ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 1 • Februar 2012 • 6. Jahrgan[illegible] Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband
Generalversammlung des SKV 4
Internationales Matching 5
SKV KMU Golf Trophy 6
Pensionskasse des SKV 18/19
Unternehmertreffen 2012 20

Finanzierung
Wie viel ist die Firma wert? 26

Informatik
Business-Software Vergleich 31
Sorgenfreie Informatik 32
Office 365 34/35
4 Schritte zum eShop 36
web integrated business 38
Virtuelle Server 39
Alle Jahre wieder 40

Management
Lean Management 48

Kommunikation
Übersetzungsservice 51

Gesundheit
Vorbeugen besser als Heilen 52

Veranstaltungen
Veranstaltungskalender 59
Spiritualität küsst Wirtschaft 60
Tischmesse Basel 61

Mit der Spezialbeilage: Seminar- & Businesshotels, Eventlokalitäten

Anstoss im neuen Jahr!

VIDEOCARD

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

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

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

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

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

16. Schweizer Erfolgs-Forum

Freitag, 16. März 2012, 13.00 bis ca. 20.30 Uhr in Wettingen bei Zürich

Gültig bis:
15.02.2012

Martin Betschart präsentiert sieben Top-Erfolgs-Experten live:

Peter Stangel - "Führen wie ein Dirigent"

Der Dirigent und Redner Peter Stangel ist vor allem – begeisternd. Ob als Trainer oder Referent, ob vor Experten, Laien oder kritischem Publikum: Er findet immer den richtigen Ton! Mit Eloquenz, Erfahrung, Esprit, Kompetenz und Charisma fesselt er sein Publikum, unterhält, motiviert und begeistert es.

Margit Hertlein - "Warum Krokodile nicht lachen"

Lachen ist wesentlich mehr als nur "lustig" sein, denn intensives Lachen hat eine breite Palette positiver Auswirkungen. Aber was gibt's denn hier zu lachen? Mit einer Portion heiterer Theorie, einem ebenso witzigen und begeisternden Vortragsstil gelingt es Margit Hertlein, die Zuhörer zum Lachen und zum Nachdenken zu bringen.

Michael Rossié - "Schwierige Gespräche - wie Sie gewinnen, ohne zu kämpfen"

Es gibt Schwierigkeiten im Alltag, die immer wieder auftauchen. Im Vortrag von Michael Rossié bekommen Sie Anregungen, an schwierige Gespräche neu heranzugehen – immer mit dem Ziel, besser und authentischer zu kommunizieren und damit beruflich erfolgreicher zu werden.

Joey Kelly - "NO LIMITS - Wie schaffe ich mein Ziel"

Seine Welt ist die Show-Bühne, doch abseits des Scheinwerferlichtes vollbringt Joey Kelly als "Nobody" unglaubliche sportliche Glanzleistungen. Gerade sein eiserner Wille und seine Selbstdisziplin erlauben es ihm, Dinge zu leisten wie kein anderer.

Dr. Helmut Fuchs - "Launologie, mit neuem Schwung durchs Leben"

Der positiv eingestellte Mensch ist kreativer und ideenreicher, kann besser sehen und hören und ist ungleich erfolgreicher als derjenige, der ständig schlechte Laune hat. Äusserst facettenreich und mit vielen praktischen Selbsttests zeigt er, warum gute Laune die einzig zukunftsweisende Lebensgrundlage für uns alle darstellt!

Daniel Hösli - "Die Perfektion der Patrouille Suisse"

Daniel Hösli übernahm am 1. Jan. das Kommando der Patrouille Suisse. Der F/A-18 Pilot war selbst einige Jahre Leader der Kunstflugformation. Er ist bekannt für einen sehr unterhaltsamen Vortragsstil mit vielen schönen Anekdoten und Bildern.

Der Moderator: Leo Martin - "Geheimwaffen der Kommunikation"

Bei seinem Auftritt wird Kriminalist Leo Martin zum Täter und stellt Ihre fünf Sinne auf den Prüfstand. Er wird Sie überraschen, zum Staunen bringen und davon überzeugen, dass der menschliche Geist unentdeckte Potentiale birgt. Leo Martin illustriert seine Techniken und Methoden in realen Situationen.

Anmeldung

Ja, ich bin dabei und bestelle folgende Tickets
(bitte Anzahl angeben):

_____ Person/en Ticketpreis (inkl. Verpflegung und Unterlagen) sFr. 390.- statt sFr. 490.- pro Person.

_____ Person/en Ich buche zusätzlich das **VIP-Paket** zum Preis von **sFr. 195.- pro Person.**

Das **VIP-Paket** beinhaltet folgende Leistungen: Bester Platz vorne mit Tisch, separater VIP-Bereich mit spezieller Rundumverpflegung, Sektempfang und separater Einlass.

Stornobedingungen: Innerhalb 7 Tagen 10 %, bis 30 Tage vor der Veranstaltung 50 % bis 10 Tage vor der Veranstaltung 80 %, dann 100 % der Veranstaltungs-gebühr. Wir akzeptieren kostenlos eine/n Ersatzteilnehmer/in.

Name, Vorname

Firma

Strasse

PLZ/Ort

Telefon

Handy

Email

1. Begleitperson

2. Begleitperson

Ort, Datum, Unterschrift

Nur für Leser der Zeitschrift Erfolg

RESSOURCING AKADEMIE AG
Rebenweg 27 · Postfach 70 · CH-5707 Seengen · Tel. 0041 (0)62 767 50 50 · Fax 0041 (0)62 767 50 51
info@raag.ch · www.betschart.tv · www.iwwdt.com · www.365erfolgstipps.com

Ressourcing® Akademie AG

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser

Schon wieder ist der erste Monat des Jahres vorbei und sicherlich sind auch Sie schon wieder mitten in der Arbeit.
Mit der Publikation unserer Umfrage, welche von über 4200 Firmen beantwortet wurde, haben wir ein sehr grosses Medienecho erreicht. In 18 verschiedenen Zeitungen und Onlineportalen wurden unsere Ergebnisse veröffentlicht (unter www.kmuverband.ch/umfrage2011 können Sie diese anschauen) und über 200 Firmen haben uns ihre Wünsche an die Politik und andere Wirtschaftsbereiche übermittelt. Sie können sicher sein, wir werten diese Wünsche aus und schauen, dass wir mit den entsprechenden Stellen die Bedingungen für KMU in der Schweiz weiter verbessern können.

Zwei Dinge konnten wir bereits realisieren: Am 1. Januar konnten wir die SKV Pensionskasse aus der Taufe heben. Dadurch können wir nun die wichtigsten Fragen, welche immer wieder im Bezug auf die BVG an uns gestellt wird, sicher beantworten und entsprechende Garantien abgeben.
Oder können Sie diese drei Fragen über Ihre Pensionskassenlösung so einfach beantworten?

1. Wie ist die aktuelle Deckung Ihrer Pensionskasse?
2. Wie hoch sind die effektiven Gebühren, welche Sie pro Jahr und Mitarbeiter bezahlen müssen?
3. Wissen Sie detailliert, in welchen Hedgefonds und Aktien Ihre Pensionskasse investiert hat? Schliesslich ist es ja Ihr Geld.

Als Zweites konnten wir einen lang gehegten Wunsch nun mit verschiedenen Partnern umsetzen: Die eigene SKV Kreditkarte. Als echte Visa- oder Masterkarte können Sie diese weltweit einsetzen und bei über 140 Partnern erhalten Sie zusätzlich satte Rabatte, welche Ihnen direkt auf Ihrem Konto gutgeschrieben werden. So sparen Sie einerseits die Jahresgebühr Ihrer bisherigen Karte (meist Fr. 50.– oder Fr. 100.–) und beim Tanken, bezahlen im Restaurant oder sparen bei Ihrem Einkauf bares Geld mit satten Rabatten. Und da es sich um eine echte Kreditkarte handelt, haben Sie also nicht zusätzlich eine weitere Karte in Ihrer Brieftasche, sondern ersetzen ganz einfach eine Ihrer bisherigen Karten und sparen bei jeder Nutzung.

Aber nicht nur Ihr finanzielles Wohl liegt uns am Herzen, sondern auch Ihre persönliche und körperliche Verfassung. Aus diesem Grund haben wir mit der Praevmedic AG ein langfristiges Arrangement getroffen und ab sofort finden Sie in jeder Ausgabe der Zeitung auch einen interessanten Bericht zur Gesundheitsförderung oder dem Gesundheitsmanagement. Denn wenn wir die Aussagen der vielen KMU, welche bei unserer Umfrage mitgemacht haben, anschauen, so erwarten die meisten Firmen eine leicht tiefere Marge und weniger Gewinne – und um dies aufzufangen machen Sie mehr Umsatz, was wiederum auch mehr Arbeit bedeutet. Darunter sollte aber keinesfalls die eigene Gesundheit oder die der Mitarbeiter leiden. Denn wie sage ich immer: Das wichtigste Gut einer Firma sind motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Herzlichst

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

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

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

buch.ch

Inhaltsverzeichnis

Schweizerischer KMU Verband 4–5/18–19
Golf 6–7
Schweizerischer KMU Verband Partner 8–16
Riskmanagement 17
Unternehmertreffen 20–21
Politik 22
Rechtsberatung 23–25
Finanzierung 26
Büroservice 29–30
Informatik 31–40
Marketing & Verkaufsförderung 41–45
Aus- und Weiterbildung 46
Management 48
Mehrwertpartner-Programm 50
Kommunikation 51
Gesundheit 52
Entertainment/Reportage 54/58
Businessmode 55
Technik 56–57
Kalender/Impressum/Veranstaltungen 59–61
Buchtipp 62

Anzeigen

Ihr Ergonomie-Fachgeschäft Ergo Point www.sitz.ch

Generalversammlung 2012 des Schweizerischen KMU Verbandes

EINLADUNG

Datum: Donnerstag, 8. März 2012
Zeit: 09.00 Uhr Eintreffen und Registration
09.30 Uhr Beginn der Generalversammlung
Ort: Campus Sursee, 6210 Sursee

Traktanden

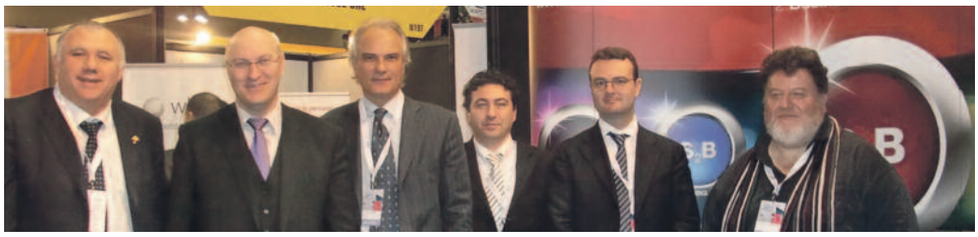
1. Begrüssung und Eröffnung Generalversammlung 2012
2. Anwesenheitskontrolle, Wahl der Stimmenzähler und des Tagespräsidenten
3. Jahresbericht 2011
5. Abnahme der Jahresrechnung
6. Jahresprogramm 2012
7. Budget
8. Anträge zur Änderung der Statuten durch den Vorstand
9. Anträge von Mitgliedern
10. Diverses

Ende der Veranstaltung ist ca. 11.30 Uhr

Wichtige Hinweise:
Um die Generalversammlung optimal planen zu können ist es obligatorisch, sich vorgängig direkt im Loginbereich des Schweizerischen KMU Verbandes auf www.kmuverband.ch oder schriftlich oder per Mail im Sekretariat anzumelden. Anträge sind bis spätestens Montag, 27.2.2012 schriftlich an das Sekretariat des SKV zu richten.

Die Anträge des Vorstandes bezüglich Statutenänderung können im Loginbereich des SKV eingesehen werden und liegen natürlich an der kommenden Generalversammlung auf.

Das internationale Matching für alle KMU



Der von Swiss Business Group in Zusammenarbeit mit dem SKV, ASSOII-SUISSE und The Lantern Research organisierte Event zielt darauf ab, die traditionellen Meetings «face to face» mit den moderneren Methoden des Online-Matchings zu kombinieren, um dauerhafte Möglichkeiten der Begegnung zu schaffen.

Die Schwierigkeit jeder Firma hinsichtlich der Teilnahme an Veranstaltungen ist die Wahl, an welchem Event es sich lohnt teilzunehmen. Der grundlegende Faktor, nach dem ein Unternehmen eine Veranstaltung anstelle einer anderen wählt, ist, wie viel diese Veranstaltung das eigene Business wirklich unterstützen kann. Daher muss jeder Unternehmer eine Wahl treffen, um Veranstaltungen zu vermeiden, die der Firma eine Reihe unnötiger Kontakte bringen.

Start2Match wurde nach zwei Jahren Aktivität von der Plattform Start2Business organisiert, während denen Swiss Business Group, der Gründer dieser Plattform, Zeit hatte zu erkunden und zu verstehen, welches die Stärken und Schwächen der Veranstaltungen sind, die B2B-Treffen anbieten.

Wenn einerseits die Matching-Events online eine vorteilhafte Gelegenheit für die Unternehmen darstellen, vor allem was Kostenersparnis und eine grosse Auswahl von zur Verfügung stehenden Online-Tools betrifft, die die Interaktion vereinfachen, so werden andererseits natürlich Fragen aufgeworfen: Ist die Einbeziehung bei einem Online-Treffen die gleiche wie bei einem Face-to-Face-Treffen? Und sind wir sicher, dass ein Online-Katalog voll und ganz die Vorstellung eines Produkts ersetzen kann, das sonst während einer Veranstaltung zu sehen wäre?

Der wahre Erfolg liegt in der Kombination der traditionellen Events mit den modernen Online-Events, ohne dass auf einen der beiden vollständig für den anderen verzichtet wird. So müssen die traditionellen Veranstaltungen vom Einsatz der online vorhandenen Entwicklungs-Tools begleitet sein, die komplett dem Business gewidmet sind.

Start2Match umfasst verschiedene Veranstaltungen, die in Zusammenarbeit mit den Partnern des Events organisiert wurden:

- Matching von SKV, dem Schweizerischen KMU Verband
- Matching von ASSOII-SUISSE, der Vereinigung italienischer Unternehmer in der Schweiz
- Fiscal Forum 2012, organisiert von The Lantern Research
- Matching von Swiss Business Group

Der Schweizerische KMU Verband SKV ist Mitveranstalter des Events, auch durch die Eröffnung des Verbandssitzes in der Region Tessin 2010.

Im Rahmen der Veranstaltung fungiert der SKV als Vermittler zwischen den verschiedenen Business-Realitäten, die an dem Event teilhaben, mit dem Ziel, die teilnehmenden Firmen zu unterstützen und zu beraten.

Start2Match ist dank seiner Struktur ein internationaler Event, der als Sprungbrett die Schweiz gewählt hat und sich an einem Publikum internationaler Unternehmen orientiert.

Kontaktdaten Tessin:
SKV Schweizerischer KMU Verband
Via Carducci 1
6901 Lugano

Tel. 091 913 90 30
Fax 091 913 90 39

Für Informationen und Preise schreiben Sie bitte an

info@start2match.com
oder an
info@kmuverband.ch

Anzeigen

Wissen Sie, wozu dient dieser Code?
Ja? Dann kennen Sie sich in Technik gut aus, und als Geschenk bekommen Sie einen 30% Rabatt für unsere Beratung. Für mehr Informationen scannen Sie den Code.
profITservices
Nein? Dann brauchen Sie dringend unsere IT-Beratung. Fragen Sie uns jetzt!
www.profitservices.ch
+41 44 586 53 44
info@profitservices.ch

SKV KMU Golf Trophy

Nach 2011 führt der SKV auch 2012 eine SKV Golftrophy durch. Die neue Trophy wird auf 5 unterschiedlichen Plätzen gespielt.

Veranstaltungsort	*Datum*
Oberkirch/LU	15. Mai 2012
Otelfingen/ZH	4. Juli 2012
Holzhäusern/ZG	18. Juli 2012
Waldkirch/SG	25. Juli 2012
Moossee/BE	13. August 2012

Turnierausschreibung
Für alle Golfbegeisterten (Damen und Herren) führen wir in Einzelwertung die SKV KMU Trophy 2012 durch. Am Loch 9 können Sie sich mit Sandwiches, Früchten, Riegeln und Getränken zwischenverpflegen. Die Rang- und Preisverkündigung findet im Rahmen eines gemütlichen Apéros statt.
Es erwarten Sie tolle Preise im Wert von ca. CHF 3000.–.

Turniermeldung
Auf www.kmuverband.ch sowie direkt im jeweiligen Club.

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

Spielart und Kategorien
Gespielt wird nach der Spielform Einzel Stableford, über 18 Löcher in zwei Kategorien.

Der Cut erfolgt in Absprache mit dem gastgebenden Golfclub entsprechend der Teilnehmerzahl und dem Durchschnittshandicap.

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

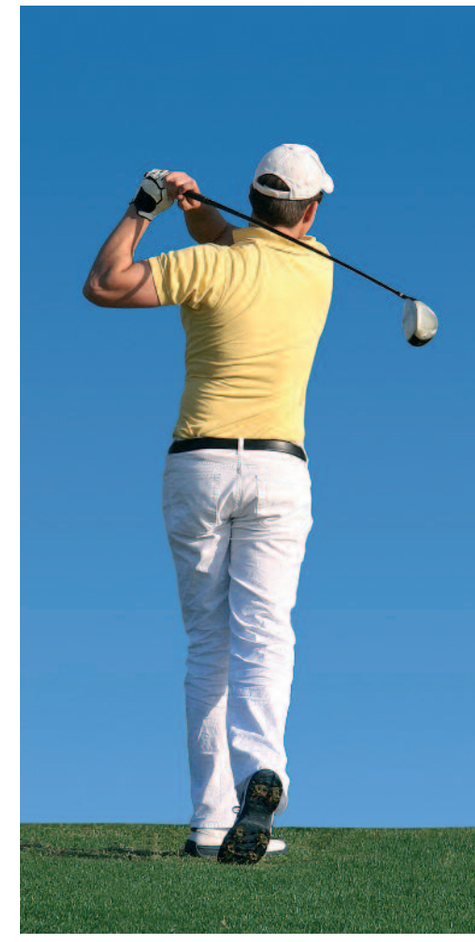
Spezialpreise
1. Rang der Bruttowertung
Nearest to the bottle
«Hole-in-One Sonderpreis»

Kosten
Green Fee Gäste gemäss Golfclub
Match Fee Fr. 45.–

Sponsor:

GOLF PARK MIGROS

Alpin SKI & GOLF
Das Sporthotel in Zell am See



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

Anzeigen

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

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

Als SKV-Mitglied sparen Sie beim Büromaterial-Einkauf

- **Günstige Preise und Spezial-Konditionen**
Sie finden bei uns bewährte Markenartikel aber auch geprüfte Eigenmarken zu absoluten Tiefpreisen. Als **SKV-Mitglied** erhalten Sie attraktive Zusatz-Rabatte und Grosskunden-Konditionen.
- **Gratis Bestellung**
Bestellen Sie einfach über unseren E-Shop www.iba.ch oder Gratis-Telefon 0800 82 82 82.
- **Gratis Lieferung**
Wir liefern Ihnen frei Haus, ohne Transportkosten und ohne Kleinmengenzuschlag am nächsten Arbeitstag.

Golfen am Schwarzen Meer

Blick auf das Schwarze Meer, weisse Segel am Horizont, wolkenloser Himmel und ein leichter Wind sorgt für angenehme Temperaturen… Mit Bulgarien gesellt sich eine neue Traumdestination zu den GOLF BUTLER Reisezielen.

Immer auf der Suche nach etwas Neuem für unsere Kunden, landeten wir vergangenen Herbst in Bulgarien am Schwarzen Meer. Nebst unserem eigenen Golfgepäck reiste auch eine grosse Portion Neugier mit. Nach perfekt organisiertem Transfer, einem ersten Blick auf die umliegenden Golfplätze und Bezug unseres modernen und grosszügigen Zimmers waren wir sofort aufs Angenehmste überrascht.

Noch unbekannt und daher nicht überfüllt reiht sich Bulgarien in die Golfreiseziele ein. Mit 2 von Gary Player designten Golfplätzen, dem Thracian Cliffs und dem Black Sea Rama (Links Course) sowie dem Lighthouse Golf Course, ist diese Landschaft unter Golfern ein Geheimtipp und füllt einen bis anhin weissen Fleck auf der Landkarte. Alle Golfplätze liegen innerhalb von 10 Fahrminuten und bewegen sich auf hohem internationalen Standard. Dies ist mitunter ein Grund, weshalb diese Destination für die Team-Europameisterschaften der Seniorinnen auserkoren wurde.

Das Lighthouse Golf & Spa Resort überzeugt mit diversen Annehmlichkeiten. Die Hotelhalle, die stilvollen Zimmer und speziell die Aussenanlage zum Schwarzen Meer hin sind einladend gestaltet. Die grosszügige Poollandschaft anerbietet sich perfekt zum Entspannen nach dem Golfen.
Ein tolles, auf 2 Stöcke verteiltes SPA Center rundet das Angebot ab. Die Behandlungen sind professionell und äusserst preiswert.

Zum Hotel gehört ein Privatstrand, wo man an golffreien Tagen ideal Energie tanken kann. Dieser ist mühelos mit dem hoteleigenen Shuttle erreichbar. Liegestühle, Sonnenschirme und Badetücher stehen zur Verfügung. Die Beach Bar trägt ihren Teil zu einem wunderschönen, erholsamen Strandtag bei.
Natürlich ist auch für das leibliche Wohl rundum gesorgt, sodass Feinschmecker auf ihre Kosten kommen. Ob im eleganten Fisch-Restaurant, wo fangfrische Meeresfrüchte aufgetischt werden, einem Restaurant mit internationaler Küche oder dem Club House Restaurant… Dem Gaumen soll es an nichts fehlen. Weiter bietet sich die 19th Hole Bar für leichte Malzeiten an, die Beach Bar für Snacks, Grilladen und Salate.
An der Pool Bar und in der Lobby-Bar verwöhnt man Sie mit Drinks. Für Whisky- und Zigarrenliebhaber lädt die Whisky and Cigar Lounge zum Ausklingen eines gelungenen Golftages ein.

The GOLF BUTLER
Karin & Oliver Hassler-Fenner
Baslerstrasse 35, 4310 Rheinfelden
Tel. 062 390 14 14, info@golfbutler.ch

Anzeigen

GOLFREISEN
THE GOLF BUTLER
GOLFBUTLER.CH

Golfpark Migros

Bereits zum zweiten Mal führt der Schweizerische KMU Verband die SKV Golftrophy durch. Auf fünf Golfplätzen finden von Mai bis August insgesamt 5 Turniere statt, welche einzeln gewertet werden.

Mit einer wunderschön gelegenen 18-, 9- und 6-Loch-Anlage und einer fantastischen Aussicht auf den nahen Zugersee, bietet der **Golfpark Holzhäusern** alles, was das Golferherz begehrt. Die gesamte Golfanlage steht jedem Golfer mit gewissen Spielauflagen zur Verfügung. Ein erfahrenes Greenkeeping-Team sorgt dafür, dass sich die Fairways und Greens stets in bester Verfassung präsentieren.
Das Golfodrom bietet über 140 Abschlagplätze. 40 davon sind gedeckt. Während der kalten Jahreszeit bietet die Indooranlage eine reizvolle Alternative.

Zehn Minuten vom Stadtzentrum Berns entfernt liegt der **Golfpark Moossee**. Eingebettet in die idyllische Landschaft entlang der Urtenen und rund um das Naturschutzgebiet des Moossees bieten ein 18-Loch Anlage, ein 9-Loch-Parcours, eine 6-Loch-Übungsanlage und das Golfodrom sowohl dem ambitionierten Wettkampfspieler wie dem Golf-Einsteiger eine Anlage, die höchsten Ansprüchen zu genügen mag. Darüber hinaus profitiert auch der erholungssuchende Spaziergänger dank der integrierten Spazierwege vom Naherholungsgebiet.

Der **Golfpark Oberkirch** liegt im Herzen der Zentralschweiz – mit atemberaubenden Blicken auf die wunderschöne Landschaft und den Sempachersee.
Die Greens und Abschläge fügen sich harmonisch in die Geländestruktur und in das Landschaftsbild ein. Nebst vielen Seen besticht auch der grosse Baumbestand sowie die grosszügig angelegten Fairways, die zum Golfspiel richtiggehend einladen.
Die Golfanlage ist nicht nur landschaftlich sehr abwechslungsreich – auch die Spielbahnen bieten einen jeweiligen unterschiedlichen eigenen Charakter, so dass garantiert nie Langeweile aufkommt.
Im angenehmen Ambiente des Golfrestaurants besteht die Möglichkeit, das eine oder andere Erlebnis bei ausgezeichnetem Essen und einem guten Wein Revue passieren zu lassen.

