ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 3 • April 2012 • 6. Jahrgang • Preis Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband
Golf Trophy 4
SKV ThinkTank 6
Internationales Matching 7
SKV an der SuisseEMEX'12 8
SKV Mitglieds-/Kreditkarte 10
Unternehmertreffen 2012 12/16
Rückschau Unternehmertreffen 14

Veranstaltungen
CeBIT 2012 18
CH-/D-Unternehmertreffen 19
ONE place for business 2012 20
topsoft 2012 21
Business Excellence 22

Finanzierung
Kostengünstig motivieren 25
Factoring für Liquidität 26

Informatik
Mobile Webseiten 30
Für clevere KMU 31

Marketing
Analyse für Unternehmen 44
Die Sprache der Zukunft 45
Schw. Marketingtag 46/47
Definierte Marke 48
Punktgenau Werben 49

Businessmode
Qualifikation trifft Qualität 59

ThinkTank – Visionen antreiben!

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

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

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Schon wird es wieder wärmer – mit dem März hatte der Frühling seine ersten Boten voraus geschickt. Bei uns kam neben den Frühlingsgefühlen auch langsam die Spannung auf das erste Unternehmertreffen auf, das in diesem Jahr in Risch Rotkreuz im Saal Dorfmatt stattfand. Lesen Sie mehr zu unserem spannenden Saisonauftakt auf Seite 14.
Vielleicht sind auch Sie das nächste Mal mit dabei? Jeweils sechs Wochen im Voraus können Sie sich auf der entsprechenden Plattform (von www.netzwerk-appenzell.ch bis www.netzwerk-zug.ch) online anmelden. Die Unternehmertreffen beginnen jeweils um 19 Uhr und enden um 22.30 Uhr.
Besonders in dieser Ausgabe erwarten Sie viele Hinweise auf spannende Veranstaltungen, Tipps & Tricks und speziell für Sie zusammengestellte, attraktive Angebote zum Ausschneiden.

Passwort für die Ausgabe 3: Kneipp
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)

Wussten Sie?
Trendforscher prognostizieren: Jeder Ort kann jederzeit Arbeitsplatz sein.
Es entstehen nicht nur neue Organisations- und Führungsstrukturen, sondern auch komplexere Arbeitsmodelle. Das stellt KMU vor neue Herausforderungen. Wie und wo Menschen arbeiten, hat Einfluss auf ihre physische und psychische Gesundheit.

Ein besonderes Augenmerk haben wir darum in dieser Ausgabe dem Thema Gesundheitsförderung gewidmet. Die Schweiz bietet ein ausgezeichnetes Gesundheitswesen, jeder hat Zugang zur qualitativ bestmöglichen Gesundheitsversorgung. Die Spezialausgabe zur Zeitung Erfolg hilft KMU mit gezielten Beiträgen, sich in der komplexen Materie zurechtzufinden. Gesundheit am Arbeitsplatz bedeutet mehr Leistung und vor allem auch mehr Lebensqualität. Öffnen wir uns neuen Möglichkeiten – Unterstützung bieten unsere treuen und auch unsere neuen Partner. Mit Ihren Angeboten tragen sie massgeblich dazu bei, KMU zu stärken.

Es grüsst Sie freundlich

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

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

buch.ch

Inhaltsverzeichnis

Schweizerischer KMU Verband 4/6–10
Politik 11
Unternehmertreffen 12–16
Veranstaltung 18–22
Rechtsberatung 23/24
Finanzierung 25/26
Versicherung 27/28
Informatik 30/31
Betriebliche Gesundheitsförderung 32–33
Mehrwertpartner-Programm 34
Schweizerischer KMU Verband 35–36
WIR 37–41
Mobilität 42/43
Marketing 44–49
Aus- und Weiterbildung 50/51
Management 52
Importunterstützung 53
Personalberatung 54/55
Technik 56/57
Reportage 58
Businessmode 59
Buchtipp 60
Kalender/Impressum 62

Anzeigen

Filtermedien für den Lackierer
Tel. 062 797 82 68 • Fax 062 797 82 67 • info@ulaz.ch • www.ulaz.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.–

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

Sponsoren:

mérat VIANDES & COMESTIBLES
Golfclub Flühli Sörenberg
GOLF PARK MIGROS
Alpin SKI & GOLF Das Sporthotel in Zell am See
RAMADA TREFF HOTELS
SWISS GOLF
KOSYS Wir geben das Beste, was wir haben!
Joya beflügelt!
POWER PLATE Original

Medienpartner:

Golf LEADER

Anzeigen

GOLFREISEN
THE GOLF BUTLER
GOLFBUTLER.CH

Golfpartner

Power Plate: Karriere ist eine Frage der Attraktivität

Schöne Menschen haben es einfacher im Leben: Was früher noch als Klischee galt, hat sich in den letzten Jahren bestätigt. Gerade in Krisenzeiten sind Aussehen und Gesundheit die wichtigsten Erfolgsfaktoren für eine Karriere. Gut, dass Sport und Fitness heute keine Zeit mehr beanspruchen.

Gut ausgebildete Leute gibt es viele, aber solche, die mit ihrem Erscheinungsbild das Gesamtpaket vollenden, sind dünn gesät. Der Mensch setzt sexuelle Attraktivität mit Fitness und Leistungsfähigkeit gleich, deshalb schaffen es heute fast keine übergewichtigen Menschen mehr in die Chefetage. Doch wer es erstmals ins obere Kader geschafft hat, sieht sich schnell mit folgendem Problem konfrontiert: Wie kann ich mich neben der harten Arbeit im Büro auch weiterhin fit halten? Neuste wissenschaftliche Erkenntnisse zeigen, dass man sich nicht viel bewegen muss, sondern kurz und hochintensiv; dies nennt sich HIT- oder HIIT-Training (High Intensity Intervall Training), was eine Epigenetische Veränderung des Stoffwechsels herbeiführt und die Gene neu schaltet und weg ist der Diabetes II. Unglaublich, aber wahr. Leider schmerzt dies und ist für 95% der Bevölkerung nicht machbar. Wenn es da nicht die Power Plate gäbe, diese mehrfach ausgezeichnete und medizinisch zertifizierte Maschine lässt Ihre Muskeln mit einer hohen Intensität über G-Beschleunigungen Zwangskontrahieren und hat mehr positive Studien von Leistungssteigerung über Fettabbau bis zu Rückenschmerz Rehabilitation wie jede andere Art von Training.

Nur zweimal zehn Minuten pro Woche genügen

Power Plate kommt aus der Weltraumforschung und wird in den Bereichen Fitness, Wellness, Beauty, Therapie und Anti-Aging eingesetzt. Durch Beschleunigungen über die Bodenplatte und die dynamischen Zugapparate wird ein Sehnen- und Muskeldehnreflex im Körper ausgelöst, der für verschiedene Resultate sorgt. Es können nebst dem Training auch Massagen, Stretching und Entspannung auf der Power Plate konsumiert werden. Power Plate wirkt sich auch positiv auf die Psyche und den Hormonhaushalt aus sorgt so für motivierte Arbeitskräfte und beugt Depressionen vor. Der grösste Vorteil ist aber die Zeitersparnis: Nur zweimal zehn Minuten Power Plate pro Woche reichen bereits aus.

Grosser Erfolg auf kleinstem Platz

Praktisch ist, dass die intelligenten Allround-Geräte nur zwei Quadratmeter Platz benötigt und bei der Lieferung durch einen Personal-Trainer installiert und geschult werden. Ein interaktiver Touchscreen enthält über 1000 Einzelübungen und 250 Programme und führt als Personaltrainer mit Videos zum gewählten Erfolg. Damit ist die Power Plate ideal für Karriereleute mit wenig Zeit. Erfolgreiche Unternehmerpersönlichkeiten wie Freddy Burger, Othmar Hitzfeld, Wolf Wagschal, Daniela Baumann, Karl Lagerfeld, Cindy Crawford oder Clint Eastwood haben das Training längst für sich entdeckt.

Die Power Plate ist in mehreren Modellen für verschiedene Ansprüche erhältlich. Mehr Informationen und Probetrainings unter **Tel. 079 423 39 22** oder unter **info@fit3.ch, www.fit3.ch**

Anzeigen

Einladung zum SKV ThinkTank

«Visionen treiben Anstrengungen zur Verbesserung voran»

Im Dezember 2011 hat der Schweizerische KMU Verband über 4000 KMU Betriebe in der Schweiz befragt und unter anderem auch die Möglichkeit geboten sich zu äussern, welche Probleme Sie am Meisten beschäftigt.

Die Rückmeldungen wurden akribisch analysiert und die am häufigsten genannten Wünsche und Bedürfnisse sollen nun die Basis für den SKV ThinkTank bilden.

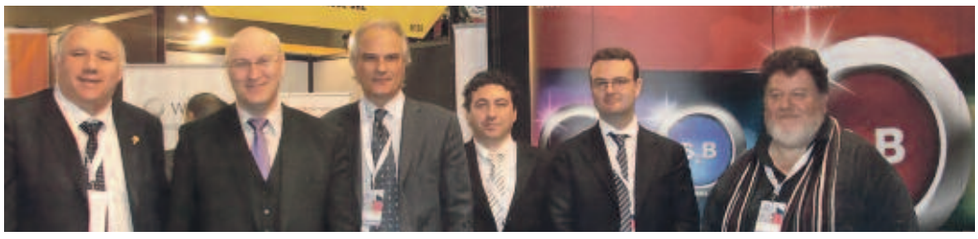
Ziel des ThinkTanks soll es sein, in Gruppen die einzelnen Probleme zu analysieren und sich Gedanken zu machen, ob das genannte Problem für eine Mehrheit der KMU besteht und wie man das Problem angehen könnte, welche (wirtschaftlich orientierten, administrativen und politischen) Stellen man involvieren sollte und wie eine Lösung aussehen könnte.

Es muss nicht das Ziel des ThinkTanks sein, eine fertige praktikable Lösung – welche allen gefällt – zu realisieren und zu skizzieren, sondern vielmehr, dies oben genannten Stellen mitzuteilen und diese zum Nachdenden zu animieren.
Die SKV ThinkTank Gruppe soll fest etabliert werden und sich 2 x pro Jahr treffen; erstmals im April 2012.

Möchten Sie auch der SKV ThinkTank Gruppe beitreten, besuchen Sie die Webseite:
www.kmuverband.ch/ThinkTank.ch

Anzeigen

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

Locarno für Entdecker

Entdecken Sie den sonnigsten Ort der Schweiz und stürzen Sie sich in ein abwechslungsreiches Programm:

Ab dem 01.03. bis 30.10.2012 buchbar (ausser an Feiertagen, von 05. bis 16.07 2012 und von 28.07. bis 13.08.2012)

- 3 Übernachtungen im Doppelzimmer
- RAMADA MORNINGS Frühstücksbuffet
- 1 Fahrt mit der Standseilbahn von Locarno bis nach Orselina zum Wahrzeichen von Locarno, der Madonna del Sasso
- Willkommensprosecco
- 1 Gutschein für eine Pizza in der Pizzeria Palm'Osta
- Informationsmaterial über Locarno und die Umgebung
- Nutzung von Fahrrädern, Sauna, Tischtennis und Kanus (ab Mitte Juni)

Preise: CHF 489.– pro Person im DZ

RAMADA
LA PALMA AU LAC LOCARNO

RAMADA Hotel
La Palma au Lac Locarno****
Viale Verbano 29
CH-6602 Locarno-Muralto
Tel.: +41 (0)91 735 36 36
Fax: +41 (0)91 735 36 16
E-Mail: palma@ramada-treff.ch

www.ramada-treff.ch/palma

SuisseEMEX'12: SKV-Mitglieder profitieren als Mitaussteller im KMU Business Park gleich mehrfach

Der SKV hat für seine Mitglieder im KMU Business Park der SuisseEMEX'12 – der grössten Schweizer Marketingfachmesse mit integriertem Kongress – ein besonders attraktives Aussteller-Package geschnürt: Im Vorfeld zur SuisseEMEX'12, die vom 21. bis 23. August 2012 in der Messe Zürich stattfindet, erhalten teilnehmende Mitglieder eine ganzseitige PR- und Inseratemöglichkeit und monatliche Erwähnung mit Logo in der Zeitung «ERFOLG» sowie in eNewslettern an 90'000 Unternehmen.

Während der SuisseEMEX'12 profitieren die SKV-Mitglieder als Mitaussteller von einem all-inclusive Angebot:

- Ausstellermarketingpaket im Wert von Fr. 600.–
- 4 m² Bodenfläche
- Stromanschluss
- Stromverbrauch und Abfallentsorgung
- Möblierung: Pylone mit hinterleuchteter individueller Grafik
- Unterbau als Stauraum (nicht abschliessbar), 1 Barstuhl
- Prospekthalter A4
- Standbeschriftung
- Teppich, Beleuchtung
- 2 Ausstellerausweise
- Bar & Lounge sowie gesamter KMU Park in edlem Design, gestellt durch den SKV
- Visitenkartenwettbewerb an der Messe: Die Partner erhalten danach alle Kontakte

Nach der Messe werden die Aussteller im Nachbericht zur SuisseEMEX'11 mit ihrem Logo erwähnt, erhalten eine ganze Seite PR inklusive Inserat sowie Adressen aller Standbesucher, welche am Wettbewerb teilgenommen haben.

Dieses komplette KMU Standpartnerpaket kostet bescheidene Fr. 4600.–. Ein unschlagbarer Preis für all diese Leistungen für einen professionellen Auftritt bei mehr als 12'000 Fachbesuchern.

Jetzt Infos anfordern unter: Tel: 041 761 68 56 oder Email eva.achatz@kmuverband.ch

Die SuisseEMEX´12, Fachmesse & Kongress für Marketing, findet vom 21. – 23. August 2012 in der Messe Zürich statt.
www.suisse-emex.ch

Messe-Veranstalter:
EMEX Management GmbH
Lindenbachstrasse 56
8006 Zürich
info@suisse-emex.ch
www.suisse-emex.ch
Ewa Ming
Geschäftsführerin EMEX Management GmbH
Tel. 044 366 61 11
ewa.ming@suisse-emex.ch

Über die SuisseEMEX'12

SuisseEMEX'11 – die führende Schweizer B2B Fachmesse für Marketing, Kommunikation, Event und Promotion – geht **vom 21. bis 23. August 2012 in der Messe Zürich** in die sechste Runde. Ausgestellt werden Produkte und Dienstleistungen rund um die Themen **Marketing, Promotion, Werbemittel, Event und Live Communication.**

Die Vorbereitungen zur SuisseEMEX laufen auf Hochtouren: **Rund 300 führende Unternehmen** haben sich bereits für eine Messebeteiligung an der SuisseEMEX'12 entschieden – die letzten freien Standplätze sind begehrt.

Profitieren jetzt auch Sie als Mitglied des Schweizerischen KMU Verbandes vom KMU Business Park und den attraktiven all-inclusive Standlösungen. Rufen Sie uns an – wir beraten Sie gerne:
Tel. 041 761 68 56 oder schreiben Sie uns eine Email an eva.achatz@kmuverband.ch.

Ob im Startup Park, im Online Bereich, im KMU Businesspark, im CRM oder Promotionsbereich – für jedes Unternehmen der Marketing-, Kommunikation-, Event- und Promotions-Branche bietet die SuisseEMEX' 12 attraktive Themenparks und Messebereiche für eine gezielte und erfolgreiche Unternehmenspräsentation. Für interessierte Aussteller gibt es zahlreiche Möglichkeiten, sich in den verschiedenen Themenbereichen zu präsentieren.

Den Besucher erwartet ein Mix von Ausstellern, die sich innovativ und erlebnisreich präsentieren. Parallel zum Messegeschehen findet auf drei thematisch unterschiedlich gestalteten Fachbühnen ein hochkarätig besetztes Kongressprogramm statt. 80 Referenten informieren praxisnah über aktuellste Marketingthemen aus dem ganzen Marketing-Mix und zeigen auf, wohin die Reise in die Zukunft der Kommunikation geht. Das Themenspektrum reicht von Online Marketing und Mobile Marketing, Social Media, Blog über Trends in der Werbung, Datenschutz bis hin zu nachhaltigen Events und «günen» Meetings.

Erwartet werden über 12'000 Fachbesucher, die auf der Suche nach zukunftsweisenden Strategien, aktuellsten Trends und professionellem Know-how in Sachen Marketing und Kommunikation sind und die SuisseEMEX als Schweizer Businessplattform für neue Kontakte und ihr pepersönliches Networking besuchen.

Neuer SKV-Partner

SodaSwiss – gesunde und günstige Flüssigkeitsversorgung für Mitarbeiter

Carola Schröer

Der nächste Sommer kommt bestimmt. Immer mehr Firmen entscheiden sich deshalb jetzt für eine umweltschonende und trotzdem günstige Lösung zur Flüssigkeitsversorgung ihrer Mitarbeiter.

Mit den SodaSwiss-Festwasserspendern bietet die Atlis AG als offizieller Partner des SKV dessen Mitgliedern eine bewährte und günstige Lösung.

Wasser trinken ist gesund und fördert das Wohlbefinden. Häufiges Wassertrinken entschlackt, fördert die Konzentration und hilft auch beim Abnehmen. Man sollte deshalb täglich mindestens 2 Liter Flüssigkeit trinken, egal ob zuhause oder am Arbeitsplatz. Deshalb entscheiden sich immer mehr fortschrittliche Arbeitgeber, ihren Mitarbeitern kostenlos Mineralwasser zur Verfügung zu stellen. Dieses Mineralwasser wird meistens in Harassen oder Grossflaschen angeliefert, gelagert und verteilt. Viele Firmen überlegen sich, das teure und mit langen Transportwegen belastete Wasser durch eine günstige und ökologische Lösung zu ersetzen.

Hohe mikrobiologische Sicherheit

Bei einem SodaSwiss Festwasserspender wird das Trinkwasser gekühlt und unter Druck mit Kohlensäure versetzt oder einfach als stilles Wasser getrunken. Im Gegensatz zu Wasserspendern mit Grossflaschen wird bei leitungsgebundenen Wasserspendern immer frisches Wasser aus der Leitung aufbereitet, was das mikrobiologische Risiko massiv reduziert. Eine periodische Wartung und Desinfektion des Wasserspenders sorgt für eine permanent gute Wasserqualität.

Auch die Kosten sind interessant: Die Betriebskosten von leitungsgebundenen Wasserspendern liegen lediglich bei einem Bruchteil der Kosten für Mineralwasser in Glas-, PET- oder Grossflaschen.

Bequem für die Mitarbeiter

Durch den Einsatz mehrerer Trinkwasserspender wird dafür gesorgt, dass der Weg für die Mitarbeiter nicht zu weit ist. Jeder Mitarbeiter erhält zudem eine praktische Flasche aus schlagfestem Kunststoff, damit er/sie die gewünschte Wasserration abfüllen kann. Mit den spülmaschinenfesten Wasserflaschen ist gewährleistet, dass nur wenig Abfall durch Kunststoffbecher entsteht. Für Gäste und Sitzungen werden meistens Glaskaraffen mit Wasser gefüllt.

Grosses Einsparpotenzial

Bereits für Firmen mit 5 bis 10 Mitarbeitern kann sich ein Wasserspender auch finanziell lohnen. In der Regel liegt die Kosteneinsparung mit den SodaSwiss Wasserspendern bei mehreren Tausend Franken pro Jahr. Statt die Geräte zu kaufen, kann durch den Abschluss einer Benutzervereinbarung bereits für wenige Franken pro Tag so viel Wasser wie gewünscht getrunken werden.

In der ganzen Schweiz gute Trinkwasserqualität

Trinkwasser ist ein streng kontrolliertes Lebensmittel und deshalb praktisch in der ganzen Schweiz von ausgezeichneter Qualität. Unser Trinkwasser verfügt über die gleichen gesunden Eigenschaften wie Mineralwasser, ist aber viel günstiger. An vielen Orten ist der Mineralsalzgehalt ähnlich hoch oder höher als bei manchen Mineralwassersorten. Deshalb kann man die Qualität als absolut gleichwertig bezeichnen. Es gibt also eigentlich keinen Grund, Wasser von A nach B zu transportieren.

Anzeigen

SodaSwiss – Die ideale Flüssigkeitsversorgung für alle fortschrittlichen KMU-Betriebe!

- sorgt für leistungsfähigere und motivierte Mitarbeiter
- bewirkt weniger Fehler und höhere Konzentration
- liefert Ihnen kostengünstig gekühltes Sprudelwasser oder stilles Wasser direkt aus dem lokalen Trinkwasser
- ist die umweltfreundliche Alternative zu Mineralwasser aus Flaschen oder Wasserkühlern

SKV-Mitgliedern stellen wir kostenlos und unverbindlich Testgeräte zur Verfügung. Reservieren Sie Ihr Gerät noch heute und lassen Sie sich von Frau Carola Schröer (Direktwahl 032 628 28 03) Ihren inviduellen Kostenvergleich erstellen!

Atlis AG
Schlössliweg 2-6
4500 Solothurn
Tel. 032 628 28 00
www.sodaswiss.ch
info@sodaswiss.ch

SodaSwiss
erfrischend & frisch

Neue Mitglieds- und Kreditkarte des Schweizerischen KMU Verbandes

Direktes Sparen beim Einkaufen und vom attraktiven Mitgliederbonus profitieren!

Der SKV kann dank einer Kooperation mit foxyAp.ch und einem namhaften Kreditkartenherausgeber allen Mitgliedern des Schweizerischen KMU Verbandes ein sensationelles Angebot offerieren: Erhalten Sie eine Kreditkarte, mit welcher Sie zusätzlich direkt beim Einkaufen Geld sparen können!

Die Kosten für die erste Jahresgebühr werden Ihnen in Form eines Mitgliederbonus auf Ihr Cashbackkonto rückvergütet. Somit ist die Karte für alle Mitglieder kostenlos.

Wir werden sämtlichen Mitgliedern in der nächsten Zeit einen entsprechenden Antrag zustellen, um die Karte zu beantragen.

foxyAp.ch ist das Einkaufssystem mit Lifestyle. Für den Einkauf bei allen apPartnern erhalten Sie bares Geld zurück! Das apPortal (www.foxyAp.ch) vernetzt Sie und apPartner intelligent zur apCommunity und laufend kommen neue attraktive apPartner dazu.
Als Schlüssel dient Ihre SKV-Mitgliedskarte, welche Sie auch ausserhalb der apCommunity und weltweit als Zahlungsmittel einsetzen können.

foxyAp.ch erfindet die Erfolgsgeschichte der Einkaufsgemeinschaft neu; Bewährtes wurde belassen, neue Technologien implementiert und das Ganze mit persönlicher Beratung und Betreuung optimiert.

Mit der SKV-Mitgliedskarte sind Sie gleichzeitig apKunde und profitieren von Möglichkeiten, welche jeder Einzelne alleine für sich nicht realisieren kann. Monatlich erhalten Sie eine übersichtliche Rechnung vom Kreditkartenherausgeber, die Sie bequem in monatlichen Raten oder als Ganzes begleichen können.

Über einen passwortgeschützten Zugang zum apPortal haben Sie jederzeit Zugriff auf die genaue Aufstellung Ihrer Vergütungen und Einsparungen für die getätigten Einkäufe bei den apPartnern. So haben Sie den Überblick und sind immer auf dem neusten Stand. Ende Monat wird der gesammelte Cashback auf das von Ihnen bestimmte Bank- oder Postkonto ausbezahlt. Auf Wunsch kann der Cashback direkt in ein Vorsorge- oder Anlagekonto investiert werden.

Sie profitieren täglich von aktuellen und exklusiven Angeboten. Über «cashback-suche» gelangen Sie rasch zu den für Sie interessanten Angeboten und sehen gleich, wie viel Cashback Sie im jeweiligen Partnergeschäft erhalten.

foxyAp.ch stellt höchste Anforderungen an die Datensicherheit. Das apPortal bietet Ihnen die sichere Verwahrung der sensitiven Daten und insbesondere aller Kreditkarteninformationen, welche ausschliesslich auf den Servern der Postfinance hinterlegt sind.

Die mobile Anwendung für Smartphones ist besonders attraktiv! Sie finden den Weg zu den apPartnergeschäften, die sich im Umfeld Ihres aktuellen Standortes befinden. Sie können sich den Weg zum Partnergeschäft zeigen lassen oder dort direkt anrufen oder per Mail Kontakt aufnehmen.

Alle apPartnergeschäfte bieten laufend besondere Aktionen für die Inhaber einer SKV-Mitgliedskarte an. Mit der etablierten App samy4me geht das sehr einfach und bequem. Über das apPortal können Sie die App samy4me kostenlos auf Ihr mobiles Gerät herunterladen.

apNet AG
Rychenbergstrasse 67
8400 Winterthur
Tel. 052 244 02 80
Fax 052 244 02 89
willkommen@foxyAp.ch
www.foxyAp.ch

apNet AG

Anzeigen

Natürlicher? Weil wir klimaneutral produzieren und ausschliesslich FSC-Papiere bedrucken.
Gerne beraten wir Sie persönlich: 081 255 52 52.
Südostschweiz Print, Kasernenstrasse 1, CH-7007 Chur
verkauf-print@suedostschweiz.ch
SÜDOSTSCHWEIZ Bunt wie Graubünden. PRINT
www.so-print.ch

Vom Segen der EDV

Ulrich Schlüer, alt Nationalrat

Erinnern Sie sich noch all der Beteuerungen der Verwaltungen aller Staatsebenen: Würden ihnen bloss moderne EDV-Anlagen zur Verfügung gestellt, dann könne der administrative Aufwand in ihrer Verwaltung entscheidend – um die Hälfte oder noch mehr – reduziert werden. Endlich würde der Traum der «schlanken Verwaltung» auf allen Ebenen Wirklichkeit.

Die Einführung harzte

Und nahezu alle, die so prophezeiten, bekamen früher oder später ihre zumeist recht teuren Projekte bewilligt. Bald trafen die Apparate ein. Die Einführung verlief allerdings fast nirgends reibungslos. Oft stellte sich heraus: Wichtiges für das Anforderungsprofil an die neuen Anlagen – oft als jahrelang befolgte Selbstverständlichkeit wenig beachtet – war vergessen oder falsch eingeschätzt worden. Die «Kinderkrankheiten» der auf EDV umgerüsteten Verwaltungen waren teils beträchtlich, teils – man denke etwa an die Personalkontrolle unserer Armee, an die jahrelang ausgebliebenen Rechnungen der Motorfahrzeugkontrollen usw. – geradezu beängstigend. Verschiedene Verwaltungsstellen durchlebten teils monate-, teils gar jahrelang chaotische Verhältnisse.

