ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 4 • April 2014 • 8. Jahrgang • Preis Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband
SKV Urabstimmung 4
Unternehmertreffen 5–9

Versicherung
Absenz am Arbeitsplatz 10
Krach mit dem Arbeitnehmer 11

Finanzierung
E-Rechnung 13

Marketing
Informationsbeschaffung 15
Personalmarketing 16
Sie sind nicht alleine 17

Informatik/Social Media
Mehr Umsatz im Internet 20
Einen Schritt zurück 21
Excellenz, Hartnäckigkeit 22–23

Energie
Stromkosten senken 35
Förderprogramm 36–37

Event
Corporate Health Convention 43
Szenische Stadtrundgänge 44
Der treffsichere Teamevent 45

Saisonstart Unternehmertreffen

bestforyou.ch
webseiten und werbefilme

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf unter:
041 348 09 85

WEBSEITEN FÜR JEDES BUDGET

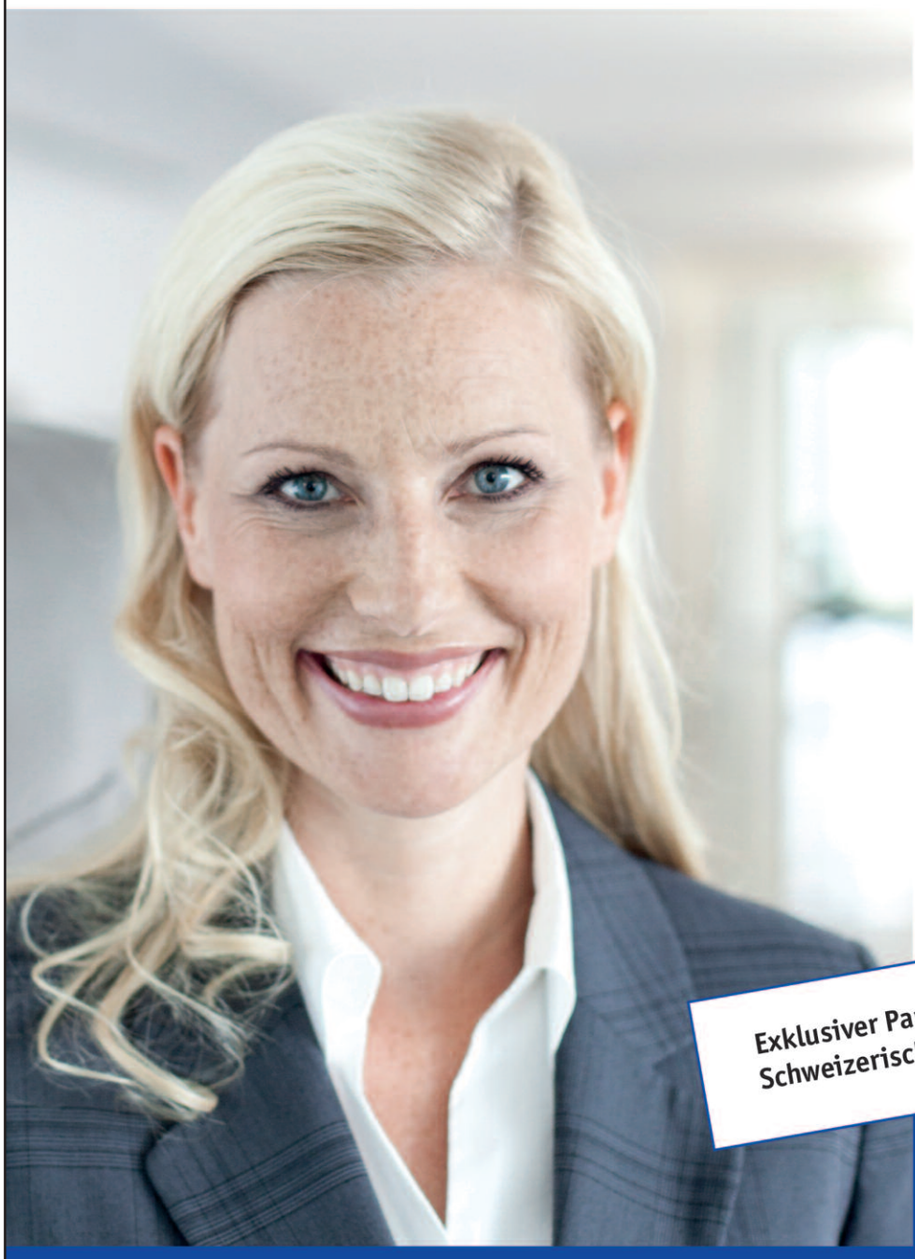
BRONZE
Referenzseite: www.jessicaming.ch
- ✓ Basic CMS Lizenz
- ✓ Bis 5 Seiten inkl.
- ✓ CMS Konfiguration
- ✓ Bildergalerie
- ✓ Kontaktformular
- ✓ Offertenformular
- ✓ iPhone, iPad, Android
- ✓ 1 x Slider Animation
- ✗ Portfolio Modul
- ✗ News Modul
- ✗ Testimonials Modul
- ✗ Klient Modul
- ✗ Team Modul
- ✗ Sitebar für jede Seite
- ✗ SHOP
- ✗ Saferpay

SILBER
Referenzseite: www.grund-ag.ch
- ✓ Basic CMS Lizenz
- ✓ Bis 10 Seiten inkl.
- ✓ CMS Konfiguration
- ✓ Bildergalerie
- ✓ Kontaktformular
- ✓ Offertenformular
- ✓ iPhone, iPad, Android
- ✓ 1 x Slider Animation
- ✓ Portfolio Modul
- ✓ News Modul
- ✓ Testimonials Modul
- ✓ Klient Modul
- ✓ Team Modul
- ✓ Sitebar für jede Seite
- ✗ SHOP
- ✗ Saferpay

GOLD
Referenzseite: www.allestop.ch
- ✓ Basic CMS Lizenz
- ✓ Bis 15 Seiten inkl.
- ✓ CMS Konfiguration
- ✓ Bildergalerie
- ✓ Kontaktformular
- ✓ Offertenformular
- ✓ iPhone, iPad, Android
- ✓ 1 x Slider Animation
- ✓ Portfolio Modul
- ✓ News Modul
- ✓ Testimonials Modul
- ✓ Klient Modul
- ✓ Team Modul
- ✓ Sitebar für jede Seite
- ✓ SHOP
- ✓ Saferpay

ACHTUNG:
*Aufpreis bei redaktioneller oder fotografischer Arbeit durch uns. // **Hosting** durch uns gewährleistet. Text und Bilder werden durch Sie angeliefert.*

GRENKE®



Ihr Spezialist für IT-Leasing!

Exklusiver Partner des Schweizerischen KMU Verbandes!

Während andere noch versuchen, mit dem Wettbewerb Schritt zu halten, sind Sie ihm längst voraus. Wo andere teure Investitionen in ihre IT leisten müssen, bleiben Sie flexibel und beweglich. Mit GRENKE haben Sie den Spezialisten für IT-Leasing an Ihrer Seite.

Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung und fordern Sie noch heute unter www.grenkeleasing.ch Informationen an. Alles weitere erledigen wir für Sie.

Wir freuen uns darauf von Ihnen zu hören.

GRENKELEASING AG · Schaffhauserstrasse 611 · 8052 Zürich
Telefon: +41 44 36560-00 · Telefax: +41 44 36560-11 · E-Mail: service@grenke.ch · Internet: www.grenkeleasing.ch

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Den Frühlingsanfang am 21. März und die Umstellung auf die Sommerzeit am letzten März-Wochenende haben wir gut überstanden und sind motiviert in den Frühling gestartet. Es gibt viel zu tun! Die Saison mit den Unternehmertreffen ist ebenfalls **ERFOLG**reich gestartet. Im Dorfmattsaal in Rotkreuz trafen sich über fünfzig Aussteller und über 150 Leute zum Networking. Erstmals als Partner waren BNI, XING und LYONESS mit ihren Mitgliedern dabei. Ein gelungener Abend mit einem währschaften Nachtessen in Form von Nidwaldner Älplermagronen und Apfelmus versüssten den Auftakt im kulinarischen Bereich. Bald wird auch die Saison der Messen und Ausstellungen beginnen, wobei die Swiss Professional Learning, die Swiss Online Marketing und die Corporate Health Convention vom 8. bis 10. April in den Messehallen Zürich den Auftakt machen. Der SKV wird auch dort aktiv als Messepartner vertreten sein.

Leider sind wir auf der Geschäftsstelle infolge Austritten und Krankheiten etwas unterbesetzt. Wir bemühen uns, Anfragen oder Anliegen schnellstmöglichst zu bearbeiten und zu beantworten, aber wenn auswärtige Termine anstehen, kann es sein, dass E-Mails einige Tage liegen bleiben, bis sie zur Bearbeitung gelangen. Wir bitten höflich um Verständnis. Wegen fehlender Recoursen haben wir auch die beliebten Golfturniere für 2014 abgesagt. Mit vereinten Kräften versuchen wir, das SKV Schiffchen weiter auf Kurs zu halten und Ihnen, geschätzte SKV Mitglieder, den bestmöglichen Service zu bieten. Wir freuen uns auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit und grüssen Sie herzlich.

Werner Rupp, Redaktions- & Verkaufsleitung
KMU Netzwerk Verlag GmbH

SKV Urabstimmung 2014

In Abstimmung mit den Statuten des SKV laden wir gerne alle SKV Mitglieder zur elektronischen Urabstimmung ein.
Die Wahlabgabe hat am 23. Mai 2014 von 06:00 bis 17:00 elektronisch auf der SKV Webseite www.kmuverband.ch zu erfolgen. Wahlberechtigt sind alle Mitglieder des SKV. Dazu genügt es, wenn Sie sich am 23. Mai mit Ihrem SKV Benutzerlogin anmelden und das Urabstimmungs-Formular ausfüllen.
Die Dokumente werden ab dem 7. April online geschaltet und können dann elektronisch angeschaut werden. Das Abstimmungsformular wird nur am 23. Mai von 06:00 bis 17:00 online sichtbar sein.

Zug, 26. März 2014
Josef Rothenfluh, Präsident
Roland M. Rupp, Leiter der Geschäftsstelle

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

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

Inhaltsverzeichnis

Schweizerischer KMU Verband 4
Unternehmertreffen 5–9
Versicherung 10–11
Finanzierung 13
Marketing 15–17
Strategie 19
Informatik/Social Media 20–23
Aus- und Weiterbildung 24–26
Mehrwertpartner 27
Kolumne 29
Entwicklungszusammenarbeit 30–31
Personalwesen 32
Management 33
Energie 35–37
Verkauf 38–40
Service 41
Event 43–45
Veranstaltungskalender/Impressum 46

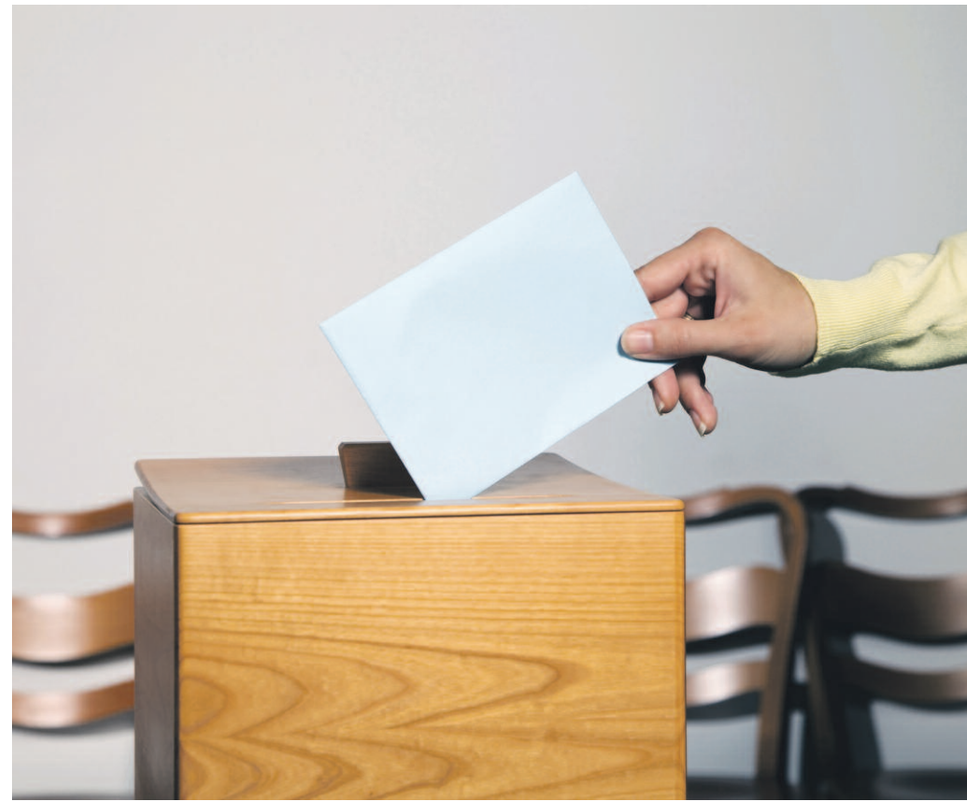
Anzeigen

Filtermedien für den Lackierer
Tel. 0800 800 003 • Fax 0800 800 006 • info@ulaz.ch • www.ulaz.ch

Urabstimmung 2014 des Schweizerischen KMU Verbandes

Josef Rothenfluh
Präsident

Roland M. Rupp
Leiter der Geschäftsstelle



Nach dem grossen Erfolg bei der ersten Urabstimmung 2013 und dem durchaus positiven Feedback zur Idee der elektronischen Abstimmung findet auch dieses Jahr wieder die Urabstimmung* des SKV auf elektronischem Wege statt. Dass der SKV dadurch sehr viel Geld spart, da die Kosten für die Miete eines geeigneten Lokales, Verpflegung, Abgabe von Kopien der verschiedenen Dokumente und der gesamte administrative Aufwand massiv reduziert werden können, steht dabei aber nicht im Vordergrund. Viel Wichtiger ist es, dass alle SKV Mitglieder so völlig unkompliziert an der Urabstimmung teilnehmen können ohne weit fahren zu müssen, denn mittlerweile haben wir Mitglieder aus der ganzen Schweiz und wir möchten es diesen nicht zumuten, bis zu 3 Stunden fahren müssen, um an einer GV teilnehmen zu können.

Die Traktandenliste ist wiederum sehr kurz gehalten und nebst des Jahresberichtes des Präsidenten, der Jahresrechnung 2013 und dem Budget 2014 ist nur noch ein sehr wichtiges Traktandum:

Nach vielen Jahren als Verantwortliche Finanzen im Vorstand des Schweizerischen KMU Verbandes verlässt Martina Keller den Vorstand nach erfolgter Urabstimmung, da Sie beruflich sehr engagiert ist. Um einen reibungslosen Übergang bewerkstelligen zu können, wird die Buchhaltung des SKV bereits seit dem 1.1.2014 von Maria Theresia Benz von Intero Treuhand GmbH in Rotkreuz geführt. Aus diesem Grund schlägt der Vorstand auch Frau Maria Theresia Benz als neues Mitglied des Vorstandes des Schweizerischen KMU Verbandes vor und möchte sie den SKV Mitgliedern zur Wahl empfehlen. Natürlich können sich auch andere Mitglieder zur Wahl für das Amt des Finanzverantwortlichen stellen und können bis zum 15. April ihre Unterlagen dem Vorstand zukommen lassen.

Zug, 26.3.2014
Josef Rothenfluh,
Präsident des Schweizerischen KMU Verbandes
Roland M. Rupp, Leiter der Geschäftsstelle

Warum eine Urabstimmung statt eine Generalversammlung?

Der SKV wuchs in den vergangenen Jahren dank seinen sehr guten Leistungen und der direkten Unterstützung seiner Mitglieder extrem schnell. Eine Generalversammlung könnte darum schnell einmal dazu führen, dass zwischen 500 und 1000 Mitglieder daran teilnehmen möchten. Dies hätte eine so grosse Kostenfolge, dass dies mit den heutigen Mitgliederbeiträgen von Fr. 100.–/Mitglied (Betriebe bis 10 Mitarbeiter) nicht mehr finanzierbar wäre. Aus diesem Grund hat der SKV in den Statuten festgelegt, dass man alle wichtigen Beschlüsse auch elektronisch mittels Urabstimmung vornehmen kann.

