ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 4 • Mai 2011 • 5. Jahrgang • Pr www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Mit Schwerpunktthema CRM & Business Software

Schweizerischer KMU Verband
SKV KMU Golf Trophy 4
Elevator Pitch 2011 in Lugano 6
Närrischer Bürokratie-Exzess 7
SKV an der suisse emex 2011 10
Unternehmertreffen 11–18

Politik
Steuerbefreiung Feuerwehrsold 8

Spitzenruf Kolumne
Geheimnis der guten Sprache 9

Informatik
Im Internet aktiv positionieren 24
Elektronische Rechnungen 25

Wirtschaft
Chancen für die Exportwirtschaft 26

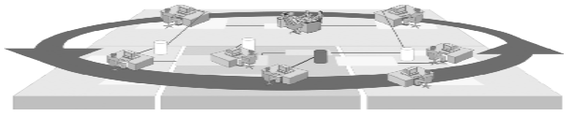
CRM & BUSINESS SOFTWARE 29–38

Riskmanagement
Währungsrisiken minimieren 42

Kommunikation
Konflikte vermeiden 43
Das Ei des Kolumbus 44–45

Gastro
Für Geniesser reserviert 47
Mystik und Tradition 49
Über den Dächern von Luzern 50

Management
Ist doch Käse 60



Vollständig integrierte Gesamtlösung

Die betriebswirtschaftliche Lösung für kleine und mittlere Unternehmen. Mehr als 30‘000 Unternehmen haben die Leistungsfähigkeit und Benutzerfreundlichkeit dieser Anwendung bereits für sich entdeckt.

Fragen Sie uns:
VIS Consulting AG
Alfons Hubmann
Sternengässchen 1
Postfach 6620, 3001 Bern

Tel: 031 381 22 22
Fax: 031 534 22 23
Mob: 079 344 83 83
sap@hubmann.ch
St.Gallen – Buttwil – Lenzburg

SAP Business One

VIS Consulting AG

Jederzeit aktuelle Entscheidungsdaten – Noch nie habe ich bei einer KMU-Gesamtlösung ein derart positives Leistungs- / Kostenverhältnis gesehen!

leistungsstark – benutzerfreundlich – transparent

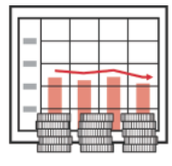
QuickPage

Ab sofort müssen Sie sich nur noch um das Papier kümmern!

- Sie erhalten neue Drucker und Multifunktionsgeräte, ohne eine hohe Rechnung bezahlen zu müssen.
- Wir bieten Ihnen die optimale Kombination aus den verfügbaren Technologien an.
- Sie profitieren von vorhersagbaren und transparenten Druckkosten.
- Sie können die Kosten besser kontrollieren und sogar senken.
- Ihre IT-Mitarbeiter müssen sich nicht mehr um Wartung und Support des Druckers kümmern.
- Die Nachbestellung und Entsorgung von Verbrauchsmaterialien wird vereinfacht.

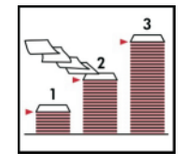
Effizient

Kostensenkend



Transparent

Flexibel



Ökologisch

Sind Sie interessiert, Ihre Druckkosten auf eine einfache Art und Weise zu senken?
Dann kontaktieren Sie uns, wir beraten Sie gerne unverbindlich:

itec solutions + services

itec solutions GmbH
Basel - Liestal - Baden
Tel. 061 332 38 88 - www.itec.ch - info@itec.ch

2011 Preferred Partner GOLD

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Nach einem erholsamen Osterurlaub sitze ich wieder in meinem Büro und schaue meine Pendenzenliste an: Einladungen versenden für das SKV Golfturnier, Anmeldungen überprüfen für die kommenden KMU Unternehmertreffen, die WebSite für den Grossanlass Elevator-Pitch.ch am 8. & 9. September in Cadro fertigstellen usw.
Wenn ich meine Liste so anschaue, so sind über 50% meiner Arbeiten für die Kundenbindung. Ist dies bei Ihnen auch so? Ich hoffe sehr, zeigen doch Statistiken klar, dass die Kundenbindung wesentlich weniger Aufwand benötigt, als die laufende Neukundenaquise.

Und damit Sie auch administrativ im Bereich «Relationship Management» (also Kundenbeziehungsverwaltung) auch optimal unterstützt werden, finden sich auch dieses Jahr an der Messe Top Soft zahlreiche Firmen ein, welche Ihre CRM Programme vorstellen. Auch wir haben uns deshalb dazu entschieden, den Schwerpunkt dieser Ausgabe dem Thema «CRM» zu widmen und stellen zahlreiche Produkte vor.

Erstmals finden Sie in dieser Ausgabe von Erfolg detaillierte Infos zur Messe «Elevator-Pitch», welche am 8. & 9. September in Cadro bei Lugano stattfindet. In diesen 2 Tagen wird Lugano zur Drehscheibe der Wirtschaft und Firmen, welche expandieren möchten, neue Hersteller suchen, sich als Produzent anbieten wollen, neue Vertriebspartner suchen oder mit Investoren ins Gespräch kommen möchten, werden sich dort einfinden, um aktives Networking zu betreiben. Erwartet werden rund 1000 Besucher aus 15 Ländern, welche hier neue wirtschaftliche Beziehungen knüpfen wollen. Kommen Sie auch?

Es grüsst Sie freundlich *Roland M. Rupp*
Leiter der Geschäftsstelle SKV
verlag@netzwerk-verlag.ch

IMPRESSUM

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

Geschäftsführer:
Roland M. Rupp

Abonnementsverwaltung:
Alexandra Rupp
abo@netzwerk-verlag.ch

Inserateverkauf:
Inserate@netzwerk-verlag.ch

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

Auflage:
Printauflage: 10000 Ex, Onlineauflage: 5000 Ex
Erfolg ist offiziell WEMF beglaubigt

Erscheinung:
erscheint monatlich

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

Redaktions-/Anzeigenschluss:
Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin

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

Titelbild, Seite 6, Seite 29:
Nerlich, imageteam, Gautier Willaume, Andrea Danti

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

Inserieren und ERFOLG haben:
041 761 68 52

Inhaltsverzeichnis

Schweizerischer KMU Verband 4/6–7/10/19/48/50–54
Politik 8
Spitzenruf Kolumne 9
Unternehmertreffen 11–18
Rechtsberatung 20/27
Factoring 21
Versicherung 22
Flotte Rabatte 23
Informatik 24–25
Wirtschaft 26
CRM & BUSINESS SOFTWARE 29–38
Mehrwertpartner-Programm 40
Riskmanagement 42
Kommunikation 43–45
Gastro 47–50
Gesundheit 53–57
Aus- und Weiterbildung 58–59/62
Management 60
Businessmode 61
Veranstaltungskalender 63
Impressum 3

SKV KMU

Turnierdaten

Mittwoch, 4. Mai 2011 im Golfpark Holzhäusern
Montag, 16. Mai 2011 im Golfpark Oberkirch
Mittwoch, 3. August 2011 im Golfpark Holzhäusern
Montag, 3. Oktober 2011 im Golfpark Oberkirch

Turnierausschreibung

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

Spielberechtigung

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

Spielart und Kategorien

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

Anzeigen

Unser Jubiläum. Ihr Geschenk.

Zum 125-Jahr-Jubiläum schenken wir Ihnen bei allen Modellen 12,5 %*
Mehrausstattung inkl. 5 Jahre sorgenfreien Fahrens.

Profitieren Sie jetzt von umfangreichen Sonderausstattungen sowie von Garantie- und Service-Leistungen für beeindruckende 5 Jahre oder 125'000 km. Wir beraten Sie gerne.

Mercedes-Benz

AUTO KAISER ZUG

6330 Cham, Hinterbergstrasse 19-21,
Tel.: +41 41 711 24 24, Fax: +41 41 741 76 01,
www.auto-kaiser.ch, info@auto-kaiser.ch

* Aktionsinhalt: Kostenlose Sonderausstattungen im Wert von 10 % des Fahrzeuggrundpreises und kostenlose Verlängerung MERCEDES-SWISS-INTEGRAL (MSI) bis 5 Jahre oder 125'000 km (es gilt das zuerst Erreichte, nur für Privatkunden). Gütig für alle neuen Personenwagen ausser B-Klasse, SLS AMG und Viano bei Vertragsabschluss bis 30.6.2011 und Immatrikulation bis 30.11.2011. Für Sondermodelle gelten Sonderkonditionen. Beispiel: C 250 CDI 4MATIC BE Kombi, 150 kW/204 PS, 2'143 cm^3, 5 Türen, Fahrzeuggrundpreis: Fr. 61'900.–, 10 % kostenlose Mehrausstattung: Fr. 6'190.–, kostenlose Verlängerung MSI: Fr. 1'600.–, Kundenvorteil total Fr. 7'790.–.

Elevator Pitch am 8. & 9. September in Lugano

Elevator Pitch 2011

Die Veranstaltung «Elevator Pitch 2011» ist die grösste Fachmesse für Firmen welche

- **expandieren wollen**
- **neue Absatzkanäle suchen**
- **Ihre Produktion verlagern wollen**
- **neue Produkte und Projekte suchen**

- **sich neuen Kunden empfehlen wollen**
- **Investoren für neue Produkte und Projekte suchen**

180 Aussteller und 1000 Besucher werden am 8. & 9. September in Cadro bei Lugano am Elevator Pitch 2011 erwartet.

Attraktive Themenparks und Expertenforen sowie Kommunikationszonen laden zum Business-Networking ein.
Als Aussteller profitieren Sie von einer interessanten Besuchergruppe, welche wahlweise Interesse an der Produktion von Gütern, dem Vertrieb neuer Produkte und Dienstleistungen oder der Finanzierung hat. Erwartet werden Firmen aus der Schweiz, Italien, Deutschland, Österreich, Türkei, China, Vereinigte arabische Emirate und ganz Mitteleuropa.

Alle Infos finden Sie auf www.elevator-pitch.ch

Die Veranstaltung «Elevator Pitch 2011» ist DIE Messe, wenn Sie neue Kooperationspartner, Absatzmärkte, Vertriebskanäle, Hersteller oder Investoren suchen.

Branchenunabhängig treffen sich hier Firmen, welche aktives Business betreiben wollen.

Datum: 8. & 9. September 2011
Ort: Lugano/Cadro

Highlights:
- Rund 250 Firmen aus Aussteller auf der Suche nach Vertriebspartnern, Herstellern & Investoren
- 45 Referate & Seminare
- Grosses Networking Dinner

Unterstützt von:

SKV Schweizerischer KMU Verband

Swiss SBG Group Business

SEC+

academics 4 business
SELECTED TALENTS

Närrischer Bürokratie-Exzess

Ulrich Schlüer, Nationalrat

Die Schweiz ist bekanntlich mit einer CO2-Abgabe gesegnet. Der Staat – hiess es bei deren Lancierung – wolle daran nichts verdienen. Er wolle bloss CO2-Verschwender finanziell «bestrafen» und andere, die übermässigen CO2-Ausstoss vermeiden, finanziell «belohnen». Der Staat bzw. dessen Verwaltung übernehme bloss die «Kosten-neutrale» Umverteilung. So sagte Bundesbern.

Bereits seit einigen Jahren beheizen Hausbesitzer eine zunehmende Zahl von Liegenschaften mittels Wärmepumpen. Das spart viel Energie und vermeidet jeglichen Ausstoss von CO2. Solche Liegenschaftenbesitzer müssten gemäss Bundesberner Logik also «belohnt» werden mit einer Prämie, die aus den vom Staat bezogenen Gebühren von CO2-Verursachern stammt.

Tatsächlich erhalten die Energiesparer mit ihren Wärmepumpen staatliches Belohnungs-Manna – teilweise allerdings in schlicht groteskem Ausmass. Uns liegt eine vom Bundesamt für Umwelt (BAFU, angesiedelt im Umwelt- und Energiedepartement von Bundesrätin Doris Leuthard) ausgestellte offizielle Mitteilung an einen Energiesparer vor, dem die Segnung solcher «Prämie» tatsächlich zuteil wurde. Seine für drei Jahre in Empfang genommene Prämie beträgt – Fr. 1.40. Diese exorbitante Entschädigung erhält er für ein Fünffamilienhaus, das dank einer Wärmepumpe seit dreissig Jahren völlig CO2-frei beheizt wird.

Eine parlamentarische Anfrage an Bundesrätin Leuthard, wieviel Unkosten die Erhebung, Errechnung, Mitteilungsabfassung und -zusendung der staatlichen Verwaltung für diese monumentale «Belohnungsprämie» erwüchsen, blieb leider ohne klare Antwort. Das Departement beschränkte sich auf die Mitteilung, dass Auszahlungsbeträge von unter fünfzig Franken den Beglückten künftig nicht mehr zum voraus angezeigt würden.

Das schlechte Gewissen wurde also geweckt. Bundesbern musste zugeben, dass für den Vollzug der Umverteilungsübung Funktionäre tätig sind – viele Funktionäre, denn der Umverteilungsmechanismus soll perfekt funktionieren.

Die Behauptung, der Bundeshaushalt werde davon nicht belastet, trifft durchaus zu. Aber der, der die CO2-Abgabe zu leisten hat, weil sein Betrieb funktionieren soll, auf dass er Löhne zahlen kann, der wird geschröpft – oder mit einer lächerlichen Sparprämie von Fr. 1.40 belohnt. Den Rest behalten die Funktionäre. Diese wollen schliesslich auch dann, wenn eine Umverteilungsübung sogenannt «kostenneutral» aufgezogen wird, standesgemäss leben können.

Geheimnis aber bleibt, wieviel sinnlosen Verwaltungsaufwand, wieviel sinnlose Zusatzsaläre, wieviel sinnlosen Zusatz-Büroraum diese sinnlose, allein die Bürokratie aufblähende Umverteilungsübung auslöst. Doch Bürokratie-Kosten sind für den Bund, auch wenn sie in Tat und Wahrheit Millionen verschlingen, «kostenneutrale Aufwendungen». *Ulrich Schlüer, Nationalrat*

Schweizerzeit

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

Anzeigen

Lenovo empfiehlt Windows® 7 Professional.

Vom 01.-28.02.2011: 25% Rabatt!

ERFOLGSZIELE SICHER ERREICHEN

ThinkPad T510 Notebook: Top-Leistung und Zuverlässigkeit für Profis

swisscom

- Intel® Core™ i7-620M Prozessor
- Original Windows® 7 Professional 64 Bit
- Integriertes 3G Wireless WAN-Modul inkl. gratis 90 Tage mobiles Probe-Surfen mit Swisscom
- 4 GB DDR3-RAM/320 GB HDD (7'200 U/min)
- 512 MB NVIDIA® Optimus NVS 3100m Grafikkarte
- 15.6"-LED-Display mit HD+-Auflösung (1'600 x 900)
- Ultrabay DVD-Brenner / 2-Megapixel-Kamera

Best.-Nr.: NTIGFMZ

intel CORE i7 vPro inside

Alles im Griff

Statt CHF ~~2'659.-~~ nur CHF 1'999.-*
inkl. MwSt. und SWICO

lenovo

Vom 01.-28.02.2011 erhältlich bei Ihrem PC Händler mit Angabe «KMU Verbandsangebot».

© Lenovo 2010. Alle Rechte vorbehalten. Alle Angaben ohne Gewähr. Lenovo und ThinkPad sind eingetragene Marken von Lenovo. Intel, das Intel Logo, Intel Inside, Intel Core und Core Inside sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern. Microsoft und Windows sind eingetragene Marken der Microsoft Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. * Empfohlener Verkaufspreis und gültig vom 01.-28.02.2011. Lenovo Schweiz GmbH, Zürcherstrasse 39, 8952 Schlieren.

Steuerbefreiung Feuerwehrsold – Zwischenbericht

Dr. Manfred Küng

Der Bundesrat hat am 21. April 2010 zum Gesetz über die Steuerbefreiung des Feuerwehrsoldes vorgeschlagen, die Steuerbefreiung zu beschränken. Der Freibetrag soll quantitativ auf CHF 3'000 begrenzt werden und qualitativ soll die Befreiung nur für Einsätze, nicht aber für Funktionszulagen und Administrativarbeiten gelten. Im Nationalrat hat sich der Minderheitsantrag Baader (SVP BL) gegen Grüne, Grünliberale, die SP und Zweidrittel der FDP durchgesetzt, mit dem die qualitative Beschränkung dahinfällt und der Freibetrag auf CHF 5'000 angehoben wird. Der Ständerat ist Bundesrätin Widmer-Schlumpf (BDP, GR) gefolgt und hat auf der qualitativen Beschränkung beharrt.

Das Steuerharmonisierungsgesetz (Art. 7 StHG) regelt für alle Kantone verbindlich, was als steuerfrei gilt (BGE 125 II 188). Folglich sind die Kantone bei den qualitativen Grenzen gebunden. Der Betrag von CHF 5'000 gilt dagegen nur für die Bundessteuern. Der Kanton muss einen Grenzbetrag festlegen. Eine grosszügige Steuerbefreiung in quantitativer und qualitativer Hinsicht hilft, bei der Feuerwehr das Milizprinzip zu erhalten. Eine Berufsfeuerwehr wäre teurer. Alle Steuerzahler haben deshalb ein Interesse, gute Bedingungen für die Feuerwehr zu schaffen.

Der vom Nationalrat gutgeheissene Antrag Baader ist auch im Interesse der Gemeinden. Ihnen obliegt die Sold- und Entschädigungsabrechnung. Wenn in qualitativer Hinsicht der Antrag Baader sich später im Ständerat durchsetzt, vereinfacht sich der Administrativaufwand der Gemeinden. Wird dagegen wie vom Ständerat beschlossen, zwischen steuerbefreitem Sold für Kernaufgaben und nicht steuerbefreiter Entschädigung für Funktionszulagen und Administrativarbeiten unterschieden, fällt zusätzlicher Verwaltungsaufwand bei den Gemeinden an (vgl. www.iuni.ch/2009/Aufwand.pdf). Diese unnötigen Kosten lassen sich mit dem Antrag Baader vermeiden.

Entscheidend ist, wer im Herbst in den National- und Ständerat gewählt wird. Jede Person muss für sich entscheiden, ob sie das Stimmverhalten der National- und Ständeräte beim Feuerwehrsold als Massstab für die Wahl der Partei und der Kandidaten nehmen will. Die SP zeigt ein gespaltenes Bild: während sich die Ständeräte Zanetti (SP SO) und Hêche (SP JU) mit einem von ihnen mitgetragenen Minderheitsantrag im Ständerat für den höheren Freibetrag durchsetzen konnten, war die SP-Fraktion im Nationalrat gegen den höheren Freibetrag. Die SVP folgte geschlossen dem Antrag Baader (SVP BL). Die Mittelparteien waren uneinheitlich und teils gespalten. Im Ständerat herrscht keine Transparenz, wer wie gestimmt hat. Es ist unklar, wer feuerwehrfreundlich gestimmt hat. Immerhin lässt sich feststellen, welche Ständeratskandidaten bei der Steuerbefreiung knausrig sein wollten: Bruderer (SP AG), Fluri (FDP SO), Müller (G AG), Rechsteiner (SP SG), Rossini (SP VS), Theiler (FDP LU). Folgende Nationalräte, die für den Ständerat kandidieren, haben feuerwehrfreundlich gestimmt: Baader (SVP BL), Bischof (CVP SO), Brönnimann (EDU BE), Brunner (SVP SG), Frehner (SVP BS), Häberli-Koller (CVP TG), Rime (SVP FR), von Graffenried (G BE) und Wobmann (SVP SO).

Dr. Manfred Küng ist Seniorpartner bei Küng Rechtsanwälte mit Büros in Gossau (SG), Kriegstetten, Olten, Bassersdorf, Zürich und Zug. Er ist Kantonsrat, Gemeinderat und Mitglied der Feuerwehrkommission Halten-Kriegstetten-Oekingen; er kandidiert im Kanton Solothurn für den Nationalrat.

Anzeigen

Weniger Kosten - mehr Effizienz!

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

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

TalkTalk

www.talktalk.ch

Das Geheimnis der guten Sprache – und die Wirkung auf den guten Ruf

Wie Sie Kommunikation als Erfolgsfaktor nutzen und mit der Sprache die Reputation Ihres Unternehmens, deren Identität und Kultur wesentlich prägen können.

Unkultur des Schreibens

Sehen Sie sich einmal in den Unternehmen um. Was passiert da? E-Mails werden ohne Begleittext versandt. Abkürzungen und Akronyme werden übernommen. Auch im gesprochenen Wort verkümmert die Kultur der Sprache. Einst als Schmiermittel von Kollaboration und Kommunikation zelebriert, mutiert Sprache heute zur semiotischen Marginalie. Ich bin deshalb der klaren Meinung, dass Texte, die in Unternehmen, Behörden und Institutionen verfasst werden, nicht länger Zufallsprodukte sein dürfen.

Dialog statt «Fast Food-Konsum»

Der «Unkultur» begegnet man überall: In Geschäftsberichten, Image-Broschüren, Pressetexten, Produktinformationen, Flyern, Kundenbriefen sowie in internen und externen E-Mails. Das liest sich oft wie Fast Food. Und wer konsumiert schon gerne «Fast Food», wenn ein Gourmet-Menü zur Auswahl steht? In der Sprache geht es nicht um Konsum, sondern um Dialog. Dieser basiert auf der Grundlage des Respekts des Gegenübers. Wenn ich sprachlich jedoch auf «Fast Food» schalte, gebe ich meinem Gegenüber keine Gelegenheit, sich selbst zu artikulieren.

Reputational Wording

Ziel jedes Unternehmens ist es, dass Fremd- und Eigenbild möglichst übereinstimmen. Im Reputational Wording wird die einheitliche Ausdrucksweise in der internen und externen Kommunikation, in der Öffentlichkeitsarbeit und in der Korrespondenz angestrebt, um den guten Ruf des Unternehmens aufzubauen, zu stärken und zu schützen. Reputational Wording leistet einen wichtigen Beitrag dazu, wie Ihr Unternehmen von Geschäftspartnern, Kunden, Interessenten und Investoren wahrgenommen wird.

Wie Sie die Herausforderung Sprache meistern…

Der einheitliche Schreibstil innerhalb eines Unternehmens betrifft drei Ebenen:

1. Die nonverbalen Elemente wie Briefpapiere oder Layouts.
2. Die Kommunikation, damit meine ich Inhalte, Umgang mit Beschwerden und dergleichen.
3. Das Verhalten der Mitarbeitenden. Das ist zum Beispiel die Art und Schnelligkeit der Reaktion auf eine Anfrage, eine Beschwerde oder die Art, wie ein Mitarbeitender auf eine E-Mail reagiert – oder eben nicht.

Unternehmen sollten idealerweise auf allen drei Ebenen ansetzen.

Sprache als Erfolgsfaktor

Aus Erfahrung habe ich gelernt, dass die Qualität der Texte in der Medienarbeit, in den Anzeigen, Broschüren und auf den Webseiten genauso wichtig ist wie die Qualität der Produkte. Es ist doch so: Auf einem Markt, auf dem sich die Produkte immer stärker angleichen, wird die klar erkennbare und einzigartige Positionierung von Unternehmen zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor. Die Sprache übernimmt hier eine zentrale Aufgabe.

Was das konkret bedeutet…

Gute Sprache und hohe Text-Qualität beeinflussen, ja begeistern oft Mitarbeitende, Kunden und andere Zielgruppen. Loyalität und Markenwert steigen, das Management gewinnt höheres Ansehen, es gibt weniger Nachfragen und weniger Reklamationen – und nicht zuletzt auch weniger Kosten, die durch unklare, falsche oder ausbleibende Informationen entstehen können.

…und wie Sie dabei vorgehen sollten.

Für alle Unternehmer, die sich bislang noch nicht mit Ihrer Unternehmenssprache auseinandergesetzt haben, gilt es zuerst einmal den Wert und den Nutzen der Sprache zu erkennen. Dies schafft die Grundlage für die vertiefte Auseinandersetzung mit dem Thema. Anschliessend geht es in zwei Brainstorming-Runden:

1. Listen Sie «Ja»-Wörter und «Nein»-Wörter auf. So kommen Sie innert weniger Minuten auf einen brauchbaren unternehmerischen Sprachkatalog.
2. Versuchen Sie die Frage «Wie schreiben wir?» zu beantworten. Da kommen Aussagen wie «Kundennutzen betonen», «Kompetenz dokumentieren», «einfache Lösungen aktiv vorschlagen», «Freundlichkeit signalisieren» oder «Vorschläge einfach erklären» zusammen.

Werden Sie sich der Bedeutung der Sprache bewusst und nutzen Sie die wichtige Gelegenheit, sich in der alltäglichen Kommunikation mehr Profil zu geben. Überlassen Sie die Sprache nicht dem Zufall, sondern zelebrieren Sie die Sprache nach eindeutigen, einheitlichen gesamtunternehmerischen Regeln.

Auf Ihren Spitzenruf! www.spitzenruf.ch

Steven Loepfe

Loepfe & Partner AG
Alpenstrasse 16, 6301 Zug

Anzeigen

SKV an der suisse emex '11

Wie im vergangenen Jahr wird auch 2011 der Schweizerische KMU Verband an der SuisseEMEX, welche vom 23. – 25. August 2011 in der Messe Zürich stattfindet, das Patronat für den KMU Businesspark übernehmen.

Auf 600 m² werden an 20 Posten die verschiedenen Bereiche des Marketing, der Werbung und der Kommunikation vorgestellt. Die einzelnen Posten zeigen interessierten Besuchern, wo der KMU überall mit Werbung in Berührung kommt und welchen Nutzen ihm Marketing bringt.

Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes erhalten wiederum die Möglichkeit, als Mitaussteller auf der Messe aufzutreten und profitieren so einerseits von tieferen Kosten und andererseits von einer hohen Präsenz, da der SKV den Anlass natürlich im Vorfeld stark bewirbt und während der Veranstaltung wieder wie im vergangenen Jahr eine Bar sowie ein kleines Bistro zum Verweilen und Networken unterhält.

Am 24. August 2011 findet im KMU Businesspark eine Networkingparty statt, welche zusätzliche Möglichkeiten zum Finden neuer Kooperationspartner und Synergien bieten soll.

Als wichtigste Neuerung wird in diesem Jahr durch den SKV ein eigener Messeführer für den KMU Businesspark herausgegeben, welche alle Standpartner ausführlich vorstellt und portraitiert.

Roland M. Rupp

Über die SuisseEMEX

SuisseEMEX'11 – Die führende Schweizer B2B Fachmesse für Marketing, Kommunikation, Event und Promotion geht vom 23. bis 25. August 2011 in der Messe Zürich in die fünfte Runde. Ausgestellt werden Produkte und Dienstleistungen rund um die Themen Marketing, Promotion, Werbemittel, Event und Live Communication.
Als Mitglied des Schweizerischen KMU Verbandes profitieren Sie als Aussteller im KMU Business Park von attraktiven all-inklusive Standlösungen.