Und Verschiedenes, das teuer erworben worden war, erwies sich als untauglich, musste, weil überfordert, ergänzt oder gar ersetzt werden. Nicht selten mit schwindelerregenden Zusatzkosten. Es gibt kaum eine Verwaltungsstelle, die – wenn sie ehrlich orientieren würde – nicht ein vielstrophiges Lied der von ihr durchlittenen EDV-Turbulenzen singen könnte.

Doch in den meisten Verwaltungsstellen ist diese von Wechselfällen, Fehlern und plötzlichem Verschwinden wichtiger Bausteine geprägte Einführungszeit endlich Vergangenheit. Heute funktionieren die meisten Systeme. Womit der Zeitpunkt gekommen wäre, den damals versprochenen «Verwaltungsabbau aus Produktivitätsgewinnen» einzuleiten…

Verwaltungsabbau?

Hat jemand je etwas von Bürokratie-Abbau gesehen oder gehört? Werden Verwaltungen, wird die Bürokratie, wird der Formular-Perfektionismus – wie seinerzeit eifrig versprochen – tatsächlich kleiner? Keine Spur! Es erfüllt sich bloss an allen Ecken und Enden die längst bekannte Tatsache, wonach eine Bürokratie, sobald sie einmal geschaffen ist, sich grundsätzlich nie mehr auflöst. Hat sie die ihr ursprünglich zugedachte Aufgabe erfüllt, so entdeckt sie umgehend unzählige neue Betätigungsfelder, die zu bearbeiten längst als angeblich «dringendes Bedürfnis» von Bürgern gefordert worden sei. Jetzt «könne man endlich…»

Und so fluten sie immer massiver auf uns ein, die Formulare, die Umfragen, die Erhebungen für statistische Auswertungen aller Art. Teuer für die Steuerzahler – nutzlos, lästig und kostentreibend für jede Firma. Doch für die Verwaltungen zumeist neues Futter für neue Umfrage-Begehren an die von der Bürokratie zunehmend gewürgten KMU.

Dazu ein (privat und in der Behördentätigkeit) erprobtes Rezept: Treffen Fragebogen ein, kann das Eintreffen dem Absender durchaus kurz bestätigt werden – ergänzt mit der Mitteilung, als Stundenansatz für deren Bearbeitung setze man z.B. Fr. 120.– ein – man warte gerne auf die Auftragsbestätigung. Interessant: Zumeist haben Sie sofort Ruhe vor weiterer Belästigung!

Klar aber ist: Mittels EDV-Einführung und -Ausbau wird keine Verwaltung rationalisiert oder gar reduziert. Die EDV-Anlage ist für Bürokraten vielmehr das Mittel, aufgrund angeblich festgestellter «Bedürfnisse» neue Bürokratie-Exzesse zu gebären. Eindämmung gelingt allein mittels konsequent durchgesetzter Reduktion des Verwaltungspersonals.

Ulrich Schlüer, alt Nationalrat

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

Anzeigen

lenovo

Lenovo (Schweiz) GmbH
Zürcherstrasse 39
8952 Schlieren ZH

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

Unternehmertreffen 2012

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
April	03.04.2012	FL	Schaan	SAL Saal am Lindaplatz
	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

Alles ausser Alltag. Seit 40 Jahren.

- > Für GV, Tagungen, Seminare, Kulturanlässe
- > 57 Seminar-, Plenums- und Gruppenräume
- > Multifunktionaler Konferenzsaal für 500 Personen
- > 3 Restaurants mit 920 Sitzplätzen
- > Kreative Team-Olympiaden
- > Bankette und mörderische Dinners
- > 340 Hotelzimmer

Ankommen und kreativ werden. Ob Weiterbildung, Konferenzen oder Workshops, bei uns finden Sie genügend Raum für Ihre Veranstaltung. Wir bieten Ihnen zahlreiche Übernachtungsmöglichkeiten und entspannte Momente in der Natur. Mitten im Herzen der Schweiz in Sursee.
Mehr unter **www.campus-sursee.ch**

CAMPUS SURSEE
Lernen | Leben | Erleben
40 JAHRE

1. Rang
2010 & 2011
TOP TAGUNGSZENTREN
Seminar

SKV startet mit den Unternehmertreffen 2012 Rotkreuz bot eine Plattform für rund 60 Firmen

Saal Dorfmatt, Rotkreuz

Der Start in die neue «Saison» mit 22 Unternehmertreffen in der Deutschschweiz sowie im Tessin (25. Oktober) und Neuenburg (29. März) war für den SKV und das Netzwerk Zug ein voller Erfolg. Im Zentrum Dorfmatt in Rotkreuz präsentierten sich 60 Firmen mit über 120 Ausstellern um ihre Produkte, Dienstleistungen und Ideen vorzustellen. Dank der Unterstützung der Eventpartner HCG HEALTHCARE, KAIZEN INSTITUTE und AUTO KEISER, offizielle Mercedes-Benz-Vertretung, konnte den Ausstellern eine interessante Plattform für ihre Produkte zur Verfügung gestellt werden.

Vier Monate nach dem letzten Unternehmertreffen mitte November trafen sich zahlreiche Unternehmer im Zentrum Dorfmatt in Rotkreuz zum Austausch und zur Präsentation ihrer Produkte. Mit Joya und House of Shirts waren zwei einheimische Firmen aus Zug vor Ort, die sich vor allem der Schuh- und Modebranche widmen. House of Shirts ist der Hemdenspezialist mit Direktimport (vorwiegend aus der Türkei) – dank dem Wegfall des Zwischenhandels ist das Preis-Leistungsverhältnis erstklassig wie die Qualität. Auch der KMU-Verband bezieht seine Hemden vom House of Shirts, das hochwertige Hemden im Business- und Freizeitbereich, Krawatten und Manschettenknöpfe im Sortiment führt. Angebot und Service verdienen Höchstnoten und im kleinen aber sehr schmucken Laden an der Hinterbergstrasse 47 in Steinhausen (ganz in der Nähe des Einkaufszentrums Zugerland) werden Sie perfekt bedient und beraten.

Joya rennt

Der junge Schweizer Schuhentwickler Karl Müller hat eine revolutionäre Schuh-Erfindung gemacht: Joya. Weltweit wurde noch nie ein so weicher und bequemer Schuh entwickelt. Mit Joya am Fuss wird Gehen und Laufen für jedermann zum Erlebnis statt zum Ärgernis.

Egal, ob Sie lange im Laden stehen oder als Aussendienstmitarbeiter viel unterwegs sind, Joya gibt Ihren Füssen ein gesundes Gefühl – «Nur fliegen ist schöner!» heisst es im Werbeslogan, der ebenso gut zur gleichnamigen Fernsehsendung «Joya rennt» herhalten könnte. Joya Shop Zug, Neugasse 23, 6300 Zug.

TNT Swisspost

TNT Swiss Post AG ist ein Gemeinschaftsunternehmen der TNT Express und Swiss Post International. Durch das 50:50 Joint Venture, das im Juli 2000 gegründet wurde, kann TNT Swiss Post einerseits das dichte Poststellennetz der schweizerischen Post nutzen, anderseits ist TNT Swiss Post an das weltumspannende Luftnetzwerk und das europäische Strassennetz von TNT angebunden. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Buchs (AG) und unterhält weitere Niederlassungen in Basel und Genf. TNT ist ganz Europa wie ein Heimspiel. TNT Swisspost ist Marktführer, wenn es um schnelle, zuverlässige Verbindungen auf dem Luft- oder Landweg zu attraktiven Preisen geht. Wenn Sie einen Transportpartner suchen, wollen Sie sicher gehen, dass Ihr Partner zuverlässig ist und Ihnen einen ausgezeichneten Service garantiert. Das ist TNT Swisspost der richtige Partner. Wenn Sie TNT mit Ihrer wichtigen Sendung, einem Paket oder einer Fracht betrauen, befördert TNT auch Ihren Ruf und geht auch einen Schritt weiter, um Ihre wichtigen Sendungen zu transportieren und beweist, dass der Versand mit TNT Swiss Post eine problemlose und sorgenfreie Sache ist. Lassen Sie sich beraten, wenn Sie täglich Postsendungen oder eine grössere Versandmenge haben. TNT Swisspost ist vielleicht auch Ihr Ansprechpartner. TNT Swiss Post AG, www.tntswisspost.ch

Eventpartner

Gerne stellen wir Ihnen in der heutigen Ausgabe vom **ERFOLG** auch einer unserer neuen Eventpartner vor. Auto Kaiser Zug – ein Unternehmen der Auto Sudan Gruppe – ist offizieller Mercedes Benz Vertreter und zeigt an der Hinterbergstrasse 19–21 die ganze Mercedes Palette. Mit dem KAIZEN INSTITUT und HCG, die vielseitige Zuger Werbeagentur mit Mehrwert, trugen drei namhafte Betriebe als Eventpartner in Rotkreuz zum erfolgreichen Saisonauftakt bei.

Bericht und Fotos: Werner Rupp

Das Team der TNT Swisspost steht ihnen jederzeit für Auskünfte zur Verfügung.

Martin Schmid vom Campus Sursee präsentiert Seminarräume für verschieden grosse Betriebe und Anlässe.

Weindegustationen gehören zu jedem KMU Unternehmertreffen.

Eventpartner in Risch

AUTO KAISER ZUG – Mercedes-Benz Fleet Center Innerschweiz überreicht Miniflotte an Heilpädagogisches Zentrum Hagendorn

Rolf Markus Frey (Foto rechts), Bereichsleiter Schule + Internat B des Heilpädagogischen Zentrums Hagendorn, übernimmt von Jens Reimer (Foto links), Flottenverantwortlicher der Auto Kaiser AG, die Mercedes-Benz Miniflotte. Herr Frey bedankte sich herzlich im Namen der Kinder. «Auto Kaiser hat unseren Schülern und Schülerinnen mit dem Geschenk der 4 Mercedes-Tretautos eine grosse Freude bereitet», so Rolf Markus Frey.

Das Heilpädagogische Zentrum Hagendorn ist ein regionales Zentrum, welches mit einer hohen Flexibilität auf die besonderen Bedürfnisse seiner Zusammenarbeitspartner eingeht. Im Auftrag des Kantons Zug ist das Zentrum zuständig für die Bildung von Kindern und Jugendlichen mit kognitiven und mehrfachen Behinderungen aller Ausprägungen im Alter von 4 bis 18/20 Jahren. Von den rund 100 Kindern und Jugendlichen stammen rund zwei Drittel aus dem Kanton Zug, die anderen aus den Kantonen Zürich, Schwyz, Aargau, Luzern, St. Gallen und Appenzell. Das Betreuungsspektrum reicht von der Tagesschule in Hagendorn und der Orientierungsstufe in Menzingen mit schulergänzender Betreuung über Wohngruppen in Hagendorn und Cham teilweise mit 360 Tage Betreuung bis hin zu integrativer Schulung für Lernende in den Regelklassen der Gemeinden des Kantons Zug und zu Beratungen und Weiterbildungen im Fachgebiet Heilpädagogik. Heilpädagogisches Zentrum Hagendorn, Lorzenweidstrasse 1, 6332 Hagendorn

Die AUTO KAISER ZUG ist das Fleet Center für Mercedes-Benz in Ihrer Nähe und verfügen über kompetente Berater für Firmenlösungen. Wir sind speziell auf die Bedürfnisse von Geschäftskunden ausgerichtet und als Flottenzentrum (Fleet Center) Mercedes-Benz zertifiziert. Als Flottenkunde von Mercedes-Benz profitieren Sie nicht nur von der Qualität unserer Fahrzeuge, sondern auch von unserem individuellen Kundenservice, der auf die Anforderungen und Ansprüche unserer Firmenkunden zugeschnitten ist. Somit bieten wir eine optimale Betreuung Ihrer Dienstwagenfahrer und Ihrer Fahrzeuge während der gesamten Nutzungsdauer. Unsere Fleet Manager kennen die speziellen Anforderungen von Flottenkunden mit einem grossen, als auch kleinen Fuhrpark. Nebst einer persönlichen und individuellen Beratung profitieren Flottenkunden bei Auto Kaiser Zug von besonderen Angeboten und Leistungen bereits ab der ersten Einheit. Je nach Fuhrparkgrösse Ihrer Unternehmung kommen Sie bei Mercedes-Benz in den Genuss eines je nach Fuhrparkgrösse gestaffelten Flottenrabattes. Egal ob Sie 1 oder mehrere Fahrzeuge kaufen, ein Flottenrabatt ist Ihnen sicher. Unsere Fleet Manager informieren Sie gern in Abhängigkeit von Ihren individuellen Anforderungen und Ihrem Unternehmensprofil über das breite Mercedes-Benz Flotten-Spektrum. Kurz gefasst: Das Fleet Center der Auto Kaiser AG ermöglicht Ihrem Unternehmen gleichzeitig Zeit und Kosten zu sparen.

Auto Kaiser Zug
Hinterbergstrasse 19–21, 6330 Cham
Tel. 041 711 24 24, www.auto-kaiser.ch

Bauen Sie Ihr persönliches Netzwerk aus

Die nächsten Unternehmertreffen in Schaan, Rorschach und Winterthur

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.

Schaan, SAL Saal am Lindaplatz

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?
Dienstag, 03.04.2012
Schaan, SAL Saal am Lindaplatz
Donnerstag, 19.04.2012
Rorschach, Stadthof
Donnerstag, 26.04.2012
Winterthur, Spenglerei Winterthur

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

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

www.sap.ch/businessbydesign

SAP Business ByDesign™

Der Ort für Ihre Veranstaltung

- Spenglerhalle 1 (440 m²)
- Spenglerhalle 2 (470 m²)
  und mehr...

Die Räumlichkeiten nahe der Altstadt!

Gärtnerstrasse 18, 8400 Winterthur
Telefon 052 212 18 00
info@spenglerei-winterthur.ch
www.spenglerei-winterthur.ch

spenglerei winterthur

GOLF FÜR ALLE

Golf lässt dich nicht mehr los – probiere es aus!

GOLF PARK HOLZHÄUSERN MIGROS

GOLF PARK OBERKIRCH MIGROS

www.golfparks.ch

PRAEVMEDIC

Seminarangebot: Gesundheit für Frauen

Viele Frauen sehen sich heute in einem Spannungsfeld zwischen Beruf, Familie und eigenen Bedürfnissen. Dieses multidisziplinäre Seminar vermittelt Techniken, Tipps und Informationen, mit denen Sie Ihren Alltag aktiv gestalten und Ihre Gesundheit wirksam fördern können. Interessiert, Ihre persönlichen Prioritäten zu erkennen und Ihre verschiedenen Lebensfelder in eine bessere Balance zu bringen?

Detaillierte Informationen finden Sie unter:
www.praevmedic.com • info@praevmedic.com

Praevmedic AG
Restelbergstrasse 25 • 8044 Zürich • Tel. 044 261 05 05

CeBIT 2012 «Push Your Business»

Von Gerd Frera Die internationale ITK-Branche und die CeBIT 2012, als weltweit wichtigste Veranstaltung der digitalen Wirtschaft hat erneut globale Impulse gesetzt. Die CeBit 2012 konnte vom 06. bis 10. März in Hannover mit 312'000 Besuchern zwar rund 10'000 Besucher weniger als 2011 begrüssen, dafür ist die Zahl der Aussteller wieder auf 4'240 gestiegen.

Die aktuelle Ausgabe der CeBit stand unter dem Thema «Managing Trust». Damit rückt die weltweit wichtigste Leitmesse der digitalen Wirtschaft die aktuellen Herausforderungen rund um Vertrauen und Sicherheit in der digitalen Welt in den Mittelpunkt.

Die CeBIT hat es sich nach eigener Aussage zum Ziel gesetzt, die Kluft zwischen dem Vertrauen in moderne Technologien und der eigentlichen Vertrauenswürdigkeit digitaler Lösungen zu verringern. Das spiegeln auch die Angebote der Aussteller wieder. Zugriff auf Daten mit mobilen Endgeräten, «Any Data, Any Time, Any Where», Cloud Computing und Security Lösungen sind neben den «Mobile Gadgets» die Schwerpunkte der CeBIT 2012.

Cloud Computing

Was auf der Cebit 2011 als Trendthema «Work & Life with the Cloud» noch diskutiert wurde, ist dieses Jahr dominante Realität. Cloud Lösungen von allen Anbietern und in allen Variationen wurden auf der CeBIT vorgestellt und vorgeführt. Allen voran natürlich Marktführer wie Microsoft und SAP. Microsoft baut auf das bereits verfügbare Office365 und betont die Sicherheit der professionellen Microsoft Rechenzentren in Europa, in denen die Daten Europäischer Kunden gespeichert würden. Dank des Microsoft Windows Server 2008R2 können sich nun aber auch KMU ihre so genannte «Private Cloud» leisten. Als einer der wenigen Schweizer Firmen auf der CeBIT bietet die Firma SYZ ihren Kunden das bereits an. Peter Sommer kann den Schweizer KMU Kunden neben den klassischen Office Anwendungen auch Branchenlösungen, basierend auf dem eigenen ERP System in einer hochsicheren «Private Cloud» anbieten. Je nach Sicherheitsanspruch des Kunden werden die Daten im Rechenzentrum der SYZ AG in Egg b. Zürich auf entsprechend abgesicherten Servern gespeichert. Dieser Trend zu den «exklusiven» Cloud Angeboten war auf der CeBIT häufiger zu sehen und entspricht dem Interesse vieler Firmenkunden.

ERP «To Go» bietet die SAP mit der neuen Produkte Familie «SAP Business Cloud» die unter dem Slogan «SAP Business by Design» angeboten werden. Hier kann man alle Module, die man sonst im SAP Portfolio kaufen musste im «Mietmodell» als so genannter «SaaS = Software as a Service» nutzen. SAP hat sich dazu die Firma «Success Factors» gekauft, die neben einem zusätzlichen HR Modul auch die organisatorische Frische und Flexibilität für diesen dynamischen Markt mitbringt. Die Frage nach der Sicherheit der Kunden/Firmendaten darf man SAP im Moment noch nicht stellen.

Managing Trust

Sicherheit in der digitalen Datenwelt, ein grosses Thema auf der diesjährigen CeBIT. Hier versuchen die Anbieter die Sicherheitslücke für die flexiblen Datenzugänge in der Cloud zu schliessen. Besonders der deutsche Hersteller von Virenschutzsoftware, die Firma G Data, engagiert sich im Bereich der Absicherung von Android Smartphones und Tablets.

Für die Frage nach speziellen Sicherheitslösungen, mit denen Anbieter von Cloud Services in Zukunft die Datenübertragung sicherer machen können, liess sich Andreas Rath, der International Sales Director der Firma gateprotect, begeistern. Der bisher für seine Firewall Produkte bekannte Anbieter von Sicherheitslösungen wird im Verlauf des Jahres ein spezielles neues Produkt auf den Markt bringen, das genau diese Lücke schliesst und den Anbietern von Cloud Services ermöglicht, ihren Kunden einen hoch sicheren Zugang zu gewährleisten.

Toys, Games und Apps

Selbstverständlich hatte die CeBIT auch dieses Jahr zahlreiche Neuheiten rund um die Hard- und Software mobiler Endgeräte zu bieten. Dazu gehörten die ersten LTE-Smartphones von HTC und Samsung, die bis zu zehnmal schneller Daten aus dem Internet laden können als die bisher erhältlichen 3G-Handys.

Auf reges Interesse stiessen neben den stylisch-flachen Ultrabooks von Dell & Co. auch die neuen Tablet-Rechner von Samsung, Motorola und Huawei, die wie die Highend-Handys mit superschnellen Quad-Core-Prozessoren und HD-fähigen Multitouch-Displays ausgestattet waren.

Bei den Apps zeigte die CeBIT eine interessante Entwicklung: Die wachsende Verbreitung von HTML5-Apps macht Programmierer und Nutzer unabhängig von den Download-Stores der mobilen Plattformen Android, iOS, Windows Phone & Co.

Die vorläufige Bilanz fällt daher für das internationale ITK Business durchaus positiv aus: Die Aussteller konnten in den netto 45 Stunden Messezeit mehr als 7 Millionen Kontakte registrieren und schätzen die Kontaktqualität vor allem im «Planet Reseller» als sehr gut ein.

Nach der CeBit ist vor der CeBit: die Hannover Messe wird die CeBit 2013 vom 05. bis zum 09. März 2013 durchführen.

Einladung

SCHWEIZERISCH – DEUTSCHES – UNTERNEHMERTREFFEN AUF DEM THUNERSEE

Leinen los für Kooperationen

Datum: Mittwoch, 13. Juni 2012
Zeit: 13.30 – 18.30 Uhr
Ort: Schiffländte Thun, 3600 Thun (gegenüber Bahnhof) Schiff Beatus

Knüpfen Sie Kontakte um Ihre Angebote und Produkte in der Schweiz und Deutschland zu vermarkten, Ihren Absatz nach Deutschland auf- und auszubauen, Kooperationen anzubahnen oder eine Zweitniederlassung zu gründen.

Die Wirtschaftsregion Lausitz mit Unternehmen und den Regionen Cottbus und Spremberg bieten Ihnen einen Marktzugang nach ganz Deutschland, unterstützen Ihr Vorhaben mit zahlreichen Förderprogrammen und direkten Kooperations- und Vermarktungspartnern.

Nutzen Sie das für Sie kostenlose Unternehmertreffen

- für Kontakte und zur Information
- als Matchingpartner
- als Aussteller an der Tischmesse

Gastgeber:

Stadt Cottbus
Stadt Spremberg
Gemeinde Spreetal

Laden Sie auch Ihre Kunden und Geschäftspartner an das Unternehmertreffen ein.

Informationsblock – Hauptdeck hinten

13.30 Uhr Türöffnung
14.00 Uhr Begrüssung
- Fritz Burkhalter, Moderator, Gründer Swiss German Club
- S.E. Botschafter Peter Gottwald, Deutsche Botschaft in der Schweiz

Organisation / Kontakt
Swiss German Club GmbH
Nicole Badertscher, nb@bnpo.ch
Löwenplatz 3, 3303 Jegenstorf
Tel. 031 763 30 03, Fax 031 763 30 05
Informationen / Anmeldung: www.swiss-german-club.ch

14.15 Uhr Region im Wandel – Vom Bergbau zu Cleantech
Frank Szymanski, Oberbürgermeister Stadt Cottbus
Dr. Klaus-Peter Schulze, Bürgermeister Stadt Spremberg
Manfred Heine, Bürgermeister Gemeinde Spreetal

14.30 – 16.30 Uhr
Deutsche Unternehmer und ihre Aussagen

16.30 – 18.30 Uhr
Tischmesse und Apéro riche – Oberdeck
- Unternehmer präsentieren sich mit ihren Dienstleistungen und Produkten an Tischen
- Unternehmer begegnen sich
- Apéro riche, auf Einladung der Gastregionen

Matching – Hauptdeck vorne
- Gezielte Kontaktvermittlung
- Unternehmerliste, «ich suche, ich biete»

Verlosung – Hauptdeck hinten
- Ziehen der Visitenkarten
- Bringen Sie genügend Visitenkarten mit!

Partner:

ONE

one place for web business

9./10. Mai 2012 | Messe Zürich

Als Orientierungshilfe für Internet, E-Commerce, Social-Media und Online-Marketing bringt die Schweizer Internet-Messe ONE Transparenz in den vielfältigen Online-Markt. Referate, Experten-Interviews, Beratungsmöglichkeiten und ein integrierter Konferenzteil vermitteln den Besuchern Fachwissen rund ums Online-Business.

Mit der ONE verfügt die Schweiz wieder über eine repräsentative Leistungsschau über alle Disziplinen der Schweizer Onlinebranche, angefangen von Kommunikations- und Marketingbereichen über transaktionsorientierte Anwendungen bis hin zu Abwicklung und Zahlung. Dabei steht der Anwender im absoluten Mittelpunkt und wird an der ONE Lösungen für alle seine Bedürfnisse vorfinden.

Alle Lösungen und Anbieter auf einen Blick

Die ONE richtet sich mit klarem Fokus an Unternehmen und Entscheider, die nach einer Web-Lösung suchen oder sich über die Einsatzmöglichkeiten von Social Media, Online Marketing und E-Commerce informieren wollen. Mit ihrem Angebot wird die ONE Antworten geben auf die Fragen vieler Anwender, wie sich Angebote im Internet effektiver präsentieren lassen, wie Webprojekte optimal geplant werden, wie sich Social Media gewinnbringend nutzen lässt oder einfach: Welche Anbieter und welche Tools es auf dem Schweizer Online-Markt gibt.

Online-Geschäftsprozesse als Orientierungshilfe

Auf der ONE werden alle namhaften Anbieter entlang der Web-Wertschöpfungskette vertreten sein:

- Internet-Agenturen, Web-Development und -Design, CMS, ECM
- Online Marketing, Corporate Communication, E-Mail, Newsletter
- CRM, Social-Media
- E-Commerce, Search/Recommendations, PIM, Billing, Payment, Inkasso, Fulfilment, Logistik
- Suchmaschinen Marketing, SEM Retargeting, Conversion Optimierung
- Hosting, ISP, Security, Datacenter
- Cloud Computing
- Mobile-Management, Mobile-Development, Mobile-Commerce
- Content (Text, Bild und Video)
- Monitoring, Umfragen, Usability, Crossmedia

Nebst dem Ausstellungsbereich werden im Content-Bereich Fachreferate, Experten-Interviews, Beratungsmöglichkeiten sowie eine separate Themenkonferenz durchgeführt. Interessierte Anbieter können hier entsprechende Slots buchen. Eine angenehme Meeting-Area zwischen Content- und Ausstellungsbereich lädt zu Gesprächen, Erfahrungsaustausch und zum Relaxen ein.