In der reizvollen Gegend des Furttals, da wo früher ein Ried stand, fühlen sich Golferinnen und Golfer auf dem **Golfplatz Otelfingen** wohl. Die Weite und Breite, die Ruhe und Abgeschiedenheit trotz Nähe und guter Erreichbarkeit zu Zürich, wirkt wie eine Erholungsoase. Die Anlage wurde von Golfplatzarchitekt Kurt Rossknecht konzipiert und in das bestehende Gelände sanft eingefügt. Es gibt viel Wasser, Tümpel und Teiche, dafür wenig Bäume und Wald. Durch interessante und spannende Modellierungen erhält jede Spielbahn ihren eigenen Charakter.

Der **Golfpark Waldkirch** ist eine Golfanlage (Golfplatz) mit 36 Loch, einem grossen Übungscenter mit 3-Loch-Kurzplatz sowie einem öffentlichen Restaurant. Er befindet sich mitten in den sanften, saftiggrünen Hügeln des Fürstenlandes, der reizvollen Region zwischen St.Gallen und Wil.

Die detaillierten Informationen zu den einzelnen Golfplätzen finden Sie im Internet auf www.golfparks.ch

Ein zuverlässiger Partner für Sendungen im KMU Bereich

Luigi Pezzuto, Sales & Marketing Direktor

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Anzeigen

Der exklusive Versicherungspartner des Schweizerischen KMU Verbandes

Wer ist die UBV Lanz AG?

- Gründung 1973.
- Die UBV Lanz AG gehört zu den 10 grössten Versicherungs-Brokern in der Schweiz.
- Die UBV Lanz AG arbeitet mit allen namhaften Versicherern zusammen.
- 13 Unternehmensberater und 18 Fachspezialisten arbeiten für Sie bei der UBV Lanz AG
- Weitere Informationen finden Sie auf unserer Homepage www.ubv.ch.

Die Stärken von UBV Lanz AG

- Unsere Überlegenheit beruht auf der Stärke unseres gesamten Teams.
- Betreuung im Risk-Management. Wir optimieren Ihre bestehenden Versicherungsbeziehungen und evaluieren Alternativen.
- Durch unsere Spezialisten und unsere langjährige Erfahrung können wir unseren Kunden im deregulierten Versicherungsmarkt die für sie optimale Lösung ausarbeiten.
- In allen Angelegenheiten betreuen und begleiten wir unsere Kunden aus einer Hand inkl. Schadenbegleitung durch eigenen Juristen.

Ihr Mehrwert als SKV Mitglied – kostenlose Dienstleistung

- Jahrelanges Know how und langjährige Mitarbeiter.
- Eigene Fachleute für jede Branche sowie eigener Hausinterner Jurist, welcher die Interessen unserer Kunden gegenüber den Versicherungs-Gesellschaften vertritt.
- Die UBV Lanz AG hat eine eigene BVG Abteilung.
- Schadenerledigung durch ausgewiesene Fachspezialisten.
- Entlastung für Ihre Geschäftsleitung.

Rahmenverträge – Ihr Vorteil

Die UBV Lanz AG hat für die folgenden Branchen Rahmenverträge mit sehr guten Versicherungsdeckungen zu sehr günstigen Prämien abgeschlossen:

- Geschäftssach-Inventar
- Gebäude
- Betriebs-/Berufshaftpflicht
- Technische Versicherungen
- Bauversicherungen
- Transport
- Unfall Obligatorium und Zusatz
- Krankentaggeld
- Motorfahrzeuge

Sie als Mitglied des SKV haben die Möglichkeit von den Angeboten zu profitieren. Sie können unter www.kmuverband.ch/SKV Partner – UBV Lanz AG die entsprechenden Formulare herunterladen und ausgefüllt an die untenstehende Adresse senden. Sie erhalten in ein paar Tagen unser Angebot. Bei Einverständnis können Sie die Offerte unterzeichnet an die UBV Lanz AG retournieren. Die Police mit Einzahlungsschein werden Sie direkt erhalten.

Als Mitglied des SKV ist diese Dienstleistung für Sie kostenlos. Zögern Sie nicht, eine Offerte zu bestellen.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Hitz Claudio, Eidg. dipl. Versicherungsfachmann
UBV Lanz AG
Alte Landstrasse 128, 8702 Zollikon
Tel. 044 396 85 14, Fax 044 396 85 99
c.hitz@ubv.ch

Anzeigen

UBV Lanz AG
Unternehmensberatung
für Versicherungsfragen

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

Bestellen Sie Ihre Offerten schnell und effizient bei:

SKV Partner / UBV Lanz AG
Claudio Hitz
c.hitz@ubv.ch
Tel: 044 396 85 14
UBV Lanz AG
Alte Landstr. 128
8702 Zollikon
www.kmuverband.ch/Partner/UBV Lanz AG

Die richtige Lösung für KMU

Christian Geckeis, Verkaufsleiter KMU

Führungskräfte in kleinen und mittleren Unternehmen treffen täglich wichtige Entscheidungen. Dafür stehen ihnen so viele Daten wie nie zuvor zur Verfügung. Daraus die richtigen Informationen herauszufiltern und zwar dann, wenn man sie braucht, ist oftmals eine besondere Herausforderung.

Genau hier setzen die Lösungen von SAP an. Konfigurierbare Unternehmenslösungen lassen sich präzise auf die spezifischen Geschäftsabläufe, Bedürfnisse und Budgets zuschneiden und decken alle Kernprozesse moderner Unternehmensführung ab. Im Wissen darum, dass jedes Unternehmen anders ist und individuelle und lokale Bedürfnisse hat, setzt SAP ausserdem auf ausgewählte, qualifizierte und zertifizierte Schweizer Partnerunternehmen.

Kompakt und integriert

Die Kompaktlösung SAP Business One führt alle wichtigen Kernfunktionen in einer einzigen Anwendung zusammen. So ist die zentrale Steuerung von Finanzmanagement, Vertrieb, Kundenbeziehungsmanagement oder Lagerverwaltung gewährleistet – mit dem Ergebnis, dass die Unternehmensleitung ihr Geschäft durchgängig im Griff hat. Als integrierte Lösung, die mit branchenspezifischen Funktionen angereichert ist, präsentiert sich SAP Business-All-in-One. Mit über 700 qualifizierten Branchenlösungen in mehr als 50 Ländern deckt SAP alle gängigen Sparten und Sprachen ab.

Noch einen Schritt weiter geht SAP Business ByDesign im Mietmodell (on Demand): KMU können mit diesem ERPSystem ihr Geschäft frei von jeglichem IT-Stress effizient und effektiv steuern. Statt Lizenzen pro Arbeitsplatz zu kaufen, mietet der Anwenderbetrieb Rechnerkapazität und haargenau die Softwarefunktionen, die er braucht. Und das zu einem festen Preis pro Benutzer und Monat. Der Zugriff erfolgt ganz einfach via Web-Browser. Ob am Arbeitsplatz oder von zuhause aus, von unterwegs via iPad oder Blackberry: Alle Daten sind jederzeit sofort verfügbar.

ERP-Lösung aus der Steckdose

Wächst und expandiert der Betrieb, brauchen sich die Verantwortlichen keine Sorgen über zusätzliche Investitionen zu machen. Denn SAP Business ByDesign lässt sich flexibel erweitern und passt sich optimal den spezifischen Unternehmensbedürfnissen an. Des Rätsels Lösung: Die eigentliche Rechenleistung wird in einem der leistungsfähigsten und sichersten Rechenzentren Europas, das direkt bei SAP steht, erbracht.

Leistungspaket für alle Geschäftsbereiche

SAP Business ByDesign ist ein ERPSystem, das alle Bereiche von KMU abdeckt: Einkauf, Logistik, Produktion, CRM/Verkauf, Rechnungswesen, Projektmanagement, Serviceabwicklung, Personalwesen. Die Geschäftsleitung hat jederzeit die Kontrolle über den aktuellsten Stand der Geschäfte. Das integrierte strategische und operative Reporting liefert Analysen in Echtzeit.

Das «Mietsystem» von SAP Business ByDesign ist mit zahlreichen entscheidenden Vorteilen ausgestattet. Neue Anwender lassen sich praktisch ohne technischen und logistischen Aufwand hinzufügen. Die Benutzeroberfläche ist einfach und intuitiv aufgebaut – das erspart hohe Schulungskosten. Und last but not least sorgen SAP Spezialisten dafür, dass die Software immer auf dem neuesten Stand ist. Damit ist sichergestellt, dass die Anwender ohne Eingriff hauseigener IT-Fachleute immer die neuste Version auf ihren Endgeräten vorfinden.

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

Anzeigen

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

www.sap.ch/businessbydesign

SAP Business ByDesign™

Kein Ärger mit säumigen Zahlern

Die Zahlungsbefehle in der Schweiz haben sich seit 1980 mehr als verdoppelt. 2010 wurden vom Bundesamt für Statistik über 2,5 Millionen Zahlungsbefehle gemeldet. Creditreform, die grösste Gläubigervereinigung der Schweiz, macht Geschäfte sicherer und hilft, offene Forderungen schnell zu realisieren.

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

Wirtschaftliche Risiken

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

Gemeinsam gegen Verluste

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

Inkasso-Dienstleistungen

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

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

Aufgaben des Credit- und Debitorenmangements

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

Führend im Dokumenten-Management

Urs Kälin, General Manager Sales & Maketing

Wir sind der Schweizer Generalimporteur von Konica Minolta Business Solutions.

Konica Minolta ist ein führender Anbieter von Komplettlösungen für die unternehmensweiten Druck- und Dokumentenabläufe im B2B-Bereich. Als Projekt- und Lösungsexperte bietet das Unternehmen Gesamtpakete, die aus Beratung, Hard- und Softwarelösungen, Dienstleistungen sowie Service und Support bestehen.

Die Hardwarelösungen umfassen Multifunktionssysteme, Laserdrucker sowie High-End-Drucksysteme.

Konica Minolta setzt neben dem klassischen Hardware-Geschäft auf starke Print Services und gehört zu den führenden System- und Lösungsanbietern für Output- und Dokumenten-Management in der Schweiz. Unter dem Begriff «Optimized Print Services» analysieren unsere Spezialisten alle mit dem Outputmanagement verbundenen Prozesse und Ressourcen eines Kunden. Mittels Prozessoptimierungen werden bis zu 50 Prozent Einsparungen erzielt. Unsere Kundennähe und unser professionelles Projektmanagement garantieren wir über den direkten und indirekten Vertriebskanal.

Urs Kälin
General Manager Sales & Marketing

Optimized Print Services von Konica Minolta ist revolutionierend im Bereich der Druckerparkbewirtschaftung und des gesamten Dokumenten-Managements. Graphax setzt neue Akzente und zeigt sich führend in den Bereichen modernen Outputmanagements.

Graphax AG
Riedstrasse 10
8953 Dietikon
www.graphax.ch
Tel. 058 551 11 11

Wiso söttend jetzt präzis Sii bi üs z'Graubünda trugga loh?

Christian Berther, Verkaufsleiter

Graubünden ist schmackhafter
Weil wir hier in Graubünden Erfahrung darin haben, aus bekannten Zutaten berühmte Delikatessen zu kreieren – Papier ist Papier und Farbe ist Farbe. Viel kann man da nicht falsch oder richtig machen – denkt man. Aber wie mit den Zuckerbäckern verhält es sich mit Ihren Druckwünschen. Gestalten, Bilder bearbeiten, Drucken, Falzen, Heften – Schritt für Schritt machen wir aus unseren Kompetenzen und Ihren Wünschen ein Produkt, das so einmalig ist wie die Bündner Nusstorte.

Graubünden ist natürlicher
Weil wir hier in Graubünden unserer Umwelt schon seit gut und gerne hundert Jahren freien Auslauf lassen – Damit es auch in hundert Jahren noch Schnee auf den Bündner Pisten hat, produzieren wir klimaneutral und damit die Wälder so schön bleiben wie sie sind, bedrucken wir ausschliesslich FSC Papiere.

Graubünden ist lichtechter
Weil wir hier in Graubünden ein Licht haben, das schon früher Berühmtheiten verzauberte – Drucken ist ein Handwerk, aber nicht nur. Ein klein wenig verstehen wir uns auch als Künstler. Hochwertige Drucksachen gehören zu den Spezialitäten unserer Unternehmung.

Graubünden ist spektakulärer
Weil wir hier in Graubünden nicht nur Kuhställe und Skihütten bauen können – Wir haben von den grossen Baumeistern der Vergangenheit und Gegenwart gelernt. Mit uns zu drucken ist wie mit einem verlässlichen Partner zu bauen. Deshalb realisieren wir als Generalunternehmen einfache wie komplexe Aufträge, von der Zeitschrift bis zum Verlagsbuch.

Graubünden ist bewegter
Weil wir hier in Graubünden der grösste Sportplatz der Schweiz sind – Für uns sind Ihre Aufträge immer auch eine sportliche Herausforderung. Selbst wenn draussen die Sonne scheint und der Pulverschnee meterhoch liegt: Mensch und Maschine sorgen bei uns zu jeder Jahreszeit für Top-Druckergebnisse. Leistungsfähig und schnell wollen wir sein: Während der Arbeit in Ihren Diensten und in der Freizeit beim Sport.

Graubünden ist weitläufiger
Weil wir hier in Graubünden die Schwierigkeiten einfach in Wege verwandeln – Von Bergen lassen wir uns nicht aufhalten: Beständig wie die über hundertjährige Rhätische Bahn und mit dem gleichen, nie ermüdenden Pioniergeist, suchen wir immer wieder nach neuen Wegen. Als Kunde profitieren Sie von dem gesamten Know-how und der Leistungspalette unseres Unternehmens.

Graubünden ist freundlicher
Weil wir hier in Graubünden unseren Gästen Paläste fast in den Sternen bieten – Egal ob Landjäger oder Gourmetmenü: In Graubünden werden Sie immer freundlich bedient. Wir halten uns ans gleiche Prinzip. Von der Visitenkarte bis zum Glanzmagazin, von der Broschüre bis zum Kalender – wir nehmen alle Kundenwünsche ernst und begegnen unserer Kundschaft mit Freundlichkeit und Hilfsbereitschaft.

Graubünden ist bockiger
Sollten Sie jetzt denken, wir von der Südostschweiz Print hätten noch etwas vergessen? Dann helfen wir Ihnen gerne weiter. Wenden Sie sich einfach direkt an unsere Mitarbeiter. Wir versprechen Ihnen, sie sind alles andere als bockig.

Produktpalette
Visitenkarten, Couverts, Briefblätter, Flyer, Broschüren, Zeitschriften, Bücher, Geschäftsberichte, Mitarbeiter- und Kundenmagazine, Kalender, Postkarten.

Südostschweiz Print
Kasernenstrasse 1, 7007 Chur
verkauf-print@suedostschweiz.ch
Tel. 081 255 52 52, www.so-print.ch

Anzeigen

Bockiger? Wenden Sie sich einfach direkt an unsere Mitarbeiter. Wir versprechen Ihnen, sie sind alles andere als bockig. Infos unter 081 255 52 52.

SÜDOSTSCHWEIZ
Bunt wie Graubünden. PRINT

«Vereinfachung und Kostentransparenz stehen 2012 im Vordergrund»

Achim Freyer, Vice President Enterprise Division bei Orange.

Der Telekommunikationsanbieter Orange arbeitet seit diesem Jahr als Partner mit dem SKV zusammen. Achim Freyer, Vice President der Enterprise Division bei Orange, äussert sich im Interview über die Hintergründe und die gegenseitigen Vorteile der Kooperation. Ausserdem wagt er einen Ausblick auf die zentralen Herausforderungen für die KMU im Jahr 2012.

Herr Achim Freyer, Orange ist seit diesem Jahr Partner des SKV. Wieso das Interesse für KMU?
Kleine und mittlere Unternehmen sind die Grundlage für den wirtschaftlichen Erfolg der Schweiz. Es gibt hier rund 300'000 Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitenden. Damit ist dieses Kundensegment natürlich auch für Orange sehr interessant.

Welchen Stellenwert haben KMU bei Orange?
Orange hat sich bei den Unternehmenskunden auf die kleinen bis hin zu den mittleren Unternehmen spezialisiert. Hier können wir einen Mehrwert bieten und uns auch von unseren Mitbewerbern absetzen – beispielsweise mit einfachen, transparenten Preisplänen, innovativen Dienstleistungen wie einem persönlichen Kundenberater für alle Kunden bereits ab einem Anschluss oder auch HD Voice. Die deutlich bessere Sprachqualität ist gerade für kleine Unternehmen – beispielsweise Handwerksbetriebe mit vielen Nebengeräuschen oder Bürogemeinschaften mit mehreren Personen pro Raum – ein echter Vorteil.

Welche Vorteile verspricht sich Orange von der Zusammenarbeit mit dem Verband?
Für uns steht der direkte Kundenkontakt im Vordergrund. Kleinen und mittleren Unternehmen bieten wir unsere Dienstleistungen jeweils über unsere Partner an. Durch die Zusammenarbeit mit dem SKV erhalten wir die Gelegenheit, direkt mit ihnen in Kontakt zu treten – insbesondere an den verschiedenen Anlässen.

Was ist an den Anlässen für Sie so interessant?
Hier treffen wir die Betriebe in ihrem Umfeld und können direkt abholen, wo der Schuh drückt. Oder wir können ihnen mit einem Referat einen Impuls für ihre Geschäftstätigkeit geben. Im Verband SKV treffen sich Unternehmen aus den verschiedensten Branchen. Das ist ein sehr interessanter Mix. Hier werden auch unterschiedlichste Bedürfnisse geäussert.

Welches sind denn aus Ihrer Sicht die grössten Herausforderungen 2012 in der Telekommunikation für die KMU?
Vereinfachung und Kostentransparenz – dies sind die grössten Bedürfnisse für viele Unternehmen. IT und Telekommunikation wachsen immer enger zusammen. Es ist schwierig für kleine Unternehmen, mit dieser zunehmenden Komplexität Schritt zu halten. Ein kleiner Betrieb verfügt nicht über die Ressourcen, um für den Unterhalt der IT- und Telekommunikation eine Person einzustellen. Meist kümmert sich der Geschäftsführer am Abend oder am Wochenende darum. Das ist falsch. Er sollte sich auf seine Kernkompetenzen – die Beratung, den Verkauf, die Produktion – fokussieren können und sein Geschäft weiterentwickeln. Für die Telekommunikation benötigen die Unternehmen einen starken und kompetenten Partner, der sie entlastet.

Da stehen die Telekommunikationsunternehmen in der Pflicht?
Ja, genau. «Vereinfachung» ist für Orange ein Schlüsselwort. Es hat einen hohen Stellenwert, sei es in der Übersichtlichkeit des Angebotes, das auf die Anforderungen von kleinen Unternehmen zugeschnitten ist, aber auch bei den Dienstleistungen. Wie oben erwähnt hat bei Orange jeder Betrieb – bereits ab einem Anschluss – einen persönlichen Berater mit einer direkten Telefonnummer. Er ist der erste Ansprechpartner und kann die Unternehmen so in einem Rundum-Service zu allen Belangen beraten.

Wie steht es mit der Kostentransparenz?
In der heutigen Arbeitswelt verwischen sich die Grenzen zwischen Arbeitszeit und Freizeit immer stärker. Die Mitarbeitenden haben häufig flexible Arbeitszeiten und sind viel unterwegs, geniessen am Nachmittag Zeit mit der Familie und erledigen dafür Geschäftstelefonate auch noch abends – möchten aber auf einer Nummer erreichbar sein. Das heisst, dass sie beispielsweise das Mobiltelefon sowohl privat wie auch beruflich nutzen möchten.

Wie lässt sich das kontrollieren?
Die Balance zwischen Kontrolle und Vertrauen ist für viele Unternehmen eine Herausforderung. Die Angst vor Missbrauch ist da, die Kostenkontrolle aber sehr aufwendig. Für dieses Szenario unterstützen wir die Unternehmen beispielsweise mit der Lösung Cost-Control. Die Mitarbeitenden erhalten dabei vom Arbeitgeber ein Mobiltelefon, das mit einer automatischen Kostenlimite versehen ist. Diese Kostendeckelung lässt sich individuell je nach Funktion festlegen und jederzeit flexibel online anpassen. Wird die Limite überschritten, werden die zusätzlichen Kosten dem privaten Konto des Mitarbeitenden zugeschrieben und in einer separaten Rechnung an ihre Adresse versandt. Sie profitieren auch bei ihren privaten Anrufen von den günstigen Geschäftstarifen. Dies ist eine für beide Seiten – Arbeitgeber und -nehmer – einfache und transparente Lösung, die auch die nötige Portion gegenseitiges Vertrauen mit einschliesst. Dies ist im Alltag in der Zusammenarbeit meiner Meinung nach ebenfalls eine wichtige Komponente.

Achim Freyer
Achim Freyer ist bei Orange Vice President der Enterprise Division.

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

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

WebSolutions – Ihr Spezialist für multimediale Lösungen

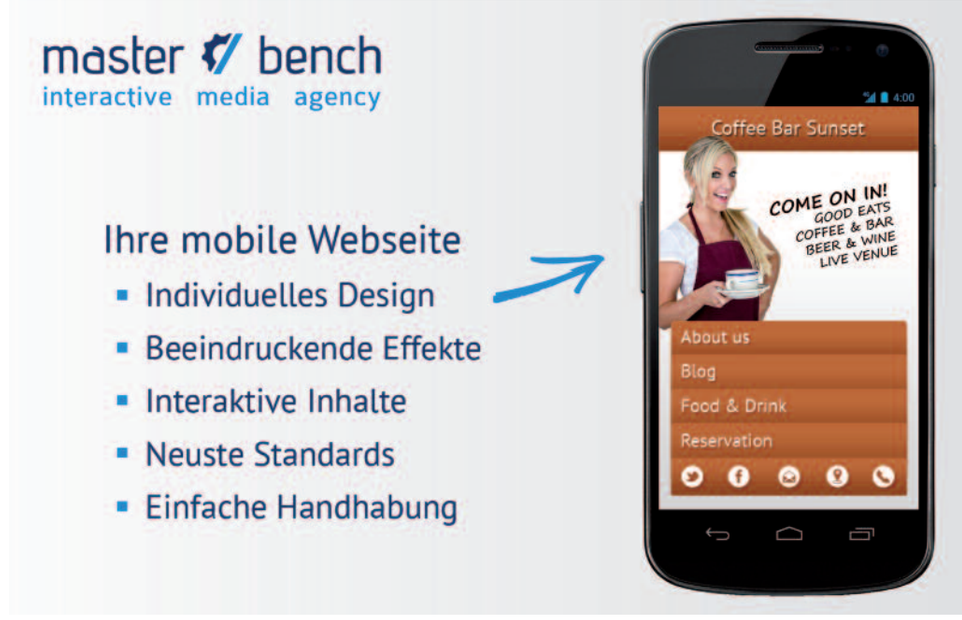
Erwirtschaften Sie mit weniger Aufwand mehr Ertrag. Betreiben Sie Multichanneling. Nutzen Sie Synergien. Gewinnen Sie langfristige Kunden. Erschaffen Sie eine einmalige Marke. Machen Sie Ihre Produkte unverwechselbar. Reduzieren Sie die Komplexität in Ihren Prozessen.

Die **Intensität einer Werbebotschaft** hängt davon ab, wie stark es Ihnen gelingt, die Sinne der Kunden anzusprechen. Wir setzen daher auf den Einsatz von Medien, die **mehr Emotionen** auslösen als übliche Werbemittel. Diesbezüglich eignet sich die **Multimedia-/Online-Kommunikation** als idealer Weg, um Kunden zu erreichen.

Mit unserer Marketingorganisation unterstützen wir Sie im Rahmen unseres Leistungsspektrums gezielt dort, wo Sie auf Support von **Spezialisten** angewiesen sind. Mit uns haben Sie einen professionellen und erfahrenen Partner im Bereich der Multimedia/Online-Kommunikation, der Sie von der **kostenlosen Analyse** bis hin zur Realisierung und Effizienzkontrolle begleitet und Ihnen beratend zur Seite steht.

Eine hohe Innovationskraft und effiziente Arbeitsmethoden garantieren Ihnen **umfassende Lösungskonzepte aus einer Hand für**

- Webdesign
  professionelle Webauftritte
- E-Commerce
  moderne Onlineshops
- Suchmaschinen-Marketing
  Suchmaschinenoptimierung und -werbung
- Soziale Medien
  mehr Vernetzung im Web



- Web Applikationen
  webbasierte Anwendungen
- Mobile Entwicklungen
  mobile Apps & Pages für Smartphones
- Stop-/Motion Graphics
  animierte Grafiken
- 3D-Animationen
  dreidimensionale Darstellungen
- Film & Audio-Produktionen
  wirkungsvolle Image- und Produktfilme

Unsere individuellen Lösungen sind **benutzerfreundlich** aufgebaut und basieren auf **modernen Technologien**. Aus Erfahrung wissen wir, dass eine praxisorientierte Schulung der Nutzer und ein zuverlässiger **Support** in allen Phasen von grosser Bedeutung sind.