Die Vorbereitungen zur SuisseEMEX laufen auf Hochtouren und bereits jetzt haben sich rund 150 führende Unternehmen für eine Messebeteiligung an der SuisseEMEX entschieden.
Ob im Startup Park, im Online Bereich, im KMU Businesspark, im CRM oder Promotionsbereich – für jedes Unternehmen der Marketing-, Kommunikation-, Event- und Promotion-Branche bietet die SuisseEMEX 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 sechs 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 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 «grünen» 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 persönliches Networking besuchen .

Kerstin | Robert Zauberkünste www.zauberkünste.at
mdm training
GREENKERN MEDIA
Der KMU-Lotse
BallonBox®

Unternehmertreffen 2011 Die Termine

Auch 2011 führen wir zahlreiche Unternehmertreffen in allen Regionen der Deutschschweiz durch. Diese sind nicht vergleichbar mit Publikums- oder Gewerbemessen, da ausschliesslich aktive Unternehmerinnen und Unternehmer zu diesen Anlässen eingeladen werden.

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

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

Termine für Unternehmertreffen 2011

Monat	Datum	Kanton	Ort	Location
Mai	05.05.2011	LU	Luzern	Gersagcenter
	12.05.2011	ZH	Uitikon	Üdiker Huus
	19.05.2011	SG	Wil/SG	Stadtsaal
	26.05.2011	AG	Wettingen	Tägerhard
Juni	16.06.2011	SG	Balgach	Mehrzweckhalle Riet
	30.06.2011	SO	Niederbuchsiten	World of Coffee
August	25.08.2011	ZH	Horgen	Zentrum Schinzerhof
September	15.09.2011	ZH	Winterthur	Alte Kaserne
	22.09.2011	BS	Pratteln	KUSPO
Oktober	06.10.2011	SG	Jona	Kreuz, Stadtsaal
	13.10.2011	LU	D4 Root	D4 Businesscenter
	20.10.2011	SO	Solothurn	Landhaus
	27.10.2011	AG	Wettingen	Tägerhard
November	03.11.2011	BE	Thun	Kongresshotel Seepark
	10.11.2011	GR	Landquart	Forum Ried
	17.11.2011	ZH	Uitikon	Üdiker Huus

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.

Rückschau Unternehmertreffen …
… in Rorschach

Das Unternehmertreffen am 7. April in Rorschach setzte die Erfolgsserie der bisherigen Events fort und führte über 80 Aussteller und 120 Teilnehmer in den Stadthof. Diese benützten die Gelegenheit, neue Kunden, Partner und Lieferanten kennenzulernen und ihre eigenen Firmen und KM-Unternehmen anlässlich einer Tischmesse zu präsentieren. Wer steht eigentlich hinter diesen Unternehmertreffen und wer finanziert sie? ERFOLG bringt Licht ins Dunkle.

Als Organisator steht der Name Roland M. Rupp zuoberst auf der Liste. In Zusammenarbeit mit dem SKV (Schweizerischer KMU Verband) und dem Netzwerk St. Gallen (ebenfalls ein Projekt von ihm) werden die KMU-Unternehmen angeschrieben und zur Teilnahme eingeladen. So füllen jeden Donnerstag vom März bis im Oktober (Ferien ausgenommen) jeweils gegen hundert Aussteller die reservierten Säle, Hallen und Konferenzräume von Hotels oder Stadteigenen Immobilien. Nach einer kurzen Antrittsrede liegt es dann an den Unternehmern selbst, sich ins Gespräch zu bringen, ihre Produkte anzupreisen und auf spezielle Dienstleistungen aufmerksam zu machen.

Von 19–22 Uhr herrscht ein intensiver Austausch, aber eine lockere Stimmung unter den Teilnehmern. Ein Unternehmertreffen ist keine Publikumsmesse, man spricht auf «Augenhöhe» mit Partnern, Lieferanten oder zukünftigen Kunden. «Der Profi sitzt nicht hinter dem Tisch, sondern steht vor dem Tisch!» pflegt Roland M. Rupp jeweils in seiner Begrüssungsrede zu sagen. Der Tisch hindert zuweilen, angeregte Gespräche führen zu können, erst recht, wenn jemand sitzt und der «Gegenüber» steht. Die meisten Teilnehmer zirkulieren während dem Event von Unternehmen zu Unternehmen, geben ihre Visitenkarte ab und nehmen gerne Informationen der übrigen Teilnehmer mit. So kann jeder sein eigenes Networking betreiben. Interessant ist festzustellen, dass Firmen und KMU grossen Zuspruch erhalten, welche im kulinarischen Bereich kleine Muster abgeben. So sind Delikatessen, Süssigkeiten und andere Natur- und Bioprodukte sehr gefragt und den grössten Andrang verzeichnen die ständigen Eventpartner JURA Cafe und Ziltener Weine. Essen und trinken gehen durch den Magen…

Branchenvielfalt

In Rorschach erlebte das Unternehmertreffen einmal mehr die Vielfältigkeit der Branchen. Mit dem All Around See Sicherheitsdienst – Ihr Partner wenn es um Sicherheit geht – stellte sich ein KMU vor. Steigende Kriminalität, Einbrüche, Überfälle kann jeden treffen. Durch kompetente Beratung bietet All Around See Sicherheitsdienst in allen gewerblichen und privaten Bereichen einen professionellen Dienst an. Das Unternehmen, welches in Sargans zu Hause und vor allem in der Ostschweiz tätig ist, ist im Begriff, seine Dienstleistung auszubauen und in der Region Bern anzubieten.

Ebenfalls Werbung für eine Sicherheitsfirma (Protectas) präsentierte E-Discount. E-Discount steht für den Import von LED und HID Lampen, die zur Ausrüstung von Sicherheitsdiensten eingesetzt werden. Sprachschulen, Holzverarbeitung, Wohndesign, Heizungen, Drechslerei und Museum, Wand- & Deckenbeschichtung, Metallbauer, Malergeschäft, Waschraumhygiene, Gesundheit, Berufskleider, Telekommunikation, Versicherungen, Weiter-bildung, EDV-Dienstleister, Software-Entwicklung, Qualitätsmanagement, Mediengestaltung, Webdesign, Devisenhandel, Inkassobüro, Bonitätsprüfung, Krankenversicherung, Online-Portal und Reinigungsgeräte waren in Rorschach vertreten.

Werner Rupp

Kontaktadressen:
www.allaroundsee.ch
www.e-discount.ch
www.edv-keller.ch
www.jura.com
www.j-media.ch
www.raumflair.ch
www.elektrobuero.ch
www.creditreform.ch
www.spilag.ch
www.talktalk.ch

Paul Wisler von Itec bietet Toner mit grossen Vergünstigungen für alle Klein- und Mittelunternehmen an, wovon sonst nur Grossfirmen profitieren.

Die Migros Klubschule Region Ostschweiz warb tüchtig für Weiterbildung und Sprachkurse.

Am Stand von Christina Rieser konnte zur Freude der Teilnehmer ausgiebig Wein degustiert werden.

… in Muri
Kulinarisches aus dem «Sternen»

Waren es in der Vergangenheit oft Dienstleistungs- und IT-Betriebe, Versicherungen, Krankenkassen und Vorsorgeeinrichtungen im Gesundheitswesen oder Anbieter mit biologischen Produkten, so wies das Unternehmertreffen im «Sternen» in Muri bei Bern eine ganz andere Zusammensetzung auf. Man spürte, dass die Berner gerne kulinarisch verwöhnt werden oder verwöhnen möchten.

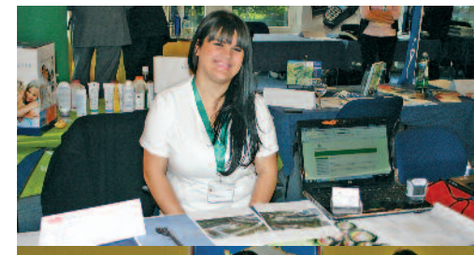
Bevor wir unsere kulinarische Reise starten, möchte ich Ihnen zwei Betriebe vorstellen, die meine ganze Aufmerksamkeit auf sich zogen. «Sie spüren den Frühling und Ihr Garten ist noch nicht aus dem Winterschlaf erwacht?» Mit dieser Frage präsentierte sich **gardenpartner**, aus Rapperswil (Bern) mit dem Zusatz: Gönnen Sie Ihrem Garten eine professionelle Pflege bis hin zu einer neuen Gestaltung. Mein Tipp: Lassen Sie die Gartenarbeit durch den Fachmann erledigen und setzen Sie Ihr Fachwissen dort ein, wo es dem eigenen Betrieb von Vorteil ist. Sie sparen sich damit eine Menge Zeit, die Sie sinnvoll und rationell einsetzen können und es bereitet erst noch Freude, zu Hause einen schönen, gepflegten Garten geniessen zu können. Ebenso interessant präsentierte sich in Muri die Firma **AEU Acoustics AG** mit professionellem Akustiksystem. Egal ob Kirchen, Theater, Ausstellungen, Konzerthäuser oder Seminarräume, eine gute Akustik und Beschallung ist das a und o jeder Veranstaltung. Leider lieferte das Unternehmertreffen im «Sternen» in Muri dazu das beste Beispiel: Die Eröffnungsrede von Roland M. Rupp zu Beginn der Veranstaltung war kaum zu verstehen. AEU Acoustics hätte bestimmt die richtige Lösung gefunden….

Kulinarische Reise

Nun aber zu unserer kulinarischen Reise durch das Unternehmertreffen vom 14. April. Sue Veneri von **Oliovino** aus Kiesen präsentierte am Stand glutenfreie Produkte sowie Pasta, Crossini, Taralli, Grossotti, Amaretti und Cantucci und eine Auswahl weiterer Köstlichkeiten aus Apulien (Wein, Olivenöl, Essig, Sugo, Sott'olio und Biscotti) und lud gleichzeitig am Ostersamstag zur Degustation «Vini d'amici» aus Sizilien und Abruzzen. Olivino wird Ende Saison nochmals am Unternehmertreffen in Thun (3. November) dabeisein und für Ambiente italianità sorgen. Vielleicht eine letzte Gelegenheit, sich mit interessanten Weihnachtsgeschenken einzudecken. Dies gilt natürlich auch für alle weiteren Aussteller: **Salwey's Weinkeller** aus Liebefeld, **Hofwiler Wy-Chäller** aus Münchenbuchsee (Weine & Delikatessen von Judith und Beat Juker), **Gourmetina** (Catering und Spezialitäten aus Jens) und speziell für Geniesser **tabak gourmet & spirituosen** (the fine art of smoking & spirits). An allen Tischen konnte eifrig degustiert werden und man musste vorsichtig sein, um die 0,5 Promillegrenze nicht vorzeitig zu überschreiten, schliesslich wartete noch eine Heimfahrt auf die Ausstellller…

Zum Abschluss noch ein kleiner Freizeit-Tipp für sonnige Frühlingstage: **FAHRWASSER** bietet Segel- und Teamevents für Privatpersonen und Unternehmen an. Dazu ein chinesisches Sprichwort: Nicht der Wind, sondern das Segel bestimmt die Richtung. Falls Sie in Richtung Berner Oberland unterwegs sind, planen Sie doch einen Ausflug nach Adelboden. Silvia Hersche und ihr Team von den **Bergahnen Adelboden** können Ihnen sicher einen erlebnisreichen (Betriebs-) Ausflug empfehlen und organisieren. Nehmen Sie Bezug auf das Unternehmertreffen in Muri und lassen Sie sich eine günstige Offerte unterbreiten. Wir wünschen Ihnen viel Spass und gute Erholung. *Werner Rupp*

Kontaktadressen:
www.gardenpartner.ch
www.aeuacoustics.com
www.oliovino.ch
www.salwey.ch
www.hofwiler.com
www.gourmetina.ch
www.tabakgourmet.ch
www.fahrwasser-events.ch
www.adelboden-lenk.ch



Anzeigen

RAMADA PLAZA Basel – Ihr Meeting- und Seminarhotel in Basel

Im Messeturm erwartet Sie unter anderem:

- 9 Tagungsräume für 9 – 450 Personen
- 224 Zimmer
- perfekte Technik und Betreuung
- einmalige Aussicht aus der SkyLounge – 30. Etage
- idealer Ausgangspunkt für Sightseeing & Museumsbesuche

RAMADA PLAZA
BASEL HOTEL & CONFERENCE CENTER

RAMADA PLAZA Basel
Hotel & Conference Center ***+**

Messeplatz 12 | 4058 Basel
Tel.: +41 (0)61 560 40 00
E-Mail: basel.plaza@ramada-treff.ch

www.ramada-treff.ch/basel

Bauen Sie Ihr persönliches Netzwerk aus

Die nächsten Unternehmertreffen in Luzern, Uitikon, Wil und Wettingen

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.

Event-Ablauf

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

Gersagcenter Emmenbrücke

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

Nichts ersetzt den persönlichen Kontakt!
Wir blicken auf 5 erfolgreiche Unternehmertreffen seit März 2011 zurück, es konnten wieder gute Kontakte geknüpft werden. Das positive Feedback und die ersten Erfolgs Stories, welche sich aus neuen Kooperationen ergeben haben, freut uns natürlich sehr und beflügelt uns noch mehr, solche Unternehmertreffen durchzuführen. Es ist schön zu sehen, wie aktiv die KMU sind und wie sie das Networking entdecken. Der persönliche

Anzeigen

Üdiker Huus Uitikon

Stadtsaal Wil

Kontakt, bietet einen Grundstein, um ein verlässliches Beziehungsnetz entstehen zu lassen, welche im Business eine starke Bedeutung findet. Noch 16 Unternehmertreffen stehen dieses Jahr auf dem Terminkalender.

Sind Sie auch bei den nächsten Unternehmertreffen im Mai mit dabei?
Donnerstag, 05.05.2011 Emmenbrücke / LU
Donnerstag, 12.05.2011 Uitikon / ZH
Donnerstag, 19.05.2011 Wil / SG
Donnerstag, 26.05.2011 Wettingen / AG

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

Tägerhard Wettingen

SKV Schweizerischer KMU Verband
KMUPOOL fördert Unternehmen
Creditreform GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.
KAIZEN® INSTITUTE
CHÂTEAU ANDRÉ ZILTENER
VILLA CONTEA
Mombaruzzo/Alba • Italien
www.villa-contea.com
avanon total risk control
RFM Dr. Imfeld Risiko- und Finanzmanagement
acons: governance & audit

Erfolgsfaktor Vernetzung

Ich bin beim Unternehmertreffen in Uitikon dabei

Sandra Kühner

Eine weitreichende Vernetzung in- und ausserhalb ihrer Branche wird für Unternehmer zunehmend wichtig. Denn: Nur über effiziente Partnerschaften und Kooperationen können gerade kleine Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen produzieren, weiterentwickeln und vermarkten. Dasselbe gilt selbstverständlich auch für das private Umfeld. Über das persönliche Netzwerk ergeben sich berufliche Chancen sowie interessante Kontakte zu zukünftigen Bewerbern oder Partnern. Im Austausch mit Gleichgesinnten entstehen neue Ideen und kreative Ansätze.

Aus diesen Gedanken heraus ist die Junior Chamber International entstanden. Sie wurde 1915 in St. Louis/USA durch Henry Giessenbier jr. gegründet. Diese Idee fand in kurzer Zeit weltweiten Anklang. So wurde in der Schweiz im Jahr 1955 die erste Kammer in Genf gegründet. Mit aktuell insgesamt 70 lokalen Kammern und mit rund 3'000 Mitgliedern ist JCI Switzerland heute eine der grössten Länderorganisationen.

Klare Zielsetzung

Junior Chamber International verfolgt zwei Ziele:

1. Durch wirtschaftliche und gemeinnützige Engagements zum Fortschritt beizutragen
2. Den Mitgliedern die Möglichkeit zu geben, ihre Führungseigenschaften, ihre soziale Verantwortung, ihr Unternehmertum und ihr Netzwerk lokal, national und international weiterzuentwickeln

Schweizweit widmen sich mehrere tausend aktive Mitglieder dieser Aufgabe. Somit ist die Junior Chamber International die schweizweit grösste Vereinigung junger Führungskräfte und Unternehmer. Sie ist konfessionell neutral und politisch unabhängig. Ihre Schwerpunkte in der Schweiz liegen in der Umsetzung gesellschaftlicher und sozialer Projekte sowie im Angebot vielfältiger Weiterentwicklungsmöglichkeiten wie z.B. Trainings und dem gegenseitigen Austausch.

Vielseitige Aktivitäten

Unsere Aktivitäten lassen sich am besten anhand zweier konkreter Beispiele aus der Junior Chamber International Bellevue-Zürich schildern:

Arbeitskommission «Lehrstellensuche für Heimkinder»

Eine Teil der Tätigkeiten der Junior Chamber International sind Arbeitskommissionen. In diesen Arbeitskommissionen werden in kleinen Gruppen Projekte bearbeitet, die der Gesellschaft oder der Weiterentwicklung der Mitglieder dienen.

2010 führten wir zum dritten Mal die Arbeitskommission «Lehrstellencoaching für Heimkinder» durch. Jugendliche, welche in Heimen aufwachsen, erhalten an zwei Halbtages-Workshops Hilfe für die erfolgreiche Suche ihrer Lehrstelle. 14 Instituten, darunter Heime und soziale Einrichtungen im Kanton Zürich, wurde diese Möglichkeit angeboten. Bis zum Anmeldeschluss wurden 17 Jugendliche für die Teilnahme angemeldet.

Jahresprogramm 2011 mit dem Motto «Wald»

Zusätzlich zu verschiedenen Arbeitskommissionen treffen sich Mitglieder und Interessenten einmal pro Monat zu Anlässen wie Firmenbesichtigungen, Referate zu Fachthemen und Workshops.

Im Jahr 2011 orientiert sich das Programm am Motto der UN «Wald». In diesem Kontext finden zahlreiche Veranstaltungen zum Thema Natur und Nachhaltigkeit statt:

07.05.2011, ganztägig
JCI Training Day in Olten
www.trainingday.ch

10.05.2011, 18.30 – 22.00 Uhr
Nachhaltigkeit & Finanzen – ein Widerspruch?
SAM Gründer Reto Ringger entführt uns in die Welt der nachhaltigen Anlagen

24.05.2011, 18.30 – 22.00 Uhr
Herausforderungen im Waldschutz und Lösungsansätze des WWF
Simone Stammbach vom WWF stellt uns ein Projekt zur nachhaltigen Bewirtschaftung des Waldes vor

01.06.2011– 05.06.2011
Europakongress
Erlebe spannende Vorträge und tolle Abendveranstaltungen in Tarragona (Spanien)

28.06.2011, 18.30 – 22.00 Uhr
Holz – ein moderner Schweizer Rohstoff
Tanja Zimmermann von der EMPA Dübendorf berichtet über aktuelle Forschungsprojekte zum Werkstoff Holz

Weitere Veranstaltungen und die Möglichkeit zur Anmeldung finden Sie auf **www.jcibz.ch**.

Wir freuen uns auf neue Mitglieder

Wenn Sie zwischen 18 und 40 Jahren jung, beruflich und sozial engagiert sowie kreativ und offen für neue Herausforderungen sind. Wenn Sie sich ausserdem persönlich und im Hinblick auf Ihre Führungsqualitäten weiterentwickeln und Ihr regionales und internationales Netzwerk mit interessanten Personen bereichern möchten und wenn Sie Freude daran haben, Ihre Ideen gemeinsam mit anderen Menschen umzusetzen, ist Junior Chamber International das ideale Netzwerk für Sie. Kontaktieren Sie die Kammer Bellevue-Zürich unter vorstand@jcibz.ch oder registrieren Sie sich direkt unter www.jcibz.ch für einen Anlass. Sie können Sich auf vielseitige Menschen sowie einen interessanten Austausch von Wissen und Erfahrungen mit Gleichgesinnten freuen. Informationen zu weiteren Kammern der Junior Chamber International in der Schweiz finden Sie auf www.jci.ch.
Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

Sandra Kühner, Ressort Kommunikation
Junior Chamber International Bellevue-Zürich

Unternehmenskultur? Schwachsinn von Gestern!

Wir sind beim Unternehmertreffen in Wettingen dabei

HEUTE ist vieles anders. Wir setzen die Kundenzufriedenheit *vor* die Motivation der Mitarbeitenden und richten unseren Fokus damit auf den kurzfristigen Gewinn. Dabei zählen wir auf jene Mitarbeitende die mehr wissen als sie können.

Was wäre, wenn MORGEN vielleicht alles anders ist…

- Was unternehmen Sie heute, damit sich auch in Zukunft die besten Mitarbeitenden für Ihre Firma entscheiden?
- Welche Werte schaffen in Ihrem Unternehmen das motivierende Umfeld und sichern den nachhaltigen Erfolg?
- Wodurch unterscheidet sich in Zukunft Ihre Dienstleistung von den Mitbewerbern?

Zunehmender Druck, enger werdende Märkte und verschärfter Wettbewerb verlangen spätestens morgen Antworten auf diese Fragen. Kennen Sie den Geist in Ihrem Unternehmen, jene Kraft welche be-geistert und den hochgelobten Team-spirit beeinflusst? Nutzen Sie das Potential der Kultur und machen Sie Ihr Unternehmen frühzeitig fit für die nächsten Jahre…

Im Wesentlichen sind es vier Faktoren, deren Wechselwirkungen das Klima, die Motivation und somit die Kultur im Unternehmen entscheidend prägen. Es ist dies die Haltung gegenüber unternehmerischen **Werten**, die Art und Weise der **Führung**, der Umgang mit **Zielen** und das Verständnis von **Geben und Nehmen**.

Unternehmen und Menschen sind sich als Organismus nicht unähnlich – Wer keine Werte kennt, seine Sinnhaftigkeit nicht definiert, führt ein wert- respektive sinn-loses Leben. Glaubwürdigkeit und Vertrauen bilden das Fundament einer ethischen **Führung**.

- Bieten Sie den Raum zur persönlichen wie fachlichen Aus- und Weiterbildung. Reagieren Sie auf die demographischen Auswirkungen und bieten Sie jungen Talenten Entwicklungsprogramme. Scheuen Sie sich nicht davor, durch Kooperationen mit anderen Firmen zusätzliche Synergien zu schaffen.

- Definieren Sie die Grundhaltung der **Werte** Ihres Unternehmens schaffen Sie Sinnhaftigkeit und leben Sie diese transparent im praktischen Alltag.

- Verabschieden Sie sich von kurzfristigen materiell motivierenden Zielsetzungemodellen. Qualitative **Zielsetzungen** an konkrete Massnahmen gekoppelt, kreieren einen verbindlicheren Rahmen und lassen Sie intensiver an Qualität von Produkt und Dienstleistung arbeiten.

- Schaffen Sie die Grundlage dafür, dass sich **Geben und Nehmen** für Arbeitnehmer und Arbeitgeber in einem angemessenen Rahmen befinden. Es ist dies unter anderem die beste Art der Vorbeugung von hohen Absenzen und erspart Ihnen kostenintensive Programme im betrieblichen Gesundheitsmanagement.

Als ausgewiesene Partner im Human Resources, verstehen wir es, Ihnen die richtigen Fragen zu stellen um Sie und Ihr Unternehmen mit konkreten Arbeitsinstrumenten im Erreichen der gesteckten Ziele zu unterstützen.

Kompetenzen und Dienstleistungen der Marthaler-Partner GmbH

- Strategie & Unternehmenskultur
- Talentförderung & Betriebliche Bildung
- Führung & Motivation
- Zielvereinbarungen
- Rekrutierung
- Information & Kommunikation
- Gesundheitsmanagement

Weitere Informationen erhalten Sie unter: www.marthaler-partner.ch

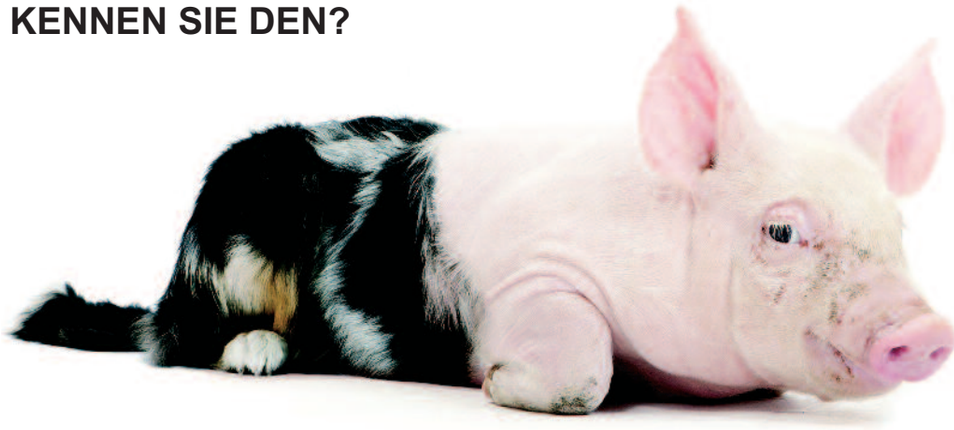
Der Autor: Markus Marthaler

- Geschäftsführer der Marthaler-Partner GmbH
- Ehemals Vice President
- Direktor Human Resources Schweiz der Mövenpick Unternehmungen

Marthaler-Partner GmbH
Thurgauer Strasse 109
8152 Glattbrugg
Telefon: 044 811 12 40 / Fax: 044 811 26 44
info@marthaler-partner.ch

Anzeigen

KENNEN SIE DEN?



Das neu lancierte Seminar «Die Kunst der richtigen Entscheidung», ist eine humorvolle und gleichzeitig praxisorientierte Anregung sich mit gängigen Kultur- und Lebensthemen bewusster auseinanderzusetzen. Neugierig? Mehr dazu auf **www.ichentscheide.ch**

Panoramabilder bringen Pepp auf jede Website

Ich bin beim Unternehmer-treffen in Luzern dabei

Die Emmentaler «Gotthelf-Kirche» Würzbrunnen lässt sich im Internet als sphärisches 360°-Panorama betrachten.

Eine Internetagentur aus dem Emmental sagt langweiligen und tristen Webseiten den Kampf an. Und hat auch gleich ein passendes Rezept: Mit interaktiven Panoramabildern peppt sie öde Homepages auf und schafft mit Emotionen eine nachhaltige Kundenbindung.

Webseiten werden naturgemäss mit dem Auge wahrgenommen und verfügen deshalb über die Fähigkeit, Besucherinnen und Besucher auf der emotionalen Ebene anzusprechen. Dem tragen jedoch nicht viele Internetauftritte Rechnung. Oftmals wird ein viel zu grosses Gewicht auf mehr oder weniger ansprechende Texte gelegt. Dabei liessen sich über eine entsprechende Bildsprache auf einfache Art und Weise Emotionen wecken. Zum Beispiel mit interaktiven Panoramabildern. Diese eignen sich nicht nur für Anwendungen im Bereich Tourismus, sondern zum Beispiel auch für Industrie, Architektur und viele weitere Branchen.