Was ist eine Urabstimmung

Die Mitglieder können ausserhalb einer Versammlung im Rahmen einer Urabstimmung auf schriftlichem Weg Beschlüsse fassen. Der Vorstand ordnet die Urabstimmung an und bestimmt den Zeitpunkt für die Stimmabgabe (Wahltag). Die Einladung an die Mitglieder erfolgt mindestens 30 Tage vor dem Wahltag über die offiziellen Publikationsorgane des Vereins unter Angabe der Gegenstände der Abstimmung, des Wahltags und des Abstimmungsverfahrens.

Bei Urabstimmungen hat jedes Mitglied eine Stimme. Soweit das Gesetz oder die Statuten nichts Abweichendes bestimmen, entscheidet in der Urabstimmung die Mehrheit der abgegebenen Stimmen ohne Rücksicht auf die Stimmbeteiligung. Leer eingereichte Stimmen werden bei der Ermittlung der Stimmbeteiligung, nicht aber bei der Ermittlung der abgegebenen Stimmen und des Stimmergebnisses mitgezählt. Gehen keine Stimmen ein und bei Stimmengleichheit, gelten die Anträge des Vorstandes als genehmigt.

Das Ergebnis der Urabstimmung wird in den offiziellen Publikationsorganen des Vereins publiziert.

Unternehmertreffen 2014

Auch 2014 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 neuer Synergiepartner sowie die Anbahnung neuer Kontakte und Kooperationen. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, auch die eigene Firma, Produkte & Dienstleistungen zu präsentieren. Aus diesem Grund wurde extra eine Tischmesse angegliedert. An den Anlässen nehmen je nach Region zwischen 80 und 250 KMU teil. Wo sonst haben Sie die Möglichkeit, an einem Abend so viele Kontakte zu knüpfen? Die Kosten sind wiederum Fr. 10.–/Person und wenn Sie als Aussteller teilnehmen möchten Fr. 75.–/Tisch.

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 19.00 Uhr und enden um 22.30 Uhr. Aussteller haben die Möglichkeit, ab 17 Uhr mit dem Aufbau zu beginnen.

Die nächsten Anlässe

Monat	Datum	Ortschaft	Netzwerk
Mai	08.05.2014	Rorschach	netzwerk-sg.ch
	15.05.2014	Root	netzwerk-luzern.ch
	22.05.2014	Uitikon	netzwerk-zuerich.ch
Juni	26.06.2014	Thun	netzwerk-bern.ch
Juli	03.07.2014	Muttenz	netzwerk-basel.ch
August	28.08.2014	Winterthur	netzwerk-zuerich.ch
September	25.09.2014	Wettingen	netzwerk-ag.ch
Oktober	09.10.2014	Illnau	netzwerk-zuerich.ch
	16.10.2014	Solothurn	netzwerk-solothurn.ch
	23.10.2014	Jona	netzwerk-sg.ch
	30.10.2014	Cham	netzwerk-zug.ch

Weitere Infos zur Veranstaltung finden Sie auf den jeweiligen regionalen Plattformen sowie auf **www.kmuverband.ch**

Anzeigen

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

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

Als SKV-Mitglied sparen Sie beim Büromaterial-Einkauf

• **Günstige Preise und Spezial-Konditionen**
Sie finden bei uns bewährte Markenartikel aber auch geprüfte Eigenmarken zu absoluten Tiefpreisen. Als **SKV-Mitglied** erhalten Sie attraktive Zusatz-Rabatte und Grosskunden-Konditionen.

• **Gratis Bestellung**
Bestellen Sie einfach über unseren E-Shop www.iba.ch oder Gratis-Telefon 0800 82 82 82.

• **Gratis Lieferung**
Wir liefern Ihnen frei Haus, ohne Transportkosten und ohne Kleinmengenzuschlag am nächsten Arbeitstag.

Das ganze Jahr auf Touren – nur mit Sixt.

(Mobilität von 1 Tag bis 5 Jahre, lassen Sie sich vom Sixt KMU Team Schweiz beraten. Rufen Sie noch heute an: 061 325 7070)

feel the motion.

Bauen Sie Ihr persönliches Netzwerk aus

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.

Stadthof Rorschach

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.

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

Nichts ersetzt den persönlichen Kontakt!
Wir blicken auf diverse erfolgreiche Unternehmertreffen seit März 2013 zurück, es konnten wieder gute Kontakte geknüpft werden. Das positive Feedback und die ersten Erfolgs Stories, welche sich aus neuen Kooperationen ergeben haben, freut uns natürlich sehr und beflügelt uns noch mehr, solche Unternehmertreffen durchzuführen.

Es ist schön zu sehen, wie aktiv die KMU sind und wie sie das Networking entdecken. Der persönliche Kontakt bietet einen Grundstein, um ein verlässliches Beziehungsnetz entstehen zu lassen, welche im Business eine starke Bedeutung findet. 13 Unternehmertreffen stehen dieses Jahr auf dem Terminkalender.

Sind Sie auch beim nächsten Unternehmertreffen im Mai 2014 dabei?
Donnerstag, 8.5.2014
Stadthof Rorschach

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

Unsere neuen Partner an den KMU Unternehmertreffen 2014

BNI®

XING
POWERING RELATIONSHIPS

LYONESS
Your Cashback Company

VERKAUF SCHWEIZ
VENTE SUISSE
VENDITA SVIZZERA

MEINE CHANCE
WIR Bank
SPAREN MIT DER WIR BANK
Sparkonto mit Bonussystem: bis 1,6% Zins
www.wirbank.ch
Telefon 0848 947 947
fischerfundryser, BASEL

Unternehmertreffen vom 27. März 2014 in Rotkreuz

Über 150 aktive Unternehmerinnen und Unternehmer, quer durch alle Branchen und Berufszweige, waren zum Start in die neue Saison im Dorfmattsaal anwesend und feierten ein fröhliches Wiedersehen. Erstmals dabei waren auch Mitglieder von BNI, XING und LYONESS, was man freudig zur Kenntnis nahm. Zeigt es doch klar, dass Networking einen immer grösseren Stellenwert bei den KMU einnimmt und solche Treffen von vielen Unternehmerinnen und Unternehmern nicht nur zur Akquisition neuer Kunden, sondern zur Suche nach neuen Lieferanten und Kooperationspartnern genutzt wird. So erfüllen die Unternehmertreffen ihren eigentlichen Sinn und dienen zum Kennenlernen neuer Partner.

Absenz am Arbeitsplatz wegen Krankheit

Darf der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer infolge Krankheit Karenztage/Wartefrist berechnen?

Generell gilt Folgendes: Im Krankheitsfall haben Angestellte einen gesetzlich garantierten Lohnanspruch – und zwar ab dem ersten Tag, egal, ob im Stunden- oder Monatslohn angestellt. Dabei muss das Arbeitsverhältnis mehr als 3 Monate gedauert haben oder auf mehr als drei Monate abgeschlossen sein. Diese Lohnfortzahlungspflicht wird nach Basler, Berner oder Zürcher Skala berechnet. Der Arbeitgeber muss je nach Anstellungsdauer, für eine gewisse Zeit den Lohn zu 100% entrichten.

Damit Angestellte, welche durch Krankheit längere Zeit arbeitsunfähig werden, nicht in finanzielle Nöte kommen, haben sehr viele Betriebe eine Kollektiv-Krankentaggeld-Versicherung abgeschlossen. Bei verschiedenen Gesamtarbeitsverträgen ist dies teilweise obligatorisch, wobei sogar die Leistungen und die Prämienaufteilung vorgeschrieben sind. Bei dieser Versicherung wird in den meisten Fällen bei längerer Krankheit 80% des Lohnes während max. 2 Jahren bezahlt. Gemäss Gesetz muss der Arbeitgeber in der Regel mindestens 50% der Prämie übernehmen.

Der Gesetzgeber verlangt, dass die Leistung der kollektiven Krankentaggeld-Versicherung mindestens gleichwertig sein muss, d. h. dass die Lohnfortzahlungspflicht nicht schlechter sein darf als die Basler, Berner oder Zürcher Skala. Die Gleichwertigkeit ist gegeben, wenn der Lohn über 2 Jahre zu 80% bezahlt wird.

Es ist nicht gerichtlich geklärt, ob bei einer Leistung von 80% für 2 Jahre von gleichwertig gesprochen werden kann, wenn der Arbeitgeber eine Wartefrist von einem oder zwei Ta-gen im Arbeitsvertrag vereinbart und der kranke Mitarbeiter in dieser Zeit keinen Lohn erhält:

- Die Wartefrist darf für den Mitarbeiter nicht länger als zwei Tage sein, ansonsten kann man nicht mehr von Gleichwertigkeit sprechen. Ab dem dritten Tag hat der Mitarbeiter einen Lohnanspruch in der Höhe von beispielsweise 80%.
- Die Wartefrist von maximal zwei Tagen ist nur erlaubt, wenn sie schriftlich vereinbart wurde oder allenfalls in einem Gesamtarbeitsvertrag vorgeschrieben ist. Ist im Arbeitsvertrag nichts über eine Wartefrist erwähnt, ist der Arbeitgeber verpflichtet, den Lohn ab dem ersten Krankheitstag zu bezahlen, was in der Praxis üblich ist.
- Es steht den Arbeitgebern frei, für die Mitarbeiter bessere Lösungen zu vereinbaren. Zum Beispiel kann der Lohn ab dem 1. Tag für eine bestimmte Zeit zu 100% bezahlt werden.

Anders ist es bei einem Unfall. Fehlt der Mitarbeiter wegen eines Unfalls am Arbeitsplatz, bezahlt die obligatorische Unfallversicherung 80% des Lohnes ab dem 3. Tag. Die beiden ersten Tage müssen zu mindestens 80% vom Arbeitgeber übernommen werden. Dies ist gesetzlich vorgeschrieben. Der Mitarbeiter ist somit bei Unfall gesetzlich finanziell besser versorgt als bei Krankheit.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:
Claudio Hitz
Eidg. dipl. Versicherungsfachmann
c.hitz@ubv.ch

UBV Lanz AG
Alte Landstrasse 128, 8702 Zollikon
Tel. 044 396 85 14
www.ubv.ch

Anzeigen

UBV Lanz AG
Unternehmensberatung
für Versicherungsfragen

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

Bestellen Sie Ihre Offerten schnell und effizient bei:

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

Krach mit dem Arbeitnehmer?

Meinungsverschiedenheiten zu Kündigung, Boni oder Konkurrenzverbot? Mit Streitigkeiten am Arbeitsplatz haben es die Experten beim DAS Rechtsschutz häufig zu tun. Warum eine Rechtsschutzversicherung somit gerade für Arbeitgeber sinnvoll ist, zeigen aktuelle DAS Fälle.

Produktidee geklaut

Mario Müller ist Geschäftsinhaber der Firma Softnet. Er beschäftigt die Software-Entwicklerin Hanna Huber, die über ein grosses Spezialwissen verfügt und stark in die Geschäftsprozesse und -geheimnisse involviert ist. Diese verlässt die Firma nach fünf Jahren.

Müller staunt nicht schlecht, als einige Monate nach ihrem Austritt eine neu gegründete Software-Firma aus dem Nachbardorf ein ihm bekanntes Spezial-Produkt auf den Markt bringt. Genau dieses hatte er gemeinsam mit Hanna Huber entwickelt und es stand kurz vor der Lancierung. Seine Nachforschungen zeigen: Hinter der neuen Firma steckt seine ehemalige Kollegin. Ihm platzt der Kragen. Sofort erinnert er sich an das Konkurrenzverbot, das Huber unterschrieben hatte.

Umgehend kontaktiert er die DAS und erhält einen Termin beim Arbeitsrechtsspezialisten. Dieser stellt nach genauer Prüfung fest, dass Frau Huber effektiv gegen das Konkurrenzverbot verstösst. Die sofortige schriftliche Aufforderung die Konventionalstrafe in der Höhe von 50'000 Franken zu bezahlen, welche im Arbeitsvertrag festgelegt wurde, führt dazu, dass Hanna Huber ebenfalls einen Anwalt beauftragt. Eine gütliche Einigung ist in weite Ferne gerückt und der Gang vors Arbeitsgericht unausweichlich.

Das Gericht entscheidet schliesslich zugunsten des Arbeitgebers. Frau Huber muss die Konventionalstrafe bezahlen.

Anspruch auf Boni?

Arbeitgeber Gregor Gross bezahlt seinem Mitarbeiter Lukas Leu zwei Jahre in Folge einen grosszügigen Bonus aus. Im dritten Arbeitsjahr kann der Betrieb keinen Gewinn ausweisen. Somit gibt es für Leu keinen Bonus. Dieser hat jedoch fest damit gerechnet und fordert ihn beim Arbeitgeber ein. Als der nicht einlenkt, zieht Leu den Fall vors Arbeitsgericht. Gross schaltet die DAS ein. Diese zeigt auf, dass der Arbeitgeber im Recht ist, da der Bonus nicht als Lohnbestandteil gilt und die Formulierung im Vertrag klar darauf hinweist, dass nur ein ausgewiesener Jahresgewinn zu einem Bonus berechtigt.

Ist Kündigung berechtigt?

Marlies Widmer, Betreiberin des Restaurants Blueme, ist wütend. Ihr Service-Angestellter kommt regelmässig zu spät und erledigt seine Arbeit nicht. Die mündlichen Ermahnungen helfen nichts. Sie will ihm fristlos kündigen. Zur Absicherung klärt sie die Rechtslage mit der DAS. Die DAS Arbeitsrechtsexpertin macht sie darauf aufmerksam, dass vor der fristlosen Kündigung unter anderem eine schriftliche Mahnung wichtig ist, da es sonst schwierig sei, die Verwarnung zu beweisen. Widmer tut dies. Sie ist froh, dass sie sich, wann immer sie juristischen Rat braucht, an die DAS wenden kann.

Die DAS übernimmt die Kosten

Mit einer Rechtsschutzversicherung bei der DAS sparen Betriebe Zeit und Kosten. Denn die DAS berät und verteidigt und übernimmt die Kosten in einem Rechtsfall.

Mehr Sicherheit mit DAS

Das Rundum-Rechtsschutz-Paket der DAS schützt aber nicht nur Sie und Ihren Betrieb. Ihre Familie ist bei Rechtsstreitigkeiten im Strassenverkehr und im privaten Bereich bestens abgesichert. Zudem sind Ihre Angestellten im Betrieb und Strassenverkehr geschützt.

Informieren Sie sich jetzt gratis und unverbindlich!
Tel. 044 439 64 00
sales@das.ch

DAS Rechtsschutz
Route de Pallatex 7a
1163 Etoy
www.das.ch

Anzeigen

Was entpuppt sich bei der definitiven Abreise ins Ausland als Glücksfall? Das Domizil der Tellco Freizügigkeitsstiftung

Wollen sie mehr erfahren?
Die Tellco Freizügigkeitsstiftung ist offizieller Partner des SKV.

Tellco Freizügigkeitsstiftung
Bahnhofstrasse 4
Postfach 713
CH-6431 Schwyz

www.tellco.ch

tellco
Freizügigkeitsstiftung

E-Rechnung: praktisch, einfach und kostengünstig

Der Zahlungsverkehr muss sicher, einfach und schnell abgewickelt werden können. Das schätzen besonders Unternehmen, die zahlreiche Rechnungen zu bezahlen und zu stellen haben. E-Banking ist deshalb heutzutage nicht mehr wegzudenken. Dank E-Rechnungen können Firmen im Zahlungsverkehr noch mehr an Kosten und Aufwand einsparen.

Wer einmal für die Abwicklung seiner Bankgeschäfte auf E-Banking umgestiegen ist, möchte die Vorteile des elektronischen Zahlungsverkehrs nicht mehr missen. E-Banking bietet nicht nur höchste Sicherheit und optimale Übersicht über die eigenen Konten, sondern wird auch immer bequemer und praktischer. Gerade für KMU ist es wichtig, dass ihr Zahlungsverkehr sicher, einfach und schnell abgewickelt werden kann – und nicht zuletzt kostengünstig ist. Es überrascht deshalb nicht, dass bei Raiffeisen mehr als die Hälfte aller Zahlungen via E-Banking getätigt werden.