ONE Konferenz:
100 Referate sorgen für geballtes Wissen

Parallel zur ONE findet die grösste Internet-Konferenz der Schweiz statt, welche alle Themen des Internets behandelt. Während den beiden Messetagen werden Experten in rund 100 Speakerslots und fünf Parallel-Sessions Fachwissen zu folgenden Themen vermitteln:

- Social-Media, Online Marketing Trends, Intranets, Beyond Blogging, eMail und Newsletter-Marketing
- Security, eCommerce, Suchmaschinen-Marketing und -Optimierung
- Technologie Trends, Projektmanagement, Web Development, Web-Design Challenges 2012
- Start-up Strategie, Finanzierung, Cloud Computing, Mobile Management, Mobile Development
- Banking 2.0, Medien 2.0, Business Intelligence, IT für Management

und vieles mehr.

Swiss E-Commerce Award: and the Winner is…

Im Rahmen der ONE wird der Swiss E-Commerce Award verliehen. Damit erhält die Schweiz erstmals eine Auszeichnung, welche die besten Online und Mobile Shops in insgesamt 10 Kategorien würdigt; von B2B, umsatzabhängigen B2C Kategorien bis hin zu Spezialkategorien wie Mobile, Social Commerce und Visual Effects. Zusätzlich werden mit dem Newcomer Award diejenigen Betreiber geehrt, die in den vergangenen 12 Monaten neu im Bereich E-Commerce in der Schweiz gestartet sind.

Das Wichtigste zur ONE 2012 auf einen Blick:

Wann:	Mittwoch, 9. Mai 2012 10–19 Uhr • 16–19 Uhr Swiss E-Commerce Award Donnerstag, 10. Mai 2012 10–17 Uhr
Wo:	Zürich • Messe Zürich, Halle 5
Veranstalter:	schmid + siegenthaler consulting gmbh, Neuenkirch
Kontakt:	Tel. 041 467 34 20 info@one-schweiz.ch

Weitere Informationen unter www.one-schweiz.ch

topsoft

Messe für Business Software

9./10. Mai 2012 | Messezentrum Zürich

Die topsoft ist die einzige Schweizer IT Fachmesse und mit ihrer Fokussierung einmalig. Auf der Messe werden IT-Lösungen,-Services und zugehörige Infrastruktur präsentiert, die sich eng am Bedarf von KMU orientieren. Mit dem diesjährigen Leitmotiv «Ideen, Impulse und Innovationen» will die topsoft den Besuchern Anregungen für einen effizienten, optimalen Einsatz von Business Software im Unternehmen vermitteln.

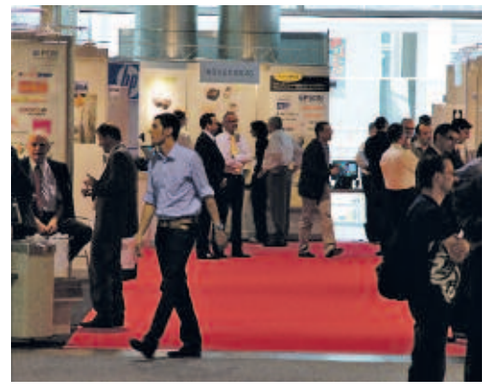
Mit über 140 Ausstellern deckt die topsoft das gesamte Spektrum von Unternehmenssoftware ab: von ERP- und CRM-Systemen über Dokumentenverwaltung, Open Source Lösungen bis zu Individualentwicklungen. Lassen Sie sich im anregenden Ambiente der Messe Zürich von neuen Möglichkeiten für Ihr Unternehmen begeistern!

Praxis-Forum: konkretes Wissen und praktische Tipps für Anwender

Was nützt es, die neuesten Trends zu kennen, wenn das Wissen fehlt? Hier bietet das IT-Konkret Praxis-Forum eine ideale Gelegenheit, sich Fachwissen und Tipps in kompakter Form anzueignen. Die Themen der diesjährigen Praxis-Foren sind «Business Intelligence: Der Schlüssel zum Erfolg» sowie «Business Software as a Service: clever in die Cloud». Sämtliche Themen werden in leicht verständlicher Form von Experten erläutert und mit konkreten Tipps ergänzt. Eine Produktübersicht rundet die Veranstaltung ab und erleichtert KMU den Einstieg in das jeweilige Thema.

Live Contests: Business Software im direkten Vergleich

Wann hat man schon mal die Möglichkeit, mehrere Systeme im direkten Vergleich zu erleben? Der topsoft Live Contest macht es möglich. Anhand eines vorgegebenen Szenarios sowie eines unvorbereiteten Beispiels müssen sich verschiedene ERP- und CRM-Systeme im direkten Vergleich messen lassen. Dabei haben die Zuschauer die Möglichkeiten, die unterschiedlichen Konzepte der Lösungen miteinander zu vergleichen.



Am 9. + 10. Mai heisst es wieder: Hereinspaziert – die topsoft heisst alle KMU herzlich willkommen!

Kostenlose Kurzberatung

Software muss passen! Die Liste möglicher Lösungen und Anbieter ist gross und fast unüberschaubar. Auf der Messe werden Besucher von topsoft Experten kostenlos beraten, damit Evaluation und Software-Einführung zum Erfolg werden. Der klare Nutzen: Gezielte und schnelle Orientierung für einen effizienten Messebesuch sowie konkrete Hilfestellung für jedes Projekt.

So wird Ihr Messebesuch ein Erfolg

Schon im Vorfeld der Messe bieten wir den Besuchern eine Einstiegs- und Entscheidungshilfe. Mit konkreten Tipps kommen Sie schnell und sicher ans Ziel:
Unter www.topsoft.ch/messevorbereitung erfahren Sie, wie Sie sich optimal auf die Messe vorbereiten können.

Fragen erlaubt: Anwender, Berater und Kunden im Dialog.

Das Wichtigste zur topsoft 2012» auf einen Blick:

Wann:	Mittwoch, 9. Mai 2012 10–19 Uhr anschl. Apéro Donnerstag, 10. Mai 2012 10–17 Uhr
Wo:	Zürich • Messe Zürich, Halle 5
Veranstalter:	schmid + siegenthaler consulting gmbh, Neuenkirch
Kontakt:	Tel. 041 467 34 20 info@topsoft.ch

Weitere Informationen unter www.topsoft.ch

Business Excellence – oder die systematische Sicherung der Zukunft!

Die Anforderungen an die Führung von KMU sind in den letzten Jahren markant gestiegen und der globale Wettbewerb bringt härtere Spielregeln im Markt. Inhaber und Führungskräfte, die in der operativen Hektik versinken und keine Zeit finden, ihr Unternehmen auf die Zukunft auszurichten, werden zum Risikofaktor für die eigene Organisation. Ganzheitliche Führungsmodelle, wie das der EFQM, dienen als Orientierungshilfe auf dem Weg zum Erfolg.

Die Globalisierung, neue Medien, vernetzte Kommunikationsmöglichkeiten und kürzere Produktzyklen, um nur einige Aspekte zu nennen, stellen heute wesentlich höhere Anforderungen an das Management von KMU. Dazu kommt, dass Führungskräfte das Mehrfache an Entscheidungen im gleichen Zeitraum zu treffen haben, als noch vor wenigen Jahrzehnten. Entscheidungen basieren heute auf mehr Informationen, beinhalten mehr Unbekannte und sind in aller Regel mit höheren Risiken behaftet.

Management lässt sich grundsätzlich in zwei Aufgabenbereiche unterteilen. Der eine umfasst die operativen Ziele und Aufgaben, mit eher kurzfristigem Charakter. Hier geht es darum, attraktive Leistungen zu einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis zu erbringen. Der Wettbewerb im Tagesgeschäft bestimmt über Sein oder Nichtsein und wird zur Lebensader im Hier und Jetzt.

Im zweiten Bereich können die mittel- und langfristigen Aktivitäten angesiedelt werden. Im Zentrum steht die systematische und nachhaltige Verbesserung der Wettbewerbsstärke bzw. Marktposition. Führungskräfte, die in der operativen Hektik versinken und keine Zeit finden, sich angemessen mit der langfristigen Entwicklung des eigenen Unternehmens zu beschäftigen, nehmen ihre Führungsaufgaben nicht wahr und werden zum Risiko für die eigene Organisation. Die häufigsten Führungsfehler bzw. -mängel lassen sich in 10 Schwerpunkten zusammenfassen:

- Die **Führung** ist kein **Team**, nimmt ihre Vorbildfunktion nicht wahr, handelt nicht im Sinne der übergeordneten Ziele und verliert die Glaubwürdigkeit und das Vertrauen bei den Mitarbeitenden.
- Die **Führungskultur** ist nicht einheitlich und kohärent. Das Denken und Handeln der Führungskräfte ist nicht durch die übergeordneten Ziele und ein gemeinsames Führungsverständnis, sondern durch Silodenken und die Fokussierung auf eigene Interessen geprägt.
- Das **Managementsystem** entspricht nicht den aktuellen und künftigen Anforderungen der Organisation, ist ineffizient und/oder wirkungslos. Die Instrumente sind nicht aufeinander abgestimmt, weisen Überschneidungen und/oder Lücken auf, sind nicht durchgängig implementiert und werden von den beteiligen Führungskräften nicht genutzt.
- Die **Veränderungskompetenz** ist auf allen Stufen der Hierarchie ungenügend. Die Einflüsse von externen und internen Veränderungen auf die eigene Organisation werden nicht oder zu spät erkannt und wenn, nicht genutzt.
- Die **Innovationsstärke** ist mangelhaft. Man orientiert sich an den Mitbewerbern und versinkt im Kreislauf reaktiven Verhaltens. Der Preis wird dadurch zum entscheidenden Kriterium im ohnehin schon harten Wettbewerb um Marktanteile.
- Es liegt keine klare und wirkungsvolle **Strategie** vor. Die strategischen Stossrichtungen werden nicht konsequent umgesetzt und bezüglich ihrer Wirkung (Strategie-Review) überprüft.
- Das **Potenzial der Mitarbeitenden** wird nicht systematisch und konsequent genutzt. Dadurch liegen im Bereich der kostenintensivsten Ressource wertvolle Wettbewerbsvorteile brach.
- Die strategischen **Partnerschaften** werden nicht auf der Basis der strategischen Ziele eruiert, systematisch aufgebaut und angemessen gepflegt.
- Die **Prozess- und Schnittstellenqualität** in den Schlüsselprozessen ist ungenügend. Der Fokus liegt fast ausschliesslich auf den Prozessen der Leistungserstellung.
- Die **Kunden-, Leistungs- und Ergebnisorientierung** ist bei den beteiligten Führungskräften und Mitarbeitenden ungenügend. Die zur Verfügung stehenden Kennzahlen beschränken sich weitgehend auf finanzielle Ergebnisse bzw. Spätindikatoren.

Die Folgen von Missmanagement sind oft schwerwiegend. Im besten Fall bleiben wichtige unternehmerische Chancen und Potenziale ungenutzt, im schlechtesten Fall manövrieren sich Unternehmen selber vom Markt weg, was nicht selten mit dem Verlust von Arbeitsplätzen verbunden ist. Der Grundstein für den Untergang von Unternehmen wird vom Managment in guten, nicht in schlechten Zeiten gelegt!

Auf der Basis dieser Aufgabenstellung hat der KMU Verband in Zusammenarbeit mit dem SWISS EXCELLENCE FORUM das Seminar **«Operative Excellence – Nachhaltige Unternehmensführung»** entwickelt und speziell auf die Bedürfnisse von KMU in der Schweiz zugeschnitten.

Im Zentrum des Seminars steht die ganzheitliche Unternehmens- und Mitarbeiterführung nach dem EFQM-Excellence-Modell. Das Seminar stellt eine Symbiose zwischen Theorie und Praxis dar und zielt in allen Phasen auf die systematische Optimierung der Wettbewerbsstärke ab. In der Phase der Umsetzung stehen die kontinuierliche Verbesserung (KVP) und Best Practice im Vordergrund.

Begleitend zum Seminar erarbeiten die Teilnehmenden ein Self-Assessment im eigenen Unternehmen bzw. Verantwortungsbereich nach dem EFQM-Modell. Die Erkenntnisse werden im Rahmen der Diplomarbeit in einem Optimierungsprojekt zusammengefasst und zur Umsetzung vorbereitet.

Operative Excellence – Nachhaltige Unternehmensführung

Das Excellence-Seminar für KMU auf der Basis des EFQM Modells in Zusammenarbeit mit dem SWISS EXCELLENCE FORUM

Tagungsorte
Das Seminar findet in geeigneten Seminarhotels statt.

Teilnehmerzahl
Das Seminar wird in Kleingruppen von max. 14 Teilnehmenden durchgeführt.

Leistungsumfang und Kosten

Seminardauer	5 Tage
Seminarpreis	CHF 3'400.– inkl. Unterlagen, Fachliteratur, Verpflegungsspesen im Hotel (Mittagessen und Pausenerfrischung), exkl. MwSt.

Durchführung
Oktober 2012 bis Januar 2013

Börsen und Spekulanten: ein Rückblick

Dr. Manfred Küng, Rechtsanwalt

Im 16. Jahrhundert florierte in Holland der Handel mit Tulpenzwiebeln, welche aus dem östlichen Mittelmeer nach Europa transportiert wurden. Diese Blumenzwiebel erfreute sich der Beliebtheit des gesamten holländischen Volkes und stellte ein begehrtes Handelsgut dar. Jeder war bestrebt, eine derartige Zwiebel zu erwerben, in der Hoffnung das grosse Geld damit verdienen zu können. Die Preise wurden rasant in die Höhe getrieben. So betrug 1636 der Preis für eine Tulpenzwiebel «einen neuen Wagen, zwei graue Pferde und ein vollständig neues Geschirr». Infolge der grossen Nachfrage wurden sogar Tulpenzwiebeln gehandelt, welche noch gar nicht existierten.

Die Diskrepanz zwischen dem realen Wert und dem Spekulationspreis, welcher die holländische Bevölkerung zu zahlen bereit war, veranschaulicht folgendes Beispiel:

Ein Seemann stahl einem Spekulanten, welcher mit Tulpenzwiebeln handelte, eine Zwiebel, ein exklusives Stück der Sorte «Semper Augustus», im Wert von 3'000 Gulden (was heute etwa Fr. 50'000.– bis Fr. 100'000.– entspricht.). Als der Kaufmann sich auf die Suche nach dem Dieb begab, fand er den Seemann die Zwiebel als Beilage zu Fisch genüsslich verzehrend. Das Missverhältnis zwischen dem Handelspreis und dem tatsächlichen Wert der Blumenzwiebel tritt hier besonders deutlich zu Tage.

Im Jahre 1636 erreichte der Handel mit den Tulpenzwiebeln seinen Höhepunkt. Die Zwiebeln wurden wie Aktien gehandelt. Die Zugehörigen sämtlicher sozialer Schichten unterlagen der Illusion, sich mit dem Handel der Tulpenzwiebeln eine goldene Nase verdienen zu können. Es herrschte die trügerische Hoffnung, die Hochkonjunktur würde nie mehr ein Ende finden. Die Euphorie rund um die gefragten Blumenzwiebeln erreichte ein unvorstellbares Ausmass. Zum Schutz der Händler wurden Notare, Sekretäre und Schreiber beigezogen, welche die Händler bei ihrem geschäftigen Tun unterstützten. Man glaubte, dass mit den Zwiebeln auch auf internationaler Ebene Profit geschlagen werden kann, in der Annahme die Ausländer seien bereit, praktisch jeden beliebigen Preis dafür zu zollen. Die Leute verkauften ihre Häuser und Grundstücke, um über die erforderlichen Mittel für die Investitionen in die begehrte Blumenzwiebel zu verfügen. Dadurch sanken die Immobilienpreise vorübergehend, erfuhren jedoch wieder einen Anstieg, als die Leute die aus dem Handel mit den Zwiebeln erzielten Gewinne reinvestierten.

Das lebhafte Treiben fand sein Ende im Jahre 1637, als die Händler plötzlich begannen zu verkaufen. Es kam zu einer Massenhysterie und zu Panikverkäufen. Die Blumenzwiebeln verloren innert kürzester Zeit massiv an Wert. Wer nicht genug schnell handelte, bzw. wer sich verpflichtet hatte, zu überhöhten Preisen zu kaufen oder wer auf Kredit Geschäfte betrieben hatte, war überschuldet. Die Geschädigten versuchten die Verkäufer für das erlittene Elend verantwortlich zu machen. Diese wiesen jedoch die gesamte Verantwortung von sich, mit der Begründung, dass es sich bei diesen Geschäften eben um Spekulationsgeschäfte handelt, welchen naturgemäss ein gewisses Risiko anhaftet. Auch die staatliche Stützung des Preises konnte nicht mehr aus der aussichtslosen Situation helfen. Der Preiszerfall war schon zu weit fortgeschritten. Diese erste grosse Spekulationswelle ist im Roman «Adrian der Tulpendieb» nacherzählt.

Die Geschichte wiederholte sich in den 80er Jahren mit den Immobilien, in den 90er Jahren mit den dot-com-Titeln oder in den Jahren 2007/2008 mit der Subprime-Krise. Während aber die Verkäufer von Tulpenzwiebeln ungeschoren davon kamen, ist es klug agierenden Anlegern gelungen, Banken für den Verkauf von Lehmann-Zertifikaten und anderen Anlagevehikeln haftbar zu machen. Diesen Anlegern hat zum Vorteil gereicht, dass die professionell agierenden Finanzintermediäre (Banken, Fonds, Vermögensverwalter und Anlageberater) ihre Kunden sorgfältig aufklären müssen. Wer bei Anlagen zu Schaden kommt, ist gut beraten, wenn er Rückgriffsmöglichkeiten rechtzeitig prüfen lässt.

Dr. Manfred Küng

Küng Rechtsanwälte
Poststrasse 13, 6300 Zug
www.kueng-law.ch

Dr. Manfred Küng ist Rechtsanwalt in Zug und Seniorpartner von Küng Rechtsanwälte mit verschiedenen Büros in der Deutschschweiz (www.kueng-law.ch). Er ist Co-Autor des ersten in der Schweiz erschienen Kommentars zum Börsengesetz (Küng/Huber/Kuster, Kommentar zum Börsengesetz, Zürich 1998). Er vertritt geschädigte Anleger in Zivil- und Strafverfahren.

Anzeigen

AG und GmbH gründen – einfach mit
mein-notar.ch

Neues AGB-Recht

Marius Brem

Am 01. Juli 2012 tritt Art. 8 UWG (Bundesgesetz über den unlauteren Wettbewerb) in revidierter Form in Kraft. Die Bestimmung ermöglicht die Rechtskontrolle von AGB (Allgemeinen Geschäftsbedingungen) bei Konsumentenverträgen durch den Richter und stellt neue, höhere Anforderungen an die AGB.

Ausgangslage

Im Unterschied beispielsweise zur Europäischen Union verfügte die Schweiz bislang über keine wirksame Norm, welche die Inhaltskontrolle von AGB durch den Richter erlaubt hätte. Die Gerichtspraxis versuchte durch Entwicklung der sogenannten Unklarheits- oder Ungewöhnlichkeitsregel Gegensteuer zu geben und eine richterliche Korrektur im Einzelfall zu ermöglichen. Die neue Norm soll nun dem Richter eine offene und vollständige Inhaltskontrolle erlauben.

Inhalt und Anwendungsbereich

Gemäss der neuen Bestimmung sind AGB unlauter, wenn sie treuwidrig zum Nachteil von Konsumentinnen und Konsumenten ein erhebliches und ungerechtfertigtes Missverhältnis zwischen den vertraglichen Rechten und Pflichten vorsehen.

Die richterliche Überprüfung von AGB beschränkt sich damit auf Konsumentenverträge, d.h. Verträge über Leistungen des üblichen Verbrauchs für persönliche oder familiäre Bedürfnisse.

Dagegen können die im B2B-Geschäft eingesetzten AGB vom Richter nicht überprüft werden. Für die KMU, welche gegenüber grösseren Kunden oder Lieferanten ebenso schutzbedürftig wären, gibt es keinen Schutz.

Auslegung

Die Norm ist unbestimmt und es wird Aufgabe der Gerichte sein zu definieren, wo ein treuwidriges, erhebliches und ungerechtfertigtes Missverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung besteht. Sollte sich die Schweizer Gerichtspraxis am EU-Recht orientieren, so werden beispielsweise Verrechnungsverbote oder das Recht zur einseitigen Vertragsänderung nicht mehr zulässig sein.

Erachtet der Richter eine AGB-Klausel als missbräuchlich, ist diese unwirksam. Der restliche Vertrag bleibt in Kraft. Der Verfasser der AGB kann sich dann auch nicht auf den Standpunkt stellen, ohne die nun gestrichene Klausel hätte er den Vertrag nicht geschlossen.

Die Rolle der Konsumentenschutzorganisationen

Nach revidiertem UWG werden die Konsumentenschutzorganisationen ein selbständiges Klagerecht haben und umstrittene AGB-Klauseln einer gerichtlichen Überprüfung zuführen können. Für den Konsumenten ist dies eine erhebliche Erleichterung, stehen doch Streitwert und Prozessrisiko regelmässig in einem sehr ungünstigen Verhältnis. Für die KMU sollte dies Anlass zur Prüfung der eigenen AGB sein.

Fazit

Alle Unternehmen, welche Leistungen an Konsumenten erbringen, sollten die Vereinbarkeit ihrer AGB mit dem neuen Recht überprüfen. Insbesondere aufgrund des Klagerechts der Konsumentenschutzorganisationen darf nicht darauf spekuliert werden, es werde sich ohnehin niemand zur Wehr setzen.

Besonderes Augenmerk gilt denjenigen Bestimmungen, welche die gesetzlichen Rechte der Konsumenten einschränken oder deren Durchsetzung erschweren. *Marius Brem*

Rechtsanwalt und Notar, Kriens

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 Affoltern am Albis, Basel, Bern, Brig, Kriens, Langenthal, Lausanne, Lugano, Luzern und Wil.

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

Reka-Geld: Mitarbeitende kostengünstig motivieren

Mehr als 4'000 Schweizer Arbeitgeber motivieren ihre Mitarbeitenden mit der Abgabe von vergünstigtem Reka-Geld. Das Freizeitgeld ist eine äusserst beliebte Lohnnebenleistung und erst noch steuerbefreit. Die Zweckgebundenheit garantiert, dass Reka-Geld für Ferien und Freizeit ausgegeben wird.

Reka – das Freizeitgeld

Ob Sport, Kultur oder Natur – mit Reka-Geld geniesst man ein vielseitiges Freizeit- und Ferienangebot günstiger. Die vielseitige Palette an Einlösungsmöglichkeiten umfasst rund 8'500 Annahmestellen: Hotels, Restaurants, Reisebüros, Reka-Ferien, Öffentlicher Verkehr, Eventtickets am SBB-Bahnhof, Museen, Bergbahnen und Skilifte, Freizeitparks, Sport- und Fitnesscentren, Zirkusse, Zoos und vieles mehr.

Vorteile für Arbeitgeber und Arbeitnehmer
Mehr als 4'000 fortschrittliche Arbeitgeber geben ihren Mitarbeitenden Reka-Geld mit durchschnittlich 20 % Rabatt als Lohnnebenleistung ab. Die Reka gewährt auf Reka-Zahlungsmitteln eine Grundverbilligung von 1,5 %. Der Arbeitgeber kann diese durch einen zusätzlichen Rabatt ergänzen und legt fest, wie viel Reka-Geld jeder Mitarbeitende beziehen kann (z.B. CHF 1000.– pro Jahr mit 20 % Rabatt). Gemäss der Wegleitung zum neuen Lohnausweis sind Reka-Geld-Vergünstigungen bis CHF 600.– jährlich steuerbefreit. Werden sie als Prämie oder Geschenk abgegeben, so gelten sie als Gutscheine und sind bis zu einem Betrag von CHF 500.– pro Ereignis (z.B. Jubiläen, Weihnachten) steuerbefreit.

Reka-Ferien für die ganze Familie
Die Nummer 1 für Familienferien bietet 3000 familienfreundliche Ferienideen in der Schweiz und am Meer. Besonders beliebt sind die Reka-Feriendörfer mit viel Spass und Erholung für Kinder und Erwachsene zu einem optimalen Preis-/Leistungsverhältnis. Das einzige Reka-Feriendorf im Ausland, Golfo del Sole, befindet sich in Follonica/Toskana und feiert dieses Jahr sein 50-jähriges Jubiläum.

Weitere Sommer-Ferienziele stehen in Italien, Südfrankreich, Spanien, Kroatien, Deutschland und Österreich zur Auswahl. Die Miete von Reka-Ferienwohnungen kann zu 100 % mit Reka-Geld bezahlt werden.

Reka-Feriendörfer: Ferien für die ganze Familie (im Bild Urnäsch)

Wer mit der Reka geschäftet, tut Gutes
Die Schweizer Reisekasse Reka ist eine Genossenschaft. Ihr Ziel ist die Förderung von Ferien und Freizeit, insbesondere für Familien. Reka-Zahlungsmittel und das breite Ferienwohnungsangebot von Reka-Ferien sind die Grundpfeiler der Non-Profit-Organisation.

Wer Reka-Geld bezieht, leistet damit gleichzeitig einen Beitrag an die soziale Idee der Reka. Für die Erfüllung des Auftrages werden die Erträge aus dem Reka-Kreislauf, private Spenden und der Ertrag aus der Vermietung von Ferienwohnungen eingesetzt. Die Genossenschaft wendet dafür jährlich über 2 Millionen Franken auf. Vor allem allein Erziehende mit ihren Kindern und einkommensschwache Familien können so vergünstigte oder gar kostenlose Ferientage in der Schweiz geniessen.

Gerne informieren wir Sie über die Abgabe von Reka-Geld in Ihrem Unternehmen:
Reka
Postfach, 3001 Bern
Tel. 031 329 66 24
www.reka-geld.ch, sekretariat@reka.ch

Factoring verschafft Liquidität und Handlungsspielraum

Benedikt Hugenschmidt, Leiter Factoring, UBS AG

Factoring setzt liquide Mittel frei und eignet sich für Firmen, die rasch wachsen.