Die ZiC internet & communication AG, ein etabliertes Unternehmen mit Schwerpunkt in der Entwicklung qualitativ hochwertiger Internetauftritte, führt seit einiger Zeit die Panoramafotografie in ihrem Portfolio auf. Diese Art der Illustration hebt sich nicht nur wohltuend von Standard-Bildern ab, sondern erweitert vielmehr die Darstellungsmöglichkeiten von Räumen, Landschaften und Arbeitsprozessen. Dabei lassen sich die Panoramen sowohl für Anwendungen in Standard-Browsern (Flash-Format für Internet Explorer, Firefox, Safari etc.) als auch für die Darstellung auf neuen mobilen Geräten wie iPad und iPhone (HTML5 und Javascript) verwenden.
Die Aufnahmen sind mit Texten, Beschreibungen, Links zu weiteren Panoramen («virtuelle Touren») und sogar mit Ton kombinierbar. Und sie lassen sich in der Anzeige durch die Besucher steuern. Dadurch wird eine Szene nicht nur wahrgenommen – sie wird aktiv erlebt.

«Unsere professionelle Infrastruktur sowie unser Know-How ermöglichen die Umsetzung von Ideen, denen einzig die Kreativität Grenzen setzt», sagt Toni Zulauf, CEO der ZiC internet & communication AG. Er und sein Team produzieren interaktive Panoramen nicht nur für Kunden mit neuen Websites, sondern ergänzen insbesondere bestehende Web-Auftritte mit packenden Aufnahmen, welche die Besucherinnen und Besucher zum Verweilen auf einer Internetseite veranlassen. «Es spielt keine Rolle, ob die Homepage durch uns realisiert wurde, ob sie neu oder bereits in die Jahre gekommen ist: Panoramabilder lassen sich nahezu für jeden Anwendungsbereich nachträglich einbinden», so Zulauf.

Dabei bietet die Emmentaler Kommunikationsagentur Lösungen für beinahe jedes Budget an und stützt sich auf ihre langjährige Erfahrung in vielen Wirtschaftsbranchen und zahllosen Einzelprojekten. Zu den Kunden gehören KMU aus den Bereichen Industrie und Handel genauso wie Verlage, Tourismusorganisationen, Vereine, Verbände oder die öffentliche Hand. Informationen zur umfangreichen Produktepalette der ZiC internet & communication AG sind auf deren Website aufgeführt, ebenso Beispiele für 360°-Panoramabilder. *Beat Schmid*

www.zic-internet.ch/pano
www.zic-internet.ch

ZiC internet & communication AG
Spinnerei
3436 Zollbrück
Tel: +41 34 496 60 35
Fax: +41 34 496 60 39

SKV Seminare

Urs Bürge

Jörg Schuler

Einen netten Abend oder neue Kontakte generieren oder doch Weiterbildung?

Wir meinen, alle 3 haben ihren Platz an den KMU Abend-Referaten.

Viele leitende Mitarbeiter finden nebst dem Daily Business keine Zeit für lange Kursbesuche oder möchten abends nicht noch für Stunden sich in neue Bereiche einlesen. Im Geschäftsumfeld stossen wir immer wieder mal auf neue Technologien, auf Trends oder einfach auf Themen die nicht zu unserem Kerngeschäft gehören, dieses aber beeinflussen oder sogar verändern. Die hier vorgestellten Referate kommen genau dem entgegen. Lassen Sie sich von erfahrenen Fachreferenten informieren und vor allem inspirieren mit konkreten Beispielen aus der Praxis. Der Zeitbedarf dafür ist klein und der Nutzen gross. Die Referate finden dazu noch an Randzeiten, an gut erreichbaren Standorten statt. Am Schluss der Referate gibt es einen Apéro wo das Networking nicht zu kurz kommt.
Melden Sie sich jetzt an und sichern Ihnen rechtzeitig einen der raren Plätze.

Mit Social Media zur Kauf-Entscheidung
Wir zeigen Ihnen den Umgang mit Social Media und wie Sie Suchmaschinen, Xing, Facebook, Twitter etc. für Ihr Unternehmen gewinnbringend einsetzen können.

Neue Kunden – wie finden wie binden Spitzensport oder Kontinuität?
Kein Unternehmen kann auf neue Kunden verzichten. Was alles gehört dazu, dass wir mehr neue Kunden finden und diese zu Stammkunden werden?

Mehr Sicherheit mit systematischer Liquiditäts Planung
Durch systematische Liquiditäts Planung die Zahlen im Griff = mehr Sicherheit gut schlafen zu können. Geldzufluss, Geldhaltung, Geldanlage. Welche Gewichtung haben die Faktoren.

Mit motivierten Mitarbeitern zu mehr Erfolg
Sehr gute Mitarbeiter können sehr gute Ergebnisse erzielen, schlechte Mitarbeiter nicht. Wie setzte ich meine Mitarbeiter ein, so dass sie uns zum Erfolg führen?

Informationen und Anmeldung für alle Seminare können bequem über www.kmuverband.ch gemacht werden.

Beitragshöhe für Referate
Die Kosten pro Seminar betragen Fr. 85.– für Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes und Fr. 110.– für Nicht-Mitglieder.

SKV Seminardaten

Mai	26.5.2011	Zentralschweiz, Gisikon Hotel Tell	Neue Kunden – Wie finden wie Binden Liquiditätsplanung vs. Preisstrategie
Juni	16.6.2011	Geroldswil, Hostellerie Geroldswil	Social Medias Erfolgreiche Mitarbeiter
	30.6.2011	Aarau Ost, Würenlos Rastplatz Würenlos, Restaurant Marché	Neue Kunden - Wie finden wie Binden Liquiditätsplanung vs. Preisstrategie
September	8.9.2011	Winterthur Hotel Rämertor	Social Medias Erfolgreiche Mitarbeiter
	29.9.2011	Pratteln, Restaurant Engel	Neue Kunden – Wie finden wie Binden Liquiditätsplanung vs. Preisstrategie
Oktober	20.10.2011	Zentralschweiz, Gisikon Hotel Tell	Social Medias Erfolgreiche Mitarbeiter
November	17.11.2011	Geroldswil, Hostellerie Geroldswil	Neue Kunden – Wie finden wie Binden Liquiditätsplanung vs. Preisstrategie

Anzeigen

ofwi Orell Füssli Wirtschaftsinformationen

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

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

Kundengewinnung – Identifikation – Risikoprüfung – Umfeldrecherche – Monitoring

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

Ein Nachfolgeplan schafft Klarheit und führt Ihr Lebenswerk in die Zukunft

Monika Lütolf-Geiser

Thaut

Tipp:
Weitere Informationen finden Sie unter www.nachfolgeplan.ch

Immer wieder ist in der Praxis die Situation anzutreffen, dass Unternehmer den Zeitpunkt für die Planung der Unternehmensnachfolge verpasst haben und leider nur noch die «Beerdigung» des Unternehmens zu organisieren ist. So geht ein Lebenswerk kläglich zu Grunde und Arbeitsplätze gehen verloren.

Viele Unternehmer schieben die Frage der Nachfolge Jahr für Jahr vor sich hin und lassen sich auch von vertrauten Beratern nur schwer zu einer langfristigen Planung motivieren. Dies erstaunt, da allgemein bekannt ist, dass eine Nachfolgeplanung oft fünf bis sieben Jahre in Anspruch nimmt. Dieser zeitliche Fahrplan ist oftmals durch das Steuerrecht diktiert.
Ein Grund für die Zurückhaltung beim Anpacken dieses Themas kann die Komplexität der Fragen sein. Die Planung und Umsetzung einer Unternehmensnachfolge stellt eine strategische und emotionale Herausforderung dar, die viel Zeit in Anspruch nimmt.
Die Erfahrung zeigt, dass eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge nur dann möglich ist, wenn dem Nachfolger das nötige Vertrauen und dem Firmen-Übergeber die entsprechende Wertschätzung entgegen gebracht werden. Dieser Prozess beinhaltet u.a. unternehmerische, personelle und familiäre, steuerliche und rechtliche Aspekte. Untersuchungen zeigen, dass für den Erfolg alle Faktoren gleichermassen wichtig sind. Die Nachfolgeplanung ist deswegen unbedingt interdisziplinär anzugehen.

In den folgenden Themen braucht es meist Unterstützung:

- Projektsteuerung und –begleitung
- Personelle Fragen auf Seiten des Firmen-Übergebers und des Firmen-Übernehmers
- interne und externe Kommunikation
- Unternehmensführung und Unternehmensentwicklung
- Ehegüter- und Erbrecht
- Steuerrecht
- Vertrags- und Gesellschaftsrecht

Eine Begleitung von aussen schafft die nötige Entlastung im operativen Tagesgeschäft und sorgt für Objektivität bei den weitreichenden strategischen Entscheidungen.

Schmieden Sie rechtzeitig Ihren Nachfolgeplan. Damit machen Sie sich und Ihr Unternehmen fit für die Zukunft!

Monika Lütolf-Geiser
Rechtsanwältin, www.anwaelte-kriens.ch
Kanzlei Luzernerstrasse Kriens
Luzernerstrasse 51a, 6010 Kriens

Anzeigen

Ihr Spezialist für Geschäftsreisen

itm TRAVEL AG
...for business and holiday!

www.itm-travel.ch

▶ Flüge weltweit ▶ Hotels ▶ Mietwagen

itm Travel AG bietet den Mitgliedern des SKV ein höchst attraktives Leistungs- und Serviceportefeuille, welches speziell auf die Bedürfnisse von KMU's ausgerichtet ist.

«wir kümmern uns um das Wohl derjenigen, die nicht zum Vergnügen reisen»

Buchung über SKV Reisecenter, Webseite oder direkt bei itm Travel AG.
itm Travel AG, Habsburgerstrasse 37, 6003 Luzern, Tel. 041 280 9000, luzern@itm-travel.ch

Finanzierung für Frächter, Transport-Unternehmen und Speditionen

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

Fast alle Branchen tun sich heute mit Finanzierungen schwer. Ganz besonders die Transport-Branche. Irgendwie ist es tatsächlich nicht verwunderlich, dass der seit 36 Jahren tätige liechtensteinische Finanz-Dienstleister AVV-FACTORING AKTIENGESELLSCHAFT gerade auf Frächter, Transport-Unternehmen und Speditionen spezialisiert ist.

Dieses Finanzierungs-Unternehmen hat sich nun einmal den KMU verschrieben und seine Finanz-Dienstleistung immer mehr der Transport-Branche angepasst.

Ein «Transpörtler» hat ganz andere Bedürfnisse als so manch eine andere Branche im KMU-Bereich: Wichtig ist die Qualitäts-Pflege bei der Durchführung der Transporte. Das bedeutet wiederum, dass das Personal, insbesondere die Fahrer, gut und vor allem auch pünktlich bezahlt werden müssen. Wenn dies aus irgendwelchen Gründen nicht gelingt, wandern die besten Fahrer zur Konkurrenz ab. Das darf nicht passieren! Aber genauso müssen etwaige Fahrzeuge, ob auf Kredit gekauft oder geleast, pünktlich bezahlt und vor allem laufend bestens gewartet werden:
Die Kundschaft möchte sehen, dass es diesem Transport-Unternehmen gut geht.

Eine Lieferung durch verschmutzte Fahrzeuge mit verschmutzten Planen und schlampig gekleideten Fahrern wird der belieferten Kundschaft kaum gefallen und keine gute Werbung für das betreffende Transport-Unternehmen sein.

Dazu kommt, dass selbstverständlich die Treibstoff-Rechnungen beim Lieferanten pünktlichst bezahlt werden müssen, einerseits um den Zusatz-Erlös eines Skontos zu erhalten und andererseits ein gutes Image innerhalb der Branche zu behalten.

Manche Transport-Unternehmen können – vorausgesetzt sie verfügen über einen guten Finanz-Dienstleister – auf ihrem Gelände einen grossen Treibstoff-Tank montieren, mit dem sie nicht nur preisgünstig die eigenen Fahrzeuge betanken können, sondern für die Nachbarschaft sogar eine Tankstelle betreiben, was wieder einen Zusatz-Nutzen ergibt.

Das alles kostet natürlich Geld. Und mit einem Finanz-Dienstleister, der die Transport-Branche versteht und deshalb darauf sogar international mit dem Wortlaut **«AVV-Logistik-FACTORING®»** registriert ist, wird der Erfolg auf jeden Fall wesentlich besser gelingen, als mit dem Abwarten bis das grosse «Zufalls-Glück» kommt. Stellen Sie sich eine Zulieferung durch ein Transport-Unternehmen mit stets gesäubertem Wagen und Fahrern, die sich einige Minuten vor dem Kontakt mit dem Kunden in ein gepflegtes Erscheinungs-Bild verwandeln können und zumindest eine saubere Über-Bekleidung anlegen können, vor. Wäre das nicht die bessere Werbung als nur das Firmen-Logo, wenn es womöglich nicht einmal gesäubert ist.

Dazu kommt noch, dass sich Transport-Unternehmen, aber auch kleine Frächter, auf bestimmte Nischen-Produkte spezialisieren können, bei welchen die Preis-Gestaltung nicht so leicht vergleichbar ist und vor allem nicht im Vordergrund steht.

Führen Sie einmal mit **AVV-Logistik-FACTORING®** ein unverbindliches Gespräch und Sie werden erstaunt sein, wie ein guter Finanz-Dienstleister, der bestimmte Branchen spezialisiert beherrscht, Empfehlungen weitergeben kann, die nicht Geld kosten, sondern Geld bringen!

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

Anzeigen

Liquidität für immer

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

AVV-FACTORING®
AVV-FACTORING AKTIENGESELLSCHAFT
ALLE VORTEILE VORHANDEN

gegründet 1975

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

International registrierte Voraus-Finanzierungen:

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

Rechtsschutzversicherung wird immer wichtiger

Am 1. Januar 2011 trat die neue schweizerische Zivilprozessordnung (ZPO) und die Strafprozessordnung (StPO) in Kraft. Sie vereinheitlichen das Prozessrecht und lösen damit die 26 sehr unterschiedlichen kantonalen Regelungen ab. Die neuen Bundesgesetze enthalten einige Neuerungen, die für den rechtssuchenden Bürger nicht nur Vorteile sondern im Gegenteil neue Kostenrisiken mit sich bringen. Dagegen kann er sich mit dem Abschluss einer Rechtsschutzversicherung absichern.

Nachfolgend sind einige wichtige Regelungen und Neuerungen aufgeführt.

• Gerichtskostenvorschuss (ZPO Art. 98 und 101ff.)

Wer zu seinem Recht kommen will und deshalb die Gegenpartei vor Gericht einklagen muss, hat neu bis zu 100% der mutmasslichen Gerichtskosten vorzuschiessen (sog. Kann-Vorschrift). Gemäss Botschaft kann v.a. aus Billigkeitsgründen auf einen Vorschuss verzichtet werden. Selbst wenn in der Folge der bevorschussende Kläger den Prozess gewinnt, erhält er den bezahlten Kostenvorschuss nicht mehr – wie bis anhin – vollumfänglich vom Gericht zurück erstattet. Neu trägt der Kläger ein zusätzliches Inkassorisiko, da neu auch die Gerichtskosten – wie bis anhin schon die Parteientschädigung – bei der Gegenpartei einzutreiben sind. Ist diese inzwischen zahlungsunfähig oder gar in Konkurs, ist ausser einem Verlustschein nichts zu holen. Der Kläger steht dann trotz gewonnenem Prozess finanziell schlechter da, als vor dem Prozess. Selbst für die Kosten des von ihm beauftragten Anwalts muss er vollumfänglich selbst aufkommen. Egal ob der Prozess gewonnen wird oder verloren geht, die Rechtsschutzversicherung übernimmt alle Gerichts- und Anwaltskosten. Sie übernimmt auch die Entschädigung des Gegenanwalts bei verlorenem Prozess. Der Versicherte erhält also bei gewonnenem Prozess die gesamte Forderung und muss damit nicht noch seinen Anwalt bezahlen. Das Inkassorisiko für uneinbringliche Gerichtskostenvorschüsse bei der unterlegenen Gegenpartei trägt ebenfalls die Rechtschutzversicherung. Verliert der Versicherte einen Prozess hat er zumindest keinen zusätzlichen Verlust wegen Anwalts-, Gerichtskosten und Parteienschädigung, etc.

• Vorschuss der Parteientschädigung (ZPO Art. 99 ff.)

Wird ein Versicherter eingeklagt, so muss er auf Antrag der Gegenpartei die Entschädigung des Gegenanwalts sicherstellen, wenn gegen ihn Verlustscheine bestehen oder wenn andere Gründe für eine erhebliche Gefährdung der Parteientschädigung bestehen. Die Sicherheit ist in bar oder durch Garantie einer Bank oder Rechtsschutzversicherung zu leisten.

• Mediation (ZPO Art. 213 ff.)

Neu wird in den meisten Streitfällen ein Schlichtungsverfahren vorgeschrieben. Dieses ersetzt das Aussöhnungsverfahren vor dem Friedensrichter bzw. das Mietschlichtungsverfahren. Anstelle des Schlichtungsverfahrens können die Parteien neu auch ein Mediationsverfahren verlangen. Sie müssen allerdings die Kosten dafür selber übernehmen.

• Nachzahlung bei unentgeltlicher Rechtspflege (ZPO Art. 117 ff.)

Wenn eine Partei nicht über die notwendigen Mittel verfügt, werden die Gerichtskosten und wenn nötig auch ihre Anwaltskosten vom Kanton übernommen. Kommt diese später wieder zu Geld, muss sie die Kosten dem Kanton zurückerstatten. Das Recht von Bedürftigen auf unentgeltliche Prozessführung bedeutet somit keine definitive Kostentragung durch den Staat. Trotz bewilligter unentgeltlicher Prozessführung muss sie ferner bei verlorenem Prozess der Gegenpartei eine Parteientschädigung für dessen Anwaltskosten bezahlen und kommt dadurch in noch grössere finanzielle Schwierigkeiten.

Erhebliches finanzielles Risiko eines Prozesses

Je höher der Betrag (Streitwert) ist, um den gestritten wird, desto höher sind die Gerichts- und Anwaltskosten. Will ein Geschädigter aus einem Verkehrsunfall z.B. den Unfallverursacher oder seine Haftpflichtversicherung für eine Schadenersatzforderung von CHF 100'000 einklagen, betragen allein die Gerichtskosten im Kanton Zürich rund CHF 10'000, eine allfällige Parteientschädigung an den Gegenanwalt zwischen CHF 9'000 und CHF 12'000. Der eigene Anwalt kostet zwischen CHF 250 und 400 pro Stunde. Im Vergleich dazu kostet eine Privat- und Verkehrs-Rechtsschutzversicherung für die ganze Familie zwischen CHF 300.– bis 400.– pro Jahr.

© AXA ARAG Rechtschutz

Sprechen Sie mit unseren Spezialisten. Wir beraten Sie gerne.

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

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

Anzeigen

AKTIV Versicherungsbroker

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

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

trust sympany

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

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

Flotte Rabatte und mehr – Neuwagen – Nur mit einer Offerte der Phillies AG

Roland Hatebur, CEO

«Gleiche Qualität zum kleineren Preis» – diesem Motto haben wir uns verschrieben. Bereits nach der ersten Publikation in dieser Erfolgszeitung konnten wir diverse Mitglieder von unserer Dienstleistung überzeugen.

Hier ein Beispiel:
Herr A.H. aus B (Mitglied möchte Anonym bleiben) entschloss sich einen BMW X3 2.0d mit einer Einsparung von 15% zu bestellen.
Seine Referenz: «Ein rundum perfekter Service zu gewaltig guten Konditionen».

Einsparung: 15% Rabatt!
Wir bedanken uns herzlich für das Vertrauen und den Auftrag des SKV-Mitglieds.

Profitieren auch Sie von diesen guten Konditionen. Lassen Sie sich Ihr Wunschfahrzeug offerieren und staunen Sie, was möglich ist.

Weitere Dienstleistungen, wie beispielsweise das **Beschriften Ihres Firmenfahrzeuges** etc., können wir Ihnen gerne mitofferieren. Sprechen Sie Ihre Wünsche aus; wir erfüllen sie gerne.
Fordern Sie uns heraus und verlangen noch heute Ihre Offerte.

Phillies AG
Gartenweg 44
6343 Buonas

www.phillies.ch
anfrage@phillies.ch
Telefon: 079 224 76 44

Anzeigen

KMU Agency.com

Grafik | Druck | Internet

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

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

Unternehmen müssen sich im Internet aktiv positionieren

Wer sein KMU erfolgreich im Internet positionieren will, muss den Besuchern auf seiner Webseite einen echten Mehrwert bieten, sagt der Web-Experte Dave Witassek von der Full-Service-Agentur für Online-Marketing «start to web».

Herr Witassek, wann lohnt sich für KMU der Aufbau einer eigenen Webseite?
In der Regel ist es für KMU immer eine lohnende Sache, in eine eigene Webseite zu investieren. Selbst wenn sie nur als reine virtuelle Visitenkarte fungiert, kann sie dazu beitragen, Interesse zu wecken und Neukunden überhaupt erst auf das eigene Angebot aufmerksam zu machen. Hand aufs Herz, wer sucht sich seinen Dienstleister heute noch in den Gelben Seiten? Das Internet ist das Informationsmedium Nummer eins und Unternehmen mit keiner oder mangelhafter Webpräsenz haben heutzutage Schwierigkeiten, Vertrauen gegenüber Neukunden aufzubauen. Wir bei «start to web» sind ohnehin der Ansicht, dass eine Firmenwebsite die Basis aller modernen Kommunikationsmassnahmen ist.

Was ist bei einer guten Firmenwebseite wichtig?
Ganz wichtig ist, dass schon auf den allerersten Blick der Charakter des Angebots ersichtlich wird. Das sollte nicht nur über den Text erfolgen, sondern auch über die Gestaltung.
Ebenfalls elementar sind eine intuitive Navigation und eine klare Benutzerführung, sonst ist der Besucher rasch wieder weg. Nicht fehlen dürfen einfach zugängliche Kontaktmöglichkeiten, die korrekte Firmenanschrift inklusive Lageplan sowie klar definierte Ansprechpersonen.
Immer wichtiger werden auch so genannte Selbstbedienungs-Services, beispielsweise bei einem Restaurant die Möglichkeit zur Online-Tischreservation oder die Terminreservierung beim Coiffeur.

Welches sind die häufigsten Fehler, die KMU bei ihrer Webseite machen?
Der grösste Fehler besteht meiner Ansicht darin, eine Webseite aufzubauen und sie dann zu vernachlässigen. Eine Webseite sollte aktuell gehalten und laufend gepflegt werden. Eine veraltete Webpräsenz ist kontraproduktiv, da sie wenig vertrauensbildend wirkt und schnell einen schlechten Eindruck hinterlässt.

Wie wird ein KMU im Internet auch tatsächlich gefunden?
Ohne begleitende Massnahmen wird eine Webseite im Internet durch die Suchmaschinen nur schwer gefunden, respektive nicht an vorderen Positionen angezeigt. Ein Unternehmen muss im Internet positioniert werden, indem man entsprechende Verlinkungen schafft. Das kann einerseits unter Nutzung von Social Media wie Facebook, Xing oder Twitter erfolgen. Andererseits über informative Inhalte, die für den Besucher einen Mehrwert schaffen.

Wichtig ist auch der gezielte Aufbau von Linkstrukturen durch Partnerseiten. Im Idealfall bildet die Vernetzung der Webseite die realen Geschäftsbeziehungen ab. Denn es ist wie im echten Leben: Je besser vernetzt ein Unternehmen ist, umso erfolgreicher gestaltet sich die Neukundenakquirierung.

Wie kann ein KMU zusätzlich Umsatz mit seiner Webseite generieren?
Der Vorteil des Internets ist doch gerade, dass es auch kleinen Unternehmen die Möglichkeit bietet, mit Spartenprodukten weltweit am Markt präsent zu sein. Einen einfachen Online-Shop zu integrieren ist heute keine Hexerei mehr. Wenn es sich um ein Produkt oder eine Dienstleistung handelt, die sich weniger für den Verkauf über das Web eignet, dann sollte man es so präsentieren, dass sich der potenzielle Käufer ein möglichst detailliertes Bild machen kann. Ebenfalls wichtig ist ein gut betreuter Support-Bereich. Denn ein solcher sorgt für zufriedene und wiederkehrende Kunden.

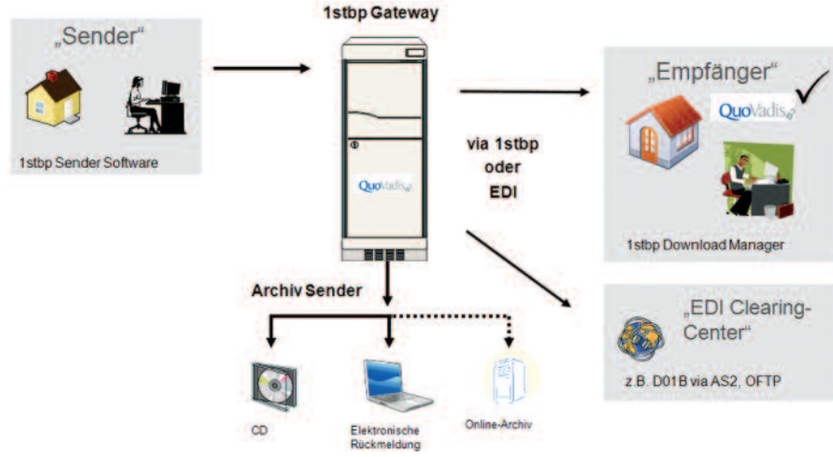
Unter dem Strich gilt es, dem Kunden einen echten Mehrwert zu bieten und sich so von der Konkurrenz abzuheben. Das schlägt sich letztendlich auch im Umsatz nieder.

Dave Witassek ist Co-Geschäftsführer und Leiter Frontend-Entwicklung bei der «start to web GmbH» in Eglisau. «start to web» ist spezialisiert auf Online Marketing, Website-Entwicklung, Mobile Applications, Grafik Design und Social Media Marketing.

start to web GmbH
Alte Landstr. 20
8193 Eglisau
Tel.: +41 (0) 43 810 74 56
www.start-to-web.ch
start@start-to-web.ch

Elektronische Rechnungen günstig, schnell und sicher – First Businesspost (1stbp)

Das Austauschen von elektronischen Rechnungen zwischen Unternehmen ist einfach und bequem. Der Preis für die Software oft massiv zu hoch – bis heute. PENTAG Informatik AG hat für Sie die perfekte Lösung. Mit First Businesspost (1stbp) tauschen Sie Rechnungen und andere Dokumente elektronisch und preiswert aus. Die Software ist kostenlos und schnell installiert. Für die Sicherheit Ihrer Daten garantieren wir. Der Sender bezahlt eine kleine Gebühr pro Transaktion. Dieser Betrag ist geringer als die Kosten für Papier, Toner und Porto zusammen.