Effizienter durch elektronische Rechnung

Ein Instrument des elektronischen Zahlungsverkehrs, das den Unternehmen die gewünschten Kosteneinsparungen und Effizienzgewinne bringt, ist die E-Rechnung: Statt in Papierform werden die Rechnungen in elektronischer Form zugestellt. Dabei ist das E-Banking der Briefkasten, in den die elektronischen Rechnungen flattern und auf den der Kunde jederzeit zugreifen kann. Durch die Integration ins E-Banking besteht maximale Sicherheit.

Bezahlen per Mausklick

E-Rechnungen werden im E-Banking zur Zahlung freigegeben – man bezahlt mit einem Mausklick und hat den Überblick über alle Transaktionen. Das mühsame Abtippen von Referenznummern, Adressen oder Zahlungshinweisen entfällt. Rechnungen werden so nicht nur schneller und einfacher beglichen, sondern werden auch gleich archiviert. Alle Dokumente – von der E-Rechnung über den Zahlungsauftrag bis zum Kontoauszug – bleiben im E-Banking gespeichert und können jederzeit in die gängigen Buchhaltungssysteme übertragen werden.

Umwelt schonen und Kosten sparen

Einen noch grösseren Nutzen bringen E-Rechnungen dann, wenn Unternehmen diese nicht nur bezahlen, sondern auch selbst ausstellen. Für eine herkömmliche Rechnung braucht es Papier, einen Drucker, ein Couvert und Porto – im Schnitt kostet das ein Unternehmen ungefähr zehn Franken pro Rechnung. Mit E-Rechnungen fällt mindestens die

Hälfte dieser Kosten weg. Berechnungen haben ergeben, dass Unternehmen die Kosten am Gesamtumsatz um ein bis zwei Prozent senken können und so nicht nur die Firmenkasse, sondern auch die Umwelt schonen.

Auch KMU können E-Rechnung einführen

Aufgrund dieser Vorteile setzen bereits viele Schweizer Unternehmen E-Rechnungen ein – und keineswegs nur Grossunternehmen, sondern immer häufiger auch KMU. Mittels einer einfach bedienbaren Softwarelösung ist die Erstellung von E-Rechnungen direkt aus dem bestehenden Fakturierungssystem möglich. Die Bank unterstützt ihre Kunden gerne bei der Einführung von E-Rechnungen.

Weitere Informationen unter

www.raiffeisen.ch/e-rechnung-zahlen oder
www.raiffeisen.ch/e-rechnung-versand

Raiffeisen Schweiz
Genossenschaft
Raiffeisenplatz
9001 St. Gallen

Tel. 071 225 88 88
www.raiffeisen.ch/kmu

Anzeigen

Willkommen bei der
Bank, die auch ein KMU ist.

Als lokale, unternehmerisch unabhängige Bank sind wir selbst ein KMU und kennen deshalb Ihre Herausforderungen. Wir sind flexibel, engagieren uns für Ihre Ziele und sprechen Ihre Sprache. Vertrauen auch Sie einem fairen und kompetenten Partner. Ganz gleich, ob es um Zahlungsverkehr, Liquidität, Investitionen oder Ihre Nachfolge geht. Vereinbaren Sie jetzt einen Termin.
www.raiffeisen.ch/kmu

Wir machen den Weg frei

RAIFFEISEN

suisse emex '14
Messe & Kongress

Marketing spüren
LiveCom erleben
Online begreifen

ZÜNDENDE IDEEN,
TRENDS & WIRKUNGS-
VOLLE UMSETZUNGEN

26. – 28. AUGUST 2014
MESSE ZÜRICH

www.suisse-emex.ch

Informationsbeschaffung

Franco Langsam, MBA

Untenstehendes Prozessablaufdiagramm stellt die Arbeitsweise von Firmenkontakte GmbH für internationale Markterschliessungen dar. In der aktuellen «ERFOLG-Ausgabe» erfahren Sie Näheres über den Schritt 1: Adress- und Informationsbeschaffung sowie Datenpflege.

Schritt 1: Adress- und Informationsbeschaffung sowie Datenpflege

- Recherchen und Benchmarking für internationale Marktexpansion
- Neue Adressen für internationale Marktexpansion
- Erfassung der Neubesetzungen von Funktionen und Ansprechpersonen
- Erfassung Informationen
- Erfassung Indikatoren

Adressbeschaffung und Datenpflege Schweiz und Mexiko

Für internationale telefonische Kontaktaufnahmen mit potenziellen Kunden in der Schweiz und in Mexiko ist es wichtig, aktualisierte Adressen mit Kontaktpersonen und den entsprechenden Funktionen (Entscheider!) zu haben.

Es ist ausschlaggebend, einen aktualisierten Adressstamm aufzubauen, denn veraltete Adressen verursachen Direct-Mailing-Retouren und Verärgerung. Falls aber trotzdem retournierte Werbeschreiben kommen, sind diese wertvoll. Diese sollten nicht fortgeworfen werden, denn damit hat man die Möglichkeit, telefonisch nachzufragen, was die neue Adresse oder Ansprechperson (Entscheider!) mit Direkt-Nummer und E-Mail-Adresse ist. So baut man kontinuierlich auf einfache Weise eine wertvolle Kontaktdatenbank auf. Korrekte Adressen und Namen mit richtiger Schreibweise sind wichtig für das Image Ihres Betriebs. Ein Sündenfall sind versandte Dubletten (doppelte Adressen), denn so verärgert man potenzielle Kunden. Im selben Arbeitsgang können zudem Adressen von Personen, die keine Kontakte möchten, ausgeschlossen werden.

Historie telefonischer Kontaktaufnahmen: Ein korrekt geführter Kundenstamm ermöglicht eine solide Basis für das Erfassen telefonisch getätigter Kontaktaufnahmen, Ergebnisse getätigter Präsentationen, Verkaufsgespräche und anderen Kundengesprächen. Eine korrekte Erfassung und Adressabgleich dieser genannten Punkte erhöht die Chance auf eine höhere Erfolgsquote bei zukünftigen Nachfassaktionen von ehemaligen Kunden, aktuellen Kunden und potenziellen Kunden.

Adressierte Mailings mit einer klaren Zielgruppendefinition ist eine relativ günstige und effiziente Art, um neue Kunden zu gewinnen. Der genauen Auswahl bei der Beschaffung und kontinuierlichen Pflege der dafür nötigen Adressen kommt daher eine grosse Bedeutung zu.

Informationsbeschaffung (Adressen) Schweiz und Mexiko

- Transportfirmen in der Schweiz und in Mexiko
- Vertreterfirmen in Mexiko
- Zollagenten und Distributionslager in Mexiko
- Firmen für Kommissionierungsarbeiten in Mexiko
- Firmenadressen (potenzielle Kunden) in Mexiko
- Wirtschaftsdaten Mexiko

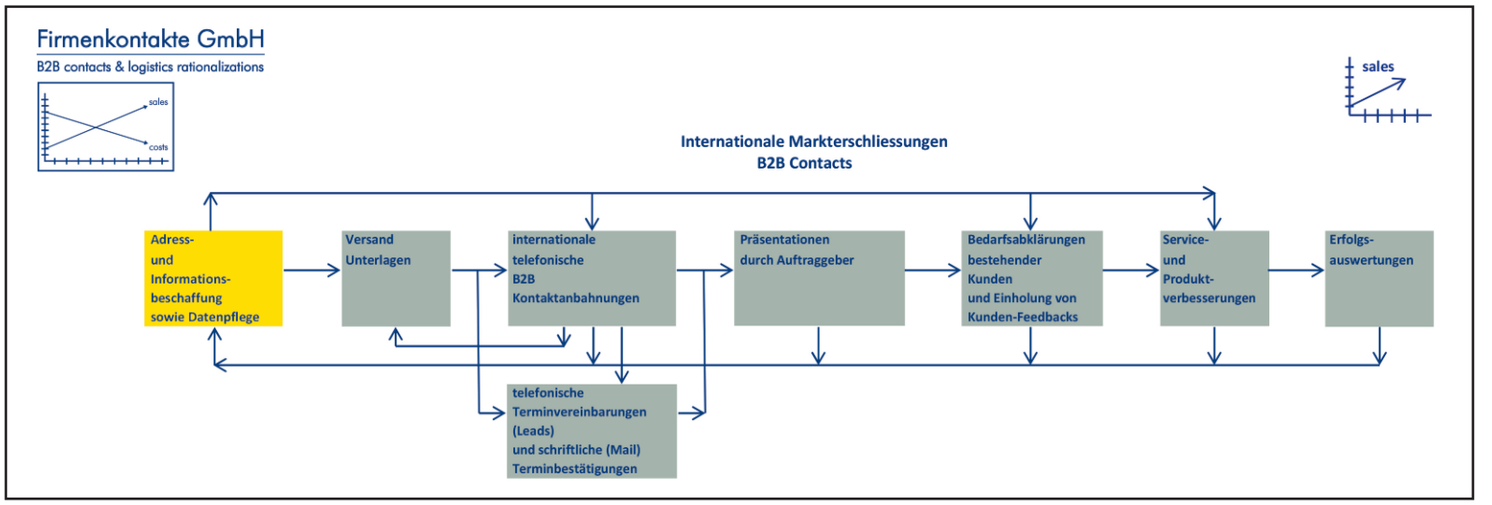
(Preis- und Servicevergleiche (Benchmarking) sowie Verhandlungen werden in einer späteren «ERFOLG-Ausgabe» unter Schritt «Service- und Produktverbesserungen» des untenstehenden Prozessablaufdiagramms beschrieben)

Firmenkontakte GmbH erbringt folgende Dienstleistungen:

- B2B contacts & logistics rationalizations
- Internationale Rationalisierungs-Projektausführungen für Verkaufs-, Logistik- und Marktexpansionsabteilungen
- Neue internationale Markterschliessungen
- Rationalisierung bestehender Logistik

Firmenkontakte GmbH
B2B contacts & logistics rationalizations
Pfruendhofstrasse 56, 8910 Affoltern a.A.
www.firmenkontakte.ch

Anzeigen



Personalmarketing im HR-Umfeld heute

Den Standardwerbespot (Header) der Firma und den Hinweis auf das angenehme Arbeitsklima und die Entwicklungsmöglichkeiten in jedem Inserat reicht nicht als Personalmarketing. Initiative und selbstbewusste Bewerber/innen erwarten keine Floskeln, aber klare Herausforderungen.

Im letzten Beitrag habe ich mögliche USP's kleinerer- oder Familienunternehmen für die Rekrutierung beschrieben. Diese Vorteile können nur Arbeitgeber, die ein klares Personalmarketing haben, wirklich nutzen. Personalmarketing beschränkt sich nicht auf sprachlich freundlich und allgemeingefasste Inserate auf der Homepage, im Internet oder Zeitschrift. Das Aufzählen vieler Teilaufgaben und Kompetenzen auch schön verpackt, sind für gut ausgebildete, erfolgshungrige Fachpersonen keine Motivation sich zu melden. Diese Personen kennen die Aufgaben und die nötigen Kompetenzen. **Sie suchen Herausforderungen.** Das gilt für Kader, Entwicklungsingenieure, Spezialisten und Fachleute gleichermassen.

Wirkliches Personalmarketing verlangt Gedanken und Entscheide von HRM und GL zu jeder wichtigen Position auf der Grundlage der altbewährten 4 P's im Marketing.

Product: Die Ziele der Position, Kompetenzen und die Situation am Arbeitsplatz müssen mit dem Vorgesetzten genau abgesprochen/vereinbart werden. Die Aussagen müssen wirklich angeboten, gelebt und von Bewerbenden gespürt werden. Beim Produktmarketing führt das Nichteinhalten der Versprechungen zu (teuren) Reklamationen.

Place: Unter diesem Titel müssen Themen wie Home-Office, flexible Arbeitszeiten, Möglichkeiten für Job Sharing oder Teilarbeitszeit in Ihrem Unternehmen diskutiert und pro Position beschlossen werden.

Price: Neben dem Salär sind die geplanten Kosten für Weiterbildung, Erhaltung der Marktfähigkeit, Entwicklungsbudgets, Erfolgsbeteiligungen oder Zusammenarbeit mit Partnern zu bestimmen.

Promotion: Hier wird bestimmt, auf welchen Kanälen Sie die gesuchten Personen finden wollen. Auf die Schnelle wird meist ein schön formuliertes Inserat im Internet, Homepage oder als Anschlag an der Uni gewählt. Überlegen Sie sich aber Alternativen. Die Ihre Einzigartigkeit unterstreichen.

Unternehmen **mit einem klaren Marketingkonzept** könnten sich überlegen z. B. eine informelle Betriebsbesichtigung für mögliche Kandidaten zu organisieren. Erfahrungsgemäss ist dieses Verfahren kaum teurer als ein Inserat. Sie laden an der Uni, Fachhochschulen oder Fachmessen Ingenieure oder Spezialisten der gesuchten Disziplin in der Regionalpresse zu einer Firmenpräsentation ein. Der Ablauf könnte so aussehen: Begrüssung durch GF, Fachgespräch mit Vorgesetzten am Arbeitsplatz und anschliessend Fragen beim Apéro beantworten. Bei solchen «Kleinanlässen» können Sie «Ihr Produkt» erklären, Ihre Aussagen in der Abteilung beweisen und mögliche Kandidaten/innen bereits etwas kennen lernen.

Die eingehenden Bewerbungen für die gesuchte Stelle sind qualitativ wesentlich besser, da sich nur Personen melden, die sich bei Ihnen wohlfühlen könnten. Mit solchen Rekrutierungsmethoden können Sie Ihr Image an Hochschulen, in der Region und bei Mitarbeitenden stärken. Zudem sichern Sie die Marktfähigkeit Ihrer Unternehmung dank Mitarbeitenden, die sich mit grosser Selbstverständlichkeit und Engagement für die Aufgabe und Innovationen, Effizienzsteigerungen oder das Erkennen der Kundenbedürfnisse einsetzen.

Ernst Zryd, Dipl. Betriebsökonom
ezryd@gmx.ch

Alpha & Omega
Change Management GmbH
Freilerstrasse 29, 8157 Dielsdorf
Tel. 043 495 35 26

Anzeigen

topsoft | Messe für Business Software
7./8. Mai 2014 | Messe Zürich

Menschen vernetzen. Unternehmen verstehen.

- Anbieter und Experten präsentieren Lösungen, Services und Fachwissen.
- Themenparks zu CRM, BI, Cloud und Individual Software.
- Rahmenprogramm mit ERP Forum, Cloud Award, Slamming Events zu ERP, CRM und BI.

Alle Infos und kostenlose Tickets
www.topsoft.ch

Messesponsor
Opacc Extended Enterprise Software

Partnerveranstaltung
ONE one place for web business

Swiss E-Commerce Award

INTERNET-BRIEFING.CH

WM-POOL – Der Low Budget Unternehmensbegleiter Sie sind nicht alleine

Im WM-POOL haben Sie einen starken Partner für Werbung und Marketing. Mit grosser Wirkung bei kleinem Budget-Einsatz. Denn hier erhalten Sie professionelle Hilfe zur Selbsthilfe. Nur so können KMU gegen den immer stärker werdenden Wettbewerbsdruck im Markt bestehen und erfolgreich ihre Umsätze steigern und Neukunden gewinnen.

Ein gutes Produkt, hervorragende Dienstleistungen und Fleiss alleine sind keine Erfolgsgaranten mehr.
Jetzt kämpft ein kleiner Betrieb zwar durchaus noch – wie früher - gegen den Wettbewerber auf der anderen Strassenseite. Doch das Heer der Mitbewerber ist dank Globalisierung und Internet grösser geworden.