Die Vorteile von Factoring illustriert ein Beispiel aus der Praxis: Eine kleine Handelsfirma, die sich strategisch neu ausrichtete, wollte aus Asien importierte Elektronikbauteile nicht nur in der Schweiz, sondern im ganzen deutschsprachigen Raum absetzen. Das Vorhaben gelang, der Umsatz wuchs, die offenen Debitorenforderungen erreichten Höchststände – doch die Firma kämpfte immer wieder mit Liquiditätsengpässen.
In dieser Situation erwies sich das Finanzierungsinstrument UBS Factoring Flex als ideale Lösung: Die Firma konnte ihren Grossabnehmern die branchenüblichen Zahlungskonditionen gewähren, erhielt aber frühzeitig Liquidität, um ihre Lieferanten rechtzeitig zu bezahlen oder kurzfristig günstige Komponenten einzukaufen.
Wie diese Firma haben viele KMU die Vorteile von Factoring schätzen gelernt: kurzfristige Liquiditätsbeschaffung und Outsourcing der Debitorenbewirtschaftung. Factoring verhilft zu hoher finanzieller Flexibilität und zu einem besseren Liquiditätsmanagement.

Flexibel und liquide

Konkret funktioniert das Factoring so: Die Firma tritt ihre Forderungen gegenüber den Kunden an die Bank ab und liefert regelmässig eine Zusammenstellung ihrer Debitoren sowie Kopien der ausgestellten Rechnungen. Der Bank dienen die ausstehenden Forderungen als Sicherheit, um eine Kreditlimite zu berechnen. Je nach Zusammensetzung der Debitoren sind dies in der Regel zwischen 65 und 85 Prozent der offenen Rechnungssumme. Zinsen werden nur für den tatsächlich bezogenen Teil des Kredits bezahlt.
Gebühren fallen beim zweiten Aspekt des Factorings an: Kümmert sich die Bank auch um die Bewirtschaftung der Debitoren, verrechnet sie für diese Dienstleistung eine Kommission entsprechend der Anzahl Rechnungen oder dem Umsatzvolumen.
Factoring eignet sich für Firmen jeder Grösse. Die minimalen Kriterien erfüllt bereits, wer im Monat zehn Rechnungen schreibt, die zusammen eine Kreditlimite von 50 000 Franken ermöglichen. Besonders interessant ist Factoring für Unternehmen, die rasch wachsen. Denn es ermöglicht eine Finanzierung der Betriebsmittel im Einklang mit dem wachsenden Umsatz. Liquide Mittel stehen dann zur Verfügung, wenn es Löhne oder Lieferanten zu bezahlen gilt – nicht erst, wenn die Kunden ihre Rechnungen bezahlt haben.

Lange Zahlungsfristen abfedern

Factoring wird gerade auch von Firmen geschätzt, die Geschäftsbeziehungen zu Grosskunden eingehen. Diese verlangen von ihren Lieferanten oft längere Zahlungsfristen, was rasch zu Liquiditätsengpässen führen kann. Hier verhilft Factoring zu flüssigen Mitteln, sobald die Waren geliefert oder die Dienstleistungen erbracht und fakturiert sind. Dank der zusätzlichen Liquidität kann eine Firma von Vorteilen wie Skonti oder Rabatten profitieren.

UBS Factoring bietet drei verschiedene Lösungen an:

- UBS Factoring Flex ist eine Full-Service-Lösung, die sich vor allem zur Verbesserung des Liquiditätsmanagements eignet und Kunden von der Debitorenbewirtschaftung entlastet.
- UBS Finance Flex umschreibt ein flexibles Finanzierungsinstrument, bei dem die Debitoren weiterhin vom Kunden bewirtschaftet werden. Dieses sogenannte Inhouse Factoring eignet sich für Firmen mit einem breiten Debitorenportfolio.
- UBS Purchase Flex steht für eine Art von Factoring, bei welcher der Kunde seine Forderungen nicht an die Bank abtritt (Zession), sondern an diese verkauft.

Factoring wird immer beliebter

Im Vergleich zu anderen Ländern ist Factoring in der Schweiz noch nicht sehr verbreitet. Lange Zeit griffen die hiesigen Banken nur auf ausstehende Forderungen als Sicherheit zurück, wenn einer Firma das Wasser bis zum Hals stand. Dies ist längst nicht mehr der Fall. Bei immer mehr UBS-Kunden bewährt sich Factoring heute als modernes und wichtiges Instrument zur Finanzierung des Umlaufvermögens und zur Liquiditätsoptimierung.

benedikt.hugenschmidt@ubs.com

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

Abschaffung der Velovignette – was hat das für Auswirkungen?

Das Parlament hat entschieden, dass ab 01. Januar 2012 keine Velovignette mehr für Velos benötigt wird. Der Versicherungsschutz der Vignetten von 2011 endet am 31.05.2012. Ab 01.06.2012 wird die Privathaftpflichtversicherung für Schäden aufkommen, welche durch Fahrradfahrende verursacht werden, sofern ein solcher Vertrag besteht. Wer keine Privathaftpflicht-Versicherung abgeschlossen hat, muss allfällige Schadenfälle aus der eigenen Tasche bezahlen. Solche Schäden, vor allem Personenschäden, können die Existenz des Schädigers gefährden.

Hier ein Beispiel: Ein Velofahrer – ohne Privathaftpflicht – fährt am 15.06.2012 einen Fussgänger an, welcher sich sehr schwer verletzt und teilinvalid wird. In einem sollen Fall bezahlt der Nationale Garantiefond (NGF) oder die Unfallversicherung des Geschädigten. Diese Versicherer verlangen die Kosten in der Regel vom Schadenverursacher retour.

Da es sich um eine Gesetzesänderung handelt, sind die Fahrräder in der Privathaftpflicht automatisch mitversichert. Die Deckung beruht auf der gesetzlichen Haftpflicht.

Die Velovignette 2011 hat nur Gültigkeit bis zum 31.05.2012, wenn sie auf das entsprechende Fahrrad geklebt ist. Wenn sie im Portemonnaie mitgeführt wird oder zu Hause liegt, besteht keine Deckung über die Vignettenhaftpflicht. In einem solchen Fall würde die Privathaftplicht-Versicherung für den Schaden eintreten.

Wenn eine Familien-Privathaftpflicht-Versicherung abgeschlossen wurde, sind alle Fahrradfahrer in der Familie versichert, egal wie viele Kinder im Haushalt wohnen. Hier muss beachtet werden, wie lange die Kinder unter der Familiendeckung mitversichert sind. Bei gewissen Versicherern sind die Kinder bis 20 Jahre oder Kinder, welche im Studium sind, 25 Jahre in der Familienversicherung gedeckt. Wenn Kinder dieses Alter überschreiten, müssen sie eine eigene Privathaftpflicht abschliessen. Erkundigen Sie sich bei Ihrem Versicherungsberater.

Dem Fahrrad gleichgestellt sind: Alle E-Bikes mit Tretunterstützung bis 25 km/h, Elektroroller bis max. 10 km/h, Motorhandwagen und gewisse Motoreinachser wie z. B. kleine Schneepflüge.

Bei der Privathaftpflicht wird eine Garantiesumme von CHF 5 Mio. empfohlen.
Die Privathaftpflicht versichert Schäden an fremden Personen oder Sachen wie z. B. Tötung oder Verletzung von Personen oder Tieren, Zerstörung, Beschädigung oder Verlust von Sachen.
Bezüglich Selbstbehalt gibt es je nach Gesellschaft Unterschiede. Diese können von Null bis einige Hundert Franken betragen. Fragen Sie diesbezüglich auch Ihren Versicherungsbetreuer.

Auf der Internetseite **www.kmuverband.ch/Partner/UBV Lanz AG** können Sie eine Offerte 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

Berufs- und Privatleben hängen zusammen. Auch in Versicherungs- und Vorsorgefragen.

Die Grenzen zwischen Berufs- und Privatleben sind vielfach fliessend. Doch gerade bei Versicherungs- und Vorsorgefragen trennen viele Unternehmer/innen die beiden Bereiche strikt voneinander. Mögliche Synergien werden dadurch nicht erkannt und demnach auch nicht genutzt. Zudem geht die Übersicht bezüglich einer bedürfnis- und risikogerechten Absicherung verloren.

Die persönliche Risikosituation erkennen – anhand unserer Checks

Als Unternehmer/in sind Sie privat und geschäftlich zahlreichen Risiken ausgesetzt. Ihre ganz persönliche Risikosituation setzt sich dabei aus vielen unterschiedlichen Komponenten zusammen – im Prinzip aus der Gesamtheit Ihrer beruflichen und privaten Aktivitäten. Darauf basierend ermittelt Ihnen der Helvetia-Berater in wenigen Schritten einen Überblick über Ihre aktuelle Versicherungs- und Vorsorgesituation. Anhand verschiedener Checks lassen sich Ihre eventuellen Über- und Unterdeckungen klar erkennen und aufzeigen.

Ihre Ziele im Mittelpunkt – für eine individuelle Lösung

So unterschiedlich wie die einzelnen KMU sind auch deren Inhaber. Darum sind auch Ihre persönlichen und beruflichen Ziele im Hinblick auf ein geeignetes Versicherungs und Vorsorgepaket relevant. Für den Helvetia-Berater ist dies die Basis, um gemeinsam mit Ihnen die für Sie ideale Lösung zu erarbeiten.

Ein starkes Fundament – Versicherung und Vorsorge bei Neugründungen

Jungunternehmer sind in der Gründungsphase mit der Problematik konfrontiert, die finanziellen Aufwendungen möglichst gering zu halten und dennoch gut abgesichert zu sein. Mit unserem Versicherungs- und Vorsorgekonzept für Neugründungen zeigen wir Ihnen die obligatorischen und freiwilligen Versicherungen mit dem zu berücksichtigenden Budget auf. Sie erhalten somit frühzeitig eine transparente Übersicht und werden von den effektiven Kosten nicht nachträglich überrascht.

Ganz einfach. Fragen Sie uns.

Helvetia Versicherungen
T 058 280 1000 (24h)

Die Generalagentur in Ihrer Nähe finden Sie auch unter **www.helvetia.ch**.

Helvetia KMU⁴-Beratung
Unsere Analyse- und Beratungsinstrumente im Überblick:

Privatbereich

Helvetia Versicherungs-Check für Privatpersonen
Übersicht und Bewertung Ihrer bestehenden Versicherungslösung

Helvetia Vorsorgeanalyse
Analyse der aktuellen Vorsorgesituation (AHV/BVG/3. Säule)

Helvetia Pensions-Check
Analyse der Einkommenssituation zum Pensionierungs-Zeitpunkt

Geschäftsbereich

Helvetia Versicherungs-Check für KMU
Übersicht und Bewertung Ihrer bestehenden Versicherungslösung

Helvetia Versicherungs- und Vorsorgekonzept für Neugründungen
Systematische Betrachtung und Aufbau eines Risikokonzepts für Unternehmen

Unsere Kundenberater erstellen für Sie gerne eine individuelle Analyse. Fragen Sie uns!
Für einen persönlichen Besprechungstermin steht Ihnen die Generalagentur in Ihrer Nähe gerne zur Verfügung.

Anzeigen

Einfache Lösungen für Unternehmen.

Helvetia KMU⁴-Beratung.
Ganzheitliche Risikobetrachtung im Geschäfts- und Privatbereich.

Ganz einfach. Fragen Sie uns.
T 058 280 1000 (24 h), www.helvetia.ch

helvetia

Q3 SOFTWARE

Jubiläum 25 Jahre Q3 Software

Top-Spezialangebot

Warum Q3 Software?

- 100% Schweizer Software
- Leicht verständlich, auch für wenig erfahrene Benutzer sofort nutzbar
- Wachstumsgarantie, von der «kleinen» Adressverwaltung bis zur integrierten Netzwerklösung Q3 Business
- Handbuch mit Grundkurs, umfassende Hilfetexte (F1), Passwortschutz und Backup-funktion für alle Programme
- Für Windows 7, Vista, XP

Produktinfo

Q3 Small Business advanced[1]

Das einmalig komplette Werkzeug für **KMU**: Von der Kundenanfrage zur Adresse zur Rechnung zur Mahnung zum Zahlungseingang.

Vom E-Mail bis zum Serienbrief, vom Wareneingang bis zum elektronischen Zahlungsauftrag.

Von den täglichen Buchungen über die MwSt-Abrechnung bis zum Abschluss.

Von der Lohnabrechnung über den Lohnausweis bis zur AHV Lohnbescheinigung, usw.

[1] Komplettes Einsteigerpaket mit Adress, Auftrag, Lohn, Fibu, Zahlungsverkehr

Small Business advanced
zum einmaligen Jubiläumspreis von
299.– statt 499.– !

Q3 Software gibt's bei Interdiscount, Mediamarkt usw. Vertrieb: Thali AG.

Für mehr Infos: 0848 734 636 www.q3software.ch

CHF 1590.–

▸print ▸copy ▸scan ▸fax

FS-C2126MFP

High colour productivity in compact size

- Up to 26 copies/prints per minute in A4 in colour and b/w
- Up to 35 scans per minute via 50-sheet document processor
- Up to 9,600 dpi printing quality with multibit technology
- Time to first copy 10(12) seconds in b/w (colour)
- Double-sided print, copy, scan and fax functionality
- Active Directory support combines ease of use and security

Christian Schaer
Sonneggstrasse 25a
3123 Belp

info@css-software.ch
http://www.css-software.ch

KYOCERA

Office Team

Die Festnetztelefonie für Ihr Unternehmen

Wünschen Sie ein unverbindliches Beratungsgespräch? Rufen Sie unseren Kundendienst unter 0800 78 07 83 an oder senden Sie uns eine Nachricht an skv@orange.ch

orange

Mobile Webseiten

Mario Nüesch

Immer mehr gehen mobil online! Dies dank leistungsstarken Smartphones und Tablets. Mehr als die Hälfte benutzen das Internet täglich. Bis Ende 2012 sollen sogar mehr mobile Internet- als Dektop-Anwender online gehen. Das prognostizieren zumindest bekannte Rating-Agenturen.

Mobile Websites sind frei übersetzt Webseiten, welche auf die Anforderungen und Möglichkeiten mobiler Endgeräte optimiert sind. Dieser Prozess beginnt bei der Technologie, geht über das Design und die Funktionalität, bis hin zum Inhalt der zu realisierenden Anwendung.

Die meisten besitzen bereits einen herkömmlichen Internetauftritt und stellen sich die Frage, wieso überhaupt eine mobile Version benötigt wird. Hierbei geht es hauptsächlich um das Interaktionserlebnis auf Kundenseite.

Bereit für die mobile Welt?

In wenigen Schritten kann evaluiert werden, ob eine Webseite für die mobile Welt bereit ist. Hierzu wird eine beliebige Webseite geöffnet und auf nachstehende fünf Kriterien überprüft:

- Die Webseite benötigt mehr als fünf Sekunden, um vollständig zu laden
- Der Inhalt kann ohne Zoom nicht gelesen werden
- Die Navigation ist per Touchfunktion kaum bedienbar oder gar unleserlich
- Animierte Elemente und Bilder werden nur teilweise bzw. eingeschränkt angezeigt
- Die Kontaktinformationen sind nicht sofort ersichtlich.

Trifft einer dieser Punkte zu, könnte das schon reichen, um einen mobilen Anwender in die Flucht zu schlagen. Weitere Faktoren wie die Datenmenge der Webseite spielen in diesem Zusammenhang ebenfalls eine wichtige Rolle. Da gilt; je tiefer, desto besser. Der Inhalt muss auf das Aussagekräftigste heruntergebrochen werden. Die Navigation soll den Besucher in maximal zwei Klicks zum gewünschten Ziel führen.
Einen detaillierten Bericht über Ihre Webseite können Sie kostenlos mittels der Google Initiative www.howtogomo.com erstellen.

Funktionen und deren Möglichkeiten

Mit den neusten Programmierstandards können verschiedene Interaktionsmöglichkeiten generiert werden. Eine Abfrage des aktuellen Standorts des Nutzers oder das Zugreifen auf die Telefon- oder E-Mail-Funktion ist einfach möglich. Auch Formulare können gezielt optimiert werden. Im Kontaktformular werden Eingabefelder automatisch angewählt und die Eingabetastatur wird spezifisch für den Endgerät-Typ ausgerichtet.

Mobile Webseite, Web-App und App

Die Anwendungen, welche auf einem mobilen Endgerät ausgeführt werden, können im groben in drei Kategorien unterteilt werden: Mobile Webseiten, Web-Apps und herkömmliche Apps.

Die mobile Webseite wurde bereits erläutert. Diese läuft im Browser des Endgeräts und eine Darstellung ist nur möglich, wenn auch eine aktive Internetverbindung besteht. Das App ist eine native Anwendung, was bedeutet, dass es auf dem Betriebssystem Ihres Gerätes fix installiert ist. Das erlaubt die Verwendung an jedem beliebigen Ort, sofern für das Senden oder Abrufen von Daten, nicht eine Internet- oder Telefonverbindung von Nöten ist. Die Web-App läuft ebenfalls im Browser und kann die Funktionen des Smartphones oder Tablets verwenden. Jedoch im Gegensatz zum App meist nur in beschränktem Umfang. Ein weiterer Vorteil des Web-Apps: die Entwicklung kann für Betriebssysteme hybrid erfolgen. Das heisst, es muss nicht eine separate Applikation für jedes Betriebssystem programmiert werden.

Welche der drei Arten nun die die optimale Lösung für Ihre Unternehmen ist, hängt von Ihren Bedürfnissen, dem Einsatzgebiet und den technischen Anforderungen ab.
Für mehr Informationen wenden Sie sich am besten an eine qualifizierte Web- oder Medienagentur und erfahren Sie mehr über die neuen Möglichkeiten, Ihren Webauftritt optimal auf Ihre Zielgruppe abzustimmen.

master bench gmbh
alte Landstrasse 106, 9445 Rebstein
Tel. 071 770 07 15, Fax 071 770 07 25
mail@masterbench.ch, www.masterbench.ch

Anzeigen

master bench
interactive media agency

Wir machen Ihr Business mobil. Präsentieren Sie Ihre Dienstleistungen im mobilen Internet und steigern Sie Ihren Bekanntheitsgrad.

Wir erstellen für Sie Apps, mobile Webseiten und responsives Webdesign.

mail@masterbench.ch
www.masterbench.ch

T +41 71 770 07 15
F +41 71 770 07 25

Für clevere KMU

SR sales & rental GmbH stellt der KMU 15 Jahre lange Erfahrung zur Verfügung und punktet nach dem Softwareverkauf mit Kundenbetreuung.

1995 startete SR sales & rental GmbH (kurz SR) in der Sport- und Modebranche. Inzwischen arbeiten über 1000 Geschäfte in über 20 Ländern mit der Verleihsoftware SPORTS RENTAL oder der Warenwirtschaft mit Kassensystem SPORTS RETAIL.

In den letzten Jahren ist aufgefallen, dass auch andere Branchen an dieser flexiblen Software interessiert sind. Das jüngste Beispiel ist ein Holzverarbeitungsbetrieb, welcher seine Werkzeuge über das Programm vermietet. Oder ein Musikgeschäft, das interessiert ist, seine Instrumenten-Vermietung über das System abzuwickeln. Auch das Kassensystem mit Warenwirtschaft fand Ihren Platz bereits in folgenden Branchen: Sport, Mode, Haushaltselektronik, Unterhaltungselektronik, Möbelverkauf etc. Das familiäre Team von SR kann es kaum erwarten, in neue Bereiche einzutauchen.

Vor allem folgende Faktoren bescheren der Software eine erhöhte Aufmerksamkeit:

- Einfach zu bedienen
- Vielseitig einsetzbar
- Hilfsbereite Kundenbetreuung nach dem Kauf
- Effizient in der Abwicklung

Überdies wächst das System mit dem Kunden von einem Arbeitsplatz bis zu komplexen Filialvernetzungen mit. Statistische Auswertungen, Bezahlen in verschiedenen Währungen pro Zahlvorgang und Anbindungen z.B. an Kreditkartengeräte, machen SPORTS RENTAL und RETAIL zu einer erheblichen Arbeitserleichterung. Trotz unzähliger Funktionen bleibt dieses Werkzeug unkompliziert.

In der schnelllebigen IT-Welt entwickelten sie bisher Funktionen wie etwa die Abwicklung via I-Pad, das Kundenleitsystem oder die Digital Signage-Lösung. Die Internet-Reservation von diesem Jahr bleibt nicht der letzte Meilenstein.

SR strebt danach, dem Kunden ein breites Angebot bereit zu stellen, damit dieser möglichst wenig verschiedene Ansprechpartner hat. Somit wird die Zusammenarbeit persönlicher und die KMU-Betriebe können weitere Aufwände eingrenzen. Deshalb sind in diesem Fall folgende Produkte aus einer Hand erhältlich: Software mit der passenden Hardware wie z.B. PC, Drucker, Scanner, Kreditkarten-Geräte und mehr. Zudem bietet dieser Betrieb Lager-, Depot- und elektronische Schliesssysteme.

Angela Demont
angela.demont@salesrental.ch

Das 9-köpfige SR-Team freut sich eine massgeschneiderte Offerte auszustellen oder die Software unverbindlich vorzustellen.

SR sales & rental GmbH
Untere Riedstrasse 18
3780 Gstaad
Tel. 033 748 83 13, Fax 033 748 83 14
www.salesrental.ch

Anzeigen

Will ich das wirklich?

Ich kann nicht mehr … und Gründe zu gehen gibt es genug. Unangebrachte Kritik, fehlende Wertschätzung, ungerechte Behandlung, mangelndes Vertrauen, eine Beziehung oder Arbeit, die keinen Spass mehr macht, oder einfach das Gefühl, nicht mehr am richtigen Ort zu sein.

Und doch gibt es Gründe nicht einfach alles hinzuschmeissen: Warum soll gerade ICH gehen? War wirklich alles umsonst? Ich bin loyal, verantwortungsbewusst und sicherlich keiner, der davon läuft. Soll ich meine Sicherheit, mein ‹Zuhause› aufgeben? Ich sage mir immer wieder: «Ganz so schlimm ist es ja auch wieder nicht.»

Love it, change it or leave it – einfach gesagt!
Man hat x-mal versucht, die Situation zu lieben, sie zu verändern, aber alles ohne wesentlichen Erfolg. Ein Ausstieg ist aber keine einfache Option. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten, in denen das Leben ohnehin sehr teuer ist, können sich die wenigsten aussuchen, wo sie arbeiten und leben wollen. Eine Beziehung oder eine Stelle aufzugeben, nur weil es nicht optimal läuft, fällt extrem schwer. Eine Familie, die es zu versorgen gilt, finanzielle Verpflichtungen und ein Lebensstandard, der gehalten werden soll, stehen der vermeintlich einfachen Option der Veränderung entgegen. Man wird von den eigenen Werten wie Loyalität und Gewissenhaftigkeit sowie die Bereitschaft, unter allen Umständen das Beste zu geben, zurückgehalten. Die Situation bleibt aber unbefriedigend und wird zunehmend zur Belastung.

Dafür verantwortlich sind oftmals Wertekonflikte. Diese können damit zusammen hängen, wie die eigenen Werte mit den Werten des Umfeldes zusammen passen bzw. mit den Menschen, mit denen man tagein tagaus zu tun hat. Nicht selten kommt es vor, dass sich die eigenen Werte nur wenig mit denjenigen des unmittelbaren Umfeldes überschneiden. Dies kann das berufliche und private Umfeld betreffen.

Die Folgen
Steigt man nicht aus, wird man gezwungen, die eigenen Werte immer mehr zu ignorieren und manchmal entgegen der eigenen Werte zu handeln.
Mit der Zeit entsteht ein Gefühl der Ohnmacht, Fremdbestimmung, Demotivation, Unzufriedenheit und Isolation. Dieser Zustand bietet einen Nährboden für chronischen Stress. Typische körperliche Symptome sind starke Müdigkeit, Erschöpfung, Herzrasen und eine Vielzahl von Schmerzen.
Bei Problemen am Arbeitsplatz bleibt oft das Privatleben nicht unbeeinträchtigt: Schwierigkeiten im Beruf breiten sich wiederum auf die Beziehung zu Partner, Familie und Freunden aus. Bei Problemen zu Hause leidet die Leistung am Arbeitsplatz. Es drohen Krankheit, Kündigung durch den Arbeitgeber und ein Zerbrechen der Partnerschaft und des Soziallebens.

Die Suche nach Lösungen
Menschen, die sich nicht gut fühlen, wünschen sich manchmal nichts mehr als irgendwie zu fliehen, z.B. körperlich krank zu sein. Dann könnte man von einem Arzt krankgeschrieben werden, Tabletten oder eine Spritze bekommen. So wäre die ‹Krankheit› für alle endlich ersichtlich, durch eine qualifizierte Fachperson bestätigt und das schlechte Befinden hoffentlich «wegbehandelt». Sich auf die körperlichen Symptome zu konzentrieren ist eine häufige Reaktion. Symptombekämpfung wird oftmals einer gründlichen Diagnose vorgezogen. Der Wunsch sich zu verkriechen geht oft mit der Diagnose «Burn-Out» oder Depression einher. Krankheit als Lösungsweg? Es geht auch anders.

Die multidisziplinäre Diagnose
Eine umfassende Diagnose der echten Ursachen braucht weniger Zeit als man denken würde. Wesentlich ist, sich nicht auf das Vordergründige zu beschränken, sondern durch die fachkundige Erstellung eines Gesamtbildes die zugrundeliegenden ‹Stressoren› zu identifizieren.
Es gilt zunächst, körperliche Beschwerden und das Ausmass des seelischen Leidens medizinisch abzuklären, um nichts zu übersehen, was sich ohne medizinische Behandlung verschlimmern könnte.
Die medizinische Diagnose ist notwendig, um über die Arbeitsfähigkeit zu entscheiden und bei Bedarf mit Medikamenten und einer entsprechenden Therapie, auch Psychotherapie, Symptome schnell zu lindern.
Parallel dazu wird eine Diagnose der mentalen und emotionalen Spannungen vorgenommen. Diese können infolge von unterschiedlichen Werten und Erwartungen zwischen der betroffenen Person und den Menschen in ihrer

Umgebung entstehen. Sie können aber auch in der Innenwelt der Person auftreten. In beiden Fällen kann ein Gefühl der Zerrissenheit aufkommen, was das selbständige Finden von Lösungen wesentlich erschwert oder verunmöglicht.