1stbp FIRST BUSINESSPOST

Wieso unnötig Papier verschwenden?
«1stbp» verstärkt das Angebot der Datenerfassungslösungen der PENTAG Informatik AG in idealer Art und Weise. Ihr Traum vom papierlosen Büro rückt in sichtbare Nähe.

Wieso viel Geld ausgeben?
Handelsbeziehungen erzeugen bei Lieferant und Kunde viele Daten. Diese werden bereits oft mittels EDI (Electronic Data Interchange) ausgetauscht. Meist müssen aber den Warenwirtschaftssystemen unter viel Aufwand «Konverter» vorgelagert werden, um diesen Datenaustausch zu gewährleisten. Die hohen Kosten dafür rechnen sich nur selten.

Wieso nicht die Daten vor dem Ausdruck abholen?
Mit First Businesspost holen wir Ihre Daten noch vor dem Ausdruck ab – beim Klick auf das Drucken-Symbol! Ohne Investitions- und Projektkosten kann so innerhalb kurzer Zeit eine elektronische, mehrwertsteuerkonforme Rechnung erzeugt und übermittelt werden. Meist ohne Änderung an den eigenen Systemen.

Und wie funktioniert 1stbp?
Damit Sie «1stbp» einsetzen können, verfügt der Daten-Empfänger idealerweise bereits über eine elektronische Schnittstelle. So ist der Rest ein Kinderspiel:

- Der Sender lädt die Software gratis von unserer Webseite herunter.
- Die Software wird als neuer Druckertreiber auf dem System installiert.
- Der «neue Drucker» wird in der Fakturierungssoftware konfiguriert, damit «1stbp» die Daten beim Ausdruck abholt.
- Die erzeugte Datei wird verschlüsselt an das Rechenzentrum der PENTAG Informatik AG übermittelt.
- Auf dem System der PENTAG Informatik AG wird die Datei in das Format des Empfängers umgewandelt, signiert und weitergeleitet.
- Der Empfänger liest die Transaktion in sein ERP ein und kann sie wie gewohnt weiterverarbeiten.

Durch die digitale Signatur kann auch der Vorsteuerabzug geltend gemacht werden – gemäss EDI-V (Verordnung Eidg. Finanzdepartement über elektronisch übermittelte Daten und Informationen).
Kunden wie Möbel Pfister und Creabeton sind von der einfachen und kostengünstigen Anbindung überzeugt. Testen auch Sie «1stbp» und lassen Sie sich von der Einfachheit überzeugen.

Rolf Langenegger, Geschäftsführer

Anzeigen

Chancen für die Schweizer Exportwirtschaft

Für ein kleines, rohstoffarmes Land wie die Schweiz ist die Internationalisierung unerlässlich, um das Wohlstandsniveau zu erhalten. Fakt ist, dass jeder zweite Franken heute im Ausland verdient wird und wir von der EU als wichtigster Import- und Exportpartner zurzeit stark abhängig sind. Aufgrund der Wirtschaftslage und der wachsenden Dynamik der Märkte versuchen viele Schweizer Exporteure sich geographisch zu diversifizieren: Es geht als Exporteur heute darum, nebst der Herausforderung der sich ständig verändernden Rahmenbedingungen, auch die Abhängigkeit von der EU zu lockern. Je weiter man sich vom Heimmarkt entfernt, desto zahlreicher werden in der Regel die Risiken und Auflagen.

Trotz den Herausforderungen für die Wirtschaft, welche von einer wachsenden Diversifizierung ausgehen, muss die Schweiz sich nicht davor fürchten. Sie ist in einem Netz von soliden internationalen Rahmenbedingungen eingebunden, durch die Mitgliedschaft in der WTO. OECD und der EFTA. Für eine positive Wahrnehmung und Verteidigung der Schweizer Wirtschaftsinteressen ist die Beteiligung am WTO-Handelsregime unerlässlich. Die Exportbranche profitiert damit von erhöhten Absatzmöglichkeiten, was auch zu einer Stärkung des Binnensektors führt. Dieses Regime soll laufend weiterentwickelt werden, und so wurde 2001 die neunte WTO-Verhandlungsrunde initiiert, die Doha-Runde. Das Ziel sind weitere Zollsenkungen um den weltweiten Handel noch mehr zu intensivieren und zu steigern. Der Abschluss dieser Runde gestaltet sich aber sehr schwierig, da bis anhin in Themen wie der Landwirtschaft, den Industriegütern und Dienstleistungen keine Einigung erzielt werden könnte, v.a. nicht zwischen den Industrie- und Entwicklungsländern. Weitere Marktöffnungen sind für die Schweiz essentiell, da der Aussenhandel für die Schweizer Wirtschaft, wie oben ausgeführt, eine überaus grosse Bedeutung einnimmt. Durch die stockenden Verhandlungen der Doha-Runde führt die Strategie der Schweiz immer öfter auf den Weg der Freihandelsabkommen zurück. Diese Abkommen begünstigen das Wachstum, die Wertschöpfung und die Wettbewerbsfähigkeit unseres Wirtschaftsstandortes. Die EFTA bietet für die Schweiz den idealen Rahmen für den Abschluss solcher Abkommen. Als nicht EU-Mitglied verfügt die Schweiz dank der EFTA über ein dichtes Netz von Freihandelsabkommen mit verschiedenen Staaten; insgesamt sind dies heute 24 Freihandelsabkommen mit 33 Partnern ausserhalb der EU. Weitere Abkommen sind in Verhandlung. Besonders profitieren wir von den Abkommen mit Kanada, Südkorea und jenes mit Japan, welches die Schweiz im Alleingang ohne die drei EFTA-Mitglieder abschloss. Die Schweiz darf heute als Weltmeister bei den Freihandelsabkommen bezeichnet werden.

Relevant für das Wachstum der Exportindustrie ist der Fakt, dass die Zuwachsraten des Handels mit den EFTA-Freihandelspartnern verglichen mit allen anderen unserer Handelspartner deutlich höher ausfallen. Der globale Aussenhandel der Schweiz nahm von 1988 bis 2008 pro Jahr durchschnittlich um 5.7% zu, mit den Freihandelspartner stieg diese Zahl auf über 10% pro Jahr (in den ersten vier Jahren nach Inkrafttreten Abkommens) an. Auch profitiert die Schweizer Exportwirtschaft durch die Abkommen von tieferen Zöllen in den Partnerstaaten.

Aufsteigende Wirtschaftsmächte, welche den Export als äusserst wichtigen Wirtschaftszweig betrachten, sind die so genannten BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China). Diese Staaten werden in den nächsten Jahren signifikant wachsen und das Schweizer Wirtschaftswachstum entsprechend beeinflussen. Ziel der Schweiz ist es, die Beziehungen mit diesen Ländern zu verstärken und Freihandelsabkommen zu unterzeichnen. Mit Indien, China und Russland haben die Verhandlungen bereits begonnen und mit Brasilien besteht eine Erklärung für verstärkte Zusammenarbeit. Für zukünftige Handelsbeziehungen ist die Schweiz bestens gerüstet.

Claudia Feusi
Zollfachfrau mit eidg. FA
eidg. dipl. Exportleiterin

School for International Business AG
Riedtlistrasse 19
8006 Zürich
www.eiab.ch
cfeusi@eiab.ch
Telefon: 043 243 75 30
Fax: 043 243 75 31

Anzeigen

Die optimale Sicherheit für Sie
und Ihren Fahrzeugpark.

Die Flottenversicherung bietet Unternehmen ein umfassendes und flexibles Leisungspaket zu einem günstigen Preis. Wir beraten Sie gerne ausführlich über die Flottenversicherung. **Gratisnummer: 0800 888 011,** www.generali.ch.

Einfach
GENERALI

Geistiges Eigentum oder Nachahmungsfreiheit?

Die Nachahmungsfreiheit ist der Grundsatz, der Schutz immaterieller Werte ist die Ausnahme! Die liebe Konkurrenz darf somit ungestraft kopieren. Es sei denn, der Inhaber habe sein geistiges Eigentum schützen lassen. Nach diesem Überblick wird in späteren Beiträgen im Detail auf einzelne Schutzrechte einzugehen sein.

Der effizienteste Schutz gegen jegliche Nachahmung ist die Geheimhaltung. Doch welches Produkt lässt sich nicht zerlegen, analysieren und nachbauen? Oft kann vom Resultat her auch das Herstellungsverfahren rekonstruiert werden. Und es gibt geistige Schöpfungen, deren Zweck einen öffentlichen Gebrauch bedingen, so Produktenamen und andere Zeichen, welche die Funktion einer Marke übernehmen. Schliesslich gibt es auch im Unfrieden gegangene Mitarbeiter, die jegliche Geheimhaltung gefährden.

Immaterialgüterrechte

Unter diesem Titel werden die Rechte zusammengefasst, die jedermann zum Schutze seines geistigen Eigentums zur Verfügung stehen. Wesentlich sind folgende Gesetze:

- Als Marke schützbar sind Zeichen, die geeignet sind, Waren oder Dienstleistungen eines Unternehmens von solchen anderer Unternehmen zu unterscheiden.
- Das Designgesetz schützt neue und eigenartige Gestaltungen von Erzeugnissen, die durch die Anordnung von Linien, Flächen, Konturen oder Farben oder durch das verwendete Material charakterisiert sind.
- Nach dem Patentgesetz werden neue, gewerblich anwendbare Erfindungen geschützt, sofern sich diese nicht in naheliegender Weise aus dem Stand der Technik ergeben.
- Nach dem Urheberrechtsgesetz geschützt sind geistige Schöpfungen der Literatur und Kunst, die individuellen Charakter haben. Zu diesen geschützten Werken können auch wissenschaftliche Beiträge, Zeichnungen, Pläne, Karten oder plastische Darstellungen wissenschaftlichen oder technischen Inhalts, Computerprogramme oder Werke der Baukunst zählen.

Registerrechte

Urheberrechtlich geschützte Werke sind von Gesetzes wegen geschützt, sobald sie geschaffen sind. Demgegenüber sind Marken, Designs und Erfindungen nur geschützt, falls darum beim Institut für Geistiges Eigentum (IGE) ersucht und dieses Recht auch im entsprechenden öffentlichen Register eingetragen wird. Der Eintrag wie auch die Aufrechterhaltung dieser Rechte ist von der Zahlung der vom IGE erhobenen Gebühren abhängig. Unterschiedlich ist die Schutzdauer: Währenddem der Schutz einer Marke immer wieder verlängert werden kann, ist ein Design für maximal 25 und ein Patent für maximal 20 Jahre seit der Hinterlegung geschützt. Für Urheberrechte erlischt der Schutz 50 (Computerprogramme) bzw. 70 Jahre (übrige Werke) nach dem Tod des Urhebers.

Schutz im Ausland

Dank internationaler Abkommen und Organisationen kann geistiges Eigentum relativ günstig auch im Ausland geschützt werden. Es empfiehlt sich daher für jedes Unternehmen, sein geistiges Eigentum auch in seinen Exportmärkten zu schützen.

Firma

Jedes Unternehmen führt seine Geschäfte unter einem bestimmten Namen, zumeist unter einer Firma. Das Gesetz definiert allgemeine Anforderungen an die Bildung der Firmen und regelt die einer Firma zustehende Exklusivität. Namen von Einzelfirmen und von Kollektivgesellschaften geniessen eine Ausschliesslichkeit nur an ihrem Ort. Bei AG's und GmbH's müssen sich jüngere Firmen von allen in der Schweiz bereits im Handelsregister eingetragenen Firmen dieser Rechtsformen deutlich unterscheiden.

Treu und Glauben im Wettbewerb

Unabhängig von bestehenden Immaterialgüterrechten wird die Nachahmungsfreiheit durch das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb begrenzt. Dadurch werden allerdings Leistungen und Arbeitsergebnisse nicht als solche, sondern nur bei Vorliegen lauterkeitsrechtlich relevanter Umstände gegen Übernahme und Nachahmung geschützt, wie namentlich bei vermeidbarer Herkunftstäuschung, Rufausbeutung oder hinterlistigem Verhalten. Allzu dreiste Nachahmer können damit in die Schranken gewiesen werden.

Pierre de Raemy, Rechtsanwalt

Troller Hitz Troller
Münstergasse 38, 3011 Bern
Tel. +41 31 328 36 36, Fax +41 31 328 36 39
www.trollerlaw.ch

Anzeigen

Sie suchen einen Geschäftsführer?

Ich suche eine neue Herausforderung.

Profitieren Sie von langjähriger Konsumgüter-Erfahrung in Marketing und Verkauf, in Deutschland und der Schweiz (seit 1998), Konzern- und KMU-Erfahrung, GL-Mitglied seit 2006, ganzheitliches Prozess- und „Driver-"know-how für Industrie und Handel und dem Gespür für Menschen und Märkte.
Das bedeutet für Sie: schneller Kick-off zu neuen Erfolgen für Ihr Unternehmen. Möchten Sie weitere Informationen?

Sie erreichen mich unter +41 79 277 63 67 oder
armin.heinzelmann@bluewin.ch

Holen Sie sich Ihr Geld zurück!

Haben Sie gewusst, dass ...

- viele Länder Mehrwertsteuer von **15-25.5%** erheben?
- mehrwertsteuerpflichtige **Unternehmen** diese Mehrwertsteuer (je nach Landesregelung) zurückfordern können?
- Cash Back VAT Reclaim AG seit 1991 (20 Jahren) fast **2000 Schweizer Firmen** bei der Rückforderung der Mehrwertsteuer im Ausland unterstützt hat?
- Cash Back **weltweit** in über 30 Ländern vertreten ist?

CASH BACK VAT RECLAIM

fordert für Sie seit 20 Jahren erfolgreich die MWST zurück!

LAND	MWST
Belgien	21%
Bulgarien	20%
Dänemark	25%
Deutschland	19%
Estland	20%
Finnland	23%
Frankreich	19.6%
Griechenland	23%
Grossbritannien	20%
Irland	21%
Island	25.5%
Italien	20%
Kanada	5-15%
Lettland	22%
Litauen	21%
Luxemburg	15%
Mazedonien	18%
Monaco	19.6%
Niederlande	19%
Norwegen	25%
Österreich	20%
Polen	23%
Portugal	23%
Rumänien	24%
Schweden	25%
Slowakei	20%
Slowenien	20%
Spanien	18%
Tschech.Rep.	20%
Ungarn	25%
Zypern	15%

Cash Back VAT Reclaim AG

Ihr Spezialist für ausländische Mehrwertsteuer hilft Ihnen dabei!

Die üblichen Dienstleistungen, auf denen die Mehrwertsteuer zurückerstattet werden kann, sind Ausstellungen/Messen, Konferenzen, Anwaltskosten, Marketing, Schulungen/Weiterbildungen und allgemeine Reisespesen wie Automiete, Hotel und Verpflegung.

Zudem bietet Cash Back Beratungen im Bereich der MWST-Registrierung im gesamten EU-Raum an.

Rückerstattungsanträge müssen – je nach Land – jeweils sechs oder neun Monate nach Ablauf des Kalenderjahres bei den Behörden eingereicht sein. Die Eingabefristen sind am 30. Juni, 30. September und 31. Dezember. Informationen über die länderspezifischen Fristen sind online unter www.cashback.ch zu finden. Für weitere Informationen kontaktieren Sie:

Cash Back VAT Reclaim AG
Gewerbestrasse 11
PO Box 2128
CH-6330 Cham

Tel. 041 747 30 00
Fax 041 747 31 00

e-mail: info@cashback.ch
www.cashback.ch

CASH BACK VAT RECLAIM

CRM & BUSINESS SOFTWARE

topsoft 11 Die Messe zur Business-IT von morgen 31

Streng geheim vs. Totale Transparenz 32

Social Media für Unternehmen – nur ein Hype? 33

Was ist eigentlich mit Linux los? 34

Zukunftsorientierte Kundenpflege 35

Und wie läuft Ihre CRM-Initiative? 36

Komplettlösung für CRM 37

Ganzheitliches Dokumentmanagement 38

topsoft

Messe für Business Software

10.–12. Mai 2011 | Messe Zürich | Halle 3

n Referate Outsourcing Software finden Prozesse FIBU Reta
Prozesse optimieren ERP QMS Best practice fokussiert Security BI CRM Trend
nce e-Collaboration Cloud E-Commerce Retail-Park Projektmanagem
Technologie Online-Shop Messe Zürich Erfahrung Personal Fachwissen DMS ev
ung Business Software PPS Marktübersicht Warenwirtschaft F
ktur finden Weiterbildung SaaS Zeit Geld Social Media digitle Signatur Cloud-Park Bus
Fachmesse Geschäftsdaten Beratung entscheiden SCM Retail tops
oud Computing E-Commerce CRM Archivierung Themenparks CMS Controlling POS Collab

Alle Messeinformationen: **topsoft.ch**

Veranstaltungspartner

Patronat Cloud-Park

Patronat Retail-Park

Medienpartner

topsoft
Die Messe zur Business-IT von morgen

Wenn die kompetentesten Anbieter von Business-Software, IT-Infrastruktur, Retail und E-Commerce in Zürich ihre Neuheiten präsentieren, kann dies nur eines bedeuten: Die «topsoft» findet wieder statt. An der Schweizer Fachmesse für Business-Software entdecken KMU die besten Informatiklösungen für einen nachhaltigen Geschäftserfolg.

Von der einfachen Terminkoordinierung bis zum umfassenden ERP-Suite: Ohne Informatik geht nichts mehr. Der effiziente Einsatz der richtigen Hard- und Software ist jedoch mehr als eine geschäftliche Grundvoraussetzung. Auch KMU können sich heute moderne IT-Lösungen leisten und investieren damit nachhaltig in ihren Erfolg. An der «topsoft 11», die vom 10. bis 12. Mai stattfindet, werden gewinnbringende Trends und zukunftsträchtige Ideen für KMU präsentiert. Die über 160 Aussteller decken das gesamte Spektrum von Unternehmenssoftware ab, von ERP- und CRM-Systemen über Dokumentenverwaltung, Retail und E-Commerce-Anwendungen bis zu Individualentwicklungen. Lassen Sie sich im anregenden Ambiente der Messe Zürich die Lösungen der Zukunft zeigen!

Kompaktes Wissen ergänzt die praktische Vielfalt

Was nützt es, die neuesten Trends zu kennen, wenn das Wissen darüber fehlt? An der «topsoft» ändert sich dies. In abwechslungsreichen Referaten vermitteln Ihnen Profis der Branche die nötigen Grundkenntnisse. Dabei werden alle Messethemen angesprochen: Wie sparen Sie Zeit und Geld bei der Auswahl der richtigen Lösung? Ist Cloud Computing für Ihr Unternehmen ein mögliches Einsatzkonzept? Wie verändert Videokommunikation das Arbeiten tatsächlich? Die 20-Minuten-Referate liefern Ihnen praktisch umsetzbares Know-how. Kompakt, verständlich, auf den Punkt gebracht.

Die Wolkenlösung rückt in den Blickpunkt

Cloud Computing ist noch immer im Trend, den Kinderschuhen jedoch längst entwachsen. Eine der derzeit wichtigsten Herausforderungen: Transparenz in die vielfältigen Cloud-Serviceangebote zu bringen. Ausgehend von soliden Erfahrungen aus der Praxis stellen sich heute zahlreiche Fragen rund um Sicherheit, Recht und Technik. Im ersten Cloud-Park der «topsoft» finden Anwender wie auch Anbieter Antworten auf diese Fragen.

Virtuelle Teams erobern den Arbeitsmarkt

eCollaboration ist ein rasant an Bedeutung gewinnendes Thema für KMU. Der im Privatbereich bereits verbreitete Umgang mit Social-Media-Portalen oder Videotelefonie wie Skype vereinfacht und beschleunigt deren Einsatz im Geschäftsumfeld. Argumente für eCollaboration gibt es viele: Die verbesserte Zusammenarbeit internationaler Teams, Einsparungen bei Reisekosten und ökologische Vorteile sind nur drei davon. Auf dem Markt finden sich heute zahlreiche spannende Angebote. An der «topsoft» können Sie eCollaboration in der ganzen Vielfalt live erleben und Potenziale für Ihr eigenes Unternehmen entdecken.

Alles, was das Handelsherz begehrt

Bereits zum dritten Mal erwartet Sie die «topsoft» mit einem reichen Retail-Park. Hier stehen Hard- und Software für den Detail- und Einzelhandel im Zentrum. Neben spezialisierten ERP-Lösungen präsentieren die Aussteller auch Kassensysteme, MDE-Geräte, Lösungen für die Warensicherung und -auszeichnung sowie EDI-Anbindungen und POS-Systeme. An der «topsoft» finden Sie die passenden IT-Angebote für Retailer.

So wird Ihr Messebesuch ein Erfolg

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

Das Wichtigste zur «topsoft 11» auf einen Blick

Wann: Dienstag, 10. bis Donnerstag, 12. Mai 2011 | Täglich 9.00 bis 17.00 Uhr
Wo: Zürich | Messe Zürich, Halle 3
Veranstalter: schmid + siegenthaler consulting gmbH, Neuenkirch
Kontakt: +41 (0)41 467 34 20 | info@topsoft.ch

Alle Informationen sowie Online-Tickets unter www.topsoft.ch

Streng geheim versus totale Transparenz

Robert W. Haas

Bisher waren staatliche Informationen streng geheim, doch nun publiziert Wikileaks solche Dossiers. Was bedeutet dies für die Zukunft der Menschen auf dieser Welt?

Das Thema «Datenschutz» zerreisst schon seit einiger Zeit die Online und Offline Communities. Soll man, oder darf man, seine persönlichen Daten ganz offen in's «nie-etwas-vergessende» Internet stellen. Ältere Generationen meinen «Nein», denn sie haben hauptsächlich während des kalten Krieges im Osten, erlebt was mit persönlichen (wahren und unwahren) Daten alles angestellt werden kann. Lehrer warnen Schüler vor unbedachter Veröffentlichung von Fotos exzessiver Momente jugendlicher Partys, denn diese können später bei einer Bewerbung negative Auswirkungen haben. Die «Digital Natives» (Leute die bereits im digitalen Zeitalter geboren wurden und nichts anderes kennen) wollen hingegen, dass Blogger oder andere Social Media Teilnehmer ihre Persönlichkeit – sprich ihren menschlichen Aspekt – offenlegen, denn eben diese menschliche Betrachtung macht diese Medien zu «sozialen» Medien.

Vor kurzem hat die Welt jedoch eine neue Grenze überschritten: Wikileaks publizierte 250'000 bisher streng geheime Dossiers von und über Länder und deren Regierungen.

Einige Leute bejubeln diesen Schritt hin zur totalen Transparenz und andere verdammen ihn als schadenbringende Massnahme.

Ob dies gut oder schlecht ist möchte ich jedem einzelnen Leser selbst überlassen; jeder soll hier seine Meinung dazu haben.

Was mich jedoch beunruhigt ist die Tatsache, dass die sogenannte «Anon» (Anonymous) Gruppe nun die Websites von Firmen wie Postfinance, Visa, Paypal und andere lahmlegten, weil diese sich angeblich gegen die Publikation solcher Dokumente stellten oder zumindest nichts damit zu tun haben wollten. Dabei sollte das eigentlich ihr gutes Recht sein.

Früher hatten Regierungen viele Informationen als «streng geheim» klassifiziert und jede noch so kleine Enthüllung konnte schwere, rechtliche und politische Konsequenzen mit sich ziehen. Wenn nun die Befürworter der totalen Transparenz genauso Druck auf Leute oder Firmen welche eine andere Meinung teilen, ausüben, dann landen wir wieder in den alten Schemen. Nun kommt der Druck zwar nicht mehr von oben sondern von unten, doch die Handlungen und die Konsequenzen sind ähnlich.

Kommen wir nun weg von staatlichen Diktaturen um uns in eine populistische Diktatur zu begeben? Gleiche Situation mit neuen Akteuren oder Machthaber? Wikileaks hat sicher die Welt erschüttert mit ihren Revelationen, doch Julian Assange kannte das Risiko und hat konsequent danach gehandelt.

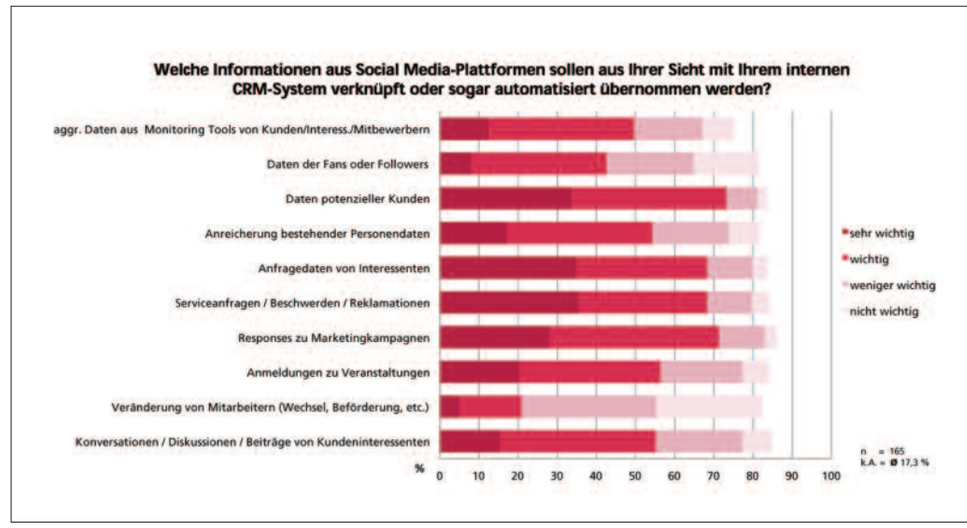
Wenn es nun überall auf dem Internet verschiedene Kommentare hagelt, dann ist dies berechtigt und jeder kann seine Meinung dazu äussern. Sobald aber eine Gruppe anderen droht und dann auch noch ihre Drohungen wahr macht, dann verlassen wir den Pfad der freien Meinungsäusserung und begeben uns in die Welt des Cyber-Krieges. Dieser Schritt hätte wohl besser vermieden werden sollen, denn nun haben sich die Fronten gehärtet und aus dem «Nebeneinander» wird nun das «Gegeneinander» kommen. Ein wohl transparenter Medien-Krieg, bei dem es – wie in jedem Krieg – nur Verlierer geben kann.

Freundliche Grüsse
Ihr KMU-Lotse
Robert W. Haas

Anzeigen

Social Media für Unternehmen – nur ein Hype?

Nutzung ja, Nutzen nein. So lautet die Bilanz vieler Unternehmen zu ihren Social Media-Aktivitäten. Denn selbst die leidenschaftliche Beschäftigung mit Facebook, Twitter oder XING wird Unternehmen nur dann echten Mehrwert bringen, wenn Social Media auch in CRM-Prozesse integriert wird.