Erfolgsfaktor Marketing und Werbung
Um sich erfolgreich aus der Masse hervorzuheben, braucht man Werkzeuge, um (neue) Kunden auf sich aufmerksam zu machen und Umsatz zu lukrieren. Werbung und Marketing sind dabei ausgesprochen hilfreich. Nicht umsonst unterhalten die Big Player im Markt aufwändige Marketing-, PR- und Werbeabteilungen oder beschäftigen eine Heerschar von Agenturen.
Doch welcher kleine Betrieb hat schon Zeit und Geld, um auch nur annähernd mithalten zu können?

Gebündeltes Expertenwissen
Die KMU-Betriebe stehen aber nicht alleine da. Der WM-POOL – ein in der Schweiz, Österreich und Deutschland tätiger, unabhängiger Verbund von Experten und Unternehmen aus den Bereichen Marketing und Werbung – stellt sein gesamtes Experten-Knowhow speziell kleineren und mittelständischen Betrieben zur Verfügung.

Dabei gelingt es ihnen sogar, das unmöglich Scheinende zu realisieren, wie z.B.

- Ihren Bekanntheitsgrad in wenigen Wochen zu vervielfachen
- Ihre Geschäftserfolge und Umsätze deutlich zu steigern
- Die Presse zu Ihrem Verbündeten zu machen

Hilfe zur Selbsthilfe
Möglich wird das durch das Partnernetzwerk des WM-POOL. So erhalten Sie auch als Kleinstbetrieb Zugriff auf das Marketing- und Werbe-Know-hows eines Grossunternehmens.

Wir lehren Sie das Werbe- und Marketing-Einmaleins! Nur so können heute kleine Betriebe im Haifischbecken der grossen Märkte überleben. Wir zeigen Ihnen auf, welche Strategien massgeschneidert für Ihre Anforderungen – und welche für Sie persönlich unnötig oder unbrauchbar sind. So helfen wir Ihnen, die Spreu vom Weizen zu trennen.

Das Ziel: Die effiziente Neukundengewinnung mit wenig Budget. Erfahren Sie Praxis-Hilfe zur Selbsthilfe. Danach macht Ihnen niemand mehr ein X für ein U vor!

Der WM-POOL:
Idealer Werbe- und Marketingpartner für KMU
Im WM-POOL haben sich erfahrene und bewährte Werbe- und Marketingprofis mit einem grossen, gemeinsamen Ziel zusammengeschlossen: Wir machen Einpersonenunternehmen (EPU) sowie Klein- und Mittelstandsbetriebe (KMU) durch **gezielte, massgeschneiderte Services** fit für den immer härter werdenden Wettbewerb.

Ihre Vorteile:
- Maximale Gewinne – bei minimalem Einsatz
- Wirksame Werkzeuge für die Hilfe zur Selbsthilfe
- Unternehmer – ja! Einzelkämpfer – nein!

Ihre Partner im WM-POOL machen Sie fit für den Wettbewerb. So erzielen Sie
- mehr Bekanntheit
- mehr Interessenten
- mehr Wissen
- höhere Auslastung
- mehr Kunden

⇨ **MEHR UMSATZ!**

Unsere Angebote sind
- auch mit kleinem Budget umsetzbar und wirksam
- zeitlich flexibel
- in klar definierte Module untergliedert
- kostentransparent

Werbung und Marketing müssen nicht teuer sein. Wir sind der Beweis!

DAS 1x1 FÜR WERBUNG & MARKETING
Erfolg mit Werbung, Marketing und PR ist keine Frage des Budgets, sondern der Originalität, Kreativität und der strategischen Planung. Wie Sie mit Ihrem Unternehmen und Ihren Produkten in der Öffentlichkeit jetzt noch besser punkten, lernen Sie im **«1X1 FÜR WERBUNG & MARKETING»**.
Sie lernen Methoden und Low-Budget-Kniffe und kreative Techniken in Werbung, Marketing und PR zu entwickeln, die Sie dann in Ihrer eigenen Werbe- und PR-Jahresplanung umsetzen können.

WM-POOL
Zürcherstrasse 16a, 5582 Altendorf/SZ
Tel. 055 450 48 60, office@wm-pool.com
www.wm-pool.com

nuuweb
Design
Für KMU zu fairen Preisen

Wir gestalten Ihre Webpräsenz individuell und professionell nach Ihren Wünschen. Anpassungen auf Ihrer Webseite können Sie jederzeit selbständig und ohne Programmierkenntnisse vornehmen.
Tel. 056 622 73 03 – www.nuuweb.ch

QOMBEX®
Wir suchen und finden für Unternehmen neue Kunden
www.qombex.net

Bildungs- und Beratungszentrum Arenenberg
Thurgau

Königliche Seminare am kaiserlichen Arenenberg
Es gibt Orte, die haben etwas Magisches. Wie der geschichtsträchtige Arenenberg mit seiner einzigartigen Seelage und Blick zur Vulkanlandschaft des Hegaus. Sie werden die Ruhe schätzen und die Kraft spüren.

www.arenenberg.ch
Nur rund 50 Min. von Zürich und St. Gallen entfernt!

Pauschale «Schlosstraum» CHF 185.– pro Person
2 Seminartage, 1 Übernachtung im EZ mit VP, 1 Museumseintritt

4. Rang?
Bei uns stehen Sie immer auf dem Podest.
Wir machen Ihnen das Leben einfacher. Profitieren Sie von flexiblen Versicherungslösungen für Private und Unternehmen.
www.sympany.ch
sympany versicherungen

Strukturiertes Vorgehen schafft Vertrauen und garantiert eine erfolgreiche Nachfolge

Adrian Schürmann, Geschäftsführer
ASP Business Broker & Consulting AG

Schwierig und frustrierend
Die Nachfolgeregelung in mittelständischen Unternehmen wird zunehmend komplexer – abgesehen von den finanziellen, rechtlichen und steuerlichen Aspekten. Einflüsse aus dem Ausland nehmen aufgrund der Globalisierung stark zu. Trends und Märkte verändern sich immer schneller und lösen u.a. auch bei der Nachfolgeregelung Unbehagen aus.

Erschwerend kommt hinzu, dass die vordergründig einfachste Nachfolgeregelung, die familieninterne Übergabe, zunehmend an Bedeutung verliert. Die eigenen Söhne und Töchter wollen nicht. Sie verfügen über eine breite, oft universitäre Ausbildung, haben schon viele Erfahrungen mit dem verlockenden Ausland sammeln können und verfolgen schlicht ihre eigenen Träume – frustrierend!? Als Folge davon wird heutzutage die überwiegende Mehrheit der Firmen extern an Dritte verkauft.

Externen Lösungen gehört die Zukunft
Familienexterne Lösungen mögen auf den ersten Blick schwieriger und umständlicher sein, doch beinhalten sie bei näherer Betrachtung gewichtige Vorteile: (i) Der Unternehmer kann unabhängig wählen/entscheiden. (ii) Es besteht keine Loyalitätsverpflichtung gegenüber dem Käufer. (iii) Durch mehrere solvente, unabhängige Interessenten kann ein besserer Verkaufspreis erzielt werden. (iv) Es sind weniger Finanzierungshilfen durch den Verkäufer nötig (Verkäuferdarlehen, Schenkung). (v) Das Unternehmen kann dem «Fähigsten» übergeben werden.

Die immer transparenter werdenden Märkte im KMU Umfeld sowie professionelle Unterstützung durch Vermittler/Business Broker werden diese Entwicklung weiter vorantreiben.

Strukturiertes Vorgehen
Ein strukturiertes, ganzheitliches Vorgehen beim Verkauf einer Unternehmung ist das A und O. Es schafft auf der Käuferseite grosses Vertrauen und führt zum bestmöglichen Erfolg. Abkürzungen in diesem Prozess mögen verlockend sein, könnte doch schnell eine bedrückende Situation erledigt werden. Dieser allfällige Schein trügt. Sobald der Verkäufer unter Zeitdruck steht und nur einen Interessenten hat, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, zu ungünstigen Konditionen zu verkaufen – oder es kommt unter solchen Umständen gar keine Einigung zu Stande und man fängt von vorne an. Mit dem Beigeschmack, dass viel Zeit, Vertrauen und Goodwill verloren ging. Daher: die erforderlichen Schritte abarbeiten, einen nach dem anderen!

Im KMU Umfeld sind die folgenden fünf Phasen typisch bei einem Verkauf. Diese werden immer den individuellen Gegebenheiten angepasst.

1. Strategische Überlegungen
- Ist der Zeitpunkt ideal?
- Sind Optionen vorhanden?
- Verkaufsentscheid fällen
- Ziele definieren

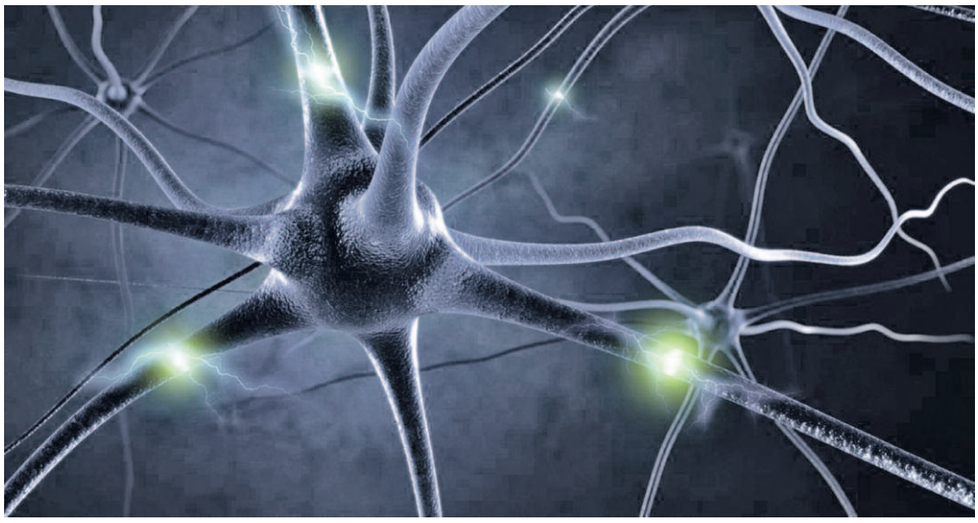
2. Vorbereitung
- Daten aufnehmen und bereinigen
- Unternehmen bewerten
- Firmenpräsentation erstellen
- Verkaufskonzept erstellen

3. Kontaktierung
- Verkaufskonzept umsetzen
- Potenzielle Käufer kontaktieren
- Firmenbesichtigungen
- Angebote einfordern und prüfen

4. Verhandlung/Vertrag
- Due Diligence/Risikoprüfung
- Verbindliche Angebote verlangen
- Kaufvertrag erstellen und verhandeln

5. Abschluss
- Vertrag unterzeichnen und vollziehen
- Kommunikation intern und extern
- Übergangsbegleitung

Die Erfolgsfaktoren
Nebst dem beschriebenen strukturierten Vorgehen sind folgende Faktoren wichtig für den Erfolg: (i) Zielgerichtetes und konsequentes Vorgehen. (ii) Sicherstellung von Diskretion. (iii) Umfassende Aufbereitung und Bereinigung der Daten. (iv) Realistische Preisvorstellungen. (v) Aktive Vermarktung. (vi) Transparenz und Vertrauen.



Unterstützung mit echter Wertschöpfung
Die Nachfolge ist eine komplexe Angelegenheit mit vielen emotionalen Aspekten. Unabhängige Fachleute erbringen in diesem Umfeld echte Wertschöpfung und grosse zeitliche Entlastung. Sie garantieren das beschriebene ganzheitliche, strukturierte Vorgehen und somit das bestmögliche wirtschaftliche Ergebnis. Diese letzte Phase im Unternehmertum ist nicht bestimmt für langwierige Experimente und Frusterlebnisse sondern für einen freudigen Abschluss.

ASP Business Broker & Consulting AG
Töpferstrasse 5, 6004 Luzern
Tel. 041 500 17 30
www.aspbusinessbroker.ch

Sie können mit uns mehr Umsatz im Internet generieren

Hanspeter Jost, CEO
Binfo GmbH – IT-Services on demand

Wir sind Top-10 Google Enterprise Partner. **Seit vielen Jahren sind wir Google Apps Reseller. Wir zeigen Ihnen den Nutzen der Google Cloud für Ihr Unternehmen auf. Binfo GmbH kann auf Erfahrungen aus über 100 Google Projekten zurückgreifen.**

Wir bringen Online und Marketing zusammen. Mit dem einzigen Ziel, Online Umsatz für Sie zu generieren.
Als Google Enterprise Partner hat unser Team Erfahrungen im Einsatz der Google Technologie, wie Google Analytics, Google AdWords - Google Partner, Google AdSense, Google Plus, Google Local, Google Maps, Google Apps for Business, Google Vault, Google YouTube Marketing, Google Picasa.

Als langjähriger Cloudcomputing Experte und Google Enterprise Partner steigert Binfo GmbH den Traffic auf Ihrem Onlineauftritt, erhöht die Konversionsrate (Conversion). Dies unter Einsatz der modernsten Cloud- und Analysetools – jederzeit messbar.

...get in contact
Binfo GmbH
Rosenstrase 31
8360 Eschlikon
Tel. 044 5042860
www.binfo.ch

ENTERPRISE PARTNER Google

Traffic (Besucherquellen)

Ohne Besucher können Sie auch im Internet nichts verkaufen.
Wir generieren verschiedene Besucherquellen genau auf Ihren Zielmarkt ausgerichtet.

Conversion (Umwandlung, Handlungsaufforderung, CTA)

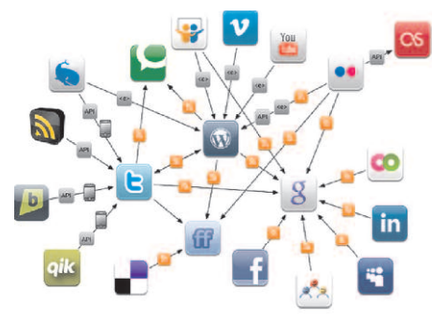
Ohne Konversion werden aus Ihren Besuchern keine Kunden.
Hier optimieren wir Ihren Online Auftritt so, dass die Verkaufsraten von den Besuchern zu den Kunden massiv steigen.

E-Mail Marketing

E-Mail ist immer noch eines der wichtigsten Medien um Vertrauen aufzubauen.
Durch den professionellen Einsatz von Aktionsbasierenden E-Mails und deren TAG basierenden Auswertung können wir automatisiert Ihre potentiellen Kunden bearbeiten und Zielgruppengenau ansprechen.

Social Media

Unternehmen müssen heute auf den soziale Medien präsent sein.
Durch die Präsenz und die aktive Bewirtschaftung gewinnen Sie Online Reputation. Zugleich verhilft es Ihrem Onlineauftritt zu mehr Besuchern.



Responsive Design (autom. anpassbares Design)

Mehr als 30% der E-Mail werden heute mit mobilen Geräten wie Smartphones, Tablets gelesen.
Onlineauftritte müssen auf diesen Geräten anzeigbar und bedienbar sein. Diese haben einen direkten Einfluss auf Google.

binfo gmbh ...we live in the cloud

… und einen Schritt zurück

Nach langer Zeit mit moderner Software bin ich mal wieder in einem Projekt, in dem nur mit E-Mail gearbeitet wird. Und schon nach der ersten Runde fühle ich mich verloren. Mit sechs Projektmitarbeitern von verschiedenen Unternehmen und Standorten haben wir nur schon von der ersten To-do-Liste etwa 10 Kopien produziert. Sicher, die Anhänge in den E-Mails werden nicht mehr bearbeitet, aber es ist trotz allem eine Speicherplatzverschwendung sondergleichen. Wenig ist auch die Mode, nur .pdf-Dateien zu verschicken. Wie kriege ich da jetzt Änderungen rein? Manchmal sind es ja nur Rechtschreibfehler und andere kleine Dinge und da kann jedes Projektmitglied einen kleinen Beitrag leisten aber mit .pdf geht das nur mit Zusatzaufwand und dann schicken wir das wieder rum. Zeit- und Geldverschwendung.