Die Diagnose birgt die Lösung in sich

Praevmedic und 5C-Centre bieten eine umfassende Diagnostik an. Diese beinhaltet eine interdisziplinäre Untersuchung der medizinisch-körperlichen und psychosomatischen Symptome sowie der zugrundeliegenden Wertekonflikte. Es kommen ärztliche, psychologische und kulturelle Kompetenzen zusammen. Diese interventionelle Diagnostik ist speziell für berufliche, aber auch private Belastungssituationen geeignet und stellt eine fundierte Grundlage für Entscheidungen und Entwicklungen dar.

Praevmedic Check

Der medizinische Gesundheits-Check ist auf das Erkennen der individuellen Gesundheitsrisiken und Stärkung der persönlichen Ressourcen ausgerichtet:

- Ausführliche Erfassung der medizinischen Vorgeschichte, familiärer Risiken und aktueller körperlicher und seelischer Beschwerden
- Körperliche Untersuchung und psychosomatische Befunderhebung
- Umfassende Blutlaboranalyse
- Velo-Ergometer Stufen-Belastungstest
- Lungenfunktionstest
- persönliches Feedbackgespräch mit Standortbestimmung
- Präventionsberatung unter Berücksichtigung individueller Risiken
- Optional: 24h-Stress-Messung mit Herzfrequenzmonitor
- Optional: Untersuchung und Behandlung durch Therapeuten mit Ausbildung in traditioneller chinesischer Medizin (TCM)
- Dauer: insgesamt 180 Minuten

Die Dauer und der Umfang können den individuellen Bedürfnissen angepasst und variabel gestaltet werden.

5C Check

Bei diesem Teil des Checks werden die Ursachen von bewusster und unbewusster psychischer Überbelastung untersucht und die entsprechenden Lösungen erarbeitet. Ausgehend von den Ergebnissen des Praevmedic-Checks:

- vertiefte Analyse der Ursachen von Symptomen wie Erschöpfung, Identitätskrise, Beziehungsproblemen, Fehlentscheidungen, Ohnmachtsempfindungen, Isolation, Demotivation, Burnout, Depression;
- Erkennung, Analyse & Auflösung innerer Konfliktherde & Dilemmata;
- Erstellung eines individuellen Wertesystemprofils, Reflexion über eine mögliche Anpassung des Profils bzw. über die Konsequenzen für die zukünftige Gestaltung des Berufs- und/oder Privatlebens;
- Dauer: Ein unverbindliches, einstündiges Vorgespräch; Diagnose-Gespräch 6 – 8 Stunden; Folgegespräche je nach Situation & Bedarf (in der Regel 1 Folgegespräch à 1 – 2 Stunden)

Stuart D.G. Robinson
Dr. med. Phoebe Kaiser, Dr. med. Jutta Rettig

Belastungscheck

Mit dieser umfassenden, multidisziplinären Diagnose werden Ihre zugrunde liegenden Stressoren identifiziert. Diese beinhaltet eine interdisziplinäre Untersuchung der medizinisch-körperlichen und psychosomatischen Symptome sowie der zugrundeliegenden Wertefaktoren. Diese interventionelle Diagnostik ist speziell für berufliche, aber auch private Belastungssituationen geeignet und stellt eine fundierte Grundlage für persönliche Entscheidungen und Entwicklungen dar.

Zusätzliche Informationen erhalten Sie bei:
Praevmedic AG
Restelbergstrasse 25, 8044 Zürich
Tel. 044 261 05 05, Fax 044 261 01 31
www.praevmedic.com, info@praevmedic.com

Stuart D.G. Robinson BA Hons.
5C Centre, Zug

Dr. med. Phoebe Kaiser
Praevmedic AG Zürich

Dr. med. Jutta Rettig
Praevmedic AG Zürich

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
Berufsbildungszentrum Dietikon	Bildung
Blue Tornado	Computer- und Netzwerktechnik
CARDUN AG	Führung und Kommunikation
Classei.ch	Büroorganisation
Comfortfloor	Bodenwärme
deltra Software GmbH	Software
dir-net gmbh	Internet
Discountlens GmbH	Kontaktlinsen & Pflegemittel
Don Tabaco GmbH	Rauchwaren
EDI GmbH	Buchhaltungssoftware
erma-regale	Lagergestelle/Displays
Extra Film AG	Fotoprodukte
fam office gmbh	Buchhaltung, Steuern, Marketing
Fanti Soft Heiz	PC Hardware
HardwareShop Ernst	EDV Dienstleistungen
Hotelcard AG	Tourismus-Dienstleistungen
Inkasso Organisation AG	Inkasso Wirtschaftsauskünfte
Logista EG AG	Werbebranche, Beschriftungen

Firma	Branche
MAF Zürich Consulting Group AG	Strategie, Recht, Finanzen
MMR Marketing & Management	Marketing Management
Ott Informatik GmbH	Informatik
Quimp GmbH	Treuhand /Buchaltungsservice
Ralph Rochau	Mahnwesen/Forder.management
Residenzas Invest AG	Immobilien; Treuhand
Richner - Sanitär Material AG	Baubedarf
SHIRA Consulting AG	Consulting
SNV Schweizerische Normen-Vereinigung	Dienstleistung
Swiss-Regio	Branchenbuch
Swiss-Regio	Webportal
TEC Thommen Engin. & Consulting GmbH	Consulting
Thergofit GmbH	Büromöbl./Gesundh.a.Arbeitsplatz
TREWA AG	Möbel Gastronomie
TT Timeconsult Treuhand AG	Treuhandgesellschaft
Übersetzungs-ervice USG AG	Übersetzung
UB-office AG	Software
VTF Treuhand	Treuhand/Finanzen
welcome hotels & restaurants	Debitorenmanagement
Zirkumflex AG	Telekommunikation

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.

Jobwinner Sonderangebot!

Als Mitglied des KMU-Verbandes profitieren Sie von interessanten Sonderkonditionen.

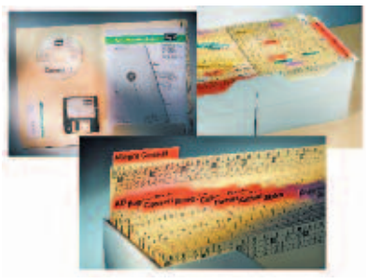
Sie wählen die Grösse
des Kontingentes:
1, 2 oder 4 Inserate à 30 Tage.
Ab Fr. 590.–
und sofort qualifizierte Mitarbeiter finden.

Das Angebot gilt für Neukunden von jobwinner.ch

Eco Rollbanner inklusive Digitaldruck

Druck auf Blachenmaterial

ab druckfertiger PDF Vorlage inkl.
Datenübernahme und Montage
800x2000 mm inkl. Tasche chf. 129.00
1000x2000 mm inkl. Tasche chf. 169.00
exkl. 8% Mwst / Lieferung ab Flurlingen
Dieser Aktionspreis ist gültig bis 31.08.2012



Nie wieder Chaos im Büro!

10 % Rabatt auf Ihre Bestellung

Dieser Rabatt ist bis 31.12.2012 gültig!

inkassolution®

Die schlaue Art zu mahnen.

20% Rabatt

auf Dienste von inkassolution!

Gegen vorzeigen der
SKV Mitgliedskarte erhalten
Sie **20% Rabatt** auf die
Dienste von Inkassolution!

ERFOLG
Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer
Offizielles Organ des schweizerischen KMU-Verbandes

Inserieren und Erfolg haben!

Eine Seite im ERFOLG
(B 208 mm x H 286 mm)

Für Fr. 1050.–
statt Fr. 2100.–!

Der Gutschein ist bis
31.12.2012 gültig!

„Spiritualität küsst Wirtschaft“

Freitag, 13. April 2012

Grand Resort Bad Ragaz, 7310 Bad Ragaz

Spezialpreis für SKV Mitglieder **CHF 490.-** statt CHF 590.-

In unserer neuen Wirtschaftswelt geht es um Persönlichkeiten, Potentiale und Berufungen. Lassen Sie sich von top Referierenden in der einzigartigen Ambiente der Grand Resort Bad Ragaz inspirieren. Und vernetzen Sie sich mit erfolgreichen Persönlichkeiten. Wo der Er-folg zusammentrifft.

Infos zur Anmeldung finden Sie auf der Rückseite

10% Rabatt für Neukunden auf die Anmeldegebühr bike to work 2012. Anmeldeschluss ist der 31.5.12.

PAPHOS WEINE GMBH

Insel-Weine entdecken!

4 Spitzenweine von den besten Kellereien Zyperns!

2x Rotwein
Kyperounda I Andesitis 2009
Vasa I Maratheftiko 2009
2x Weisswein
Zambartas I Xynisteri 2010
Kyperounda I Petritis 2010

Zum KMU-Spezialpreis von Fr. 85.– (inkl. Versand) anstatt Fr. 106.–

Gewerbezentrum Arova
8247 Flurlingen
Tel. +41 52 659 13 22
Fax +41 52 569 13 23
info@dekopoint.ch
www.dekopoint.ch

jobwinner.ch

so gehts:

www.kmuverband.ch

Login für SKV Mitglieder

Unter
Aktuelle Angebote
der Onlineanweisung
folgen!

Nehmen Sie telefonischen Kontakt auf und nennen Sie das

Code Wort: KMU 02

Tel.: 041 761 68 52

KMU Netzwerk Verlag GmbH
Eschenring 13
6300 Zug
www.netzwerk-verlag.ch

inkassolution GmbH
Hinterbergstrasse 26
6330 Cham
Tel. 041 748 43 43
Fax 041 748 43 42
info@inkassolution.ch
www.inkassolution.ch

Classei®
office-management

www.classei.ch

Während dem Bestellvorgang in **Bemerkung** das Codewort: **SKV** eingeben.
Die **10%** werden Ihnen automatisch abgezogen!

mvm unternehmensberatung
Eschenring 13
6300 Zug

PAPHOS WEINE GMBH

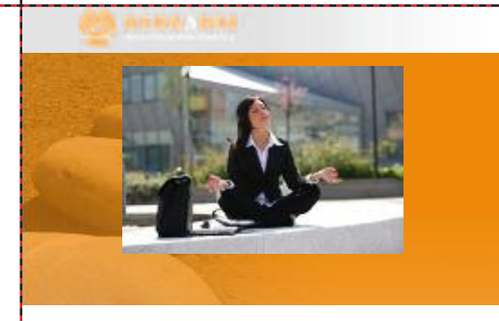
Paphos-Weine GmbH
www.paphosweine.ch

Bestellung:
info@paphosweine.ch
(Stichwort: KMU)

Jetzt bestellen
Solange der Vorrat reicht!

BIKE TO WORK .ch

Melden Sie sich online unter www.biketowork.ch an und senden Sie uns eine E-Mail auf info@biketowork.ch mit dem Codewort: **ERFOLG 10%**
Die 10% werden Ihnen von der Rechnung abgezogen.



„Spiritualität küsst Wirtschaft“

Anmeldung unter www.bernardi.li/tagung.html.

Bitte weisen Sie bei Ihrer Anmeldung auf den Spezialpreis für SKV Mitglieder von CHF 490.- hin.

BERNARDI - Persönlichkeit.Potential.Erfolg.

Institut für ganzheitliche Persönlichkeitsentwicklung

Langensandstrasse 74

CH-6005 Luzern

info@bernardi.li

www.bernardi.li

WIR: Marketinginstrument und Finanzierungsquelle

Das WIR-System ist in seiner Art weltweit einzigartig und wird nur in der Schweiz von der WIR Bank den Klein- und Mittelbetrieben (KMU) angeboten. Das WIR-System steht auf zwei Pfeilern, die eng miteinander verknüpft sind: WIR-Verrechnung und WIR-Kredite.

Das WIR-System wurde 1934 gegründet, mitten in der Weltwirtschaftskrise. Die knappe Geldversorgung war unter anderem eine Folge einer Mentalität des Hortens, die aufgrund der allgemeinen Verunsicherung herrschte. Um dem zu begegnen, gründeten einige clevere Geschäftsleute die WIR Wirtschaftsring-Genossenschaft mit der eigenen Währung WIR. Damit sollten die Teilnehmer an diesem Wirtschaftsring wieder zu finanziellen Mitteln gelangen und wieder geschäften können. Das System beruhte auf den Grundsätzen der sogenannten Freigeldtheorie, wonach unter anderem das Kapital nicht verzinst, das Horten damit uninteressant und die Umlaufgeschwindigkeit erhöht wurde.

Seit 1936 eine Bank

Im Jahr 1936 wurde der Wirtschaftsring dem Bankengesetz und damit der Aufsicht der damaligen Eidgenössischen Bankenkommission unterstellt.

Das WIR-System an sich funktioniert heute noch wie früher. Die Erweiterung und Verfeinerung von Kreditangebot und Dienstleistungen (WIR-Karte, Internet-Banking etc.) haben den Umgang mit WIR verändert und erleichtert; der Grundsatz des Systems hingegen ist bestehen geblieben. Zudem zählt die WIR Bank seit ihrer Öffnung 2000 eine neue Kundenkategorie, nämlich Privatkunden, die in keiner Verbindung mit dem WIR-System stehen und somit nur die CHF-Produkte in Anspruch nehmen.

Milliarden-WIR-Markt

Die Zahl der WIR-Teilnehmer blieb unter dem Strich seit vielen Jahren ziemlich konstant und hat sich bei knapp 60'000 KMU eingependelt.

Einzigartig in seiner Art ist das Kreditangebot der WIR Bank. Im CHF-Bereich sind die Zinskonditionen für Kredite mit der Konkurrenz absolut vergleichbar.

Für WIR-Kredite gelten hingegen unvergleichbar tiefe Zinsen. Diese Konditionen sind dadurch erklärbar, dass die WIR Bank diese Geldmittel selber schöpft und daher keine Refinanzierungskosten entstehen. Unter dem Strich, also wenn man die Zinskosten für kombinierte Kredite CHF/WIR addiert, fährt der Kreditnehmer entsprechend günstig.

Günstige WIR-Kredite ermöglichen tragbare Gesamtfinanzierungen

WIR-Bau- und WIR-Hypothekarkredite werden ab 1% Zins für die Dauer von 3 Jahren offeriert. Danach gelten die «normalen» Zinssätze, die ebenfalls ihresgleichen suchen: Für WIR-Baukredite sind es 1,5%, für WIR-Hypothekarkredite 1,75%. Damit bilden WIR-Kredite die günstigsten Finanzierungsangebote auf dem Markt.

Die WIR Bank bietet ihren Kunden zudem Gesamtfinanzierungen an, die sowohl den WIR-Kredit wie auch den CHF-Kredit beinhalten. Dazu gehören Modelle, bei denen der CHF-Kreditteil ebenfalls vergünstigt wird. Mit ihrer Angebotspalette schlägt die WIR Bank gleich zwei Fliegen mit einer Klappe: Einerseits wird für den Kreditnehmer die Gesamtzinsbelastung gesenkt, womit die Tragbarkeit von Projekten entsprechend verbessert wird. Andererseits haben Verkäufer, die ihre Objekte mit einem WIR-Anteil anbieten können, ein schlagendes Verkaufsargument in der Hand: Damit lässt sich die Chance für einen Geschäftsabschluss wesentlich verbessern. Diese Gesamtfinanzierungsmodelle werden übrigens auch Privatkunden angeboten, wenn ihr Generalunternehmer oder Architekt WIR-Teilnehmer ist.

WIR Bank Genossenschaft
Auberg 1, 4002 Basel
www.wirbank.ch

Anzeigen

50% WIR Anteil

Alles unter einem Dach

Von der Gestaltung bis zum Versand, alles aus einer Hand bei Sihltal-Druck.

So werden kurze Termine und günstige Lösungen realisiert.

Sie kaufen nicht bei einem Vermittler sondern zu vorteilhaften Preisen direkt beim Hersteller.

Profitieren Sie von einer vielfältigen Palette an Dienstleistungen auch rund um den Druck. Wir reagieren freundlich, unkompliziert und prompt auf Ihre Wünsche.

Nur optimal aufbereitete Druckvorlagen versichern exzellente Druckresultate.
Erhalten wir auch manchmal Datensalat, so wirft unsere Druckvorstufe nicht gleich das Handtuch.
Kreative Ideen, langjährige Erfahrung und leistungsstarkes Equipment verhelfen zu perfekten Druckdaten.

Vielfältige Formate, von der Visitenkarte bis zum grossflächigen Plakat werden bei uns standardisiert, auf 13 Druckwerken bedruckt.

Motivierte Drucker mit Verstand und Freude drucken beeindruckend schön.
Bei Kleinstauflagen bietet sich der Digitaldruck für kostengünstige Ausdrucke an. Adressen personalisieren, individuelle, personifizierte Drucksachen, Nummern, Barcodes auf vielfältigen Papiersorten, Couverts, Etiketten und Folien sind möglich.

Im Lettershop sorgen kompetente Profis dafür, dass Mailings zuverlässig beim Empfänger eintreffen.
Nebst mehreren Schneid-, Falz- und Stanzmaschinen, machen Laminiergeräte fast grenzenlose Weiterverarbeitungen möglich.

Ein flexibles Team verpasst Ihren Druckbogen den letzten Schliff und verhilft Ihnen zu Top-Drucksachen. Spezialisierte Ausrüster schrecken auch vor komplexen Aufgaben nicht zurück und nehmen Herausforderungen gerne an.

Unsere logistische Erfahrung ermöglicht kurze Liefertermine und preisgünstige Transportlösungen.

Sämtliche Drucksachen für Private, Vereine, Gemeinden, Firmen, Spitäler, Gastgewerbe, Druckereien und Wiederverkäufer sind bei uns in besten Händen.

- Grafik, Satz, Layout
- Offsetdruck
- Buchdruck
- Digitaldruck
- Visitenkarten
- Briefbogen
- Couvert
- Broschüren
- Prospekte
- Flyer
- Präsentationsmappen
- Postkarten
- Poster, Plakate
- Gastro Grafik und Print
- Blöcke
- Ausrüstarbeiten (Stanzen, Falzen, Rillen, Perforieren, Lochen, Prägen, Schlitzen, Kaschieren usw.)
- Garnituren
- Mailings, Adressieren, Lettershop, Versand
- Veredelungen (Laminieren, Lackieren, Prägen)
- Magnettafeln
- PVC-Sticker, Folien-Aufkleber
- Beschriftungen (Schaufenster, Autos usw.)
- Zeigebücher

Nehmen Sie unseren Rundum-Service in Anspruch. Die Zusammenarbeit mit Ihnen bedeutet uns sehr viel, deshalb freuen wir uns ganz besonders Sie zu begeistern.

SIHLTAL-DRUCK
Soodring 34, 8134 Adliswil
Tel. 044 710 10 10, Fax 044 710 12 89
www.sihltal-druck.ch

Anzeigen

50% WIR Anteil

UNSERE LÖCHER HABEN SYSTEM!

Nicht durch Zufall sind unsere Löcher auf Endlosformularen
und Endlosgarnituren entstanden,
welche wir für Sie nach Ihren Wünschen bedrucken.
Lassen Sie sich von unseren Formularen überzeugen,
denn auch Preis und Leistung stimmen!

Unsere Spezialität: Endlos-Rechnungen 16" mit ES/ESR (rot/orange)

Wir liefern auch Zebra-Formulare, Endlos-Haftetiketten,
Einzelsätze, Laser-Formulare, Blocks, Telefax-Rollen und EDV-Zubehör.

Fragen Sie uns noch heute an!

☐ Wir bitten um ein persönliches Beratungsgespräch

☐ Wir bitten um ein unverbindliches Angebot über

(Bitte Muster beilegen!)

Firma

Name

Telefon

Becom Data · Print AG

Endlos-Druck
Data-Zubehör

Gundetswilerstr. 9d, 8546 Kefikon · Tel. 052 3665022 · Fax 052 3665023
E-mail: info@becom-bdp.ch · www.becom-bdp.ch

50% WIR Anteil

DRUCKEN – BEDRUCKEN – AUFDRUCKEN - SIEBDRUCKEN

Sehr geehrte Damen und Herren

Dürfen wir uns kurz vorstellen?

Wir sind eine kleine Allrounder-Firma im Bereich DRUCKEN. Seit mehr als 20 Jahren bedrucken wir verschiedene Materialien auf jegliche Art und Weise.

UNSERE DIENSTLEISTUNGEN LIEGEN ZUR HAUPTSACHE IN FOLGENDEN BEREICHEN:

SIEBDRUCK

Das altbewährte Druckverfahren für Kunststoff, Metall und Duroplaste. Unser gut ausgerüstete Maschinenpark ermöglicht das Bedrucken von technischen Artikeln, Werbeflächen, Textilien in grossen oder kleinen Serien sowie Einzelteilen.

TAMPONDRUCK

...kommt insbesondere bei der Bedruckung von Werbeartikel und sonstigen Formkörpern zur Anwendung. Dieses Verfahren bietet sich als ideale Ergänzung zum Siebdruck an, da auch unregelmässige Oberflächen und komplexe Drucke bedruckt werden können. Präzise Einstellung und eine optimale Druckqualität ist gewährleistet.

TEXTILDRUCK

Verschiedene Druckverfahren ermöglichen es die optimale Lösung für jede Textilie wie Shirts, Jacken, Trainer oder einfach «nur» ein Stück Stoff jeglicher Art zu bearbeiten.

Seit Jahren stehen wir in enger Geschäftsbeziehung mit der Firma des international bekannten Labels *SWITCHER*. Im weiteren beziehen wir unsere Textilien von *HAWIS* und *NEW WAVE*, welche verschiedene bekannte Marken vertreiben.

Diese Auswahl gibt Ihnen die Möglichkeit Ihre gewünschten Textilien bequem über uns zu beziehen, uns Ihre Druckvorstellung mitzuteilen sodass Sie innert kürzester Zeit Ihre Geschäfts-, Arbeits-, Werbe- oder Sponsor-Bekleidung zur Hand haben.

COPY-SHOP

Kopieren, drucken, schneiden, falzen und binden – schnell, flexibel und in kleinsten Mengen – das ist unsere Stärke. Ihren Ideen und Wünschen in der Gestaltung werden von uns kreativ umgesetzt.

FÜR WEITERE AUSKÜNFTE STEHEN WIR IHNEN GERNE ZUR VERFÜGUNG!

WWW.DB-DRUCK.CH

db druck GmbH
www.db-druck.ch

SWITCHER

werner döbeli
pfarrweg 11
5615 fahrwangen
tel. 056 667 32 57
info@db-druck.ch

- SIEBDRUCK
- TEXTILDRUCK
- BESCHRIFTUNGEN ALLER ART
- COPY-SHOP/GESCHENKARTIKEL
- KLEBER
- FLYERS, BROSCHÜREN
- HOCHZEITS-, GEBURTS-,
- TRAUERANZEIGEN, ETC.

PROFITIEREN SIE VON 10% RABATT BIS 31.MAI 2012

www.mshandel.ch

Auto und Lieferwagen

WIR

mshandel

marcel schindler
5057 reitnau
062 726 03 30
www.mshandel.ch

Das Auto als Oase und Rückzugsort in einer hektischen und modernen Zeit…?

Wer im Auto-Business tätig ist, hat oft zwei Seelen in seiner Brust. Einerseits ist das Auto teilweise an der Ozonbelastung beteiligt, andererseits verschafft es aber nach wie vor den Menschen das Gefühl von Freiheit und gibt ihnen Mobilität und Unabhängigkeit. Und somit ist das Auto für viele Menschen wie eine Art «Zuhause auf Rädern».

Wir stellen immer wieder fest: «Das Auto ist definitiv kein Auslaufmodell». Auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten trauen sich Herr und Frau Schweizer den Kauf eines neuen Autos zu. Das Auto ist nach wie vor beliebt – auch bei der jungen Generation. Noch immer träumen viele Jugendliche schon lange vor der Volljährigkeit von der Freiheit auf vier Rädern. Autofahren ist cool und deshalb geht vorerst der Nachwuchs an potentiellen Autokäufern nicht aus.

Trotz immer mehr Verkehr und immer längeren Staus steigen viele Menschen gerne ins eigene Auto. Dieser Sitzplatz ist immer frei, die Temperatur kann man selber bestimmen und niemand stört.

Mit unseren Hausmarken «Subaru» und «Suzuki» haben wir bei «Garage Zimmerli AG, Lenzburg» viele Fahrzeuge im Angebot, welche auf diese Bedürfnisse eingehen. Sämtliche Modelle wurden in den letzten Jahren beim Verbrauch und den Emissionen laufend optimiert. Und beim Design und der Energie-Effizienz bieten wir den Kunden ein Maximum – und das alles zu einem überdurchschnittlichen Preis-/Leistungsverhältnis. Wir schaffen damit den Spagat zwischen Power und Sparsamkeit spielend.
Service, Wartung, Treibstoffverbrauch und die bewährte 4x4-Technologie sind bei unseren verschiedenen Automodellen wie gemacht für den Schweizer Markt. Sie sind perfekte Begleiter in unserer gebirgigen Schweiz und ein Garant für grosse Sicherheit sowie dem schonenden Umgang mit den Recourcen.

In der «Garage Zimmerli AG, Lenzburg» sind mehr als 10 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tätig, welche hervorragende Dienstleistungen anbieten. Dadurch erhalten die Kunden genau das, was sie sich wünschen und damit werden die Arbeitsplätze unserer Mitarbeitenden erhalten und gesichert.

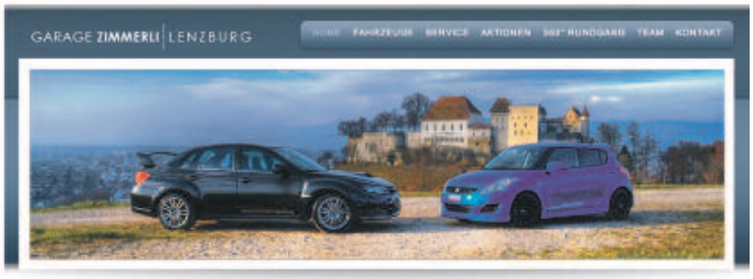
Das Auto-Business fasziniert und begeistert viele Menschen und die Freiheit auf vier Rädern hat nach wie vor einen besonderen Reiz.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch und den persönlichen Kontakt mit Ihnen.

Garage Zimmerli AG
Hendschikerstrasse 9
5600 Lenzburg
Tel. 062 888 25 10

Anzeigen

Herzlich willkommen ...



