlagen zu entziehen, zu unterstützen. Was weiter aufhorchen lässt, ist die unterschiedliche Höhe der Forderungen. Die Bandbreite liegt zwischen 1500.- und 6000.- CHF. Einige haben bezahlt, weil sie ein Betreibungsverfahren vermeiden wollten, andere haben standhaft einen Korrespondenzmarathon Kauf genommen. Dieser war meist erfolglos, da ein Direktkontakt zur Inkassofirma meist nicht möglich ist. Einige angeschriebene Firmen haben unser Schreiben mit dem aktuellsten Stand unserer Recherchen der Inkassofirma als Antwort auf neuerlichen Mahnungen zugestellt. Diese reagierte mit einer Klage beim Bezirksgericht Bremgarten reagiert. Der kmu-servicepoint hat mit dieser Klage die Chance, endlich mit verantwortlichen Personen der Direct Inkasso GmbH konfrontiert zu werden. Eine renommierte Anwaltskanzlei begleitet den kmu-servicepoint. Wir haben gute Chancen, dass die Klage abgewiesen wird. Nach dem Urteil werden wir unsere neue Strategie und das weitere Vorgehen definieren.

Hinweise für Betroffene

- Rechnung nicht bezahlen
- Bei einer eventuellen Betreibung Rechtsvorschlag erheben
- Bei weitergehenden Forderungen bzw. Drohungen können Sie sich an unsere Geschäftsstelle kmu-servicepoint, Kantonsstrasse 34, 6207 Nottwil wenden

Weitere Informationen erhalten Sie beim SECO unter www.seco.admin.ch

Weiteres Vorgehen

Wir haben gute Chancen, dass die Klage abgewiesen wird. Nach dem Urteil werden wir unsere neue Strategie und das weitere Vorgehen definieren. Gerne informieren wir Sie über den weiteren Verlauf unserer Story. Wir danken Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und freuen uns, wenn wir die Betroffenen weiter unterstützen können.

Frederico Güdel

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46

Anzeigen



Die smarte Software für Start-Ups und Selbständigerwerbende

einfach I sicher I modern

ab CHF 176.50 exkl. Mwst.

Sage Start ist ready für Microsoft Windows 7

Sage Schweiz AG

Infoline: 0848 868 848, Telefax: 058 944 18 18, info@sageschweiz.ch, www.sageschweiz.ch



10 ERFOLG Strategie Ausgabe 1 Februar 2010

Unternehmensstrategie – Was braucht eine KMU?



Martin Mechlinski

Haben Sie eine Unternehmensstrategie? Mit Sicherheit ja, wenn Sie bereits mehrere Jahre als Unternehmer oder Unternehmerin erfolgreich tätig sind. Doch können Sie diese auch klar benennen resp. umschreiben?

Letztere Frage würden wahrscheinlich viele spontan mit «Ja» beantworten. Wer aber genauer hinschaut und ehrlich ist muss feststellen, dass oft nur einzelne und unscharfe Fragmente einer Unternehmensstrategie vorhanden sind. Dies zudem häufig nur im Kopf des Inhabers bzw. der Inhaberin, ohne je wirklich explizit benannt worden zu sein. Stellt sich die Frage, braucht eine KMU wirklich «mehr Strategie», wenn sie erfolgreich im Markt agiert? Nun, so lange der Geschäftserfolg da ist, erscheint es für die meisten KMUs völlig überflüssig sich vertiefter und bewusster mit der eigenen Strategie auseinanderzusetzen. Aus welchem Grund auch? Der Erfolg scheint der wie auch immer vorhandenen Strategie recht zu geben.

Anzeigen

Der erste Eindruck zählt

ob Sie an Mode interessiert sind oder nicht. Eine

Farb- und Stilberatung

zeigt Ihnen die wichtigen Grundlagen für den erwünschten Erfolg.

www.haarstil-dux.ch

Die Halbwertszeit einer Strategie

Doch wie sieht dies mittel- bis langfristig aus? Jede noch so erfolgreiche Strategie hat heutzutage nur noch eine Halbwertszeit von wenigen Jahren. Märkte, Kunden und ihre Bedürfnisse ändern, Technologien ändern, Gesetze und Normen ändern, und vieles mehr. Hinzu kommen interne Veränderungen, wie z.B. das eigene Wachstum oder neue Produkte und Dienstleistungen. Nicht zu vergessen natürlich die Wirtschaftskrisen, die Vieles in einem neuen Licht erscheinen lassen. Was ursprünglich eine erfolgreiche Strategie war muss im Kontext geänderter Rahmenbedingungen überprüft und hinterfragt werden.

Damit beginnt jedoch das Dilemma bei vielen Unternehmensstrategien, die nie bewusst ausformuliert und niedergeschrieben wurden. Wer versucht, die Herausforderung einer Strategieänderung oder Anpassung nur im Kopf nachzuvollziehen wird irgendwann den Durchblick verlieren. Was war eigentlich der tatsächliche Erfolgsfaktor bei meiner bisherigen Strategie? Worin unterscheidet sich meine neue Strategie? Wie und wo wirkt sich dies auf mein Unternehmen aus? Was muss ich tun oder anders machen, um die neue Strategie er-folgreich umzusetzen?

Strategieanpassung, wie vorgehen?

Diese und weitere Fragen werden, wenn überhaupt, all zu häufig nur sehr rudimentär angeschaut und analysiert. Dabei braucht es keinen aufwendigen Strategieentwicklungsprozess. Für die meisten KMUs ist es ausreichend, die Kernelemente der eigenen Strategie auf ein Blatt Papier zu schreiben, ergänzt mit den wichtigsten externen und internen Einflussfaktoren, die letztendlich entscheidend sind für den Erfolg einer Strategie. Zu diesen Einflussfaktoren zählen vor allem die Bedürfnisse und Erwartungen der Kunden, die eigenen Stärken und Schwächen sowie allfällige Veränderungen im Markt, die bereits eingetroffen sind oder erwartet werden. Um daraus dann eine neue Unternehmensstrategie zu entwickeln, können die Strukturen der so genannten «Balanced Scorecard» (BSC) sehr hilfreich sein. Ein sehr aktuelles Instrument, was leider viel zu oft auf die Diskussion und Suche nach Kennzahlen reduziert wird. Die Kennzahlenhysterie, wie sie heute teilweise in grösseren Unternehmen anzutreffen ist, ist jedoch für KMUs Gift, weil Aufwand und Nutzen hinsichtlich Erfassung, Auswertung und Aussagekraft der Kennzahlen oft in keinem Verhältnis stehen. Was aber nicht heissen soll, dass Kennzahlen generell unnütz sind.

Interessant für die Strategieentwicklung und Anpassung sind jedoch die unterschiedlichen Unternehmensperspektiven der Balanced Scorecard. Bei der BSC-Standardvariante wird die Organisation aus 4 Schlüsselperspektiven betrachtet, welche entscheidend sind für den Erfolg der Strategieumsetzung. Ergänzt mit den nachfolgend aufgeführten Fragestellungen sind sie auch für KMUs ein äusserst hilfreiches Instrumentarium.

Die «Finanzperspektive»

Welche Strategien verfolgen wir zur mittelbis langfristigen Sicherung des Unternehmenserfolgs? (Um-satzwachstum / Produktivitätssteigerung)

Die «Kundenperspektive»

Welche Strategien haben wir zur Bindung bestehender Kunden und/oder Gewinnung neuer Kunden?

Die «Prozessperspektive»

Wie und wo müssen wir Abläufe optimieren, verbessern oder neu gestalten, um die Leistung, Effizienz, Effektivität oder Qualität in unseren Geschäftstätigkeiten zu erhöhen und auf die Unternehmensstrategie auszurichten?

Die «Kompetenzperspektive»

Welches Wissen, welche Fähigkeiten, Technologien, Instrumente etc. müssen wir neu aufbauen oder weiterentwickeln, um auch in Zukunft konkurrenzfähig zu bleiben und die neue Strategie umzusetzen?

Zur Beantwortung dieser Fragestellungen muss eine KMU keine aufwendigen Analysen betrieben. Es langt in der Regel der «Gesunde Menschenverstand» sowie die vorhandenen Kenntnisse über den Markt und das eigene Unternehmen. Auf der anderen Seite soll aber die systematische Auseinandersetzung mit den vier Perspektiven das Bewusstsein für die eigene Erfolgsstrategie und dessen Umsetzung im Unternehmen schärfen. Zudem schafft es für die Zukunft Transparenz dahingehend, wo allfällige Nachbesserungen oder Korrekturen notwendig sind.

Martin Mechlinski Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46 **ERFOLG** Strategie

Ausgabe 1 Februar 2010

11

Unternehmensführung – Haben Sie einen Plan B?

Die Unternehmensführung muss heute in der Lage sein, effiziente Entscheide vorausschauend und rasch zu fällen. Solche nachhaltigen Entscheide können gefällt werden, wenn das Unternehmen dazu vorbereitet ist: Ein «Entscheidungsfundament» muss als Frühwarnsystem schon vorher bestehen: Zuverlässige Abweichungen zu Planwerten sind zeitgerecht abrufbar und wichtigste Massnahmen sind vordefiniert. Ein klarer Entscheidungsprozess hilft, den Handlungsspielraum offen zu halten und Entscheide unter Druck zu verhindern, denn «Was wichtig ist, pressiert nicht und was pressiert, ist nicht wichtig»!

Der Entscheidungsprozess

Wie wir wissen, gehört «Entscheiden» zu den wichtigsten – vom Umfeld erwarteten - Führungstätigkeiten des Topkaders. Führungskräfte die nicht entscheiden werden als führungsschwach erlebt. In komplexen Situationen oder unter Druck sind Entscheide noch anspruchsvoller. Schlussendlich gilt: «Wer nicht entscheidet, für den wird entschieden».

Entscheide können auf Fakten und logischen Schlussfolgerungen basieren oder intuitiv gefällt werden. Sie werden gemeinsam entwickelt oder von verantwortlichen Personen gefällt. Vergleichs- oder Plandaten vereinfachen Entscheide: Abweichungen werden analysiert und die «Bedrohungslage» wird beurteilt. Handlungsvarianten werden anschliessend entwickelt und bewertet. Für eine der Handlungsvarianten wird entschieden. Die Chancen und Risiken sind bekannt und werden laufend

überwacht. Auf dieser Grundlage kann – auch unter Druck – einfacher entschieden werden.

Das Führungs-Cockpit als Entscheidungsfundament

Zum Zeitpunkt eines rasch nötigen Entscheids treten bestehende Führungs- und Strukturschwächen gnadenlos zutage: Unklare organisatorische Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten, Systemschwächen oder gar strategische Unklarheiten werden offenbar. Wertvolle Energie wird für die Klärung dieser Sachverhalte aufgewendet, statt für die Entscheidung und Massnahmenumsetzung.

Die Grundlagen für die Entscheide sind, dass «wir wissen wer wir sind, was wir können, was wir nicht/tun und wo wir wie hin wollen». Diese Informationen finden wir in Vision, Strategie und Teilstrategien, Produkt-/Dienstleistungsangebot, Organisationsstruktur und operationalisierten Zielen. Im Marketing- und Finanzplan werden diese Werte überblick bar.

In einem «Führungs-Cockpit» wird die Unternehmensentwicklung beobachtet. Planabweichungen werden festgestellt und vordefinierte Massnahmen werden ausgelöst. Gemeinsam definierte Werte und Ziele sind transparent und kommunizierbar. Mitarbeitende schätzen dieses Führungsinstrument, sofern es nicht der Überwachung oder der Eingrenzung dient. Dies zu verhindern ist eine Führungsaufgabe und hängt auch von der Unternehmenskultur ab.

Haben Sie einen Plan A?

Ganzheitliche Unternehmensführung verlangt nach mehr als nach einem «Budget». Das Füh-

rungs-Cockpit beinhaltet neben diesen «harten Fakten» auch für das Unternehmen wichtige, spezifische «weiche Fakten» wie Informationen über Konsumentenstimmung, politische Entwicklung, Gesetzesgrundlagen, Mitarbeiterzufriedenheit, Personalentwicklung, verfügbares Fachwissen, Stellvertretungs-/Nachfolgeplanung, Qualitäts-/Risikomanagement, Image, neue Technologien, Mitbewerber, usw.

Im Führungscockpit werden diese als «realistisch» eingestuften Planwerte als «Plan A» erfasst. Die Organisation und die Prozesse werden entsprechend ausgerichtet. Die Risiken wurden analysiert und bewertet. Wo möglich wurden Massnahmenpläne hinterlegt. Die Prozesse wurden mit Messpunkten hinterlegt. Mit der rollierenden Eingabe der realisierten Werte werden die Abweichungen nun gemessen und die Risiken gleichzeitig überwacht.

Haben Sie einen Plan B?

Wird die Abweichung zu Plan A zu gross, kommuniziert das Cockpit «Alarm» an die definierten Personen. In diesem Fall greifen die verantwortlichen Führungskräfte auf die bereits bestehenden Massnahmen und bereits angestellten Überlegungen zurück. Je besser diese Vorarbeiten sind, umso einfacher und effektiver können Entscheide für den «Plan B» gefällt werden. Je bessere Messgrössen und vordefinierte Massnahmen im Führungscockpit bestehen, desto einfacher und schneller kann entschieden werden. Dieses Vorgehen stellt sicher, dass Entscheide aus der Ruhe heraus und entlang der langfristigen Strategie der Unternehmung gefällt werden.

Unternehmen die ihre Planwerte mit Massnahmenplänen versehen haben und diese in einem Führungs-Cockpit als Entscheidungsfundament operationell und kulturell verankert haben, sind für nachhaltige Entscheide klar im Vorteil!

www.corpsana.biz/de/aktuell/erfolg

Urs Ramseier

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46

Anzeigen



Die Zukunft aktiv gestalten – bereit für den nächsten Schritt!

Wir stehen Ihnen für die Themen der Unternehmensentwicklung zur Verfügung.

Vom Aufbau über das Wachstum bis zur Nachfolgeregelung.

Weiterführende Informationen für Sie:

www.corpsana.biz/de/aktuell/erfolg Zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Ihr Ansprechpartner

Urs Ramseier Telefon +41 (0) 61 825 50 90 urs.ramseier@corpsana.biz

Ausgabe 1 Februar 2010 **ERFOLG Strategie**

Was macht einen Unternehmer zu einem langfristig erfolgreichen Unternehmer?



Monika Clausen

Oder **Erfolgsfaktor Unternehmerkompetenzen**

Ob ein Unternehmen sich im Markt behaupten kann, hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab.

Zu den persönlichen Erfolgsfaktoren gehören Kompetenzen wie Pro-Aktivität, eine hohe innere Leistungsbereitschaft, Belastbarkeit wie auch Lernfähigkeit. Auf der Seite der sozialen Kompetenzen wurden Merkmale wie Kommunikations- und Führungsfähigkeiten identifiziert. Mit der Identifikation dieser unternehmerischen Kernkompetenzen ist der erste Schritt in Richtung strukturierter Überprüfung getan. In der Praxis hat sich allerdings gezeigt, dass es sinnvoll ist, zunächst die Bedeutung der einzelnen Begriffe zu klären. Zwar sind alle Begriffe definiert, im Alltagsgebrauch aber meist nicht klar voneinander abgrenzbar. Wird beispielsweise dem Unternehmer Belastbarkeit nachgesagt, so beinhaltet dies per Definition die Fähigkeit über lange Zeiträume arbeits- und leistungsfähig zu sein, ohne nachkörperliche oder psychische Beeinträchtigungen zu erleiden. Damit verbunden sind die Fähigkeiten ein hohes Arbeitsvolumen unter Zeitdruck zu bewältigen, komplexe Probleme zu lösen, Druck auszuhalten und vielfältige Aufgaben erfolgreich zu meistern. Dieses Ineinandergreifen von Eigenschaften wird in einer Kompetenzbilanzierung als Verknüpfungen verstanden und bildet eines der Bewertungsmassstäbe. Wie aber lassen sich diese schwer messbaren Eigenschaften überhaupt belegen und bewerten?

Die Kompetenzforschung hat vier praxistaugliche Kriterien zur Kompetenzbewertung identifiziert. Gemessen werden die Erfahrungsmenge (seit wann), die Erfahrungsvielfalt (wo überall), die Erfahrungskomplexität (was für Aufgaben konnten bewältigt werden)

www.beutlertraining.ch

sowie die bereits genannte Erfahrungsverknüpfung (welche anderen Fähigkeiten braucht es). Es hat sich gezeigt, dass die Ermittlung der Dauer, der Orte, der Anwendungsgebiete und der persönlichen Vernetzung zweckdienliche Massstäbe für eine fundierte Bewertung sind. Wichtig ist, dass für das Bewertungsverfahren Erfahrungen aus allen Lebenszusammenhängen (beruflich wie privat) unabhängig davon, wann sie gemacht wurden, zugrunde gelegt werden. Der Kompetenz ist es letzendlich egal, wo und unter welchen Umständen sie erworben wurde, wichtig ist, dass sie es ermöglicht hat, neue Handlungsanforderungen, in diesem Fall im Unternehmertum, zu erfüllen.