Wir freuen uns über Ihre **unverbindliche Kontaktaufnahme** und stehen Ihnen für weitere Fragen kompetent zur Verfügung.

Master Bench GmbH
Ansprechpartner
ri.nova Impulszentrum
Mario Nüesch, Head of Operations
Alte Landstrasse 106
Postfach 102
9445 Rebstein
Tel. 071 770 07 15
Fax 071 770 07 25
mail@masterbench.ch

Mehr Informationen unter
www.masterbench.ch

Anzeigen

HTML5, CSS3, Javascript, Flash, jQuery Mobile, Sencha Touch, PhoneGap, PHP, symfony, Redaxo, Wordpress, Typo3, MySQL, das verbirgt sich sicher nicht hinter diesem QR-Code.

30 Jahre persönlicher Service, globale Lösungen

Christian Spaltenstein

Zahlen Sie auch zu viel bei Ihrem Devisen-einkauf? 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 zuvoptimieren.

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

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

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

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

Christian Spaltenstein

Associated Foreign Exchange (Schweiz) AG
Löwenstrasse 25
8001 Zürich

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

Anzeigen

AFEX – Seite an Seite mit Ihrem Unternehmen

AFEX

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

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

Die Pensionskasse des Schweizerischen KMU Verbandes

Als Klein- und Mittelunternehmen haben Sie keine Zeit, unzählige BVG-Angebote zu vergleichen, um die beste Lösung für Sie und Ihre Mitarbeiter zu finden. Der Auswahlprozess ist langwierig und kompliziert – Sie wollen Ihre Energie aber lieber in den Erfolg Ihres Unternehmens investieren!

Da der Beitritt einer Pensionskasse obligatorisch ist und die Vorsorge für die Zukunft eine wichtige Sicherheitsmassnahme für alle darstellt, hat der Schweizerische KMU Verband reagiert: In Zusammenarbeit mit der Fundamenta Sammelstiftung wurden die spezifischen Bedürfnisse von KMU evaluiert und drei unkomplizierte Lösungen entwickelt, die alles beinhalten, was Sie für Ihr Unternehmen brauchen.

Profitieren Sie von:

- Drei massgeschneiderten BVG-Lösungen
- Einer raschen Abwicklung und somit mehr Zeit, sich auf Ihr Kerngeschäft zu konzentrieren
- Nachhaltiger Sicherheit für Ihre Vorsorge

Der kontinuierliche Austausch zwischen dem Schweizerischen KMU Verband und der Fundamenta Sammelstiftung stellt die langfristige Qualität der beiden Vorsorgelösungen sicher.

Plan MINI

Das Basisangebot erfüllt alle obligatorischen Vorgaben des Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge und setzt die gesetzlichen BVG-Vorgaben um.

Plan MIDI

Das erweiterte Angebot erfüllt alle obligatorischen Vorgaben des BVG. Zusätzlich bietet es weitergehende Leistungen in der Alters- und Invalidenvorsorge.

Plan OPTI

Das OPTI-Angebot erfüllt rundum verbesserte Leistungen gegenüber den obligatorischen Vorgaben des BVG.

Weshalb für Sie die SKV Pensionskasse interessant ist:

- ✓ Einfach und effizient
- ✓ Massgeschneidert: Unsere Lösungen sind speziell auf die Bedürfnisse von KMU zugeschnitten
- ✓ Transparent
- ✓ Professionell dank der Zusammenarbeit von ausgewiesenen und erfahrenen Spezialisten
- ✓ Sicher: Wir haben die technischen Risiken bei namhaften Schweizerischen Lebensversicherungs-Gesellschaften rückversichert
- ✓ Effizient und ertragsreich: Dank der Umsetzung einer erfolgreichen Anlagestrategie und einer schlanken Struktur halten wir die administrativen Kosten tief und sichern Ihnen einen hohen Ertrag

In Zusammenarbeit mit

Fundamenta

Die Mobiliar
Versicherungen & Vorsorge

Anzeigen

Auf www.kmuverband.ch finden Sie alle weiteren Infos und die Anleitung zum Wechseln von Ihrer jetzigen Lösung in die Pensionskasse des SKV

	Plan MINI Basisangebot	Plan MIDI Erweitertes Angebot	Plan OPTI rundum verbesserte Leistungen
Vorsorgeleistungen im Alter Spargutschriften im Alter	25-34 7 % 35-44 10 % 45-54 15 % 55-70 18 %	25-34 7 % 35-44 10 % 45-54 15 % 55-70 18 %	25-34 6 % 35-44 8 % 45-54 11 % 55-70 13 %
Versicherter Lohn	gem. BVG max. CHF 59'160	gem. BVG max. CHF 59'160	AHV-Lohn max. CHF 300'000
Koordinationsabzug	gem. BVG CHF 24'360	gem. BVG CHF 24'360	keiner
Vorsorgeleistungen bei Erwerbsunfähigkeit Volle Invalidenrente (in % des versicherten Lohns) Invaliden-Kinderrente (in % der Invalidenrente)	gemäss BVG	60 % 20 %	40 % 20 %
Vorsorgeleistungen im Todesfall vor dem Rücktrittsalter Ehegattenrente (in % der Invalidenrente) Waisenrente (in % der Invalidenrente) Todesfallkapital	gem. BVG gem. BVG Sparkapital zum Todeszeitpunkt**	60 % 20 % Sparkapital zum Todeszeitpunkt**	60 % 20 % Sparkapital zum Todeszeitpunkt**
Altersrenten	Alter 65 (Männer) / 64 (Frauen): 6.4 % des Alterskapitals (Umwandlungssatz 2012); mind. die BVG-Altersrente		
Vorsorgeleistungen im Todesfall nach dem Rücktrittsalter Ehegattenrente (in % der Invalidenrente) Waisenrente (in % der Invalidenrente)	60 % 20 %	60 % 20 %	

Anzeigen

lenovo

Lenovo (Schweiz) GmbH
Zürcherstrasse 39
8952 Schlieren ZH

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

Unternehmertreffen 2012
Die neuen Termine

Auch 2012 führen wir zahlreiche Unternehmertreffen in allen Regionen der Deutschschweiz durch. Diese sind nicht vergleichbar mit Publikums- oder Gewerbemessen, da ausschliesslich aktive Unternehmerinnen und Unternehmer zu diesen Anlässen eingeladen werden.

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

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

Termine für Unternehmertreffen 2012

Monat	Datum	Kanton	Ort	Location
März	15.03.2012	ZG	Risch Rotkreuz	Saal Dorfmatt
	22.03.2012	BS	Muttenz	Coop Bildungszentrum
	29.03.2012	NE	Marin-Epagnier	Espace Perrier
April	03.04.2012	FL	Schaan	SAL Saal am Lindenplatz
	19.04.2012	SG	Rorschach	Stadthof
	26.04.2012	ZH	Winterthur	Spenglerei Winterthur
Mai	10.05.2012	AG	Wettingen	Tägi
Juni	14.06.2012	BE	Muri bei Bern	Landgasthof Sternen
	21.06.2012	ZH	Uitikon	Üdikerhuus
	28.06.2012	LU	Sursee	Campus Sursee
August	23.08.2012	AG	Lenzburg	Hotel Krone
	30.08.2012	SG	Balgach	Mehrzweckhalle
September	06.09.2012	ZH	Wädenswil	Glärnisch Kulturhalle
	13.09.2012	TG	Frauenfeld	Casino
	20.09.2012	BS	Pratteln	KUSPO
	27.09.2012	BE	Spiez	AZ Spiez
Oktober	04.10.2012	GR	Landquart	Zentrum Ried
	11.10.2012	SO	Solothurn	Landhaus
	18.10.2012	ZH	Uitikon	Üdikerhuus
	25.10.2012	TI	Tessin	
November	08.11.2012	SG	Jona	Kreuz
	15.11.2012	ZG	Cham	Lorzensaal

Anzeigen

RAMADA Hotel Zürich City – Ihr Businesshotel

Im Hotelneubau erwartet Sie unter anderem:

- ideale Lage direkt gegenüber dem Stadion Letzigrund
- freies WLAN im gesamten Hotel
- 3 Tagungsräume für bis zu 90 Personen
- 159 moderne Zimmer
- grosse Aussenterrasse und Smokers-Lounge

RAMADA ZÜRICH CITY

RAMADA Hotel Zürich City ****
Postfach 1260
Badenerstrasse 537 | 8048 Zürich
Tel.: +41 (0)44 437 99 00
E-Mail: zuerich@ramada-treff.ch
www.ramada-treff.ch/zuerich

Bauen Sie Ihr persönliches Netzwerk aus

Die nächsten Unternehmertreffen in Risch, Muttenz und Marin-Epagnier

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

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

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

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

Risch Rotkreuz, Saal Dorfmatt

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

Nichts ersetzt den persönlichen Kontakt!
Wir blicken auf diverse erfolgreiche Unternehmertreffen seit März 2011 zurück, es konnten wieder gute Kontakte geknüpft werden. Das positive Feedback und die ersten Erfolgs Stories, welche sich aus neuen Kooperationen ergeben haben, freut uns natürlich sehr und beflügelt uns noch mehr, solche Unternehmertreffen durchzuführen. Es ist schön zu sehen, wie aktiv die KMU sind und wie sie das Networking entdecken. Der persönliche Kontakt, bietet einen Grundstein, um ein verlässliches Beziehungsnetz entstehen zu lassen, welche im Business eine starke Bedeutung findet. 22 Unternehmertreffen stehen dieses Jahr auf dem Terminkalender.

Sind Sie auch bei den nächsten Unternehmertreffen im März dabei?
Donnerstag, 15.03.2012
Risch Rotkreuz, Saal Dorfmatt
Donnerstag, 22.03.2012
Muttenz, Coop Bildungszentrum
Donnerstag, 29.03.2012
Marin-Epagnier, Espace Perrier

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

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

Anzeigen

Erbschaftssteuer ist KMU-Ausbeutungssteuer

Ulrich Schlüer, alt Nationalrat

Die Erbschaftssteuer, derzeit in der Unterschriftensammlung, will ein ebenso einfaches wie perfides Prinzip in der Verfassung verankern: Die Leistungsfähigen sollen für das Gleiche dreimal, die Liederlichen bloss einmal besteuert werden.

Alle, die mit einem Ziel vor Augen leben, die für dieses Ziel – beispielsweise für Gründung oder laufende Erweiterung eines eigenen Betriebs – zielbewusst sparen und investieren, all diese bezahlen für ihr erarbeitetes Einkommen die jährliche Einkommenssteuer – wie alle anderen Einwohner auch. Und für das, was sie auf die Seite legen oder in ihren Betrieb investieren, bezahlen sie auch Vermögenssteuer. Geben sie das in ihrem Leben durch eigene, umsichtige Leistung und kluges Einteilen ihrer Finanzen Erreichte an die nächste Generation weiter, dann müssten sie bzw. ihre Nachkommen – so wollen es die Propagandisten der Erbschaftssteuer – auf dem gleichen Leistungserfolg die dritte Besteuerung hinnehmen: Die neue Erbschaftssteuer im Umfang von zwanzig Prozent des Erarbeiteten. Diese dritte Ausbeutung gleicher Leistung wird insbesondere KMU-Unternehmer, vor allem KMU-Unternehmerfamilien äusserst hart treffen.

Liederliche werden geschont

Krass ist, dass der Liederliche, derjenige, der alles, was er einnimmt, unverzüglich – nicht selten zu Vergnügungszwecken – ausgibt oder verschleudert, fürs Gleiche höchstens einmal besteuert wird: Da er auf Vermögen pfeift, ist er bloss der Einkommenssteuer unterstellt. Ist er, vielleicht im Alter, auf zusätzliche Mittel z.B. für aufwendige Pflege angewiesen, muss sofort der Staat – genauer: der dreimal steuerlich Abgezockte – einspringen, damit der Habenichts nicht dem Elend verfällt.

Die Erbschaftssteuer-Pflicht verankert faktisch die Dreifach-Besteuerung der Leistungsbereiten und Leistungsfähigen als Prinzip in der Verfassung. Wie dieses Prinzip im Steuer-Alltag umgesetzt wird, steht erst in der Ausführungsgesetzgebung, die fortan leichter Veränderbarkeit unterliegen würde. Der Gier nach dem Vermögen von Leistungsbereiten wird mit diesem neuen Prinzip die Türe so weit geöffnet, dass die Dreifach-Besteuerung künftig auch in bloss kleinen Schritten Zug um Zug verschärft werden könnte – so, dass sich im Einzelfall das Referendum kaum lohnt.

Das Prinzip, wonach jene, denen unser Land dank ihrer Leistungsbereitschaft seinen Wohlstand verdankt, fürs Gleiche dreifach besteuert werden, während die Liederlichen, die bei Unvorhergesehenem sofort auf staatliche Hilfe angewiesen sind, dafür nur einmal besteuert werden, wird Folgen haben.

Es gibt Staaten, die solchem Prinzip bereits verfallen sind. Dort hat die Mehrfach-Belastung der Leistungsfähigen sehr rasch zur Abwürgung von Leistungsbereitschaft geführt. Mehrere Länder im Süden Europas zeigen, was daraus wird: Rasch um sich greifende Verarmung!

Wer Leistung verachtet und mittels massloser Ausbeutung abwürgt, zerstört nicht nur Wohlstand. Er zerstört auch Freiheit.

Ulrich Schlüer, alt Nationalrat

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

Anzeigen

Liquidität für immer

..... ist zuverlässig durch eine Finanzierung des Umsatzes erreichbar!

AVV-FACTORING®
AVV-FACTORING AKTIENGESELLSCHAFT
ALLE VORTEILE VORHANDEN
gegründet 1975

LI-9490 Vaduz, Heiligkreuz 44, Postfach 17 +423/265 10 00 +423/265 10 10
factoring@avv.li www.avv.li www.kmu-factoring.com

International registrierte Voraus-Finanzierungen:

AVV-Handwerker-FACTORING®
AVV-Dienstleister-FACTORING®
AVV-Trading-FACTORING®
AVV-Logistik-FACTORING®
AVV-Zeitarbeit-FACTORING®
AVV-Leasing-FACTORING®
AVV-Franchise-FACTORING®
AVV-Praxis-FACTORING® für ALLE Ärzte, Naturärzte und Therapeuten

Reklamen

Eine besondere Form von Werbung sind Reklameeinrichtungen, die vom Strassenraum aus wahrgenommen werden können (Strassenreklamen, Aussenreklamen). Es handelt sich dabei um Plakate oder Firmenanschriften. Erforderlich ist eine Bewilligung nach Baurecht und eine Bewilligung nach Strassenverkehrsrecht.

Eine Strassenreklame ist eine bauliche Anlage, die dem Zweck der Nutzungszone entsprechen muss. Eine freistehende Plakatwand wird in der Landwirtschaftszone diesem Erfordernis in der Regel nicht gerecht. In Bauzonen ist zu differenzieren: in reinen Wohnquartieren braucht es gewiss gute Argumente, um die Zonenkonformität begründen zu können. In Zentrumszonen und in Wohnzonen mit Gewerbeerleichterung lässt sich Zonenkonformität leichter begründen.

Der Landschafts- und Ortsbildschutz ist bei Strassenreklamen zu beachten. Zum Ortsbild- und Landschaftsschutz findet sich ein sog. Ästhetikerparagraph: Bauten und Anlagen sind für sich und in ihrem Zusammenhang mit der baulichen und landschaftlichen Umgebung im ganzen und in ihren einzelnen Teilen so zu gestalten, dass eine befriedigende Gesamtwirkung erreicht wird was auch für Materialien und Farbe gilt. Daneben sind die Grösse, die architektonische Ausgestaltung und die optische Einordnung zu bereits vorhandenen Bauten sowie zur baulichen und landschaftlichen Umgebung ausschlaggebend. Auf Objekte des Natur- und Heimatschutzes ist besondere Rücksicht zu nehmen.

Unterschieden werden freistehende Strassenreklamen und solche, die an einer Hauswand oder Mauer angebracht werden (nicht freistehende Strassenreklamen). Die Plakatwerbeträger werden mangels eines Hintergrundes eine prägende Dominanz erlangen und zusätzlich die Aussicht verdecken, weshalb sie sich oft nicht befriedigend einordnen und nicht bewilligt werden. Nicht freistehende Strassenreklamen sind an eine Baute optisch angelehnt. Sie lassen sich eher in das Ortsbild einordnen.

Im Strassenverkehrsrecht ist die Verkehrssicherheit zu wahren. Im Bereich der für Motorfahrzeuge oder Fahrräder offenen Strassen sind Reklamen und andere Ankündigungen untersagt, die zu Verwechslung mit Signalen oder Markierungen Anlass geben oder sonst namentlich durch Ablenkung der Strassenbenützer die Verkehrssicherheit beeinträchtigen könnten. Bei dieser Beurteilung wird in der Schweiz ein strenger Massstab angelegt. In Las Vegas, New York etc. finden sich im Zentrum riesige blinkende und leuchtende Werbeplakate und Bildschirminstallationen. Trotzdem scheint kein Fahrer die Fassade des Times Squares je gerammt zu haben. Aufgrund von internationalen Unfallstatistiken ist der strenge Massstab des schweizerischen Bundesgerichts und die Behütung des schweizerischen Autolenkers vor Strassenreklamen wegen angeblicher Verkehrssicherheitsgefährdung nicht nachvollziehbar. Eine Überempfindlichkeit von Schweizer Fahrzeugführern auf Ablenkung durch Strassenreklamen lässt sich nicht nachweisen:

Gemäss Art. 41 des internationalen UNO-Übereinkommens über den Strassenverkehr vom 8.11.1968 erkennen die europäischen Länder gegenseitig ihre Führerscheine an. Schweizer Fahrzeugführende können sich somit ohne Zusatzprüfung zur Anpassung an ausländische Verhältnisse auf den Strassen sämtlicher UNO-Staaten bewegen. Schweizer Fahrzeugführer auf ausländischen mit Reklamen gesäumten Strassen stellen keine Risikogruppe für Selbstunfälle wegen Strassenreklamen dar. Die blosse Vermutung der Verkehrssicherheitsgefährdung ist auch in der Schweiz nicht ausreichend: Vielmehr muss die mögliche Beeinträchtigung der Verkehrssicherheit durch die konkreten Umstände im Einzelfall belegt sein. Immer wieder wollen Behörden Strassenreklamen nicht bewilligen, weil angeblich die Verkehrssicherheit gefährdet sein könnte.

Wer eine Reklameanlage errichten will, kann sich im vom Q Verlag herausgegebenen «do-it-yourself Reklamen» informieren. Reicht das nicht, hilft nur der Beizug eines spezialisierten Anwalts.

Nicole Schneeberger
Rechtsanwältin
Küng Rechtsanwälte in Bassersdorf

Küng Rechtsanwälte
Poststrasse 1
Postfach 331
8303 Bassersdorf

Tel. 044 837 21 00
Fax 044 837 21 02

Anzeigen

selfix

Selfix AG
Industriestrasse 53
8112 Otelfingen
Tel. 044 308 66 88
Fax 044 308 66 99
www.selfix.com
info@selfix.com

Ihr Etiketten-Spezialist
www.selfix.com

Einfach Gesellschaften gründen mit wenig Aufwand

Martin F. Nussbaum, Notar

E-Government, virtueller Schalter, elektronische Signaturen und Urkunden – das sind die Schlagworte, die die Tendenz charakterisieren, wonach in Zukunft vermehrt Rechtsgeschäfte – auch solche, die notariell zu beurkunden sind – online abgewickelt werden.

Noch ist es nicht soweit, dass Beurkundungen virtuell vorgenommen und die öffentlichen Urkunden elektronisch einem Amt, z.B. dem Handelsregisteramt, eingereicht werden können.

Es ist durchaus denkbar, dass sich in wenigen Jahren eine Aktiengesellschaft oder eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung ab einem Mobiltelefon gründen lassen.

Bis es soweit ist, arbeiten wir noch mit einer Lösung, die die Moderne mit der Tradition verbindet. Das Onlineangebot mein-notar.ch des Notariats NUSSBAUM, Thun, (www.notariat-nussbaum.ch) ermöglicht jedem Unternehmer und jeder Unternehmerin alle für die Gründung einer AG oder GmbH erforderlichen Daten online zu erfassen und zu übermitteln.

Noch vor 20 Jahren war die GmbH kaum bekannt. Als ehemaliger Handelsregisterführer in Bern habe ich die Entwicklung genau mitverfolgt und verfüge als Co-Autor des Kurzkommentars zum neuen GmbH-Recht über fundierte Erfahrungen im Gesellschaftsrecht. Die GmbH ist neben der Einzelfirma die meist verbreitete Rechtsform für KMU.

Was ist für die Gründung einer Gesellschaft zu beachten?

1. Die **Firma**, unter der die GmbH oder AG künftig am Markt erscheint, muss wahr und darf nicht täuschend sein; sie hat sich von jeder anderen Firma der Schweiz zu unterscheiden. Jede Firma muss die Rechtsform oder die entsprechende offizielle Abkürzung enthalten. Firmenabklärungen können über www.zefix.ch vorgenommen werden. Die Firma ist für das Marketing der Unternehmung besonders wichtig, weshalb sie mit grösster Aufmerksamkeit festzulegen ist.
2. Der **Sitz** der Gesellschaft befindet sich in jener Gemeinde, wo die Gesellschaft ihr Domizil hat. Wenn die Gesellschaft keine eigenen Räume hat, muss sie ihr Domizil bei einer anderen juristischen oder natürlichen Person haben.
3. Wie hoch wird das **Kapital** sein? Das Stammkapital der GmbH beträgt mindestens 20'000 Franken, eingeteilt in Stammanteile mit einem Nennwert von mindestens 100 Franken. Das Stammkapital muss vollständig liberiert werden. Das Aktienkapital beginnt erst bei 100'000 Franken. Die Aktie hat einen minimalen Nennwert von nur einem Rappen. Das Aktienkapital ist mit zwanzig Prozent oder mindestens mit 50'000 Franken zu liberieren. Die Liberierung kann in Geld oder als Sacheinlage erfolgen. Geld ist auf Kapitaleinzahlungskonto bei einer Bank einzubezahlen und bleibt gesperrt, bis ein Handelsregisterauszug vorliegt. Als Sacheinlagen werden Vermögenswerte in eine Gesellschaft eingebracht, wie die Aktiven und Passiven einer Einzelfirma oder Aktien, Maschinen oder Fahrzeuge usw. Bei einer Sacheinlagegründung haben die Gründer einen Gründungsbericht zu erstellen. Der Gründungsbericht muss von einem zugelassenen Revisor geprüft werden, selbst dann, wenn die Gründer auf eine Revisionsstelle verzichten. Eine Bargründung ist also einfacher, schneller und kostengünstiger.
4. Der **Gesellschaftszweck** enthält die Beschreibung der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft.
5. Welche **Personen** sind an der Gesellschaft beteiligt? Üben sie Funktionen in der Geschäftsführung der GmbH oder im Verwaltungsrat der AG aus? Zu den Organen gehört auch die Revisionsstelle. In den meisten KMU-Gesellschaften wird jedoch auf die Wahl einer Revisionsstelle verzichtet, sofern die gesetzlichen Voraussetzungen dazu erfüllt sind (opting out).

Die Gründung einer GmbH oder AG über das Portal mein-notar.ch eignet sich vor allem für Startups, Jungunternehmen sowie Einzelunternehmungen oder Kollektivgesellschaften, die sich in eine GmbH oder AG umwandeln möchten. Die Plattform sichert den Klienten eine rasche und kostengünstige Gründung zu. Aber nicht nur. Trotz Internet erhalten die Klienten vor der Gründung eine individuelle und persönliche Beratung, damit ihre Gesellschaft so gegründet wird, dass sie den spezifischen Bedürfnissen und Erwartungen am besten entspricht. Meine Klientschaft profitiert von meiner langjährigen Erfahrung als Handelsregisterführer und vor allem als Notar und Urkundsperson.

Martin F. Nussbaum

Notariat Nussbaum
Hinter der Burg 2
3600 Thun
033 222 11 39, info@notariat-nussbaum.ch

Anzeigen

AG und GmbH gründen – einfach mit

mn mein-notar.ch

Erbschaftssteuerreform Anhaltende Unsicherheiten

Marius Brem

Die Volksinitiative «Millionen-Erbschaften besteuern für unsere AHV» hat bereits Ende 2011 zu erheblichen Vermögensbewegungen geführt. Welche Handlungsmöglichkeiten bestehen heute noch? Und lassen sich die Auswirkungen bei einer Annahme der Initiative für die KMU abschätzen?