Besuchen Sie uns auf unserer sympathischen Homepage mit dem wundervollen Schloss Lenzburg im Hintergrund, das als Wahrzeichen und Garant für Beständigkeit und Qualität die Leistungen unserer Autogargage symbolisiert.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch und den persönlichen Kontakt mit Ihnen.

GARAGE ZIMMERLI | LENZBURG
www.garage-zimmerli.ch

Hendschikerstrasse 9 • Tel. 062 888 25 10

Wenn in der Pause plötzlich das Velofahren Hauptthema ist

bike to work fördert den Teamgeist am Arbeitsort

Sollte im kommenden Juni an allen Arbeitstagen die Sonne scheinen und es ausschliesslich am Wochenende regnen, werden sich ausnahmsweise viele darüber freuen. So auch der bike to work-Koordinator eines Architekturbetriebs bei Luzern, der dann sicherlich keine Mühe hätte, seine Kolleginnen und Kollegen zu motivieren, ihren Arbeitsweg ganz oder teilweise mit dem Velo zurückzulegen. Der 25-köpfige Betrieb war der erste, der sich auf der neu gestalteten bike to work-Webseite für die achte Ausgabe der nationalen Mitmach-Aktion angemeldet hat.

Der Architekturbetrieb nimmt 2012 bereits zum dritten Mal bei bike to work teil. Zusammen mit einer Community von über 50'000 aktiven Menschen wird ein grosser Teil der Mitarbeitenden den ganzen Juni lang aufs Velo umsatteln. «Das Anmeldeverfahren auf der neuen Webseite ist einfach, mit ein paar Klicks hat man seinen Betrieb angemeldet und gleich bekommt man eine E-Mail, die bestätigt, dass die Anmeldung geklappt hat», so der engagierte bike to work-Koordinator, welcher im Betrieb von Anfang an die Organisation der Aktion übernommen hat. Etwa genauso einfach war es, seinen Chef vor zwei Jahren von der Aktion zu überzeugen. Als passionierter Velofahrer habe dieser die Idee sofort begeistert mitgetragen und in einer Sitzung sogar scherzhaft angedroht, dass alle, die nicht mitmachen, den Teilnehmenden den ganzen Juni über das Velo putzen müssen. Soweit kam es schlussendlich natürlich nicht, aber das neue Zusammengehörigkeitsgefühl und die lockere Stimmung im Team waren deutlich spürbar. Und noch etwas ist aufgefallen: «In den Pausenraumgesprächen ging es plötzlich nicht wie vorher um Stau und die nervige Parkplatzsuche, sondern neu um die schönsten Anfahrtswege zum Betrieb, Muskelkater an bisher unentdeckten Muskeln sowie die gegenseitige Motivation. Vor allem die bereits Velofahrenden im Betrieb haben ihre Kolleginnen und Kollegen zu einer Teilnahme angespornt und so richtig ‹Velostimmung› gemacht.»

Mit gestärkten Muskeln den Gotthardpass überqueren

Dass eine Teilnahme an bike to work aktiv zur Teambildung beitragen kann, hat auch eine erst kürzlich abgeschlossene Evaluation unter bike to work Teilnehmenden ergeben, welche die Fachhochschule Nordwestschweiz im Auftrag von bike to work durchgeführt hat. So gaben fast 71% der Umfrageteilnehmenden an, weitere Personen zum Mitmachen motiviert zu haben. Weiter war es für über die Hälfte wichtig, etwas Tolles mit ihren Arbeitskollegen und Angestellten zu erleben. Zu den ausschlaggebenden Gründen um an bike to work teilzunehmen, gehört aber nicht nur der soziale Aspekt. Über 85% der Befragten begründeten ihre Teilnahme damit, aktiv etwas für ihre Gesundheit tun zu wollen. Denn wer sich mindestens 30 Minuten pro Tag bewegt, leistet bereits einen positiven Beitrag zur körperlichen und geistigen Gesundheit. Dieser Meinung ist auch der Chef von unserem bike to work-Koordinator in Luzern. Da der grösste Teil der rund 25 Mitarbeitenden vorwiegend sitzende Tätigkeiten ausübt, sollte die Bewegung im Betrieb aktiv gefördert werden. Weg von der Windschutzscheibe, raus an die frische Luft, wurde zum neuen Motto. Spätestens beim Velo-Betriebsausflug im letzten August konnten alle Beteiligten die neu erworbene Fitness und die gestärkten Muskeln zum Einsatz bringen. «Die Ziele waren anfangs hoch gesteckt, wollten doch die ganz Mutigen sogar den Gotthardpass per Velo überqueren.» Die Wahl fiel dann aber doch auf eine einfachere Route, «dafür extra mit anspruchsvolleren Zusatzschlaufen für die ganz Sportlichen», so der bike to work-Koordinator.

Für die diesjährige Aktion ist er sich sicher, bis Ende Mai wieder mindestens vier 4-er Teams aus den insgesamt 25 Mitarbeitenden zusammenbringen zu können. «Und sollte es im Juni dann tatsächlich an allen Tagen regnen», scherzt er, «kann ich ja im schlimmsten Fall allen Teilnehmenden Regenschutzkleidung verteilen.»

Mehr Informationen zur Aktion bike to work:
www.biketowork.ch
Zur online-Anmeldung:
www.biketowork.ch/anmelden
Betriebe können sich jetzt anmelden.

Heute die Abkürzung durch den Wald – mit dem Velo zur Arbeit fahren macht fit.

bike to work ist eine schweizweite Mitmach-Aktion zur Veloförderung im Betrieb und findet das nächste Mal vom 1. bis 30 Juni 2012 statt. Die sportliche Aktion hat zum Ziel, dass möglichst viele Pendlerinnen und Pendler für mindestens einen Teil ihres Arbeitsweges das Velo benützen. Denn das macht fit und leistungsfähig, bereitet Spass und entlastet zudem die Umwelt. Wer im Juni während mindestens der Hälfte der Arbeitstage mit dem Velo zur Arbeit gekommen ist, nimmt an der Verlosung von attraktiven Preisen teil. Anmeldeschluss für Betriebe und Teams ist der 31. Mai 2012.

Die webbasierte Selbst-Analyse für Unternehmen

Ernst Forster, Betriebsökonom HWV
Partner ZugerManagementGroup, Baar
Geschäftsführer Faktor5 GmbH

Welche Resultate erhalten Sie mit der Analyse von Faktor5?

- Sie erkennen, die aktuellen Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens
- Sie haben Fakten für das Definieren und Überarbeiten Ihrer Strategie
- Sie kennen die fünf erfolgsrelevanten Faktoren Ihres Unternehmens
- Sie sehen mit einem Blick, in welchen Bereichen Sie Handlungsbedarf haben.

Faktor5 unterscheidet zwischen fünf strategischen Hauptbereichen, die den Erfolg eines Unternehmens massgeblich beeinflussen!

- Produkte/Dienstleistungen, ihr Lebenszyklus und ihr Marktpotenzial für die Zukunft,
- Kunden, ihre Struktur, Bedürfnisse und Motivationen,

- Markt, seine Entwicklungsmöglichkeiten, Chancen und Risiken,
- geografische Raum, in dem das Unternehmen aktiv ist sowie
- das Unternehmen mit seinen Mitarbeitenden und ihren Stärken und Schwächen.

Warum eine Analyse?

Wer kennt Ihr Unternehmen und Ihren Markt am besten?
Das Wissen ist im Unternehmen, es muss nur bei den Mitarbeitenden erfragt werden!

In kleinen bis mittelgrossen Betrieben sind die Entscheidungsträger so stark ins operative Geschäft eingebunden, dass kaum Zeit für eine intensive Auseinandersetzung mit den erfolgsversprechenden strategischen Faktoren übrig bleibt.
Zudem fehlt der systematische Ansatz!

Vorgehen:

Sie bestimmen die Personen, die maximum 75 Fragen zur aktuellen und zukünftigen Situation beantworten.
Zeitaufwand: Maximum 30 Minuten.
Anonyme Beantwortung der Fragen! Dadurch keine Rückschlüsse auf Personen.

Ihr Nutzen:

Stärken und Schwächen auf einen Blick. Statistisch und grafisch dargestellt.
Klarheit in der Definition einer einfachen klaren Strategie die von allen Mitarbeitenden verstanden und mitgetragen wird.
Kommentar von einem erfahrenen Fachmann.

Sicherheit:

Die Teilnehmenden erhalten ihren individuellen Zutrittscode.
Die Auswertung Ihrer Antworten erfolgt offline. Wir garantieren, dass keine ungebetenen Zaungäste Einblick in Ihr Unternehmen haben.

Interessiert:

Gehen Sie auf www.faktor5.ch. Klicken Sie auf Bestellung. Sie erhalten innerhalb 24 Stunden per Post Ihren Zutrittscode und die Instruktionen an die Mitarbeitenden, die Sie für die Analyse ausgewählt haben.

Ernst Forster

Faktor 5 GmbH
Bösch 82, Postfach 559, 6331 Hünenberg
Tel. 041 763 14 91
www.faktor5.ch, info@faktor5.ch

Anzeigen

Imagefilme, Videomarketing – die Sprache der Zukunft

Imagefilme, Produktefilme, Firmenportraits und Informationsfilme gewinnen zunehmend an Bedeutung im Internet und bilden heute ein unverzichtbares Werkzeug im Marketingbereich von immer mehr Unternehmen.

Seit nun mehr als 10 Jahren betreibt Creative Lounge GmbH ein professionelles Tonstudio sowie ein hauseigenes Fotostudio. Die Verbindung von Bild und Ton gehören zur Kernkompetenz des Unternehmens. Videos, das Zusammenbringen von Bild und Ton, sprechen Emotionen an – mehr als Fotos oder 1000 Worte auf der Website. Diese persönliche Erfahrung war der Grundstein der erfolgreichen Erweiterung des Geschäftszweiges «Imagefilm» von Creative Lounge.

Das Team von Creative Lounge bietet je nach Betrieb Lösungen an, welche auch mit kleinerem Budget umgesetzt werden können. Im Zentrum stehen Sie als Kunde – das Konzept, der Look, das «Feel», der Sound und das Timing werden auf Ihre Bedürfnisse angepasst. Es wird in keinem Film «Moodmusik» verwendet – es werden eigene, auf Sie angepasste Jingles für Sie komponiert! (Creative Lounge vertonte schon diverse Sendungen von SFDRS, wie Fernweh, Gruezi Deutschland, Pfahlbauer uvm.)

Adrian Sturzenegger und Anouk Baumann, die Geschäftsführer, erarbeiten mit ihrem Team die massgeschneiderte Lösung. Durch das kleine Team haben Sie immer den selben Ansprechpartner und Creative Lounge ist in der Lage, für Sie professionelle Imagefilme zu produzieren, ohne riesige Löcher im Werbebudget Ihrer Firma zu hinterlassen.

Ihr Imagefilm, von Creative Lounge produziert, vermittelt Emotionen, wirkt persönlich, bewegt und bleibt somit auch stärker in der

Erinnerung des Betrachters hängen. Gemäss Studie steigert sich die Auffindbarkeit in bekannten Suchmaschinen wie Google markant mit bis zu 42 mal mit der Einbindung eines Imagefilms auf einer Firmenwebsite. Es gibt aber noch einige weitere Gründe, sich für einen Firmen-Kurzfilm zu entscheiden.

Ihr Firmenportrait in Form eines Imagefilms sagt mehr aus über Sie und ergänzt vorhandene Imagebroschüren. Sie positionieren sich als innovative und moderne Firma. Creative Lounge steht Ihnen gerne zur Seite und berät Sie bezüglich aller Fragen mit Kompetenz, Interesse und Freude an der Sache. Verlangen Sie ein unverbindliches Angebot via:

Creative Lounge GmbH
Merkurstrasse 3
6210 Sursee
Tel. 041 922 04 24
www.creative-lounge.ch

Anzeigen

Macher, Macht und Märkte: Schweizerischer Marketing-Tag begeistert einmal mehr

Über 900 Fach- und Führungskräfte haben in Luzern am Schweizerischen Marketing-Tag teilgenommen. Nebst hochkarätigen Referaten, viel Networking und bester Unterhaltung erlebten sie live die Verleihung der Schweizer «Marketing-Oscars». Diese gingen 2012 an Organisationen aus den Kantonen Aargau, Zürich und Bern; ein Sonderpreis nach Schaffhausen. Ein weiteres Highlight: Der Auftritt von Beinahe-Supertalent Ricky Kam.

Uwe Tännler, Präsident von Swiss Marketing, begrüsste die Teilnehmenden zum Event mit dem Titel Macher, Macht und Märkte. Es folgte das Grusswort von Jan Remmert, Mitglied der Geschäftsleitung von Post Mail. Das erste Referat hielt der Mann, der die Olympischen Sommerspiele 2012 nach London brachte: Lord Sebastian Coe berichtete, wie man einen solchen Mega-Event organisiert und welche wirtschaftlichen Einnahmequellen sich ergeben. An seine eigene Erfolgsgeschichte anknüpfend, erklärte er, wie man durch Begeisterung selbst Top-Positionen ansteuern kann.

Macher, die Marketing leben

Wie Macher Macht erlangen und neue Märkte entdecken, ist eine Frage der Einstellung. Aber auch eine der Sichtweise, wie Prof. Nirmalya Kumar eindrücklich erläuterte: «From market driven to market driving» bedeutet, aktiv zu einer treibenden Kraft zu werden, statt sich treiben zu lassen. Erfolg und Macht haben mit Selbstwert, Ethik, Verantwortung und Wertschätzung zu tun. Mit dem richtigen Fingerspitzengefühl schafft man es, neue Märkte zu erschaffen. Dies konnte das Publikum den weiteren inspirierenden Referaten entnehmen. Der Philosoph und Bestseller-Autor Dr. Richard David Precht zeigte auf, wie Moral und Ethos in unserer Gesellschaft und in der Wirtschaft verankert werden können. Philipp Justus, CEO von zanox, gab Einblicke in die Online-Welt und Prof. Dr. Claus Hipp referierte über Ethik in der Wirtschaft. Im persönlichen Gespräch mit Moderatorin Susanne Wille gab Jean Claude Biver Geheimnisse des Hublot-Erfolgsrezeptes preis.

Event mit Einfluss und Supertalent

Der Schweizerische Marketing-Tag präsentierte sich auch 2012 als starker Impulsgeber der Schweizer Marketing-Welt. Mit hochkarätigen Referenten setzte Swiss Marketing einmal mehr Massstäbe. Rund 900 Teilnehmende konnten im KKL Luzern in angenehmer Atmosphäre Kontakte knüpfen, netzwerken und sich austauschen. Und last but not least erfreute sich der Schweizerische Marketing-Tag im KKL Luzern auch wegen des ausgezeichneten Rahmen- und Unterhaltungsprogramms wieder grosser Beliebtheit. Dieses Jahr bestand es aus einer besonderen Überraschung: Das 6-jährige Wunderkind Ricky Kam verzauberte die Halle mit seinen Piano-Klängen, ebenso wie im letzten Winter bei «Das Supertalent».

Marketing-Oscar der Schweiz 2012 verliehen

Zwischen den Referaten wurden am Vormittag die Swiss Marketing Trophys überreicht. Diesen Preis verleiht der Berufsverband Swiss Marketing seit 1977 für herausragende Marketing-Projekte mit Einsatz, Unabhängigkeit, Nachhaltigkeit und Vision. Die interdisziplinäre Fachjury hatte auch in diesem Jahr keine leichte Aufgabe zu erfüllen. Ausgezeichnet wurden ganz unterschiedliche Organisationen, die eines gemeinsam haben: Sie setzen Massstäbe in Sachen Marketing.

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

Info: Swiss Marketing

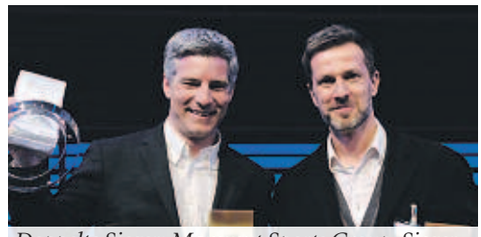
Swiss Marketing ist der Berufs- und Fachverband für Marketing-Experten – die Nr. 1 in Netzwerk, Fachkompetenz/Know-how und Ausbildung.

Swiss Marketing bündelt die Marketing-Kompetenz von fast 4000 Fach- und Führungskräften aus unterschiedlichen Branchen. Swiss Marketing setzt sich ein für hohe Qualität der dualen Aus- und Weiterbildung und organisiert die Berufs- und höheren Fachprüfungen für Marketing und Verkauf. Swiss Marketing ist ausserdem Träger des Schweizerischen Marketing-Tages mit Verleihung der Marketing-Trophy.

Mitglieder von Swiss Marketing erhalten aktives Networking, Gratis-Abos, vergünstigte Eintritte zu Events, Rabatte bei Partnerfirmen und vieles mehr.

www.swissmarketing.ch www.marketingtag.ch

Da spielt die Musik! Christina Mayer, Euro RSCG & Michael Bühler, GL Zürcher Kammerorchester, Sieger Kleinunternehmen


Doppelte Sieger: Mammut Sports Group, Sieger Mittelunternehmen und Publikumspreis. Gabriel Peisker (Agentur), Michael Gyssler (Mammut)

Sieger Grossunternehmen (von links nach rechts): Thommy Schilling, Valencia Kommunikation AG (Agentur); Thomas Schwetje, Coop; Simon Thoma, Coop

Überraschungs-Showact: Wunderkind Ricky Kam

Sieger NPO: Swisscable (von links nach rechts): Roman Emunds, Euro RSCG, Reto Zumoberhaus

Networking-Zone

Die Marketing-Trophy-Gewinner 2012 in der Übersicht:

- **Kategorie Grossunternehmen**
  Sieger: Coop
  Projekt: Hello Family Club
  Involvierte Agentur: Valencia Kommunikation AG
- **Kategorie Mittelunternehmen**
  Sieger: Mammut Sports Group, Seon AG
  Projekt: Mammut 2.0
  Involvierte Agentur: erdmannpeisker
- **Kategorie Kleinunternehmen**
  Sieger: Zürcher Kammerorchester (ZKO)
  Projekt: Grosse Gefühle
  Involvierte Agentur: Euro RSCG, Zürich
- **Kategorie Non Profit Organisationen**
  Sieger: Swisscable – Verband für Kommunikationsnetze (Sitz: Bern)
  Projekt: Ihr Kabelnetz – Das Netz der unbegrenzten Möglichkeiten
  Involvierte Agentur: Euro RSCG, Zürich
- **Sonderpreis**
  Der Sonderpreis zeichnet ein Marketing-Konzept aus, das durch hervorragende Ideen oder innovative Teilaspekte auffällt, den strengen Regeln der Marketing-Trophy aber nicht vollumfänglich entspricht.
  Sieger: Georg Fischer Rohrleitungssysteme (Schweiz), Schaffhausen
  Projekt: MAXIMISER – Eine neue Generation Membranventile. Maximaler Komfort mit 100% mehr Durchfluss
- **Publikumspreis**
  Sieger: Mammut Sports Group, Seon AG

Anzeigen

Imagefilme - die Sprache der Zukunft

Steigern Sie den Erfolg ihrer Firma durch den gezielten Einsatz eines Internet-Imagefilmes. Imagefilme bieten die Möglichkeit im Internet ihre Firmen-, PR-, Marketing - und Verkaufsbotschaften zu präsentieren. Durch Audiovisualisierung kann ihre Botschaft effektiver transportiert werden, als durch einen rein visuellen Internetauftritt.

Wir erschaffen für ihre Firma oder ihr Produkt ein positives Image. Gerne stehen wir Ihnen zur Verfügung - rufen Sie uns an.

Creative Lounge GmbH • Audio- und Videoproduktionen
info@creative-lounge.ch • www.creative-lounge.ch • 041 922 04 24

«Ruhiger schlafen dank definierter Marke»

Bruno Aregger

Vorbei sind die Zeiten, wo man im Januar wusste, wie der Auftragsbestand im folgenden Herbst aussehen wird. Alles wird schneller, hektischer und vieles ist für den Unternehmer unkalkulierbar. Mit anderen Worten heisst das, dass eine genaue Planung für den Unternehmer immer schwieriger wird. Um Gegensteuer zu geben ist das 5-Phasen-Erfolgsmodell von APPLETREE root your brand ag ein bewährtes Werkzeug. Wie das gelingt erklärt Gründer und Geschäftsleiter Bruno Aregger im Interview.

Warum schlafe ich als Unternehmer ruhiger dank einer definierten Marke?
Bruno Aregger: Eine klar definierte und allen Mitarbeitenden kommunizierte Markenstrategie kann mit einem Kompass verglichen werden. Die Richtung für das operative Tun und Handeln geht dabei immer von der Marke aus. Hektische Richtungswechsel sollen dabei vermieden werden. Werbeaktionen und andere kurzfristige, den Abverkauf steigernde Massnahmen werden – wenn überhaupt – nur noch mit System und Weitblick geplant und umgesetzt.

In der Werbung geht es auch darum, den Bekanntheitsgrad zu erhöhen. Schafft man dies auch mit einer klar definierten Marke?
Eine starke Marke erhöht in erster Linie den Attraktivitätsgrad. Dem Bekanntheitsgrad sollte man erst später Beachtung schenken. Was nützt es einem Maschinenbauer, wenn ihn jeder kennt, aber niemand seine Spezialmaschinen kauft?

Dann braucht es Ihrer Ansicht nach also gar keine Werbung?
Nein, so kann man dies nicht sagen. Aber mit unserem Modell der Markenführung graben wir tiefer und gehen damit auch zielgerichteter vor. Die Kreativität wird dorthin gelenkt, wo sie der Marke am meisten nützt. Werbung als gewinnbringendes Kommunikations-Instrument einzusetzen funktioniert nur, wenn vorher auf Markenebene eindeutig definiert wurde, mit welchen Geschichten und Bildwelten die Zielgruppe angesprochen wird. Wichtig dabei ist, dass die Werbung der Markenidentität entsprechend umgesetzt wird und authentisch ist. Leider ist dies oft nicht der Fall. Denn bei einer klar definierten Marke sinkt nachweislich der Werbeaufwand, weil die Werbewirkung erhöht wird.

Was macht Marken überhaupt erfolgreich?
Als spezialisierte Markenpfleger zeigen wir von APPLETREE anhand eines Apfelbaumes, wie eine Marke funktioniert. Ein Apfelbaum ist einzigartig – wie jedes Unternehmen. Bei einem gesunden Baum breiten sich die Wurzeln tief und breit im Boden aus. Sie versorgen den Baum mit Nährstoffen und ermöglichen es ihm zu wachsen. Wurzeln bilden auch das Fundament einer starken Marke. Im Stamm ist der genetische Code in Form von Markenwerten und anderen wesensprägenden Marken-Merkmalen verankert. Diese müssen bei allen Mitarbeitenden verinnerlicht sein. Darum werden bei unseren Beratungen von Anfang an sämtliche Bezugsgruppen einbezogen. Nur wenn die Mitarbeitenden eine hohe Verbundenheit mit dem Unternehmen haben und sich mit den Werten identifizieren, werden sie diese auch nach aussen tragen. Wenn sie das aus Überzeugung tun ist dies die Basis für die Früchte, die das Unternehmen ernten kann.

Was genau versteht man unter Werten und wie entwickelt man ein Wertesystem?
Erfolgreiche Unternehmen haben ein klar definiertes Wertesystem. Man kann das vergleichen mit dem Charakter eines Menschen. Diese Werte werden ergänzt mit passenden Geschichten, Merkmalen und Bildern. In der Summe entsteht ein einzigartiges Wesen der Marke mit einer differenzierten Erscheinung. Für die Entwicklung eines Wertesystems verwenden wir das Bild eines Trichters. Hier werfen wir alle Informationen hinein, die wir über das Unternehmen in Befragungen, Gesprächen und Workshops erhalten. Die Gesamtheit dieser Informationen verdichten wir in einem spannenden Denkprozess und erarbeiten daraus die Marken-Essenz. Sie ist die Differenzierung gegenüber den Mitbewerbern, oder anders gesagt, die Einzigartigkeit des Unternehmens. Wichtig ist, dass man klar ausdrückt, wofür das Unternehmen steht und damit emotional ins Herz trifft. Das Ergebnis wird dann in einem Markenhandbuch festgehalten.

Welche Unternehmen profitieren bei der Anwendung des Modells von APPLETREE am meisten?
Das Modell eignet sich vor allem für inhabergeführte KMU und Familienbetriebe, aber auch für grössere Unternehmen. Speziell bei Firmen mit dezentraler Organisation leistet unser Modell wertvolle Dienste. Abweichungen bei der Umsetzung der Marke können damit vermieden werden.

Haben Sie abschliessend einen Tipp, den Sie Unternehmern hinsichtlich ihrer eigenen Marke auf den Weg geben können?
Um herauszufinden, wie es um die Markenführung im eigenen Unternehmen steht und wie professionell diese bereits umgesetzt wird, empfehle ich den APPLETREE-Marken-Check auf www.apple-tree.com. Diese Diagnose bietet die Möglichkeit, schnell, einfach und kostenlos **die Attraktivität Ihrer Marke zu testen.**

APPLETREE führt am 26. April 2012 im Baumhaus Neuhof in Hildisrieden LU einen Impuls Apéro zum Thema **«Marke stärken – Kosten senken»** zusammen mit dem Eidg. Institut für geistiges Eigentum durch. Anmeldungen werden über info@apple-tree.com entgegengenommen. Die Anzahl der Plätze ist beschränkt.

Bruno Aregger ist Gründer und Geschäftsleiter von APPLETREE root your brand ag. APPLETREE verfolgt das Ziel, mit einem 5-Phasen-Modell KMU bei der Entwicklung starker Marken zu helfen.

Kontakt:
APPLETREE root your brand ag
Bruno Aregger
6014 Luzern
Tel. 041 511 22 33
bruno.aregger@apple-tree.com

Punktgenau Werben mit passengertv

Passagiere in Trams, Bussen und Zügen freuen sich über jede Ablenkung. Erst recht, wenn sie so lebendig und farbig daher kommt, wie der Mix aus Fahrplan-Infos, Top-News und Werbung auf den Doppel-Bildschirmen von passengertv. Wer in diesem innovativen Medium Werbung schaltet, bekommt die volle Aufmerksamkeit des Publikums – und er hat sie genau dann und dort, wo er es will.