Was bietet eine Kompetenzüberpüfung für den Unternehmeralltag? Zunächst gilt es zu realisieren, dass die fachlichen Komptenzen wie sie beispielsweise in einer Ausbildung oder einem Studium erworben wurden, zwar wichtig, aber für einen Geschäftserfolg nicht notwendigerweise ausschlaggebend sind. Mit dem Wissen darum, dass der langfristige Erfolg auf persönliche und soziale Kompetenzen beruht, können diese Merkmale systematisch überprüft werden. Inwieweit branchen- oder untenehmenspezifische Aspekte einen Einfluss haben, muss im Einzelfall überdacht werden. Kompetenzüberprüfungen haben sich gerade bei Unternehmensgründern, die meist den Fokus auf die Fachexpertise legen, als sehr lohnenswert erwiesen. Sie machen deutlich, worauf es ankommen wird und dass das Antizipieren von zukünftigen persönlichen Fertigkeiten durchaus ein Massstab für das Überleben des eignenen Unternehmens sein wird. Für erfahrene Unternehmer bietet eine Kompetenzüberprüfung die Chance, auf einfache und schnelle Art und Weise den Status quo zu ermitteln und allenfalls neue, bisher nicht berücksichtigte Erfolgsfaktoren zu entdecken und diese bewusster einzusetzen oder zu ent-Monika Clausen

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46

Neben den rein betriebswirtschaftlichen Aspekten ist die Art und Weise wie ein Unternehmen geführt wird ausschlaggebend. Hier spielt die Persönlichkeit, die das Unternehmen führt, eine zentrale Rolle. Die psychologische Unternehmensforschung hat untersucht, ob Personen, die geschäftlich langfristig erfolgreich sind gemeinsame Merkmale haben. Erstaunlicherweise hat sich herausgestellt, dass fachliche Kompetenzen wie beispielsweise Wissen in betriebswirtschaftlichen oder rechtlichen Belangen während der Unternehmens-gründung relevant sind, später aber durch andere Fähigkeiten verdrängt werden. Um ein Unternehmen dauerhaft erfolgreich zu führen, sind persönliche und soziale Kompetenzen gefragt.

Anzeigen



Erfolg ist lernbar!

Business Knigge & Verkaufstraining

Peter Beutler, Trainer & Coach



BEUTLER TRAINING

BEUTLER TRAINING GmbH

Industriestrasse 11, 8808 Pfäffikon SZ Telefon 055 420 40 30 / Fax 055 420 40 54 Mail: p.beutler@beutlertraining.ch / www.beutlertraining.ch

Einladungen:

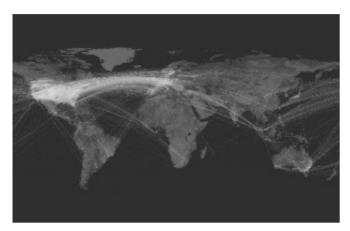
04.02.2010 Abend Impuls-Seminar «Unternehmerische Kompetenzen überprüfen» 14.04.2010 Ganztagesworkshop «Identifikation und Entwicklung unternehmerischer Kompetenzen»

ERFOLG

Veranstaltung

Ausgabe 1 Februar 2010

18. internat. Europa Forum Luzern vom 26. April 2010 Alleingang – Einordnung – Unterordnung?



Die Dynamik des freien Handels, offener Arbeits-, Dienstleistungs- und Kapitalmärkte lässt Staatsgrenzen verwischen und Wirtschaftsräume zusammen wachsen. Die Verflechtungen werden immer komplexer. Ist die Schweiz den wachsenden internationalen Einflussnahmen angesichts ihrer Souveränitätsansprüche noch gewachsen?

Der Schweiz ist es lange Zeit gelungen, dank geschicktem Verhandeln und Verhalten in vielen Politikbereichen eine gewisse Unabhängigkeit zu wahren und gleichzeitig ein hohes Mass an Wohlstand und Wachstum zu sichern. Der Bedarf nach wirtschaftlicher und politischer Koordination auf supranationaler Ebene wächst. Heute mehren sich die Zeichen, dass ein Alleingang der Schweiz in einer immer stärker vernetzten Welt zunehmend schwieriger wird.

Zwischen Nationalismus, Europäisierung und Globalisierung

Volksdemokratie und Föderalismus haben in der Schweiz einen besonders hohen Stellenwert. Auf ihnen gründet unter anderem unser historisch gewachsenes Unabhängigkeitsverständnis. Die wachsende Zahl an internationalen Abkommen sowie die zunehmende globale Vernetzung von Wirtschaftsräumen schaffen immer mehr Abhängigkeiten. Der permanente autonome Nachvollzug von EU-Recht, weit reichende OECD-Richtlinien

zum Beispiel im Steuerbereich sowie weitere internationale Abkommen führen zu einem wachsenden Einflussbereich nicht zuletzt auch «fremder Richter».

Diese Tendenzen bedrängen das traditionelle Schweizer Souveränitätsverständnis. Wirtschaft und Politik stehen vor herausfordernden Fragen, wie die Schweiz ihre politischen und wirtschaftlichen Interessen künftig optimal wahren kann und nach welchen Prinzipien sich staatliche Eigenständigkeit in einer globalisierten Welt neu definieren lässt.

Möglichkeiten und Grenzen der Souveränität

Das 18. Europa Forum Luzerns vermittelt in Zusammenarbeit mit Avenir Suisse, einen Überblick über die international erkennbaren Trends staatlicher sowie institutioneller Souveränität und Interessen. Vor diesem Hintergrund wird die aktuelle Lage der «schweizerischen Souveränität» anhand der Politikbereiche Energie, Währung/Steuern, Sicherheit und Menschenrechte ausgeleuchtet. Unter anderen werden am Symposium Christoph Blocher, ehem. Bundesrat, und Franz von Däniken, ehem. Staatssekretär EDA, zusammen mit Prof. Georg Kohler, Universität Zürich, über die Staatspolitischen Schlussfolgerungen für die Schweiz diskutieren. In der öffentlichen Veranstaltung am Abend wird Bundesrätin Eveline Widmer-Schlumpf die Gratwanderung der Schweizerischen Politik zwischen souveränen Entscheiden und internationaler Zusammenarbeit aufzeigen. Neben Input-Referaten beinhalten beide Veranstaltungen hochkarätig besetzte Diskussions-Runden in denen mögliche künftige Handlungsspielräume für Wirtschaft, Politik und Gesellschaft kontrovers diskutiert Annalies Ohnsorg

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46

18. Internationales Europa Forum Luzern

Montag, 26. April 2010 im KKL Luzern

Symposium (13 bis 18.00 Uhr) Eintritt CHF 180.00/ €125.00 Öffentlicher Abend mit Gratis-Eintritt (18.45 bis 20.45 Uhr).

Weitere Infos und Anmeldung:

www.europa-forum-luzern.ch

Weitere Informationen für Medienschaffende erteilt gerne: KommunikationsWerkstatt GmbH Beatrice Suter Tel. +41 (0) 41 660 96 19 suter@kommunikationswerkstatt.ch

Anzeigen

KMU Agency.com

Grafik | Druck | Internet

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

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

ERFOLG

Die Vorteile einer Kollektiven Kranken-Taggeldversicherung

Längere Zeit krank? Für den Arbeitgeber kann dies ein Kündigungsgrund sein. Wird nun die obligatorische Arbeitslosenversicherung (ALV) den zukünftigen Lebensbedarf decken? Leider nein! Kranke Personen können nicht vermittelt werden. Und wer nicht vermittelt werden. Und wer nicht vermittelt werden kann, hat auch keinen Anspruch auf Arbeitslosen-Taggelder. Zugegeben: Da ist ja noch die Eidgenössische Invalidenversicherung (IV)! Ja, aber eine IV-Rente gibt es frühestens eine Jahr nach Krankheitsbeginn aber nie früher als sechs Monate seit Anmeldung bei der IV.

Als Arbeitgeber sind Sie, gemäss Obligationenrecht (Art. 324a), verpflichtet, Ihren Mitarbeitenden bei Krankheit den Lohn weiterzuzahlen. Das Arbeitsrecht verlangt dabei eine nach Dienstalter abgestufte Lohnfortzahlung. Nach dem Ende der Lohnfortzahlung durch den Arbeitgeber, bis zum Beginn der Auszahlung einer Invalidenrente durch die IV bzw. der beruflichen Vorsorge (BVG), können Ihren Mitarbeitenden dabei schmerzhafte Lücken bis zu mehreren Monaten entstehen. Zudem sind diese Lohnausfallleistungen bei lang anhaltenden Krankheitsfällen für Ihr Unternehmen nicht kalkulierbar.

Wozu eine Kollektive Kranken-Taggeldversicherung?

Die Kollektive Kranken-Taggeldversicherung übernimmt das Risiko der Lohnfortzahlung im Krankheitsfall. So schützen Sie sich als Arbeitgeber und Ihre Mitarbeitenden vor den finanziellen Folgen der krankheitsbedingten Erwerbsunfähigkeit.

Gesetzliche Regelung der Lohnzahlungspflicht bei vorübergehender Erwerbsunfähigkeit

OR Art. 324a

Der Arbeitgeber hat für eine beschränkte Zeit (Basler, Berner oder Zürcher Skala) den vollen Lohn zu entrichten, wenn der Arbeitnehmer ohne sein Verschulden (z.B. infolge Krankheit oder Unfall) an der Arbeitsleistung verhindert ist. Dies aber nur, sofern das Arbeitsverhältnis mehr als 3 Monate gedauert hat oder für mehr als 3 Monate eingegangen worden ist.

OR Art. 324b

Ist der Arbeitnehmer aufgrund gesetzlicher Vorschriften obligatorisch versichert (z.B. SUVA), so hat der Arbeitgeber nicht den vollen Lohn zu entrichten, sofern durch die gesetzliche Regelung 4/5 des Lohnes versichert sind. Erreichen die Leistungen nicht 4/5 des ausfallen, sondern nur die Leistungen der obligatorischen Versicherung während einer beschränkten Zeit (z.B. Berner Skala) bis zu 80% des Lohnes zu ergänzen.

Gesamtarbeitsverträge (GAV)

Werden von Arbeitgebern bzw. Arbeitgeberverbänden mit Arbeitnehmerverbänden / Gewerkschaften abgeschlossen. Solche Verträge sehen in der Regel vor:

- Lohnzahlung bei vorübergehender Arbeitsunfähigkeit von 80% bis zu 720 Tagen oder
- sie beziehen sich auf das Gesetz bzw. auf die Basler, Berner oder Zürcher Skala
- Leistungen bei dauernder Erwerbsunfähigkeit (Invalidität)
- Todesfallleistungen

Anzeigen



JEANNETTE ROHRER

SEKRETARIAT NACH MASS

PUMPWERKSTRASSE 40 - 8105 REGENSDORF

Tel. 043 931 55 50 - Fax 043 931 55 51 Natel 079 639 24 12

E-mail jrohrer@bluemail.ch

Vorteile Arbeitgeber

- Dem Arbeitnehmer kann zu maximal 50% an den Prämien beteiligt werden. Bei einem Arbeitsausfall infolge Krankheit ohne Kranken-Taggeldversicherung bezahlt der Arbeitgeber während einer gewissen Dauer (Basler, Berner oder Zürcher Skala) den entstandenen Lohnausfall alleine. Das gleiche gilt während der Wartefrist.
- Obligatorische Lohnfortzahlungspflicht wird abgelöst durch eine Versicherung (OR, Art. 324a, kantonale Skalen) sowie Regelungen in Landesmantelverträgen, GAV, Normalarbeitsvertrag oder mittels Abrede. Die arbeitsrechtlichen Bestimmungen werden somit eingehalten.
- Lohnfortzahlung wird kalkulierbar, da Jahresprämie budgetierbar. Bei einer Prämiengarantie sogar auf mehrere Jahre hinaus.
- Die Versicherungsgesellschaft übernimmt die Administration, Behandlung und Abwicklung der Krankheitsfälle.
- Der erkrankte Arbeitnehmende wird begleitet und überwacht (Case-/Caremanagement).
- Die Versicherungsgesellschaft stellt wichtige Schadensstatistiken zur Verfügung.
- Die sozialversicherungsrechtlichen Abgaben an die AHV/IV, ALV etc. entfallen ab Leistungsbezug sowohl für den Arbeitgeber als auch den Arbeitnehmer.
- Flexible Anpassung des Vertrages an die jeweiligen Bedürfnisse und Risikofähigkeit des Unternehmens (Wartefristen).

Bei gutem Verlauf wird eine Gewinnbeteiligung an den Arbeitgeber zurückerstattet.

Mit dem Abschluss einer Kollektiven Kranken-Taggeldversicherung (BVG koordiniert) kann in der Pensionskasse die Wartefrist für Invaliditätsleistungen von 12 Monate auf 24 Monate erhöht werden. Daraus resultiert eine Prämieneinsparung.

Vorteile Arbeitnehmer

Sicherstellung der Lohnfortzahlung bis zum Eintritt von IV/BVG ohne Leistungslücken, welche sich aus der gesetzlichen Lohnfortzahlungspflicht ergeben würden.

Beim Austritt aus dem Unternehmen kann der Arbeitnehmende ohne erneute Gesundheitsprüfung innert 90 Tagen von der Kollektiv- in die Einzelversicherung des Versicherers übertreten; auch dann wenn bereits Leistungen bezogen werden.

Der Arbeitnehmende kann durch eine Krankheit nicht in finanzielle Not gelangen.

Das Arbeitsunfähigkeitsrisiko für die ersten 730 Tage bleibt kalkulierbar. Stefan M. Wyss

eidg. Dipl. Versicherungsfachmann, Versicherungsbetriebswirt (DVA) Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46

Ausgabe 1

Mit etwas Phantasie zu mehr Kunden: e-Marketing auf der eigenen Website

In den letzten 20 Jahren haben sich die Medienlandschaft und die dazu gehörenden Werbemethoden stark verändert. Während man früher hauptsächlich über Anzeigen in Printmedien sowie übers Radio und Fernsehen geworben hat, gibt es seit der Etablierung des Internets und seiner weltweiten Akzeptanz unzählige Möglichkeiten für das eigene Unternehmen Werbung zu machen.

In den letzten Jahren hat sich der Begriff «e-Marketing» nach und nach herausgebildet, hat sich zusehends verfeinert und ist heutzutage bereits nicht mehr wegzudenken. «e-Marketing» bezeichnet alle Marketingmassnahmen, die mit Hilfe des Internets durchgeführt werden können, wie beispielsweise E-Mailing, Newsletter, Banner-Werbung oder der Einsatz von Social Media. Diese Entwicklungen im Marketing-Bereich unterstreichen die Wichtigkeit, dass man den unternehmenseigenen Marketing-Mix den neuesten Standards fortlaufend anpasst. Dies bedeutet jedoch nicht, dass diese Anpassungen nur mit grossem finanziellen Aufwand durchführbar sind- im Gegenteil, denn e-Marketing ist eine äusserst kostengünstige und dennoch erfolgreiche Art, für ein Unternehmen, seine Produkte und Dienstleistungen zu werben. Das Stichwort lautet «Social Media», zu dem Weblogs, Foren, Wikis und Social Networking Sites wie Xing oder Facebook- kurz, Plattformen, auf denen man sich austauschen kann- zählen. Das Marketing über Social Media bringt nicht nur unzählige Möglichkeiten mit sich, um auf das eigene Unternehmen aufmerksam zu machen, sondern es kann damit gleichzeitig ein Vielfaches an Kosten gespart und ein viel grösseres Zielpublikum erreicht werden.

Social Media-Marketing auf Ihrer Website

Bevor die Menschen heutzutage ein teureres Produkt kaufen oder eine Dienstleistung in Anspruch nehmen, suchen sie darüber meistens nach Informationen im Internet. Wenn die Suchenden so auf eine Unternehmens-Website gelangen, werden sie in diesem Moment zu potenziellen Kunden und es bietet sich die ideale Möglichkeit einen guten Eindruck zu hinterlassen sowie überzeugende Botschaften zu vermitteln. Der Ursprung einer jeglichen e-Marketing-Aktivität liegt somit in einer interessant gestalteten, informativen Website. Aber: Menschen suchen im Web normalerweise keine Werbung sondern Inhalt, der ihnen bei ihrer Suche weiterhilft! Und genau dies ist der Fehler, der immer noch oft gemacht wird: Die Websiten von Unternehmen sind zu «aggressiv» geschrieben und verfolgen hauptsächlich das Ziel, die Produkte oder Dienstleistungen eines Unternehmens zu verkaufen. Das Bedürfnis des Besucher nach Informationen, wird vor lauter Werbung oft vergessen oder es werden diesbezüglich nur Floskeln gebraucht, die nicht als authentisch betrachtet werden

Und genau an dieser Stelle kommt der Einsatz von Social Media, genauer von Weblogs, ins Spiel. Weblogs, kurz Blogs, gelten bereits als «Mainstream-Medium», mit dem Unternehmen Interessenten über Wissenswertes aus ihrem Markt oder über eigene Ideen informieren. Blogs erfreuen sich bei Lesern an grosser

Beliebtheit, da die Inhalte fern ab von jeglicher Werbung sind und deshalb als rein informativ betrachtet werden. Ausserdem bieten Blogs eine ideale Möglichkeit, den Bekanntheitsgrad zu steigern, ohne dafür grosse Investitionen tätigen zu müssen: Das Einzige was es braucht ist ein bisschen Zeit, Geduld und Phantasie. denn mit Blogs kann man auf kreative Art und Weise (potenzielle) Kunden direkt erreichen und auf interaktive Weise auf sich aufmerksam machen. Viele Leser bezeichnen die Informationen auf Blogs, als eine neuere Form der «authentischen» Kommunikation und der Online-Diskussionsmöglichkeiten. Die Menschen lesen Blogs, weil sie eine «ehrliche» Stimme finden wollen. Blogs haben aber noch mehr Vorteile: Durch sie erreichen Unternehmen zum einen im Suchmaschinen-Ranking äusserst gute Resultate und zum anderen zeugen solche Einträge von Kompetenz und können vertrauensaufbauend wirken.