Die Auswirkungen für die KMU

Eines der wesentlichen Elemente der Initiative ist bekanntlich die Einführung einer Erbschaftssteuer auch für Nachkommen, soweit der Nachlass zu Verkehrswerten die Zwei-Millionen-Grenze übersteigt. Gehören Unternehmen oder Landwirtschaftsbetriebe zum Nachlass oder zur Schenkung und werden diese von den Erben bzw. Beschenkten während mindestens 10 Jahren weitergeführt, so sollen besondere Ermässigungen gelten.

Der Initiativtext lässt nahezu alles offen und überlässt die Ausgestaltung im Einzelnen dem Gesetzgeber. Gemäss dem Argumentarium der Initianten könnte beispielsweise der Freibetrag für Unternehmen auf CHF 8 Millionen erhöht und der übersteigende Wert mit einem reduzierten Steuersatz von 10% besteuert werden.

Nicht gesagt wird, wie der Unternehmenswert berechnet und auch, wie der Begriff «Unternehmen» definiert werden soll. Viele Unternehmer haben auch ihre Vorsorgegelder im eigenen Unternehmen. Ob und wie dies bei der Ermittlung des Unternehmenswerts berücksichtigt wird, ist wiederum offen. Sodann verfügen viele Unternehmen über Betriebsliegenschaften. Möglicherweise sind diese auch dann zu Verkehrswerten einzusetzen, wenn sie betrieblichen Zwecken dienen.

Zumeist ist auch das Vermögen in einem Unternehmen nicht frei verfügbar, sondern durch Investitionen gebunden. Zwar sieht die Initiative die Möglichkeit von Ratenzahlungen vor, doch könnte auch eine gestaffelte Last zusätzliche Kredite, Abbau des Eigenkapitals oder anderweitige Einsparungen zur Folge haben. Wieweit die Zahlung von Erbschaftssteuern direkt oder indirekt durch die Unternehmung selber wieder Steuerfolgen nach sich zieht, muss vorliegend ebenfalls offen bleiben.

Was tun?

Wie gesehen ist die Ausgangslage derart unklar, dass im heutigen Zeitpunkt keine konkreten Empfehlungen abgegeben werden können. Wer im Jahre 2011 keine Massnahmen mehr treffen konnte, befindet sich nun im Ungewissen.

Als risikolose Massnahme bleibt einzig die in der Initiative vorgesehene Möglichkeit der Schenkung von maximal CHF 20'000 pro Jahr und begünstigte Person. Diese Schenkung kann mit Auflagen und Bedingungen versehen werden.

Generell gilt, dass letztwillige Verfügungen von Zeit zu Zeit daraufhin zu überprüfen sind, ob sie den aktuellen bzw. voraussichtlichen Bedürfnissen der Beteiligten und Betroffenen entsprechen.

Viele Ehegatten haben im Verlaufe der Jahre und Jahrzehnte Ehe- und Erbverträge unterzeichnet, welche eine Meistbegünstigung des überlebenden Ehegatten bewirken. Diese Vertragswerke können so modifiziert werden, dass der Nachlass des zweitversterbenden Ehegatten CHF 2 Millionen nach Möglichkeit nicht übersteigt. Dies nota bene ohne wesentliche Abstriche bei Ableben des erstversterbenden Ehegatten.

Marius Brem
Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt SAV Erbrecht

Kanzlei Luzernerstrasse Kriens
Luzernerstrasse 51a, 6010 Kriens
www.anwaelte-kriens.ch

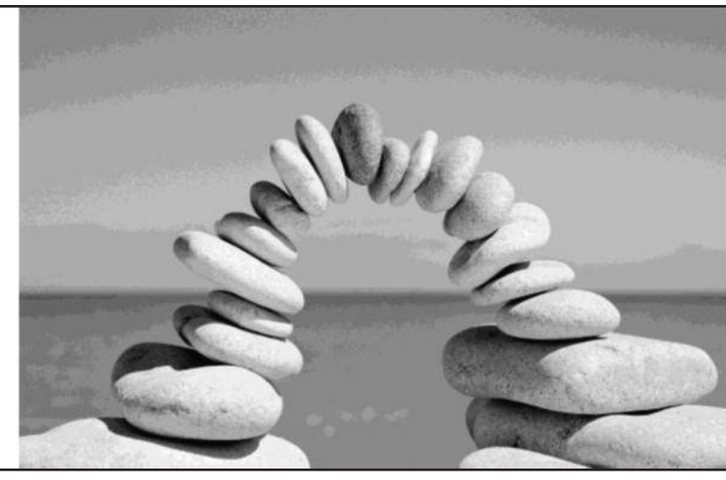
Kostenlose telefonische Erstberatung
Unter der Telefonnummer 0844 66 88 00 (normaler Festnetztarif) bietet der Verband Erbrecht Schweiz zu Bürozeiten in der gesamten Schweiz kostenlose Erstberatung in erbrechtlichen Belangen. Beim Verband Erbrecht Schweiz handelt es sich um ein Engagement von ausgewiesenen Erbrechts-Spezialisten mit Geschäftsstellen in der ganzen Schweiz.

Anzeigen

SEIFERT & PARTNER
Patente • Designs • Marken

Schutz Ihrer Innovationen
Pflege und Durchsetzung Ihrer Rechte

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



Wie viel ist meine Firma wert?

Bewertungsmethoden bestimmen den theoretischen Wert – ein optimierter Verkaufsprozess den effektiven Preis

Rudolf Ebnöther

Praktisch jeder Firmenbesitzer fragt sich früher oder später, was sein Unternehmen wert ist und zu welchem Preis er es verkaufen könnte. Der Unternehmenswert kann nach verschiedenen Methoden berechnet werden und liefert eine wichtige Grundlage für Kauf- und Verkaufsentscheidungen. Der effektive Verkaufspreis hängt aber auch stark von der Verkaufsstrategie und der Ausgestaltung des Verkaufsprozesses ab.

Kombination von Bewertungsmethoden

Eine professionelle Unternehmensbewertung kombiniert in der Regel mehrere Methoden. Im Zentrum steht die Discounted-Cashflow-Methode (DCF). Diese wird oft durch die Analyse der Marktwerte vergleichbarer Unternehmen (Trading-Multiples-Methode) ergänzt. In Spezialfällen werden auch weitere Bewertungsverfahren wie Substanz- und Ertragswertansätze oder Optionspreismodelle angewandt. Die Kombination führt in der Regel zu verlässlichen und vergleichbaren Resultaten.

Basis der DCF-Methode ist der freie Cashflow. Dieser berechnet sich aus dem Betriebsgewinn nach Steuern, zuzüglich Abschreibungen, abzüglich Investitionen in das Anlage- und Umlaufvermögen. Der freie Cashflow stellt den Zahlungsstrom dar, den die Fremd- und Eigenkapitalgeber für sich beanspruchen können. Die Summe aller zukünftigen freien Cashflows entspricht dem finanziellen Wert, den das Unternehmen für sie hat. Um die Höhe der künftigen freien Cashflows einzuschätzen, werden Faktoren wie Marktwachstum, Wettbewerbsposition oder Produktpalette analysiert. Da zukünftige Zahlungen weniger wert sind als heutige, müssen sie zum Kapitalkostensatz auf ihren Gegenwartswert abdiskontiert werden.

Die Trading-Multiples-Methode geht den umgekehrten Weg. Ausgangspunkt ist der Marktwert vergleichbarer börsenkotierter Unternehmen. Bei diesen sind auch die geschätzten zukünftigen Ertragskennzahlen wie der Umsatz oder der Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) bekannt. Daraus lassen sich Multiplikatoren errechnen, zum Beispiel das Verhältnis zwischen Unternehmenswert und EBITDA. Stehen innerhalb einer Branche die Daten mehrerer Unternehmen zur Verfügung, so erhält man einen Durchschnittsmultiplikator. Beträgt dieser beispielsweise 5 und der EBITDA des zu bewertenden vergleichbaren Unternehmens liegt bei 2 Millionen Franken, so ergibt sich ein theoretischer Unternehmenswert von 10 Millionen Franken.

Optimierter Verkaufsprozess erhöht den Preis

Der rechnerisch ermittelte Unternehmenswert ist die Grundlage für den erzielbaren Verkaufspreis. Ebenso entscheidend ist aber, die bestmöglichen Käufer zu identifizieren und den Verkaufsprozess professionell zu gestalten. Es gilt, überregional jene Käufer oder Investoren zu finden, welche den maximalen Zusatznutzen (Synergien) aus dem Kauf des Unternehmens ziehen können.

Die Identifikation von bestmöglichen Käufern genügt indes nicht, um einen attraktiven Kaufpreis zu erzielen. Kaum ein Käufer entrichtet freiwillig einen Aufpreis für potenzielle Synergien. Deshalb ist der Verkaufsprozess so zu gestalten, dass die potenziellen Käufer dazu gezwungen werden, dem Verkäufer zumindest einen Teil der Synergieprämie zu zahlen. Dies geschieht häufig mittels einer sogenannten «kontrollierten Auktion». Hierbei werden mehrere Wunschkäufer parallel in den Verkaufsprozess einbezogen und geben gleichzeitig ein Gebot für das Unternehmen ab.

Kontrollierte Auktion bringt Vorteile

Die Konkurrenzsituation unter den Käufern stärkt die Verhandlungsposition des Verkäufers und erlaubt es, einen höheren Verkaufspreis zu erzielen. Im Gegensatz zu Einzelverhandlungen hat dieses Vorgehen zudem den Vorteil, dass der Verkäufer den Prozess jederzeit kontrollieren und seinen Bedürfnissen anpassen kann. Bei einem unerwarteten Rückzug einer Partei kann er die Verhandlungen mit den übrigen Käufern weiterführen. Die Praxis zeigt, dass mit einem professionellen Prozess Verkaufspreise erzielt werden können, die deutlich über dem rechnerischen Unternehmenswert liegen. Der Beizug eines erfahrenen M&A-Beraters kann helfen, die bestmöglichen Käufer zu identifizieren und den Verkaufsprozess optimal zu orchestrieren.

rudolf.ebnoether@ubs.com
Leiter Mergers & Acquisitions Small Caps Schweiz

Anzeigen

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

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

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

Wir werden nicht ruhen UBS

www.ubs.com/kmu

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

KYOCERA. RECHNEN SIE MIT UNS.

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

THE NEW VALUE FRONTIER
KYOCERA

«Reka fördert die Balance zwischen Arbeit und Freizeit.»

Reka-Checks und Reka-Card müssen auf dem neuen Lohnausweis nicht deklariert werden.*

Ursula Schär, Leiterin Personal, bio-familia AG

** Max. Betrag Fr. 3'000.– mit 20% Rabatt oder Fr. 500.– mit 100% Rabatt (vgl. Wegleitung zum Ausfüllen des neuen Lohnausweises, Ziffer III «Nicht zu deklarierende Leistungen»).*

www.reka-geld.ch

Reka – das Freizeitgeld.

reka

FOCO

Lagertechnik

auf die Sie bauen können

- Lager- und Betriebseinrichtungen
- Fahrbare Archivanlagen
- Kragarmregale
- Durchlauf- und Bereitstellungslager
- Umlaufregale und Lagerlifte
- Paletten- und Tablarregale
- Stahlmöbel und Bodenmatten
- Lager- und Transportbehälter
- Gittertrennwände
- Industrietore und Anpassrampen

FOCO

FOCO Lager- und Fördertechnik AG 4147 Aesch
Telefon 061/756 26 00 — Telefax 061/756 26 56
E-mail: info@foco.ch — Internet: www.foco.ch

- Beratung
- Montage
- Planung
- Wartung

abiphon spart Zeit und schafft Arbeitsplätze für Menschen mit Behinderung

Sparen ist in. abiphon weiss das und spart Zeit für ihre Kunden, indem sie für KMU die Administration übernimmt. Die Arbeit, die ansonsten früh morgens, spät abends oder gar am Wochenende zulasten der Familie reingedrückt werden muss. abiphon spart aber nicht nur, sie schafft auch. Nämlich Arbeitsplätze; vorzugsweise für Menschen mit einer Behinderung oder für Frauen, die den Wiedereinstieg ins Berufsleben suchen.

Am Anfang stand der Traum vom eigenen Geschäft. Vor über 20 Jahren nahm Karin Iris Brönnimann all ihren Mut zusammen und hat diesen Traum mit der Gründung von **abiphon**, damals als Einzelfirma, verwirklicht. Ihr Angebot: Entgegennehmen von Telefonanrufen, Erledigen der allgemeinen Schreibarbeiten sowie Unterstützung in der Buchhaltung. Was klein und überschaubar begonnen hat, ist über die Jahre zu einer beachtlichen Unternehmung herangereift. Das bewährte Dienstleistungsangebot wurde mittelfristig um Übersetzungen in verschiedene Zielsprachen ergänzt, ansonsten in verschiedenen Details optimiert.

Mehr Zeit, mehr Gewinn

Für die Kunden bedeutet ein Zusammenarbeiten mit **abiphon** vor allem eins: Die Freude am eigenen Kerngeschäft wiederentdecken. Durchdachte Modelle entlassen jeden Kunden in die Freiheit der Entscheidung. Wann zum Beispiel er seine Telefone von **abiphon** entgegennehmen lassen und wann er selber erreichbar sein will. Die Erledigung administrativer Arbeiten können, mit der heutigen Technologie, problemlos von **abiphon**, dem externen Büro, erledigt werden. Für Protokollaufnahmen stehen wir persönlich vor Ort zur Verfügung.

Gezielt gewähltes Team

abiphon stellt vorzugsweise Menschen mit Behinderung oder Wiedereinsteigerinnen ein. Für Karin Iris Brönnimann ist es wichtig, Menschen mit einem gesellschaftlichen Handicap eine eigene Perspektive geben zu können.

abiphon
Kommunikation im guten Ton
Tel. 033 511 07 77
www.abiphon.ch

Anzeigen

Sparen ist in.

Wir wissen das und sparen Zeit für Sie, indem wir für Ihr Unternehmen die Administration übernehmen.

abiphon
Kommunikation im guten Ton

Karin Iris Brönnimann
Lerchenweg 33
3613 Steffisburg

033 511 07 77
www.abiphon.ch
info@abiphon.ch

Präsentations-, Organisations- und Verpackungsmaterial

Sammelmappen

Dokumappen

Die Firma Romy-Plast GmbH ist seit mehr als 20 Jahren in den Bereichen Präsentations-, Organisations- und Verpackungsmittel auf dem Schweizer Markt tätig.

Der grösste Teil der qualitativ hochwertigen Produkte besteht aus Polypropylen, ein besonders strapazierfähiger, wasserfester, temperaturunempfindlicher und wiederverwertbarer Kunststoff.
Dank langjähriger Erfahrung bieten wir eine optimale und fachmännische Beratung an. Individuelle Aufdrucke oder spezielle Ausstattungen erlauben eine freie Gestaltung des auf Sie zugeschnittenen Produktes und werten somit das Erscheinungsbild entsprechend auf.

Christopher Bünzli
Geschäftsführer / Inhaber

Romy-Plast GmbH
Rainstrasse 26
8645 Rapperswil-Jona
Tel. 055 210 92 27
Fax 055 7 210 67 44
info@romy-plast.ch
www.romy-plast.ch

Romy-Plast

Buchhaltungsprogramme.ch – Das neue Business-Software Vergleichsportal der Schweiz

Anfangs Jahr suchen viele Klein- und Mittelunternehmen nach geeigneten Softwarelösungen, welche die Buchhaltungsprozesse optimieren und somit die Wirtschaftlichkeit steigern. Die Suche nach der passenden Buchhaltungssoftware gestaltete sich bisher sehr schwierig und aufwändig.

Buchhaltungsprogramme.ch hat sich zum Ziel gesetzt die Evaluierungsphase der geeigneten Software in einem Online Portal zu beschleunigen. Zudem unterstützt das Team von **Buchhaltungsprogramme.ch** die Interessenten beim Vergleich der Offerten in unabhängiger und beratender Funktion.

Auf **Buchhaltungsprogramme.ch** sind die bekanntesten Schweizer Business-Software Hersteller mit ihren Produkten aufgeführt. Die Interessenten haben die Möglichkeit die Produkte zu vergleichen und über ein einziges Anfrageformular mehrere Offerten von unterschiedlichen Softwareanbietern kostenlos einzuholen. Beim Vergleich der Offerten steht das Team von **Buchhaltungsprogramme.ch** den Interessenten in unabhängiger und beratender Funktion zur Verfügung. Mit diesem Service bietet **Buchhaltungsprogramme.ch** den Klein- und Mittelunternehmen die optimale Hilfestellung bei der Evaluierung der geeigneten Schweizer Buchhaltungssoftware.

Der neue Lösungskonfigurator
Mit dem Lösungskonfigurator von **Buchhaltungsprogramme.ch** werden Softwareprodukte anhand spezieller Anforderungen an die Business-Software ermittelt. Die Ergebnisse werden in einer Vergleichsliste dargestellt. Mit diesem neuen Konfigurator haben Interessenten innert kürzester Zeit einen Vergleich in Produkte, Funktionen und Preise und können mit nur wenigen Klicks die entsprechenden Offerten dazu anfordern.

Kontakt
EDI (Easy Decision Informatic) GmbH
Turmstrasse 28
6300 Zug

Tel. 041 749 97 20
Fax 041 749 97 21

info@buchhaltungsprogramme.ch
www.Buchhaltungsprogramme.ch

Buchhaltungs programme.ch

Das KMU Business Software Vergleichsportal der Schweiz

Werden Sie Online-Partner und verdienen Sie an jedem Verkauf!
www.buchhaltungsprogramme.ch – info@buchhaltungsprogramme.ch

Seien Sie Ihrer Konkurrenz einen Schritt voraus mit einer sorgenfreien Informatik!

Cloud Computing ist mittlerweile ein wichtiger Bestandteil der Informatik geworden. Diverse Studien zeigen, dass Unternehmen zunehmend die wirtschaftlichen und technischen Vorzüge einer Cloud Computing Lösung für sich nutzen wollen. Natürlich versuchen momentan viele IT-Anbieter Ihre Produkte unter dem neuen Begriff Cloud Computing zu vertreiben, dahinter versteckt sich aber oft herkömmliche Technologie in neuem Gewand. META10 hat hierbei bereits seit über 7 Jahren die Vorteile von Cloud Computing in das Produkt DSP (Desktop Service Providing) einfliessen lassen. Die Kunden profitieren dadurch von einem ausgereiften Produkt, welches die Vorteile des modernen Cloud Computing in sich vereint.

Was bringt aber Cloud Computing den anwendenden Firmen konkret?

Cloud Computing verändert grundlegend die Art und Weise, wie Unternehmen die Lebensader Informatik in Zukunft betreiben werden. Kunden und Anwender verlangen immer höhere Flexibilität von den Unternehmen, bzw. deren Produkten oder Dienstleistungen, was die Informatik an die Grenzen stossen lässt. Mit Hilfe des Cloud Computing können diese Grenzen gesprengt werden und Applikationen können auf Mietbasis monatlich als Service bezogen werden. Bei der META10 DSP Lösung bekommt man z.B. einen Desktop mit allen gewünschten Programmen welche voll gemanagt werden und hat für alle IT Belange nur einen Ansprechpartner. Arbeitsplätze können somit innerhalb von 24h zur Verfügung gestellt werden. Mit der speziellen Architektur von META10 DSP werden Firmen nicht als Insellösungen angesehen was die Skalierbarkeit und die Kosten für den Kunden sehr attraktiv macht. Die IT Kosten sind somit zu 100% budgetierbar. «Durch die ausgeklügelte Lösung von META10 können sich die anwendenden Firmen zu 100% auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.»

Patrick Schwabl

META10
Desktop Service Providing
Haldenstrasse 5, 6340 Baar
Tel. 041 500 11 00
www.meta10.com, dsp@meta10.com

Anzeigen

Software Factory
Comatic

Business einfach gemacht

Verkauf
Logistik
Finanzen
Personal
Buchhaltung
Kassensysteme
Branchen-Lösungen

FREE DEMO
DOWNLOAD
comatic.ch

Comatic AG | Software Factory
Rathausplatz 9 - 6210 Sursee - Tel. 041 922 24 80
info@comatic.ch - www.comatic.ch

Office365: Die Cloud als Produktivitätstreiber

Cloud-Wissen://Office365 ist in verschiedenen Abonnementen erhältlich. Lesen Sie kurz und knapp das Wichtigste zum Rundumsorglospaket.

Der Name des Cloud-Offices erschliesst sich wie von selbst: 365 Tage lang Zugriff auf die Komponenten der Büro- und Kommunikationssoftware. Aber auch eine Sicht auf die eigenen Daten, unabhängig von Standort und Endgerät.

Eine andere Eselsbrücke

3 steht für die 3 server (Exchange für Mail, Sharepoint für Intranet und Dokumentenverwaltung und Lync für Instant Messaging, Webinare und Videoconferences)

6 steht für die 6 Applikationen, die sogenannten Office Web Apps (Outlook, Windows Live Messenger, OneNote, Excel, Powerpoint, Word)

5 steht für die 5 Minuten, die es braucht, um es zu installieren

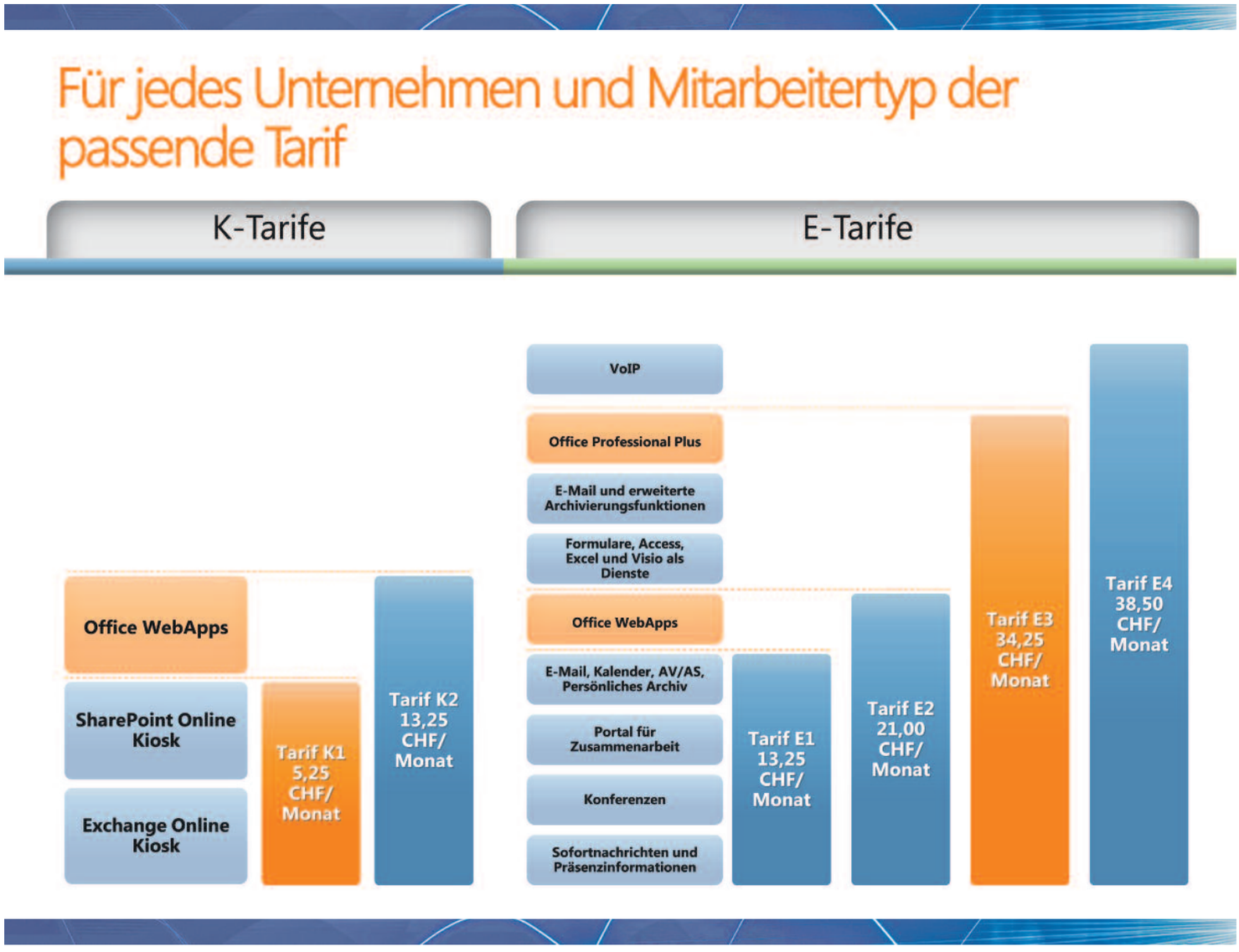
Die Vorteile von Office365

- Eine Lösung, die kein spezielles IT-Personal erfordert
- Grundlegende E-Mail-, Kalender- und Websitedienste
- Kostenloser Online-Communitysupport
- Abonnement auf monatlicher Basis
- In einer gewohnten und vertrauten Umgebung arbeiten

Die Pläne

Microsoft bietet für Office365 verschiedene Preispläne für jedes Bedürfnis an. Beim P1-Plan muss man kein IT-Experte sein, um Technologien aus der Cloud zu erhalten, die bislang nur Grossunternehmen vorbehalten waren – und erst noch monatlich kündbar.