«passenger**tv** gibt uns die Möglichkeit, zu einem fairen Preis in unserer Region flächendeckend Werbung zu schalten und diese flexibel und kurzfristig anzupassen», sagt Peter Fischer, Geschäftsführer des Immobilienvermittlers RE/MAX in Aarau.

Was Fischer besonders schätzt: Er kann die Werbung von seinem Computer aus mit ein paar einfachen Mausklicks selbst kreieren. «Produktionskosten», freut er sich, «habe ich keine.»

Fernsehen für unterwegs

passenger**tv** schaltet Werbung wie jene von RE/MAX auf Bildschirmen in Fahrzeugen des öffentlichen Verkehrs. Zwischen laufend ak-tualisierten News zu Politik, Sport, Kultur, Wirtschaft und Wetter sieht der Passagier auch Werbung. Sie finanziert das Medium, belegt aber maximal 25% des Mixes – so bleibt passenger**tv** attraktiv.
Neben dem News- und Werbe-Screen befindet sich der Bildschirm, auf dem der öffentliche Verkehrsbetrieb Infos zur Route, zu Störungen und zu Anschlüssen an andere Fahrpläne schaltet. Dass die Anschlusszeiten aktuell, also **mit** allfälligen Verspätungen und Perronwechseln übermittelt werden können: dafür sorgt passenger**tv**.

Eine Werbeplattform für KMU muss vier Bedingungen erfüllen:

1. Sie soll **günstig** sein
2. Sie soll **ohne Streuverlust** direkt beim fokussierten Publikum ankommen
3. Sie soll **zeit- und ortsspezifisch buchbar** und flexibel anpassbar sein
4. Und natürlich muss sie **Erfolg** bringen

passenger**tv** garantiert auch für den Erfolg. «Mit der Werbekampagne für unsere ‹Kofler-Goldstückli› auf passenger**tv** haben wir im Weihnachtsgeschäft ein schönes Umsatzplus verglichen mit den Vorjahren generiert, in denen wir auf andere Medien gesetzt haben», sagt der Verwaltungsratspräsident von Mode Kofler in Luzern, Olivier Bachmann. «Und das», fügt Bachmann an, «in einem wirtschaftlich schwierigeren Umfeld als die Jahre zuvor!»
Weil die Busse auch im Luzerner Hinterland verkehren, so hat Bachmann beobachtet, habe im Herbst Kundschaft den Weg zum grossen Kofler-Lagerverkauf gefunden, die davon noch nie etwas gehört hatte.

Unter den reichweitestärksten Medien

Im Februar 2012 war passenger**tv** in Fahrzeugen des öffentlichen Verkehrs mit über 1'300 Bildschirmen präsent. Mit mittlerweile täglich 540'000 Fahrgästen liegt die Reichweite im Bereich der stärksten Schweizer Tageszeitungen.

Die Bildschirme von passenger**tv** finden sich in Fahrzeugen städtischer Verkehrsbetriebe wie auch öV-Unternehmen in Agglomerationen. Gesamtschweizerischer Partner von passenger**tv** ist die Firma PostAuto AG.

Für KMU zentral ist die Möglichkeit, auf ihr Einzugsgebiet und auch zeitlich fokussiert Werbung zu schalten. Unsere Sales Manager beraten Sie gerne.

André Niklaus

Direct: 031 810 00 17
andre.niklaus@livesystems.ch

Nicola Molinara

Direct: 031 810 00 16
nicola.molinara@livesystems.ch

Silvan Brun

Direct: 031 810 00 11
silvan.brun@livesystems.ch

passenger**tv** ist ein Produkt der Berner Firma Livesystems AG. Auf Ihre Fragen und Anregungen freut sich

Christian Imhof, Leiter Marketing
und GL-Mitglied Livesystems AG
Aemmenmattstrasse 43, 3123 Belp
Direct: 031 810 00 14, Office: 031 810 00 14
christian.imhof@livesystems.ch

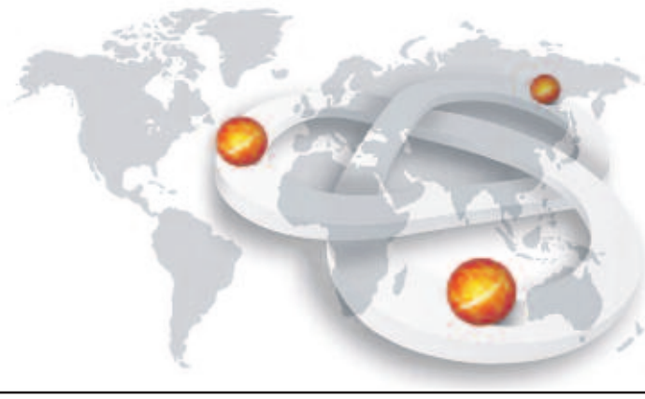
Anzeigen

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.

Firma	Weitere Informationen
Stiftung Speranza	www.stiftungsperanza.ch
Bildungszentrum BVS	www.bvs.ch
Bildungszentrum Living Sense	www.weiterbildung-hls.ch
BOA LINGUA	www.boalingua.ch
BWI Management Weiterbildung	www.bwi.ch
Consolving Ausbildung&Beratung für Sekretariat	www.consolving.ch
ABB Technikerschule	www.abbts.ch
ZHAW School of Management and Law	www.zhaw
ZHAW School of Management and Law – Zentrum für Sozialrecht	www.zsr.zhaw.ch/crsm
aeB Akademie für Erwachsenenbildung	www.aeb.ch
AKAD- Compendio Bildungsmedien AG	www.kad.ch
FSFM Fachverband Farb-, Stil- und Imageberatung	www.fsfm.ch
Pro Linguis	www.prolinguis.ch
SNV Schweizerische Normen-Vereinigung	www.snv.ch
sanu	www.sanu.ch
Bildungszentrum Interlaken bzi	www.bzi-interlaken.ch
BWL Institut Basel	www.bwl-institut.ch
iek Personalmanagement	www.iek.ch
ipe Institut für Personalentwicklung	www.ipe-herzig.ch
Spirit of Change ganzheitliches Unternehmenscoaching	www.spirit-of-change.ch
Wirtschaftsschule KV Winterthur	www.wskvw.ch
ZAK Zentrum für agogik GmbH	www.zak.ch
Berufsbildungszentrum Dietikon	www.bzd.ch
ROMAN - Consulting & Engineering AG	www.roman.ch
Wortstark	www.wortstark-uster.ch
Rochester - Bern Executive MBA	www.executiv-mba.ch
Fachhochschule Nordwestschweiz	www.fhnw.ch

Anzeigen

AFEX – Seite an Seite mit Ihrem Unternehmen



AFEX

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

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

Frisches Wissen für Assistenzkräfte

Fachmesse Swiss Office Management bietet Weiterbildung für Mitarbeitende in Sekretariat und Assistenz

Vielfältige Entscheidungen werden von der «rechten Hand» des Chefs vorbereitet und getroffen, und dies in allen Unternehmensbereichen. Auf die hohe Verantwortung und die Breite der Anforderungen im modernen Büromanagement und in Assistenz-Positionen antwortet die Swiss Office Management, Fachmesse für Sekretariat und Management Assistenz. Am 12. und 13. September 2012 lädt der renommierte Messeveranstalter spring Expositions SA dazu erstmals die «Manager der Manager» nach Zürich ein.

Ob bei der Planung von Veranstaltungen oder Meetings, Verhandlungen mit Dienstleistern oder der Auswahl von Office Equipment – Mitarbeitende in Sekretariat und Assistenz müssen über viele Skills und aktuelles Marktwissen verfügen. Für frischen Input sorgt die Swiss Office Management in Zürich. Die Fachmesse bietet Assistenzkräften nicht nur eine Plattform für den Erfahrungsaustausch und einen umfassenden Marktüberblick, sondern auch fachspezifische Workshops. Die Themen dieses Weiterbildungsangebots reichen von Projektmanagement, Zeitmanagement und Event Management bis hin zu Kommunikation, Büroorganisation und Onlinemarketing.

«Sekretärinnen und Sekretäre, Assistentinnen und Assistenten sollen sich kompakt informieren können und auf die Fragen ihres Arbeitsalltags optimale Antworten finden», sagt Elvira Herzog, Projektleiterin der Swiss Office Management. Mit der neuen Fachmesse gibt es erstmals in der Schweiz eine kombinierte Informations-, Weiterbildungs- und Austauschplattform für die Zielgruppe der kompetenten Entscheider aus Sekretariat und Assistenz.

Weiterbildung und Marktüberblick für Chef-Entlaster

Das qualifizierte Fachpublikum kann sich bei den Ausstellern über die ganze Palette der für sie interessanten Produkte und Dienstleistungen informieren. «Die Themen der Fachmesse sind breit aufgestellt, aber genau auf den Bedarf von Mitarbeitenden in Sekretariat und Assistenz zugeschnitten», erklärt Projektleiterin Herzog. «Wegen des breiten Tätigkeitsbereichs unserer Fachbesucherinnen und Fachbesucher sind Anbieter für Büromaterial und Büroorganisation ebenso auf der Messe vertreten wie Seminar- und Tagungslocations, Weiterbildungsanbieter oder Personaldienstleister.»

Neben der Möglichkeit, sich an den Messeständen über Produkte, Dienstleistungen und aktuelle Trends zu informieren, stehen dem Fachpublikum ein umfangreiches Vortragsprogramm und vielfältige Möglichkeiten zum Erfahrungsaustausch und zum Netzwerken offen. Zwei Höhepunkte im Programm stehen bereits heute fest: Mit der Trainerin Margit Hertlein und der Ordnungsexpertin Edith Stork übernehmen zwei beschlagene Rednerinnen Keynote-Vorträge auf der Erstausgabe der Swiss Office Management. Der Titel des Vortrags von Margit Hertlein lautet: «Warum Krokodile nicht lachen, ein ausgelassener Vortrag zu Gehirntheorie, Lachen und Businesserfolg».

Experten vermitteln Fachwissen

Grundlagen und vertieftes Fachwissen bieten 80-minütige Workshops parallel zur Messe. Hier erfahren die Teilnehmer zum Beispiel, wie sie Veranstaltungen von Anfang an richtig planen, wie sie erfolgreich schwierige Gespräche führen oder wie sie Beruf und Privatleben besser unter einen Hut bringen. «Wir freuen uns, in Zusammenarbeit mit unseren Partnern, dem Berufsverband für Trainer, Berater und Coaches (BDVT e.V.), der German Speakers Association (GSA e.V.), Speakers Excellence erfahrene und sehr kompetente Referenten und Referentinnen präsentieren zu können», so Projektleiterin Herzog.

Auch bei Verbänden und Fachmedien stösst die neue Fachmesse auf positive Resonanz: Zu den Partnern der Swiss Office Management gehören bereits der Sponsor des Events Secretary Plus, das europäische Netzwerk EUMA (European Management Assistants), die Fachmagazine working@office, BizTravel, Business Traveltip, Management & Qualität, Marketing & Kommunikation sowie Mensch & Büro, das Magazin für KMU «ORGANISATOR» sowie die Zeitung «Erfolg» des Schweizerischen KMU Verbandes.

Weitere Informationen zur Fachmesse und ihrem Programm enthält die Messe-Webseite **www.swiss-office-management.ch**.

Ihr Kontakt bei Rückfragen:

Elvira Herzog
Tel. 022 736 10 80
Fax 022 733 17 51
e.herzog@messe.org

Schritt für Schritt effizienter arbeiten durch KAIZEN

2. Teil der KAIZEN-Serie: Flexibilität am Arbeitsplatz

Wissen Sie…
…wer was wie gut in Ihrem Unternehmen kann?
…wer bei Bedarf für Kollegen einspringen kann?
…wo Defizite sind und wo Weiterbildungsbedarf besteht?

Die «Qualifikationsmatrix» ist eine KAIZEN-Methode, die Antworten auf diese Fragen gibt und mit der Sie in Ihrem Unternehmen Flexibilität garantieren. Sie steigert die Effizienz Ihres Betriebs und schafft eine wichtige Voraussetzung, damit Prozesse «lean» ablaufen können.

Stellen Sie sich folgende Situation vor: Ein Kunde meldet sich telefonisch bei Ihrem Unternehmen und möchte ein Angebot einholen. Da die Anfrage ausserhalb Ihrer Prognose liegt, muss Ihr Unternehmen eine tagespreisabhängige Zutat einkaufen. Gerade derjenige Mitarbeiter Ihrer Einkaufsabteilung, der die Expertise und persönlichen Kontakte zu den entsprechenden Zulieferern hat, ist an diesem Tag jedoch unpässlich.
Der automatisierte Prozess gerät ins Stocken. Das Angebot wird mit einem Tag Verspätung fertig gestellt – Ihr potenzieller Kunde hat sich bereits für die Offerte eines Mitbewerbers entschieden. Kommt Ihnen das bekannt vor? Diese Situation lässt sich, leicht verändert, auf nahezu jeden Geschäftsbereich übertragen. Dabei sind solche Pannen nicht nur ärgerlich für Kunden und Unternehmer, zudem teuer und belasten das Betriebsklima, sie sind vollkommen überflüssig.

KAIZEN hat ein effektives Instrument entwickelt, das Ihnen hilft, Blockaden in standardisierten Abläufen zu vermeiden
Selbstverständlich ist, dass Mitarbeiter entsprechend qualifiziert sein müssen, damit ein reibungsloser Fluss gewährleistet ist und nicht ein Engpass die nachfolgenden Glieder in der Prozesskette blockiert. Mindestens genauso wichtig ist es jedoch, jederzeit einen raschen Zugriff auf den betriebsinternen Know-how-Pool sicherstellen zu können. Die KAIZEN-Antwort auf diese Herausforderung ist die Qualifikationsmatrix.

So funktioniert die Qualifikationsmatrix
Legen Sie eine Matrix an, in der auf der y-Achse alle notwendigen Qualifikationen Ihres Arbeitsbereichs gelistet sind. Auf der x-Achse führen Sie jeden einzelnen Mitarbeiter auf. Bitten Sie diese nun selbst einzuschätzen, wie gut sie die genannten Qualifikationen erfüllen. Dazu bedienen Sie sich einer, vorher festzulegenden, unmissverständlichen Symbolik. Die Selbsteinschätzung Ihrer Mitarbeiter wird anschliessend gemeinsam im Team diskutiert und die Ergebnisse in die Qualifikationsmatrix eingetragen.

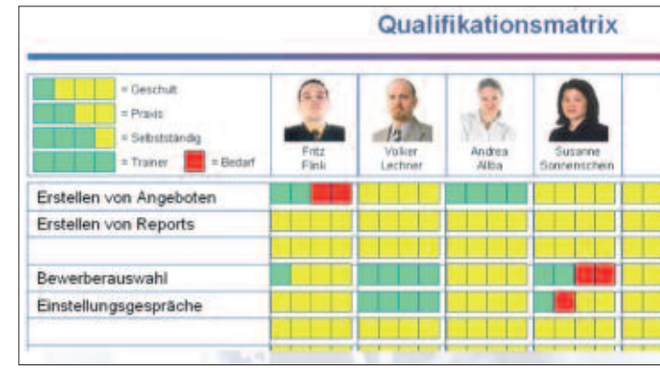
Veröffentlichen Sie die fertige Qualifikationsmatrix gut sichtbar am Info-Board sowie im Intranet. So können sich Vorgesetzte und Kollegen jederzeit einen Überblick verschaffen, wer im Team was wie gut kann und wer in einer Vertretungs- oder Notfallsituation schnell und flexibel einspringen kann.

Selbstredend muss eine Qualifikationsmatrix nicht nur erstellt, sondern auch gepflegt und aktualisiert sowie korrekte Weiterbildungsmassnahmen daraus abgeleitet werden. Diese Aufgabe kann beispielsweise durch den Bereich Personalentwicklung übernommen werden.

Wenn Sie mehr über die KAIZEN-Philosophie und weitere Optimierungsmethoden erfahren möchten: Das KAIZEN Institute vermittelt weltweit in praxisnahen Seminaren die einfachen, aber effektiven Techniken und Handwerkszeuge nach KAIZEN.

Alice Gisi, Tel. 041 725 42 81

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



Mehr Flexibilität am Arbeitsplatz durch die Qualifikationsmatrix

Anzeigen

sertal.ch

Die Revolution im Rapportwesen!

simplex Print-Kommunikation

Auf Wiedersehen Rapportstapel

Erfassen Sie alle wichtigen Daten gleich da, wo Sie im Einsatz sind. Mit den elektronischen Rapportblöcken von Simplex. Vorbei die Zeit des mühseligen Nacherfassens. Ab heute profitieren Sie von einer Administration in Echtzeit.

www.simplex.ch
Tel. 031 910 32 61

Willkommen elektronischer Rapportblock

Änderung für Importeure: die elektronische Zollquittung

Die per Post zugestellte gelbe Zollquittung wird von den Zollbehörden schrittweise mit der neuen eVV (elektronische Veranlagungsverfügung) abgelöst. Dies bringt wesentliche Neuerungen für den Importeur mit sich.

Seit 2011 bietet die Eidg. Zollverwaltung (EZV) die Zollquittung nicht mehr nur in Papierform, sondern auch als elektronische Variante in Form der eVV an. Die bestehenden ca. 30'000 Zollkonto Inhaber könnten die per Post zugestellte Zollquittung bereits heute mit der neuen Variante ersetzen.
Der Zeitpunkt, wann die Papierquittung definiv abgelöst wird, wurde von der EZV noch nicht festgelegt. Man geht davon aus, dass dies im Laufe von 2013 sein wird, was nicht mehr in allzu weiter Ferne ist.

Auswirkungen auf Importeure
Die Umstellung auf eVV Import hat Auswirkungen auf eingespielte Papier-basierte Prozesse. Der Grossteil der Importverzollungen wird heute von Zolldienstleistern (Spediteure, Kurierfirmen usw.) vorgenommen. Die Zollabwicklung erfolgt dabei bereits elektronisch (e-dec). Anschliessend werden die gelbe Papier-Zollquittung sowie die Zollrechnung dem Inhaber des Zollkontos (meist Importeur) per Post zugestellt.

Mit der eVV wird sich die Arbeitsteilung Verzollung/Zollkontokontrolle nicht ändern. Neu wird die eVV nach der e-dec Import Zollanmeldung jedoch in Datenform auf dem Server der EZV bereitgestellt. Der Zollkunde muss die entsprechenden Daten abholen, da diese nicht mehr aktiv an den Kontoinhaber versendet werden.
Es ergeben sich folgende Änderungen im Vergleich zu heute:

- die eVV wird von einer Bring- zur Holschuld
- die Abholung der Zollquittung erfolgt mit entsprechenden IT-Hilfsmitteln
- die Zollinformationen sind neu als Daten verfügbar und nutzbar
- Papierdokumente gelten nicht mehr als Nachweis bei Zoll- und MwSt. Kontrollen
- die Archivierung der eVV Daten muss elektronisch erfolgen (10 Jahre).

Gegenüber der EZV ist der Zollkonto Inhaber, gegenüber der Mehrwertsteuer-Verwaltung ist der Importeur für die Abholung und Archivierung verantwortlich und haftbar. Deshalb muss der Prozess zur Abholung und Ablage der Daten vom Importeur mit seinem Verzollungsdienstleister klar geregelt werden.

Bedeutung der IT für die eVV-Verarbeitung
Für die Abholung der eVV bietet die EZV drei IT-Varianten an:

- *Direktabholung via Internetbrowser der EZV*
  Manuelle Abholung via Internetzugang. Die verfügbaren eVV können abgefragt, ausgedruckt und abgeholt werden.
- *Zugangscode*
  Wer kein eigenes ZAZ-Konto hat, kann die eVV direkt mit einem 16-stelligen Zugangscode via EZV-Homepage beziehen.
- *Direktanbindung durch Softwareanbieter*
  Der Zollkonto Inhaber setzt eine spezialisierte Software eines Zoll-IT Anbieters ein. Diese holt die eVV automatisch vom Server der EZV ab.

Die ersten beiden Lösungen eignen sich für Kunden mit kleineren eVV Volumen. Die Anwender müssen dabei die Abholung immer manuell auslösen und die interne Ablage selbst organisieren. Der Prozess bleibt also weiterhin stark manuell gesteuert. Lösungen von Zollsoftware-Anbietern wie z.B. SISA ermöglichen, den Abholprozess zu automatisieren, die eVV-Daten weiterzuverarbeiten, auszuwerten, an interne Systeme weiterzuleiten und zu archivieren.

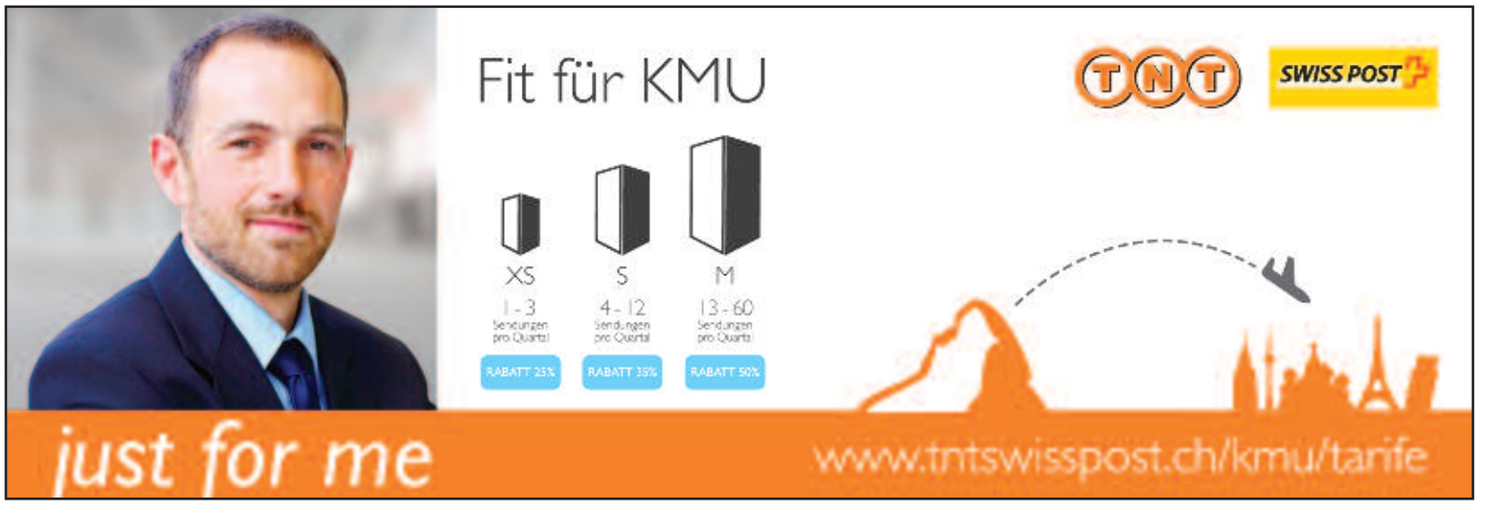
Der Einsatz von spezialisierter Software bietet folgende wesentlichen Vorteile:

- die eVV steht sofort im eigenen System zur Verfügung
- die Kontrolle der Quittungen ist IT gestützt und dadurch einfacher
- alle Informationen sind (und bleiben) als Daten anstatt Papierdokumente verfügbar
- die Suche nach Quittungen und Zollinformationen erfolgt online
- Alle Zolldaten können ausgewertet, archiviert und weiterverarbeitet werden

Es empfiehlt sich deshalb, die Auswirkungen der eVV detailliert zu analysieren und mit dem Zollpartner abzustimmen. Dabei nehmen neue IT Tools und die Integration mit bestehenden Systemen eine wichtige Rolle ein. Ist der Nutzen erkannt, kann der Importeur mit der Einführung der eVV auch von Effizienzsteigerungen und zusätzlicher Transparenz profitieren.

Roland Schumacher
CEO SISA Studio Informatica SA
rs@sisa.ch

Anzeigen



Persönlich, transparent

Die Techna Personal Gruppe ist ein mittelgrosses Unternehmen mit Standorten in Biel, Bern, Langenthal und Thun.

Was uns von grossen renommierten oder generell von anderen Personalvermittlern unterscheidet, ist in zwei Worten gesagt:

Persönlichkeit und Transparenz.

Erstens: Es ist unser Bestreben, unsere Kunden und deren Bedürfnisse zu kennen, weil wir unsere Kundenkartei nicht aufs Unendliche hin anwachsen lassen.

Zweitens: Wir kennen unsere Leute, die wir vermitteln, weil wir uns die nötige Zeit nehmen können, auf deren Stärken und Schwächen persönlich einzugehen.

Drittens: Wir kennen unsere Mitarbeiter als erfahrenes und motiviertes Personal. Darauf legen wir grössten Wert, weil wir wissen, dass gute Leute das A und O jedes Unternehmens sind.

Viertens: Hinsichtlich Preis- und Kostenpolitik spielen wir mit offenen Karten, weil dies eine gesunde Basis für eine langfristige Beziehung ist.

Fünftens: Wir verfügen über eine Topaktuelle Infrastruktur welche es uns emöglicht, in jeder Branche den geltenden Vorschriften sowie GAV's gerecht zu werden und entsprechend individuell zu agieren.

Was bieten wir:
Vermittlung von Personal aus den Bereichen Industrie, Gewerbe, Bau, Büro sowie Dienstleistungsbetriebe für:

Direkte Festanstellung bedeutet: Sie können unseren angebotenen Kandidaten direkt festanstellen und finden uns mit einem Vermittlungshonorar (8% des Brutto Jahresgehaltes) ab.

Festvermittlung auf Mandatsbasis ist eine weitere Möglichkeit, einen neuen Mitarbeiter kennenzulernen. Sie liefern uns das Anforderungsprofil für die zu besetzende Stelle und wir suchen Ihren neuen Mitarbeiter. Natürlich besteht keine Verpflichtung, einen angebotenen Bewerber zu engagieren, wenn dieser nicht Ihrer Vorstellung entspricht.

Temporäreinsätze: Kurz- und mittelfristige Temporäreinsätze zur Überbrückung von personellen Vakanzen und Engpässen.