Und nun zu Ihrem Unternehmen und Ihrer e-Marketing-Strategie: Haben Sie sich schon einmal überlegt einen Weblog auf Ihrer Website zu integrieren oder als externen Link zu gestalten? Hört sich zunächst vielleicht etwas kompliziert an, ist es aber nicht. Fragen Sie sich einfach, wen Sie damit erreichen wollen sowie was Ihre Zielgruppe interessieren könnte und antworten Sie in Form eines Blogeintrages daraufohne dabei Werbung für Ihre Produkte und Dienstleistungen zu machen. Der Phantasie sind dabei keine Grenzen gesetzt. Probieren Sie's doch einmal aus! (www.upsidecorp.ch)

Sarah Baumgartner, Upsidecorp Schweiz Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46

Anzeigen



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



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.

16 ERFOLG Marketing Ausgabe 1 Februar 2010

Selbständigkeit – den Markt als ehrlichsten Chef wählen



Lorenz A. Aries

Wer sich heute Selbständig machen will, wählt einen Zeitpunkt der es in sich hat. Auf der einen Seite ist die wirtschaftliche Situation schwierig und auf der andern Seite bieten sich auch unheimlich viele neue Chancen. Mit einem Geschäftskonzept/Modell das sich auf Wachstums-Märkte konzentriert kann heute der Sprung in die Selbständigkeit gewagt werden.

Wieso den Markt als NEUEN Chef wählen?

Wer heute in der Situation ist, dass er/sie nicht mehr sicher ist ob der Job noch bis zum Jahresende zur Verfügung steht oder bereits schon mit der Entlassung konfrontiert ist, fragt sich bestimmt:

«Selbständig werden oder wieder eine Anstellung suchen?». Eine neue Anstellung suchen und finden ist ab einem gewissen Alter äusserst kritisch. Wer heute in einer Führungsposition den Job verliert, muss sich fragen, ob dies auch nach dem Finden einer neuen Stelle innerhalb der nächsten 5-7 Jahre nicht wieder geschehen könnte. Schon oft konnte das festgestellt werden.

Was sind in der heutigen Zeit Wachstums-Märkte?

Wachstums-Märkte sind auch in rezessiver Zeit vorhanden. Märkte die boomen haben heute etwas mit Energie, Wohlbefinden, Services und Mehrwert zu tun. Alles Situationen, welche die Menschen speziell interessieren. Insbesondere wenn es darum geht, Kosten zu sparen, unabhängiger zu werden oder mehr Komfort und Mehrwert im Leben zu besitzen. Dazu kommen Leistungen mit denen wir uns selber etwas zu Gute tun. Also die gesamten Themen rund um Wellness, Fitness, Wohlbefinden, Glück, Spiel, Spass, Unterhaltung und Freizeit.

Wie soll man sich nun in solchen Märkten selbständig machen?

Die Selbständigkeit kann mit ausgereiften Geschäftskonzepten einfacher gestartet werden, als wenn der Einzelne sich das Geschäftsmodell «zum Daumen heraus saugen muss». Geschäftskonzepte, die eine umfassende Leistungspalette umfassen, Produkte oder Dienstleistungen die bereits am Markt erfolgreich verkauft worden sind, garantieren einen Start in die Selbständigkeit mit höherer Sicherheit.

Wenn der Einzelne eine Idee hat, was er auch noch machen könnte, dazu einen eigenen Businessplan erstellen muss, ist die Sicherheit des Erfolges an einem kleinen Ort. Viele neu gegründete Unternehmen überleben gemäss Statistik die ersten 2 Jahre nicht. Im Franchising hingegen ist die Überlebensrate in den ersten 2 Jahren jedoch über 80% je nach System und Engagement des Unternehmers.

Franchising als sichere Methode für den Start in die Selbständigkeit

Franchising als Methode und System ist im Verhältnis zur eigenen Geschäftskonzeption eine sicherere Form um in der Selbständigkeit erfolgreich zu sein. Der Grund dafür liegt bei folgenden Faktoren:

- Das Geschäftsmodell ist erprobt (Ware/Leistungen Logistik Marketing Prozesse Standort)
- Die Prozesse und Vorgehensweisen sind in einem umfassenden Manual festgehalten und reflektieren die Praxis aus dem Pilotbetrieb und der andern bestehenden Betriebe
- Lage und Struktur für das neue Geschäft sind als System definiert. Die Eckwerte sind bekannt und es wird nicht geübt.
- Das Marketing, die Marke, die Produkte (Leistungen) sind getestet und an andern Orten schon erfolgreich eingesetzt worden
- Die Ausbildung und Weiterbildung des Personals wird nicht dem Zufall überlassen, sondern dank mehreren Partnern kostengünstig realisiert.
- Informatik-Prozesse, Homepage, Werbemittel, Grafik, Logo, Aussagen, PR- und Kommunikation sind gelöste Positionen, die nicht neu erfunden werden müssen.

Wenn man das alles betrachtet, könnte man sagen, der Franchisenehmer kann sich in ein gemachtes Nest legen. Leider ist dem nicht so. Die Startvorbereitungen für die Selbständigkeit sind dank Franchising sicher um ein Vielfaches einfacher. Man kann es auch mit dem Springreiten vergleichen. Der Stallmeister hat das Pferd getränkt, gesattelt und gepflegt. Dem Reiter sind in der Zwischenzeit auch die Stiefel, Spezialhosen und Jacket angezogen, Hütchen aufgesetzt, die Reitpeitsche in die Hand gedrückt und der Schemel zum Aufsteigen bereit gestellt worden. Von Externen wurde alles gemacht, dass ein erfolgreicher Ritt zustande kommen kann. Die Anforderung ist es nun, dass der Reiter selber reiten und sein Pferd zum Erfolg führen muss. Das kann ihm niemand von außen abnehmen.

Genau so ist es im Franchising. Die Bearbeitung, Gewinnung und Betreuung von Kunden ist die zentrale Aufgabe des neuen Unternehmers. Wenn er es nicht schafft seinen potenziellen Kunden, die passenden Produkte und Leistungen anzubieten, die Bedürfnisse zu erkennen, dann wird er nicht erfolgreich sein.

Anzeigen





Ihr Schritt in die Selbständigkeit:

- mit einem gesicherten Business-Plan
- mit einem erprobten Geschäftsmodell
- in Wachstumsmärkten nachhaltiger Lösungen
- mit vergleichsweise geringem Kapitalbedarf

Für mehr Informationen:

www.optimas-franchise.com

Vereinbaren Sie einen individuellen Geschäftsplanungstermin unter 044 / 835 78 78 oder per online-Formular. Ideal auch für Führungskräfte 50+ mit Eigenkapital ERFOLG Marketing Ausgabe 1 Februar 2010 17



Wie werden Franchise-Systeme in Märkten mit Wachstum gefunden und geprüft?

Das Finden solcher Systeme kann über mehrere Formen und Arten erfolgen. Auf der einen Seite stehen im Franchising ganz viele Online-Plattformen zur Verfügung. Diese findet man sehr gut über Google. Die Plattformen haben sehr gute übersichtliche Such-Maschinen eingebaut. Damit kann nach dem passenden System gesucht werden. Ideal ist wenn vorab schon mal klar ist:

- in welcher Branche solle die Selbständigkeit stattfinden
- in welche Region soll das Geschäft positioniert werden
- mit welchem Basiskapital kann gestartet werden -> Die Finanzierung kann über 2. und 3.
 Säule in der Schweiz optimal realisiert werden. So dass kein Sparkapital angezapft werden muss.

Wenn diese Fragen klar sind, kann die Suche nach dem passenden Geschäftskonzept gestartet werden.

Bin ich der gewiefte Unternehmer?

Als Führungskraft sich für fremdes Geld einzusetzen, bedeutet noch lange nicht, dass man es mit eigenem Geld auch so gut kann. Hier kom-



men plötzlich zusätzliche Anforderungen auf einem zu.

Diese sind:

- Selber jeden Tag die Zeit und Aufgaben einteilen
- Selber für alle Prozesse verantwortlich sein
- Selber für die Qualität der Mitarbeiter gegenüber den Kunden den Kopf hinhalten
 So wie hier abgebildet lautet das Motto: Selber und Ständig aktiv zu sein und auch nach einer Niederlage wieder aufstehen und weiter machen

Um zu prüfen ob man der gewiefte Unternehmer auch ist, bestehen unterschiedliche Prüfsysteme. Fragebogen-Systeme im Internet können hierzu schon sehr viel Aufschluss geben. Das heisst selber prüfen ist der persönliche Druck hoch genug um das Thema «Selber & Ständig» zu leben und umsetzen zu wollen.

Wie geht mein Lebens-/Ehe-Partner mit der Situation «Selbständigkeit» um?

Selber möchte man ja schon Selbständig sein. Der Lebens-/Ehe-Partner jedoch hat grosse Angst. Oft ist es so, dass der Partner der sich die Selbständigkeit sehr gut vorstellen kann auch der initiative Typ ist. Der andere Partner logischerweise jedoch eher der Zurückhaltende, auf Sicherheit ausgerichtete, Typ ist.

Somit braucht es für den auf Sicherheit bedachte Partner, eine grosse Portion Überwindung und Vertrauen, damit der Initiative Typ voll loslegen kann (darf). Die genaue Abspra-

che, die Planung der Finanzen, die Abgrenzung im Güterrecht sind Punkte die eine Partnerschaft bei der Planung der Selbständigkeit und in der Umsetzung betreffen. Diese Punkte

sind mit hoher Sorgfalt zu behandeln und vor dem Start der Selbständigkeit zu regeln.

Alles geklärt und geprüft - Auf zum Start in die Selbständigkeit!

Wenn alles soweit vorbereitet ist, der Businessplan liegt vor, die Finanzierung ist gesichert, der Standort für das neue Geschäft ist geklärt (Büro, Home-Office, Bürogemeinschaft, Gewerberaum, Lager, Logistik-Center) Marketing-Massnahmen sind geplant, dann steht dem Start eigentlich nichts mehr im Wege. Nun beginnt die Zeit als Unternehmer. Voller Einsatz, keine 8 Stunden Tage mehr, keine 5 Tage-Woche mehr. Dafür die Freiheit was und wie mit der Zeit im Berufsalltag gemacht werden kann. Die Kunden sind da und fragen nach Leistungen; das ist das Schönste was geschehen kann. Zufriedene Kunden ist der beste Beweis, dass die Leistungen, der Auftritt und die Kommunikation stimmen.

Wenn das alles so eintrifft, dann hat sich der Gang in die Selbständigkeit gelohnt.

Wenn dazu auch noch die Margen und die Gewinne stimmen, ist ein Zurück in die Angestelltenposition kaum mehr denkbar. Sie haben gewonnen und können ausrufen «Yes I can!»

Lorenz A. Aries

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46 www.optimas-group.com www.optimas-franchise.com lorenz.aries@optimas-group.com



18 ERFOLG

Reportage

Ausgabe 1

balance+ business betreiben I vital bleiben

«Nichts auf der Welt ist so mächtig wie eine Idee, deren Zeit gekommen ist» (Victor Hugo). Betriebe und Geschäftsleute in helvetischem Lande standen schon immer für Fairness, Vertrauen, Know-how und starke Visionen. Diesbezüglich stellen sich hier patente Fragen wie: Was ist «Swissness», was bringt Markenschutz einheimischer Betriebe? Und wo liegen juristische Hindernisse?

Ausserdem berichtet balance+ über junge Familienunternehmen, interessante Marketing-Instrumente und bezahlbare Business-Reisen. All diese Themen können Sie neu in jeder balance+ nachlesen und sich vom neuartigen Konzept dieses Magazins überzeugen. Vitale Impulse und neue Ideen stehen als Orientierung im Vordergrund um Jungunternehmer, wie auch Entrepreneurs und leitende Angestellte mit Tipps, Tricks und prägnante Themen zu begeistern.

Rückblickend war das Jahr des Ochsen mit Fortschritt durch Arbeit und Geduld gesegnet – unser Journal durchleuchtet, inwiefern alles mach-

bar ist zwischen Wirtschaftskontinenten und der Schweiz.

Aktuelle Themen und Fragen im balance sind

- Wie leben wir trotz Finanzkrise, Rezession, nervöser Börse und drohender Energiekatastrophe, unserem gesunden Menschenverstand und positive Gelassenheit?
- Welche Strategien wenden Unternehmerinnen und Unternehmer an, um mit Wissenund Gewissen hervor zu ragen?
- Wie schafft man es ein «brand» zu werden, trotz verschiedener Charaktere innerhalb des Familienbetriebes?
- Welche Bedeutung hat heute der Schweizer Immobilienmarkt für Investoren?

Heftstruktur: «balance»-Talk

Im «balance» -Talk treffen wir in jeder Ausgabe auf interessante, innovative Unternehmerinnen und Unternehmer, welche die Schweizer Wirtschaft mit Aussergewöhnlichem oder Bodenständigem fördern, oder wachsen lassen und in der Wirtschaft auch einiges mitzureden haben.

Themen und Inhalte

Rubriken wie Märkte & Macher, Dossier, Privat und Lifestyle sprechen für sich - wir picken für unsere Leserinnen und Leser die Rosinen aus dem grossen Themenangebot und bringen brisante, aktuelle, politische und globale Aktualitäten auf den Punkt.

Lifestyle Dossier

Die schönen Seiten des Lebens, von A wie Auto über B wie Business-Lunch, H wie Hotel des Monats, W wie Weine bis hin zu Z wie Zigarren. Dazu regelässige Specials zu Mode, Uhren und Wellness.

Special

Ohne Worte – das haben wir uns bei unseren Specials vorgenommen – und auch eingehalten. Grosszügige Fotostrecken mit allem, was unser Leben ein bisschen schöner, luxuriöser und auch bequemer macht: Uhren & Schmuck, Bürotechnik und Möbel, Fashion, edle Schreibwaren – einfach alles ein bisschen grösser, edler und luxuriöser.

Wir laden Sie als Unternehmerin und Unternehmer ein für das Jahr 2010, Ihr Produkt und Ihre Dienstleistung erfolgsversprechend im attraktiven und kundenorientierten Magazin balance vorzustellen.

Um für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung zu werben, haben wir für Sie im balance ein unschlagbares Angebot für die kommenden Ausgaben: 3 x 1/1 Seiten 4C in den balance+ Ausgaben Ihrer Wahl für 2'500.– Netto/Netto pro Seite (50%-Rabatt)!

Ebenfalls freuen wir uns Ihnen alternativ, mit einem speziellen Coorporate Publishing Angebot, eine individuelle Lösung anzubieten.

Die nächste balance+ erscheint am 10. März 2010 – DM 3. März 2010 Athanaios Tannis

Für weitere Informationen setzen Sie sich noch heute in Kontakt mit uns. Wir freuen uns schon jetzt auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

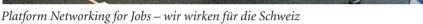
Forus Medien AG Leutschenbachstrasse 45 CH-8050 Zürich Verlagsleitung: Athansios Tannis Tel. +41 (0) 44 310 42 22 Fax +41 (0) 44 310 42 23 www.forus.ch



19

Platform Networking for Jobs





platform networking for jobs

Februar 2010

arbeitsintegration networking weiterbildung migrationsforschung

Der kompetitive schweizerische Arbeitsmarkt benötigt viele qualifizierte Mitarbeiter. Wir holen viele Spezialisten teuer in die Schweiz, obwohl die Potenziale von bereits in der Schweiz lebenden, akademisch gebildeten Zugewanderten und Schweizer Rü kwanderern vielfach brach liegen.

Platform Networking for Jobs – wir wirken für die Schweiz

Schweizer Arbeitgebern eröffnen wir einen grossen Pool an qualifizierten Mitarbeitern: akademisch gebildet, erfahren, sozial und kulturell kompetent, hoch motiviert und einsatzbereit. Sie sind durch private Bindungen mit der lokalen Kultur und den gesellschaftlichen Verhältnissen in der Schweiz schon vertraut.

Die teuren Ausbildungsinvestitionen, die wertvollen Berufserfahrungen und die multikulturellen Fähigkeiten unserer Spezialisten werden durch unser Wirken erhalten und für den Schweizer Arbeitsmarkt kapitalisiert.

Nutzen Sie fü Ihre Firma jetzt die Vorteile der Platform Networking for Jobs:

- Qualifizierte Mitarbeiter
- Mitarbeiter, die über ein grosses Fachwissen und Auslanderfahrung verfügen
- Hoch motivierte Mitarbeiter, die über Fähigkeiten wie Mehrsprachigkeit und interkulturelle Kompetenzen verfügen
- Mitarbeiter, deren Loyalität und Committment gegenüber dem Arbeitsgeber aussergewöhnlich hoch ist. Barbara Fehr Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46





DAS GRÖSSTE GRIECHENLAND-**ANGEBOT VOM SPEZIALISTEN**



Griechenland bietet mehr als Sonne, blaues Meer und weisse Häuser. Wer es liebt, fernab vom Touristenstrom Ferien zu machen, ist bei Laros Reisen in Aesch genau richtig. Griechenland ganz persönlich und individuell, dafür hat Laros Reisen das passende Angebot. Auf den Inseln oder auf dem Festland gibt es noch viel Unbekanntes für Sie zu entdecken.