Beim E-Plan erhalten KMU eine weitere Option: Sie können zwischen dem eigenen Betrieb der Software («on premise») und dem Cloud-Betrieb wechseln – je nach Bedürfnis. Welches Postfach etwa in welcher Betriebsart genutzt wird, spielt für den User keine Rolle. Er bemerkt keinen Unterschied. In diesem Plan inbegriffen sind nämlich Microsoft-Office-Lizenzen für die lokale Instal-



lation der Software. Die verschiedenen Pakete lassen sich zudem beliebig kombinieren.

Die Vorteile der Preispläne

- Erweiterte Optionen für die IT-Konfiguration und -Steuerung
- Office Professional Plus, Active Directory oder erweiterte Archivierungsfunktionen
- IT-Administratorsupport rund um die Uhr
- Auswahl zwischen Monats- und Jahresverträgen

Cloud Computing: Sicher produktiver

Cloud Computing mit Office365 gestaltet den Arbeitsalltag produktiver, indem die Firmendaten unkompliziert und gleichzeitig sicher überall und auf jedem Endgerät zur Verfügung stehen. Es muss aber keine reine Cloud sein:

Mit Microsoft haben KMU die Möglichkeit, beide Welten miteinander zu kombinieren. Eine eingehende Analyse zeigt, wo welche Daten genutzt und wo sie gespeichert werden können und dürfen.

Microsoft bietet die gesamte Plattform on premise und aus der Cloud unter einer Oberfläche, einem einheitlichen Bedienkonzept an. Eine aufwändige Schulung entfällt.

Die gewohnte Umgebung muss nie verlassen werden; ob ein Mail aus der Cloud oder aus einer lokal installierten Umgebung kommt, ist unerheblich.

Die Komplexität der hausinternen IT-Infrastruktur lässt sich jedoch dank Cloud Computing in fähige Hände übergeben, die Investitionskostensinken zugunsten monatlich planbarer Kosten auf ein Minimum. Energiekosten, Stromversorgung, Storage und viele andere Dinge – um fast nichts muss man sich kümmern. Ausser um das rechtzeitige Aufschalten neuer Kapazitäten per Knopfdruck, wenn die Firma wächst.

www.Office365.ch

www.microsoftbusiness.ch

4 Schritte zum erfolgreichen eShop

Christoph Zingg

eShops lassen sich aus unserem Kaufverhalten heute nicht mehr wegdenken, da Kunden wie auch Anbieter von grossen Nutzen profitieren. Langfristig werden auf diesem Markt nur die gut konzipierten eShops eine Chance haben. Gut konzipiert heisst dem Kunden ein Kauferlebnis zu bieten und gleichzeitig die eigene Philosophie unter einem Dach vereint zu präsentieren.

Der eShop ist die Visitenkarte des Unternehmens, deshalb ist das einfache Handling, die Ausgestaltung, das «Look and Feel» und die Logistik von elementarer Wichtigkeit um Verkaufsfördernd zu wirken.
Bevor Sie ein eShop Projekt bei Ihnen beginnen, drängen sich folgende Fragen auf:

Haben Sie die richtigen Produkte? Vor allem die Nischenproduktanbieter verzeichnen einen Erfolg im eShop-Geschäft, da die Grossanbieter (Amazon, Conrad, Fust usw.) einen rentablen Erfolg mit Massenprodukten nahezu verunmöglichen.

Haben Sie die Ressourcen den eShop zu pflegen? Aktuelle Produkte, Kontaktmöglichkeit und rasche Beantwortung von Anfragen über E-Mail oder Telefon beeinflussen massgeblich den Kaufentscheid.

Wenn Sie die beiden Fragen mit Ja beantworten konnten, kommen Sie mit den folgenden 4 Schritten sicher ans Ziel:

1. Wählen Sie einen verlässlichen eShop Partner Ihr kompetenter eShop Partner versteht wie Sie arbeiten und steht Ihnen auch bei rechtlichen Aspekten zur Seite.
2. Integrieren Sie den eShop in Ihre Verkaufs- und Arbeitsprozesse Es gibt viele Varianten wie Sie dies kostengünstig bewerkstelligen können. Häufig lassen sich die bestehenden Softwareprogramme durch zusätzliche Schnittstellen integrieren.
3. Investieren Sie in das Look-and-Feel Die grösste Herausforderung von eShop Betreibern ist die Konversionsrate, sprich eShop Besucher werden zu Käufer. Ohne Wohlfühlfaktor weichen die Kunden beim kleinsten Hindernis auf einen anderen eShop aus.
4. Bieten Sie Möglichkeiten über die Zahlungsarten und Versandmethoden Lassen Sie den Kunden entscheiden, wie er bezahlen und das Produkt geliefert haben will. Eine diskrete Bonitätsprüfung ist hier nur eine Möglichkeit wie Sie sich gegen Zahlungsunwillige schützen können.

Bei Fragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung:
POHN IT-Consulting GmbH
Christoph Zingg
Verkaufsleiter Innendienst / PM
031 312 70 00
christoph.zingg@pohn.ch
www.pohn.ch

Anzeigen

ASP Treuhand

Wieviel Zeit bleibt Ihnen für Ihr Kerngeschäft?

Nutzen Sie unsere umfassenden KMU Outsourcing Dienstleistungen. Gewinnen Sie Zeit, Sicherheit und einen erfahrenen Geschäftspartner, der Sie in der finanziellen und operativen Führung ihres Unternehmens gewinnbringend unterstützt.

ASP Treuhand AG
Loretostrasse 6
9620 Lichtensteig
T +41 (0)71 987 69 00
info@asp-treuhand-ag.ch
www.asp-treuhand-ag.ch

EGM **Finanz – Invest – Vorsorge – Immobilien**

Wegleitung einer erfolgreichen Bankfinanzierung «aus meiner Sicht»

von Edgar Gmünder

Die Kunden bekomme ich von Architekten, Baumeistern, Immobilienhändlern oder auf Empfehlung von bestehenden Kunden aus früheren Finanzierungen. Der erste Kontakt mit der Bauherrschaft geschieht immer bei ihm zu Hause. Ich möchte wissen wie und wo der Kunde wohnt. Nach einem kurzen Gespräch über die Finanzierungsmöglichkeiten wird mein Fragebogen ausgefüllt. Mit dem Fragebogen bekomme ich alle nötigen und wichtigen Daten zur Person. Mit den Kundendaten wird nun die Tragbarkeit berechnet. Ist diese gegeben erstelle ich die Kosten- und Endkostenberechnung der Hypothek, Anteil Eigenkapital und den Finanzierungsbedarf, max. Restschuld, indirekte und direkte Amortisation, jährliche Kosten, Restschuld nach Abzug der indirekten Amortisation mit einer «möglichen» Fondsperformance von 2%, 3%, 4%.
Beim zweiten Besuch werden die Daten dem Kunden erklärt und ein Bearbeitungs- und Finanzierungsvertrag abgeschlossen. Eine Checkliste gibt die Übersicht aller erforderlichen Unterlagen welche ich benötige. Sind die Daten und Unterlagen bei mir, wird das Bankdossier erstellt. Ich gehe immer alleine auf die Bank und verhandle im Auftrag des Kunden. Mein Ziel ist es, das geeignetste Produkt und die besten Konditionen zu bekommen. Der Kunde soll von diesem, manchmal sehr zeitraubenden und schwierigen Prozedere nichts hören und sehen. Bekomme ich von der Bank eine positive Nachricht, wird der Kreditvertrag der Bank vorbereitet und die Police für die indirekte Amortisation erstellt.
Vorteil: Der Kunde muss einmal mit mir zur Bank um die Verträge zu unterzeichnen. Die Begleitung zum Notar ist ebenso in meiner Dienstleistung enthalten.
Ich freue mich auf Ihren Anruf oder besuchen Sie mich auf meiner Webseite.

EGM-Group Switzerland AG, 5024 Küttigen bei Aarau
062 827 22 22, 079 414 08 92, egmgroup@vtxmail.ch, www.egmgroup.ch

Der **Infobildschirm.**

Mitarbeiter informieren.
Kunden begeistern.
Produkte präsentieren.

SWISS SCREEN®
Safe. Smart. Swiss.

www.swissscreen.com

«web integrated business»

creants.com gmbh. Der Spezialist für Business-Lösungen aus einer Hand.

Erfolgsgeschichte – DIBAG Döbeli Industriebedarf

Auf der Suche nach einer ganzheitlichen, für uns als Kleinstunternehmen tragbaren und bezahlbaren Lösung für unseren Vertrieb, führten wir mit der creants.com gmbh ein unverbindliches Beratungsgespräch. Das in der Folge erstellte rudimentäre Konzept zeigte uns die Schwachpunkte der «Ist-Situation» sowie den akuten Handlungsbedarf auf. Fazit: Unsere bisherige Strategie der Realisierung von sogenannten Insellösungen ist sehr kostenintensiv. Grosses Einsparungspotenzial verspricht der Einsatz einer durchgängigen Lösung. creants.com gmbh analysierte unsere Prozesse und erstellte einen Massnahmenkatalog, den wir in der Folge Schritt für Schritt umgesetzt haben.

Dabei profitierten wir von der über 10-jährigen Erfahrung, der breiten Palette von bereits realisierten Lösungen und dem eingespielten Partnernetzwerk der creants.com gmbh. Vom Fotografen über Texter, Übersetzer, etc. stand uns ein eingespieltes Team zur Verfügung, mit dem Vorteil, dass wir von einem Ansprechpartner betreut wurden. Ein weiterer Pluspunkt für uns ergab sich aus der mehrjährigen Partnerschaft von creants.com gmbh mit dem ERP-Softwarehersteller PROFFIX.

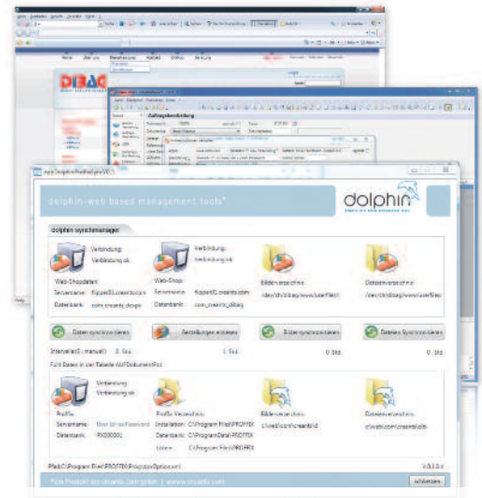
Das Projekt

Corporate Identity / Corporate Design

Als erstes definierten wir zusammen mit creants.com gmbh unseren Auftritt nach aussen. Wir definierten klare Richtlinien für unser neues CI/CD und setzten diese in Bezug auf unser Logo, unsere Drucksachen und Werbemittel um. In diesem Zuge wurde auch die Internetpräsenz entsprechend neu gestaltet. Selbstverständlich können wir nun alle unsere Web-Inhalte, mittels den dolphin-web based management tools®, selbst verwalten.

ERP / Webshop / Webauftritt

Unser Ziel, unsere Produkte und deren komplexe Preisstruktur im Webshop anzubieten, führte dazu, dass wir uns auf Empfehlung von Herr Klaus Guyer, CEO von creants.com gmbh, von der bestehenden Lösung trennten.



E-Shop, Artikelverwaltung mit dolphin-syncmanager©

Gemeinsam mit den Spezialisten von creants.com gmbh analysierten wir die Anforderungen. Dann bereiteten wir per Ende Geschäftsjahr den Umstieg vor. Bei diesem Prozess wurden wir stets von creants.com gmbh und deren Partner kompetent begleitet. Pünktlich zum neuen Geschäftsjahr starteten wir mit PROFFIX. Die Anbindung an PROFFIX liess sich dank der vorhandenen Standardschnittstelle von creants.com gmbh problemlos realisieren.

Fazit

Unser Ziel, nebst einer Vervielfältigung des Kundennutzens, auch die finanziellen und personellen Ressourcen möglichst tief zu halten, haben wir erreicht. Die professionelle Beratung, gut geplante Massnahmen und Vorgehensschritte sowie Top-Produkte wie die dolphin-web based management tools® und, PROFFIX haben es uns ermöglicht, unser Projekt kostengünstig und mit einem vertretbaren und vor allem für uns als KMU zahlbaren Aufwand durchzuziehen. Wir danken an dieser Stelle für die unkomplizierte und beiderseits erfolgreiche Zusammenarbeit und können die Firma creants.com gmbh, deren Partner und Produkte, nur wärmstens weiterempfehlen. Als nächsten Schritt planen wir den dolphin e-letter©, als das zurzeit effizienteste Marketinginstrument, einzusetzen. Selbstverständlich könnten wir unsere Adressen direkt aus PROFFIX verwenden.

creants.com gmbh
Obere Wanne 17, 5708 Birrwil
Tel. 062 772 10 84, Fax 062 772 10 83
info@creants.com, www.creants.com

Anzeigen

HUANGA
IT SOLUTIONS

Der Partner für Webapplikationen und Webserverbetrieb

Huanga IT Solutions AG | Wagenhalde 4 | 8162 Steinmaur | www.huanga.com

Virtuelle Server für mehr Flexibilität und Sicherheit

Das Brugger Unternehmen green.ch lanciert ein neues Angebot an virtuellen Servern für KMU, Systemintegratoren und Webagenturen, die hohe Anforderungen an ihre Infrastruktur stellen, die Hardware jedoch nicht selber anschaffen und unterhalten möchten. Die vServer bieten ein hohes Mass an Sicherheit und werden in den modernen green.ch Rechenzentren betrieben und mehrfach gesichert. Auch um ein Backup der virtuellen Server muss sich der Kunde dank dem Betrieb in den hochsicheren Rechenzentren von green.ch nicht selbst kümmern.

Mit vServer von green.ch gibt es keine langwierigen und umständlichen Hardware- oder Software-Installationen: Innerhalb von 15 Minuten ist der virtuelle Server betriebsbereit. Die Zahlung erfolgt bequem per Kreditkarte oder Überweisung. Danach bietet er alle Funktionen eines «echten» Windows- oder Linux-Servers. Die vServer erlauben den Betrieb fast aller Windows- und Linux-Programme.

Bereits ab CHF 49.90 monatliche Kosten, inklusive unlimitiertes Datenaufkommen, ist der vServer erhältlich. Hohe Anschaffungs-, Betriebs- und Unterhaltskosten entfallen komplett.

Der Zugriff auf den virtuellen Server erfolgt jederzeit über ein übersichtliches Kontrollmenu. Mittels einer App für iPhone und iPad sowie für Android-Geräte ist auch eine Überwachung und Konfiguration der virtuellen Server möglich. Zur Auswahl stehen vier leistungsfähige vServer Konfigurationen; Standard, Pro, Premium und Enterprise. Durch Zusatzoptionen lassen sich diese um weitere fixe IP-Adressen, Backup-Funktionen oder den Betrieb mit greenEco-Naturstrom erweitern.

Betrieben werden die virtuellen Server in drei von vier Schweizer Rechenzentren von green.ch. Die Verwendung der modernen Datacenter-Infrastruktur bringt zahlreiche Vorteile bei der Sicherung wertvoller Kundendaten: das Daten-Backup erfolgt immer in ein anderes Rechenzentrum, das in ausreichender Distanz zum Hauptrechenzentrum steht. Bei den Angeboten Premium und Enterprise werden die virtuellen Server gar in Echtzeit gespiegelt und in einem dritten Rechenzentrum gesichert.

Für Franz Grüter, CEO von green.ch, lag die Lancierung eines Angebots für virtuelle Server nahe: «green.ch besitzt Rechenzentren auf Weltklasse-Niveau, die höchsten Anforderungen genügen. Gleichzeitig verfügen wir über das Know-how zum Betrieb der Infrastruktur und sind als Hoster bestens etabliert.»

Systemintegratoren ermöglicht das intuitive ControlPanel, mittels privaten VLANs komplexe IT-Infrastrukturen abzubilden und damit sogar Cluster-Lösungen zu realisieren. Lukrative Wiederkaufskonditionen erlauben es Partnern von green.ch zudem, die neue vServer-Palette direkt an ihre Endkunden zu verkaufen.

greenDatacenter Zürich-West

«Wir waren auf der Suche nach einer **hochverfügbaren Serverlösung** für den Zugriff unserer Partner auf das Extranet. Der Entscheid «Make or Buy» war schnell gefällt: eindeutig zugunsten der vServer-Lösung von green.ch.

Überzeugt hat uns, dass green.ch unsere Daten über **drei Rechenzentren** hostet.

Dank des **professionellen Supports** von green.ch war die Implementation einfach und schnell realisiert. Wir haben uns entschieden, künftig alle Server auf der green.ch vServer Plattform aufzusetzen.»

Arius Stadelmann, CFO von BiCA AG

Sicherer Serverraum

Über green.ch AG

green.ch wurde 1995 gegründet und gehört heute zu den führenden ICT-Dienstleistern der Schweiz. National wie international bietet das Unternehmen hochwertige Produkte und Services in den Bereichen internetbasierte Datenkommunikation und Sicherheit. Das Geschäft gliedert sich in die Bereiche Unternehmen (Datacenter Services, Konnektivität, VPN-Dienstleistungen und Datensicherung) sowie Privatkunden (Internetanbindungen, Hosted Services und Multimediadienste). Vier Rechenzentren in der Schweiz bieten eine sichere, hochverfügbare Umgebung für Daten und Server. Insgesamt betreut green.ch an 60 Standorten weltweit über 100 000 Kunden.

green.ch AG
Badstrasse 50, 5200 Brugg
Tel. 0844 842 842
Fax 056 460 23 00

green.ch SA
Route de Denges 22, 1027 Lonay
Tel. 0844 842 842
Fax 021 801 32 31

Erfahren Sie mehr unter:
www.greenserver.ch

Alle Jahre wieder … IBMs grosse Show

IBM LotuSphere. Ein Highlight im Informatik-Jahr. Diesmal war die Erwartungshaltung gross, will doch IBM seit einiger Zeit Social Tools an den Mann bringen und dazu gehört eine Neudefinition von Email.

Man wurde nicht enttäuscht. Heute steht am Anfang bspw. eine Anfrage per Mail. Die schicke ich mit einem Kommentar an 3 Kollegen, die eine Meinung dazu haben könnten. Ich bekomme drei Antworten. Ich antworte dem Kunden mit meiner Zusammenfassung, doch haben sich zwei meiner Kollegen gegensätzlich geäussert, was ich übergehe. Bis jetzt haben wir 8 originale Dokumente produziert, alle mit demselben Text des Kunden und Kommentaren. Früher erstellten wir ein Dossier und schickten es herum, heute kreieren wir acht persönliche. Bereits zu Beginn eines Projekts wird ein Dokumenten-Chaos angerichtet, was unweigerlich zu Informationsdefiziten führt. Schlauer ist, einen Teamroom mit integrierten Projektmanagementfunktionen für alle Dokumente einzurichten. Ein Workflow verteilt Dokumentenlinks gleichzeitig oder sequentiell, kurz ein elektronisches Dossier. Ein guter Ansatz, doch jetzt kommt der Social Email Client.

Vergessen Sie «Weiterleiten» oder gemeinsame Ordner. Teilen ist das Zauberwort und «Activity-Stream». Ansatzweise schon heute möglich, ist es jedoch für die meisten Benutzer zu kompliziert. Mit dem Social Client wird es intuitiv. Mit dem Kundenmail startet ein Activity Stream und verschickt wird ein Link. Dies erlaubt es Kommentare und Dokumente anzuhängen ohne das Ursprungsdokument zu vervielfältigen. Nichts kopiert, nichts redundant, klare Strukturen ohne Ordner-Chaos. Zusätzliche Projekt-Mitarbeiter bekommen den Link und damit alle relevanten Informationen, egal ob Textdokument, Präsentation, Chatprotokoll, Kalendereintrag, Diskussionen, Kommentare, Aktivitäten oder die Anweisung der Buchhaltung, den Kunden erst die letzte Rechnung zahlen zu lassen. Es ist irrelevant, ob Information per Bits und Bytes oder an einem Taubenbein ankommt. Am Ende muss sie ohne Copy-Paste mit zwei, drei Klicks zugewiesen werden können.

Der Posteingang (egal ob PC, Tablett oder Smartphone) wird zum zentralen Ausgangspunkt für alle möglichen Aktivitäten. IBM liefert dies und Vieles mehr in der nächsten Version von IBM Connections.

Christian Tillmanns, info@informica.ch

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

Kolumne

Gefällt mir!

Dir und 2012 andern gefällt das. Gefällt Ihnen der Vorsatz, im 2012 mehr wie Facebook zu sein? Offener gegenüber Fremden zu sein? Öfters fremde Menschen als Freunde zu bezeichnen? Mal öffentlich einen Status abgeben? Sich dafür zu interessieren, was andere schreiben, denken, spielen, fühlen und mitteilen? Und vor allem auch kundzutun, ob ihnen das gefällt oder … kommentieren? Das gefällt mir (ganz besonders). Wenn mir etwas nicht gefällt, dann bleibt mir nur der Kommentar. Kein Daumen nach unten, kein Zähler. Gefällt mir nicht gibt es nur als Kommentar (oder als Spezialanwendung – auch da ohne Zähler). Derjenige, der einen Beitrag (mit)geteilt hat, sieht als Feedback erst mal die Anzahl der «Gefällt-mir»-Klicks und die Anzahl der Kommentare (das sind in der Regel auch meist wohlwollende oder ergänzende Mit-Teilungen). Alles im Positiven Bereich. Dass dies über Kuschelkommunikation hinaus geht, zeigen politische und wirtschaftliche Erfolge, die sich dieses Mechanismus' bedienen. Und das gefällt mir (erst recht). Wie wäre das im nichtdigitalen Leben? Einfach öfter mal zu sagen: Hey, das gefällt mir! (mit oder ohne Kommentar). Und das «nicht» ohne Kommentar kommentarlos zu streichen. Es gibt übrigens auch kein «das würde mir gefallen, wenn …». Daher mein bedingungsloses «gefällt mir!»

Serge Tischler

Anzeigen

comcaster.ch
communication & podcasting

«Wir machen Sie zum Medienhaus»

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

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

Ideen und Lösungen für Ihren Verkaufspunkt (POS)

Bruno Messerli, Geschäftsführer & Inhaber

POS (Point of Sale) ist da, wo Kunden auf Ihr Unternehmen treffen – im Verkaufsraum, am Schaufenster, im Büro, in der Werkstatt, im Abhollager etc.

Die Zeiten sind vorbei, als Kunden kleinformatige Tischsteller und Wandplakate in der Druckerei bestellten. Heute wird das im eigenen Büro kostengünstig selber realisiert und gedruckt.

Unsere Präsentations-Tools kommen da wie gerufen und ermöglichen die professionelle Präsentation selbst gedruckter Layouts.
Bestimmt haben auch Sie schon Immobilien-Angebote bei Liegenschaftsvermittlern oder Last-Minute-Angebote bei Reisebüros betrachtet.
In welcher Form waren die Angebote präsentiert? Steckten sie in Mappen? Wie war die Aufhängung?
Sie wissen es nicht – auf die Ausstattung achtet man kaum, und doch trägt sie wesentlich zur Aussagekraft der gedruckten Botschaft bei.