Try + Hire: Der Bewerber arbeitet 540 Stunden (3 Monate) auf unsere Rechnung und kann danach ohne weitere Kostenfolge übernommen werden.

Pay rolling: Durch dieses Modell lassen sich leicht Fr. 800.00.– bis 1'000.00.– monatlich einsparen.

Und so funktioniert es:
Sie erhalten die Bewerbung eines Kandidaten, welche Sie interessieren könnte, möchten den Bewerber jedoch nicht sofort anstellen. Dafür gibt es viele Gründe wie z.B.

- Auftragslage
- Kurzfristige Spitze abzudecken
- Sie möchten den Bewerber ohne grossen administrativen Aufwand testen
- Budget-Gründe

Sie rekrutieren – wir kümmern uns um den Rest. Lohnwesen, Ferien, Verrsicherungen, Sozialabgaben usw. werden durch uns erledigt. So sind Sie von Verwaltungs- und Buchhaltungsaufgaben entlastet. Die geleisteten Stunden werden Ihnen zu einem vereinbarten Vorzugspreis verrechnet.

William Krebs
william.krebs@techna-personal.ch

Techna Personal AG
Verwaltung und Direktion
Dufourstrasse 17
Postfach 3046
2500 Biel

www.techna-personal.ch
www.facebook.com/technapersonal

Anzeigen

TECHNA
PERSONAL AG
BIEL - BERN - LANGENTHAL - THUN

Das passende Personal für Ihren KMU Baubetrieb

Ob Hilfsarbeiter oder Führungskraft, bei der IKAIRO AG finden Sie genau den Mitarbeiter, welcher auf Ihre Bedürfnisse passt. Wir entlasten Sie nicht nur bei der Personalsuche sondern kümmern uns auch um die gesamte Personaladministration.

Geschichte

Den Traum der eigenen Firma haben viele, doch diesen Traum auch in die Tat umsetzen tut nicht jeder. Nicht so Kai Hubschmid und Roland Graf, welche sich schon seit Jahren kennen und lange zusammen gearbeitet haben. Zu zweit haben sie im Jahr 2009 in Dierikon unter dem Namen IKAIRO AG, welcher sich aus ihren beiden Vornamen zusammensetzt, das Personalvermittlungsbüro gestartet. Da sie sich vom Ansturm der vielen Bewerbern kaum retten konnten, und diese sogar aufgrund der kleinen Platzverhältnisse teilweise draussen warten mussten, haben sie sich nach neuen Büroräumlichkeiten umgesehen. So landeten sie in Reiden LU und eröffneten im Jahr 2011 eine zusätzliche Filiale in Zürich.

Das Unternehmen hat sich schnell im schweizerischen Baugewerbe etabliert und gehört mittlerweile zu den führenden Personalunternehmen in der schweizer Baubranche. Durch die zahlreichen Personalberatern ist es ihnen möglich für jeden Betrieb den richtigen, auf die Bedürfnisse des Kunden angepassten, Mitarbeiter einzusetzen.

Personal zum Erfolg

Ob Temporäreinsatz, Festanstellung oder Try and Hire, wir finden für Sie die passende Lösung. Saisonhöhepunkt, Wetterverhältnisse, Marktveränderungen, Militärdienst oder Urlaub führen in der Geschäftswelt oft zu personellen Engpässen. Diese können Sie durch unsere Bereitstellung von qualifiziertem Personal überbrücken und verschaffen sich die Flexibilität für eine gesunde und erfolgreiche Mitarbeiterpolitik. Wir bieten Ihnen top Qualität zu attraktiven Konditionen, garantieren Ihnen vollständige Diskretion und einen professionellen Ablauf. Vertrauen und Kundenzufriedenheit stehen bei uns an oberster Stelle. Dieser hohe Qualitätsstandard ist mit der Erteilung des Swissstaffing Zertifikats belegt.

Eigene Personaladministration

Die hohen Kosten für ein Stelleninserat oder auch die Lohnkosten der eigenen Personalfachfrau ist für viele Unternehmen heutzutage ein Grund auf einen neuen Mitarbeiter zu verzichten. Das brauchen Sie dank uns nicht zu tun, denn wir kümmern uns sowohl um die Personalsuche wie auch um die ganze Personaladministration.

Für Gastarbeiter aus den EU/EFTA Staaten bieten wir zusätzliche Dienstleistungen wie Organisation der Aufenthalts- und Arbeitsbewilligung oder die Suche nach einer geeigneten Unterkunft. Bezüglich Lohn, Sozialversicherungen etc. halten wir uns strikte an die schweizerischen GAV Vorschriften.

Wir bauen die Brücke zwischen Bewerber und Betriebsstätte.
Kontaktieren Sie uns, wir beraten Sie gerne.

swissstaffing®
SQS

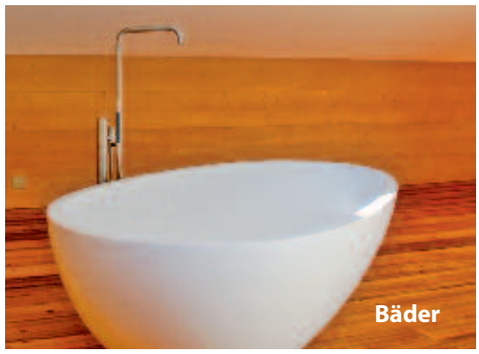
IKAIRO AG
Hauptstrasse 75
6260 Reiden
Tel. 062 738 80 50
Fax 062 738 80 51
info@ikairoag.ch

IKAIRO AG
Röschibachstrasse 22
8037 Zürich
Tel. 043 366 20 50
Fax 043 366 20 51
www.ikairoag.ch

Rundum wohl

Seit 1997 setzen wir uns als lokaler Fachbetrieb für individuelle Beratung, hochwertiges Design, präzise Ausführung und einzigartigen Service ein. Damit sich unsere Kunden rundum wohl fühlen.

Manfred Ruprechter
Eidg. dipl. Sanitärinstallateur, Geschäftsleitung



Frische und Entspannung.

Mit einem Bad von uns sind gute Gefühle garantiert. Weil die Materialien stimmen. Die Farben und Formen Ihre Sprache sprechen. Licht und Einrichtung perfekt harmonieren. Und dank der perfekten Organisation und der sauberen Ausführung auch der Umbau in guter Erinnerung bleibt.

Perfekte Anlagen.

Wenn es um die Installationen geht, ist unser Anspruch immer der gleiche: Perfektion. Egal ob es sich um einfache Anlagen im Privatbereich oder komplexe Lösungen für Produktion und Industrie handelt, wir haben unsere Kompetenz, Termintreue und Kostensicherheit bereits in hunderten erfolgreichen Projekten bewiesen.

Wohlige Behaglichkeit.

Welche Heizungslösung die richtige ist, ergibt sich einerseits aus den baulichen Voraussetzungen und andererseits den Ansprüchen bezüglich Wirtschaftlichkeit und Ökologie. Sie können sich auf unsere Erfahrung verlassen, egal ob Sie eher auf herkömmliche fossile oder erneuerbare Energieträger setzen.

Anzeigen

BINDER
Bäder Sanitär Heizung

Binder AG
Bäder Sanitär Heizung

Wasserwerkgasse 5
CH-3011 Bern

Telefon 031 311 66 11
www.binder-bern.ch

Bald ist es soweit, die Wespen fliegen wieder!

Mit zunehmender Wärme im März / April verlässt die Wespenkönigin ihr Winterversteck, um sich mit kohlehydratreichen Pflanzensäften zu ernähren und an einem geeigneten Standort mit dem Nestbau und der Eiablage zu beginnen. Die Wespen fliegen nur einen Sommer, jedoch genügt ein Sommer einer Königin, sich einen Wespenstaat zu bilden.

Die geschlüpften Larven (ca. Mai) werden mit eiweissreichem Insektenfleisch gefüttert. Im Juni sind die ersten Arbeiterinnen unterwegs, um die Königin und ihre Brut mit Futter zu versorgen und das Nest weiter auszubauen. Nach einer Zählung brachten 300 Wespenarbeiterinnen der gemeinen Wespe während 6 Stunden 3150 Insekten in das Nest. Wir zählen 12 verschiedene soziale Wespenarten, die bei uns heimisch sind. Sie gehören zu den Faltenwespen und werden in die Unterfamilien der echten Wespen und den Feldwespen eingeteilt. Die Faltenwespen sind vor ca. 120 Mio. Jahren in Erscheinung getreten, ebenso gab es die ersten Ameisen und Bienen. Zu den «lästigen» Wespen gehören vor allem die gemeine Wespe, die deutsche Wespe sowie die rote Wespe. Da Wespen und Hornissen zu den Nützlingen zählen, sollte genau geprüft werden, ob die Tiere bekämpft werden müssen oder ob eine Umsiedelung möglich wäre.

Im Frühherbst fliegen nur noch die Kurzkopfwespen – die deutsche und gemeine Wespe – sowie die Hornisse. Jetzt beginnt die Zeit, in der sie an die Speisen und Süssgetränke des Menschen heranmachen und lästig werden.

Nun stirbt auch die Altkönigin und der Staat beginnt sich allmählich aufzulösen. Nach dem Ausschwärmen der Jungköniginnen und Männchen / Drohnen, zerfällt die soziale Organisation im Staat. Im Herbst werden nun die Larven nicht mehr gefüttert, das Nest wird entleert, die Larven werden herausgezerrt und zum Teil gefressen.
Ist eine Bekämpfung notwendig, sollte sie nur durch fachlich ausgebildete Personen erfolgen.
Nie irgendein herkömmliches Insektenspray verwenden! Oft werden die Tiere dadurch aufgescheucht und die Gefahr ist gross, gestochen zu werden. Bei der örtlichen Gemeindeverwaltung erhält man in der Regel die notwendigen Informationen.

***allpeco* der Fachverband *qualifizierter Schädlingsbekämpfer,* Holz- und Bautenschützer:**

Wer ist allpeco? Im Fachverband ***allpeco*** vereinen wir branchenübergreifend alle Berufsgattungen der Baubranche, die in ihrem Bereich Chemikalien einsetzen, sei es zum Schutz, zur Bekämpfung oder präventiv gegen Material-, Holz, Vorrat- und Hygieneschädlinge sowie Mikroorganismen.
Was heisst allpeco? Das Wort ergibt sich in **all**-**pe**st-**co**ntrol: Der Verband, mit Sitz in Winterthur, wurde im Mai 2008 gegründet und ermöglicht kleinen und mittleren Betrieben eine Mitgliedschaft zu akzeptablen Beitragskosten. Allpeco bietet jährlich ein bis zwei Weiterbildungsseminare (gem. Art. 10 Chem RRV) zu Selbstkosten an. Zudem organisiert allpeco jeweils ein bis zwei Businesstreffs pro Jahr. Die Aktivitäten sind jeweils auf der Homepage unter allpeco.ch Schulungen / Aktivitäten aufgeschaltet und für alle interessierten Personen zugänglich. Zudem können über allpeco im Schadenfall oder bei zweifelhaften Offerten und «Haustürverkäufen» unseriöser Firmen, fachliche Expertisen angefordert werden, bevor unnötig Biozide eingesetzt werden. Für alle Fragen betreffend Schädlinge hilft Ihnen das Sekretariat unter office@allpeco.ch gerne weiter.

Rudolf Ott

allpeco
Fachverband Schädlingsbekämpfer
Brauerstrasse 74
8400 Winterthur
www.allpeco.ch

Anzeigen

allpeco®
Fachverband qualifizierter Schädlingsbekämpfer
Holz- und Bautenschutz
www.allpeco.ch

Yachtwerft Müller AG, Einigen Hächler Bootbau AG, Oberhofen

Hächler Bootbau AG und Yachtwerft Müller AG sind zwei Werften am Thunersee, die seit 1987 bzw. 2008 der Familie Hächler gehören. Nach ihren Ausbildungs- und Wanderjahren packen jetzt auch die Söhne Rico (29) und Luca Hächler (28) mit an und sprudeln wie ihre Eltern voller Ideen. Die Familie Hächler ist vom Bazillus Wassersport infiziert – oder besser gesagt von all dem, was es dazu braucht, um dieser Leidenschaft zu frönen. Das geht sogar noch weit darüber hinaus, denn so nebenbei werden hier auf Wunsch auch Holzbadewannen, Teak-Duschböden, Waschtische, Büro- oder Verkaufsmöbel, Kuppeln usw. aus edlen Hölzern fabriziert – was der Mensch zum schöner Wohnen braucht eben.

Schliesslich geht die Geschichte der Hächler Bootbau AG, einer ehemaligen Wagnerei, 150 Jahre zurück. Die Yachtwerft Müller AG ist da noch relativ jung und wurde «erst» 1928 gegründet. Aber auch hier gibt es das Spezielle. Diese Werft ist seit 1958 spezialisiert auf den Bau von Polizeibooten, Rettungs-, Arbeits-, Feuerlösch- und Ölwehrbooten.

Die Familie Hächler betreut mit ihrem 13 köpfigen Team einen Park von über 800 Booten aller Art, erfüllt Bootsträume mit innovativen Neubauten in Holz und Epoxy-Kunststoff und bietet im gepflegten Shop nautisches Allerlei für den Bootsalltag an. Zu einem der jüngsten nautischen Leckerbissen gehört die Holzsegelyacht RH 30 new classic mit offenem Heck. In dieses Boot ist ein leistungsstarker 36-Volt-Elektromotor eingebaut, aber es sind auch andere Motoreinbauten möglich.

Weiter entstehen in den beiden Werften Ruderboote in Holz oder Polyester, Holzdingis mit Segel, Holztender mit Elektromotor, und sämtliche Boote nach Kundenwunsch.

Mitarbeiter:	total 14, davon 3 Auszubildende
Eigenmarken:	Hächler- und Müller-Boote
Vertretungen:	• J-Boat-Segelyachten, • Suzuki-Aussenbordmotoren
Import:	• ZAR Schlauchboote • Damarin Boote • Orkney Fischerboote
Winterlager:	für über 300 Boote
Liegeplätze:	40 eigene Bootswasserplätze
Spezialität:	Bau von Holz- und GFK-Booten

Yachtwerft und Bootswerft Müller AG
Weekendweg 17
3646 Einigen
www.yachtwerftmueller.ch

Hächler Bootbau AG
Schlossgasse 4
3653 Oberhofen
www.haechlerbootbau.ch

RH 30 Probefahrt

Ruderboot

Tender

Qualifikation trifft Qualität

Professionelle Ausbildung mit kreativem Zusatznutzen

‹Aufmerksam kompetent› ist der Slogan der Privatklinik Schützen im aargauischen Rheinfelden, die in der Schweiz führend ist in den Bereichen Psychosomatik, Psychiatrie und Psychotherapie. Seit 2005 arbeitet Nicole Hunziker, dipl. Pflegefachfrau, dort als Abteilungsleiterin Pflege. Aus einem internen Bedürfnis heraus startete Nicole Hunziker im August 2011 eine 23-tägige Profiausbildung beim FSFM Schweizer Fachverband für Farb-, Stil- und Imageberater/-innen, als Ergänzung zu ihrer bestehenden Qualifikation.

Qualität leben

Die Privatklinik Schützen, Mitglied von Swiss Leading Hospitals, führte für Mitarbeitende einen sanften Dresscode ein. Die Qualität und der Ruf der Klinik sollten sich auch im Auftritt des Personals ausdrücken. Ein Projekt, an dessen Umsetzung u. a. Nicole Hunziker mitarbeitete und das parallel dazu eine ihrer persönlichen Vorlieben zur Mode beinhaltete. Im Interview beantwortet sie Fragen zum Ursprung und Nutzen der Ausbildung.

Wie kamen Sie bzw. die Leitung der Klinik darauf, dass eine professionelle Ausbildung zur Farb-, Stil- und Imagebaraterin ein Gewinn für die Klinik sein kann?

Eine externe Stylistin wurde beauftragt für den ausgearbeiteten Dresscode ein Handout zu erstellen und dieses in der Klinik vorzustellen. In der Umsetzung des Projekts hatten wir viel Spass, merkten jedoch dass das Know-how der Stylistin für die Bedürfnisse der Klinik nur einen Teil abdecken konnte, nämlich die modische Komponente. Um das Projekt auf qualitativ hohem Niveau umzusetzen recherchierte ich und entdeckte schliesslich die Ausbildungsmöglichkeiten beim FSFM, www.fsfm.ch. Ziel war es die Profiausbildung zu absolvieren, um danach unser Personal in der Auftrittskompetenz beraten zu können. Diese Beratungen später auch Patienten zuteilwerden zu lassen ist nicht ausgeschlossen.

Warum eine Profi- Ausbildung beim FSFM?

Verschiedene Institute und Schulen bieten Lehrgänge und Ausbildungen im Bereich Styling, Farb-, Stil- und Imageberatung an. Von 2-tägigen Schnellkursen bis zur 23-tägigen Profiausbildung ist das Angebot mannigfaltig. Da ich in meinem Erstberuf auf hohem Qualitätsniveau ausgebildet wurde und ein zusätzliches Nachdiplomstudium HF in Logotherapie und Existenzanalyse (sinnzentrierte Psychotherapie) nach V.E. Frankl einen ebenfalls hochklassigen Ruf hat, wollte ich meinen nächsten beruflichen Schritt diesem Niveau anpassen. Die Angebote des FSFM wirkten auf mich solide, seriös, glaubwürdig und fundiert. Dass der FSFM Träger der Prüfung für den eidgenössischen Fachausweis ist, war ein zusätzliches Argument für meinen Entscheid.

Welchen beruflichen und persönlichen Nutzen sehen Sie in der Ausbildung?

Bis zur Prüfung, Mitte März 2012, übte ich im privaten Umfeld. Ich hatte viel Spass daran, meine Modelle zu beraten, das Staunen zu erleben wenn die Damen und Herren in ihren AHA-Erlebnissen plötzlich einen andren Zugang zu ‹ihren› Farben und ‹ihrem› Stil-Mix erhielten. Im Rahmen einer internen Weiterbildung konnte ich einen kurzen Fachvortrag zu den Ausbildungsthemen halten. Die Rückmeldungen zeigten mir, dass sich meine Kolleginnen und Kollegen in der Klinik auf die künftigen Beratungen freuen. Für mich persönlich konnte ich die Zusammenhänge zwischen Material, Muster, Farben, Schnitten, Accessoires und meiner Persönlichkeit besser erkennen. Bisher war meine Wahrnehmung stark auf die psychische Befindlichkeit ausgerichtet. Nun kann ich diese, dank meines neu erworbenen Wissens über Farben und Stil optimal ergänzen. Die optische Wirkung der eigenen Garderobe und des persönlichen Stils ist nun ausgefeilt.

Welchen Branchen empfehlen Sie eine solche Ausbildung?

Grundsätzlich sehe ich die Profi-Ausbildung beim FSFM als Bereicherung für Menschen, die im Bereich persönliches Wohlbefinden tätig sind, u. a. Privatkliniken oder HR-Verantwortliche in Branchen mit gehobener Auftrittskompetenz.

Nicole Hunziker, geb. 1969, Waage, Eidg. dipl. Pflegefachfrau, NDS HF Logotherapie u. Existenzanalyse nach Viktor E. Frankl, Dipl. Farb-, Stil- und Imageberaterin FSFM.

Nächster Ausbildungsbeginn: 20. August!

www.fsfm.ch *Andrea Hamidi, PR*

Anzeigen

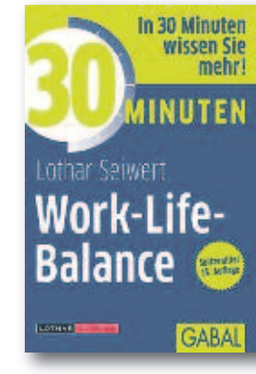
*Alle Preise inkl. MwSt. und ohne Gewähr.

Sonja Stoffel, Fabienne Amstad, Ralph M. Steinmann
Baukasten für Betriebliche Gesundheitsförderung
Module für Gesundheit und Leistungsfähigkeit im (Berufs)-Leben.
Hrsg.: Gesundheitsförderung Schweiz
Meyer & Meyer Fachverlag
EAN 9783898996693
CHF 53.90
Wie kann Betriebliche Gesundheitsförderung in der Praxis umgesetzt werden? Das Buch liefert mit 29 detailliert beschriebenen und praxisorientierten Modulen alles, was Sie für die Umsetzung brauchen. Inkl. CD im Buch.

Christoph Bartmann
Leben im Büro
Die schöne neue Welt der Angestellten
Hanser Verlag
EAN 9783446238770
CHF 26.90
Christoph Bartmann zeigt, wie sehr wir auch im Alltag die Ideale des modernen Managements verinnerlicht haben, obwohl sie uns nicht weiterhelfen – und liefert damit eine witzige und brillante Analyse unserer Gesellschaft.

Oliver Gassmann, Sascha Friesike
33 Erfolgsprinzipien der Innovation
Hanser Verlag
EAN 9783446430426
CHF 27.90
Alle Unternehmen wollen innovativ sein, nur wenigen gelingt es. Dieses Werk zeigt Ihnen ebenso lehrreich wie unterhaltsam die 33 besten dieser Erfolgsprinzipen. Es lohnt sich, anders zu denken!

Lothar Seiwert
30 Minuten Work-Life-Balance
Gabal Verlag
EAN 9783869362915
CHF 13.50
Sie lernen das Modell der Zeit- und Lebens-Balance kennen: Der Ratgeber zeigt Ihnen den Weg, statt immer noch mehr, endlich Dinge zu tun, die Sie tatsächlich weiterbringen.



Ralph Scheuss
Handbuch der Strategien
220 Konzepte der weltbesten Vordenker. Jetzt mit Strategie-Check
Campus Verlag
EAN 9783593396323
CHF 55.90
Die bedeutendsten Denker aus Europa, Asien und den USA mit ihren wichtigsten Ideen und Strategien für das Business. Die unentbehrliche Orientierungshilfe für Manager!

Janet Brown
Der Pocket-Guru
Unbezahlbare Business-Tipps für jede Situation. «Es ist alles widerlich einfach!»
Campus Verlag
EAN 9783593395869
CHF 25.90
Der «Pocket Guru» ist unser Freund im beruflichen Haifischbecken. Er steht uns mit weisem Rat zur Seite. Er spart wertvolle Zeit und lässt uns nie im Stich! Der «Pocket Guru» hat alles im Blick.

Anzeigen

FOCO
Lagertechnik
auf die Sie bauen können
· Lager- und Betriebseinrichtungen
· Fahrbare Archivanlagen
· Kragarmregale
· Durchlauf- und Bereitstellungslager
· Umlaufregale und Lagerlifte
· Palette- 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

Sammelmappen
Dokumappen
Präsentations-, Organisations- und Verpackungsmaterial
Romy-Plast GmbH
Rainstrasse 26
8645 Rapperswil-Jona
Tel. 055 210 92 27, Fax 055 210 67 44
info@romy-plast.ch
www.romy-plast.ch
Romy-Plast

IKAIRO AG
Personal zum Erfolg
IKAIRO AG
Hauptstrasse 75
CH - 6260 Reiden
Tel. +41 (0)62 738 80 50
Fax +41 (0)62 738 80 51
Email info@ikairoag.ch
Web www.ikairoag.ch

Datum	Ort	Veranstaltung	Weitere Infos
April			
04.04.	Technopark Zürich	Hannover Messe 2012	www.idee-suisse.ch
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
25.04.	Zug	KAIZEN Office live	http://ch.kaizen.com/veranstaltungen.html
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
August			
20.08.–05.11.	Dietikon ZH	Basiskurs Farb- und Modestilberatung FSFM	www.fsfm.ch
20.08.–14.01.	Dietikon ZH	Stylingberater/in FSFM	www.fsfm.ch
20.08.–11.03.	Dietikon ZH	Dipl. Farb- und Modestilberater/in	www.fsfm.ch
21.–11.08.	Messe Zürich	Suisse EMEX 2012	www.suisse-emex.ch
September			
01.09.	St. Gallen	Forderungsmanagement	www.ralphrochau.ch
07.09.	ZH-Regensdorf	2. Schweizer Wissensforum (WIFO)	www.schweizer-wissensforum .ch
17.09.	Zürich/Winterthur	Personal Shopper/in FSFM	www.fsfm.ch
24.09.	Zürich/Winterthur	Personal Shopper/in FSFM	www.fsfm.ch
29.09.	Luzern/Schwyz	Forderungsmanagement	www.ralphrochau.ch
Oktober			
01.10.	Zürich/Winterthur	Personal Shopper/in m. Zertifikat	www.fsfm.ch
13.10.	Graub	Forderungsmanagement	www.ralphrochau.ch
22.10.	Zürich/Winterthur	Personal Shopper/in m. Zertifikat	www.fsfm.ch
22.–28.10.	zuger.messe	500 Aussteller	www.zugermesse.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 Sandor Jackal, S4 Andreas Haertle, S6 Jenny Thompson, S23 Tupungato, Harald Biebel, S24 aamon, S27 pixelstore, S35 gilles lougassi, S38 Gunnar Assmy, arsdigital, S44 Sergej Khackimullin, S54 Rido, S62 MASP

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

Bildungspool® präsentiert:
Die besten Bildungsanbieter - die besten Bildungsangebote

Social Media Strategie Kurs
Am 19.04.2012 in Zug (oder für Gruppen bei Ihnen Inhouse!)
Der KMU-Lotse - www.kmu-lotse.com/de/kurse.html

powered by www.bildungspool.ch:
Grösstes Bildungswerbenetzwerk der Schweiz

360°
VERNETZTE MARKETINGWELT

THE NEXT LEVEL

KOMMUNIKATION
EVENT
PROMOTION

MARKETINGKOMPETENZ FÜR IHR BUSINESS

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

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

suisse emex '12

FACHMESSE & KONGRESS

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

Kleine Ursache – grosse Wirkung.

Wer **WIR**kungsvoll wirbt, klickt auf **www.gutewerbeartikel.ch**
Wir liefern gute Werbeartikel, bedruckt nach Ihren Wünschen*

*Topqualität dank über 20-jähriger Erfahrung und eigener Druckerei auch in kleinen Mengen möglich

Colorone GmbH, 3661 Uetendorf, Telefon 033 346 77 88, info@gutewerbung.ch

colorone give away!