Hinter dem Griechenlandspezialisten Laros Reisen in Aesch/ BL steht das Familienunternehmen des Griechen Georgios Labaras und der Schweizerin Yolanda Labaras-Roschy. Seit der Gründung der Firma vor 24 Jahren haben sie sich dem Individualtourismus verschrieben. All Ihre Angebote werden vor Ort persönlich überprüft und ausgewählt. Ihre Kunden sollen ein möglichst authentisches Griechenland abseits des Massentourismus erleben können. In 4 Katalogen präsentiert Laros Reisen die gepflegten Kleinhotels mit familiärem Charme, Appartementhäuser und Villen auf 47 Inseln, dem Festland und dem Peloponnes. Bei



Laros hat man diesbezüglich den Blick fürs Kleine, fürs Detail eben. Als Besonderheit bietet Laros zudem Unterkünfte von hohem Standard in alten, traditionellen und historischen Häusern an. Ein gut geplanter Reiseablauf mit besten Leistungen wie Taxitransfers, Schiffsüberfahrten in 1. Klasse oder Inlandflüge sind ebenfalls ein wichtiger Bestandteil des Angebots. Ob Fly & Drive mit vorreservierten Unterkünften, Inselkombinationen, eine geführte Tour auf der Mönchsrepublik Athos oder ein Besuch in einem der 10 Nationalparks, bei Laros Reisen findet jeder Kunde das geeignete Angebot. Als Mitglied der unabhängigen Vereinigung TWD (travel with a difference) arbeitet Laros Reisen mit zahlreichen Spezialisten zusammen und erstellt auch für andere Reisedestinationen das auf Sie zugeschnittene Reiseprogramm.

Von Amorgos bis Zypern: Laros Reisen für Ferien von A his 7 LAROS REISEN

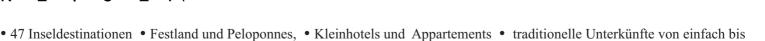
Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46

Anzeigen



Griechenland & Zypern





luxuriös • Landhäuser und Villen mit Privatpool • zahlreiche Fly& Drive Programme • Inselfieber & Insel-Festlandkombinationen

• Nationalparks • geführte Rundreisen • Fähre- und Flugbuchungen • unbekanntes Zypern

Ihre Adresse für individuelle Reisen: www.laros.ch Hauptstrasse 94- 4147 Aesch Tel. 061-756 80 80 info@laros.ch



bildxzug

Ausbilduna



Lehre im Verbund

bildxzug schafft mit dem Modell der Lehre im Verbund neue Lehrstellen. Mit unserer kompetenten Unterstützung können Unternehmen mit vergleichsweise geringem Aufwand erfolgreich Lernende ausbilden, indem sie zeitlich begrenzte Praxiseinsatzplätze zur Verfügung stellen. bildxzug übernimmt dabei für diese Unternehmen viele administrative Aufgaben, steht beratend zur Seite und betreut die Lernenden während der ganzen Ausbildungszeit umfassend. Auf diese Weise können sich Unternehmen, die zwar nicht in eigener Verantwortung ausbilden, aber die gerne einen Beitrag für den Aufbau von jungen Nachwuchskräften leisten wollen, in der Berufsbildung aktiv engagieren.

Die Kooperation nach dem Modell der Lehre im Verbund ist bei bildxzug in den Berufen Kaufleute, Mediamatik und Informatik möglich.

Die Partner der Lehre im Verbund, zu denen sowohl KMU's als auch Grossunternehmen aus dem Kanton und dessen Umgebung gehören, sind im Zuger Berufsbildungsverbund zusammengeschlossen.

Anzahl Mitarbeiter

7 (4 Berufsleute, 3 Lernende)

Unsere Dienstleistungen für Firmen

- Ausführliche Beratung (unverbindlich)
- Selektion von geeigneten Lernenden
- Unterstützung bei der Ausbildungsplanung
- Schulung und kompetente Betreuung der Ausbildungsverantwortlichen
- Übernahme der Personaladministration

Experte für

Berufsbildung, Kaufleute, Mediamatiker/innen, Informatiker/innen, Lehre im Verbund, Ausbil-

Webseite

www.bildxzug.ch

Kontakt

bildxzug

Barbara Baumgartner, Unternehmenskooperation, Gubelstrasse 22 • 6300 Zug Tel. 041 724 57 75 (Direktwahl) barbara.baumgartner@bildxzug.ch

Barbara Baumgartner Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46



Anzeigen



Die Umwelt spricht Mehrweg – Sprechen Sie mit!







Für jeden Anlass das richtige «Glas»!

Hochwertige Mehrweggläser glasänhlich, robust und spülmaschinenfest. Mit Ihrem Logo wird jedes Ereignis

www.frehner-kunststoffe.ch

Geld sparen und Umweltschonen! Tintendruckerpatronen jetzt wiederbefüllen las-

Tintendruckerpatronen können mehrfach wiederbefüllt werden! Mit den Refill-Post Versandtaschen werden die leeren Tintendruckerpatronen gratis in unser Schweizer, THINK-Profilabor geschickt. Dort werden die leeren Patronen auf modernsten Geräten professionell gereinigt, befüllt und getestet. Innerhalb von 2 – 3 Arbeitstagen erhalten Sie Patronen desselben Typs zurück. So sparen Sie bis 50% gegenüber Originalpatronen!

Das Schul uns Vereinsangebot:

Die auf Vereine, Schulen oder Schulklassen zugeschnittene Aktion ist einfach genial: Sie verteilen eine Anzahl gekennzeichnete Versandtaschen und wir zahlen Ihnen für jeden bei uns eingehenden Auftrag bares Geld! Die vorfrankierten Versandtaschen stellen wir Ihnen GRA-TIS zur Verfügung!

Als Verein, Schule oder Schulklasse profitieren Sie! Wenn 100 Versandtaschen Ihrer Verteilaktion als Auftrag bei uns eintreffen, können wir Ihnen bis Fr. 500. – in die Kasse überweisen! Jede Aktion dauert 6 Monate. Danach werden wir Ihnen für alle eingesandten und abgewickelten Aufträge eine Vergütung von Fr. 5.-* gutschreiben!

100 Aufträge = 500.- in Ihre Kasse!



Bessern Sie so Ihre Finanzen auf und nutzen Sie die günstigeren Nachfüllpreise, anstelle der teuren Originalpatronen!

Teilen Sie uns mit wie viele Versandtaschen Sie haben möchten, wir stellen Ihnen diese gratis zur Verfügung! Sinnvoll ist eine 2- bis 3-fache Anzahl Ihrer Mitglieder/Schüler, so können Sie Versandtaschen auch bei Ihren Freunden oder dem Arbeitgeber abgeben! Fredy Gass

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46

Anmelduna jetzt downloaden unter

www.think-shop.ch

THINK - THE INK SHOP Postfach 4002 Basel Tel: 0840 733 455



ERFOLG Reportage

Ausgabe 1

Februar 2010

23

30 Jahre persönlicher Service, globale Lösungen



Zu Ihren Diensten

Zahlen Sie auch zu viel bei Ihrem Deviseneinkauf? Ist der internationale Zahlungsverkehr auch nur ein Must-Do für Ihre Hausbank? Das Einkaufen von Devisen ist oftmals mit hohen Margen verbunden. Das Verarbeiten von internationalen Zahlungen entpuppt sich meistens als aufwändig, und man bekommt vielfach einen unpersönlichen Service.

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

Servicequalität ist uns wichtig

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

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

Anders als bei vielen Unternehmen, wo Kunden unter Umständen bei jedem Anruf mit je-

mand anderem sprechen, ist der AFEX-Kundenbetreuer eigens für seine Kunden zuständig und bietet somit laufenden persönlichen Support.

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

AFEX zeichnet sich durch einen erstklassigen Service aus. Das Team aus talentierten, dynamischen und sachverständigen Experten stellt die mühelose Abwicklung der Zahlungen sicher und steht mit wertvollen strategischen Empfehlungen zur Seite, wenn sich die Zahlungsanforderungen des Kunden ändern. AFEX kümmert sich um die internationalen Zahlungen, damit der Kunde sich auf sein Geschäft konzentrieren kann.

Christian Spaltenstein Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46



Associated Foreign Exchange (Schweiz) AG
Seefeldstrasse 69
8008 Zürich
Tel:+41 (0)848 233 924
Fax:+41 (0)848 233 939
www.afex.com



24 ERFOLG Reportage Ausgabe 1 Februar 2010

Interaktive Holographie-Präsentationen: Garantierte Überraschungseffekte!



Wer Personen fragt, was sie sich unter dem Begriff «Interaktive holographische Kommunikation» vorstellen, wird höchstwahrscheinlich in fragende Gesichter schauen. Dieser Beitrag zeigt die bestechenden Möglichkeiten eines wirklich faszinierenden und futuristischen Kommunikationsmittels sowie die dahinter stehende Technik. Videos auf transparentes Glas zu projizieren ist dank Holopro-Systemen Tatsache geworden und verblüfft garantiert den Betrachter.

Als der Sportler anlässlich einer Preisverleihung auf die grosse Bühne vor das zahlreiche Publikum trat, um seinen Preis abzuholen und sich dann anschliessend die Laudatio anhörte, erschien - wie von Zauberhand geschaffen - die neue Uhr des renommierten Hauptsponsors. Und zwar nicht als Bild an eine Wand projiziert, sondern sie schwebte förmlich in der Luft mitten auf der Bühne und drehte sich erst noch langsam um die eigene Achse und war auch bei Tageslicht problemlos erkennbar. So etwas hatten die meisten noch nicht gesehen und die Verblüffung der Anwesenden im Saal war gross. Wie ist das überhaupt möglich? Was steckt dahinter? Alle kennen den Laserstrahl, aber die wenigsten

Menschen haben mal einen Laserstrahl gesehen, wie er tatsächlich austritt und mit höchster Präzision bewegte Bilder auf transparentes Glas zeichnet. Das Prinzip des patentierten Verfahrens und der von der Firma Holopro hergestellten und weltweit vertriebenen Glasscheiben lässt sich wie folgt beschreiben: Ein am Boden oder an der Decke möglichst versteckt platzierter Projektor sendet einen Laserstrahl auf eine Holopro-Glasscheibe. Eine Holopro-Glasscheibe besteht ursprünglich aus zwei Glasscheiben und zwischen ihnen wird ein spezieller Polymer-Film unter Vakuum appliziert. Eine Holopro-Glasscheibe mit diesem Film besteht aus vielen Millionen HOEs, aber keines ist identisch mit einem anderen auf der Scheibe. Zwar sehen alle HOEs gleich aus, doch jedes birgt eine andere Information in sich, nämlich aus welchem Winkel Licht zum Betrachter umgelenkt werden soll. Somit wird an vielen Millionen Stellen das Licht des Projektors optimal umgelenkt und es entstehen die gewünschten Bilder. Damit das erwähnte Lichtlenkungsverfahren in der Praxis auch wirklich richtig funktioniert, muss jeweils ein Winkel von 36,2 Grad äusserst strikt eingehalten werden und dies erlaubt keine Abweichungen. Sonnenstrahlen und andere Lichtquellen wie Lampen und dergleichen treffen bekanntlich jeweils in einem ganz bestimmten Winkel ein. Das Bestechende und Einfache am neuen Konzept: Alle Lichtquellen, die ausserhalb des Winkels von 36,2 Grad eintreffen, können einer eindrücklichen bewegten Bildpräsentation mittels Holopro nichts anhaben. Die Firma Holopro hat das diesbezügliche Verfahren patentieren lassen und verfügt somit über ein Alleinstellungsmerkmal (USP) erster Güte im weltweiten Vertrieb solcher hochinteressanter neuartiger Kommunikationsprodukte. Ein weiterer grosser Vorteil: Es braucht für die Präsentation keine Wände, der Anwender kann die transparenten Glasscheiben beispielsweise inmitten eines Raumes platzieren. Der Anwender ist somit sehr flexibel bei seiner Planung. Video und Glas haben geheiratet! Die gängige Vorstellung, dass man auf transparentes Glas nichts projizieren kann ist also widerlegt!

Unzählige Anwendungsmöglichkeiten

Die eingangs erwähnte Uhrenpräsentation an einer Preisverleihung ist nur eine der vielfältigen Einsatzmöglichkeiten mit diesem Holographie-Präsentationsverfahren. Man findet heute entsprechend pfiffige Holopro-Lösungen in allen Scheibengrössen beispielsweise in Einkaufszentren, in Modegeschäften, in Reisebüros, in Banken, in Schaufenstern, auf belebten Flughäfen sowie in Foyes und Empfangshallen, Point of Sales (POS) usw. Kurzum: Überall dort, wo man Personen auf wirklich verblüffende Art und Weise auf ein bestimmtes Produkt oder eine Dienstleistung aufmerksam machen will, ist Holopro erste Wahl. Die heutigen modernen Menschen werden mit Informationen aller Art richtiggehend überflutet und der Werber muss sich schon etwas Aussergewöhnliches einfallen lassen, damit sie überhaupt noch hinschauen. Die Schweizer Firma DECATRON in Volketswil (www.decatron.ch) vertreibt die patentierten Holopro-Produkte exklusiv in unserem Land. Seit vielen Jahren im Segment Professional Multimedia Services tätig, ist sie die qualifizierte Ansprechpartnerin. Jürg Fehlbaum

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46



ERFOLG Reportage Ausgabe 1 Februar 2010 25

JAA Jeger Anlage- und Apparatebau

Das Jungunternehmen JAA Jeger Anlageund Apparatebau besteht seit dem 1. Januar 2006. Unsere Hauptsparte ist der klassische Apparatebau, wobei wir jedoch auch Behälter herstellen, oder Rohrleitungen in den meisten gängigen Materialien fertigen und anschliessend verlegen.

Einige weitere Produkte von uns finden Sie in manchen Gärten als Gartentische, Zierbrunnen, Pflanzenkübel und Designerartikel aus geschliffenem Chromnickelstahl, die aus unserer eigenen Produktion stammen, und die wir selber direkt aus unserem Lager anbieten, oder über Zwischenhändler verkauft werden kann.

Dank einem starken Team mit viel Knowhow, schlanker Betriebsführung und Top Qualität bis ins Detail dürfen wir uns jetzt schon mit Erfolg auf dem Gebiet des Anlageund Apparatebau's behaupten und so unseren Betrieb immer weiter ausbauen und modernisieren.

Wir verarbeiten alle gängigen Eisen- und NE-Metalle wie Stahl S255JRG /S355JRG, sämtliche Chromnickelstähle, Reinnickel 2.4068, Hastelloy C22 und Aluminiumlegierungen.

Zu unseren Kunden gehören unter anderem mittlerweile schon verschiedene namhafte Ingenieurbüros die Biogasanlagen herstellen und betreiben...

Somit reicht die Produktelinie von A wie Apparatebau über Biogasanlagen, Behälter Fil-



tersysteme, Rohrleitungsbau, Gartentische bis Z wie Zierbrunnen.

Wir danken an dieser Stelle all unseren Kunden, Lieferanten und Besucher herzlich für eine Langjährige und treue Zusammenarbeit und freuen uns natürlich auf jeden neuen Kunden, den wir Zählen dürfen.

Die Firma JAA Jeger Anlage- und Apparatebau hat ihren Sitz in 4233 Meltingen. Unsere Aufgabe besteht darin, Qualität, Quantität und Flexibilität auf einen Punkt zu bringen.

Gute Beratung und kundenorientierte Kalkulation sichern Ihnen ein ausgewogenes und faires Preis-Leistungsverhältnis.

Mit unserem Fachwissen und unserer Flexibilität erfüllen wir nicht nur aussergewöhnli-



Spezialanfertigungen von Konusen nach Ihren Zeichnungen...



Bauteil zu Pelletieranlage mit Staubabsaughaube

che Anliegen, sondern sind in der Lage, sämtlichen Qualitätsanforderungen, pünktlichen Lieferungen und Montagen nachzukommen

Auf unserer Homepage möchten wir Ihnen unsere Firma vorstellen und Ihnen einen kleinen Einblick in unsere Tätigkeit verschaffen...

Thomas Jeger

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46

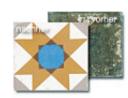




26 ERFOLG Reportage Ausgabe 1 Februar 2010

Wir bringen die Steine zum Strahlen





REINIGUNG MIT SYSTEM

Wir haben die Lösung, egal welches Problem Sie haben.

Mit den bereits international erfolgreichen Produkten von Finalit lassen sich die verschiedensten Materialien, wie etwa Natursteine, Feinsteinzeug, Keramik, Beton und Backsteine, verschiedene Metalle sowie auch Holz reinigen und schützen.

Die Finalit- Produkte sind Bundesdenkmalamt geprüft, UV- und streusalzbeständig, lebensmittelverträglich, atmungsaktiv, fleckenresistent, wasserabweisend, und die behandelten Flächen können bereits nach ca. einer Stunde wieder genutzt werden.

«Zu den wichtigsten Vorteilen zählen nach erfolgter Reinigung und Behandlung mit Finalitprodukten der langfristige Schutz der Oberfläche vor Umwelteinflüssen und die erhebliche Reinigungserleichterung», erklärt Geschäftsinhaber Karl Kubli.

Die Produkteauswahl wird durch ein individuelles Kundengespräch und fundierte Beratung bestimmt. Es erfolgt eine Bemusterung bis hin zur Reinigung und Produkte-Anwendung am Kundenobjekt.

Beispiel: Cottotreppe (Tonplatten)

Betrachten Sie die unterste Stufe auf diesem Bild:



Eine erfolgreiche Cotto - Reinigung mit einer auf fast allen Flächen anwendbarer Mischung (siehe unten) aus dem Finalit Komplettprogramm!

Achtung – ausgenommen sind lösungsmittelempfindliche Materialien wie Kunstharz gebundene Industrieböden, Putze, Farben, Agglo-Marmor, Estrazzo / Kunstharzböden, aber auch Asphalt.