Aufgrund verschiedener Kundenanfragen haben wir uns intensiv mit der Gestaltungsart von Wand- und Fensterpräsentationen befasst.
Unsere Kunden suchten ein Plakatierungssystem, das ein einfaches Auswechseln selbst gedruckter Angebote ermöglicht.
Wir haben in Reisebüros, bei Immobilienhändlern und in anderen Branchen Präsentationen an Schaufenstern und Wänden studiert, konnten jedoch kein, den Vorgaben unserer Kunden entsprechendes System finden.
Wir entschlossen uns, ein eigenes System zu entwickeln. Die Kunden sind vom neuen Produkt begeistert. Angeregt durch Beobachtungen im Markt und aufgrund von Gesprächen mit potentiellen Anwendern entwickelten wir Lösungen wie z. B.:

- Hängemappen zur Dokumentation von Reinigungsintervallen in WC-Anlagen
- Schilder für Regal und Türbeschilderungen
- Wipper als Kundenstopper an elektronischen Geräten, Produkten und für Verkaufsregale
- Leuchtsäulen zur Präsentation von Reisen, Immobilien, Neu- und Occasionsfahrzeugen
- Roll-Up mit oder ohne Hängemappen-Ausrüstung

Messerli Display
Thunstrasse 42, 3074 Muri bei Bern
Tel. 031 950 20 21
Fax 031 950 20 20
www.messerli-display.ch
info@messerli-display.ch

Schaufensterpräsentation immonet.ch, BEKB

Plakataufhängung Helvetia Versicherungen

Fensterpräsentation, Raiffeisen (Malwettbewerb)

Anzeigen

Besuchen Sie uns im Webshop unter:

- www.to-hang.ch ( ) Schaufenster-, Wand oder Türschilder
- www.discplay.ch ( ) Steller für Bilder, Layouts & Infoplakate
- www.rackplay.ch ( ) Leuchtsäulen & Fensterplakate LED

PROFITIEREN SIE VON 15% RABATT

MESSERLI DISPLAY
Ideen und Lösungen für Ihren POS

Rabatt-Code: «KMU15»
Aktion gültig bis 31.5.2012 bei Direktbestellung im Webshop

MESSERLI DISPLAY • Thunstrasse 42 • CH-3074 Muri bei Bern • T. 031 950 20 21 • F. 031 950 20 20 • info@messerli-display.ch • www.messerli-display.ch

«Mehr Werbung für unsere Berufsbilder!»

«Wachsen – aber gesund und nachhaltig.» Uwe Tännler, Präsident Zentralvorstand Swiss Marketing

Berufsbilder stärken, Mitgliederzahl nachhaltig erhöhen, zusätzlichen Member-Benefit schaffen: Swiss-Marketing-Präsident Uwe Tännler über ambitionierte Ziele 2012.

Uwe Tännler, von wem stammt dieses Zitat: «Angst kenne ich keine. Es geht einfach darum, sein Schiff auf Kurs zu halten und damit durch Wind, Wellen und Wetter zu segeln».
Das ist von mir, gesagt vor einem Jahr beim Ausblick auf 2012. Nun, wir segeln immer noch mit dem Wind.

Für 2012 malen viele Prognostiker noch düsterer als für 2011. Muss man sich auf eine Art «Dauerkrise» einstellen?
Das glaube ich nicht. Wichtig ist es doch einfach, auch einmal auf die eigene Performance zu achten. Wo habe ich Verbesserungspotential? Wie kann ich mit weniger Aufwand mehr erreichen? Das nennt man Produktivitätssteigerung.

Ein Plädoyer für mehr Einsatz?
Ich sage: Man soll zuerst einmal etwas leisten, und dann fordern. Die Arbeit ist dann getan, wenn das Ziel erreicht ist. Nicht einfach um 17 Uhr. Jeder muss beginnen, unternehmerischer zu denken. Auch für sich selbst: Jede(r) sollte sich fragen: Bin ich fit für die Zukunft? Mit einer Weiterbildungs-Investition verbessert man die Chancen dramatisch.

«Weiterbildung: In der Krise erst recht!»

Angesichts der Wirtschafts- und Weltlage müssten die Marketing- und Verkaufs-Lehrgänge jetzt besonders gefragt sein. Tatsächlich aber gibt es einen Rückgang bei den Prüfungskandidaten. Weshalb?
Das kann verschiedene Gründe haben. Kurzsichtige Arbeitgeber sehen vor allem die Absenzen. Wenn Weiterbildung dadurch weniger gefördert wird, gibt es eher weniger Anmeldungen für Lehrgänge.
Womöglich sind aber auch unsere Marketing-Berufsbilder noch immer zu wenig bekannt. Durch den Run an die (Fach-) Hochschulen kommen die eidgenössischen Abschlüsse unter Druck – zu Unrecht. Nichts gegen Bachelors und Masters – aber wir müssen wieder mehr zeigen, was unsere Weiterbildungen wert sind.

«Wir müssen zeigen, was eidgenössische Abschlüsse gegenüber Master & Co Wert sind.»

Was tut Swiss Marketing dafür?
Wir brauchen mehr Werbung für unsere Berufsbilder. Wir haben dafür unsere PR-Ressourcen ausgebaut: die Arbeitgeber und HR-Leute müssen wissen, dass unsere Verkaufs- und Marketingfachleute bzw. -Leiter qualifizierte, bestens ausgebildete Cracks mit hohem Praxis-Bezug sind. Das Ausland beneidet uns um unser duales System – wir sollten ihm Sorge tragen.

Anzeigen

Medien- und Infoagentur Gunti

Texte für Geschäftskunden und Medien
• aktuell
• zielgruppengerecht
• klar strukturiert
• und auf den Punkt gebracht

Riedweg 20 3293 Dotzigen 031 530 00 00 info@medienundinfo.ch www.medienundinfo.ch

SWISS MARKETING (SMC)

Welche weiteren Schwerpunkte sieht Swiss Marketing für 2012?
Ganz klar: Qualitatives Wachstum und den Mitgliedern noch mehr Nutzen stiften.

Was heisst das konkret?
Wir wollen in absehbarerer Zeit auf 6'000 Mitglieder wachsen. Aber nicht kurzfristig, sondern durch gesundes, nachhaltiges Wachstum, über die nächsten zwei, drei Jahre. Mit Hilfe unserer Partners Abegglen Consulting haben wir dazu 2011 intensiv Ist-Analyse betrieben und realisiert: Die regionalen Clubs alleine holen nicht alle potentiellen Mitglieder ab, und wir brauchen noch mehr Mitglieder-Nutzen. 2012 wird das Jahr der Konkretisierung und der Umsetzung.

In welche Richtung?
Geplant ist, einen Zusatz zu den 34 regional geprägten Clubs zu schaffen.
Nun sollen neue hinzukommen, die sich an die Spezialisten ihres Fachs richten. Also etwa Clubs für Verkaufsleiter, Marketingfachleute und so weiter. Auch ein internationaler Club ist geplant.

«Mehrwert heisst: Clubs für Spezialisten und mehr Know how-Transfer.»

Und welche zusätzlichen Benefits haben Sie im Auge?
Es geht weniger um Benzinrabatte oder ähnlichen Goodies. Vielmehr wollen wir den Wissenstransfer verbessern. Das wird uns gelingen, beispielsweise auch über die Zusammenarbeit mit dem IFM UNI SG und der Lausanner Business-Schule und Kaderschmiede IMD. Drittens wird das Club-Sekretariat professionalisiert und zu einer Dienstleistungs-Drehscheibe ausgebaut.

Mehr Benefit soll auch eine neue Swiss-Marketing-App stiften. Was ist geplant?
Zusammen mit unserem Partner Webgearing sind wir intensiv an der Arbeit. Voraussichtlich im Februar soll die neue App – nicht nur fürs iPhone, sondern auch als Android-Variante – erhältlich sein. Die App wird es einerseits erlauben, am Schweizerischen Marketing-Tag vom 6. März 2012 die Gästeliste einzusehen und Visitenkarten virtuell durch das Scannen eines Bar-Codes auszutauschen. Dazu soll aber auch eine Content-Verlinkung kommen. Unsere Profis werden so mehr über Werbe-Techniken wie etwa das Ambush-Marketing oder Virales Marketing erfahren.

Apropos Marketing-Tag 2012: Was erwartet uns dieses Jahr?
Natürlich wieder ein Anlass der Superlative. Hochkarätige Speaker wie etwa Lord Sebastian Coe oder Dr. Richard David Precht sprechen für sich. Wir haben für 2012 weitere Partner gewinnen können, und die bisherigen halten uns die Stange – das zeigt, dass bei uns Angebot, Preis und Produkt für alle stimmt.

«Beim Marketing-Tag stimmt das Gesamt-Paket auch 2012.»

… inklusive «360-Grad-Kommunikation», wie sie es nennen.
Genau! Ich meine damit Marketing ohne Monologe; Botschaften, die mit allen fünf Sinnen empfangen werden. Teilnehmer, die nicht berieselt werden, sondern selber einen Sprühregen an Aktivität entfalten können. So entsteht Marketing- und Werbe-Magie! Nächstes Mal am 6. März 2012 im KKL Luzern.

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

Anzeigen

MARKENZEICHEN ERFOLG.

Christensen Design. Das Kommunikationsnetzwerk, das Zeichen setzt. Effizient, flexibel und wirkungsvoll.

CHRISTENSEN DESIGN

Grafik & Fotografie
Bolligenstrasse 40
CH-3006 Bern
T +41 (31) 332 99 03
F +41 (31) 332 99 04
p-christensen@attglobal.net
www.christensendesign.ch

Der geborene Verkäufer. Mythos oder Wahrheit?

Daniel Enz, Verkaufstrainer

Ein genetisches Phänomen

Letzte Woche – «Networking-Business-Lunch» im Seminarhotel. Vergnügt stehen wir um silberne runde Stehtische, dippen die herzhaft zubereiteten Shrimps in Saucen und versuchen – nicht allzu offensichtlich – Namen und Firma auf dem Namensschild unseres Gegenübers zu entziffern, ohne dabei vermeintlich voyeuristische Neigungen preiszugeben. Während die Gespräche in Gang kommen und wir irgendwann beim Thema Wirtschaftslage landen – und da landet man immer – streifen wir auch den Begriff «Verkaufen». Entschlossen röhrt es aus der Runde: «Verkaufen kann man nicht lernen, entweder man hat's im Blut oder man hat's nicht. Basta!» Einstimmig leicht beklemmtes Nicken. Grund genug, diesem genetischen Phänomen auf den Zahn zu fühlen.

Programmierung in früher Kindheit

Sobald wir als Kinder zu sprechen beginnen, beginnt auch schon der Ursprung der grössten wirtschaftlichen Misere unseres Planeten. Steve Biddulph erklärt in seinem Weltbestseller «Das Geheimnis glücklicher Kinder» wie Eltern die Psyche ihrer Sprösslinge mit treffsicheren Sätzen prägen.

Vorwürfe wie: «Du bist genauso faul wie dein Grossvater Paul.» (der – wohlgemerkt – im Gefängnis sitzt) oder Ermahnungen wie «Du wirst es zu nichts im Leben bringen mit diesen Noten.», aber auch einzelne Kraftwörter wie z.B. «Blödmann und Taugenichts» brennen sich tief ins Unterbewusstsein des Kindes ein. Dies geschieht in den meisten Fällen unbewusst, führt jedoch oft zu nachhaltig gestörten Verhaltensmustern. Als Erwachsene fehlt uns dann das nötige Selbstvertrauen oder der Mut, wichtige Entscheidungen zu treffen – wichtige Fähigkeiten für Verkäufer. Entsprechend geraten wir immer wieder in brenzlige Situationen.

Im Wesentlichen funktioniert die Hypnose ebenfalls auf der Technik der Suggestion und spricht das Unbewusste im Menschen an. Mittels eines Gegenstandes bindet der Hypnotiseur die Aufmerksamkeit und prägt mit bestimmt formulierten Sätzen den Geist des Gegenübers. Die Festplatte wird programmiert.

Die Software updaten

Ist Verkaufen nun eine reine Naturgabe? Als Verkaufstrainer stelle ich in Schulungen immer wieder fest, dass bei vielen Verkäuferinnen und Verkäufern eine negative Grundeinstellung die Freude an der Arbeit blockiert. Vorwände müssen für die fehlenden Erfolgserlebnisse herhalten.

Einmal ist es der stagnierende Markt und die komplizierte Branche, dann die internen Prozesse oder die bedeutend besseren Produkte der Mitbewerber. Es mangelt nicht an Gründen, weshalb etwas nicht funktionieren kann troffenen mit dem Problem, anstatt die Energie und Aufmerksamkeit uneingeschränkt zuversichtlich und gelassen auf die Lösung zu richten.

Denn: Fach- und Produktwissen sind wichtige Attribute bei Verkaufsabschlüssen. Weit zentraler sind jedoch soziale Eigenschaften wie Einfühlungsvermögen, Mut, Sicherheit, Ehrlichkeit, Vertrauenswürdigkeit, Zielstrebigkeit und Überzeugungskraft. Es liegt nahe, dass diese Eigenschaften ihre Programmierung in der Kindheit erfahren haben. Gewisse Menschen bringen viele dieser Faktoren bereits mit und haben gegenüber anderen einen Vorsprung. Andere haben es da schwieriger, können dies jedoch bewusst erkennen

Anzeigen

Messebau
und Präsentationen
einfach gemacht

Vom schnell aufgebauten Rollup bis zum kompletten Messestand - alles aus einer Hand.
Das ist MAE - Messebau, Eventmaterial, Displays und Beschriftungen.
Mit einem Planungsatelier in Zürich und einem 1500m2 grossen Lager in Dällikon ist das MAE-Team bestens gerüstet für kleine, aber auch grössere Projekte.
Planung und Realisierung von nationalen und internationalen Standbaukonzepten.
Fach- und termingerechtes Erstellen von Baustrukturen mit Montage-Profis.
Eigenes Material für den Individual- und Systembau.

MAE & Partner AG
Anemonenstrasse 40c, Postfach 268, CH-8047 Zürich
T +41 (0)44 492 18 50, F +41 (0)44 492 18 55
info@messe-eichmann.ch, www.messe-eichmann.ch

MESSE EICHMANN
Messebau.
Eventmaterial.
Displays.
Beschriftungen.

und mit lernbaren Fähigkeiten übersteuern. Selbst durchschnittliches Verkaufspersonal kann – mit der passenden «Software» ausgestattet – innert kurzer Zeit einen völlig neuen Zugang zum Verkauf finden. Dann gelingt es auch Leistungsziele zu erreichen, die vor nur einem Jahr noch in weiter Ferne schienen. Dazu braucht es keine Reinkarnation oder Zeitreise. Vermessen wäre auch zu glauben, dass eine Armee von Super-Nannys mit positiver Beeinflussung die nächste Generation von top Sales-Managern heranzüchten könnte.
Eine Vorstellung, die gar niemand heraufbeschwören wollte. Das Rezept ist simpel:

Hohes Trainingspensum und mentale Vorbereitung

Sportler machen es uns vor. Tennis-Ass Roger Federer versteht es hervorragend, seine charakterlichen Stärken mit Präzision und Ausdauer zu verbinden. Doch werden alle Elite-Sportler als solche geboren? Seine Ziele erreicht Federer nur über ein hohes Trainingspensum und mentale Vorbereitung. Mit viel Hingabe und klaren Zielen formt er die Basis für seinen Erfolg. Viele Verkäufer hingegen haben sich von Misserfolgen und Flauten, aber auch der negativen Stimmung in der jeweiligen Branche beeinflussen lassen. Sie kämpfen mit Demotivation, Antriebsschwäche, pessimistischer Haltung oder dem verbreiteten «ich-bin-schon-zwanzig-Jahre-im-Geschäft-und-somit-ein-alter-Fuchs-und-muss-nichts-mehr-lernen-Syndrom».

Wer seine Berufung ernst nimmt und verantwortungsvoll gegenüber dem Team, den Kunden und auch sich selbst agiert, weiss, dass nur ein effektives Trainingsprogramm zu Resultaten im Verkauf führt. Übung macht den Meister. Das belegen auch Studien, die sich mit dem Mythos «Talent» beschäftigen. Ohne intensive wiederholte Auseinandersetzung mit Fertigkeiten jeglicher Art, reicht auch eine Begabung nicht aus, um Expertise auf einem Gebiet zu erlangen. Dabei gibt es sehr effiziente Methoden, die nebst den technischen Fähigkeiten wie Sprechen, Argumentieren und Auftreten vor allem auch die psychologischen Aspekte einer Verkaufssituation aufschlüsseln und dabei helfen, festgefahrene Muster aufzulösen. Gewissenhafte Verkäuferinnen und Verkäufer sind sich bewusst, dass sie mit mehr Selbstvertrauen und Überzeugungskraft auftreten, wenn die Abläufe eines Verkaufsprozesses eingeübt sind und sie sich gebührend auf den Kunden vorbereitet haben. Auch ein Pianist kann nur Emotion und Leidenschaftlichkeit in sein Spiel bringen, wenn das Stück ein Teil von ihm geworden ist.

Fragt man heute die Besten der Besten, wie sie sich an ihre Anfänge im Verkauf erinnern, schauen sie verschämt mit einem amüsierten Schmunzeln auf den Lippen zu Boden. Während ihrer Karriere haben sie erkannt, dass wenn der Antrieb fehlt, ständig Leistungen verbessern zu wollen, man bereits aufgehört hat gut zu sein.

Nein, es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen.

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

Anzeigen

ZEIT+WELLE HAUENSTEIN

Agentur und Praxis für
Unternehmens-Energetik – Coaching – Persönlichkeitsentwicklung

Brigitte Hauenstein – Inhaberin, Coach FH, Publizistin BR
Rychenbergstrasse 73 – 8400 Winterthur – Tel. 052 316 44 40 – ciao@zeitwelle.ch – www.zeitwelle.ch

PRAXIS
Stressabbau
Zeit-Management
Work-Life-Balance
Standortbestimmung
Konflikt-Management

AGENTUR
Redaktion & PR-Publishing
Ghost Writing: Ich schreibe Ihre Texte

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

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

Anzeigen

Wasserschaden oder Schimmelpilzbefall im Archivbereich?
Risikoanalysen oder Notfallpläne?

Mit dem docusaveSYSTEM können Sie vor, während und nach einem Wasserschaden Geld einsparen.
Fachkompetenz, Leidenschaft und langjährige Erfahrung garantieren ein ausserordentlich hohes Qualitätsniveau bei der Wiederherstellung von Dokumenten, Fotos und weiterer sensibler Materialien.
Zögern Sie nicht, uns bei Fragen oder Problemen anzurufen!

docusave
PREVENTION SERVICE ENGINEERING

docusave | Rebzelg 2 | 3662 Seftigen | +41 33 346 87 87 | info@docusave.ch | www.docusave.ch

aeB SCHWEIZ
AKADEMIE FÜR ERWACHSENENBILDUNG

ich bilde aus ...
ich führe ...
ich berate ...

Kompetenz für meine Praxis

Bern – Luzern – Zürich – Basel

www.aeb.ch · Telefon 041 249 44 88

aeB

ABB Technikerschule, Baden
Höhere Fachschule HF
für eidg. anerkannte Bildungsgänge

Ihr Weiterbildungspartner

für eidg. anerkannte Bildungsgänge zum «Dipl. Techniker HF»

Betriebstechnik, Logistik*, Energietechnik, Konstruktionstechnik, Informatik, Systemtechnik und Nachdiplomstudium «Executive in Business Engineering»*

** Für Betriebstechnik und Logistik einstieg auch mit KV möglich*

Studienbeginn
Mitte Oktober 2012

Wir laden Sie herzlich zu unseren Informationsabenden ein

Datum:

Do.	**1. März 2012**	**18:15 Uhr**
Mo.	**7. Mai 2012**	**18:15 Uhr**
Mo.	**20. August 2012**	**18:15 Uhr**

Ort:
ABB Technikerschule
Fabrikstrasse 1, 5400 Baden
Tel. 058 585 33 02

Zielpublikum:
Damen und Herren mit abgeschlossener einschlägiger Berufslehre oder mit gleichwertigen Kennt-nissen.

Sind Sie interessiert?
Möchten Sie sich vorgängig über unsere Schule informieren?
Detailinformationen finden Sie auf unser Website www.abbts.ch

KAIZEN Lean Management als olympische Disziplin?

So wie dieses Jahr der olympische Gedanke wieder Sportler aus aller Welt zusammenbringen wird, damit diese im fairen Wettbewerb ihre Kräfte messen können, wird sich in 2012 fast jedes Unternehmen einem (globalen) Wettbewerb stellen müssen – die richtige Zeit eine Analogie zu ziehen.

Ein guter Leistungssportler braucht die richtige Technik, um zu einem erfolgreichen Wettkämpfer zu werden. Um eine Herausforderung zu meistern, analysiert ein Sportler zunächst die an ihn gestellten Anforderungen und entscheidet sich dann für die jeweils sinnvollste Technik. Im Sport versteht man unter Technik oder Schnelligkeit die richtige Zusammenstellung der drei Faktoren Beweglichkeit, Kraft und Ausdauer. Echte Champions sind zudem mit einem wachen Geist begnadet, der es ihnen ermöglicht, situativ korrigierend zu handeln – Flexibilität ist häufig das Zünglein an der Waage, das über Erfolg oder Misserfolg entscheidet. Dieses Bild aus der Welt des Leistungssports lässt sich in leicht abgewandelter Form auf die Wirtschaftswelt übertragen, wimmelt es doch dort für Unternehmen jeder Grösse genauso von Wettbewerbern und Herausforderungen, wie für Sportler zu den Olympischen Spielen in diesem Sommer in London.

Die Kernkompetenz eines erfolgreichen Sportlers ist es, den jeweils situationsgerechten Mix aus Beweglichkeit, Kraft und Ausdauer zu finden. In der Sprache der Unternehmer heisst dieser Mix «Lean Management».

Unternehmen gleich welcher Grösse, egal ob Weltkonzern oder kleiner mittelständischer Betrieb, sind – um im Sportbild zu bleiben – Mannschaften. Um erfolgreich zu handeln, mischen Unternehmen ebenso wie ein Sportler Beweglichkeit, Kraft und Ausdauer – nur werden diese Disziplinen in der Wirtschaft anders bezeichnet.

Jedes erfolgreiche Unternehmen ist stetig offen für Veränderungen. KAIZEN ist ein Wort aus dem Japanischen und bedeutet die kontinuierliche Veränderung vom Guten zum Besseren. Ein Unternehmen, das seinen Wettbewerbern voraus ist, ist zudem häufig daran zu identifizieren, wie es seine personellen Ressourcen begreift und behandelt. Und zu guter Letzt dauert der sportliche, genauso wie der wirtschaftliche Wettbewerb oft nur wenige Minuten, während die Vorbereitung, häufig über Jahre hinweg, mentales Durchhaltevermögen und das erarbeiten einer Vision erfordert hat. Ein Wirtschafts-Champion wird dementsprechend dasjenige Unternehmen werden, welches es versteht, flexibel und situativ den richtigen Mix aus stetiger Veränderung (Beweglichkeit), Einsatz seiner personellen Ressourcen (Kraft) und visionärem Denken und Durchhaltevermögen (Ausdauer) zu bilden.

Die Management-Philosophie KAIZEN versteht unter Lean Management das effizienzorientierte Optimieren von Systemen. Dabei steht für KAIZEN, neben dem permanenten Streben nach Verbesserung, der Mensch im Mittelpunkt jeder unternehmerischen Handlung. Und da KAIZEN ein stetiger Prozess ist, ist KAIZEN und damit Lean Management eine langfristige, strategische Managementaufgabe. Lean Management ist für Unternehmen also das, was für Sportler Flexibilität ist. Eine unbedingte Notwendigkeit, um die zentralen erfolgsbringenden Faktoren miteinander in Einklang und Harmonie zu bringen – für das Ziel dem Wettbewerber ein Stück voraus zu sein.

Machen Sie Ihr Unternehmen fit für die Herausforderungen des Wettbewerbs. Mit Flexibilität, KAIZEN & Lean Management – in «Erfolg» lesen Sie in den kommenden Monaten, wie Beweglichkeit, Kraft und Ausdauer erfolgreich zusammen finden.

In den folgenden Ausgaben von «Erfolg» werden verschiedenste KAIZEN Methoden vorgestellt. Lesen Sie, wie Sie Ihr Unternehmen mit KAIZEN fit und lean machen können – damit Ihr Unternehmen auch in Zukunft richtig auf den Wettbewerb eingestellt ist.
Und wenn Sie nicht so lange warten und Ihr Unternehmen schon vor London auf den KAIZEN-Weg bringen möchten? Die KAIZEN Institute Consulting Group Ltd in Zug berät, führt Audits durch und betreibt Colleges, an denen Führungskräfte, mittleres Management sowie alle übrigen Mitarbeiter gecoacht werden. Das KAIZEN Institute freut sich auf Ihre Anfrage.

Alice Gisi, Tel. 041 725 42 81

KAIZEN Institute Consulting Group Ltd.
Bahnhofplatz
6300 Zug
www.kaizen.com

Anzeigen

Sind Sie Kleinstunternehmer?