Mein Werkzeug für diese Dinge ist bis heute IBM Notes, die eierlegende Wollmilchsau. Wann immer ich ein Projekt zu leiten habe, wird als erstes entweder ein Teamroom erstellt oder eine andere Datenbank gestartet, notfalls mache ich selber eine. So kann ich die gesamte Dokumentation an einem Ort speichern, bearbeiten und zur Verfügung stellen. Ob Google Drive, SharePoint, IBM Connections oder Yammer, alle diese Werkzeuge erleichtern die Zusammenarbeit ungemein und sparen Zeit, Geld und Nerven.

Ablagestrukturen in Ordnern sind zwar nett, aber unflexibel und verhindern nicht die Verschwendung von Speicherplatz. Ganz im Gegenteil, auf den Arbeitsplatzrechnern wimmelt es nur so von Duplikaten, Entwürfen und nie veröffentlichtem Text. Kommentare und Ähnliches finden sich im Projektordner nicht, weil die Funktion fehlt.

Ordnung in einem Projekt ist ein ziemlich grosser Erfolgsfaktor. Wenn alle die gleichen Informationen zur Verfügung haben, verkürzt das endlose Sitzungen. Bei den meisten modernen Werkzeugen sind zudem adhoc Prozesse integriert. Statt Freitag nachmittags von jedem die Updates per Mail einzufordern, kann dies das System übernehmen.

Die Angst, etwas Neues zu lernen, scheint das grösste Hindernis zu sein, wenn es um die Nutzung dieser neuen Werkzeuge geht. Ich dagegen bin zu faul, um meine Zeit mit endlosem manuellem Ordnen zu vertrödeln. Ich lasse das lieber den Computer machen. Dazu habe ich ihn schliesslich.

Christian Tillmanns

informica gmbh
Greutensberg 9, 9514 Wuppenau
Tel. 071 944 44 33
www.informica.ch

Kolumne

Nur Show

Als Entwickler läuft man hin und wieder ganz schön in den Hammer. Im allgemeinen verstehen wir die Benutzer nicht mehr, weil wir in ganz anderen Sphären schweben.

Ein Kunde hatte uns einen ziemlich schwierig umzusetzenden Auftrag erteilt. Unser grösstes Problem war ein Programm, das Daten aus verschiedenen Quellen verbinden und gemeinsam darstellen sollte. Wir hatten eine ungefähre Idee und starteten mit einem Prove of Concept Prototypen. Für die Darstellung der Resultate bastelten wir eine einfache Maske ohne irgendwelchen Firlefanz und Design. Im Laufe der Programmierung kamen immer mal Elemente dazu, ohne dass gross auf das Aussehen geachtet wurde. Nach zwei Wochen hatten wir ein schnelles und sicheres Programm geschrieben und präsentierten dies voll Stolz dem Kunden. Er war nicht beeindruckt. Die Enttäuschung bei uns war gross, weil das Programm wirklich sehr gut funktionierte. Unser Fehler? Die Maske sah besch…eiden aus. Was man als Entwickler nie vergessen sollte, der Benutzer sieht nicht, was wir im Hintergrund machen. Das kann kompletter Mist sein, hauptsache das Benutzerinterface sieht gut aus. Daher, Aussehen und Funktion sind eine Einheit und müssen gemeinsam entwickelt werden. Daran sollten mehr Entwickler denken.

Christian Tillmanns, Geschäftsführer

Anzeigen

Excellenz und Hartnäckigkeit: eine Erfolgsgeschichte

Parametric Design Suisse wurde 2008 in Taverne, in der Nähe von Lugano gegründet.

Parametric Design Suisse schafft es schon bald, sich aufgrund seiner aussergewöhnlichen Kompetenzen, die hauptsächlich auf zwei spezielle Businessbereiche gerichtet sind, auf dem Markt der ICT zu etablieren:

- Der Verkauf und die Implementierung von Softwarelösungen der PTC (Parametric Technology Corporation) für die Bereiche, die die Prozesse **PDS** (Product Development System) betreffen.
- Project und Process Consulting.

PTC®

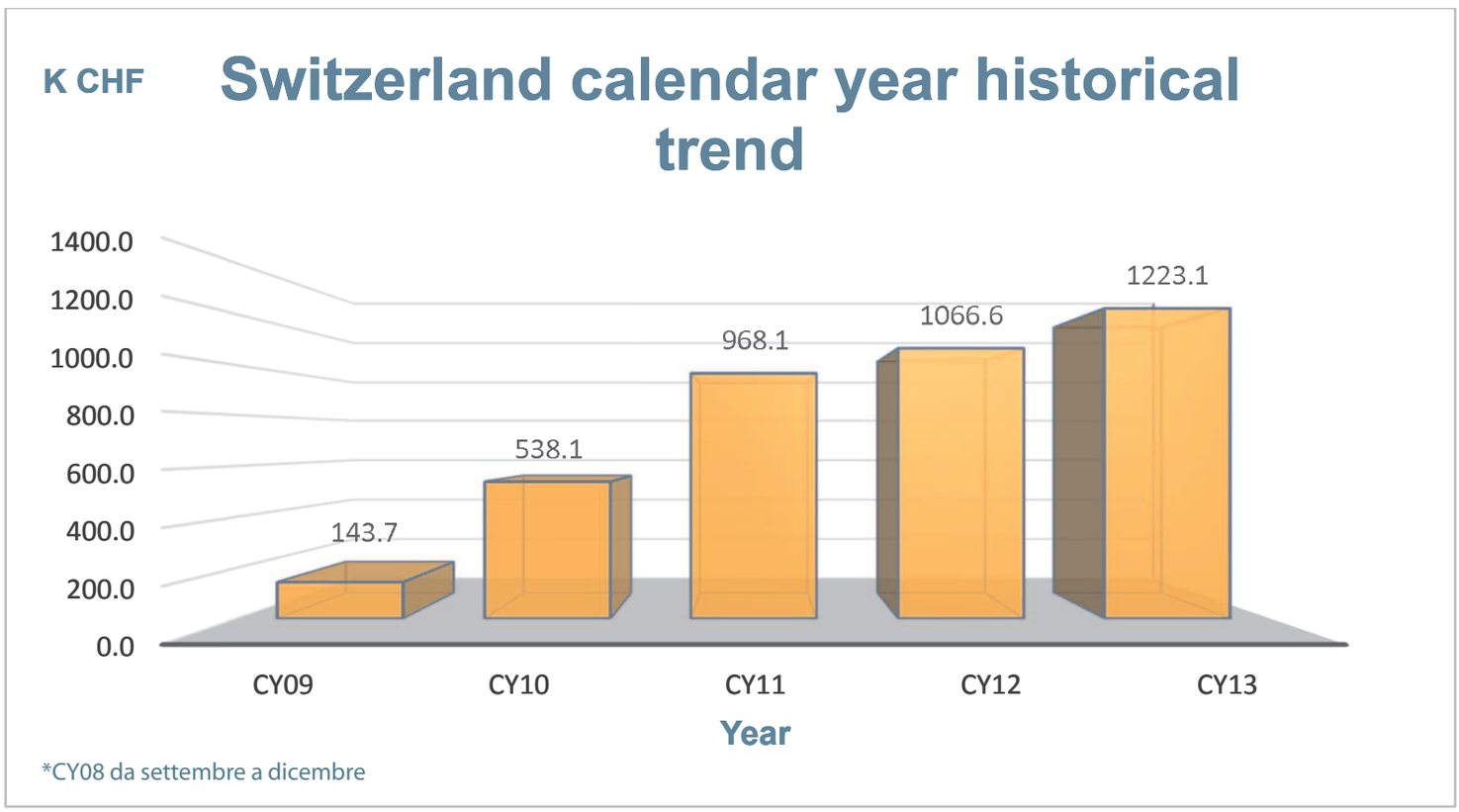
Trotz Aufkommens einer weltweit schwierigen wirtschaftlichen Zeit lässt sich Parametric Design Suisse nicht beirren und versucht ohne Umschweife und nur durch das Investieren in sich selbst und dem Bau einer eigenen Realität mit Ausdauer, Arbeit, Mut und strategischer Vision zu reagieren.

Dank dieser Voraussetzungen und der harten Arbeit eines vielseitigen Expertenteams gelingt es zahlreiche Erfolge zu verbuchen und den Umsatz stetig zu erhöhen, bis man eine Zahl mit sechs Nullen erreicht und somit Wert auf Schweizer Boden schafft.

Durch die Nutzung der grossen Fähigkeiten des eigenen Teams schafft es Parametric Design Suisse mit Erfolg wichtige Arbeiten für führende Firmen in ihrem Markt zu erhalten und auszuführen, darunter Tiffany Switzerland Watch Company im Uhrenbereich, Diamond für Lösungen hoher Präzision mit Glasfaser, Geomag im Bereich der Bauspiele, Mes im Bereich der Komponenten für Automotive, Schindler im Bereich des Entwurfs von Lösungen für die Mobilität, KerrHawe im Bereich der Dentalprodukte, Turbomach im Bereich der Gasturbinen für die industrielle Nutzung, FIAMM im Bereich der akustischen Melder, Synthes im Bereich der medizinischen Technologie und viele andere.

Parametric Design Suisse gehört zu den Unternehmen, die eine Reihe von Interoperabilitätslösungen anbieten, die von führenden Firmen wie PTC, Mentor und Oracle entwickelt wurden und liefern Leistungen im Bereich der Beratung, im Entwurf und der Fortbildung.

Unsere Gesellschaft ist in einem wirtschaftlich und technologisch konstant sich weiterentwickelndem Umfeld entstanden, in dem sich die verarbeitenden Firmen in immer komplexeren und verworrenen Situationen befinden, die nach innovativen und flexiblen Lösungen und der konstanten Teilung an Informationen sowie der Zusammenarbeit der unterschiedlichen Abteilungen der Firma verlangen.



*CY08 da settembre a dicembre

Im Einzelnen arbeitet unsere Gesellschaft in der Entwicklung folgender Aktivitäten:

- **Wiederverkauf** von Software und technische Assistenz für folgende Lösungen:
  - **PTC Windchill-PDMLink** für die Verwaltung des Lebenszyklus der Produkte (**PLM, SCM, ALM und SLM**)
  - **PTC Creo** für den Entwurf, die Herstellung, die Simulation, die Berechnung und Analyse des Produktes (**CAD/CAM/CAE**)
  - **PTC Windchill Quality Solution** zur Unterstützung der Analysemethoden **FMEA**, **FMECA**, **FTA**, betreffend der Zuverlässigkeit und Nachhaltigkeit.
  - **PTC Arbortext** für die Kreation und Redaktion von technischen Veröffentlichungen und Illustrationen, auch für den Luftfahrt- und Verteidigungssektor
  - **PTC Mathcad** für die wissenschaftliche Berechnung und mathematische Analyse
  - **FloEFD** (**Mentor Graphics**) für Analysen der Strömungslehre (**CFD**)
  - **JDEdwards** (**Oracle-ERP**)
- zertifizierte **Fortbildung**, um unseren Kunden die notwendigen Fähigkeiten bei der Anwendung unserer Lösungen weiterzugeben
- **Entwurf** und **Ingenieurwesen** mit einem hohen Grad an Komplexität auch beim Endkunden
- **Implementierung** und **Starten** von Lösungen, die in der Richtung Redaktion von technischen Veröffentlichungen und Illustrationen liegen, zur Integration der firmeneigenen Entwicklungsprozesse.

Die Fähigkeit im Team zu arbeiten und die konstante Fortbildung unserer Mitarbeiter sind die ersten grundlegenden Anforderungen, um das durch die Jahre der Aktivität erreichte Niveau des Aussergewöhnlichen zu erhalten. Unser Ansatz kann in folgenden Punkten zusammengefasst werden:

- die Bedürfnisse des Kunden verstehen
- die spezielle Umgebung erkennen, in denen sie erzeugt werden
- sich einer Arbeitsgruppe des Kunden anschliessen mit Teamgeist und Synergie, dabei unser Know-how übertragen
- die grossen Möglichkeiten der Interoperabilität der geforderten Lösungen ausnutzen
- unsere Lösungen personalisieren und anpassen, um die Ansprüche unserer Kunden zu erfüllen

Unsere Kunden können auf ein **Team** von 24 Personen (Februar 2014) zählen, zertifiziert in ihren Abteilungen und imstande, Vor- und Nachverkauf mit der gleichen Kompetenz auszuführen.

Unsere Gesellschaft hat eine schlanke und genau definierte **Struktur**, die in 5 Abteilungen unterteilt ist:

1. Admininstration & Finance
2. Sales
3. Mechanical and Design Engineering
4. Processes & Methods
5. Marketing

Parametric Design Suisse kann auf einen Kundenstamm von etwa 430 aktiven Kunden in der Wartung zählen (zusammen mit dem italienischen Markt).
In nur sechs Jahren hat Parametric Design Suisse es geschafft, einen Umsatz von mehr als CHF 1'200'000 zu erreichen, dabei exponentiell seinen Gewinn Jahr für Jahr zu steigern, trotz der wirtschaftlichen Schwierigkeiten weltweit. Somit wird ein grosser Wert auf Schweizer Boden erzeugt.

Dank unserer **Erfahrung**, gereift in zahlreichen Projekten mit und beim Kunden in den wichtigsten Bereichen der Entwicklung der verarbeitenden Firmen, können wir die Firmen begleiten und führen sie auf die höchste Leistungsstufe bei der Nutzung der Lösungen/Produkte, die von uns vertrieben werden.

Davide Maggiorelli
Marketing & Communications

Parametric Design Suisse Sagl • Via Carvina 1 • 6807 Taverne • Tel. 091 945 31 40 • www.parametricdesign.com

Parametric Design
SOFTWARE CAD PLM @ CONSULTING @ TRAINING
Suisse

Königlicher Genuss am kaiserlichen Arenenberg

Eine Landschaft wie ein Kunstwerk bietet sich dem Besucher, wenn er auf den geschichtsträchtigen Arenenberg kommt. Am 9. Mai 1906 schenkte Kaiserin Eugenie – Gattin von Napoleon III, des letzten Kaisers von Frankreich – das gesamte Besitztum dem Kanton Thurgau.

Im Schenkungsvertrag wurde festgehalten, dass das Schloss als ein Napoleon-Museum dienen sollte und die Ökonomiegebäude zu Erziehungszwecken umzubauen seien. Mit der Vertragsgenehmigung durch den Grossen Rat des Kantons Thurgau wurde die dazumals landwirtschaftliche Winterschule in den umgebauten Räumen der Ökonomie untergebracht.

Erweitert den Horizont

Heute ist der Arenenberg ein beliebtes Ausflugsziel und Kompetenzzentrum in vielerlei Hinsicht: einziges deutschsprachiges Museum zur napoleonischen Geschichte, innovativer Think Tank für den ländlichen Raum sowie fortschrittlicher Bildungs-Standort für die Land- und Hauswirtschaft, den Musikinstrumentenbau und die Öffentlichkeit.

Belebt Körper und Geist

Schon zu Napoleons Zeiten wurden Gäste fürstlich verköstigt und beherbergt sowie eigener Wein kultiviert. Auch heute noch spüren die Besucher die Magie des Ortes. Die grosszügige Schlossanlage mit zahlreichen Attraktionen und lauschigen Plätzen lädt zum Entdecken ein. Mit ein wenig Glück kann man im Herbst von der Schlossterrasse aus dem Rebmeister mit seinem Team beim «Wümmet» (Rebernte) zusehen. Der idyllische Rebwanderweg von Tägerwilen nach Steckborn führt direkt durch den «kaiserlichen Rebberg» und das Bistro Louis Napoleon vor Ort ist beliebt, um die fülligen Rotweine und fruchtigen Weissen gleich zu degustieren. Nebst den Eigenkelterungen können Bistrobesucher inmitten des historischen Ambientes regionale Köstlichkeiten probieren. Die Küche hat sich dem Credo «Saisonal, regional – immer frisch» verschrieben und ist kulinarischer Partner von «Schlaraffenland Thurgau».

Rebmeister Michael Polich bezeichnet den Kerner, eine Kreuzung aus rotem Trollinger und weissem Riesling, als seinen Lieblingswein.