Unsere Mischung:

1:1:1 – Mischung aus Finalit Nr. 1 Intensiv-Reiniger Finalit Nr. 5 Beschichtungs-Reiniger Finalit Nr. 39 Compact

Mit dieser Mischung kann kein Naturstein, Kalkstein, mineralische Stoffe, Keramik etc. angeätzt werden. Eine Vorimprägnierung mit Nr. 215, Imprägnierung mit Nr. 20 (Heissimprägnierung mit Langzeitschutz) oder Nr. 23 (Glanz Schutz für Innenbereich) bringt einen langfristigen Schutz gegen alle Umwelteinflüsse

Für die tägliche Reinigung für imprägnierte Flächen empfehlen wir Nr. 40 Citrusduft Reiniger für alle Flächen (ph-neutral).

Karl Kubli

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46



Infos und Unterlagen:

Telefon 044 810 34 59 Mobile 079 310 90 92 Internet www.swisshomecleaning.ch



ERFOLG

Informatik

Ausgabe 1

Februar 2010

Fachwissen als Motor des Erfolgs









Video-basierte Trainings von video2brain machen Unternehmen und Mitarbeiter fit für die Zukunft

Das Tempo im Geschäftsleben hat sich durch globalen Wettbewerb, moderne Informationstechnologien und vielfältige Kundenanforderungen in den letzten Jahren dramatisch erhöht. Schlüssel für den Erfolg ist, wie schnell sich Unternehmen und ihre Mitarbeiter auf Veränderungen einstellen und das dazu nötige Wissen aufbauen und einsetzen können. Die Schulungs-DVDs und Online-Trainings von video2brain setzen auf die Eindringlichkeit von Bild und Ton, um Wissen und Fertigkeiten zu vermitteln. Einprägsam wie im Schulungsraum stellen professionelle Trainer konkret einsetzbares Fachwissen dar - schnell, effizient und praxisrelevant. Diese Kurse stehen immer zu Verfügung: wenn die Situation es erfordert, wenn die Mitarbeiter Zeit dafür haben.

Kostenfaktor Schulung und Wissensaufbau

Gerade kleinere und mittelgrosse Unternehmen kennen das Problem: Einerseits ist die Schulung von Mitarbeitern Garant für die Konkurrenzfähigkeit des Betriebs, andererseits sind Trainings teuer und zeitintensiv. Gleich ganze Teams in eine Schulung zu schicken, kann den Tagesbetrieb erheblich einschränken. Eine kritische Situation.

Das Grazer Unternehmen video2brain hat hierfür eine praxisnahe Lösung entwickelt. Mit Video-basierten Schulungen werden die Qualitäten eines Seminars im Schulungsraum auf eine kostengünstige und flexible Weise zur Verfügung gestellt: dann, wenn jemand Zeit dafür hat, und in dem Umfang und in der Intensität, die jemand individuell benötigt.

Die Schulungsvideos behandeln Praxisthemen aus dem Unternehmensalltag. Wie setze ich Standardsoftware wie Microsoft Word effizient ein? Wie kann ich Routineaufgaben in der Tabellenkalkulation Excel automatisieren? Wie lässt sich eine sichere und einprägsame Kunden- und Teamkommunikation aufbauen auf der Grundlage von Adobe Acrobat? Wie kann Standard-Bildbearbeitungsprogramme oder Web-Editoren auf einfache und effiziente Weise einsetzen, damit Arbeitsprozesse im Marketing oder bei der Datenorganisation gestrafft werden? Entweder auf DVD oder online erklären professionelle Trainer mit konkreter Branchenerfahrung, wie Fachanwendungen funktionieren und mit welchen Verfahren sich typische Aufgabenstellungen lösen lassen. Aus der Fülle von Möglichkeiten moderner Software-Anwendungen wird das herausgefiltert, was in der Praxis tatsächlich benötigt wird.

Selbstbestimmte, effiziente Schulung, die motiviert – ein umfassendes Programm

Die Schulungs-DVDs und Online-Trainings von video2brain bieten dabei einen wesentlichen Vorteil gegenüber anderen, typischen Web-basierten Seminaren. Diese gehen oft nach festen Rastern vor, wodurch jeder Lernende gezwungen wird, eventuell überflüssige Lektionen zu absolvieren, um an die für ihn wichtigen Inhalte heranzukommen. Video2brain-Trainings sind übersichtlich in Kapitel und Lektionen eingeteilt, die direkt angewählt werden können. Die Lernenden bestimmen selbst das Tempo und wählen je nach Vorwissen und Anforderungen das aus, was sie tatsächlich benötigen. Wenn gewünscht, lassen sich mit den beigefügten Basismaterialien wie Musterdokumente, Bilddaten o.ä. die im Video gezeigten Beispiele Schritt für Schritt mit den Originalmaterialien nachvollziehen. Inzwischen ist video2brain Marktführer für diese Art von Trainings im deutsch- und französischsprachigen Raum. Mit über 300 Trainings und über 20.000 Lektionen wird ein weites Spektrum abgedeckt von Büroanwendungen über Programmier- und IT-Fachthemen bis hin zu Kreativ- und Publishinganwendungen. DVDs, Online-Trainings oder die Nutzung in Form eines Abonnements erlauben eine bedarfsgerechte Anpassung an die unterschiedlichen Anforderungen in Unternehmen. Verkauf und weitere Informationen:

www.gamper-media.ch/shop

gamper-media Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46

Anzeigen





Zug, Winterthur, Luzern, Affoltern am Albis, Hünenberg





Markengrills & Zubehör zu günstigen Preisen

bei Gas & More, Ihrem Fachmarkt von PanGas

- Propangas
- Ballongas
- Technische Gase
- Schweissschutzgase
- BIOGON®-Lebensmittelgase
- Medizinalgase

- · Markengrills & Zubehör
- · Heizstrahler & Gebläse
- Ballons & Zubehör
- Schweissgeräte & Zubehör
- Trockeneis für Partyeffekte
- Medizinalgeräte

PanGas-Fachmärkte für Markengrills und alles rund ums Gas finden Sie in der ganzen Schweiz:

1860 Aigle, Rte Industrielle 18 8580 Amriswil, Arbonerstrasse 25 3014 Bern, Stauffacherstr. 130a 4562 Biberist, Industriestrasse 6 9470 Buchs/SG, Gewerbestrasse 14 1227 Carouge, Rte de Plaisance 7000 Chur, Comercialstrasse 24 6252 Dagmersellen, Industriepark 10 8600 Dübendorf, Zürichstrasse 98 1024 Ecublens, Rte du Bois 14 4622 Egerkingen, Industriestrasse 16 1217 Meyrin, Rue de Veyrot 35 1762 Givisiez, Rte André Piller 20 8645 Jona, Buechstrasse 26 6010 Kriens, Horwerstrasse 62

6928 Manno, Via Violino 7 6573 Magadino, Via Centro Sportivo 4 2074 Marin-Epagnier,

Avenue de Champs-Montants 12a 4133 **Pratteln**, Netzibodenstrasse 23d 9424 **Rheineck**, Appenzellerstrasse 1 8207 Schaffhausen, Gennersbrunnerstrasse 64 8952 Schlieren, Herrenwiesen 2 1950 Sion, Rte de la Drague 65 9015 St. Gallen, Piccardstrasse 5 3608 Thun, Bierigut–Strasse 1 1800 Vevey, Av. Reller 6 3930 Visp, Wehreyering 47 9500 Wil/SG, Toggenburgerstr. 156 8404 Winterthur, Industriestrasse 40 6300 Zug, Chollerstrasse 25 8064 Zürich, Bändlistrasse 93 30 ERFOLG Reportage Ausgabe 1 Februar 2010

Waschraumhygiene, Textile Services, Matten CWS-boco Suisse SA



Matthias Draeger

Als einer der führenden Anbieter für Berufsbekleidung, Waschraumhygiene- und Schmutzfangmatten ist CWS-boco in 17 Ländern Europas sowie in China vertreten.

CWS und boco gehören zu einem der erfolgreichsten deutschen Familienunternehmen, der Franz Haniel & Cie. GmbH mit Sitz in Duisburg. Seit über 250 Jahren steht der traditionsbewusste Konzern für kontinuierliches Wachstum sowie verantwortungsbewusstes und wertorientiertes Handeln. CWS-boco bietet den Kunden zuverlässige Qualitätsstandards, die internationalen Normen entsprechen.

Unsere Produkte und Dienstleistungen

CWS bietet innovative Hygienelösungen für alle Unternehmen und Branchen. Für jedes Ambiente bieten wir eine umfassende Produktauswahl in exklusivem Design.

Matthias Draeger (CEO):

«Mit unseren starken Produktmarken CWS und boco, umfassenden Servicedienstleistungen und einem hocheffizienten Verteil- und Logistiknetz sind wir der professionelle Full-Service Partner an Ihrer Seite.»

Das CWS Angebot umfasst neben Handtuchund Seifenspendern auch Produkte im Bereich Toilettenhygiene sowie Duftsysteme und Schmutzfangmatten.

Unser Full-Service beinhaltet die fachgerechte Montage und Wartung der Geräte, den regelmässigen Austausch und die umweltschonende Aufbereitung von Handtuchrollen und Matten.

Waschraumhygiene:

- Handhygiene
- · WC-Hygiene
- Damenhygiene
- Duftsysteme
- · Zubehör und Verbrauchsmaterial

Schmutzfangmatten:

- Standardmatten
- Logomatten
- · Anti Fatigue Matten

Seit 100 Jahren bietet boco zielgruppengerechtes Knowhow im Bereich textiler Produkte und Dienstleistungen. Das Angebot reicht von Berufsbekleidung über Arbeitsschutzartikel bis hin zu Flachwäsche. Unser Lösungsangebot stimmen wir kontinuierlich auf die Anforderungen der Arbeitswelt ab.

Weltweit werden in den unternehmenseigenen Wäschereien jährlich rund 80 Millionen Kleidungsstücke gewaschen. Jeden Tag werden bis zu 40.000 Bekleidungsteile kommissioniert und innerhalb von 24 Stunden ausgeliefert.

Elektronische Chips in den Kleidungsstücken ermöglichen dabei die automatische Eingangserfassung, Sortierung und Ausgangskontrolle der Wäsche. So gelangt jedes Kleidungsteil nach der Wäsche mit der richtigen Servicetour zu seinem Träger zurück.

Berufsbekleidung:

- Arbeitskleidung
- Schutzkleidung
- Basics (T-Shirts, Polo-Shirts etc.)
- Business Fashion
- Flachwäsche (Bett-, Frottier-, Tisch-, Küchenwäsche)

CWS-boco Suisse SA

Industriestrasse 20 8152 Glattbrugg www.cws-boco.ch info@cws-bocco.ch Tel. 044 809 37 77

Fax. 044 809 37 76

Kundendienst: 0800 800 297

Kontaktperson: Matthias Draeger, CEO Tel. 044 809 37 77

Fax. 044 809 37 76



Adrenalin und Protein

In diesem Jahr startet die Familie Gasser-Belli mit ihrer kleinen aber feinen Truppe und der Dinnershow «Adrenalin und Protein» bereits in die vierte Saison und ist auch in diesem Jahr wieder in der gesamten deutschsprachigen Schweiz auf Tournee.

Das etwas andere Speise- und Verzehrtheater wird auch in diesem Jahr wieder in der einzigartig romantischen Atmosphäre des mobilen Traumpalastes präsentiert, und auch das Motto «Adrenalin und Protein» ist natürlich wieder Programm. Mit einer neuen Show und neuen kulinarischen Genüssen werden einmal mehr alle Sinne angesprochen und verwöhnt. Und wer den engen Kontakt zwischen Akteuren und Besuchern einmal selbst erlebt hat, der weiß, das durch diese ganz persönliche Atmosphäre des Hauses bisweilen auch das Herz jedes Einzelnen berührt wird.

Schon bevor man das gemütliche Foyer betritt, wähnt man sich in einer besonderen Welt und bestaunt den mitgebrachten «Vorgarten» mit viel Grün, Springbrunnen und lauschigen Sitzgelegenheiten für die sonnigen Tage. Dieser Eindruck setzt sich im Inneren selbstverständlich fort, wo Mobiliar aus längst vergangenen Tagen und prunkvolle Kronläuchter einen Hauch von Jugendstil und Art Deco versprühen und so bereits die Aperozeit zum Erlebnis werden lassen. Wenn man dann von Familienoberhaupt Daniel Gasser-Belli persönlich ins Hauptzelt gebeten wird, um an den liebevoll eingedeckten Vierertischen Platz zu nehmen, bleibt einem vor Beginn der Show noch genug Zeit, das riesige Angebot an erlesenen Weinen aus aller Welt zu studieren.





bevor dann vom Künstlerteam die ersten, in der eigenen mobilen Großküche zubereiteten, Speisen serviert werden.

Neben den regulären Abendveranstaltungen an wechselnden Standorten kann zu besonderen Anlässen selbstverständlich auch der gesamte Traumpalast gemietet werden, beispielsweise für Firmenfeiern, Produktpräsentationen oder auch private Anlässe. Auch einzelne Leistungen, wie zum Beispiel der nostalgische Sa-Ionwagen, die Whiskey und Smokers Lounge mit Stefan Siller, dem waschecht getürkten Schotten aus dem Fürstentum Liechtenstein, oder der Limousinenservice mit der betriebseigenen Großraumlimousine können separat gebucht werden.

Weitere Informationen auf Seite 46

Einen kompletten Überblick über die Zusatzangebote, sowie aktuelle Tourneedaten findet man online: www.adrenalinundprotein.ch www.weihnachtscircus.ch











DSA Bürotec GmbH



Die Firma DSA Bürotec GmbH ist eine Firma mit Sitz im Herzen von Basel.

Seit Ihrer Gründung im Jahr 1998 erbringen wir für Klein, Mittel und Grossunternehmen individuelle, ihren Bedürfnissen angepasste, hoch professionelle Dienstleistungen rund um Büromaschinen und Geräte.

Auch in Sachen Verbrauchsmaterial für sämtliche Kopierer, Drucker und Fax bieten wir Ihnen ein einmaliges Angebot für die Region Basel.

Selbstverständlich bieten wir Ihnen auch einen zuverlässigen Reparatur Service für sämtlichen Büromaschinen an.

Büromaschinen wie Kopierer, Drucker und Fax sind unser Kerngeschäft.

Support und Installationen

Sämtliche Installationen sowie Support, Service, Wartungen, Reinigungen und Reparaturen werden von qualifizierten Mitarbeitern von der Firma DSA Bürotec GmbH durchgeführt. Wir sind bestrebt, unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im Bezug auf Produkte-Know-How und Ausbildung immer auf dem neuesten Stand zu halten.

Vorteile

- Kompetente Beratung
- Professionellen Support
- Fachgerechte Installationen
- Nur eine Ansprechperson
- Projektleitung
- · Personal schulung vor Ort

Wir versprechen nur was wir halten können.

Besuchen Sie unseren WebShop

Sie können Ihre Bestellung direkt über unseren Onlineshop tätigen.

Egal ob...

- · Büro- oder Verbrauchsmaterial
- Laser Toner Cardridges
- Inkjet Tintenpatronen
- Kopierpapier
- Photodruckpapiere
- Inkjet Papier
- Folien für Farblaser und Inkjet Drucker
- Etiketten f
 ür Kopierer und Drucker
- farbige Kopierpapiere

Der DSA WebShop bietet Ihnen alles rund um Büromaschienen und Geräte, zu super Konditionen und unschlagbaren Preisen.

Jetzt direkt bestellen, Zeit und Geld sparen!

Überzeugen Sie sich selbst!

Uns können Sie nicht vergleichen, uns müssen Sie ausprobieren!

DSA Bürotec GmbH

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46

Unsere Partner:











OKI



MULTICOM AG IIIIII

Anzeigen

ERFOLG
zielgerichtet
inserieren
041 740 42 25



Möchten Sie sich von Ihrer Konkurrenz abheben?

Kuster Werbung AG Werbeagentur für KMU Postfach 436 CH–8603 Schwerzenbach

Fon/Fax 044 887 08 88 max.kuster@kusterwerbung.ch www.kusterwerbung.ch

Workshop **ERFOLG**

Ausgabe 1 Februar 2010

PECOPP® – Unternehmensführung für nachhaltigen Erfolg als Workshop

Seine Praxis-Tauglichkeit hat PECOPP® hundertfach in Krisen-Situationen bewiesen. Inzwischen ist PECOPP® auch für den prophylaktischen Einsatz als einfache und sichere Unternehmensführung für KMU zur schnellen Kostenkontrolle und Verbesserung der Rentabilität etabliert.

Workshop-Ziel

Jeder Teilnehmer kann, ohne weitere Hausaufgabe, direkt nach dem Workshop sein Unternehmen im Bezug auf Leistung und Produktivität aktiv steuern (monatlicher Soll-/Ist-Vergleich). Daneben wird die Zuschlagskalkulation hinterfragt, welche keine Möglichkeit bietet, qualifiziert über die Annahme / Ablehnung von Aufträgen zu entscheiden. Denn aus dem Bauch heraus gewährte Rabatte sind ein sehr gefährliches Spiel, nicht nur weil man schlechte Aufträge annehmen könnte, sondern weil man evtl. auch auf gute Aufträge verzichtet – «weniger Offerten - mehr Aufträge» lautet das Motto.

Workshop-Inhalt

Sie erstellen selbständig mit der PECOPP®-Software basierend auf den eigenen Unternehmenszahlen Ihr firmenspezifisches:

- Jahres-Budget (Plan-Erfolgsrechnung)
- · Controlling-System (monatlicher Soll-/Ist-Vergleich)

und üben deren Praxis-Anwendung, Darauf aufbauend erarbeiten Sie eine Entscheidungskalkulation für Ihre Produkte / Dienstleistungen und üben dieses Werkzeug so einzusetzen, um damit in den Abgebotsrunden effizienter zu bestehen.