Studie zum Innovationsverhalten in schweizerischen Kleinstunternehmungen

Obwohl sie weitverbreitet und von entscheidender Bedeutung für unsere Volkswirtschaft sind, weiss man nur wenig über die Innovationsleistung von Schweizerischen Kleinstunternehmungen. Der Luzerner Emanuel Wüest will dies mit seiner Dissertation ändern und herausfinden, welche Faktoren das Innovationsverhalten in Unternehmungen mit weniger als 10 Mitarbeitenden beeinflussen.

Gesucht werden Kleinstunternehmer, die sich für die anonyme Online-Befragung 10 Minuten Zeit nehmen!

http://ww2.unipark.de/uc/unisa

University of South Australia

MALWERKSTATT

EINFACH SCHÖNER.
DIE RICHTIGE FARBE
AN DER WAND.

NEUGIERIG?
WWW.MALWERKSTATT.CH

.....

Web-Infos interessieren Sie nicht? Sie wollen einfach einen guten Maler.
Rufen Sie uns an: 031 302 06 47

oprandi & partner®
personnel recruitment

seit 1988

Unternehmens- und Personalberater

Werden Sie Unternehmer in einer erfolgreichen Gruppe!

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

Unternehmens- und Personalberater (m/w)

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

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

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

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

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

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

Bereits über 40 Unternehmen beteiligen sich am Mehrwertpartnerprogramm und bieten Ihre Produkte und Dienstleistungen günstiger oder mit einem Mehrwert Firmen und Privatpersonen an.

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

Als Mitglied im Schweizerischen KMU Verband können Sie bei zahlreichen Firmen Produkte & Dienstleistungen zu Spezial-Konditionen beziehen.

Firma	Branche
Academics4Business	Karrierenplanung
Alpamare Bad Seedamm AG	Wasserpark
APO NetCom AG	Telekommunikation
Atlantic Suisse AG	Sanitär, Heizungen, Lüftungen
B.Peter Gebäudesysteme	Gebäudesysteme-und AV-Technik
Berufsbildungszentrum Dietikon	Bildung
Bitlis Music + Game Shop AG	Music & Games
Blue Tornado	Netzwerktechnik/ IT
CARDUN AG	Führung und Kommunikation
CKP-Excellence GmbH	Finanzierung
Classei.ch	Büroorganisation
Comfortfloor	Bodenwärme
deltra Software GmbH	Software
Desinova	Webdesign, CMS
dir-net gmbh	Internet-Security
Discountlens GmbH	Kontaktlinsen & Pflegemittel
Don Tabaco GmbH	Cigarren, humidor
EDI GmbH	Buchhaltungssoftware
EMA Graphics	Grafik, Design, Druck
Extra Film AG	Fotoprodukte
fam office gmbh	Buchhaltung, Steuern, Marketing
Fanti Soft Heiz	Softwareinstallationen
Finca Son Boyvas	Reisen

Firma	Branche
Hotelcard AG	Tourismus-Dienstleistungen
K-webs GmbH	IT, Informatik
Logista EG AG	Baugewerbe
MAF Zürich Consulting Group AG	Wirtschaftsrecht, Finanzierungen
Ott Informatik GmbH	Informatik, Kassen
Predus AG	Coaching, Aus-und Weiterbildung
Prografik, Jean-Pierre Heinzer	Schrift & Grafik
Quimp GmbH	Buchhaltung / Treuhand
Schlüssel Mittl AG	Schloss- und Schlüsselservice
Score Marketing	Marketingberatung
Secoma Controlling AG	Software, Buchführung, Beratung
SHIRA Consulting AG	Treuhand / Personalwesen
SNV Schweizerische Normen-Vereinigung	Dienstleistung
Spirits & more	Whisky und Spirituosen
Swiss Regio	Branchenbuch
TEC Thommen Engin. & Consulting GmbH	Elektroplanung, unabh. Kontrollorg.
TOKRA GmbH	Etikettiersysteme, Typenschilder
Treufin Reuter AG	Treuhand
TREWA AG	Möbel
TT Timeconsult Treuhand AG	Treuhandgesellschaft
UB-office AG	Software
welcome hotels & restaurants	Hotellerie, Gastronomie
Zirkumflex AG	Telekommunikation / mit WIR

Anzeigen

PLATE MATE

Plate Mate Tellerständer
Das Orginal
www.platemate.ch – Tel. 056 664 02 20

Der Unterschied zwischen der Schweiz und Deutschland, Peking und Hongkong oder Mexiko und Madrid wird in der Schweiz gemacht!

Fangen wir mit der deutschen Sprache an: Wussten Sie, dass in Deutschland Finken fliegen können und man eine Schale nicht trinken kann? Und dass «angefressen» nichts mit der Begeisterung zu tun hat, mit der wir Texte übersetzen, während «absitzen» etwas für Kriminelle ist und nicht schlicht und einfach «sich setzen» bedeutet? Und dass es ein Geschenk ist, wenn man ein Telefon bekommt und nicht bloss einen Anruf von der Schwiegermutter oder vom Chef bedeutet?

Auf Deutsch sind Mohrenköpfe Negerküsse, und Möhren sind auf Schweizerisch Rüebli. Mit «pellen» meint man in Deutschland schälen und «riechen» bedeutet schmecken, während scharf gewürzt in der Schweiz «rassig» heisst.

Ein Pneu ist ein Reifen. Den sollte man allerdings nicht mit Pirellis verwechseln, denn diese werden um die Hüfte getragen. Kate Moss zum Trotz. Aber die spricht ja auch kein Schweizerdeutsch.

Leider vergessen wir das immer wieder, wenn wir Hochtütsch parlieren. Denn bei unserem grossen Nachbarn sorgt unsere mittelhochdeutsch-alemannische Ausdrucksweise stets für Verwunderung.

So wie wir mit Apfelsinen und Pomeranzen nicht viel anfangen können. Oder wenn wir gar von Pampelmusen hören, da wird es uns Helvetiern ganz flau im Magen. Im Gegenzug wissen die Teutonen nicht, was eine Papeterie ist oder ein Car oder ein Camion.

Wer seinen Benz gelassen in Deutschland parkt, der muss in der Schweiz schon parkieren. Und wer falsch parkt kriegt ein Knöllchen, aber wer falsch parkiert kassiert eine Busse. Nichtwissen macht was: In der Schweiz gibt es dafür schlechte Noten, in Deutschland dagegen miese Zensuren.

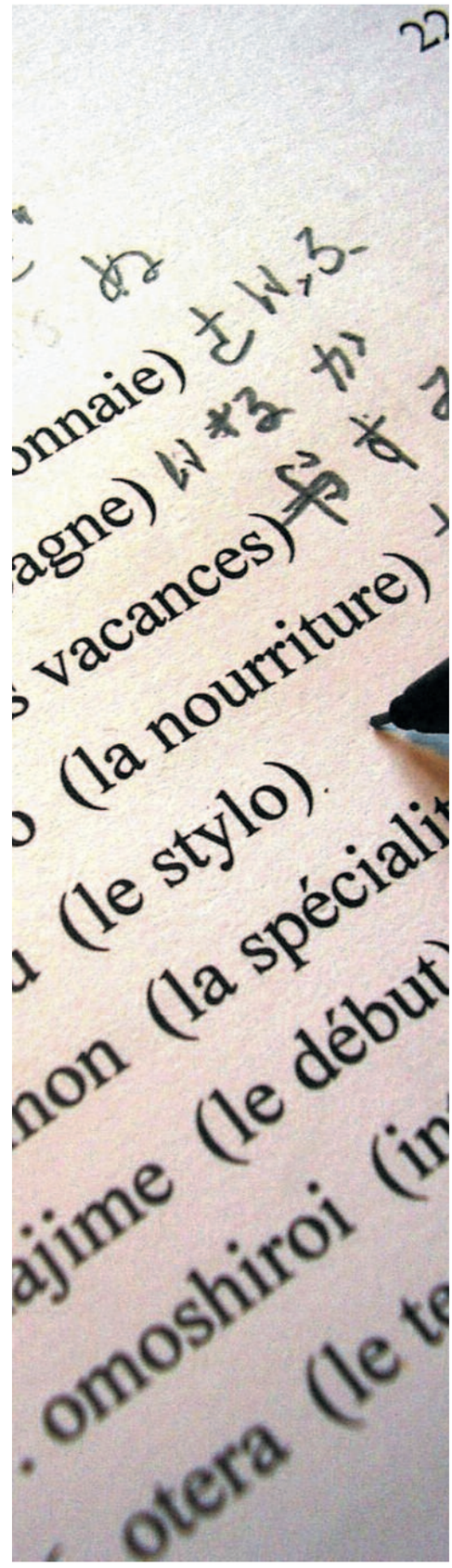
Der Röstigraben ist fast so einmalig wie der Weisswurstäquator. Beide markieren den Verlauf von Mentalitätsgrenzen – zwischen der frankophonen und der deutschsprachigen Schweiz oder eben zwischen dem Freistaat Bayern und dem übrigen Deutschland. Der «rideau de rösti» – so nennen die Romands den Röstigraben – zeigt sich aber vor allem im Abstimmungsverhalten der Stimmbürgerinnen und -bürger, denn Rösti isst man auf beiden Seiten.

Das könnten wir jetzt so ewig weiterführen, denn die Engländer in England reden und schreiben ein anderes Englisch als die Amerikaner und Australier. So wie die Portugiesen anders sprechen in Portugal als die, welche in Südamerika leben. Aber auch Mexikaner und Kubaner schreiben ein anderes Spanisch als die Spanier in Spanien. Und in Shanghai versteht man einen Mann aus Peking, Sichuan oder Hong-Kong nicht. Nur die Schriftsprache Mandarin eint das grosse Volk. Aber Mandarin muss erlernt werden wie eine Fremdsprache.

Kurz, wir kennen uns in der Welt der Sprachen aus, weil das unsere Kernkompetenz ist. Wir machen nichts anderes als übersetzen, texten, redigieren und kontrollieren. Seit über 34 Jahren kommunizieren wir in mehr als 33 Sprachen. Dabei helfen uns 150 Mitarbeiter, die sich nur eins vorgenommen haben: sprachlich immer ein bisschen besser zu sein als das Original! Das ist unser Motto. Und die vielen Kunden aus der Schweiz und Deutschland geben uns Recht.

Wir helfen Ihnen neue Märkte zu erschliessen. Wir schreiben Ihre Broschüren und Bedienungsanleitungen so, dass sie eindeutig sind und im Hinblick auf die Produkthaftung absolut wasserdicht getextet sind. Wir sorgen mit unseren kundenspezifischen Glossaren dafür, dass eine Madenschraube immer eine Madenschraube ist und nie eine innenliegende Sechskantschraube wird und schon gar nie als Inbusschraube angezogen wird. Dabei hilft uns unser CAT-System, das Computer-Aided Translation System. Gleichgültig ob Texte für Banken, Versicherungen und Industrie, wir beschäftigen Spezialisten, die sich in diesen und vielen anderen Fachgebieten wie Marketing, Wissenschaft, B-to-B und Werbung bestens auskennen und Ihnen kein X für ein U vormachen.

USG Übersetzungs- Service AG
Blumenweg 6
3063 Ittigen
Tel. 031 924 24 44
Fax 031 922 11 44
info@usg.ch
Sie finden uns in Bern und Stuttgart:
www.usg.ch & www.usg-stuttgart.de



Vorbeugen ist besser als Heilen Aber: wessen Aufgabe ist das?

Heilen statt Vorbeugen? Der Mediziner als Menschenmechaniker, so der Traum mancher Patienten. Was dem Automechaniker sein Schlüsselsatz sei dem Arzt sein Skalpell. Fehler werden weggeschnitten und durch noch zu züchtende Organe ersetzt. Jeder weiss zwar, dass das so nicht funktioniert, aber viele glauben insgeheim, dass es bei ihnen persönlich so funktionieren könnte. Nach wie vor ein Irrglauben.

Vorbeugen statt Heilen!

«Vorbeugen ist besser als Heilen», das wusste schon Hippokrates. Er hatte keine modernen Heilmittel zur Hand, keine technischen Geräte, keine teuren Medikamente. Er war auf die Prävention angewiesen. In der ursprünglichen Bedeutung des Begriffes «Prävention» geht es darum, Krankheiten zuvorzukommen und sie zu verhüten.

Ein wichtiger Baustein dabei ist heute die Früherkennung. Sie will einerseits verhindern, dass Krankheiten so weit fortschreiten, dass eine Heilung nicht mehr möglich ist. Andererseits geht es darum, rechtzeitig mit Medikamenten einzugreifen, um Folgeschäden zu verhindern. Beispielsweise bei Bluthochdruck oder Diabetes (Zuckerkrankheit). Verschiedene Screenings, insbesondere für todbringende Erkrankungen wie Krebs, stehen heute zur Verfügung. Ein Gesundheitscheck zur persönlichen Standortbestimmung sollte idealerweise im Abstand von 2 Jahren durchgeführt werden.

Die medizinische Versorgung scheint dem immer höheren Alter der Gesellschaft hinterherzuhinken, denn das Alter ist einer der wichtigsten Risikofaktoren für Herz-Kreislauf-Erkrankungen und Krebs. Natürlich versuchen Forscher aller Couleur hier gegenzusteuern. Auch die Pharmaindustrie entwickelt immer neue Medikamente, die hilfreich sein können. Doch das alleine reicht nicht.

Nach wie vor gilt die Erkenntnis von Hippokrates. Wenn es an den Mitteln fehlt, um zuverlässig zu heilen, dann muss man verhindern, überhaupt krank zu werden. Die wirksamste Prävention ist, Risikofaktoren unter Kontrolle zu bringen. Einige Risikofaktoren für Erkrankungen können wir nicht beeinflussen, so zum Beispiel das Alter und die Gene. Andere Risikofaktoren liegen in unserer Hand. Die wichtigsten kontrollierbaren Risikofaktoren sind 1. Ernährung, 2. Bewegungsarmut, 3. Rauchen und 4. Chronischer Stress. Übergewicht, Bewegungsmangel und Tabakkonsum sind die wichtigsten Risikofaktoren für Herz-Kreislauf-Erkrankungen wie Herzinfarkt und Schlaganfall sowie für Krebs. Doch diese Erkrankungen sind nicht auf die ältere Gesellschaft beschränkt. Sie können auch noch im arbeitsfähigen Alter auftreten und die Lebensqualität stark einschränken. Chronischer Stress führt am häufigsten zum Ausfall am Arbeitsplatz. Man könnte sich auf den Standpunkt stellen, jeder sei selbst für sein Leben verantwortlich, und wenn man krank werde, gehe man eben zum Arzt.

So sieht es das Schweizer Gesundheitssystem. Ist Prävention also Privatsache?

Nein – das Unternehmen handelt!

Jedes Unternehmen kann gesundheitsfördernde Bedingungen schaffen, in denen es jedem möglich wird, gut für sich zu sorgen. Je umfassender, desto besser, aber schon im Kleinen fängt es an, ohne dass es viel kosten muss: Mit flexiblen Arbeitszeiten beispielsweise, konsequentem Rauchverbot auf dem Gelände oder motivierenden Aktionen, die einen Anreiz bieten, sich gesund zu verhalten. Ein ganzheitliches Konzept nimmt auch die Führungskräfte in die Verantwortung, denn Vertrauen, Wertschätzung und Achtung ist die Basis eines gesundheitsfördernden Betriebsklimas. Ein Mitarbeiter, der weiss, dass er Werte schafft, ist sich auch des Wertes seiner Gesundheit für die Erhaltung seines Arbeitsplatzes bewusst.

Jedes Unternehmen kann die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dabei unterstützen, erreichbare Gesundheitsziele zu setzen und die eigene Gesundheit nachhaltig zu stärken.

Dr. med. Phoebe Kaiser
Leitende Ärztin Praevmedic AG Zürich

Unsere Gesundheitsdienstleistungen

Gesundheitsförderung
- Medizinische Gesundheitschecks
- Gesundheitscoachings
- Seminare, Workshops, Referate
- Gesundheitstage, Events
- Gesundheitsleistungen, Produkte

Gesundheitsmanagement
- Gesundheitsbefragungen, Risikoanalysen (Burnout)
- Kosten-, System- und Prozessanalysen
- Gesundheitsberatung & -begleitung
- Absenzen- & Case-Management
- Arbeitssicherheit & Gesundheitsschutz

Praevmedic AG
Restelbergstrasse 25, 8044 Zürich
Tel. 044 261 05 05, Fax 044 261 01 31
www.praevmedic.com

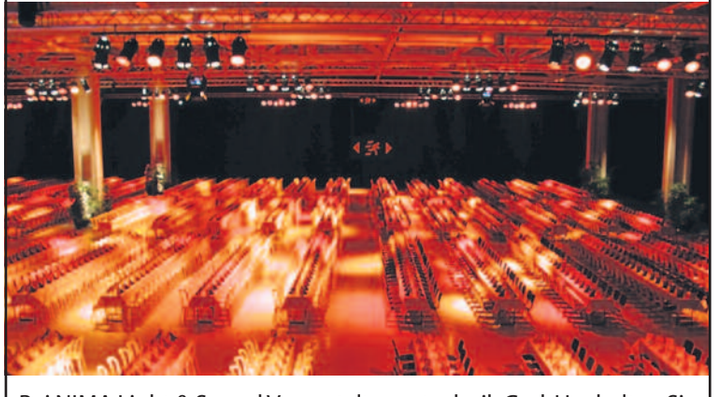
DES BALANCES AG

Das Fachgeschäft mit grosser Auswahl an Geschenkartikeln und Arbeitsmitteln

- Räuchermischungen und Räucher-Zubehör aus aller Welt und eigener Produktion
- Ölen und Sprays aus Eigenproduktion sowie Markenprodukte
- Durchgefärbte Kerzen, Santeria- und Mystical-Kerzen
- Messing- und Holz-Statuen aus Asien
- Fantasyfiguren, Drachen, Kristallkugeln, Steine und Amulette
- Europäische und japanische Schwerter
- Dekomöbel
- Fachliteratur zu Magie, Tarot, Parapsychologie sowie Bücherbeschaffungen

Kruggasse 12, 8001 Zürich (nähe Bellevue und Hechtplatz)
Web: www.hexenladen.ch Tel. 043/268-00-23

Nima Light & Sound



Bei NIMA Light & Sound Veranstaltungstechnik GmbH erhalten Sie einen umfassenden Dienstleistungsservice rund um Ihr Event.

Profitieren Sie von unserer 25-jährigen Erfahrung und lassen Sie sich von uns umfassend und kompetent beraten.

Individuell und optimal abgestimmt auf Ihre Anforderungen und Bedürfnisse planen und realisieren wir auch Ihr Event.

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

Zeigen Sie Mut - Retten Sie Leben!

Für Sie, Ihre Mitarbeiter & Kunden

Zertifizierte Wiederbelebungskurse mit automatisiertem externem Defibrillator unterrichtet von erfahrenen praktizierenden und angehenden Ärzten die direkt aus ihrem Alltag berichten.

Lernen Sie was im Notfall zu tun ist!

SMART MED
Ihr Partner für medizinische Ausbildung

SMARTmed GmbH
Frikartweg 11 • 3006 Bern

+41 78 8 144 144
contact@smartmed.ch
www.smartmed.ch

Zugüberfall mit Geiselnahme!

Überfallen werden möchte niemand. Ausser im Jura. Dort lockt eine spannende Zugfahrt mit einem einzigartigen Erlebnis – nur eines der über 100 massgeschneiderten Gruppenangebote von Erlebnis Schweiz.

Gemütlich dampft ein Nostalgiezug durch die traumhafte Landschaft der jurassischen Freiberge. Plötzlich geschieht das Unglaubliche: Gewehrsalven durchbrechen die idyllische Stille; im Zug kommt Hektik auf. Wie aus dem Nichts taucht eine kleine Gruppe von als Banditen verkleideten Reitern auf. Die maskierten Halunken stürmen den Zug, nehmen scheinbar wahllos eine Person als Geisel und verlangen von den anderen Passagieren ein happiges Lösegeld. Danach preschen die dreisten Reiter mitsamt der Beute und der Geisel auf ihren Freiberger Pferden davon. Längst ist allen Beteiligten klar: Der ganze Überfall ist nur gefakt. Umso grösser ist der Spass daran. Die vermeintliche Geisel wird nach einem kurzen Ausritt in den nahen Wald wohlbehalten zurückgebracht, die eingesackten Uhren werden den schmunzelnden Besitzerinnen und Besitzern wieder ausgehändigt.

Unvergessliche Erlebnisse

Erlebnis Schweiz organisiert bereits seit 15 Jahren spannende und erlebnisreiche Mitarbeiterausflüge, Firmenevents und Kundenanlässe wie das Zugüberfall-Spektakel im Jura. Aktuell enthält das abwechslungsreiche und schweizweit einmalige Angebot über 100 Events. «Unser Team sorgt mit frischen und originellen Ideen dafür, dass unseren Kunden der Spass nie ausgeht. Damit wir wissen, worauf sie sich einlassen, haben wir alle unsere Angebote selbst getestet», erklärt Claudia Schoch, Geschäftsführerin von Erlebnis Schweiz, einer Gruppenabteilung der Aare Seeland mobil AG mit Sitz in Langenthal. «Wir organisieren alles von A bis Z, damit sich die Teilnehmer direkt auf das Wesentliche konzentrieren können: den Spass.»

Grenzenloser Spass

Die Kunden schätzen nicht nur den tollen Rundum-Service, sondern behalten den aufregenden Event auch in bester Erinnerung. Dies zeigen die vielen positiven Kundenfeedbacks. Andreas Naef, Generalagent bei Helvetia Versicherungen, zum Beispiel verbrachte mit seinen Mitarbeitenden einen Tag voller Mutproben: zuerst Quad-Fahren im freien Gelände, dann Seilfliegen über eine 70 Meter breite Schlucht und zum Abschluss Gaudi-Bullenreiten. Sein Fazit: «Das war Spass pur und ein super Gruppenerlebnis in einem! Das Feedback unserer Mitarbeitenden war durchwegs positiv. Ich kann den Abenteuer-Event im Steinbruch nur weiterempfehlen.»

Einfach online finden und buchen

Auf der Startseite von Erlebnis Schweiz findet man mit wenigen Klicks dasjenige Angebot, das einem am besten gefällt. Unter www.erlebnis-schweiz.com/minigruppen gibt es zudem spezielle Angebote für zwei bis acht Personen. Der Marketingverantwortliche Adrian Houriet über das brandneue Minigruppenangebot: «Ob sportlich oder gemütlich, ob als Tagesevent oder als zwei- oder mehrtätige Reisen. Auch für kleinere Gruppen haben wir das passende Angebot. Für grenzenlosen Spass und unvergleichliche Erlebnisse – schweizweit!»

Folgen Sie uns!

www.facebook.com/erlebnis-schweiz
www.twitter.com/erlebnis-schweiz

ERLEBNIS SCHWEIZ
Aare Seeland mobil AG
Hauptstrasse 93, 2560 Nidau
Tel. 0844 833 899
www.erlebnis-schweiz.com

MADELEINE
New Collection Frühjahr/Sommer 2012

Entdecken Sie die vielfältige Modewelt von MADELEINE! Exklusive High-Fashion, selbstbewusste Business-Mode, kombinationsstarke Basics, trendsichere Accessoires und edle Dessous – finden Sie für jeden Anlass das perfekte Outfit!

Lassen Sie sich von den luxuriösen Trends der neuen MADELEINE-Kollektion begeistern und erleben Sie die angesagten Farben, die aktuelle Materialien und die Styles des Mode-Sommers 2012 in seiner edelsten Form.
Trend-Fashion mit höchstem, modischem Anspruch auf internationalem Niveau wartet auf Sie!

Fordern Sie jetzt den neuen MADELEINE Katalog mit über 170 Seiten High-Fashion an. Per Telefon unter 0848 889 848 oder shoppen Sie jederzeit bequem von zu Hause aus unter www.madeleine-mode.ch

Präzisionsmechanik vom Feinsten

Die Firma Huber Präzisionsmechanik AG ist ein kleines Familienunternehmen, das sich im Laufe der Zeit auf die Bearbeitung von Kleinteilen (ab Ø0.3mm), von Klein- bis Grossserien, spezialisiert hat.

Wir bearbeiten vorwiegend V4A, V2A, selbstverständlich bearbeiten wir auf Wunsch auch alle anderen Materialien wie z.B.:

- Titan
- Messing
- Alu

und vieles mehr.
Momentan ist unser Einsatzgebiet hauptsächlich in der Elektroindustrie, Medizinal- und Verbindungstechnik. Wir zeichnen uns durch unsere Liefertreue, Genauigkeit und Flexibilität aus.