Die bekannten Arenenberger Spirituosen und Weine in der Geschenkpackung sind sympathische Mitbringsel. Wer ein romantisches Präsent sucht, wird im neuen, hellen Verkaufs-Shop des Napoleon-Museums fündig, welcher mit originellen Artikeln und Liebhaberstücken zum Stöbern lockt. Ein Grossteil des Museums ist im Palais untergebracht, in dessen Repräsentationsräumen die kaiserliche Familie ihre Gäste empfing. Der heutige Besucher betritt das Palais in Filzpantoffeln. Damals wie heute besticht es durch seinen französischen Charme und seine Gastfreundschaft. «Die Besucher sollen sich wie Gäste von Napoleon fühlen», erklärt der Museumsleiter Dominik Gügel. Das Interieur ist im sorgfältig restaurierten Originalzustand belassen. Auch der Besuch des weitläufigen Schlossparks und des sortenreichen Versuchsgartens ist sehr zu empfehlen. Diese Gartenanlagen sind übrigens frei zugänglich.

Während man das Museum nur mit Filzpantoffeln betreten darf…

Traumhafte Aussicht vom Arenenberg auf die Mannenbacher Bucht mit der Halbinsel Höri und der dahinterliegenden Vulkanlandschaft.

…ist dies für den Besuchershop mit charmanter Boutique nicht nötig.

Seminare und Tagungen

Seit der Renovation mit neuen Hotelzimmern und Seminarräumen ist der Arenenberg auch für Gruppen gut gerüstet. Die einzigartige Sicht über den Untersee zur Vulkanlandschaft des Hegaus macht es leicht, neue Gedanken zu finden und frische Ideen zu entwickeln. Die hellen, grosszügigen Tagungs-Räume bieten Platz für Gruppen von 10 bis 350 Personen und sind selbstverständlich mit neuster Technologie ausgestattet. Als Rahmenprogramm anerbieten sich der Museumsbesuch, eine Weindegustation im historischen Keller oder im Rebberg sowie der genussvolle Teambuilding-Event «Gourmet-Workshop». Dieser Anlass ist beliebig erweiterbar: Besichtigung der Gärtnerei mit Kräuterkunde, Themenbezogene Rundgänge mit interessanten Stationen, z.B. Bodenlabor, Sortenfeld oder Bienenhaus oder Team-Coaching unter Beizug eines externen BBZ-Partners. Für den mehrtägigen Aufenthalt stehen 40 neue, komfortable Zimmer im historischen Hauptgebäude zur Verfügung.

Apéros, Events und Feiern

Für Apéros, Hochzeiten und andere Feiern ist der grosse Festsaal «Probus» ideal, welcher – einem immensen Wintergarten gleich – in die bestehenden, historischen Aussenmauern des ehemaligen Ökonomiegebäudes integriert wurde. Als besonderes Highlight ist die Trauung in der romantischen Kapelle vor Ort mit anschliessendem Apéro auf der Schlossterrasse möglich.

In der grosszügigen, hellen Show-Küche finden regelmässig Kurse statt. Bestandteile sind – nebst dem umfangreichen Wissen der Arenenberger Kursleiterinnen – gutseigene Produkte und meist typische Zutaten aus der Thurgauer Landküche. Als Rahmenprogramm für Tagungen oder als stimmiger Anlass für private Gruppen sind die Kurse «Knigge» und «Napoleon-Genuss» beliebt. Und nicht zuletzt kommen Kinder bei «Eltern-Kind-Kochen», organisierten Geburtstagsfeiern sowie Tiergehegen und Spielgeräten im Aussenbereich zum Zuge.

Thurgau

Bildungs- und Beratungszentrum Arenenberg
8268 Salenstein

Tel. 071 663 33 33
www.lbbz.tg.ch

Ihre Partner beim SKV

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

ABB Technikerschule	-
Academics4Business	-
Advanced Study Centre der Universität Basel	-
aeB Schweiz. Akademie für Erwachsenenbildung	-
Berufsbildungszentrum Dietikon	5% auf alle Sprach- und Informatikkurse
Bildung und Kommunikation	Spezialist/in in Unternehmensorganisation mit eidg. Fachausweis
BWI Management Weiterbildung	-
Consolving Ausbildung & Beratung für Sekretariat	-
different angles	10% Bildungsrabatt
ILP Lüthi + Partner, Beratungen	-
LUDINA Personal and Organizational Development	5% Rabatt auf alle Seminare und Workshops
Merkbar.	10% Bildungsrabatt auf den Lehrgang
PRO LINGUIS	5% Rabatt auf die Kursgebühren aller Pro Linguis Produkte
Rochester-Bern Executive MBA	-
Sanu	-
smartphoto AG	30% Rabatt für alle Neukunden
Wirtschaftsschule KV Winterthur	-
ZAK Zentrum for agogik GmbH	-
ZHAW School of Management and Law	-
ZHAW School of Management and Law – Zentrum für Sozialrecht	-

Für viele Produktkategorien suchen wir noch Mehrwertpartner – haben Sie Interesse crossmedial und interaktiv durch den SKV im Rampenlicht präsent zu sein – melden Sie sich bei uns. Wir sind für Sie da.

Anzeigen

Ein Bonus für alle: die Kollektiv-versicherung von Helsana.

Wechseln Sie jetzt zu Helsana und profitieren Sie von unseren einmaligen Konditionen für SKV-Mitglieder. Und sparen Sie mit unseren Kollektivversicherungen Monat für Monat Prämien. Hier erfahren Sie mehr: 043 340 15 00 oder ga-aarau.markt@helsana.ch

Profitieren Sie von 15% Ermässigung bei Zusatzversicherungen.

Helsana
Eine Sorge weniger.

Bereits über 45 Unternehmen beteiligen sich am Mehrwertpartnerprogramm und bieten ihre Produkte und Dienstleistungen mit einem Mehrwert für Firmen und Privatpersonen an. Finden Sie auf www.kmuverband.ch Rubrik «Günstiger Einkaufen» die tollen Angebote. Bitte wählen Sie die gewünschte Produktkategorie:

Büroorganisation	Classei.ch	10% Rabatt auf das ganze Sortiment
	erma-regale	-
	Thergofit GmbH	-
	Zirkumflex AG	3 Monate keine Abo-Gebühren beim Mobile Abonnement, BusinessSmart oder Expert für 12 oder 24 Monate
Finanzierung	Borer Consulting – Bor Con	10% Rabatt auf alle Leistungen
	different angles	10% Bildungsrabatt
	fam office gmbh	10% Rabatt auf Dienstleistungen
	Fischer Consulting / HR Service Management Advisory	10% auf das Gesamtauftragsvolumen
	HS Coaching & Consulting	20% Rabatt
	Ludina Personal and Organizational Develop-Workshops	15% Rabatt auf alle Seminare und Workshops
	MAF Zürich Consulting AG	12.5% Rabatt bei Treuhand-DL im ersten Jahr
	Milesi Asset Management AG	#1: 10% Rabatt auf alle Dienstleistungen #2: Kennenlern-Angebot: erste 3 Monate kostenfrei
	Qimp gmbh	20% Einführungsrabatt
	TT Timeconsult Treuhand AG	z.B. Spezialtarife Treuhand/Beratungen bis 50% im ersten Jahr
Inkasso/ Debitorenmanagement	curabill Swisscom (Schweiz) AG	Reduktion der Aufschaltgebühr: Sie sparen 250.– bei klassischen Debitorenmanagement-Dienstleistungen
	Inkasso Organisation AG	erste 3 Monate der icard Jahresgebühr gratis
	LUCIANI Büro für Inkassodienste	20% auf Honorare (ohne Fremdkosten)
Gastronomie	Paphos Weine Gmbh	5% Rabatt; zugleich werden5% an die Europäische Assoziation gegen Leukodystrophie überwiesen. www.ela-asso.ch
	TREWA AG	auf den Nettowarenwert 10%
	Welcome hotels & restaurants	-
Informatik	Blue Tornado	-
	deltra Software GmbH	10% Rabatt auf die Business Software orgaMAX und den Dienstleistungen/Support
	Ott Informatik GmbH	10% auf Dienstleistungen, 5% auf Produkte
	UB-office AG	-
	WinBiz	10% Rabatt auf alle WinBiz Lizenzen (nur Erstbestellung) (bitte SKV Mitgliedernummer bei Bestellung nennen)
Marketing	Belkalem Fotografie	10% auf alle Dienstleistungen
	hildebrand Media GmbH	10% Rabatt sowie kostenloses Hosting und Reposting der Videos
	prk Media	-
	Scheidegger Siebdruck	10% Naturalrabatt (Bsp. Sie bestellen 100 Stück und erhalten 110 Stück).
	TRADACTION Übersetzungsbüro	Zeilenrabatt: CHF 3.20 statt CHF 3.50 (MxSt. exkl.)
	Übersetzungs-Service USG AG	-

Für unsere Mitglieder suchen wir weitere Mehrwertpartner. Sind Sie interessiert crossmedial und interaktiv durch den SKV im Rampenlicht präsent zu sein? Nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014 – ERFOLGreich werben.
041 348 03 34

Steve's Steakhouse

Warum Ihre Nachfolgeregelung schon am «Tag 1» beginnen sollte

Steve Loepfe

Wenn Sie als Unternehmer oder Entrepreneur das nächste Mal nach Ihrem «Produkt» (oder Leistung) gefragt werden, was ist es? Ist es Ihr das eigentliche Produkt selbst? Ist es Ihre neuste Innovation? Ein neues Service-Paket? Oder gar eine Kombination von allem?

Klingt banal, ist aber die wohl wichtigste Frage des Unternehmers. Denn der echte Unternehmer weiss: Sein wichtigstes Produkt ist…sein Unternehmen. «Moment mal…das Unternehmen soll das wichtigste Produkt des Unternehmers sein?!» sagen Sie sich jetzt…

Ja, denn betrachten Sie's aus der Perspektive der Nachhaltigkeit. Ich habe letzthin eine Fortune 500 Liste aus dem Jahre 1955 ausgegraben und mit der aktuellen Liste verglichen. Das Fazit: 89% der Firmen sind nicht mehr auf der Liste. Und die Zahlen von KMU zeigen ein noch schlimmeres Bild: Die meisten Unternehmen schaffen die ersten 4,1 Jahre nicht (Quelle ZEW) und wenn Sie's denn schaffen, dann beträgt die durchschnittliche Lebensdauer etwas über 12 Jahre. Doch woran liegt dies?

Die meisten Unternehmer können sich nicht von der Leistungserbringung in ihrem Unternehmen befreien. Zu beschäftigt sind sie. Der Inhaber glaubt alles und jenes anpacken, umsetzen und anreissen zu müssen. Das Fazit: Am Ende hängt alles am Unternehmer, der dann eines Tages entnervt feststellen muss: «Alles muss ich selbst tun!!»

Die Aufgabe des Unternehmers muss darin bestehen, sein Unternehmen so aufzubauen, dass es auf Dauer ohne ihn nachhaltig einen Nutzen stiftet. Und zwar für Kunden, Mitarbeitende, Gesellschaft und – für den Unternehmer selbst. Und genau das kann der Unternehmer nicht tun, wenn er stets im Mittelpunkt seiner Firma steht.

Das heisst, der Unternehemer/die Unternehmerin muss sein/ihr Unternehmen so gestalten/designen/aufstellen, dass es als System funktioniert, und zwar auch ohne ihn/sie. Dadurch wird das Unternehmen wie ein Produkt nachgefragt. Vor allem aber wird die Firma «handelbar» und somit auch attraktiv für eine saubere Nachfolgeregelung oder für einen gewinnbringenden Verkauf.

Nachfolgeregelung beginnt am Tag 1

Sie, ich, wir alle wissen, dass viele Nachfolgeregelungen scheitern. Der wichtigste Grund liegt wohl darin, dass der abtretende Unternehmer eine viel zu grosse Rolle in seiner Firma einnimmt oder gar nicht erst «loslassen» will. Dabei sollte er vom ersten Tag seines neu gegründeten Unternehmens an daran arbeiten, sich selbst im Unternehmen «überflüssig» zu machen.

Tipp für heute: Liquidieren Sie Ihr Unternehmer-Büro…jetzt!

Drum: Gehen Sie heute noch in ihr schönes Unternehmerbüro. Nehmen Sie ein paar Bananenkartons mit. Und dann liquidieren Sie alles. Übergeben Sie Ihr Büro Ihren Lehrkräften, dem Verkaufsinnendienst, ihrer Entwicklungabteilung…wem auch immer. Das hat nicht nur den Vorteil, dass Sie Kosten sparen. Sondern Sie stehen den anderen (denen, die wirklich arbeiten müssen) nicht im Weg rum. Doch das Beste ist, dass Sie den gewonnenen Freiraum fortan fürs Arbeiten «an» und nicht «in» Ihrem Betrieb nutzen können.

Ihr Steve Loepfe

Steve Loepfe ist
Strategischer Coach, Unternehmer und Autor
(www.stratocoach.com, Twitter: @stratocoach)

loepfereputation
Strategy. Communication. Training.
Bahnhofplatz, Alpenstrasse 16
Postfach 4613, 6304 Zug
Tel. 041 720 33 22
www.loepfe.ch

Anzeigen

GRENKE®

Factoring –
Unternehmensfinanzierung mit Weitblick

GRENKEFACTORING AG – GRENKE Franchise –
Hochbergerstrasse 60C • 4057 Basel
Telefon: +41 61 70679-00
E-Mail: service@grenkefactoring.ch • Internet: www.grenkefactoring.ch

WORLD VISION SCHWEIZ

Seit mehr als 30 Jahren leistet das Kinderhilfswerk World Vision langfristige Entwicklungszusammenarbeit sowie unmittelbare Not- und Katastrophenhilfe. Gemeinsam mit Paten und Spendern setzen wir unsere Vision um, eine Welt für Kinder zu schaffen. Wir engagieren uns in mehr als 100 Projekten in über 30 Ländern. Dabei konzentrieren wir uns auf die Bereiche Kinderrechte und Kinderschutz, Wasser und Hygiene, Gesundheit und Ernährung sowie Bildung und Einkommen.

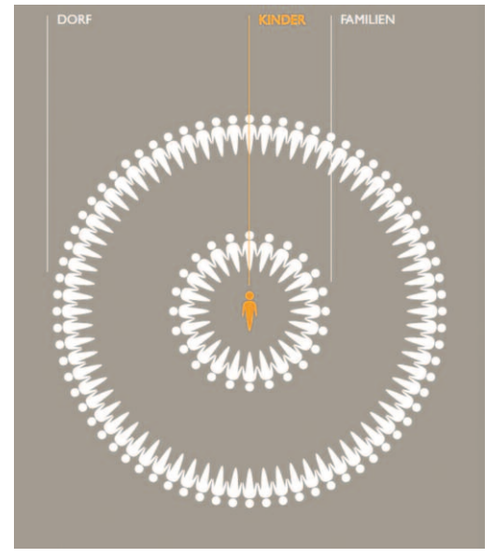
Die durch Patenschaften finanzierte langfristige Entwicklungszusammenarbeit bildet den Kern unserer Tätigkeit. Rund 60 000 Privatpersonen und zahlreiche Unternehmen unterstützen unsere Arbeit in Form von Kinder-, Dorf- oder Themenpatenschaften. **Im Zentrum jeder Patenschaft stehen benachteiligte und notleidende Kinder.** Da deren Bedürfnisse am effektivsten erfüllt werden, wenn sich ihr ganzes Umfeld nachhaltig verändert, setzen wir uns für die dauerhafte Entwicklung ganzer Regionen ein.

World Vision hat Konsultativstatus bei der Weltgesundheitsorganisation (WHO) und arbeitet im Rahmen von Nothilfeprogrammen mit dem UN-Hochkommissariat für Flüchtlinge (UNHCR) sowie dem Welternährungsprogramm (WFP) der Vereinten Nationen zusammen. World Vision Schweiz ist nach ISO 9001 für effizientes Qualitätsmanagement zertifiziert und verfügt sowohl über das NPO-Label für Management Excellence als auch über das Transparenz-Siegel von IDEAS Aid Rating.

Wie funktioniert professionelle Entwicklungszusammenarbeit?
Es braucht eine vertrauensvolle Zusammenarbeit, damit sich das Leben von Kindern, ihren Familien und ihrer Gemeinschaft langfristig verändert. Unser umfassender Entwicklungsansatz fördert Kinder und ihr Umfeld und befähigt sie zu einem selbstbestimmten Leben. Durch die enge Zusammenarbeit mit der Bevölkerung und deren Beteiligung an der Planung und Durchführung von Projektaktivitäten erfolgt ein Bewusstseinswandel.