Immerhin das ist geschafft: Galten Facebook oder Twitter noch vor kurzer Zeit eher als virtueller Spielplatz mitteilungsbedürftiger Jugendlicher, haben viele Unternehmen nun erkannt, dass es eben diese Plattformen sind, die ihnen einen weiteren, hoch authentischen Kommunikationskanal hin zu ihrer Kundschaft eröffnen. Diese Interpretation jedenfalls legt eine aktuelle Studie des österreichischen CRM Full Service Providers Sensix (www.sensix.net) nahe, durchgeführt im März dieses Jahres unter 229 Managern von Unternehmen in der Schweiz, Deutschland und Österreich. Insgesamt 52 Prozent der Befragten sehen laut dieser Studie hohes oder wenigstens mittleres Potenzial für ihr Unternehmen durch die Nutzung von Facebook. Selbst XING, eigentlich ein lupenreines Business-Netzwerk, muss sich bei der Frage nach dem Potenzial für Unternehmen hinter Facebook einreihen: 50 Prozent attestieren dem deutschsprachigen Netzwerk XING hohes oder mittleres Potenzial, gefolgt von Youtube mit 48 Pozent und Twitter mit 35 Prozent. Ebenfalls ein hohes oder mittleres Potenzial sehen 43 Prozent in den Diskussionsforen, 41 Prozent in einem eigenen Unternehmensblog und 31 Prozent in Bewertungs- und Empfehlungsportalen.

Jene aber, die noch immer nicht Social Media-Plattformen nutzen, begründen ihre virtuelle Abstinenz laut der aktuellen Sensix-Studie vor allem damit, dass für sie kein Nutzen aus der Nutzung ersichtlich ist. Immerhin 45 Prozent der Nicht-Nutzer gaben dies in der Umfrage als Grund an.

Chaos im Wesen

Für Rudolf König, den stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden von Sensix, ist das Ergebnis nicht weiter verwunderlich: «Social Media-Kanäle bergen natürlich – und das ist Teil ihres Wesens – eine gewisse Unübersichtlichkeit, vielleicht gar Chaos in sich. Unternehmen tun sich schwer damit, diese Unübersichtlichkeit zu strukturieren und in ihre Prozesse zu integrieren», weiß er. Sensix hat deshalb Tools entwickelt, Social Media-Aktivitäten in die unternehmensweite CRM-Strategie einzubinden. Beim Social CRM Potenzialcheck von Sensix etwa wird genau analysiert, wie reif in einem Unternehmen mit Social Media umgegangen wird oder wie weit die Integration in schon vorhandene CRM-Prozesse gediehen ist. «Mit dem Potenzialcheck kann die Grundlage dafür gelegt werden, dass Social Media kein isoliertes und von den Unternehmensprozessen völlig losgelöstes Tool ist, sondern eingebettet wird in Strategien zur Kundenbindung und zur Kundeneugewinnung», sagt Rudolf König.

Damit trifft der Potenzialcheck von Sensix auch genau die Erwartungshaltung von Unternehmen. 53 Prozent geben in der entsprechenden Sensix-Studie an, dass sie in Social Media-Aktivitäten hohes oder mittleres Potenzial für die Neukundengewinnung sehen, gar 65 Prozent sehen Potenziale im Bereich der Bestandskundenbetreuung. Facebook, Twitter und anderen Plattformen wird also offenbar zugetraut, einen zentralen Stellenwert in den Beziehungen zu Kunden einzunehmen.

Eine Brücke

Dementsprechend groß ist auch der Wunsch von Unternehmen, die Daten aus Social Media-Kanälen mit jenen aus schon vorhandenen CRM-Systemen zu verknüpfen. 34,8 Prozent der befragten Unternehmen etwa erachten es als «sehr wichtig», dass Anfragedaten von Interessenten aus Social Media-Kanälen automatisiert ins eigene CRM-System eingespeist werden, gar 35,4 Prozent halten es für sehr wichtig, dass CRM-Systeme auch Reklamationen oder Beschwerden, die auf Social Media-Plattformen einlaufen, abbilden. Social CRM schlägt nun eine tragfähige Brücke zwischen Facebook oder Twitter und Customer Relationship Management.

Weitere Informationen:

Sensix GmbH
Wyssgasse 6, 8004 Zürich
Tel. +41 (0)44 245 85 00
Fax +41 (0)44 245 85 09
office@sensix.ch
www.sensix.ch

SENSIX
CRM Full Service Provider

Was ist eigentlich mit Linux los?

Ich gebe es zu, ich habe immer Sympathie für die Kleinen. Nun habe ich immer mehr mit Linux zu tun. Aus meiner beschränkten Sicht, auch ein Underdog. Doch ich wollte es genauer wissen und habe ein bisschen nachgeforscht und siehe da: Linux ist alles andere als ein Underdog.

Ich würde mich sogar zu der Aussage hinreissen lassen, dass Linux heute das bei Weitem wichtigste Betriebssystem ist, und zwar je grösser oder je kleiner, desto Linux. Über 90% aller Supercomputer laufen mit Linux (www.top500.org). Etwa 50% aller Webserver nutzen heute Apache und davon laufen die meisten unter Linux. Auch hier wieder, je grösser, je Linux. Die meisten grossen Firmen-Softwarepakete, wie SAP u.Ä. laufen auch auf Linux Servern.

Am anderen Ende des Spektrums hat sich Linux genau so breit gemacht, ohne dass wir es gross merkten. Router, Switch, NAS, SAN und wie die ganzen Dinger auch heissen mögen, Home-Entertainment-Systeme, TV Recorder, Mobiltelefone, Telefonzentralen, Satellitenempfänger und, und, und. Viele der Geräte, bei denen wir nicht direkt sehen, woher die Software kommt – und mit Verlaub, es ist uns auch egal – nutzen Linux. Warum? Weil Linux sich sehr gut auf die Leistung der Hardware anpassen lässt und sehr stabil und sicher läuft. Bei einem Supercomputer möchte ich das Beste aus der verwendeten Hardware heraus holen, bei einem Mobiltelefon auch. Die Problemstellung ist also durchaus ähnlich.

Seit bald drei Jahren nutze ich Linux für mein Netzwerk und der geneigte Leser möchte sicher wissen warum. Weil es so blödsinnig einfach zu benutzen ist. Ich bin kein Administrator, ich bin Entwickler. Netzwerke müssen einfach laufen, der Rest interessiert nicht. Ich denke, ich bin da dem Otto-Normalverbraucher weit näher als andere Computerexperten. Linux, in diesem Falle die Linux Variante Lotus Foundations, war für mich vor drei Jahren der einfachste und schnellste Weg ein sicheres und schnelles Netzwerk aufzubauen und wenn man den Bogen mal raus hat, ist man nach einer Stunde fertig und hatte noch Zeit zum Kaffee trinken. ClearOS, Collax und andere Hersteller haben heute Produkte, die (fast) jeder selbst installieren und betreiben kann.

Die Zeiten, in denen Linux das Betriebssystem der Freaks und Geeks war, ist endgültig vorbei.

Christian Tillmanns
info@informica.ch

informica gmbh
Greutensberg 9
9514 Wuppenau

Kolumne

Software mit Silikonbrüsten

Sex sells. Nackte Mädchen vor Autoreifen, schnellen Autos, Werkzeugkästen. Und es wird gekauft. Nicht die Mädchen. Die Autoreifen. Für viel Geld. Meine Pneus werden dann von der Dorfgaragistin im Bikini montiert. Der Schweiss mischt sich mit den Wasserperlen auf ihrem Körper. Während ich ihr beim Reifenwechseln zuschaue, bringt mir eine andere Bikinidame einen Cocktail. Kaum zu hause mit den neuen Sommerpneus angekommen, stürzen sich all meine Nachbarinnen halbnackt vor das Auto. Es hat sich gelohnt, der Werbung nachzugeben und die Silikonbrustsommerreifen zu kaufen. Mit unserer Super-Software, die leider nicht so teuer ist, sollten wir das auch so machen: Silikonbrüste auf die Werbung und unsere Programme gehen weg wie die warmen Semmeln. Jetzt mal im Ernst: Muss das sein? Es könnte ja auch sein, dass unsere Produkte gekauft werden, weil sie wirklich gut sind und Lösungen bieten, die KMUs wirklich brauchen.

Wer will schon tagtäglich mit nackten Frauen arbeiten…

P.S.: Liebe Frauen! Dasselbe gilt natürlich nicht umgekehrt. Frauen lassen sich ja von nackten Männern in der Werbung nicht verführen. Vielleicht können Sie uns helfen, Ihren Männern klarzumachen, was Sie im Geschäft wirklich brauchen.

Serge Tischler

Anzeigen

facebook

Mit einer Facebook Firmenseite viele Neukunden generieren!

- Durch «Fan werden» erhalten Sie tausende von Kontaktdaten
- Verknüpfung mit «gefällt mir» Button auf Website sorgt für virales Marketing
- gezielte Kontakt- und Kommunikationsmöglichkeiten
- Sofortiger Traffic bei News zu Produkten und Dienstleistungen
- Bessere Platzierung bei Suchmaschinen
- Statistik zur Messung des Erfolgs

Daniel Neeser und **Pascal Schildknecht** haben sich auf Facebook Firmenseiten spezialisiert und **bieten exklusive Firmenseiten inklusive Navigation, Sprachübersetzung, Applikationen und vieles mehr.**

Your-Webcoach, Morgenstrasse 136a, 3018 Bern, +41 76 379 00 00

www.facebook.com/firmenseite

CRM: Zukunftsorientierte Kundenpflege

Wenn bis gestern noch in erster Linie die hohe Qualität ihrer Produkte oder Dienstleistungen den Erfolg vieler kleiner und mittlerer Schweizer Unternehmen gesichert haben, wird diese Qualität heute von den meisten Kunden als selbstverständlich betrachtet und ist nur noch einer von vielen anderen Faktoren beim Kaufentscheid. In den Fokus rückt immer mehr die aktive Kundenpflege und die Analyse des Kundenverhaltens. Hier können moderne CRM-Systeme weitreichende Unterstützung bieten.

Schweizer KMU befanden sich lange in einer im Vergleich mit der europäischen Konkurrenz komfortablen Situation: In einem stabilen und teilweise geschützten Binnenmarkt, mit Qualitätsprodukten «Made in Switzerland» sowie einem über viele Jahre gewachsenen Beziehungsnetzwerk verfügten sie über eine sichere Erfolgsbasis. Doch angesichts eines weitgehend geöffneten und sehr wettbewerbsintensiven Marktes, mit zusehend austauschbaren Produkten ähnlicher bis gleicher Qualität und einer teilweise global agierenden starken Konkurrenz, schwinden diese Erfolgsvorteile. Dazu kommen die Einflüsse neuer Webtechnologien, durch die der Konsument schnell und gut informiert ist und dadurch besser vergleichen kann.

Kundenbindung sichern

Es überrascht daher nicht, wenn die vierte «Swiss CRM-Studie» der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ZHAW in der Ausgabe 2010 feststellt, dass «CRM insbesondere in Form von stabilen Kundenbeziehungen (…) gerade in Zeiten mit volatiler Umwelt für viele Unternehmen der entscheidende Erfolgsfaktor» ist. Denn ein stabiler Kundenstamm sichert vorhandene Erträge, die Akquisition von Neukunden hingegen ist zeit- und kostenintensiv. Dabei lassen «sich Kunden durch den Aufbau von positiven Emotionen zu Marken (Produkte oder Unternehmen) und/oder zu Mitarbeitern binden», wie die Studie im Fazit weiter zusammenfasst. Es muss also ein zentrales Interesse von Unternehmen sein, ein leistungsfähiges Customer Relationship Management aufzubauen.

Leistungsfähige CRM-Systeme

Moderne CRM-Produkte leisten dabei wertvolle Unterstützung. Zuallererst bündeln sie die im Unternehmen vorhandenen Informationen zu aussagekräftigen Kundenprofilen und schaffen damit die Basis für eine proaktive Kundenbetreuung, die sich vom eher vereinzelten oder sogar nur zufälligen Kontakt zu einer langfristigen Zusammenarbeit entwickelt. Mit erstklassigem Service, persönlichen und massgeschneiderten Angeboten und «Just-in-time»-Informationen wird so die Kundenbasis nachhaltig gesichert. Gleichzeitig grenzt sich ein Unternehmen mit diesen «Mehrleistungen» eindeutig von der Konkurrenz ab und schafft dadurch die oben genannte emotionale Bindung zum Kunden. Zusätzlich eröffnen professionelle CRM-Systeme durch die intensive Auswertung und Analyse der Kundendaten auch neue Gelegenheiten, mit individuellen Angeboten innerhalb der bestehenden Kundenbasis zusätzliche Ertragsfelder zu entwickeln.

Intelligente Prozessunterstützung

Doch selbstverständlich kann es sich kein Unternehmen leisten, sich nur auf den bestehenden Kundenstamm zu verlassen. CRM-Lösungen unterstützen daher auch aktiv die Akquisition von neuen Kunden: Sie vereinfachen das Kontaktmanagement, steuern und optimieren die Verkaufsprozesse und bieten diversifizierte Werkzeuge für die Planung und Kontrolle der Marketing- und Werbeaktivitäten. Darüber hinaus liefern sie dem Management aus der Summe der Informationen unterschiedlichste Analysen der eigenen Unternehmensprozesse und ermöglichen so ein enges Controlling der laufenden Prozesse.

Hunderte von Schweizer Unternehmen pflegen ihre Kunden mit uns

Roger Meier ist einer von mehr als zweihundert Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die hinter Sage stehen. Dem Schweizer Softwareunternehmen, das sich auf die Entwicklung von betriebswirtschaftlichen Gesamtlösungen spezialisiert hat. Wir bieten jedem Schweizer KMU die passenden Softwareprogramme für eine professionelle Geschäftsadministration. Mehrere tausend Marketingfachleute in der ganzen Schweiz vertrauen dabei auf unsere Lösungen für ein modernes Customer Relationship Management.

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

sage

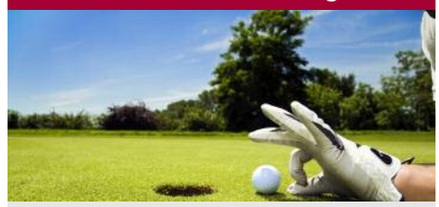
Und wie läuft Ihre CRM-Initiative?

Unabhängige CRM-Beratung

Nutzen Sie unsere Erfahrungswerte aus über 300 erfolgreich durchgeführten CRM-Projekten und vertrauen Sie auf unsere umfangreichen und fundierten Beratungsleistungen, damit Sie in jeder Phase Ihrer CRM-Initiative Ihre Potenziale ausschöpfen. Denn schließlich geht es um Ihre Kunden.

- Social CRM Potenzialcheck
- CRM Healthcheck
- CRM Strategie
- CRM Potenzialcheck
- CRM Readiness Assessment
- CRM Akzeptanzanalyse
- CRM Lastenheft
- CRM Prozessdesign
- CRM Roadmap
- CRM Data Audit

CRM-Softwareeinführung



Wir unterstützen Sie nach unserer bewährten Projektmanagement-Methode bei der Erstellung von Pflichtenheften und der Implementierung von:

- Microsoft Dynamics CRM
- Salesforce CRM
- SAP CRM
- CRM-Suite der update software AG

Microsoft Dynamics CRM 4.0
Microsoft Dynamics CRM 2011
salesforce.com Registered Consulting Partner
u Seven
SAP

Social CRM Potenzialcheck

Der Social CRM Potenzialcheck liefert durch seine strukturierte und effektive Methode schnell Antworten auf die wichtigsten Fragestellungen.

- Social Media-Reifegrad des Unternehmens
- Social Media-Kanäle nach Potenzial für das Unternehmen
- Produkte und Geschäftsbereiche nach Potenzial
- Detaillierte Analysen mittels Social Media Monitoring
- Kunden-, Mitbewerbs- und Marktanalyse
- Optional: Reifegrad und Nutzungsverhalten der Kunden
- CRM-Integration (ORG, Prozesse, Technik)
- Organisatorische Einbettung im Unternehmen
- Empfehlung für interne Social Media Policy

CRM Full Service Provider SENSIX

www.sensix.ch

Frankfurt Hamburg München Wien Zürich

Komplettlösung für CRM plus Personal- und Finanzbearbeitung für KMU

ITmovement entwickelt Komplettlösung für CRM plus Personal- und Finanzbearbeitung speziell für KMU

ITmovement bietet kleinen und mittleren Unternehmen nun eine Multifunktions-software für CRM und die Erledigung administrativer Aufgaben zu einem erschwinglichen Preis. Wichtige Funktionalitäten, über die sonst nur teure Enterprise-Lösungen verfügen, wurden in das Bundle integriert.

Hochwertige Unternehmenssoftware gibt es zuhauf. Doch sind die Preise für diese Tools meist genauso fantastisch, wie das Raumschiff, das den gleichen Namen trägt. Für große Unternehmen sicher kein Problem, aber was machen die KMU?

Dieser Frage hat sich nun das renommierte Unternehmen ITmovement aus Schaffhausen angenommen und präsentiert eine brillante Antwort.
«Nicht jeder hat das Budget, um einen Porsche zu fahren. Mit unserem ITm-KMU-Bundle haben wir ein Fahrzeug am Start, das eine ganz normale Karosserie hat, unter der Haube aber einen Porschemotor,» versinnbildlicht ITmovement Geschäftsführer Marcel Luginbühl.

Mit der langjährigen Erfahrung im Bereich Microsoft Data Protection Manager für Online-Backup sowie Microsoft Share Point Implementation in Großunternehmen und durch die enge Zusammenarbeit mit dem kompetenten Partner iTrain GmbH im Bereich Active Directory & Exchange, ist der IT-Profi aus Schaffhausen geradezu prädestiniert dafür, eine solche Anwendung zu konzipieren.

Als Basis dafür dient Microsoft Dynamics CRM, mit der Unternehmen erfolgreich ihre Kunden- und Partnerbeziehungen pflegen können.
Diese wurde nun mit zahlreichen Modulen zur Verwaltung von Personaldaten und -informationen, Projektmerkmalen bis hin zur Rechnungsbearbeitung «aufgepeppt.»
Der Kunde erhält so ein umfassendes Leistungsangebot «aus einer Hand.»
«Mit unserem ITm-KMU-Bundle ist es uns gelungen, einen ‚kleinen Bruder' der hochpreisigen Enterprise-Software zu entwickeln,» freut sich Marcel Luginbühl.

Zur Realisierung dieses Projektes holte sich ITmovement die Firma Girsberger & Rütsche Treuhand AG ins Boot, die ihre Erfahrungen im Bereich Finanzen und Personal einbringt. Für die Hardware-Komponente stand nicht zu zuletzt der IT-Riese Dell Pate.

Welche Möglichkeiten bietet das KMU-Bundle von ITmovement?

- Personalverwaltung: Bearbeiten und verwalten sämtlicher Angaben, Daten und Positionen der Mitarbeiter im Unternehmen
- Leistungserfassung: einfache Eingabe, Erfassung der auftrags-/projektbezogenen Leistungen der Mitarbeiter via Outlook oder Webclient, unkomplizierte Weiterleitung an den Projektleiter zur Auswertung und Abrechnung
- Projektmanagement: Erstellung von internen und externen Projekten (Dienstleistungen, Festpreise, Marketing etc.) mit zahlreichen Unterprojekten, Hinterlegung von Budgets auf Projekt- und Mitarbeiterebene, Zuordnung von Sachkosten und Leistungen Dritter
- Rechnungsstellung: Sammeln aller fakturierbaren Kosten und zusammenfassen in einer Rechnung, Weiterleitung der Abrechnungsposten an ERP-Software oder Ausdruck via Microsoft Word
- SharePoint-Integration: vereinfachtes Dokumentenmanagement durch direkte Schnittstelle zu Microsoft Dynamics CRM, Verwaltung aller kundenbezogenen Dokumente (Angebote, Aufträge, Rechnungen etc.)

In der Entwicklung mit geplanter Fertigstellung zum Ende Sommer 2011 sind z.Zt.:

- Debitoren und Kreditoren: CRM-Ergänzung zur Integration der klassischen Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung in das Microsoft Dynamics
- CRM Lohnbuchhaltung: vollständige Personalerfassung einschl. Leistungserfassung, Spesenabrechnung, Lohnabrechnung etc.
- Finanzbuchhaltung: Ergänzung zu den vorhandenen Modulen zur Abbildung der nötigen Finanzprozesse innerhalb Microsoft Dynamics CRM
- Skillmanagement: Darstellung des Know-Hows jedes einzelnen Mitarbeiters im CRM, Erstellung frei definierbarer Skillprofile, einfache Auffindbarkeit der entsprechend qualifizierten Mitarbeiter bei neuen Projekten

ITmovement AG ist ein Unternehmen für Beratung, Konzeption, Implementierung und Support von Microsoft-Lösungen in Unternehmen. Als Microsoft Gold Partner hat ITmovement einen Premium-Partner-Status mit einem erheblichen Wissensvorsprung vor anderen.

ITmovement AG
Postfach 1064
8207 Schaffhausen
Geschäftsführer: Marcel Luginbühl
Telefon: +41 44 500 37 27
Fax: +41 52 640 25 75
Email: Marcel.Luginbuehl@itmovement.ch

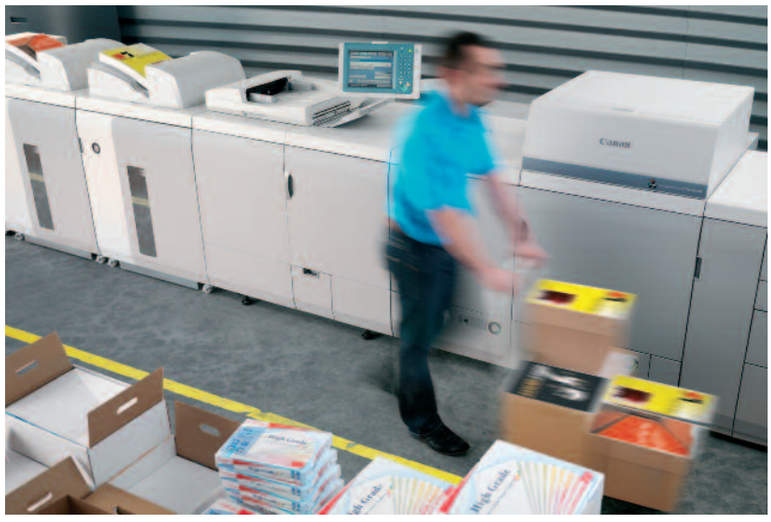
Ganzheitliches Dokumentenmanagement: auch für KMU immer wichtiger

Dem elektronischen Dokumentenmanagement kommt heute im Bezug auf Crossmedia Production und Publishing eine weitere wichtige Bedeutung zu: Es geht bei der Umsetzung von umfassenden Kommunikationsmassnahmen nicht mehr nur um das Archivieren und Wiederauffinden von Dokumenten, sondern allgemein um das Handling von wichtigen unternehmensrelevanten Informationen. Ein effizientes Dokumentenmanagement ist daher längst nicht mehr nur ein Thema für Blue-Chip-Unternehmen. Auch KMU können von dessen Vorteilen profitieren, haben bisher die Thematik aber nur langsam aufgegriffen.

Während Dokumentenmanagement meistens als die Fähigkeit gesehen wird, Informationen elektronisch zu archivieren, ist es doch in Wahrheit sehr viel leistungsfähiger. Dokumentenmanagement ist das computerisierte Management von sowohl elektronischem wie papierbasiertem Input. Es kann sich dabei um gescannte Dokumente, Textdateien, Bilder, Videodateien oder Webinhalte handeln, welche dank der Workflow-Lösungen elektronischer Dokumentenmanagement-Systeme (DMS) in einer Datenbank erfasst und archiviert werden. Dank ausgeklügelter Suchfunktionen können die gewünschten Dateien zu einem späteren Zeitpunkt jederzeit wieder aufgefunden und auf Wunsch in Papierform oder elektronisch – beispielsweise in Form von Mailings, Webinhalten oder Videoclips – ausgegeben werden.

Dokumentenmanagement als Teil umfassender Crossmedia Lösungen

Ein gutes DMS ist somit eine wichtige Grundvoraussetzung, um Crossmedia Kampagnen erfolgreich durchzuführen. Crossmedia bezeichnet im Allgemeinen die Kommunikation über mehrere inhaltlich, gestalterisch und redaktionell verknüpfte Kanäle, die den Endnutzer zielgerichtet über die verschiedensten Medien führt und auf einen Rückkanal verweist. Medien, die Crossmedia Massnahmen unterstützen, sind unter anderem das Internet mit Web TV oder animierten Seiten, Mobiltelefone, im Digitaldruck produzierte Dokumente mit variablen Daten, klassische Medien wie Inserate und Plakate oder auch Grossformat-Poster. Eine gut geplante Crossmedia Produktion beinhaltet folgende Schritte: Zunächst muss der Input gesammelt und zusammengeführt werden. Anschliessend erfolgt die Produktion der Dokumente, die danach crossmedial über die verschiedenen Kanäle publiziert werden. Setzt man moderne Software-Lösungen für variablen Datendruck oder Bildpersonalisierung ein, so kann die Wirkung der produzierten Dokumente auf die Konsumenten zusätzlich gesteigert werden. Wichtig ist zudem, dass die Ansprache der Zielgruppen in den jeweiligen Dokumenten vernetzt, interaktiv und Nutzwert orientiert erfolgt. In der letzten Phase des Prozesses geht es um die Veröffentlichung der Inhalte. Dabei spielt das richtige Dateiformat eine grosse Rolle, da für jedes Medium unterschiedliche Formate und Auflösungen benötigt werden. Dank des gezielten Einsatzes von Dokumentenmanagement-Systemen können Firmen heute ihre «Botschaften» bestmöglich an die Anforderungen der Endkunden anpassen und erzielen damit auf dem rezessiven und hart umkämpften Markt entscheidende Wettbewerbsvorteile.



Personalisierte Geschäftsdokumente produziert man bevorzugt auf Digitaldruckmaschinen in der eigenen Hausdruckerei.

Das elektronische Dokumentenmanagement nimmt im Bezug auf Crossmedia Production und Publishing eine wichtige Rolle ein.

Ein Dokumentenmanagement rechnet sich auch für KMU

Kleine Unternehmen werden häufig vom Tagesgeschäft absorbiert. Oft erkennen sie, dass Verbesserungen zwar notwendig sind, besitzen aber nicht die Zeit oder den Luxus einer langfristigen Perspektive für deren Umsetzung. In vielen Fällen haben sie keinen Zugang zu fachlicher Technologieberatung, da sie häufig nicht über eine ausgewiesene IT-Abteilung verfügen. Zusätzlich herrscht in vielen kleinen Unternehmen die Meinung vor, dass sie kein DMS benötigen, weil sie nicht im grossen internationalen oder globalen Massstab tätig sind. Die Zeit, die damit verbracht wird nach falsch abgelegten Dokumenten zu suchen, hat jedoch Auswirkungen auf die Produktivität eines jeden Unternehmens, ob gross oder klein.