HUBER Präzisionsmechanik AG
Felix Huber
Chälistrasse 6
5627 Besenbüren

Tel. 056 622 26 62
Fax 056 622 71 78
info@hpme.ch
www.hpme.ch

Anzeigen

HUBER Präzisionsmechanik AG
Chälistrasse 6
CH-5627 Besenbüren
Tel. + 41(0)56 622 26 62
Fax + 41(0)56 622 71 78
info@hpme.ch

ISO 9001 SWISS

Lohnbetrieb, tätig in der Bearbeitung von Drehteilen ab Ø0.3mm bis Ø20mm in Rostfreiem Stahl u.a. Werkstoffen.

Info@hpme.ch
www.hpme.ch

Die volle Kraft der Sonne mit Photovoltaik

Unser Zentralgestirn liefert 24 Stunden am Tag immer irgendwo auf unserem Planeten Energie. – Sehr viel Energie – Genug um unseren Energiehunger vollständig zu stillen. Mit Hilfe der Photovoltaik (PV) – der Umwandlung von Sonnenlicht in elektrischen Strom – wird diese Energie für alle zugänglich. Photovoltaik ist eine nachhaltige und umweltfreundliche Methode zur Energiegewinnung.

Die Solarstrom Anlage auf diesem EFH bringt im Jahr über 7200kWh

Stromerzeugung mit Sonnenenergie ist in der Nordwest-Schweiz bereits heute dank innovativen Förderprogrammen der Elektrizitätsversorgungsunternehmen, den Kantonen und dem Bund sehr rentabel: für jede Kilowattstunde Strom die Ihre Anlage produziert, profitieren Sie sofort! In der Nordwest-Schweiz kann mit einer installierten Photovoltaik-Fläche von einem Kilowatt Leistung bis zu 1100 kWh Strom pro Jahr erzeugt werden. – Sofort selbst nutzbar oder zum Weiterverkauf an Ihren Netzbetreiber.
Zur Förderung der Stromerzeugung mit Photovoltaik gibt es die kostendeckende Einspeisevergütung KEV vom Bund.
Die KEV ist ein Umverteilungsmodell und vergütet den produzierten Solar-Strom mit jährlich angepassten Sätzen und dient der Amortisation Ihrer Investition in nachhaltig erzeugte Energie.
Zudem existieren je nach Elektrizitätsversorgungsunternehmen Fördermodelle, die die Photovoltaik in einem ähnlichen Rahmen unterstützen: entweder wird der in das Netz eingespiesene Solar-Strom zu einem erhöhten Vergütungssatz ausbezahlt oder die Förderung wird je nach Anlagengrösse mit Direktzahlungen unterstützt. In vielen Gemeinden der Nordwest-Schweiz ist der Amortisationszeitraum somit bereits unter 10 Jahre gefallen – und dies bei einer Lebensdauer der PV-Anlage von mindestens 25 Jahren! Somit können Sie nach dem Amortisationszeitraum noch für über 15 Jahre von Ihrer Anlage profitieren.

Axova aus Sissach ist auf die Planung und Realisation von Solarstrom-Anlagen in allen Grössenordnungen spezialisiert. Mit umfassendem Know-how, solidem Handwerk und langjähriger Erfahrung finden wir für jedes Dach die richtige Lösung.

Mit der Erhöhung des Solarstromanteils am Schweizer Strom-Mix trägt axova zu mehr Unabhängigkeit von Strom aus Atom-, Gas- und Kohlekraftwerken bei und gestaltet auf diese Weise aktiv eine nachhaltige Energie-Zukunft – ohne Abgase, schädliche Abfälle oder Lärm.

Steigen Sie mit Ihrem Unternehmen noch heute auf Solarstrom um und profitieren Sie von der lukrativen, sauberen und nachhaltigen Energie der Sonne. Wir empfehlen uns, Sie auf diesem Weg zu begleiten und zu unterstützen – zuverlässig, unkompliziert und persönlich.

Infos unter 0800 400 222 oder www.axova.ch

Anzeigen

Werft und Fahrschule unter einem Dach

Beat Wegmüller

Beat Wegmüller führt seit 32 Jahren eine Bootswerft. Angefangen hatte der Stadtberner in Wohlen bei Bern, bevor er mit der Werkstatt nach Hinterkappelen umzog. Dort am Waldrand bietet er umfassenden Service an und beweist mit Qualitätsarbeit, dass er kein Hinterwäldler ist.

Beat Wegmüller machte sich schon früh selbstständig und führte zusammen mit seinem Schwager eine Autogarage in Bern. Später stieg der gelernte Elektromonteur um auf Boote und mietete sich in Wohlen bei Bern in einer Halle ein. Er absolvierte eine sechsmonatige Ausbildung auf Innen- und Aussenbord-Motoren der Marken Johnson, Evinrude und OMC. Später bildete er sich während neun Monaten in der Frog AG, dem ehemaligen Mercury- und MerCruiser-Importeur entsprechenden Marinemotoren weiter. Nach der Abschlussprüfung erlangte Wegmüller den Händlerstatus für Mercury Aussenborder und MerCruiser Innenbordmotoren.

Nach einigen Jahren siedelte er die Werft nach Hinterkappelen um. Dort beschäftigt er das ganze Jahr über zwei Mitarbeiter, darunter seinen 30-jährigen Sohn Philippe. In Spitzenzeiten sind es gar vier Mitarbeiter, die nebst Beat Wegmüller die Arbeit erledigen.

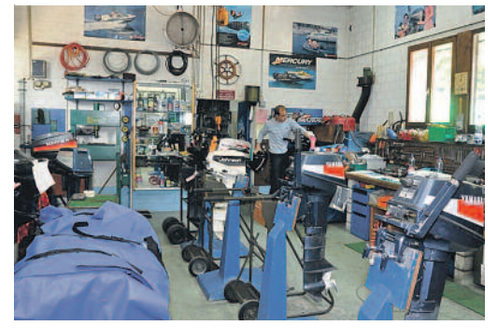
Angebot

Beat Wegmüller handelt mit Schlauch- und Kunststoff-Booten von Quicksilver und mit Schlauchbooten von Valiant. Er bietet Aussenbordmotoren von Mercury und Innenbordmotoren mit Z-Antrieb von MerCruiser an. Service und Unterhalt bietet er bei allen Marken. Trailer verkauft er von Stüssi und Harbeck.

Wegmüller bietet auch Motorboot-Unterricht an. Die praktische Prüfung findet auf dem Murtensee statt, Theorie wird in der Werft gebüffelt.

Boote Motoren Fahrschule
Dorfstrasse 35, 3032 Hinterkappelen
Tel. 031 901 07 00, Fax 031 901 17 94
www.wegmueller-boote.ch

Philippe Wegmüller



Anzeigen

Boote Motoren Fahrschule
Beat Wegmüller
Dorfstr. 35 • 3032 Hinterkappelen • Tel. 031 901 07 00 • Fax. 031 901 17 94

- Vertretung diverser Marken
- Reparatur und Service
- Schlauchbootservice
- Boote
- Motoren
- Winterlager
- Bootsfahrschule und Theorie

Power by MERCURY MerCruiser
www.wegmueller-boote.ch

Datum	Ort	Veranstaltung	Weitere Infos
März			
06.03.	KKL Luzern	Schweizerischer Marketing-Tag	www.swissmarketing.ch
16.03.	Wettingen/ZH	16. Schweizer Erfolgsforum	www.erfolgsforum.org
April			
13.04.	Bad Ragaz	Wirtschaftstagung «Spiritualität küsst Wirtschaft»	www.bernardi.li/tagung.html
21.04.	Aargau	Forderungsmanagement	www.ralphrochau.ch
25.04.	St. Jakobs Park /BL	Tischmesse Basel	www.efficiency-club.ch
Mai			
12.05.	Zürich	Forderungsmanagement	www.ralphrochau.ch
14.05.	Aargau	Telefonisches Mahnwesen	www.ralphrochau.ch
Juli			
07.07.	Bern	Forderungsmanagement	www.ralphrochau.ch
21.07.	Basel	Forderungsmanagement	www.ralphrochau.ch
September			
01.09.	St. Gallen	Forderungsmanagement	www.ralphrochau.ch
29.09.	Luzern/Schwyz	Forderungsmanagement	www.ralphrochau.ch
Oktober			
13.10.	Graub	Forderungsmanagement	www.ralphrochau.ch
29.10.	Zürich	Telefonisches Mahnwesen	www.ralphrochau.ch
November			
05.11.	Bern	Telefonisches Mahnwesen	www.ralphrochau.ch
12.11.	Basel	Telefonisches Mahnwesen	www.ralphrochau.ch
19.11.	SG/TG/GR	Telefonisches Mahnwesen	www.ralphrochau.ch

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

Geschäftsführer:
Roland M. Rupp

Abonnementsverwaltung:
Alexandra Rupp
abo@netzwerk-verlag.ch

Inserateverkauf:
Inserate@netzwerk-verlag.ch

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

Auflage:
Printauflage: 10 000 Ex
Onlineauflage: 25 000 Ex
Die Auflage von Erfolg ist notariell beglaubigt

Erscheinung:
erscheint monatlich

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

Redaktions-/Anzeigenschluss:
Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin

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

Bilder:
Titelbild tiero, S6 Andreas Haertle, S22 Jasmin Merdan, S25 Aamon, S34/35 Victoria, Nmedia, S43 Keystone / ZVG, S44 Andrei Vorobiev, S49 Fotolia, S51 WSC, S59 MASP

Anzeigen

DIE WINDTURBINE FÜR DEN PRIVATBEREICH

Clever Grid®
sustainable smart

www.clevergrid.com

Wohnen Sie windexponiert?

Dann lassen Sie den Wind nicht ungeschoren davon kommen. Entziehen Sie ihm seine unerschöpfliche Energie und nutzen Sie seine Kraft.

Mit der Windturbine BTPS 6500 setzen Sie ein sichtbares Zeichen für erneuerbare Energien und helfen den CO_2 Ausstoss zu reduzieren.

Clever Grid (Schweiz) GmbH Baarerstrasse 75, CH-6300 Zug • Tel. +41 (0)43 300 13 23 • info@clevergrid.ch

Spiritualität für die Wirtschaft – Bedrohung oder Chance?

Wertschätzung? Unsicherheiten? Klare Führung mit Zielvorgaben? Wertschätzung der Mitarbeiten? Fragen, die hellhörig machen und zum Nachdenken anregen sollen. Dieser Fachbeitrag zeigt Möglichkeiten auf, wie neue Verhaltensweisen und neue Ansätze mit Erfolg in die Zukunft führen.

An erster Stelle steht in den meisten Unternehmen seit eher: Wirtschaftlichkeit, Rendite, langfristige materielle Erfolgssicherung. Alles Werte, die in Zahlen messbar sind und sich auf die finanziellen Themen eines Unternehmens beziehen. Dabei treten die Wünsche und Bedürfnisse der Mitarbeiten und ob sich jemand wirklich in einem Unternehmen wohlfühlt in den Hintergrund. Für die Leistungsfähigkeit der Mitarbeitenden und somit den langfristigen Erfolg eines Unternehmens ist es jedoch entscheidend, dass die immateriellen Bedürfnisse und Wünsche der Mitarbeitenden gedeckt werden.

Ist der Wertewandel eine Bedrohung oder eine Chance?

Zeiten des Umbruchs und der Veränderung fördern eine neue gemeinsame Wertebasis, die Vertrauen, Respekt und neue Leitplanken bieten. Seit einigen Jahren kann man beobachten, dass das Thema Spiritualität in der Wirtschaft zunehmend an Bedeutung gewinnt. Die Suche nach «Sinn und Werten» im Sinne von Lebens- und Arbeitsqualität in der Wirtschaft wurde in den letzten Jahren für viele Menschen wichtiger.

Zurzeit vollzieht sich ein Wandel in der Wirtschaft. Der Trend geht hin zu immer mehr Eigenverantwortung der Mitarbeitenden und zu mehr Flexibilität und Offenheit der Arbeitgeber. Die Zeiten, da Mitarbeiter durch extrinsische Leistungen wie Boni und Gehaltserhöhungen ihres Arbeitgebers motiviert wurden, sind vorbei. Die Rahmenbedingungen für Mitarbeitende müssen sich massiv ändern, wenn er auf dem Arbeitsmarkt angesichts der Globalisierung konkurrenzfähig und motiviert bleiben will.

Für Mitarbeitende bedeutet das, dass heute mehr denn je das Prinzip der Eigenverantwortung, intrinsischen Motivation für Selbst-Entwickler gefragt ist. Mitarbeitende sowie Unternehmen müssen umdenken, denn die goldenen Jahre sind vorbei. Die Balance zwischen Beruf, Persönlichkeit und Familie muss wieder mehr gefördert werden. Die Eigenverantwortung und Selbstmotivation für seinen Beruf und sein Leben sollte der Mitarbeiter aus sich selbst heraus entwickeln.

Es ist heute mehr denn je notwendig, das Zusammenspiel von Unternehmen und Mitarbeitern effizienter und freundlicher zu machen. Die wirtschaftliche Krise muss gemeistert werden; sie ist eine Chance zur Weiterentwicklung unseres Gemeinwesens, um für den Wirtschaftsaufschwung gewappnet zu sein. Aus diesem Grund müssen alle die Ärmel hochkrempeln und anpacken!

Die Tagung «Spiritualität küsst Wirtschaft» geht deshalb einen Schritt in diese Richtung. Konsequent und wohldosiert referieren unter anderem Top Referentinnen wie Annette Kaiser und Sabine Asgodom an dieser Tagung. Die Suche nach «Sinn und Werten» im Sinne von Lebens- und Arbeitsqualität soll gefördert werden. Die Tagung richtet sich an Führungskräfte und interessierte Männer und Frauen.

Autorin

Caroline Bernardi ist CEO von BERNARDI-Persönlichkeit.Potential.Erfolg., Betriebsökonomin FH, Coach und Seminarleiterin. Sie ist Autorin von zahlreichen Publikationen. Als Expertin begleitet sie namhafte Unternehmen und Einzelpersonen in ganzheitlichen Veränderungs- und Entwicklungsprozessen.

Spiritualität küsst Wirtschaft

2012 – Spirituelle Veränderungen für die Wirtschaft

Freitag, 13. April 2012, 9.00 bis 17.30Uhr
Grand Resort Bad Ragaz, Schweiz

Die Teilnahmegebühr beträgt CHF 590.– (inkl. MwSt, Workshops, Pausengetränke, Mittagessen & Apéro).

Weitere Infos und Anmeldung

Anmeldeschluss ist der 13. Februar 2012. Erfahrungsgemäss sind die Plätze rasch ausgebucht.

BERNARDI-Persönlichkeit.Potential.Erfolg.
Institut für ganzheitliche Persönlichkeitsentwicklung
Langensandstrasse 74
6005 Luzern

Tel. Admin +41 (0)79 602 15 14
tagung@bernardi.li
www.bernardi.li/tagung.html

Präsentationsplattform und Kontaktbörse: Tischmesse Basel

TISCH MESSE BASEL

Die Tisch-Messe Basel ist eine effiziente, zeitgemässe Präsentationsplattform und Kontaktbörse für alle KMU aus der Region. Diese erfolgreiche KMU-Messe geht nun bereits in die 5. Auflage.

25. April 2012, St. Jakobs-Park Basel, Premium Lounge

Am 25. April treffen sich zum fünften Mal bis zu 130 Firmen, um ihre Produkte und Dienstleistungen einem ausgewählten Publikum zu präsentieren. So lernen die Teilnehmer an nur einem Tag viele potenzielle Geschäftspartner, Kunden und Lieferanten aus unterschiedlichen Branchen kennen.

Ein Tisch, ein überzeugendes Angebot und Ihre Persönlichkeit

«Ein paar Prospekte und Visitenkarten, vielleicht eine Bildschirmpräsentation und Sie, als Unternehmerpersönlichkeit – mehr braucht es nicht, um an unserer Messe Ihre Produkte oder Dienstleistungen erfolgreich zu präsentieren.» bringt es Jean Michel, der OK-Präsident der Tischmesse Basel auf den Punkt. «Nicht verkaufen zählt, sondern, dass Sie für sich und Ihr Angebot ein nachhaltiges Netzwerk aufbauen und erweitern. Das Organisationskomitee sorgt mit einem ausgeglichenen Ausstellermix quer durch die Branchen dafür, dass Ihnen dies gelingt.»

Kleiner Aufwand – grosser Nutzen

Die Teilnehmer präsentieren ihr Angebot auf einheitlichen Tischen, die vom Veranstalter zur Verfügung gestellt werden. Im attraktiv gestalteten Messekatalog werden die Aussteller und ihre Angebote vorgestellt.

Attraktives Messepaket

Mit nur Fr. 750.–* ist auch Ihr Unternehmen dabei:

- Ein Tisch an der Tischmesse Basel 2012
- Messetraining für 2 Personen (21.03.2012)
- ½ Seite Eintrag im Messekatalog (Logo und Firmenportrait)
- bis zu 30 Messekataloge für den Eigenbedarf
- Stehdinner für 2 Personen
- Eintrag auf der WebSite der Tischmesse Basel
- Ausstellerwettbewerb
- Adressverzeichnis der Aussteller und Besucher
- Vergünstigungen auf diverse Partner-Angebote

* Firmenmitglieder des Efficiency-Club Basel erhalten Fr. 250.– Rabatt

Die Tischmesse verschafft Kontakte

An der Tischmesse treffen sich die Entscheidungsträger von KMU. So können auf hohem Niveau Kontakte geknüpft, Partnerschaften besprochen und Geschäfte angebahnt werden. Die Tischmesse Basel 2012 ist eine Veranstaltung des Efficiency-Club Basel. Sie wird durch die wichtigsten regionalen Wirtschaftsverbände aktiv unterstützt.

Messe-Training als Zusatznutzen

Damit die Teilnehmer den optimalen Nutzen aus der Tischmesse ziehen können, werden sie von Messeprofis für die Vorbereitung, die Durchführung und die Nachbearbeitung der Tischmesse fit gemacht. Hier lernen die Aussteller, wie sie ihr Angebot an der Messe mit den richtigen Techniken optimal präsentieren. Das Training findet am 21. März statt. Es wird erstmals in verschiedenen Modulen angeboten, welche die Teilnehmer für sich je nach Bedürfnis individuell zusammenstellen können.

Begeisterte Teilnehmer

Das zahlreiche positive Feedback von bisherigen Teilnehmern bestätigt den Erfolg des Messekonzepts: «Meine Teilnahme an der 4. Tischmesse war ein grosser Erfolg. Nie konnte ich mit so wenig Aufwand mit so vielen Interessenten persönlich in Kontakt treten. Ich werde 2012 sicher wieder dabei sein.» Oder: «Die Atmosphäre war super motivierend. Immer wieder sind Aussteller und Besucher an unseren Tisch gekommen und haben sich spontan vorgestellt und sich für unser Angebot interessiert. Die Teilnahme hat uns viel gebracht.»

Nehmen auch Sie teil, knüpfen sie an diesem Tag wertvolle Kontakte und erweitern Sie so Ihr Businessnetzwerk!

Informationen und Anmeldung unter
www.tischmesse-basel.ch

Kontakt:
Jean Michel, OK Präsident
j.michel@tischmesse-basel.ch
Fax 061 373 85 43

Die Tischmesse Basel ist eine Veranstaltung des Efficiency-Club Basel – das Netzwerk für KMU der Region «Metrobasel»
www.efficiency-club.ch

*Alle Preise inkl. MwSt. und ohne Gewähr.

Travel House Media
Michelin Schweiz 2012
EAN: 9782067166110
Preis: 33.00 CHF

In diesem Hotel- und Restaurantführer werden weit über tausend Hotels und Restaurants vorgestellt. Die Auswahl der besten Häuser in der gesamten Schweiz und allen Preiskategorien, wird von einem erfahrenen Inspektoren Team zusammengestellt. Sie prüfen das ganze Jahr hindurch kritisch Qualität und Leistung der bereits empfohlenen und der neu hinzukommenden Hotels und Restaurants.
Es lässt sich vom Luxushotel bis zum Landgasthof und vom Sterne-Restaurant bis zur Weinstube alles finden. Zur besseren Orientierung sind viele Stadtpläne und ein Atlas, in dem alle erwähnten Orte verzeichnet sind, enthalten. Die Hinweise zur Benutzung sind auf Französisch und Englisch beschrieben.

Workbook Zukunftsdenken
Ralph Scheuss
Walhalla und Praetoria Verlag
EAN: 9783802939853
Preis: 24.50 CHF

In seinem Buch gibt Ralph Scheuss eine Fülle von Tipps, wie Firmen von heute zukunftsfähig geführt werden können. Das Buch ist praxisbezogen und durch eine ganze Reihe von Beispielen und Grafiken sehr übersichtlich gestaltet.

Die Kunst des klaren Denkens
Rolf Dobelli
Hanser Verlag
EAN: 9783446426825
Preis: 21.90 CHF

Unser Gehirn ist für ein Leben als Jäger und Sammler optimiert. Heute leben wir in einer radikal anderen Welt. Das führt zu systematischen Denkfehlern – die verheerend sein können für Ihr Geld, Ihre Karriere, Ihr Glück.
Wer weiss, wie leicht man sich irren kann, ist besser gewappnet: Rolf Dobelli nimmt die tückischsten «Denkfallen» unter die Lupe, in die wir immer wieder tappen.

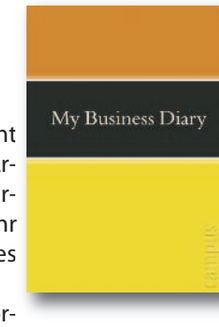
Oben bleiben. Immer.
Jim Collins
Campus Verlag GmbH
EAN: 9783593396606
Preis: 40.90 CHF

Trotz der anhaltenden, wirtschaftlichen Unsicherheit schaffen es einige Unternehmen zu florieren, während andere scheitern. Was machen Manager erfolgreicher Unternehmen anders? Wie bereiten sie sich vor, um Stürme zu überstehen und Turbulenzen für ihren Aufstieg zu nutzen? Collins hat es herausgefunden und verrät das Erfolgsgeheimnis der kreativen, fanatischen und im besten Sinne paranoiden Siegertypen. Jim Collins neues Buch macht Mut, gibt Sicherheit und zeigt, wie man sein Unternehmen wappnet, dass es auch in schwierigen Zeiten ein Spitzenunternehmen ist. Und bleibt!

Seminarguide 2012
Fona Verlag AG
EAN: 9783037810354
Preis: 26.00 CHF

Der Midena Seminarguide vereinfacht die Organisation von externen Veranstaltungen entscheidend. In allen Gebieten des öffentlichen Lebens wird er von den Mitgliedern der Geschäftsleitung bis hin zu den Verantwortlichen in der Administration geschätzt und geliebt. Für die Evaluation eines geeigneten Seminar-, Tagungs- oder Eventzentrums ist er unentbehrlich geworden.

My Business Diary
Campus Verlag GmbH
EAN: 9783593393537
Preis: 19.50 CHF



In diesem Buch geht es um das, was Sie acht Stunden und mehr am Tag beschäftigt: Ihre Arbeit. Um diese Zeit zu reflektieren, sie neu wahrzunehmen und sinnvoller und kreativer mit ihr umzugehen, haben Sie jetzt Ihr persönliches Business Diary.
Es stellt nicht nur ungewöhnliche Fragen, es fordert Sie auch heraus. Zwingen kann es Sie zu nichts – aber locken. Für neue Ideen, frische Perspektiven und mehr Bewegung in Ihrem Kopf!

Anzeigen

Optimized
Print Services –
und endlich
wieder mehr
Zeit für das
Wesentliche!
• Druckkostenreduktion von über 30%
• Follow-me-Printing für maximale Sicherheit
• Transparenz in der Druckerverwaltung
• Automatisierte Verbrauchsmaterialverwaltung
• Verursachergerechte Kostenzuweisung
GRAPHAX
DOCUMENT SOLUTIONS
KONICA MINOLTA
Lösungen
nach Mass
Graphax AG
Riedstrasse 10
CH-8953 Dietikon
058 551 11 11
www.graphax.ch

Unternehmer / innen gesucht

Schenken Sie Lebensfreude

mit Ihrem eigenen Home Instead Franchiseunternehmen

Ergreifen Sie die Chance, Teil eines neuen und stark wachsenden Marktes zu werden:

der Betreuung von Senioren in ihrem Zuhause.

- Bewährtes Geschäftskonzept mit Zukunft
- Mehrfach prämiertes Franchisesystem
- Einzigartige Umsatzentwicklung weltweit
- Umfassende Unterstützung der Franchisepartner
- Bereits sehr gut in der Schweiz etabliert

Home Instead
Seniorenbetreuung®

Nähere Informationen:

Home Instead Schweiz AG
Paul Fritz (Geschäftsleitung)

Tel. 061 855 60 50
info@homeinstead.ch

www.homeinstead.ch