Unser Ziel ist, dass die Menschen vor Ort nach dem Abschluss einer in der Regel 15-jährigen Umsetzungsphase die Projekte gemeinsam mit lokalen Organisationen und Partnern selbstständig weiter führen. Bei jedem Projekt legen wir daher bereits von Beginn an grossen Wert auf den Einbezug der Bevölkerung und der lokalen Behörden. Um die Nachhaltigkeit unserer Projekte zu verbessern, führt World Vision auch nach der Projektübergabe Evaluationen durch. Die gewonnenen Erkenntnisse fliessen in die zukünftige Projektgestaltung ein.

Bildung ist der Schlüssel
Die UNESCO bezeichnet Bildung als Grundlage für Frieden, nachhaltige Entwicklung und Schlüssel zur Reduktion von Armut. Wir sind



Im Zentrum jeder Patenschaft stehen benachteiligte und notleidende Kinder.

der Meinung, dass Bildung den Weg aus einem Leben in Not und Abhängigkeit in eine Zukunft mit Perspektiven weist. Deshalb stellen wir mit konkreten Projekten sicher, dass mehr Kinder einen einfachen Zugang zu einer guten Grundausbildung erhalten. Mit Berufskursen für Jugendliche, Fortbildungen für Kleinunternehmer und der Förderung durch Mikrofinanzierungen ermöglichten wir aber auch Erwachsenen und Jugendlichen, selbstständig für ihren Lebensunterhalt aufzukommen.

81,5 % der Einnahmen fliessen in die Projektarbeit vor Ort. 12,4 % werden für Mittelbeschaffung und 6,1 % für die Verwaltung verwendet.

Konkrete Projekte

Fahrräder ermöglichen Schulbildung
In Südafrika gehen 12 von 16 Millionen Kindern zu Fuss zur Schule. 50 000 von ihnen müssen einen Schulweg von mehr als zwei Stunden bewältigen. Zusammen mit World Bicycle Relief Südafrika verteilt World Vision nun insgesamt 6 000 Fahrräder, 60 % davon an Mädchen. Zusätzlich werden Feldmechaniker für die Instandhaltung der Fahrräder mit unserer Unterstützung ausgebildet und zertifiziert. In Sambia wurde ein solches Programm bereits abgeschlossen. Die Ergebnisse sprechen für sich:

- Die Teilnahme von Mädchen am Schulunterricht stieg während des Projekts um 28 %
- Die Anzahl der Schulabschlüsse von Schülerinnen stieg während des Projekts um knapp 60 %
- 89 % aller Schülerinnen und Schüler erreichten ihre Schule in weniger als einer Stunde

Unterwegs in ein selbstbestimmtes Leben
Mit Projekten wie diesen schaffen wir die Voraussetzungen dafür, dass Menschen ihr Schicksal selbst bestimmen können. Wir stellen sicher, dass Kinder einen einfachen Zugang zur Grundausbildung erhalten, und setzen uns dabei insbesondere für die Ausbildung von Mädchen ein, für die das Recht auf Bildung noch viel zu oft ein unerreichbares Privileg bleibt. Denn gerade Verbesserungen im Bereich Bildung sind ein notwendiges Element für nachhaltig bessere Lebensbedingungen in Entwicklungsländern. Bildung und ein ausreichendes Einkommen weisen den Weg aus einem Leben in Not und Abhängigkeit in eine Zukunft mit Perspektiven. Sie bieten jungen Menschen und ihren Familien eine Wahl – die Wahl, ein selbstbestimmtes Leben führen zu können.

Ein sinnvolles Engagement
«Mit einem Beitrag von CHF 230 decken Sie die Produktionskosten für ein Fahrrad im Rahmen unseres Bildungsprojekts in Südafrika. Kommen in Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen KMU Verband und weiteren Mitgliedern insgesamt CHF 24 600 für die Realisierung eines eigenen Projekts zusammen, ermöglichen Sie auf diese Weise ***über 100 Kindern*** *einen* ***sicheren Schulweg****, mehr* ***Zeit für Hausaufgaben*** *und somit die Chance auf eine* ***Zukunft mit Perspektiven****. Über Ihre konkreten Unterstützungsmöglichkeiten und weitere Details zum Projekt informieren wir Sie gerne.»* *Martin Bächtold, Fundraising Manager Unternehmen m.baechtold@worldvision.ch*

World Vision Schweiz
Martin Bächtold
Tel. 044 510 14 31, 079 340 61 67
www.xing.com/profile/Martin_Baechtold

Nachhaltige Personalführung

Internationaler Preis für IdeeTransfer GmbH, Bremgarten

v.l. Kurt Lüscher (SCHEELEN), Claudia Scheelen (SCHEELEN), Frank M. Scheelen (SCHEELEN), Markus Guldimann (IdeeTransfer GmbH)

Das renommierte «*Scheelen Institut für Management und Diagnostik*» verleiht im deutschsprachigen Raum (D, A, CH) jährlich die Auszeichnung «*Human Ressource Award of Excellence*».

***IdeeTransfer** GmbH* wurde für die folgenden Kriterien ausgezeichnet:

- aussergewöhnliche Innovativität und Kreativität
- Führungskräfteentwicklung im Zusammenhang zwischen Führung und Unternehmenserfolg
- Einsatz unternehmensspezifischer und auf Teilnehmer zugeschnittener Instrumente
- Bewusstsein über die Kompetenz der einzelnen Mitarbeiter
- starkes Engagement und Kontinuität
- starke Verbundenheit und Identifizierung der Mitarbeiter mit dem Unternehmen
- Innovation in der Personalentwicklung
- gezielter Einsatz von Diagnostik-Tools

Geschichtlicher Hintergrund von IdeeTransfer GmbH

IdeeTransfer, welche aus der Guldimann Consulting (2006) entstanden ist, wurde im Jahr 2011 gegründet. Zurzeit gibt es in der deutschsprachigen Schweiz 6 Unternehmens- und Personalentwicklungs-Center (UPEC). In der Zukunft sind weitere Eröffnungen geplant. Alle UPEC-Leiter und Prozessbegleiter besitzen ein hohes betriebswirtschaftliches Fachwissen sowie langjährige Führungs- und Branchenerfahrungen.

Die Vision von IdeeTransfer

Wir glauben daran, dass die Mitarbeiter in jedem Unternehmen der Schlüssel zum Erfolg sind. Wir fördern deshalb die einzelnen Mitarbeiter fachlich und persönlich, dort wo er ist und achten auf eine ausgewogene persönliche Life-Balance.

Die Werte von IdeeTransfer

IdeeTransfer unterstützt den einzelnen Unternehmer oder Mitarbeitenden in einem Bereich und einem Thema, das für diesen in seinem Arbeitsumfeld gerade aktuell ist. Dabei geht IdeeTransfer ins Detail, verliert zugleich aber nie den Überblick. Der ganzheitliche Ansatz von IdeeTransfer bringt das Wissen der einzelnen Fachgebiete erfolgreich zusammen und zeigt sich so als souveränen Partner, der seinem Auftraggeber durch umfassende Dienstleistungen die Realisation seiner selbst gesteckten Ziele ermöglicht und ihn hierbei unterstützt.

***IdeeTransfer* ist ganzheitlich und wegweisend.**

IdeeTransfer besitzt langjährige Branchen-, Projekt- und Führungserfahrung und ist ein aufmerksamer und vertrauensvoller Gesprächspartner. Selbstbewusstsein und positive Haltung ist die Folge der guten Arbeit. IdeeTransfer weiss, was sie kann und strahlt dies auch aus. Trotzdem bleibt sie bodenständig, einfach und resultatorientiert. IdeeTransfer kennt ihre Kunden und ihre spezifischen Situationen. Sie pflegt die Beziehungen zu ihnen und kommuniziert herzlich und offen. Das Wohl des Kunden als Mensch und als Unternehmer/wertvolle Arbeitskraft steht im Vordergrund. Intern und extern wird eine faire, vertrauensvolle, familiäre und aufgeschlossene Kultur gepflegt. IdeeTransfer ist trotz ihrer Zielstrebigkeit und Kompromisslosigkeit nicht überheblich.

***IdeeTransfer* ist selbstbewusst und menschlich.**

In der engen Zusammenarbeit mit den Partnern und Kunden ist IdeeTransfer ein zuverlässiger, respektvoller und konstruktiver Partner. IdeeTransfer Methodik und Vorgehen ist sehr strukturiert und geradlinig, die menschliche Komponente kommt dabei nicht zu kurz. Mitarbeiter sind in jedem Unternehmen der Schlüssel zum Erfolg. IdeeTransfer fördert den einzelnen Mitarbeitenden fachlich und persönlich direkt am Arbeitsplatz und «situationsgerecht». IdeeTransfer überzeugt durch bedürfnisgerechte Trainings von Praktikern für Praktiker. IdeeTransfer legt dabei Wert auf Disziplin und Qualität; sie sind die Grundsteine für eine effiziente, zielgerichtete Weiterbildung.

***IdeeTransfer* ist massgeschneidert und agiert/kommuniziert auf Augenhöhe.**

Kundennutzen bei einer Zusammenarbeit mit IdeeTransfer

Pragmatische Modularität, weil IdeeTransfer dem Kunden individuelle, auf seine akuten Bedürfnisse und auf seine aktuelle Job- und Lebenssituation massgeschneiderte Ausbildung und Förderung anbieten kann, die nicht nur höchste Themenrelevanz aufweisen und die gerade benötigten Kompetenzen trainieren, sondern auch bezüglich Bearbeitungstempo und Zeiteinteilung sich flexibel nach dem Auftraggeber richten und sich dadurch gut in den Alltag integrieren.

Ausgezeichnete Kompetenz und Serviceorientierung, weil IdeeTransfer die eigenen Partner aufgrund ihrer Erfahrung, ihrem Engagement, ihrer Einstellung und Ausbildung sorgfältig auswählt, ständig weiterentwickelt und sie nur mit vielfach praxiserprobten Produkten und Ausbildungsmodulen arbeiten lässt.

Stringente Ziel- und Praxisorientierung, weil IdeeTransfer mit ihrer Erfahrung und Kompetenz sowohl auf jedes Kundenbedürfnis eingehen und eine breite Themenvielfalt aus einer Hand anbieten kann, als auch die praxisrelevanten, das heisst diejenigen Themen, die sich gerade stellen, beim Kunden am Arbeitsplatz – mittels Training-on-the-job – erarbeitet.

Echte Nachhaltigkeit, weil IdeeTransfer Verantwortung über das persönliche und berufliche Weiterkommen ihres Kunden übernimmt, indem sie Ziele setzt und zu diesen Zielen begleitet, IdeeTransfer scheut sich dabei nicht, diese Ziele bezüglich der Zielerreichung zu messen und zu hinterfragen und erst neue Aufgaben in Angriff zu nehmen, wenn die Ziele erreicht, verstanden und verinnerlicht sind.

IdeeTransfer GmbH
Unternehmens- & Personalentwicklung vor Ort
Oberebenestrasse 40, 5620 Bremgarten
Tel. 056 491 38 40
www.ideetransfer.ch

Planeco GmbH zertifiziert sich mit Human Ethik Label

Bild v.l.n.r.: Manuela Broz, Gründerin Human Ethik Label mit Roman Brunner und Claudius Bösiger, Geschäftsführer von Planeco GmbH in Münchenstein. (Foto © by Gianni Groppello)

Als erste Unternehmung in der Solarenergiebranche zertifiziert sich Planeco GmbH für Nachhaltigkeit im Umgang mit Menschen und ethischer Unternehmensführung.

Werte definieren und leben

Während 3 Monaten hat Planeco GmbH den Personalprozess auf ethische Werte und das daraus resultierende Verhalten seiner Angestellten ausgerichtet. Mit dem Human Ethik Label wurde eine Werte-Schulung durchgeführt, an der alle Beschäftigten teilgenommen haben. «Die Teilnahme aller Mitarbeiter in einer Unternehmung, bei der Erarbeitung eines Verhaltenskodex ist unabdingbar für die Glaubwürdigkeit und Identifikation auf dem Weg zu einer Kulturgestaltung», ist Manuela Broz, Gründerin der Garantiemarke Human Ethik Label überzeugt. Jeder Kunde von Human Ethik Label erhält einen Prozessordner, der Instrumente für die komplette Personalführung beinhaltet. Gerade KMU Betriebe, die nicht über eigene Personalfachkräfte verfügen, haben damit praxiserprobte und pragmatische Vorlagen und Checklisten für die Rekrutierung, die Einführung von neuem Personal, Jahresbewertungen, Kündigungsprozesse oder Arbeitszeugnisse.

Mit einer überdurchschnittlich guten Personalpolitik will das Jungunternehmen für die Zukunft und für weitere Expansionen gewappnet sein. Deshalb zeigt Planeco GmbH gegen aussen und gegenüber den Mitarbeitern sichtbar, dass der interne Umgang fair, respektvoll, ehrlich und nachhaltig ist.

«Authentizität ist das A & O für nachhaltigen Erfolg», so Roman Brunner, Geschäftsleitungsmitglied und Kulturverantwortlicher für das Human Ethik Label bei Planeco GmbH, auf die Frage, warum sich das sehr gut wachsende Unternehmen hat zertifizieren lassen. «Das Human Ethik Label hat uns klare Personalprozesse geliefert, so dass wir einen Überblick über das Wissen und die Leistung unserer Belegschaft haben und entsprechend agieren können.»

Mit gelebten Werten nachhaltig die Zukunft gestalten

«Zudem ist es uns wichtig, dass wir auch im Umgang mit den Mitarbeitern nachhaltig arbeiten, schliesslich sind sie unser wertvollstes Kapital. Wir möchten unseren bestehenden und potenziellen Kunden zeigen, dass wir eine aussergewöhnliche Firma sind», so Roman Brunner von Planeco GmbH. «Durch die Zertifizierung von Human Ethik Label ist sowohl uns als Geschäftsleitung als auch unseren Mitarbeitern bewusster geworden, dass wir eine kollektive Wertvorstellung haben, die uns allen und auch unseren Kunden viel bedeutet: Der gegenseitige Respekt, die Fairness, Ehrlichkeit und Anstand prägen unser tägliches Sein und darauf möchten wir auch in Zukunft bauen», meint Roman Brunner weiter.

Planeco GmbH an der Tramstrasse 66 in Münchenstein ist ein junges Unternehmen für Solaranlagen und bietet von der Beratung bis zur Realisation alles aus einer Hand. Die Firma beschäftigt 8 festangestellte Mitarbeiter und je nach Saison bis zu 20 temporäre Mitarbeitende.

PLANECO

human ethik label®

Kontakt

Unser Ziel ist Ihr Erfolg!
Human Ethik Label
Manuela Broz
Pappelweg 2a, 4142 Münchenstein
Tel. 061 411 47 47, www.ethiklabel.com

1. Schritt Werte definieren

Werte werden definiert und daraus ein Verhaltenskodex entwickelt. Das Human Ethik Label involviert die ganze Belegschaft für die Ausarbeitung eines Verhaltenskodex, damit die Identifikation mit dem was man tut und wie man es tut von allen Beteiligten getragen wird.

2. Schritt Instrumente erstellen und einführen

Sämtliche Personalinstrumente vom Eintritt bis zum Austritt werden definiert und nach dem Verhaltenskodex und den Richtlinien der Garantiemarke erstellt und eingeführt. Das Ergebnis: Saubere und klare Personalprozesse, die nach ethischen Werten aufgebaut sind.

3. Schritt anwenden und kontrollieren

Neue Mitarbeiter werden mit einem Einführungsprogramm eingeführt, bestehende nach der fachlichen Leistung und dem Verhalten bewertet, die Sichtweise der Mitarbeiter über die Firma wird durch das Human Ethik Label jährlich analysiert und Massnahmen für die Weiterentwicklung eingeleitet. Jede Firma hat einen Kulturverantwortlichen, der für die Umsetzung der Richtlinien sorgt und interner Ansprechpartner ist.