Diese Erwägungen werden allerdings von der zentralen Sorge kleiner Unternehmen in den Schatten gestellt: den Kosten. Die wahrgenommenen Kosten der Einführung eines DMS können Management-Teams davon abhalten, sich zu Änderungen zu entschliessen. Aber Dokumentenmanagement-Lösungen sind skalierbar und zu entsprechend unterschiedlichen Preisen zu haben. Ihre Vorteile entfalten sie im Endeffekt ganz unabhängig von der Grösse.

Kontakt:
Canon (Schweiz) AG
info@canon.ch
Tel. 0848 833 835
www.canon.ch

ERFOLG
Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer
www.netzwerk-verlag.ch

MARKT INDEX
regional presse.ch

ERFOLG und MARKTINDEX
POWERKOMBI

Total Auflage über 89'424

INSERATE-ANNAHME

MARKTINDEX:
041 348 09 88

ERFOLG:
041 761 68 52

Inserieren Sie in den zwei Medien **MARKTINDEX** UND **ERFOLG** und profitieren Sie von unserem Angebot!

IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- Totale Auflage von 89'424 Exemplaren.
- Leserschaft in der ganzen Deutschschweiz.
- Schalten Sie ein Inserat im MARKTINDEX und erhalten Sie gratis ein Abo des Magazins **«Erfolg»** in elektronischer Form für 1 Jahr.

Persönliche Betreuung
ist für mich
die beste Medizin

Dank den Spezialisten von SWICA profitieren Arbeitnehmer von einer individuellen Betreuung, die den Heilungsprozess beschleunigt und sie baldmöglichst in den Arbeitsprozess zurückführt. Lassen Sie sich vom führenden Unternehmens-Versicherer beraten. **Telefon 0800 80 90 80. www.swica.ch**

FÜR DIE BESTE MEDIZIN. HEUTE UND MORGEN. SWICA

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

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

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

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

Werden Sie Mehrwertpartnerfirma

Im Rahmen eines ganzheitlichen Werbeansatzes nutzen Sie alle uns verfügbaren Medien. Mit über 500'000 Nennungen pro Jahr setzen wir Ihre Unternehmung als Mehrwertpartnerfirma crossmedial, interaktiv und eingebettet in laufenden Werbekampagnen ins Rampenlicht.

Als Gegenleistung gewähren Sie allen BesitzerInnen einer SparCard mit Ihren Produkten und/oder Dienstleistungen einen Direktvorteil.

Informieren Sie sich auf www.kmuverband.ch oder kontaktieren Sie uns

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

Gratis Demoversion unter www.orgamax.ch oder CD anfordern

deltra Software GmbH - 4617 Gunzgen
Tel. 032 621 06 46 - info@deltra.ch - www.orgamax.ch

10% Rabatt für Mehrwertpartner

Smart LEDbox

Einseitig inkl. Wandbefestigung

Superflache Leucht-Wechsel-Rahmen, in diversen Grössen von A4 bis A0.

EINFÜHRUNGS-PREIS

Artikel Bezeichnung	Artikel Nr.	Grösse in mm		Preis sfr
Smart LEDbox Single Sided	ULD25TN0A4	A4	201 x 297	172.–
Smart LEDbox Single Sided	ULD25TN0A3	A3	297 x 420	242.–
Smart LEDbox Single Sided	ULD25TN0A2	A2	420 x 594	315.–
Smart LEDbox Single Sided	ULD25TN0A1	A1	594 x 841	529.–
Smart LEDbox Single Sided	ULD25TN0B1	B1	700 x 1000	757.–
Smart LEDbox Single Sided	ULD25TN0B2	B2	500 x 700	453.–
Smart LEDbox Single Sided	ULD25TN0A0	A0	841 x 1189	841.–

Preise exkl. MWST, exkl. Porto und Verpackung

DekoPoint Displaylösungen

Gewerbezentrum Arova
CH-8247 Flurlingen

Tel. +41 52 659 13 22
Fax +41 52 659 13 23

info@dekopoint.ch
www.dekopoint.ch

Gutes Risikomanagement minimiert Währungsrisiken

Christian Spaltenstein

Währungen sind seit jeher grossen Schwankungen ausgesetzt. Seit Anfang 2011 schwankte der Euro gegenüber dem Schweizer Franken um rund 7 % und der USD gar um 10%. Diese hohe Volatilität kann für jedes Unternehmen, welches international tätig ist, gravierende Auswirkungen haben.

Unternehmen, welche vom Ausland importieren, müssen ihre importierte Ware meistens in Fremdwährung bezahlen. Je nachdem, wo der gesetzte hausinterne Devisenumrechnungskurs festgelegt wird, kann der Währungswechsel die Gewinne der im Inland verkauften Produkte drastisch schmälern.

Was kann man dagegen tun?

Eine realistische Preisgestaltung sicherstellen
Es kann schon sehr entscheidend sein, mit welchem hausinternen Devisenumrechnungskurs man kalkuliert. Hier ist entscheidend, wie weit im Voraus dieser festgesetzt werden muss und was man sich gegenüber seinen Konkurrenten und Kunden erlauben kann. Des Weiteren stellt sich die Frage, ob es sich um Einzelgeschäfte oder um einen mehrmals verwendeten Durchschnittskurs handelt.

Sobald Sie als Importeur Ihren Kaufauftrag in einer Fremdwährung bestätigen, müssen Sie mit den Wechselkursrisiken zurechtkommen.

Die richtigen Informationen einholen
Akkurate Marktinformationen können Ihnen entscheidend dabei helfen, zum richtigen Zeitpunkt und mit dem richtigen Instrument Ihren Fremdwährungsbedarf abzudecken. Sobald Sie Ihren Zielkurs und die Zeitspanne mit Ihrem Kundenbetreuer besprochen haben, wird er Sie über die Marktgeschehnisse auf dem Laufenden halten, so dass Sie einen optimalen Zeitpunkt für den Kauf finden können.

Sich gegen Währungsschwankungen schützen
Die richtigen Instrumente sind entscheidend. Das Termingeschäft ist die unkomplizierteste und günstigste Variante um sich gegen Währungsrisiken abzusichern. Das Instrument beinhaltet die Festsetzung eines Umrechnungskurses (basierend auf dem aktuellen Kurs zur Zeit der Absicherung) für den Kauf eines bestimmten Betrages der Währung zu einem späteren Zeitpunkt. Mit Hilfe von Termingeschäften können Unternehmen ihr Geschäft vor Währungsschwankungen schützen, ohne vorab Devisenkäufe tätigen zu müssen, die ihren Cashflow belasten.

Eine weitere Alternative bieten Limitierte Aufträge. Ein Limitierter Auftrag ist eine mündliche oder schriftliche Anweisung, einen bestimmten Währungsbetrag zu einem im Voraus vereinbarten Wechselkurs zu kaufen oder zu verkaufen. Dies räumt Ihnen die Möglichkeit ein, Kursschwankungen rund um die Uhr bereits für kleinste Beträge mittels eines Limitierten Auftrags zu ihrem Vorteil zu nutzen, ohne den Markt kontinuierlich beobachten zu müssen.

Ein verlässlicher Partner ist entscheidend
Associated Foreign Exchange (Schweiz) AG, kurz AFEX, kann auf eine über 30-jährige Firmengeschichte zurückblicken und zählt zu den weltweit führenden Devisen- und Zahlungsverkehrsspezialisten für KMU. Sie bietet ihren Kunden konkurrenzfähige Wechselkurse, internationale Zahlungsverkehrsprodukte, fundierte Marktexpertise sowie einen unvergleichlichen persönlichen Service. Lassen Sie sich von ihren transparenten und günstigen Wechselkursen, von der Einfachheit des Systems sowie des massgeschneiderten Services überzeugen. Kosteneinsparungen für KMU mit Fremdwährungsbedarf können bis zu 2 % des Umsatzes betragen.

Christian Spaltenstein

Associated Foreign Exchange (Schweiz) AG
Seefeldstrasse 69
8008 Zürich
www.afex.com

Anzeigen

Konflikte vermeiden
Kommunikationstipps für den Geschäftsalltag

Claudia Sigel

Die Kommunikation im Geschäftsalltag ist zuweilen hektisch und von virtuellen Kommunikationsmitteln dominiert. Da kann es schnell passieren, dass infolge Missverständnissen Konflikte entstehen. Im nachfolgenden Artikel werden einige Kommunikationstipps gegeben, um unnötige Konflikte zu vermeiden.

«Das Projekt steht». Zuversichtlich kam mein Klient – ich war damals für einen Grosskonzern als Rechtsanwältin auf der Konzernrechtsabteilung tätig – zurück, «alles bestens, wir können beginnen». Kurze Zeit später stellte sich jedoch heraus, dass der Vertreter der Kooperationsfirma etwas ganz anderes unter diesem Satz verstand. Nach deren Verständnis stand das Projekt still und es lief gar nichts mehr. Es war aber nicht so, dass dies den beiden Seiten von Anfang an klar war. Das Gegenteil war der Fall, mein Klient ärgerte sich über die Vertreter des anderen Unternehmens, welche seiner Auffassung nach einfach nicht vorwärts machten. Die Kollegen der Kooperationsfirma wiederum regten sich über unsere Gleichgültigkeit hinsichtlich des Stillstandes des Projektes auf. Die Parteien waren, ohne dass es Ihnen bewusst war, in einer Pattsituation angelangt, in welcher gar nichts mehr ging und ein Konflikt die unausweichliche Konsequenz war.

Dieser Konflikt hätte sich leicht vermeiden lassen. Beide Parteien waren sich ursprünglich einig und guter Dinge. Es lagen also die besten Voraussetzungen für ein gemeinsames Gelingen vor. Dennoch wurde durch Missinterpretation eines einfachen Satzes bei einer Seite ein Missverständnis hervorgerufen, was schliesslich zum Konflikt führte. Zwischen Sender und Empfänger der Nachricht bestand dahingehend eine Störung, dass das, was der Sender auszusenden beabsichtigte, in anderer Form beim Empfänger ankam. Um Kommunikationsstörungen zu vermeiden, ist der Sender einer Nachricht deshalb gut beraten, sich einer **klaren Sprache** zu bedienen und vor dem Aussenden der Nachricht den direkten Blickkontakt zum Nachrichtenadressaten zu suchen. Erst wenn dieser **Blickkontakt zwischen Sender und Empfänger** seit einigen Sekunden anhält, lohnt es sich, mit dem Aussenden der Nachricht zu beginnen. Des weiteren wird empfohlen, den **Empfänger** am Anfang der Nachricht **mit seinem Namen anzusprechen**, gefolgt von einer **kurzen Pause**. Auf diese Art gibt der Sender dem Empfänger Zeit und Raum, sich auf das Empfangen von Nachrichten einzustellen.

Inhaltlich ist es von Vorteil, **kurze und prägnante Sätze** unter **bewusstem Einsetzen der Satzmelodie** zu verfassen. Wird beispielsweise ein normaler Aussagesatz ausgesprochen, empfiehlt es sich, das Satzende durch Senken der Stimme anzukünden, beim Stellen einer Frage hingegen durch Anheben der Stimme. Auf die Verwendung von **Konjunktiv und Modalverben** sollte möglichst **verzichtet** werden. Der Konjunktiv umschreibt Situationen oder Wünsche, die nicht real sind und vermag dadurch, beim Nachrichtenempfänger ein beachtliches Potential an Unklarheit hervorzurufen. Hierzu folgendes Beispiel: Angenommen, ein Vorgesetzter beabsichtigt, seine Mitarbeiterin mit einer bestimmten Tätigkeit zu betrauen. Verwendet er nun die Formulierung «ich wäre ihnen dankbar, wenn», riskiert er, der Empfängerin der Nachricht die Wahl zu lassen, etwas für ihn zu tun oder nicht, was wohl weniger seiner Absicht entspricht. Die Anwendung des Konjunktivs kann also zu Missverständnissen führen. Eine Formulierung wie «Frau Meier, stellen Sie mir bitte diesen Artikel bis heute Abend fertig» ist in der Aussage unverfänglich und lässt dem Entstehen allfälliger Kommunikationsschwierigkeiten keinen Raum.
Die Verben «können, sollen, wollen, müssen, mögen, dürfen» haben als Modalverben die Eigenschaft, den Inhalt einer Nachricht zu modifizieren. Fragt beispielsweise eine Vorgesetzte ihren Mitarbeiter, «können Sie XY ausführen?», mag dies beim Mitarbeiter den Anschein erwecken, sie traue es ihm eigentlich gar nicht zu. Vielleicht befürchtete aber die Vorgesetzte nur, ihr Mitarbeiter hätte hierfür gerade keine Zeit und sie wollte mit Hilfe des Modalverbs «können» lediglich höflich sein. Auch die Verwendung von Modalverben führt somit je nach Stimmung des Empfängers zu Unstimmigkeiten. Einen ungünstigen Ausgang des Gespräches kann die Vorgesetzte deshalb einfach durch klare Kommunikation vermeiden, beispielsweise indem sie verlauten lässt: «Haben Sie ausreichend Kapazität, XY auszuführen?»

Natürlich ist ein direktes Gespräch im Rahmen des heute schnelllebigen Geschäftsalltags nicht immer möglich und es verbleibt nur die Alternative des Verfassens einer **Textnachricht**. Ist dies der Fall, gilt es, dem Inhalt der Nachricht mangels Tonalität noch mehr Aufmerksamkeit zu schenken. Dabei sind die vorgenannten Tipps sicherlich sehr hilfreich. Es empfiehlt sich jedoch gleichwohl, **vor dem Absenden** einer Textnachricht diese **unter Anwendung ausreichender Empathie** nochmals **durchzulesen** und sich zu überlegen, **wie die** soeben verfasste **Nachricht beim Empfänger ankommen könnte**. Denn was der Sender aussendet, muss nicht unbedingt in der gleichen Form beim Adressaten ankommen. In besonders heiklen Situationen empfehle ich sogar, eine vertraute Drittperson beizuziehen und diese zu fra-gen, was die verfasste Nachricht bei ihr auslöst. Oftmals kann dieses Feedback einiges dazu beitragen, einen unnötigen Konflikt entstehen zu lassen.

Claudia Sigel, Rechtsanwältin
Mediatorin SDM-FSM und Konfliktcoach
www.sigelconsult.ch

Entdecken Sie das Ei des Kolumbus …

Astrid Baertschi

Seit 33 Jahren sind wir in der Schweiz erfolgreich mit unseren Sprachendienstleistungen unterwegs. Vor drei Jahren haben wir eine Filiale in Stuttgart eröffnet, weil wir finden, die deutsche Gründlichkeit braucht als Sahnehäubchen den schweizerischen Finish in der Sprache:

Deutsche Unternehmen und Produkte werden in der Welt vor allem deshalb gekauft, weil man unter «Made in Germany» Gründlichkeit und Zuverlässigkeit versteht – um nur zwei der deutschen Tugenden zu nennen. Tugenden, die uns Schweizern ja auch nicht gerade fremd sind. Bei uns Helvetiern kommt zu diesen teutonischen Tugenden noch die Mehrsprachigkeit hinzu: Das haben wir **als BtoB- und BtoC-Sprachenbüro** so weit perfektioniert, dass wir in 33 Weltsprachen übersetzen.

Wenn Sie also rund um den Globus richtig verstanden werden wollen, dann sollten Sie nicht nur hervorragende Produkte produzieren, sondern ebensolche Prospekte, Bedienungsanleitungen, Handbücher, Geschäftsberichte, Briefe und Offerten. Texte, die in allen Sprachen so klar formuliert sind, dass sie keine Interpretationsmöglichkeiten offen lassen. Das ist vor allem im Offert- und Vertragswesen eine «Conditio sine qua non»!

Ausser für Werbe- und PR-Agenturen arbeiten wir auch in den Bereichen Maschinenbau, Mess- und Verpackungstechnik, Elektronik, Werkzeugtechnik und Roboter. Vom Automobil bis zur Automation, von der Antriebs- bis zur Befestigungs- und Dentaltechnik, vom Versicherungswesen über die Banken- und Finanzwelt bis hin zur IT und der klassischen EDV.

Unsere Mitarbeiter sind nicht nur mit ihrem Fachgebiet, sondern auch mit den schweizerischen Eigenheiten, der Rechtsprechung und den Helvetismen vertraut. Genau das unterscheidet uns von unseren ausländischen Kollegen. Wussten Sie, dass in der Schweiz Finken und Fleischvögel nicht fliegen können und das «angefressen» etwas mit Begeisterung zu tun hat, mit der wir Texte übersetzen? Wer seinen Benz gelassen in Deutschland parkt, muss in der Schweiz schon parkieren. Und wer falsch parkt, kriegt ein Knöllchen, aber wer falsch parkiert, kassiert eine Busse. Das gilt natürlich auch für die österreichische Idiomatik. Aber auch australisches, britisches und amerikanisches Englisch wird bei uns unterschieden. Wie wir auch Spanisch nicht über einen Leisten brechen: Mexikaner sprechen ein anderes Spanisch als Spanier so wie Brasilianer ein anderes Portugiesisch reden als Portugiesen.

Wir bringen Schwarze dazu, Weisse zu lesen und umgekehrt. Wir sorgen dafür, dass Schweizer Käse sogar in Frankreich gegessen wird und eine Bedienungsanleitung von Grundig auch in Afrika oder Japan verstanden wird, weil wir vielleicht unseren Beruf etwas leidenschaftlicher betreiben als andere. Für viele Kunden sind wir so etwas wie die letzte Instanz vor der Unterschrift, denn seit über 30 Jahren beschäftigen wir uns mit nichts anderem als der Sprache.

Unsere hauseigene Qualitätssicherung, sprich das Lektorat, garantiert, dass die kundenspezifische Terminologie aufgearbeitet und verwaltet wird, so dass eine Inbusschraube immer eine Inbusschraube bleibt und nie eine innenliegende Sechskantschraube wird. Zudem bieten wir eine kostenlose Sprachauskunft in den Sprachen Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch.
Mit unserem kundenorientierten Projektmanagement überbrücken wir sämtliche Sprachbarrieren seit 1979 – und bestimmt auch die nächsten 33 Jahre!

Astrid Baertschi

Übersetzungs-Service USG AG
Astrid Baertschi
Blumenweg 6
3063 Ittigen
031 924 24 44
info@usg.ch

… in 33 Weltsprachen

Übersetzungs-Service USG AG
Stiftstr. 16
D–71063 Sindelfingen
Tel. +49 7031 49 2 80 80
info@usg-stuttgart.de

Frederic Kaminski

Seit 3 Jahren sind wir in Deutschland erfolgreich mit unseren Sprachendienstleistungen unterwegs. Wir arbeiten für Bosch, Hamm-Straßenwalzen, Losberger, RTS-Rieger Team, Antwerpes, Testo und andere Kunden, deren Absatzmärkte weltweit mit einwandfreier Sprache bedient werden müssen.

Die Repräsentanz in Deutschland ermöglicht uns eine intensive Erforschung des Marktes. Erst die Auslandsniederlassung schafft in Deutschland das Vertrauen in die Firma und zeigt, dass wir nachhaltige Geschäftsbeziehungen pflegen wollen. Gerade im stark umworbenen Markt der Übersetzungen, wo die Masse immer mehr ohne Qualitätsbewusstsein in Übersee arbeiten lässt, braucht es hochqualifizierte Fachpersonen, um sich von der Konkurrenz abzuheben.

Anfragen und Anforderungen neuer ausländischer Kunden wirken katalysierend auf die eigene Entwicklung und fördern die Optimierung und Auffrischung der Prozesse im Mutterhaus.

Wir helfen Ihnen und Ihrem Unternehmen, durch absolut kompromisslose Qualität **neue Märkte zu erschließen**. Mit unserem kundenorientierten Projektmanagement überbrücken wir für Sie sämtliche Sprachbarrieren seit 1979! Und das geht so:

1. Wir haben fachspezifische Übersetzer, die nur in ihre Muttersprache übersetzen und nicht wie EU-Übersetzer, die auch noch in die Ausgangssprache zurückübersetzen.
2. Wir haben anständige und wettbewerbsfähige Preise.
3. Wir haben eine hauseigene Qualitätssicherung, sprich ein Lektorat, mit dem Sie jederzeit persönlich sprechen können.
4. Wir haben eine kostenlose Sprachauskunft in den Sprachen Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch.
5. Wir können Ihnen beim Erstellen des Corporate Wording behilflich sein – wenn Sie es wünschen.
6. Wir können Ihre Terminologie aufarbeiten und verwalten, so dass eine Inbusschraube immer eine Inbusschraube bleibt und nie eine innen liegende Sechskantschraube wird und schon gar nie eine Madenschraube. Nie und nimmer! Da können Sie uns beim Wort nehmen.

Als global denkender Unternehmer kennen Sie ja die Brisanz einer fehlerhaften Produktanleitung. Mit uns sparen Sie **7.** am richtigen Ende: am Prozess und nicht an der Übersetzung. Ich selbst bin studierter Rhetoriker und Theologe und baue seit drei Jahren den deutschen Markt auf!

Gute Kommunikation ist unsere Leidenschaft!

Mit unserer Kommunikation haben wir es in den vergangenen Jahren zweimal auf die Shortlist des ECON-Award geschafft und zwei mal hintereinander die Silbermedaille vom Tripple A-Award der INDUKOM gewonnen. Und für gute Übersetzungen braucht es zwei Dinge: Erstens, die USG AG. Zweitens, die Motivation zum Wechsel, denn bei uns ist das Böse des Guten Feind, ganz nach dem Motto: Gute Übersetzer kommen in den Himmel. Böse mit Ihnen ins Geschäft. *Frederic Kaminski*

PARADIES HOTEL
ROTSCHUO

Direkt am See mit Sicht in die Berge die richtige Umgebung für Seminare

Hier verbinden sich Arbeit und Vergnügen

- 13 Konferenzräume mit Tageslicht und technischer Infrastruktur
- 61 komfortable Hotelzimmer, alle zur See- und Sonnenseite gelegen
- Restaurant mit Terrasse und Hotelbar
- Weitläufige Gartenanlage mit 250‘000 m²
- Private Liegewiese am See und Hallenbad
- Vielseitige Rahmenprogramme im Herzen der Schweiz

Seminarpauschalen ab CHF 85.-- pro Person

Ihr Gastgeber am Vierwaldstättersee

Paradies Hotel Rotschuo
Seestrasse 159, 6442 Gersau
Telefon +41 41 828 22 66
Fax +41 41 828 22 70
E-Mail rotschuo@bluewin.ch
www.rotschuo.ch

Höhlen-Erlebnis

100‘000-jährige Nagelfluh-Höhle gibt Ihrem Firmen- und Privatanlass die besondere Note.

- Stimmungsvolle Ambiente
- Breites Speise- und Getränkeangebot
- Geeignet für max. 350 Personen
- Offen von März bis November - auf Vorbestellung

NEU
Pauschalangebote für Gruppen bis 50 Personen

NEU: Summer-Höhlenznacht
mit musikalischer Unterhaltung
23.7. und 6.8.2011
für Gross und Klein

Hotel + Höhle Gruebisbalm / Rigi - Familie Schaub - 6354 Vitznau
Tel. 041 397 16 81 - www. hoehlenfeste.ch

Weine vom Weingut Schlössli, Schafis Für Geniesser reserviert

Fabian und Irene Teutsch-Marugg

Ein Sommerabend. Aperitif unter freiem Himmel. Die letzten Sonnenstrahlen wärmend auf der Haut, der Gaumen erfüllt vom rassigen Spiel eines charaktervollen Gutedels. Eine Sonderabfüllung, nur ein einziges Fass, ohne Säureabbau vinifiziert an den Gestaden des Bielersees.

Der Winzer, ein junger Wilder, experimentierfreudig, stilsicher, selbstbewusst. Fabian Teutsch sein Name. Einer, den man sich merken muss. Ausgezeichnet für seine komplexen, aromatischen Pinot Noirs, denen das Eichenfass wie ein Gewürz ansteht. Keine übertriebene Holznote. Fein. Gebrannt von der Sonne, getränkt vom Wasser. Idealer Begleiter zu Käse, rotem Fleisch – gerne auch alleine genossen, in den Abend hinein. Oder unter Freunden angestossen, mit einem Sauvignon blanc, der so polarisierend ist wie nur wirkliche Freunde sein können. Süss und sauer zugleich, fruchtig mit angenehmer Restsüsse. Er liebt Currys, edelt Süss-Saures, schmiegt sich an Blau- und Weichkäse an. Passend auch zum Dessert. Ein Gefährte für die schönsten Stunden im Leben eines jeden Geniessers – wie alle Weine vom Weingut Schlössli.

Weingut Schlössli in Schafis am Bielersee

Empfang im Holzfasskeller

Das Beste vom Bielersee – in limitierter Auflage

Fass N°3 Limited Edition
Gutedel AOC Lac de Bienne 2010
Ein rassiger Weisswein, der sich im Gaumen wie eine belebende Dusche unter einem Wasserfall anfühlt. Flasche 75cl, Fr. 13.50

Schafiser Pinot noir RESERVE 2009
Ein vielschichtiger Rotwein, aus den besten Parzellen mit dem geringsten Ertrag gekeltert. Die Krönung jeder gediegenen Mahlzeit. Bernerflasche, 75cl, Fr. 24.50

Weingut Schlössli Sauvignon blanc 2010
Ein üppiger Aromenstrauss, an Holunderblüte und Cassis erinnernd. Bernerflasche, 75cl, Fr. 17.50

Degustation und Weinverkauf:
Die Tore des Weinguts Schlössli in Schafis sind jeden Samstag von 9.00 bis 12.00 und 13.30 bis 16.00 Uhr geöffnet. Auf telefonische Anmeldung auch unter der Woche.

Weingut Schlössli
Fabian und Irene Teutsch-Marugg
Bielstrasse 155, 2514 Schafis, Tel: 032 315 21 70
info@weingutschloessli.ch
www.weingutschloessli.ch

Anzeigen

jura

So glänzen Profis

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

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

SWISS MADE

LE POUVOIR DE RENAÎTRE*
TEL SON EMBLÈME LE PHÉNIX, L'ABBAYE DE GRIMBERGEN
A SU RENAÎTRE DE SES CENDRES SIÈCLE APRÈS SIÈCLE.
GRIMBERGEN
1128
*FACULTÉ LÉGENDAIRE DU PHOENIX À RENAÎTRE DE SES CENDRES, SYMBOLE DE L'ABBAYE DE GRIMBERGEN DEPUIS 1629.
1128
GRIMBERGEN
ABDIJBIER - BIÈRE D'ABBAYE
L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ. A CONSOMMER AVEC MODÉRATION

Grimbergen – Ein Klosterbier voller Mystik und Tradition

Grimbergen ist ein belgisches Abteibier mit jahrhundertealter Tradition. Lassen auch Sie sich von der Mystik der Klostergeschichte und der Faszination des brennenden Phönix verführen.