Workshop-Methode

Praktische Übungen in Klein-Gruppen

SKV: min. 4 Pers. / max. 6 Pers. pro Termin **Teilnehmerkreis**

KMU-Unternehmer/-innen, KMU-Geschäftsführer

Es sind keine vertieften betriebswirtschaftlichen Kenntnisse erforderlich. Sie benötigen einen eigenen Laptop und Excel-Grundkenntnisse.

Termine / Ort

11./12.03.2010 in Hünenberg / ZG 25./26.03.2010 in Bern

Investition

CHF 1'640.- (inkl. PECOPP®-Software, Dokumentation, Lunch und Pausengetränke)

Referent

Dieter Baunach, Dipl. Ing. (FH), Inhaber PECOPP Institut Weitere Informationen auf Seite 46

GEARY Snow Bikes MyBalance – Gesund und aktiv

GEARY Snow Bikes vereinen die Eigenschaften von Mountainbike, BMX und Snowboard zu einem Sportgerät der absoluten Extraklasse. Test Days und Vermietstationen finden Sie online. Sehr beliebt auch für Firmen-Events.

MyBalance – Gesund und aktiv unterstützt Ihre Gesundheit auf einfache Art mit auserlesenen Natur-Produkten. Der ZappSack garantiert Entspannung und nachhaltige Regeneration.

Herzlich willkommen bei www.geary-snowbikes.ch | www.mybalance.ch

Kony Linder Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46



34 ERFOLG Marketing Ausgabe 1 Februar 2010

M & B Trading GmbH – Der Gesamtanbieter für Promotions- und Werbeartikel



Mischa Schott

«Bei uns gibt es nichts, was es nicht gibt!»

So lautet der Slogan von Herrn Mischa Schott, dem Geschäftsleiter der M & B Trading GmbH, ein Werbeartikler aus Leidenschaft.

Die Firma M & B Trading GmbH aus 4402 Frenkendorf BL ist seit 11 Jahren im Geschäft und hat sich auf dem Markt als zuverlässiger und kompetenter Lieferant für Promotions- und Werbeartikel etabliert. Grossfirmen, KMU's, aber auch Vereine schätzen das Vollsortiment der Firma. Als Gesamtanbieter von Promotions- und Werbeartikel verschickt das Team von M & B Trading GmbH jedes Jahr einen Katalog mit über 2000 verschiedenen Produkten auf mehr als 330 Seiten. «Neben der grossen Vielfalt von Artikeln aus unserem Katalog, produzieren wir für unsere Kunden auch Sonderanfertigungen direkt in den Fabriken der diversen Produktionsländer wie z.B. Schweiz, EU oder Asien» - so der Geschäftsleiter Herr Mischa Schott.

M & B Trading GmbH bietet als Gesamtanbieter ein Vollsortiment an. Es können sehr günstige Werbeartikel wie Kunststoffkugelschreiber, Feuerzeuge, Schlüsselanhänger, LED-Lämpchen, Lanyards (Umhängebänder), Gummibärchen, Lippenpommade und vieles mehr sein, welche sich Ideal für Mailings, als Give Away (Streuartikel) bei Messen, Jubiläen, Promotionen etc. eignen. Aber auch praktische Alltagsprodukte wie Umhängetaschen, Dokumententaschen, Schreibmappen, Baseballcaps, Regenschirme, Pfeffermühlen, Korkenzieher, Tassen sowie elektroni-

sche Produkte wie USB-Sticks, USB-Hubs, Taschenrechner, Wand- und Tischuhren, Minradios etc. findet man im Sortiment der Firma. Ein klares Plus der Firma sind auch die individuellen Sonderanfertigungen nach Kundenwunsch oder Vorschlägen, welche M & B Trading GmbH ihren Kunden selbst unterbreitet.

Die Lieferfrist für lagernde Produkte ohne Werbeanbringung beträgt kurze 5 Arbeitstage. Lagerartikel mit Firmenlogo sind bereits innert 2 bis 4 Wochen lieferbar. Bei grösseren Stückzahlen und Sonderanfertigungen z.B. aus Asien dauert es je nach Transportweg 8 oder 12 Wochen. Das Motto der Firma ist: «Bei uns gibt es nichts, was es nicht gibt». Die Artikel können jeweils mit Druck, Stickerei, Lasergravur, Prägung oder Webung versehen werden, so dass Kunden-Logos und Werbebotschaften langanhaltend im Blickfeld der Kunden stehen. In Ihrem Showroom in Frenkendorf bei Basel zeigt die Firma über 3000 verschiedene Promotionsund Werbeartikel. Mehr dazu auf www.mbtrading.ch

Im Bereich der essbaren Werbeartikel zeichnen sich als Dauerbrenner Pfeffeminzdosen und Fruchtgummi-Tüten (Gummibärchen) ab. Auch die flache «Coolcard» eine in Kreditkartenformat gehaltene mit 50 Pfefferminzdragees gefüllte flache Box stellt als idealer Mailing-Artikel seit Jahren ein sehr beliebter und effizienter Werbeträger in diesem Bereich dar – stellt der Geschäftsführer der Firma M & B Trading GmbH, Herr Mischa Schott fest. Eine echte Innovation im Getränkebereich stellt zudem die sogenannte «drinkbax» dar. Dabei handelt es sich um ein Erfrischungsgetränk, das in 10 Geschmacksvari-

anten erhältlich ist. Der Clou dabei: Anstatt eine Alu-Dose sind die Getränke in einer silberfarbenen Softverpackung aus Aluverbund-Folie erhältlich. Also ideal für Sportveranstaltungen, Konzerten oder sonstigen Events, bei welchen keine Glas-/PET-Flaschen oder Aludosen erlaubt sind. Mehr dazu auf www.mb-trading.ch

Braucht ein Firma wirklich Werbeartikel – in der schwierigen Wirtschaftslage?

Die oben gestellte Frage beantwortet Mischa Schott ganz klar mit «JA». Warum?

«Gerade jetzt im wirtschaftlich schwierigen Umfeld ist es für Firmen wichtig, im Markt Präsenz zu zeigen und sich so von den Mitbewerbern abzuheben.» Im Vergleich zu Print, TV und anderen klassischen Werbemedien haben Werbeartikel nicht nur den höchsten Akzeptanzwert beim Kunden, sondern bestechen vor allem durch Ihre unangefochtene Werbewirkung. Studien belegen, dass über 80% der beschenkten Kunden die Werbeartikel schätzen und sich auch nachhaltig daran erinnern. Weitere 73% sind der Meinung, viel zu selten Werbeartikel zu bekommen und wiederum 70% finden Unternehmen sympatisch, welche Werbeartikel einsetzen. Mehr als 50% sagen, dass sie Werbeartikel für mehr als nur 1 Jahr behalten haben und somit regelmässig mit der Werbebotschaft und schliesslich auch mit dem Logo konfrontiert wurden.

«Denken Sie nur einmal, wieviel Werbeartikel Sie bei uns erhalten für den Betrag von nur einem einzigen Inserat oder einem TV-Spot und wie vielen Menschen Sie damit langfristig eine Freude bereiten. Was will man mehr!» so der Schlussatz von Mischa Schott.

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46



ERFOLG Gastrotipp Ausgabe 1 Februar 2010 35

HOTEL KRONE LENZBURG: Gepflegte Ambiance für Geniesser

Lenzburg mit der mittelalterlichen Altstadt von nationaler Bedeutung liegt im Zentrum einer Schlossregion – mit den Schlössern Lenzburg, Hallwil, Wildegg, Brunegg und Habsburg. Nur wenige Kilometer entfernt finden Sie das Erholungsgebiet Hallwilersee, den Aareflusslauf mit dem Aargauer Jura, das Thermalbad Schinznach (mit Golfplatz) und noch viele weitere interessante Ausflugsziele.

Ankommen und sich wohlfühlen: Seit bald 300 Jahren können Reisende und Einheimische am Lenzburger Kronenplatz vorzügliche Gastlichkeit antreffen. Bereits vor dem Bau des heute noch bestehenden Hotelgebäudes von 1765 stand am selben Ort ein Gasthof, erstmals erwähnt um 1714. Und natürlich wurde die Krone im Laufe der Jahrhunderte immer wieder der Zeit angepasst – stets mit dem Ziel, dem Gast noch mehr Bequemlichkeit und Stil bieten zu können. Heute erwartet Sie ein topmoderner Hotelkomplex mit ausgebauter Seminar- und Bankettinfrastruktur. Komfortabel, hell, freundlich: Diese Eigenschaften stehen für alle unsere 70 Zimmer, in denen Sie sich zu einer erholsamen Nacht betten können

Das kleine Krone-Hallenbad ist ideal, um ein paar Längen zu schwimmen und dabei dem Alltag zu entfliehen. Wer mag, kann zuvor in unserer finnischen Sauna schwitzen und danach ins kühle Nass eintauchen.

Im gemütlichen Restaurant Charly mit seinem einzigartigen Charme lässt es sich vortrefflich speisen und parlieren. In den verschiedenen Ecken, Nischen und Stuben sind Sie nicht den Blicken aller anderen Gäste ausgesetzt. So geniessen Sie nicht nur den zuvorkommenden Service, sondern auch die Ruhe und Diskretion. An einem sonnigen Tag im grossen gedeckten «Kronengarten» das Wetter und die kulinarischen Köstlichkeiten zu geniessen, ist wie Ferien für kürzeste Zeit. Am besten, man gönnt sich diesen Urlaub einmal selbst. Den Tag gemüt-

lich bei einem Glas ausklingen lassen, verheisst Lebenslust. Denn die Hotelbar «Laube» ist viel mehr als eine Hotelbar. Sie ist ein echter Treffpunkt für eine bunte Schar von Menschen aus aller Welt. Unsere Bar-Mitarbeiter kennen denn auch beinahe jeden Drink und viele gute Geschichten. Lust auf einen Schlummertrunk? Der exotischste Ort in der Krone ist bestimmt der «Caveau», unser lauschiger Weinkeller. An heissen Sommertagen lädt er zum Abkühlen bei einem prickelnden Glas Champagner ein, und im Winter bietet er die ideale, verträumte Ambiance für kleinere Festgesellschaften oder ein romantisches Tête-à-Tête.

Wer träumt nicht von einem Event, der durch prickelndes Entertainment, kulinarische Höhepunkte und erstklassigen Service zu einem einmaligen und unvergesslichen Ereignis wird? Ob zu Hause, im Clublokal oder in einer Waldhütte feiern– das Krone-Team ist der ideale Partner! Heiraten wie Prinz und Prinzessin? Ihr schönster Tag im Leben verdient eine einmalige Kulisse. Die Hochzeit auf Schloss Lenzburg kommt dem Traum von der Märchenhochzeit ziemlich nahe. Unsere Beratung für alle Anlässe an jedem Ort







reicht von der Gesamtorganisation bis hin zu allen technischen und infrastrukturellen Fragen. Mit Herz und Engagement wird jeder Event so professionell realisiert, dass der Gast nur noch zu geniessen braucht.

Hotel Krone

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46

Anzeigen



Setzen Sie Ihrem Fest die Krone auf.



Käthy und Otto Gerber-Gruber Hotel Krone, Kronenplatz, 5600 Lenzburg Tel. 062 886 65 65, www.krone-lenzburg.ch 36 ERFOLG Reportage Ausgabe 1 Februar 2010

Obi's Express GmbH, Kurier & Transport 365 Tage 24 Stunden für Sie da! Europaweit

Ist ein Paket liegengeblieben? Oder fehlen die dringend benötigten Ersatzteile? Ist eine Bestellung vergessen worden?

Es gibt immer wieder Momente wo es schnell gehen muss. Oder Produkte zwingend zur richtigen Zeit ankommen müssen.

Obi's Express ist ein kleines Familienunternehmen das sich seit mehr als zehn Jahren auf Kleintransporte und Expresslogistik spezialisiert hat.

Express Kurierfahrten, Kleintransporte, Messe und Eventlogistik oder Presseservice

Bei Obi's Express gelangt das Richtige zur richtigen Zeit an den richtigen Ort. Lichtelemente für eine Show nach Schweden, Veranstaltungstechnik zum Ärztekongress nach Prag, die frisch gedruckten Prospekte an die Messe nach Zürich oder die Materiallieferungen für den Weitertransport mit Kran oder Hubschrauber. Auch regelmässige Touren und Anhängertransporte gehören zu unserem Service.

Obi's Express hat auch für Ihr Transportproblem rund um die Uhr 365 Tage im Jahr die richtige Lösung. *Jörg Obi*

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46











Ausgabe 1 Februar 2010 **ERFOLG** Reportage

Vorbeugen statt **Nachsehen**



Damit sich eine Betriebsleitung auf ihre Kernaufgaben konzentrieren kann,

ist sie darauf angewiesen, Partner zu haben, auf die sie

Franco Di Dio vertrauen kann.

Die persönliche Schutzausrüstung (PSA), sollte ihre Träger vom Helm auf dem Kopf bis zum Sicherheitsschuh am Fuss vor Unfallgefahren schützen.

Rechtzeitig ersetzen

Voraussetzung für die richtige Sicherheitsausrüstung ist, dass die Ausrüstung richtig sitzt und bei der Arbeit nicht behindert. Schuhe etwa, die nach einer Stunde Tragezeit drücken und schmerzen oder Handschuhe, die zu gross, zu steif oder nicht rutschfest sind, können das Unfallrisiko auch erhöhen. Wichtig ist, zu berücksichtigen, dass auch ein Schutzhelm ein Ablaufdatum hat, in den meisten Fällen von fünf Jahren , da das Material durch Umwelteinflüsse wie Hitze, Kälte, Sonneneinstrahlung oder den Kontakt mit chemischen Substanzen beeinträchtigt wird. Das ist bei der besten Qualität nicht zu vermeiden. Zudem ist es unerlässlich, einen Helm zu ersetzen, wenn er einmal einem kräftigeren Aufprall ausgesetzt war.

Für jeden Einsatz die richtige Lösung

Bei der Entscheidung für oder gegen ein Produkt, spielen verschiedene Faktoren eine Rolle. Häufig muss auch nach der besten Kompromisslösung gesucht werden. Es gilt zum Beispiel zu bedenken, dass eine Vollschutzmaske

mit Filter zwar die Atemluft reinigt, aber eben auch die Sicht behindern kann. Ein guter dicker Schnitthandschuh kann das Schnittrisiko zwar minimieren, aber eben nicht eliminieren. je stärker er gefasst ist desto mehr leidet die Beweglichkeit. Neben all diesen Überlegungen ist leider sehr oft der Preis ausschlaggebend. Zum Glück müssen gute PSA-Artikeln aber nicht unbedingt teuer sein. Wichtig ist jedoch, dass sie geprüft und passend zu der Tätigkeit eingesetzt, respektive eingekauft werden.

Konformitätsabgaben

Als Orientierungshilfen gibt es abgestufte Norm-Angaben. Für einen Handschuh gibt es zum Beispiel verschiedene Kriterien wie etwa Abriebfestigkeit, Schnittfestigkeit, Weiterreissfestigkeit und Durchstichfestigkeit. Je nach geplantem Einsatz kann ein Käufer sich für die passende Kombination von Schutzstandards entscheiden. (s. Abb.)

EN 388 (Mechanische Risiken)



A = Abriebfestigkeit 0 - 4

B = Schnittfestigkeit 0 - 5

C = Weiterreissfestigkeit 0 - 4

D = Durchstichfestigkeit 0 - 4

ABCD 4131

Die Wahl des richtigen Artikels ist entscheidend für Sie und Ihre Angestellten. Deshalb denken Sie immer daran: «Die richtige Beratung fürs richtige Produkt zum richtigen Preis», so lautet die Kerndevise beim Thema

Lassen Sie sich vom Fachpersonal beraten und achten Sie immer auf die Konformitätserklä-Franco Di Dio

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46



Die Frage nach den unterschiedlichen Formen des Schutzes

Weitere Informationen

S&F Di Dio Safety Schützenweg 21 CH-5074 Eiken

info@ddsafety.ch Telefon +41 (0)62 - 871 05 81 Telefax +41 (0)62 - 871 05 82 www.ddsafety.ch



ERFOLG

Überlassen Sie Ihre **Altersvorsorge** und Ihr **Vermögen** nicht dem Zufall



ProTIP Financial Products AG

Unsere Firmenphilosophie stellen wir täglich unter Beweis. Unser Leistungsausweis sind zufriedene Kunden, die Performance unserer Anlagestrategien sowie die Ertragsund Vermögens-sicherungen mit innovativen Finanzprodukten.

Wir analysieren Ihre Wünsche und Bedürfnisse, erstellen mit Ihnen Ihr persönliches Risikoprofil und erarbeiten aus den daraus gewonnenen Erkenntnissen leicht verständliche, praxisbezogene Lösungsvorschläge. Diese zeigen Ihnen alternative Weg auf, die zum Ziel führen und die notwendigen Entscheidungsgrundlagen liefern.

Wir arbeiten nicht produkt-, sondern lösungsorientiert. Wir erarbeiten nicht nur Lösungen sondern setzen diese mit Ihnen zusammen von A-Z um. Die umgesetzten Lösungen werden von uns während der vereinbarten Laufzeit begleitet, verwaltet und wenn notwendig, den neuen Gegebenheiten angepasst.

Wir arbeiten nach dem WIN-WIN-Grundsatz. Den gemeinsam mit Ihnen definierten Zielen liegen sorgfältig fundierte Prognosen zugrunde. Erst wenn wir diese Ziele erreicht und für Sie einen Mehrwert geschaffen haben, erhalten wir das mit Ihnen vereinbarte Erfolgshonorar.

Wir erstellen individuelle, auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse zugeschnittene Anlagestrategien, und mit Einkommens- und Vermögenssicherung.