Grimbergen – der Ursprung einer geheimnisvollen Tradition

Wir schreiben das Jahr 1128, als in der Abtei von Grimbergen erstmals Bier gebraut wird. Damals wurde in dem kleinen Dorf nördlich von Brüssel der Stein für eine jahrhundertealte Braukunst im Zeichen von Qualität und Tradition gelegt. Schon bald war die Abtei Grimbergen für ihr besonderes Bier bekannt und bot Reisenden und Pilgern in turbulenten Zeiten Zuflucht und wohlschmeckendes Bier. Die Abtei von Grimbergen wurde mehrere Male durch Brände zerstört und stets wieder aufgebaut. Als Zeichen für diese Auferstehung steht der brennende Phönix, der aus der Asche entsteht. Schon seit Jahrhunderten ist er das Symbol für immerwährende Auferstehung und Kraft.

Das Geheimnis des Phönix

Mit dem Symbol des Phönix und der Inschrift «Ardet nec consumitur» – «Verbrannt aber nicht zerstört» lebt das Geheimnis des Grimbergen Biers noch heute weiter. Zu lesen ist die Inschrift auch auf dem Etikett des Grimbergen Blonde, einem obergärigen Klosterbier mit einem Alkoholgehalt von 6.7 Prozent. Durch den Einsatz von «Gatinais» Malz, kombiniert mit sorgfältig ausgesuchtem Hopfen, entsteht ein ausgewogenes, fruchtig-malziges Bier mit mildem Geschmack, welches von Männern und Frauen gleichermassen geschätzt wird.

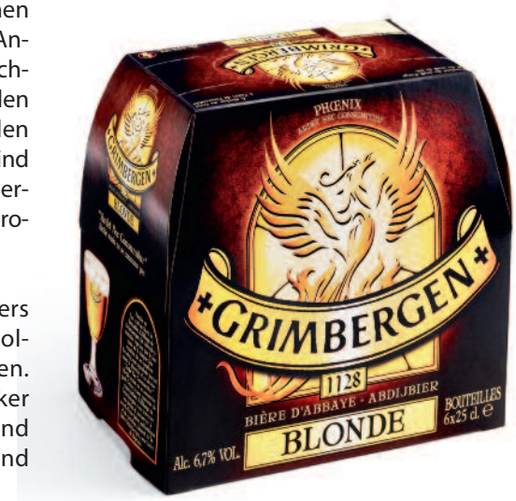
Grimbergen in der Gastronomie

Lassen auch Sie Ihre Gäste die Mystik der Klostergeschichte und die Faszination des brennenden Phönix entdecken und empfehlen Sie ein Klosterbier von Grimbergen. Besonders in Pubs und Bars, aber auch in der gehobenen Gastronomie werden Sie damit grossen Anklang finden. Das leicht fruchtige und frischbittere Grimbergen Blonde mit seinem runden und vollen Aroma passt perfekt zu allen Fleischgerichten. Zu dunklem Fleisch wie Rind oder Wild kann das leicht süssliche Grimbergen Doubel mit dem ausgeprägten Malzaroma empfohlen werden.

Wer es etwas stärker mag, wird besonders am Grimbergen Tripel mit einem Alkoholgehalt von neun Prozent Gefallen finden. Durch die Beigabe von hellem Kandiszucker erhält es einen bitter-süssen Geschmack und empfiehlt sich als Begleitung zu Fisch und Meeresfrüchten.

Schweizweit erstes Belgisches Biercafé in Lausanne eröffnet

Belgische Biere sind definitiv im Trend. Das beweist die Neueröffnung des ersten belgischen Biercafés in Lausanne im vergangenen Dezember. Denn in Belgien wird Bierkultur gross geschrieben. Um diese Lebensart zu verbreiten und zu fördern, entwickelte die weltweit grösste Brauereigruppe ABInBev 1998 die Idee eines belgischen Biercafés, das die Tradition mit der Moderne verbindet. Ein solches Lokal konnte in Zusammenarbeit mit Feldschlösschen nun auch im Zentrum von Lausanne realisiert werden. Der Erfolg des «Café Bruxelles» an der Place de la Riponne bestätigt das Interesse der Gäste an einer belgischen Bierkultur und Vielfalt der belgischen Bierspezialitäten wie Hoegaarden, Leffe oder Stella Artois.



Grimbergen zu Hause geniessen

Entdecken auch Sie das Geheimnis und vor allem den guten Geschmack von Grimbergen. Sie finden das trendige Klosterbier in den drei Sorten Blonde, Double und Triple in der Getränkeabteilung Ihres Supermarktes oder bei Ihrem Getränkehändler in der 33cl Flasche oder auch im 6x25cl Pack.

Mit etwas Glück können Sie die belgischen Biere an einem der Degustationsstände in Ihrem Supermarkt auch vor Ort probieren. So können Sie zusammen mit Ihren Freunden mit Grimbergen auf die belgische Bierkultur anstossen und die Vielfalt der Sorten entdecken.

Auch heutzutage sind in der Abtei von Grimbergen noch Mönche mit dem Bier brauen beschäftigt. Sie sorgen dafür, dass das Geheimnis sorgfältig gewahrt wird. Schön, dass auch wir durch den Genuss der Grimbergen Abtei-Biere daran teilhaben dürfen.

Günther Panzenböck

Mehr Informationen:
www.houseofbeer.ch
www.grimbergenbier.be
www.grimbergen.fr

Hoch über den Dächern von Luzern Lounge & Bar suite

Aussicht über Stadt, Berge und See.
Öffnungszeiten:

Sonntag-Mittwoch	**17.00 – 00.30**
Donnerstag	**17.00 – 01.00**
Freitag	**17.00 – 02.30**
Samstag	**16.00 – 02.30**

Philosophie
Mit herrlichem Blick auf Stadt, Berge und See, können Sie die Zeit vergessen und den Alltag hinter sich lassen. Ob an kühlen Tagen im Barbereich mit traumhafter Aussicht, im tiefsten Schnee in der Lounge am Cheminée, in der Galerie unter den 45 000 funkelnden Kristallen oder aber im Sommer auf einem der beiden Open Air Lounges. In jedem Bereich können Sie die atemberaubende Aussicht über Stadt, Berge und See geniessen und den Alltag hinter sich lassen.

Spezialitäten des Hauses
Die Getränke-Karte lässt die Herzen höher schlagen! Mit hochwertigen Spirituosen befinden sich, nebst klassischen Drinks, auch speziell kreierte Fashion & Design Cocktails. Auch das grosse Angebot an alkoholfreien Specials lässt keine Wünsche offen.

Gegen den kleinen Hunger wird den Gästen eine köstliche Auswahl an verschiedenen Apéro-Platten angeboten. Fingerfood vom Feinsten wartet auf Sie. Die Auswahl reicht von Sushi bis Quesedilla Ecken. Nicht zu vergessen ist das legendäre Clubsandwich, welches auch den noch so grossen Hunger stillt…

Was noch zu erwähnen ist
Die Lounge & Bar suite überrascht ihre Gäste unter dem Thema *Creative Cooking* zu jeder Jahreszeit:

- Grillevents im Sommer
- eine Austern Bar im Oktober
- Fondue im Dezember
- und viele weitere Attraktivitäten…

und dies alles auf der grossen Open Air Lounge.

Die schönen Dinge des Lebens haben jetzt eine Anschrift – Lounge & Bar suite, Luzern
Hoch über den Dächern von Luzern, mit herrlichem Blick auf Stadt, Berge und See, die Zeit vergessen.
Hier treffen feine Sinne auf vielfältige Sinnlichkeiten. Bei verführerischen Speisen, ausgefallenen Drinks und eleganten Sounds. Lassen Sie sich von den weltlichen Genüssen in den Bann ziehen, und das in einem stilistisch unverwechselbaren Ambiente.

Lounge & Bar suite
Pilatusstrasse 1
6003 Luzern
direkt beim Bahnhof, Eingang Hotel Monopol
7. Stock
www.suite-lounge.ch
info@suite-lounge.ch
+41 41 210 21 31

DER SPANNENDSTE FIRMENAUSFLUG DER SCHWEIZ

SIGHTSEEING WAR GESTERN ... JETZT GEHT'S AUF DIE JAGD!

CODES KNACKEN. Rätsel lösen. Fährten aufspüren. Zu Land, zu Wasser, kreuz und quer durchs Revier. Das ist Foxtrail. Die verblüffendste Art, eine Stadt zu entdecken.

TAUSENDE von Unternehmen und Vereinen haben den Fuchs schon gejagt. Kein Team hat ihn erwischt. Aber alle hatten tierisch viel Spass. Jetzt sind Sie dran!

DIE ERSTE HEISSE SPUR führt Sie auf www.foxtrail.ch. Der Fuchs offeriert Ihnen einen Sonderrabatt von CHF 100 pro Buchung ab 13 Personen. Einfach Offertformular für Gruppen ausfüllen und bei Bemerkung „Foxdeal Erfolg" vermerken und profitieren! Gültig für Offertanfragen bis 31. Mai 2011.

FOXTRAIL

Die spannendste Schnitzeljagd der Schweiz.

Foxtrail gibt's auch in Ihrer Nähe: Luzern, Zürich, Basel, Bern, Thun und St. Gallen

RAMADA Hotels

Ihr attraktiver Tagungs- und Ferienpartner in der Schweiz

Buchen Sie Ihre Wunschdestination unter **www.ramada-treff.ch** oder direkt via E-Mail an:

christian.gottstein@ramada-treff.ch

Tel. 079 592 16 52

Profitieren Sie von den Sonderkonditionen für SKV-Mitglieder!

RAMADA

RAMADA PLAZA Basel**SUPERIOR**

Tagungshotel im Messeturm mit 1000 m² Seminarfläche

RAMADA Hotel Zürich City****

Businesshotel direkt gegenüber dem Stadion Letzigrund

RAMADA Hotel Solothurn****

Seminarmeile zusammen mit dem Palais Besenval und dem Landhaus

RAMADA Hotel Regina Titlis Engelberg****

Seminar- und Ferienhotel im Zentrum von Engelberg

TREFF HOTEL Sonnwendhof Engelberg***

kleines Ferienhotel mit familiärer Atmosphäre

RAMADA Hotel La Palma au Lac Locarno****

Seminar- und Ferienhotel direkt am Lago Maggiore

RAMADA Hotel Arcadia Locarno****

familiäres Hotel für kleine und grosse Gäste direkt an der Promenade

Paradiesisches Wohlsein im Flexside® Gel-Bett

Entscheidende Vorteile führender Gel-Betten gegenüber Matratzen und Wasserbetten

Die Kunden sind begeistert vom paradiesischen Wohlbefinden im Flexside Gel-Bett

Fühlen Sie sich in Ihrem Bett bereits paradiesisch wohl oder geben Sie sich noch mit Kompromissen zufrieden? Knapp einen Drittel des Lebens verbringen wir im Bett. Für diesen grossen Lebensabschnitt lohnt es sich, ein Bett zu wählen, das optimales Wohlbefinden und bestmögliche Schlafqualität garantiert: das Flexside Gel-Bett. Seine Vorteile zeigt Ihnen das 2-Minuten-Video auf www.gelbett.ch oder das Probeliegen. Flexside Gel-Betten passen in jedes Budget – kosten sie doch ca. zehn bis zwanzig Mal weniger als die Anschaffung eines neuen Autos und dies bei deutlich höherer Lebens- und Verwendungsdauer.

Nach der Umstellung auf Flexside Gel-Betten sind praktisch alle Kunden begeistert und sehr zufrieden. Sie bestätigen die überzeugenden Vorteile im Vergleich zu Matratzen und Wasserbetten:

Die meistgenannten Vorteile von Flexside Gel-Betten:

- Paradiesische Geborgenheit, Entspannung und Erholung
- Langer, erholsamer Schlaf
- Angenehm kuscheliges und wohliges Gefühl
- Druckstellenfreies Schlafen – dank einzigartig ergonomischer Körperabstützung – optimiert die Blutzirkulation, bessert Rückenschmerzen
- Schlafen ohne Strom – dank 3D-Klimanetz für körpereigene Bettwärme
- Reine Schlaf-Wellness erleben und geniessen
- Freude vor-, während und nach dem Bett-Genuss

Einzigartig guter und gesunder Schlaf

Beim Liegen auf einer Gel-Matratze wird die Gel-Masse nicht komprimiert sondern verdrängt. Einzig das Prinzip der Verdrängung bewirkt eine gleichmässige Körperabstützung. Kopf, Rücken, Schulter, Becken und Hüften werden ohne Gegendruck gestützt, was einem Schwebegefühl gleichkommt und den echten Tiefschlaf ermöglicht. Das Gel-Bett hilft Rücken- und Schulterschmerzen zu bessern und Verspannungen oder Schmerzen vorzubeugen. Auch Schwangere können bis zur Niederkunft besser liegen. Langzeitpatienten, die länger liegen müssen, haben dank der Gel-Unterlage meist viel weniger Probleme. Flexside Gel-Betten sind wartungsfrei, pflegeleicht, weitgehend frei von Allergenen und besonders hygienisch. Dadurch sind sie auch für Allergiker einzigartig gut verträglich.

Täglich wohlig leichtes Liegegefühl – dank gleichmässiger Körperabstützung ohne Gegendruck, wie dies nur das Flexside Gel-Bett bietet

Spürbar mehr Wohlbefinden

Gel-Betten benötigen keine Heizung. Das 3D-Klimanetz sorgt für körpereigene wohlige Bettwärme. Die Gel-Dichte ist veränderbar für jedes Liegebedürfnis. Flexside Gel-Betten bieten eine konstante, ergonomisch einzigartige Liegequalität.

Das Flexside Gel-Bett eignet sich auch zum Einbau in einen Bettrahmen

Das Paradies auf Erden gibt es nicht, doch paradiesisches Wohlsein empfinden die meisten der Optimierungsorientierten, wenn sie nach dem unverbindlichen Probeliegen auf ein Flexside Gel-Bett gewechselt haben. Und paradiesisches Liegen ist im Leben von grösster Bedeutung, verbringen wir doch knapp einen Drittel der Zeit im Bett. Das Bett ist eine wichtige Stätte der Geborgenheit, Entspannung und Erholung. Gutes Bettklima ist sehr wichtig für die Beziehung. Die kostengünstige Optimierung mit einem Flexside Gel-Bett lohnt sich deshalb gleich mehrfach.

Bei Flexside stützt die Gel-Masse den Körper gleichmässig und somit ohne Druckpunkte. Man wird sozusagen «umarmt» und geniesst einen andauernden Tiefschlaf. Das Bett wirkt wie eine Wellness Oase. Viele Gelbett-Schläfer haben frühere Schlafstörungen, Rückenprobleme oder Allergien durch den Wechsel in den Griff bekommen. Die Gel-Dichte ist von dünn- bis dickflüssig variierbar. Selbst nachträgliche Korrekturen sind möglich. Dank der hohen Viskosität ist Gel ein ideales Speichermedium und passt sich Ihrer Körpertemperatur an. Auf eine künstliche Wärmeregulierung kann dabei verzichtet werden. Die Gel-Masse ist 100% umweltfreundlich und biologisch abbaubar.

Weitere Informationen unter www.flexside.ch. Ein Probeliegen auf dem Flexside Gel-Bett lohnt sich. Die Probe ist sehr gut kombinierbar mit einem Ausflug. Vereinbaren Sie einfach einen Termin Ihrer Wahl (auch an Wochenenden) oder besuchen Sie uns während den Öffnungszeiten.

Flexside AG – Swiss Gelbed Company
Wyerstrasse 39, 6462 Seedorf
Tel. +41 (0) 41 870 49 49, Fax +41 (0) 41 870 49 38
www.flexside.ch, service@flexside.ch

Feuchtigkeit macht krank!

Feuchte Wände, Schimmel- und Pilzbefall machen Menschen krank. HEGUSEBA hat sich zum Ziel gesetzt mit umweltbewussten Systemen ein gesundes Wohnklima zu schaffen. Damit man sich in den eigenen vier Wänden rundum gut fühlt.

Falsch ist die verbreitete Meinung, dass Schimmel- und Pilzbefall im Keller keine Auswirkungen auf die restlichen Räume hat. Diese unsichtbaren Schimmel- und Pilzsporen können sich durch ganz einfachen Luftzug im ganzen Haus verteilen. Aus diesem Grund sind auch verschiedenste Erkrankungen der Bewohner auf feuchte Mauern in Haus und Keller zurückzuführen. Denn: Wer erzählt schon seinem Arzt, dass er Zuhause feuchte Mauern hat? Genau deshalb ist es wichtig, dies nicht auf die leichte Schulter zu nehmen und mit Mauerentfeuchtung dem Schimmel und Pilz den Kampf anzusagen.

Das Problem

Feuchtigkeit in Häusern und Gebäuden ist so alt wie das Bauen selbst. Seit Menschen Häuser bauen, ist Wasser der Feind Nummer 1. In verschiedenster Form wird damit gekämpft. Damit das Mauerwerk seine statische Funktion, nämlich das Haus zusammen zu halten, auch behalten kann, ist es wichtig, dass das Mauerwerk frei von Feuchtigkeit ist und auch bleibt.

Die Ursachen

Die Ursachen für Feuchtigkeitsschäden sind vielfältig. Die grösste Gefahr, der aufsteigenden Feuchtigkeit, droht jedoch aus dem Erdreich. Bei dieser Feuchtigkeit werden Salze aus dem Erdreich und der Bausubstanz gelöst. Sie treten als Salpeter (weisse Flecken mit nadelförmigen Salzkristallen) wieder aus und zerstören nicht nur Verputz und Farbe, sondern auch die Bausubstanz.

Die Anzeichen

Kapillarfeuchte lässt Farbe abblättern, löst Tapeten und verursacht Schimmel- und Modergerüche. Dies sind Anzeichen auf die man ständig achten sollte. Dass die Bausubstanz leidet und die Isolationsfähigkeit der Grundmauern stetig verschlechtert wird, merkt man vielleicht erst bei der Heizkostenabrechnung. Wenn Kapillarfeuchte nicht gestoppt und bekämpft wird, kann ein Haus zu einem unangenehmen und gesundheitsschädigenden Aufenthaltsort werden.

Die Lösung

HEGUSEBA hat sich darauf spezialisiert aufsteigender Feuchtigkeit den Kampf anzusagen. Ohne bauliche Sanierung kann diese nämlich wieder ins Erdreich zurück gedrängt werden. Rondom EMT16 – Das drahtlos arbeitende Mauertrocknungssystem auf dem elektrischen und magnetischen Grundprinzip schafft wieder ein gesundes und angenehmes Klima in den Räumen. Das Schweizer Entfeuchtungssystem ist wartungsfrei, geräuschlos und hat einen sehr geringen Stromverbrauch. Seit 1978 wird dieses System zuverlässig in ganz Europa eingesetzt. Eine gute Investition zum Werterhalt eines Gebäudes.

Wir empfehlen allen auf die Anzeichen der schädlichen Mauerfeuchtigkeit zu achten und beraten Sie gerne wenn schnelles Handeln angesagt ist. *Baltus Herzog*

HEGUSEBA
Umweltbewusste Systeme für gesundes Wohnen
Baltus Herzog
Unterfeldstrasse 2
9442 Berneck SG
Telefon 071 744 57 28
www.heguseba.ch

100% Erfolgsgarantie seit 30 Jahren

Sollte keine messbare Reduktion der Feuchtigkeit festgestellt werden können, nehmen wir das Gerät zurück und erstatten Ihnen die Kosten retour.

Sichtbar feuchte Mauer – Ein klares Zeichen für Feuchtigkeit.

Abblätternde Farbe/Verputz – Hier tritt Feuchtigkeit aus.

Anzeigen

dennda bringen wir Spitzenleistung

Wir vereinen bei dennda Orthopädie und Rehatechnik handwerkliches Geschick mit hohem technischen Know-How und Sensibilität für die Bedürfnisse unserer Kunden.

- Prothesen
- Orthesen
- Bandagen
- Korsette

- Brustprothesen
- BH, Bademode & Zubehör
- Kompressionstherapie
- Alltagshilfen

- Rollatoren & Rollstühle
- Sitzorthetik
- Therapiehilfsmittel
- Pflegebetten & Zubehör
- Mietservice

- Kinderorthopädie
- Kinderreha
- Kinderschuhe

- Einlagen nach Scannerabdruck
- digitale Ganganalyse
- Fussdruckmessung
- Spezial- & Verbandschuhe
- modische Bequemschuhe

Fragen Sie uns, wir beraten Sie gerne!

dennda ORTHOPÄDIE REHATECHNIK

Markus Dennda | Orthopädie & Rehatechnik | Bahnhofplatz 1 | 3930 Visp
Tel. 027 946 30 28 | info@dennda.ch | www.dennda.ch

Durchhängitis

Eine Krankheit, die's bei uns nicht gibt.

Unser Gesundheitsmanagement sorgt dafür, dass Ihre Mitarbeitende fit bleiben und bei der Arbeit Haltung bewahren. www.oekk.ch

ÖKK

Vom Stress zur Tiefenentspannung

Stress und Alltagssituationen belasten uns alle. Vorbeugen können Sie durch Tiefenentspannung, einer Kombination aus Elementen der progressiven Muskelentspannung, des autogenen Trainings sowie positiver Affirmationen. Die Tiefenentspannung hilft, durch Yogaübungen angeregte Energien zu harmonisieren und zu speichern. Sie regeneriert auf geistiger Ebene, baut Spannungen ab, führt zu innerer Ruhe und Ausgeglichenheit. Durch zusätzliches Üben der Rishikesh-Reihe, der bewussten Regulierung des Atems und der Bewegung der Wirbelsäule, ergänzen und verstärken sich die Wirkungen gegenseitig.

Der Workshop richtet sich an Sie, wenn Sie mittels ganzheitlicher Körperarbeit Ihr Wohlbefinden rundum verbessern und Ihre Fähigkeiten zur Selbstreflexion fördern wollen.

Forum im Licht Zürich
Vom Stress zur Tiefenentspannung, 06./07. Juni 2011, Oberdorfstrasse 28, 8001 Zürich, Montag: 09:30 – 18:00 Uhr, Dienstag: 09:30 – 17:30 Uhr

Die Quelle Bern
Vom Stress zur Tiefenentspannung, 22./23. Juni 2011, Museumstrasse 10, 3005 Bern, Zeit: 09:30 – 18:00 Uhr

Anmeldung unter:
info@bodybalance-splittdorf.ch, 079 690 58 97

Kosten: 1 Person Fr. 495.–
Das 2. Ticket zum halben Preis kaufen!
Kosten: 2 Personen Fr. 742.50

Das mittel gegen Stress und das Burnout-Syndrom heisst Tiefenentspannung
Ein überspannter Bogen wird seine Kraft verlieren oder reissen und seinen Pfeil nicht mehr ins Ziel bringen.
Schaffen Sie den notwendigen Ausgleich, um dem Alltag mit all seinen Freuden und Anforderungen wieder entspannt zu begegnen und das Leben wieder zu geniessen.

Was Sie wissen sollten
Regelmässige Anspannung wird das Wohlbefinden von Körper und Geist stark beeinträchtigen. Nicht selten führt ständige Anspannung und Stress zu chronischen Krankheiten.
Anspannung ist wie Angst aber auch eine lebens- und überlebensnotwendige Reaktion um z.B. Gefahren zu erkennen und sie richtig einzuschätzen. Körper und Geist stellen sich in höchster Konzentration auf ein Ereignis ein, das zum Erfolg gebracht werden muss. Der Blutdruck steigt, die Pulsfrequenz erhöht sich und grosse Mengen von Adrenalin werden dem Körper zugeführt. All dieses sind wichtige Reaktionen des Körpers. Wenn aber der Stress, in unserer Zeit ausgelöst durch Termindruck, Prüfungen, Beziehungskrisen, nicht durch Bewegung aufgelöst wird, um das im Körper verbleibende Adrenalin abzubauen, wird dieser andauernde Erregungszustand Körper und Geist mehr und mehr erschöpfen. Dies führt oft zu den bekannten Erscheinungen und Krankheiten wie Herzinfarkt, Nervenzusammenbruch, Asthma und weiteren Symptomen für chronischen Stress.
Eine daraus erste Erkenntnis lautet: körperliche Bewegung ist absolut förderlich für den Abbau von Adrenalin und somit für den Stressabbau.

Der Weg
Wo setzt nun die Entspannung an um positive Veränderung zu schaffen?
Das Nervensystem besteht aus dem für die Anspannung zuständigen Sympathikus und dem für die Entspannung zuständigen Parasympathikus. Der Sympathikus, der den Kampf- und Fluchtreflex steuert wird durch Entspannung beeinflusst. Und genau da setzt unsere Methode an.
Während sich der Klient in einer mittleren Entspannung befindet, wird über das Unterbewusstsein das Nervensystem beruhigt und harmonisiert. Allein die tiefe Entspannung in diesem Zustand beruhigt das Nervensystem schon in erheblichen Masse. Je länger dieser Zustand aufrechterhalten wird um so mehr regeneriert sich das angegriffene Nervensystem und um so erholter und ausgeglichener fühlt sich der Klient nach der Anwendung.
Es ist daher nicht verwunderlich, dass es bereits im alten Ägypten genau zum Zwecke der Heilung über Tiefenentspannung gab. Zum Teil wurde dieser Entspannungsschlaf über mehrere Stunden gehalten.
Bilder die vom Entspannungstherapeuten während der Anwendung noch zusätzlich eingesetzt werden, fördern und erhöhen die gesundende, und wohltuende Entspannung.
Bei der Tiefen-Entspannung werden speziell für die Entspannung des Nervensystems meditative Suggestionstexte verwendet, die zu besten Erfolgen führen.
Und wie immer werden Sie alles mitbekommen und sich nach der Behandlung auch an alles erinnern können.

Das Ziel
Sie wachen mit einem Gefühl tiefster Entspannung auf, wie Sie sie schon lange nicht mehr oder vielleicht noch nie erlebt haben. Ihr Nervenkostüm hat sich spürbar beruhigt und Sie empfinden eine körperliche wie geistige Leichtigkeit und Klarheit.

Anzeigen

Sucht und Arbeit

Suchtprobleme früh erkennen und handeln

Do, 05.05.2011 Aarau, Kasinostrasse 29

Von 9.00 -17.00 Uhr

suchtpraevention-aargau.ch | eine dienstleistung der ags

Ein Seminar für Personalverantwortliche mit Zahlen und Fakten zu Sucht und Suchtentwicklung sowie einem Früherfassungs- und Handlungskonzept , anpassbar an ihren Betrieb. Kurzreferate wechseln ab mit der Bearbeitung von Fällen, die Sie aus Ihrer Praxis mitbringen.

Anmeldung und weitere Infos unter:
www.suchtpraevention-aargau.ch

Alkohol: Ein Thema in der Arbeitswelt

Markus Theunert

Das Bundesamt für Gesundheit lanciert mit verschiedenen Partnerorganisationen vom 21. bis 29. Mai 2011 eine nationale Dialogwoche zum Thema Alkohol. Die Suva, das SECO, das Blaue Kreuz, die Suchtberatungsstellen, sowie der SGB und TravailSuisse unterstützen die Dialogwoche Alkohol.

Noch vor einigen Jahren begegnete man Alkoholpräventionsprogrammen in der Arbeitswelt mit Skepsis. In der Zwischenzeit hat sich diese Haltung verändert. Bei den Unternehmen ist eine Entwicklung hin zur Enttabuisierung des Themas zu beobachten.

Eine Umfrage von Sucht Info Schweiz im Jahr 2009 hat ergeben, dass rund 2/3 der Betriebe interne Vorschriften zum Alkoholkonsum erarbeitet haben. Sie zeigt auch, dass betriebliche Präventionsprogramme die Sicherheit erhöhen, das Arbeitsklima verbessern und die Kosten senken können. In den Unternehmen bestehe jedoch noch immer ein Mangel an Wissen im Umgang mit gefährdeten Personen.

Informationen und Kontaktangaben zur Dialogwoche Alkohol finden Sie unter www.ich-spreche-über-alkohol.ch.
Auch der Flyer «10 Gründe warum wir über Alkohol sprechen sollen», kann via Webseite heruntergeladen und in gedruckter Form bestellt werden. Per Mail an alkoholkampagne@bag.admin.ch abonnieren Sie den Kampagnennewsletter.

Für Fragen rund um mögliche Aktivitäten kontaktieren Sie:
Deutschschweiz:
Reno Sami, Fachverband Sucht
Tel. 044 266 60 67
sami@fachverbandsucht.ch
Westschweiz:
Jade Ruppen, GREA
Tel. 024 425 50 68 oder 079 280 11 34
j.ruppen@grea.ch
Tessin:
Jann Schumacher, Ticino Addiction
Tel. 091 936 00 40, jann.schumacher@stca.ch

Interview:
«Ein Gesprächsimpuls für die Arbeitswelt»
Markus Theunert (38) ist Generalsekretär des Fachverbands Sucht und Co-Koordinator der Projektleitung der Dialogwoche Alkohol.

Was kann man sich unter dieser «Dialogwoche Alkohol» vorstellen? Was passiert vom 21.–29. Mai 2011?
Das Thema Alkohol beschäftigt die Menschen. Einerseits ist der Alkohol Genussmittel und Kulturgut. Andererseits kann der Genuss zur Sucht werden. In diesem Spannungsfeld stellen sich viele Fragen, die in der Dialogwoche Platz und bestenfalls Antworten finden sollen. Statt wie bisher über Massenmedien Botschaften zum Thema Alkohol zu verbreiten, stellt die Dialogwoche den Dialog selbst in den Mittelpunkt, also beispielsweise das Gespräch am Stammtisch, die Diskussion beim Mitarbeitermeeting, die Aktion im Quartier.

Die Dialogwoche wird als Teil einer «neuartigen Form von Kampagne» beschrieben. Was ist denn daran neuartig?
Klassische Präventionskampagnen haben eine Botschaft, die dazu auffordern, der Gesundheit Willen etwas zu tun oder nicht zu tun. Wir verfolgen einen anderen Ansatz: Die Dialogwoche hat keine solche Präventionsbotschaft, sondern schafft vielmehr Plattformen für den Dialog, damit sich die Menschen zu jenen Fragen äussern können, die sie beschäftigen. In der ganzen Schweiz werden von zahlreichen Veranstaltern rund 250 Aktivitäten durchgeführt. Die Dialogwoche ist Teil des Nationalen Programms Alkohol.

Inwiefern sollte die Dialogwoche auch in den Betrieben stattfinden?
Wir wissen aus Untersuchungen und persönlichen Gesprächen, dass Alkohol in der Arbeitswelt immer noch tabuisiert wird. Wie kann der oder die Vorgesetzte auf eine gute Art das Gespräch mit einem Mitarbeiter suchen, dessen Alkoholkonsum problematisch zu werden droht? Soll ich als Teamkollege hin- oder wegschauen? Wie gehe ich damit um, wenn ich schräge Blicke ernte, nur weil ich bei einem Apéro lieber einen Orangensaft als ein Glas Weisswein trinke? Es stellen sich im Umgang mit Alkohol gerade in der Berufswelt viele Fragen. Grosse Unternehmen haben dafür oft spezialisierte Stellen – beispielsweise Sozialdienste oder andere Beratungsstellen. In kleinen und mittleren Unternehmen ist die professionelle Unterstützung eher von extern zu holen. Wir hoffen, mit der Dialogwoche einen Impuls setzen zu können, um das Sprechen über Alkohol mit all seinen Sonnen- und Schattenseiten zu erleichtern. Schon eine kleine Aktion kann hier Wirkung erzielen – und ist nicht zuletzt auch ein Signal an die Mitarbeitenden, dass das Management die Thematik ernst nimmt.

Markus Theunert

Anzeigen

Ihr Ergonomie-Fachgeschäft Ergo Point www.sitz.ch

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.

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

Anzeigen

Treuhand GmbH
ADVANTAS

Kastanienweg 3
CH-6344 Meierskappel
Telefon 041 888 08 00
Telefax 041 888 08 01

Das wirtschaftliche Umfeld und der Umgang mit den Behörden werden immer komplexer. Wir bieten Ihnen die **Sicherheit,** dass finanziell und kaufmännisch alles richtig läuft. Wir **wahren Ihre Interessen** gegenüber den Behörden und Banken – in ruhigen wie auch in stürmischen Zeiten. **Rufen Sie an.**

www.advantas.ch

ipartner.ch

SNV für Sie, bei Ihnen – Zu Themen rund um die Normung

Eine Norm ist nur so gut wie ihre Umsetzung. Normen verständlich zu machen und Beispiele für die praktische Nutzung zu vermitteln, ist das Hauptziel der SNV-Seminare.

Das Angebot ist breit gefächert. Dank der intensiven Vernetzung der SNV stehen profilierte Persönlichkeiten aus diversen Branchen als Referenten zu den verschiedensten Themen zur Verfügung und vermitteln die Inhalte praxisnah. Der hohe Qualitätsstandard der SNV-Veranstaltungen bietet einen grossen Mehrwert für alle Teilnehmenden, für das gesamte Unternehmen und dessen Produkte- und Dienstleistungsangebot. Besuche der SNV-Seminare sind eine lohnende Investition in Ihre Zukunft.
Nebst dem regulären Angebot an Veranstaltungen zu aktuellen Themen aus der Normung, organisiert sie auf Ihre Bedürfnisse und Themen zugeschnittene Seminare. Und führt diese in ihren Räumlichkeiten durch.
Die «SNV-Inhouse-Seminare» bringen Ihnen viele Vorteile:

- **Sie sparen Geld** → keine Reisespesen → Teilnahmegebühren reduzieren sich
- **Sie sparen Zeit** → keine Anfahrtszeiten
- **Sie erhalten Ihr exklusives Programm** → Ihre Bedürfnisse sind Teil des Konzeptes
- **Sie bestimmen den Zeitpunkt des Seminars** → keine Terminkollisionen
- **Sie profitieren von hochqualifizierten Referenten** → praxisorientiert und kompetent
- **Sie bestimmen den Teilnehmerkreis** → interessierte Mitarbeitende nehmen teil

Ein individuelles Angebot und eine persönliche Beratung erhalten Sie unter der Telefonnummer 052 224 54 06 an oder via E-Mail an **seminar@snv.ch**.

Über die SNV Schweizerische Normen-Vereinigung
Die SNV Schweizerische Normen-Vereinigung fördert die Erarbeitung und die internationale Harmonisierung von Normen und Standards. Als direkte Vertreterin der weltweiten Normung über ISO, der europäischen Normung über CEN und als Drehscheibe in weiteren nationalen und internationalen Nomen-Netzwerken nimmt die SNV mit ihren Fachbereichen eine Brückenfunktion zwischen den Normungsexperten und den Normenanwendern wahr.

SNV Schweizerische Normen-Vereinigung
Marion Jeker
Bürglistrasse 29
8400 Winterthur
T dir +41 (0)52 224 54 06
F dir +41 (0)52 224 54 75
www.snv.ch, seminar@snv.ch

Anzeigen

i p e
institut für personalentwicklung

kursprogramm

Emil A. Herzig Dipl. Psych. Betriebspsychologe In den Reben 23 4108 Witterswil
Tel. 061 721 62 23 Fax 061 723 29 15 www.ipe-herzig.ch institut@ipe-herzig.ch

Weitere Informationen auf
www.ipe-herzig.ch

Ausbildung in Personalführung

Kurs PERS 11.3 in Olten im Swisscom Konferenzzentrum

Modul A: 26.-27. Sept. 2011 B: 17.-18. Okt. 2011 C: 17.-18. Nov. 2011
D: 8.-9. Dez. 2011 E: 12.-13. Jan. 2012 F: 13.-14. Febr. 2012 Anmeldeschluss: 24. Aug. 2011

Kurs PERS 11.4 in Pfäffikon SZ im Seedamm Plaza

Modul A: 27.-28. Okt. 2011 B: 24.-25. Nov. 2011 C: 12.-13. Dez. 2011
D: 18.-19. Jan. 2012 E: 16.-17. Febr. 2012 F: 19.-20. März 2012 Anmeldeschluss: 24. Sept. 2011

Ausbildung zum Teamleader

Kurs TEL 11.2 in Arbon im Schloss Arbon

Modul A: 16.-17. Juni 2011 B: 23.-24. Juni 2011 C: 30. Juni -1.Juli 2011 Anmeldeschluss: 23. Mai 2011

Kurs TEL 11.3 in Olten im Swisscom Konferenzzentrum

Modul A: 15.-16. Sept. 2011 B: 20.-21. Okt. 2011 C: 10.-11. Nov. 2011 Anmeldeschluss: 12. Aug. 2011

Kurs TEL 12.1 in Pfäffikon SZ im Seedamm Plaza

Modul A: 9.-10. Febr. 2012 B: 5.-6. März 2012 C: 22.-23. März 2012 Anmeldeschluss: 7. Jan. 2012

KAIZEN ist doch Käse! Stimmt.

Best Practice: Der Milchverarbeiter und Käseproduzent EMMI setzt auf KAIZEN. Das Unternehmen hat den ersten KAIZEN Manager in der Schweiz ausgebildet. Denn: Mitarbeiterqualifikation zahlt sich aus – für Kleine und Mittlere Unternehmen genauso wie für Konzerne.

Fotolia

KAIZEN ist doch Käse! Stimmt. Die Firma EMMI, der grösste Schweizer Milchverarbeiter und Käseproduzent, setzt auf KAIZEN. «Schlanke Produktion» vom Sahnejoghurt bis zum Emmentaler. Schliesslich muss, gerade wenn es um Milch geht, die gesamte Prozessstruktur auf den Punkt stimmen.

Der verantwortliche Prozessleiter für KAIZEN bei EMMI ist Markus Sahli. Er hat sich am KAIZEN Institute zum KAIZEN Manager weitergebildet und als erster Teilnehmer die Prüfung mit Auszeichnung bestanden. Markus Sahli ist damit der erste zertifizierte KAIZEN Manager in der Schweiz.

Lean Learning am KAIZEN Institute

Dass die Philosophie des KAIZEN auch schon für die Ausbildung zum KAIZEN Manager gilt ist klar: Lean Learning und dabei höchstes Qualitätsniveau. In kompakten Workshops und Lerneinheiten qualifizierte sich Markus Sahli am KAIZEN College berufsbegleitend zu folgenden Lean Themen:

- **KAIZEN Basiswissen:** den Blick für Optimierungspotenziale schärfen, Problemlösungsprozesse einleiten, Veränderungsprozesse positiv begleiten, Optimierungstools, visuelles Management, praktische Beispiele gelungener KAIZEN-Umsetzungen in erfolgreichen Unternehmen
- **Total Flow Management:** Durchlaufzeiten verkürzen, Bestände senken, Just-in-Time-Management, Supply-Chain-Management
- **Total Productive Management:** Effizienz von Maschinen und Anlagen steigern, Verluste reduzieren, Strategieentwicklung, Veränderungsprozesse anstossen
- **Total Quality Management:** Qualitätssicherung mit KAIZEN Massnahmen
- **Total Service Management:** KAIZEN im Office

Verschlanken auch Sie Ihre Produktionsprozesse

Mit KAIZEN kann man nicht nur Käse produzieren. Seit mehr als fünf Jahren bietet KAIZEN in der Schweiz besonders kleineren Unternehmen mit dem KAIZEN College die Möglichkeit, Mitarbeiter ihres Unternehmens zu Experten Themen zu qualifizieren. Für KMU werden spezielle Ausbildungskonzepte (siehe Grafik Erfolg Ausgabe 3, Seite 41) angeboten. Dabei ist es für KAIZEN wichtig, dass sich die Inhalte immer am Umsetzungserfolg der Teilnehmer und somit dem Unternehmenserfolg orientieren. Dies geschieht durch einen Mix aus Inhouse-Seminaren, offenen Seminaren und gezielten Projektarbeiten der Teilnehmer. Der Vorteil liegt auf der Hand: Gemeinsames erlebnisorientiertes Lernen mit Menschen aus anderen Unternehmen bringt einen hohen Nutzwert durch den Erfahrungsaustausch erfolgreicher Unternehmen untereinander.
Netzwerke werden auch nach dem Training geknüpft, was branchenspezifisch oder regional einen gemeinsamen Umsetzungserfolg schafft.

Sie möchten die Prozesse auch in Ihrem Unternehmen optimieren? Informieren Sie sich über die Vielfältigkeit der individuellen Möglichkeiten des KAIZEN Institutes.

KAIZEN Institute Consulting Group Ltd.
Gerardina Pepe-Spagnuolo
Bahnhofplatz, 6300 Zug
www.ch.kaizen.com, Tel.: +41 41 725 42 84

Sepp Wies, Bereichsleiter bei EMMI (rechts), und Udo Reimer, Leiter Global Development vom KAIZEN Institute in Zug (links) gratulieren Markus Sahli (Mitte) zu seinem Zertifikat.

Anzeigen

Stil, Image und die richtige Farbwahl?

Ausbildung und Beratung – professionell und up to date beim FSFM

Der erste Eindruck entscheidet über die Wahrnehmung beim Gegenüber und den Grad der Sympathie. Dazu gehört das Auftreten, der Stil der Kleidung und die Gesamtharmonie von Farbe, Garderobe und Persönlichkeit. Styling und Image prägen die Meinung Anderer über einen selbst. In zahlreichen Berufen und im Privatleben steigert ein überzeugender stilsicherer Auftritt das Wohlbefinden und die positive Reaktion der Menschen in der unmittelbaren Umgebung. Die Kompetenz, Menschen diesbezüglich zu beraten und zu begleiten ist ebenfalls in diversen Berufsbildern eine Qualifikation, die sich erlernen und trainieren lässt. Der Schweizer Fachverband Farb-, Stil und Imageberatung FSFM ist Träger der eidgenössischen Berufsprüfung für Farb- und Stilberatende und bildet in Kompakt- oder Modul-Lehrgängen seit fast 25 Jahren erfolgreich aus. Zudem führt er Zertifikats-Lehrgänge für Image Consultant FSFM und Personal Shopper FSFM durch.

Ein kreativer Berufsalltag

Jeder Mensch vereint in sich einen bestimmten Mix verschiedener klar zu definierender Typen. Die Aufgabe von Farb- und Stilberatenden ist es, durch eine professionelle Beratung und das aktive Einbeziehen der Klientinnen und Klienten diesen Typ herauszufinden. Durch Empfehlungen für entsprechende Kleidung, Frisur, Schuhe und Accessoires wird die Umsetzung des persönlichen Typs unterstützt. Sie wählen dabei Farben und Make-up, die zum Hautunterton passen. Die Garderobe soll der Funktion oder dem Anlass gerecht werden. Die ganze Erscheinung wird dabei berücksichtigt: Ist die Person gross oder klein, zierlich oder fest? Welche Muster kann sie tragen oder sollte sie eher unifarbene Oberteile anziehen? Personal Shopper FSFM begleiten ihre Klientinnen und Klienten, um das in der Beratung Erlernte optimal umzusetzen und um Fehleinkäufe zu vermeiden. Image-Consultants FSFM befassen sich u. a. mit der Körpersprache, der Rhetorik, gesellschaftlichen Regeln und Normen: Ist der Gang eines Klienten gebückt oder hat er eine verschlossene Haltung? Welche Umgangsformen zeigt er, wie ist das Benehmen am Tisch? Image-Consultants beobachten genau und zeigen auf wo Veränderungen angebracht sind. Sie arbeiten mit Einzelpersonen oder beraten Firmen analog zur Unternehmenskultur und dem Firmenleitbild.

Ziele des FSFM

Die Förderung und Weiterentwicklung des Berufs Farb-, Stil- und Imageberatung ist eines der obersten Ziele des Fachverbandes. Die ideale Vorbereitung für die Berufsprüfung ist die 23-tägige Ausbildung in deutsch (Dietikon) oder französisch (Genf). Der Besuch einzelner Fachmodule ist ebenfalls möglich. Im Weiteren möchte der Verband den Bekanntheitsgrad des Berufsstandes und des Fachverbandes steigern. Darum bietet der FSFM ausgebildeten Fachpersonen eine Mitgliedschaft an, für die sich auch Interessierte melden können, die ihre Ausbildung bei einem anderen Anbieter absolviert haben. Eine hohe Qualität der Aus- und Weiterbildung ist den Vorstandsmitgliedern des Verbandes wichtig. Angebote und Produkte werden laufend auf die bestehenden Qualitätsstandards hin überprüft und wenn nötig verbessert.

Vorteile für Beraterinnen und Berater

Weiterbildungen zu berufsrelevanten Themen werden mehrmals jährlich angeboten. Die Teilnahme ermöglicht es, in einem Netzwerk von Profis Erfahrungen auszutauschen, neue Trends in den eigenen Beratungsstandard einzubauen und fachlich am Puls der Zeit zu bleiben.

Leistungen des FSFM

- Ausbildung zur/zum Farb- und Modestilberater/-in FSFM
- Zertifikats-Lehrgang Image Consultant FSFM
- Zertifikats-Lehrgang Personal Shopper FSFM
- Kostenlose Seminare für Mitglieder im Rahmen der Verbandstreffen
- Fachspezifische Weiterbildung für Mitglieder und Nichtmitglieder
- Arbeitsmaterialien und Manuale für die Berufsausübung
- Diverse Vergünstigungen für Mitglieder
- Vorbereitung und Durchführung der eidg. Berufsprüfung
- Vermittlung von Beraterinnen und Beratern an Interessierte
- Fachliche Betreuung der Mitglieder
- Halbjährliche Unterlagen zu aktuellen Modetrends

Andrea Hamidi, Mitglied Vorstand FSFM

FSFM Geschäftsstelle
Unteres Aebnit 11
3150 Schwarzenburg
Tel. 031 901 28 09
info@fsfm.ch
www.fsfm.ch

- ***Datum der nächsten eidgenössischen Berufsprüfung:***
  16. und 17. April 2012; Anmeldeschluss ist am 15. Dezember 2011 und die Anmeldung erfolgt direkt bei der Geschäftsstelle
- ***Start der neuen, spannenden Ausbildungen und Lehrgänge:***
  August 2011; siehe **www.fsfm.ch**

Anzeigen

FINANZEN

WEKA Praxis-Seminare

CONTROLLER ZENTRUM ST.GALLEN CZSG

WEKA

Kunden-Deckungsbeitragsrechnung

Operative und strategische Steuerung des Vertriebs

Viele Unternehmen planen und steuern heute ihr Geschäft mehrdimensional. Folglich müssen Sie auch die Ergebnisrechnungen in Plan und Ist mehrdimensional aufbauen. Dies leistet nur eine mehrdimensionale und mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung.

Die kundenbezogene Deckungsbeitragsrechnung zeigt dabei, welchen Erfolgsbeitrag ein Kunde oder eine Kundengruppe leisten, nachdem alle Kosten, die ihnen eindeutig zuordenbar sind, von den Nettoerlösen abgezogen wurden. Die Kundendeckungsbeitragsrechnung ist für Planung, Soll-Ist-Vergleich und Erwartungsrechnung geeignet, im operativen wie im strategischen Bereich. An diesem Seminar lernen Sie, wie Sie die Kundendeckungsbeitragsrechnung führungsgerecht gestalten.

Ihr Nutzen

- Sie wissen, ob sich der für einen Kunden betriebene Aussendienst- und Werbeaufwand lohnt
- Wie viel «fressen» die Erlösminderungen vom Kundenergebnis weg?
- Sie erhalten eine solide Grundlage zur Bewertung des Kundenerfolgs und zur Entscheidungsfindung für den weiteren Mitteleinsatz im Vertrieb
- Sie können eigene Bedürfnisse zur Darstellung des Kundendeckungsbeitrags formulieren
- Sie kennen die Anforderungen an das betriebliche Rechnungswesen zur Erstellung einer Kundendeckungsbeitragsrechnung
- Praxisbezug durch Excel-Fallstudie zur weiteren Verwendung

20% RABATT FÜR SKV-MITGLIEDER

WEKA Praxis-Seminar

Kunden-Deckungsbeitragsrechnung

Mittwoch, 31. August 2011
Donnerstag, 10. November 2011

Seminar-Inhalte	Seminarleitung: Markus Berger-Vogel
Wie die Berechnung auf Basis Selbstkosten zu Fehlsteuerungen führt	
Struktur und Mehrstufigkeit (Aufbau) einer Kunden-Deckungsbeitragsrechnung	
Darstellung von Kundengruppen und Absatzkanälen	
Konsequenzen für die Absatz- und Umsatzplanung sowie Erfassung der Ist-Daten	
Abgrenzung und Zuordnung von Fixkosten, Konsequenzen auf die Kostenstellenstruktur/-planung	
Umgang mit kurzfristigen Verkaufsförderungs-Massnahmen (und Incentives)	
ABC-Analysen, Abweichungsanalysen, Kunden-Potenzialanalysen	

Veranstaltungsort

Zentrum für Weiterbildung
der Universität Zürich
Schaffhauserstrasse 228
8057 Zürich

Seminartermine

- Mittwoch, 31. August 2011
- Donnerstrag, 10. November 2011

Jeweils von 9.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

Preis pro Seminar

CHF 890.– (exkl. MWST) inklusive:

- Mittagessen
- Getränke
- Pausenverpflegung
- Seminarunterlagen
- Zertifikat

Das Seminar richtet sich an

Geschäftsführer, CFOs, Controller, SGF-Verantwortliche, Verkaufs- und Marketingleiter sowie Key Account Manager

Teilnehmerzahl

max. 28 Personen

Melden Sie sich gleich auf www.kmuverband.ch unter Seminare an und sichern Sie sich Ihren Vorzugspreis.

WEKA

WEKA Business Media AG

Hermetschloostrasse 77
8048 Zürich

Tel. 044 434 88 34
Fax 044 434 89 99

info@weka.ch
www.weka.ch

www.weka-finanzen.ch
www.praxisseminare.ch

Datum	Ort	Veranstaltung	Weitere Infos
Mai			
03.05.	Olten	AEO – Update	www.eiab.ch
04.05.	Zürich	Zertifizierung im Russlandgeschäft	www.eiab.ch
05.05.	Zürich	Russland-Knigge	www.eiab.ch
05.05.	Aarau, Kasinostrasse 29	Sucht und Arbeit	www.suchtpraevention-aargau.ch
12.05.	Zürich	Arab-Knigge	www.eiab.ch
17.05.	Zürich	Das neue Produktesicherheitsgesetz	www.eiab.ch
18.05.	Zürich	3. Mehrwertsteuer-Symposium	www.eiab.ch
19.05.	Zürich	Exportkontrolle – Sind Sie darauf vorbereitet?	www.eiab.ch
20.05.	Schaan	Incoterms 2010	www.eiab.ch
24.05.	Zürich	Verträge richtig und sicher gestalten	www.eiab.ch
25.05.	Liestal	Mehrwertsteuer und Dienstleistung	www.eiab.ch
26.05.	Gisikon-Root, Hotel Tell	Neue Kunden, wie finden wie binden	www.kmuverband.ch
Juni			
16. 06.	Dolder Grand in Zürich	Korea – Your Global Business Partner 2011	www.kotra.ch
16.06.	Geroldswil, Hostellerie Geroldswil	Erfolgsfaktor Mitarbeiter	www.kmuverband.ch
24./25.06.	Erlinsbach	Grundlagenseminar Mentaltraining	www.praxisbrücke.ch
30.06.	Würenlos, Autobahn Rest. Marché	Erfolgsfaktor Mitarbeiter	www.kmuverband.ch
September			
08.09.	Winterthur, Hotel Römertor	Erfolgsfaktor Mitarbeiter	www.kmuverband.ch
29.09.	Pratteln, Restaurant Engel	Neue Kunden, wie finden wie binden	www.kmuverband.ch
30.09./01.10.	Grenchen	Grundlagenseminar Mentaltraining	www.praxisbrücke.ch
Oktober			
20.10.	Gisikon-Root, Hotel Tell	Erfolgsfaktor Mitarbeiter	www.kmuverband.ch
November			
20.11.	Geroldswil, Hostellerie Geroldswil	Neue Kunden, wie finden wie binden	www.kmuverband.ch

Anzeigen

Pflege und Betreuung zu Hause
rund um die Uhr
GutWind GmbH
MITGLIED SPITEX privée Suisse ASPS

Sie brauchen Pflege oder Betreuung zu Hause für sich oder Ihre Angehörigen? Wir sind für Sie da.

Unser Tätigkeitsgebiet umfasst die Stadt und Region Basel, sowie das Leimental. Wir sind krankenkassenanerkannt.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Nehmen Sie mit uns Kontakt auf!
www.gutwind.ch / betreuung@gutwind.ch

GutWind GmbH
Private Spitexorganisation
Im Nebengraben 3
Postfach 249
4107 Ettingen

Tel 061 363 40 51
Fax 061 363 40 52
Mobil 078 698 93 97

Hübscher
Switzerland

Unser Sonderangebot
für Masshemden und Massanzüge

Hübscher
Switzerland

Rufen Sie uns an um
einen unverbindlichen
Termin zu vereinbaren:
+41 56 618 40 50

P. Hübscher AG | Allmendstrasse 14 | CH 5612 Villmergen |
Fon +41 56 618 40 50 | Fax +41 56 618 40 51 | info@huebscherhemden.ch | huebscherhemden.ch