Dazu gehört auch die Optimierung von minimal verzinsten Freizügigkeitskonten durch aktive Verwaltung, und die rechtzeitige Planung der (vorzeitigen) Pensionierung.

Planen Sie Ihre Altersvorsorge rechtzeitig und sichern Sie Ihr Einkommen und Vermögen



Überprüfen Sie Ihre berufliche Vorsorge!

- Welche Leistungen erhalten Sie nach Ihrer Pensionierung?
- Rapital oder Rentenbezug?
- Was sind die steuerlichen Unterschiede, Vor- und Nachteile von Kapital- und Rentenbezug.

Sichern Sie Ihre Altersvorsorge durch frühzeitige Planung



Überprüfen Sie Ihre Säule 3a und Ihre Freizügigkeitskonten!

- Welche Anlagen/Produkte befinden sich in Ihrer Säule 3a?
- Wie wird Ihr Freizügigkeitskonto verzinst?
- Schöpfen Sie Ihre Möglichkeiten aus?

Optimieren Sie Ihre Vorsorge und sichern sich damit Ihr Alterseinkommen



Nehmen Sie aktiv Einfluss auf Ihre Altersvorsorge

- Optimieren Sie die Rendite Ihres Freizügigkeitskontos
- Oberlassen Sie Ihre Altersvorsorge nicht dem Zufall
 - Planen heisst Vorsorgen, sichern Sie Ihr Alterseinkommen

Wir sind Unternehmer für Unternehmer

Uwe Stember

Gabriela Marcolin

u.stember@protip.ch

g.marcolin@protip.ch



ProTIP Financial Products AG

Hauptstrasse 36 A · CH - 8546 Islikon · Tel 052 369 05 65 · Fax 052 369 05 68 · www.protip.ch

Ihr unabhängiges und als Effektenhändler der eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA unterstelltes und kontrolliertes Finanzdienstleistungsunternehmen.

ERFOLG Versicherung Ausgabe 1 Februar 2010 39

CorporateCare bringt Unternehmen Mehrwert



Bruno Guscioni, Groupe Mutuel

Die Groupe Mutuel bietet als umfassender Personenversicherer für Unternehmen mehr als blosse Versicherungsleistungen. Das Konzept CorporateCare unterstützt beim betrieblichen Absenzen- und Gesundheitsmanagement und schafft so bei den versicherten Unternehmen echten Mehrwert. Bruno Guscioni, Verantwortlicher CorporateCare für die Deutschschweiz, erläutert im Interview mit Erfolg, wie das geht.

Erfolg: Was hat es mit CorporateCare auf sich?

Bruno Guscioni: CorporateCare ist ein von der Groupe Mutuel seit dem Jahr 2000 entwickeltes Konzept zum betrieblichen Absenzenund Gesundheitsmanagement, dass wir im Laufe der Jahre immer feiner auf die Bedürfnisse der bei uns versicherten Unternehmen eingestellt haben. Versicherer, Unternehmen, Mitarbeiter und Sozialversicherungsinstitutionen wie die IV werden zu Partnern. Ihr gemeinsames Ziel ist es, die Zahl der Absenzen und ihre Dauer zu reduzieren, eine sorgfältige Fallbetreuung zu ermöglichen und eine rasche Wiedereingliederung an den Arbeitsplatz zu fördern. Kern des Konzeptes ist die enge Zusammenarbeit zwischen Versicherer und Unternehmen.

Wie sieht diese Zusammenarbeit aus?

Man kann sich das Konzept als Pyramide vorstellen:

Die Grundlage ist das Absenzenmanagement bei kurzfristigen Absenzen und die Früherkennung. Bei mittel- und langfristigen Arbeitsunfähigkeiten setzen wir auf die Wiedereingliederung. Der rasche Einbezug aller Involvierten ist hier der Schlüsselfaktor zum Erfolg. Die Krönung ist die Gesundheitsprävention mit Massnahmen zur Gesundheitsförderung auf individueller Ebene sowie der Verhinderung möglicher Beeinträchtigungen der Arbeitsfähigkeit einerseits und Massnahmen zur Verbesserung der Arbeitsbereitschaft andererseits

Auf allen drei Ebenen unterstützen wir die Unternehmen bei der Umsetzung mit unserem Know-how und unserem Partnernetzwerk.

Mehrwert auf drei Ebenen



Was bringt das Ganze denn den Unternehmen?

Wenn man weiss, dass in der Schweiz ein Mitarbeiter durchschnittlich 7 Tage im Jahr aufgrund von Krankheit oder Unfall fehlt, kann man sich leicht folgenden Zusammenhang ausrechnen: Rund 5 Prozent der Lohnsumme eines Unternehmens wird nur für abwesende Mitarbeiter ausgegeben. Wenn sich da ein oder zwei Prozent einsparen lassen, sind das rasch relevante Beträge. Nur zur Illustration: Für die gesamte schweizerische Wirtschaft werden die Kosten der Absenzen für Unternehmen laut verschiedenen Studien auf 7 Milliarden Franken jährlich geschätzt.

Wie lassen sich solche Einsparungen erreichen?

Die Groupe Mutuel unterstützt ihre Unternehmenskunden zunächst bei der Ist-Analyse zu Vertragsbeginn. Oft fehlen den Unternehmen aussagekräftige Zahlen zu den Absenzen ihrer Mitarbeiter. Die gemeinsam erstellte CorporateCare-Bilanz liefert Ansatzpunkte für konkrete Massnahmen. Mit dem Reporting der Groupe Mutuel zum Schadenverlauf stehen zudem weitere Kennzahlen zur Verfügung.

Aber Zahlen alleine bewirken noch keine Veränderungen?

Das ist richtig. Die Groupe Mutuel verfügt über spezialisierte Mitarbeiter und ein Netzwerk kompetenter Experten.

So kommen unsere Krankenbesucher, unsere Case Manager und die Regionalärzte tagtäglich zum Einsatz, wenn Mitarbeiterabsenzen auftreten.

Unterstützung bieten wir auch, wenn das Absenzenmanagement im Unternehmen eingeführt oder ausgebaut wird – bis hin zum integrierten betrieblichen Gesundheitsmanagement

Das hört sich alles sehr kompliziert an.

Sicher lassen sich Verbesserungen nicht von heute auf morgen erreichen. Wichtig ist der erste Schritt – das Bewusstwerden über die Potenziale von Absenzen- und Gesundheitsmanagement.

Mit der Website www.corporatecare.ch bieten wir allen am Thema Interessierten eine in der Schweiz einzigartige Informationsplattform. Neben praktischen Informationen wie Checklisten oder Memos finden sich weiterführende Links, Ausbildungsangebote, ein Medienspiegel sowie Kontakte zu ausgewählten Fachexperten.

Können alle bei der Groupe Mutuel versicherten Unternehmen von CorporateCare profitieren?

Ja, grundsätzlich wird Unterstützung geboten – doch die Umsetzung liegt natürlich beim Unternehmen selbst.

Aber lohnt sich der ganze Aufwand für ein KMU denn?

Auf jeden Fall. Gewiss sind bei KMU andere Massnahmen gefragt als bei einem Grossunternehmen. Aber unsere Erfahrung zeigt, dass wir selbst bei 5-Mann-Betrieben schon Unterstützung für positive Veränderungen bieten können, die sich auf die Fehlzeiten und den Absenzenverlauf auswirken.

Christian Feldhausen Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46

Kontakt:



Groupe Mutuel,

Verkauf Unternehmen

A

Torsten Steinbrink, Account Manager Tel. 058 758 66 08

E-Mail: tsteinbrink@groupemutuel.ch www.groupemutuel.ch

Rubrik Unternehmen

www.corporatecare.ch

Reif für die Insel? Projekt Panté!



Stefan Binz, Barbara Anderegg Christen

In naturnaher, bescheidener und ursprünglicher Umgebung entfliehen Sie Luxus, Fastfood und Hochhäusern. Inmitten von Sonne und Meer begleiten wir Sie auf dem Rück- und Ausblick Ihres Lebens. Wandernd in der Natur, denkt es sich leichter. Am Meer zu sitzen umgeben von wogenden Wellen erweitert den eigenen Horizont und wirkt berauschend. Auf dem Boot rund um die Insel fahrend, erleben Sie das Meer und tauchen in das tiefblaue Nass. In der Einfachheit können Sie wieder mal richtig durchatmen. Erfahren Sie den inneren Reichtum, und entdecken Sie das eigene Potential.

Dieses Projekt ist ein Angebot für gesunde Menschen, die gesund bleiben wollen.

Wir bieten die Plattform, sich mit den eigenen Werten auseinander zu setzen, und begleiten Sie in Workshops, den Schlüssel zur Selbsterkenntnis zu finden. Mit den lösungsorientierten Arbeitsmethoden können Sie ihr Selbstwertgefühl entfalten. In Beratungsgesprächen im Vorfeld, während und nach der Intensivwoche werden die entdeckten und wieder gefundenen Stärken in den Alltag integriert und die definierten Ziele umgesetzt.

Wie gesund sind Ihr Betrieb und die Menschen, die darin arbeiten?

Wer immer wieder das Gefühl hat, nicht zu genügen, ist gestresster als jemand, der die eigenen Werte kennt. Andauernder Stress gilt als Hauptursache des Seeleninfarkts, wie Burnout auch genannt wird.

- Sind Sie als UnternehmerIn selber oder Mitarbeitende in Ihrem Betrieb reif für die Insel?
- Fehlt der Antrieb, auch spannende Neuerungen im Betrieb anzugehen? Ist die Stimmung angespannt oder freudlos?
- Fragen Sie sich, ob die Spur, auf der Sie mit ihrem Betrieb fahren, dahin führt, wo Sie und Ihr Mitarbeiterstab hin wollen? Kennen alle das Ziel?
- Haben Sie genügend Reserven, um längerfristig den Anforderungen im Alltag gewachsen zu sein, ohne auszubrennen?
- Ist jede Person da eingesetzt, wo sie auch ihre Stärken hat, und kann sie diese im Betrieb in gesundem Masse einsetzen? Sind die Menschen im Betrieb genug gefordert, ohne sich überfordert zu fühlen?

Time-out statt Burnout

Was hilft Ihnen, sich und Ihren Betrieb gesund zu erhalten?

Dieses Time-out ist für Menschen, die dauerhaft be- oder überlastet sind.

Es ist wichtig, die Anzeichen von andauernder Unzufriedenheit frühzeitig wahrzunehmen, und die Richtung zu wechseln, bevor Sie nicht mehr weitermachen können. Poetisch ausgedrückt versteht sich dieses Projekt als Ausweg und Möglichkeit, dass Sie ihr Feuer bewahren und nähren können, bevor es ausbrennt. Die-



ses Angebot ist eine Chance Brennstoff für den Alltag nachzufüllen, denn vorbeugen und handeln ist besser als behandeln.

Wir wissen, dass Vorbeugen und Handeln günstiger ist, als Menschen in einem Burnout im Betrieb zu begleiten. Und Sie?

Projekt Panté

Damit Sie, Ihr Team und Ihr Betrieb gesund bleiben, bietet Ihnen das Projekt Panté eine Alternative zu Burnout. Ein Angebot, damit der Seeleninfarkt kein Thema im eigenen Leben oder in Ihrem Betrieb wird.

Wir bieten eine Woche Time-out in naturnaher Umgebung. Fern von Alltag und Routine erfahren Sie in begleiteten Einzel-, Gruppenarbeiten und Beratungsgesprächen, was Sie im Leben wirklich brauchen.

Maximal 10 TeilnehmerInnen.

Wir wünschen Ihnen und allen Mitarbeitenden Elan und Gesundheit.

Haben Sie den Mut, sich auf das Abenteuer Natur einzulassen, die äusseren Reize und das Tempo zu reduzieren? projektpante@gmail.com

Stefan Binz, Dipl. Coach Barbara Anderegg Christen,

Dipl. Kinesiologin AP & Systemorientierte Beraterin Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46

www.implex.ch www.andereggberatung.ch

Anzeigen





"Medizinische Ereignisse finden statt. wir sind vorbereitet – dank JDMT."



ERFOLG Gesundheit Ausgabe 1 Februar 2010 41

mobile Massage in Ihrer Firma



Désirée Badertscher

Wünsche des Firmenleiters: motiviertes Personal, gesundes Personal, gutgelauntes Personal, gute Zusammenarbeit

Kennen Sie das? Sie stehen morgens auf und gehen genervt, unmotiviert, schlecht gelaunt zur Arbeit? Ihre Mitarbeiter arbeiten unmotiviert, nicht konzentriert, schlecht gelaunt?

Sie wünschen sich ein motiviertes, gutgelauntes, gesundes Arbeisklima und Mitarbeiter die mit einem Lächeln am morgen zur Arbeit, sowie abends mit einem solchen in den wohlverdienten Feierabend gehen?

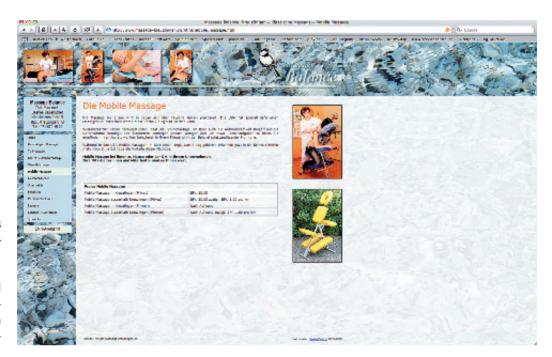
Dann hat massage-balance die Lösung:

Ich besuche Sie und Ihre Mitarbeiter Regelmässig vor Ort in Iher Firma und lasse Sie die positive Wirkung einer mobilen Massage erfahren.

Wünschen Sie nähere Infos dann kontaktieren Sie mich oder besuchen Sie zuvor meine Website.

*Désirée Badertscher**

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46



D. Badertscher / dipl. Masseurin massage-balance Konstanzerstrasse 9 8280 Kreuzlingen

info@massage-kreuzlingen.ch www.massage-kreuzlingen.ch

071 672 15 22

(falls nicht erreichbar bitte auf Tel-Beantworter sprechen. Danke)

Anzeigen



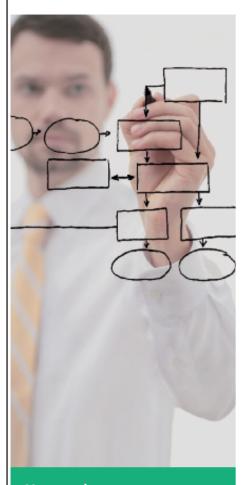
Dr. Cornelia Nussle Psychologin FSP, Mitglied SGAOP

Unternehmensberatung, Personalentwicklung und Coaching psycon gmbh Birkenstrasse 49 CH-6343 Rotkreuz Telefon +41 (0)41 790 75 45

cornelia.nussle@psycon.ch www.psycon.ch psycon gmbh bietet das erste Berufsbildungs-QM mit der Möglichkeit zur SQS-Zertifizierung (Einzelzertifikat oder Ergänzung zu bestehenden Zertifikaten)

psycon gmbh forscht für Sie nach den Persönlichkeitsfaktoren, welche verantwortlich sind für die erfolgreiche Bewältigung von Stress, Angst und Burnout. Unser völlig neues Konzept zum wirkungsvollen Einsatz in der Rekrutierung und im Coaching zeigt erste erfolgreiche Resultate.

psycon gmbh ist Ihre professionelle Partnerin für:
Qualitative Unternehmensberatung – Change Management
Psychologische Beratung von Kadermitarbeitenden
Coaching bei Führungsfragen und für persönliche Standortbestimmung
Aussagekräftige Team-Klima-Analysen und effizientes Team-Coaching



Veranstaltungsort

Zentrum für Weiterbildung der Universität Zürich Schaffhauserstrasse 228 8057 7ürich

Seminartermine

- Donnerstag, 15. April 2010
- Dienstag, 31. August 2010
- Dienstag, 7. September 2010

Beginn 9.00 Uhr bis ca. 16.30 Uhr

Preis pro Seminar

CHF 890.- (exkl. MWST) inklusive:

- Mittagessen
- Getränke
- Pausenverpflegung
- Seminarunterlagen
- Zertifikat

Sie treffen auf dieser Veranstaltung

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

Teilnehmerzahl

max. 28 Personen

WEKA Praxis-Seminare





Professionelle Businesspläne erstellen

Planen, umsetzen, Erfolg haben

Erstellen Sie professionelle Businesspläne!

An diesem Praxis-Seminar erlernen Sie die strukturierte Planung verschiedenster Geschäftsvorhaben anhand eines Businessplans.

Das heutige Wirtschaftsumfeld stellt Unternehmen vor grosse Herausforderungen. Erhöhter Wettbewerb, sinkende Margen, immer kürzere Produktlebenszyklen und sich rasch änderndes Konsumentenverhalten erfordern ein laufendes Überdenken und Anpassen des Geschäftsmodells. Für die entsprechende Planung und erfolgreiche Umsetzung ist der Businessplan das ideale Instrument. Der Businessplan gibt Auskunft über die Chancen, die Risiken und den Ressourcenbedarf eines Vorhabens und bildet für externe und interne Adressaten eine wichtige Entscheidungsgrundlage. An diesem Seminar lernen Sie, Entscheidungsträger mit einem professionellen Businessplan zu überzeugen.

Ihr Nutzen

- Sie kennen den Sinn und Zweck eines Businessplans und verinnerlichen das praxisorientierte Workshopkonzept zur Erstellung von professionellen Geschäftsplänen.
- Sie eignen sich dank der Analyse und Diskussion von Beispielen die Erfolgskriterien eines erfolgreichen Businessplans an.
- Sie tauschen sich mit einem ausgewiesenen Fachexperten aus.

Seminarprogramm

Professionelle Businesspläne erstellen Dienstag, 7. September 2010

Donnerstag, 15. April 2010 Dienstag, 31. August 2010

Seminar-Inhalte

Der Sinn und Zweck eines Businessplans

Der Weg zum Erfolg:

- Erfolgskriterien eines Businessplans
- Der erfolgreiche Start



Workshop I: Vision und Strategie

Workshop II: Markt und Marketing

Workshop III: Organisation und Management

Workshop IV: Finanzen und Risiken

Der Umgang mit Banken

Der Businessplan als unerlässliche Grundlage bei Finanzierungsgesprächen mit Banken

Das Destillat sowie die überzeugende Präsentation

Melden Sie sich gleich auf www.praxisseminare.ch oder per Telefon unter 044 434 88 34 an.



WEKA Business Media AG

Hermetschloostrasse 77 8010 Zürich

Tel. 044 434 88 34 Fax 044 434 89 99

info@weka.ch www.weka.ch

www.weka-finanzen.ch www.praxisseminare.ch Rechtsberatung Ausgabe 1 Februar 2010 4

Vereinfachte Nachbesteuerung in Erbfällen und straflose Selbstanzeige ab 1.1.2010



Dieter Steiger

Vereinfachte Nachbesteuerung in Erbfällen und straflose Selbstanzeige ab 1.1.2010

Für Erbfälle ab 1.1.2010 können Erben bei Offenlegung einer Steuerhinterziehung des Erblassers von einer tieferen Nachsteuer und einem tieferen Verzugszins profitieren: Nachsteuer und Verzugszins sind nur noch für die letzten drei statt zehn Steuerjahre vor dem Tod des Erblassers geschuldet. Ab 1.1.2010 kann neu auch bei Offenlegung eigener Steuerhinterziehungen (Selbstanzeige) einmalig auf die Erhebung der Busse verzichtet werden, so dass nur die Nachsteuer und der Verzugszins entrichtet werden müssen. Die Gesetzesänderungen bei Bund und den Kantonen treten am 1. Januar 2010 in Kraft.

Das aktuelle Steuerstrafrecht ist unerbittlich: Wird jemand bei einer vorsätzlichen Steuerhinterziehung erwischt, werden die hinterzogenen Steuern mit einem satten Verzugszins nacherhoben; zudem wird eine Busse eingefordert, welche bei Vorsatz in der Regel 100% der Nachsteuer beträgt; das bedeutet oft, die hinterzogene Steuer muss doppelt bezahlt werden! Wird eine Steuerhinterziehung in einer AG oder GmbH zugunsten des Beteiligungsinhabers begangen, so kann sich eine Kumulation von Nach- und Strafsteuern bei

der Gewinnsteuer, der Mehrwertsteuer, der Verrechnungssteuer und der Einkommenssteuer ergeben! Ab 1.1.2010 treten neue Regelungen in Kraft, welche diese oft enormen finanziellen Konsequenzen in zwei speziellen Fällen wenigstens mildern.

Vereinfachung der Nachbesteuerung in Erbfällen

Nichtversteuerte Vermögenswerte die man erbt, sind nicht gefreute «Geschenke».

Nach der bisher geltenden Regelung wurde bei einer Steuerhinterziehung des Erblassers die Nachsteuer (für die Vorjahre geschuldete Steuer) inklusive Verzugszins für bis zu zehn Jahre vor dem Tod des Erblassers erhoben. Neu soll die Nachsteuer und der Verzugszins nur noch für die letzten drei vor dem Todesjahr des Erblassers abgelaufenen Steuerperioden nachgefordert werden. Die Erben kommen aber nur dann in den Genuss der vereinfachten Erbennachbesteuerung, wenn sie ihre Mitwirkungspflicht erfüllen (insbesondere bei der Errichtung eines vollständigen und genauen Nachlassinventars). Die verkürzte Nachbesteuerung wird nur für Einkommen und Vermögen gewährt, von denen die Steuerbehörden keine Kenntnis hatten. Treffen diese Voraussetzungen nicht zu, erfolgt eine ordentliche Nachbesteuerung bis auf zehn Jahre zurück.

Damit tritt nun eine Regelung in Kraft, die es dem ehrlichen Erben wesentlich erleichtert, reinen Tisch zu machen und sich an seiner Erbschaft wirklich freuen zu können. Anzeige wird wie bis anhin eine Busse erhoben und die Nachsteuer inklusive Verzugszins in Rechnung gestellt. Wie bei der vereinfachten Erbennachbesteuerung kann die Privilegierung bei einer Selbstanzeige nur dann gewährt werden, wenn die Steuerbehörden noch keine Kenntnis von der Hinterziehung hatten und die steuerpflichtige Person die Steuerbehörden vorbehaltlos unterstützt. Bei Erfüllung der Voraussetzungen wird nicht nur von einer Busse abgesehen, sondern es wird auch keine Strafverfolgung geben für allfällige weitere Straftaten, welche zum Zwecke der Steuerhinterziehung begangen worden sind (z.B. Urkundendelikte). Der Mechanismus der straflosen Anzeige wird zudem auf Teilnehmende einer

Steuerhinterziehung ausgedehnt: Anstifter, Ge-

hilfen oder Mitwirkende sollen künftig unter

den gleichen Voraussetzungen wie die steuer-

pflichtige Person von der straflosen Selbstan-

zeige Gebrauch machen können.

Dies gilt jedoch nur einmalig: Bei jeder weiteren

Zeigt ein ausgeschiedenes Organmitglied oder ein ausgeschiedener Vertreter einer juristischen Person diese erstmals wegen Steuerhinterziehung an und ist die Steuerhinterziehung keiner Steuerbehörde bekannt, so wird künftig von einer Strafverfolgung der juristischen Person sowie sämtlicher aktueller und ausgeschiedener Mitglieder der Organe und Vertreter abgesehen.

Gültigkeit für direkte Bundessteuer und die direkten Steuern von Kantonen und Gemeinden

Die vereinfachte Nachbesteuerung der Erben und die straflose Selbstanzeige sind im Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer (DBG) und im Bundesgesetz über die Harmonisierung der direkten Steuern der Kantone und Gemeinden (StHG) verankert und gelten damit sowohl für die direkte Bundessteuer als auch für die Einkommens-, Vermögens-, Gewinn- und Kapitalsteuern der Kantone und Gemeinden. Für alle übrigen nicht entrichteten Steuern und Abgaben (wie zum Beispiel die Mehrwertsteuer, die Verrechnungssteuer, AHV-/IV-Abgaben) gelten diese neuen Regelungen nicht; diese Steuern und Abgaben bleiben vollumfänglich und mit den Verzugszinsen geschuldet und es sind wie bisher Bussen zu entrichten.

Trotzdem erleichtern diese neuen Regelungen den Weg zurück zur Steuerehrlichkeit wesentlich. Dieter Steiger lic. iur. HSG

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46

Anzeigen



bei **E4P** in Weinfelden und Rapperswil-Jona Tel.: 071 620 08 49 www.e4p.ch

Straflose Selbstanzeige

Bisher wurde eine Person, die sich selbst angezeigt hat, mit einer Busse in der Höhe eines Fünftels der von ihr hinterzogenen Steuer bestraft. Neu können natürliche und juristische Personen bei der ersten Selbstanzeige einer Hinterziehung komplett straffrei ausgehen. Einzig die ordentliche Nachsteuer und der Verzugszins werden für zehn Jahre nacherhoben.

Bally Lab Die Eventhalle











Auf 3500m², mit Platz für 12 - 1200 Personen bietet Ihnen das BallyLab ein niveauvolles Ambiente für Ihren grossen oder kleinen Event.

Haupthalle mit höhenverstellbarem Glaslaufsteg Untergeschoss mit Vitrinengasse, Lounges und Seminarräumen



BallyLab - Die Eventhalle Parkstr. 2 5012 Schönenwerd www.BallyLab.ch Vermietung - Eventsupport: Lifestyle adventure GmbH +41 (0)62 844 43 06 info@lae.ch www.lae.ch

lifestyle adventure

DieEventagentur

FABRITEC

Über 25'000 Produkte...

overtoom

Ein Programm mit Garantie!



Bestellen Sie gleich jetzt Ihr persönliches Gratis-Exemplar.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf.















Fabritec-Overtoom GmbH

Hirsrütiweg 4303 Kaiseraugst Tel. 061 815 96 00 Fax 061 815 96 15 info@fabritec.ch www.fabritec.ch Seite 4/5/6/7/8 Schweizerischer KMU Verband SKV Eschenring 13 S K V Sodeti Syzoni della PVI 6300 Zug

Seite 9

kmu-servicepoint, Frederico Güdel

Kantonsstrasse 34 kmu-servicep int® 6207 Nottwil www.kmu-servicepoint.ch

Seite 10 Avinsus Schlegelmattli 6 6373 Ennetbürgen www.avinsus.ch

info@kmuverband.ch



Seite 11 CS CorpSana AG Office: Hertnerstrasse 1 4133 Pratteln www.corpsana.biz/de/aktuell/erfolg $\stackrel{CorpS_{ANA}}{\sim}$



Seite 12 Dr. Monika Clausen & Netzwerkpartner Technopark Zürich Technoparkstrasse, 8005 Zürich www.clausen-netzwerkpartner.ch

Seite 13 KommunikationsWerkstatt GmbH Blumenweg 8 6003 Luzern www.europa-forum-luzern.ch



Seite 14 Stefan M. Wyss Im Bächli 127 8303 Bassersdorf ZH wyss@insurancetraders.ch

Seite 15 upsidecorp.ch Längenbühlstrasse 5 3302, Moosseedorf www.upsidecorp.ch



Seite 16/17 optimAS Group GmbH Im Schörli 3 8600 Dübendorf www.optimas-group.com



Seite 18 Forus Medien AG Leutschenbachstrasse 45 8050 Zürich www.forus.ch



platform networking for jobs Militärstrasse 76 8004 Zürich www.networking-for-jobs.ch



Seite 20 LAROS REISEN Hauptstrasse 94 4147 Aesch www.laros.ch

Seite 19







Seite 22 CRTechnologies AG, THINK-The Ink Shop

Auf dem Wolf 37 4052 Basel www.think-shop.ch



Seite 23

Autoren/Firmenverzeichnis

Associated Foreign Exchange (Schweiz) AG Seefeldstrasse 69 8008 7ürich

Seite 24

www.afex.com

Pressebüro easytext Jürg Fehlbaum 5515 Fischbach-Göslikon www.easytext.ch



Seite 25

JAA Jeger Anlage- und Apparatebau Brislachstrasse 25

www.jaa.ch



Nanotec - Swisshomecleaning - Stone Cleaner REINIGUNG MIT SYST

Rohrstrasse 9 8152 Glattbrugg

www.swisshomecleaning.ch

Seite 27 gamper-media Rebbergstrasse 3 5621 Zufikon www.gamper-media.ch



Seite 30 CWS-boco Suisse SA Industriestrasse 20 8152 Glattbrugg www.cws-boco.ch

Seite 31



079 508 31 49 oder 079 378 87 06 www.adrenalinundprotein.ch www.weihnachtscircus.ch Seite 32

Reservationen unter:



Felsplattenstrasse 26 4055 Basel www.dsa.ch





M & B Trading GmbH Baechliackerstrasse 2 4402 Frenkendorf www.mb-trading.ch















Seite 42 WEKA Business Media AG Hermetschloostrasse 77 8010 Zürich www.weka.ch



Seite 47 Creditreform Egeli Basel AG Münchensteinerstrasse 127 4002 Basel www.creditreform.ch





























CONCEPTEAM

1/1 Seite Satzspiegel 286 x 208



1/4 Seite 70 x 208	

Werben Sie, wo Sie gesehen werden

1/4 Seite 140 x 100





Seite	Kosten	Anzahl	Mögliche Grössen
Titelseite:	360	2x	100 x 70
Seite 2:	1700	1x	204 x 218
	600	1x	204 x 70
Seite 3-3	80: 300	24x	100 x 70
Seite 31:	1700	1x	204 x 218
	600	1x	204 x 70
Seite 32:	2300	1x	204 x 288

Abschlussrabatte: 10% bei Jahresabschluss Alle Preise exkl. MwSt.

Grösse	Satzspiegel	Kosten
1/1 Seite	208 x 286 mm	2100
1/2 Seite hoch	104 x 286 mm	1080
1/4 Seite quer	208 x 70 mm	540
1/4 Seite hoch	100 x 140 mm	540
1/8 Seite quer	208 x 35 mm	300
1/8 Seite hoch	100 x 70 mm	300

Zuschlag für Titelseite: 20% Zuschlag für 1. Innenseite, letzte Innenseite, Rückseite 10%

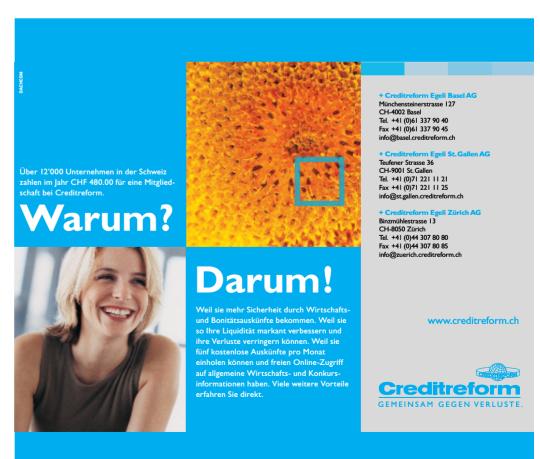
Creditreform-Statistik per Ende 2009

Neuer Rekordwert bei den Firmenkonkursen, aber...

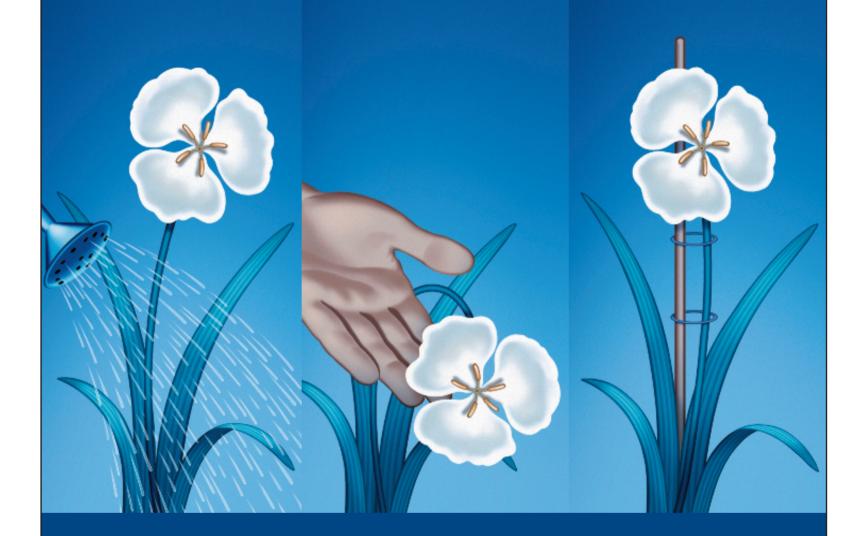
Im 2009 stieg die Anzahl publizierter Konkurse auf 5'215 Firmen an und übertraf damit erstmals die 5'000er Grenze. Die Zunahme von 23.5% gegenüber 2008 fällt somit sehr deutlich aus!

Die Zahl wirkt auf den ersten Blick dramatisch und Erklärungen werden im Zusammenhang mit der Wirtschafts- und Finanzkrise gesucht. Sicher, im vergangenen Jahr war das wirtschaftliche Umfeld schwierig und das eine oder andere Unternehmen ist an den Folgen der Krise zu Grunde gegangen. Es wäre jedoch zu einfach, die Zunahme von mehr als 23 % allein der wirtschaftlichen Entwicklung zuzuschreiben.

Viele Firmen sind nicht nur dem Pleitegeier sondern auch einer Gesetzesänderung zum Opfer gefallen: Seit dem 01.01.2008 regelt Art. 731b OR die Auflösung von Kapitalgesellschaften bei Mängeln in der Organisation neu. Der Richter kann nun eine Gesellschaft auflösen und ihre Liquidation nach den Vorschriften über den Konkurs anordnen. Bisher wurden diese Firmen lediglich durch Liquidation aufgelöst und aus den Handelsregistern gelöscht. Andreas Cragnaz Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46







Prävention dank Gesundheitsmanagement. Intervention dank Absenzenmanagement.

Integration dank Case Management.

Wussten Sie, dass die Unternehmen in der Schweiz wegen Personalabsenzen von über 169 Millionen Stunden jährlich Geld in Milliardenhöhe verlieren? Eine Zahl, die nicht unserer blühenden Fantasie entspringt. Sondern statistisch belegt ist. Da ist es doch wichtig zu erfahren, wie viel in Ihrem Betrieb aufgrund von Absenzen versickert. Wie viel es einzusparen gibt. Und vor allem wie.

Die CSS Versicherung bietet ein Risikomanagement, das weit über die üblichen Krankentaggeld- und Unfallversicherungslösungen hinausgeht. Ein Präventionskonzept für Unternehmer, die auch ihre gesunden Mitarbeiter pflegen. Ein Absenzenmanagement, das bei Krankheit weder Unternehmer noch Mitarbeiter hängen lässt. Integrationsunterstützung für Unternehmer, die schneller wieder auf ihre Mitarbeiter setzen wollen. Welche Möglichkeiten Ihnen daraus erwachsen? Wählen Sie Telefon 058 277 11 11 oder senden Sie ein E-Mail an info.unternehmen@css.ch.