Mission

Das Human Ethik Label ist eine registrierte Garantiemarke, welche den Nachweis erbringt, dass Personalprozesse nach ethischen Richtlinien eingehalten werden. Fairness, Verantwortung, Gleichstellung und Respekt bilden nebst Kommunikation die Basis für die Unternehmenskultur. Durch die dauerhafte Erfüllung der Ethik Label Richtlinien profitieren alle Supplier von einer nachhaltigen Stärkung des Vertrauens und erhöhter Glaubwürdigkeit.

Nutzen

- ✓ Praktischer Nachweis für die Umsetzung von Ethik.
- ✓ Stärkung ihrer Position im Personal- und Kundenmarkt.
- ✓ Hohe Identifikation mit ihrer Organisation und deren beteiligten Partnern.
- ✓ Wertedefinition und deren Umsetzung sind spür- und messbar unter anderem durch Senkung von Fluktuation oder Absenzen

Wollen Sie mit Energie durchstarten und Ihr Unternehmen stärken?

In 2 Stunden decken wir in Ihrem Betrieb die «Energiefresser» auf!

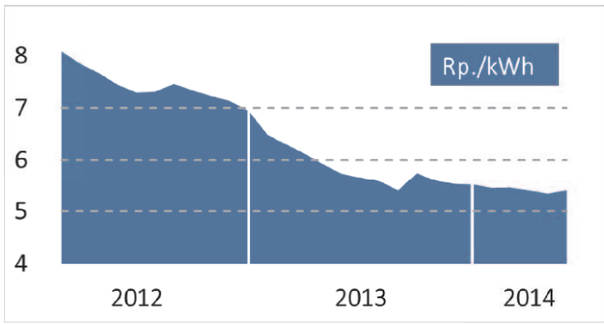
Jetzt für kostenlose* Erstberatung anmelden:
energieberatung@ewz.ch
058 319 74 00
www.ewz.ch/energieberatung

* Im Versorgungsgebiet von ewz.

ewz
Die Energie

Ein Unternehmen der Stadt Zürich

Stromkosten senken
Fallende Preise im liberalisierten Markt



Der Strompreis für KMU ist im freien Markt in den letzten 2 Jahren um ca. 30% gesunken

Seit der Liberalisierung des Strommarktes dürfen Stromkonsumenten ihren Energieversorger frei wählen. Durch das richtige Vorgehen können oft hohe Kosteneinsparungen erzielt werden.

Der Strompreis an der Börse ist in den letzten fünf Jahren stetig gesunken. Über ein Viertel aller berechtigten Stromverbraucher der Schweiz hat deshalb bereits in den freien Markt gewechselt.

Dennoch beziehen viele Unternehmen Ihren Strom noch zu hohen Preisen bei ihrem Grundversorger. Gründe für die Zurückhaltung sind oft die mangelnde Transparenz und schwierige Vergleichbarkeit der Angebote sowie fehlende Kenntnisse über das richtige Vorgehen.

Powergia unterstützt Unternehmen bei der Optimierung Ihrer Strombeschaffung im freien Markt. In einem ersten Schritt ermitteln aufgrund Ihres individuellen Verbrauchsverhaltens den Preis für Ihren Strombedarf im freien Markt sowie Ihr Sparpotenzial gegenüber Ihrem Grundversorgungstarif oder aktuellen Liefervertrag. Ist eine ausreichende Einsparung vorhanden, definieren wir gemeinsam die Rahmenbedingungen für die Strombeschaffung und finden im Anschluss durch unsere erprobten Ausschreibungsverfahren den besten Strompreis auf dem Schweizer Markt.

Powergia ist ein unabhängiges Unternehmen ohne Beteiligung eines Energieversorgers und setzt sich für einen transparenten und wettbewerbsorientierten Strommarkt ein. In 2013 konnte für eine Vielzahl von Kunden eine durchschnittliche Einsparung von 18% der Stromkosten erzielt werden.

Ermitteln Sie jetzt Ihr Sparpotenzial mit unserer unabhängigen Strompreisanalyse. Mitglieder des SKV erhalten einen Rabatt. Melden Sie sich mit dem Vermerk «KMU-VERBAND» und Sie erhalten einen Rabatt von 30% auf die Analyse Ihres Sparpotenzials.

www.powergia.com

Mit Effizienz Strom und Kosten sparen.

Förderprogramm vergünstigt Kauf guter Kühl- und Gefriergeräte

Der Winterthurer Bäcker Massimo Riboli hat sparsame Kühl-Geräte angeschafft und einen Förderbatzen erhalten. (Foto von Marc Dahinden)

In vielen Gewerbebetrieben sind ineffiziente Kühl- und Gefriergeräte im Einsatz. Sie verursachen dem Unternehmen unnötig Stromkosten. Und der Umwelt Probleme. Das Förderprogramm von Bund, Städten und EW's schafft hier Abhilfe.

Der Winterthurer Bäcker Massimo Riboli freut sich über die Anschaffung. Sein Produktionsbetrieb ausserhalb Winterthurs und seine Bäckerei/Znüni-Express am Obertor 9a verfügen seit kurzem über zwei brandneue Lager-Kühlgeräte von Liebherr mit je 640 Litern Fassungsvermögen. Sie entsprechen der neusten Technologie, sie sind stromsparend und klimafreundlich. Aufmerksam geworden ist er durch die Stromspar-Homepage von Topten. «Meine Geräte waren mit 11 beziehungsweise 15 Jahren hoffnungslos veraltet und ziemliche Stromfresser.» Für seine beiden Gastro-Kühlschränke (Modell GKPV-6590) erhielt er von EKZ und vom Stadtwerk Winterthur je 800 Franken – je ein Viertel der Anschaffungskosten pro Gerät.

Gute Geräte ein Viertel günstiger

Bäcker Riboli profitiert von einer auf drei Jahre angelegten Förderaktion, die von Bund, den Städten Bern, Luzern, Winterthur und Zug, den Elektrizitätswerken von Kanton und Stadt Zürich (EKZ, ewz) sowie des Kantons Genf (SIG éco21) getragen wird. Im Herbst 2013 ist das Programm schweizweit gestartet und dauert bis Juni 2016. Es vergünstigt KMUlern die Anschaffung von (Verkaufs-)Kühl- und Gefriergeräten substantiell um 25 Prozent. Wegweisend ist dabei die Produkteliste auf Topten. Dort können die energieeffizienten und klimafreundlichen Verkaufskühlmöbel oder Gastro-Kühlgeräte auf einen Blick verglichen werden. Diese Geräte weisen durchwegs einen Glas- oder Isolierdeckel bzw. Türe auf.

Manche Geräte brauchen bis 8 Mal mehr Strom

«Ziel der Aktion ist die Einsparung von 40 Millionen Kilowattstunden», sagt Eric Bush von www.topten.ch. Die Anschaffung lohnt sich in mehrfacher Hinsicht; einerseits macht der Unternehmer bei der Anschaffung eine vorteilhafte Investition, anderseits erzielt er über Jahre eine beträchtliche Stromersparnis, und drittens kann er bei den Kunden mit Umweltbewusstsein punkten.

Typische gewerbliche Kühl-/Gefriergeräte verbrauchen im Vergleich zu effizienten Modellen bis fünfmal so viel Strom. Besonders krass fällt die Bilanz bei den offen Verkaufs-Kühlmöbeln (sog. «Impuls»-Regale und offene Tiefkühlinseln) aus: Hier liegt der Verbrauch sogar acht Mal höher als bei Geräten mit Tür oder Deckel. «Impuls»-Kühlmöbel wollen beim Kunden die Hemmschwelle senken, hineinzulangen und ein Produkt zu behändigen. Ideal sind stromsparende Modelle mit isolierter Tür.

Kältemittel entscheidend

Neben der Stromeffizienz ist die Wahl des Kältemittels in Gewerbe-Kühl- und Gefriergeräten eine zentrale Grösse. Fluor-Kohlenwasserstoffe (wie: R134a, R404A, R507) sind heute verbreitet. Sie haben zwar kein Ozonabbaupotenzial wie die schon vor über 20 Jahren verbotenen Fluorchlorkohlenwasserstoffe (FCKW), tragen jedoch immer noch zum Treibhauseffekt und damit zur Klimaveränderung bei. Darum gibt es für solche Geräte keinen Förderbatzen.

Förderungswürdig sind nur effiziente Geräte mit sog. Natürlichen Kältemitteln (z.B. R600a, R290). Sie enthalten weder Chlor noch Fluor und haben nur ein sehr geringes Treibhauspotenzial. Bei Kühl- und Gefriergeräten für Haushalte sind diese Kältemittel schon lange Standard. Mit dem Förderprogramm will man nun erreichen, dass auch in KMU-Betrieben nur noch solche Geräte zum Einsatz kommen.

Stefan Hartmann

Die Stromsparwebsite www.topten.ch macht die Suche nach den energetisch und qualitativ besten Geräten sehr einfach: Die aktuell effizientesten Modelle sind per Mausclick zu finden, und zwar nach Einsatzbereichen und Gerätetypen sortiert und mit Abbildungen, technischen Infos, Preisen etc. Topten ist neutral und unabhängig von Branchen und Herstellern. Alles zur Förderaktion: www.topten.ch/gewerbe

Gewerbliche Kühl- und Gefriergeräte
Mehrfacher Nutzen für Sie dank Förderprogramm

Die Städte Luzern, Bern, Winterthur und Zug, die Elektrizitätswerke von Kanton und Stadt Zürich (EKZ, ewz) sowie des Kantons Genf (SIG éco21) führen ein schweizweit gültiges Förderprogramm für effiziente gewerbliche Kühl- und Gefriergeräte durch. Damit sollen mehr als 40 Millionen Kilowattstunden (kWh) Strom eingespart werden.

Das Programm für effiziente gewerbliche Kühl- und Gefriergeräte wird massgeblich unterstützt und mitfinanziert durch das **Förderprogramm ProKilowatt unter der Leitung des Bundesamtes für Energie.** Koordiniert wird das Programm von einem Team der unabhängigen Stromsparwebsite www.topten.ch.

Das dreijährige Förderprogramm endet im Juni 2016 oder bei Ausschöpfung der Fördermittel.

Fördergesuche (Formular und Kaufbeleg) können eingereicht werden für Geräte, die ab dem 1. September 2013 gekauft wurden. Das Gesuch muss spätestens 6 Monate nach dem Kauf eingereicht werden.

Förderberechtigt sind steckerfertige Kühl- und Gefriergeräte, die auf www.topten.ch unter der Rubrik «Gewerbe» gelistet sind. Sie erfüllen nicht nur strenge Effizienz-Kriterien, sie werden auch mit klimaschonenden Kältemitteln betrieben.

Haben Sie gewusst…

… dass typische gewerbliche Kühl-/Gefriergeräte im Vergleich zu effizienten Modellen zwei- bis fünfmal so viel Strom verbrauchen?

… dass offene Verkaufskühlmöbel sogar achtmal so viel Strom benötigen wie ein Topten-Modell von vergleichbarer Grösse?

… dass natürliche Kältemittel eine 1000 bis 4000 mal kleinere Wirkung auf die Klimaerwärmung (Treibhauspotenzial) haben als herkömmliche Kältemittel?

Ihr Nutzen

Mit dem Kauf und dem Betrieb von energieeffizienten gewerblichen Kühl- und Gefriergeräten profitieren Sie von einem substanziellen Förderbeitrag und beim Betrieb der Geräte von deutlich tieferen Stromkosten. Darüber hinaus leisten Sie einen wertvollen Beitrag zum Klimaschutz!

topten.ch ProKilowatt

Förderbeiträge

Gerätekategorie	25% des Kaufpreises oder folgender Maximalbeitrag (Fr.)[1]
Glastür-Kühlschränke	600
Glacé-Truhen	400
Supermarkt-Gefriertruhen	1200
Lager-Kühlschränke Unterbau	400
Lager-Kühlschränke 1-türig	800
Lager-Kühlschränke 2-türig	1000
Lager-Gefrierschränke Unterbau	200
Lager-Gefrierschränke 1-türig	1200
Lager-Gefrierschränke 2-türig	1800
Lager-Kühl-Gefrier-Kombi	1500
Hotel-Minibars	300

[1] Im Kanton Genf gelten andere Förderbeiträge.

Fördergebiete

Massgebend ist der Standort der Geräte, nicht die Geschäftsadresse.	
Stadt Bern http://www.bern.ch/leben_in_bern/sicherheit/energie/energie-sparen/foerderprogramm-gewerbliche-kuehlgeraete	
Kanton Genf http://www.eco21.ch/eco21/entreprises-collectivites/consommateur_05gwh_an/froid-professionnel_optiwatt.html	
Stadt Luzern http://www.echtcool.stadtluzern.ch/	
Stadt Winterthur http://stadtwerk.winterthur.ch/foerderprogramm	
Stadt Zug http://www.stadtzug.ch/de/verwaltungpolitik/verwaltung/dienstleistungen/?dienst_id=10445	
Versorgungsgebiet Elektrizitätswerke des Kantons Zürich http://www.ekz.ch/kmu-foerderprogramm	
Versorgungsgebiet Elektrizitätswerk der Stadt Zürich http://www.ewz.ch/foerderprogramme	

Geräte in mehr als einem Fördergebiet?
Kontaktieren Sie gewerbe@topten.ch.
Sie erhalten Unterstützung beim Eingeben der Gesuche.

Geräte ausserhalb der genannten Fördergebiete?
ewz deckt das restliche Gebiet der Schweiz ab.
Wenden Sie sich ans ewz-Kundenzentrum.

Bringen Sie nachhaltige Frische in Ihre Räume! Die SWISS-ION feiert ihren NEUSTART

Mit der Übernahme feiert die SWISS-ION ihren NEUSTART ab dem 01.März 2014. Seit der Idee und Entwicklung des Ionisierungsgerätes im 2009 hat sie sich durch ein nachhaltiges, erfolgreiches Zusammenspiel von Forschung und Technik, Innovation und Investition, im Nischenmarkt für Unternehmen stark entwickelt. Jetzt wird das Gerät auch im grossen Marktumfeld angeboten und im Laufe der Zeit immer weiter entwickelt, in der Leistung, Grösse und Anwendungsspezialitäten. Dabei wird auf die Fortsetzung der sehr hohen Schweizer Qualität und Zuverlässigkeit geachtet. SWISS-ION bleibt auch in Zukunft das konstante Markenzeichen für das Produkt, Dienstleistungen mit Schweizer Technologien.

Bei Neukunden wird das Gerät und seine Funktionsweise wie auch der Nutzen direkt vor Ort präsentiert und erklärt. Dadurch ist auch gewährleistet, dass die Wirkung beim Kunden sofort aufgezeigt werden kann.

Gerätekonstruktion und -funktion
Das SWISS-ION Luftneutralisierungsgerät ist für den professionellen und mobilen Einsatzbereich konstruiert. Hergestellt wird das Gerät in der Schweiz.

Ein neuartiges Ionisationsverfahren steigert die Neutralisationsleistung massiv und gleichzeitig **reduziert** sich der **Ozonausstoss um 85%** gegenüber den gesetzlichen Grenzwerten.

Der Mehrwert beim Einsatz von SWISS-ION:
- Angenehm riechende Räume bedeuten einen Mehrwert für Ihre Gäste und Sie selbst.
- Grosse Zeitersparnis bei der Geruchsentfernung
- Differenzierung von den Mitbewerbern
- Imagesteigerung Ihres Unternehmens
- Rasche Geräteamortisation
- Aktive Geruchsneutralisation
- Grössere Lufthygiene
- Stärkeres Wohlbefinden
- Effiziente Bakterienbekämpfung
- Ohne Chemikalien und Dunststoffe
- Einfache Anwendung
- Mobile Einsatzmöglichkeiten

SWISS-ION bedeutet:
- ✓ Ein neues, frisches Raumklima
- ✓ Kein Vorbewohnergeruch nach dem Zimmerwechsel
- ✓ Wirksame Neutralisierung von Raucher- und Sitzungsräumen
- ✓ Keine störenden Gerüche aus der Küche und den sanitären Räumen
- ✓ Beseitigt penetrante Gerüche wie Milch- und Buttersäure
- ✓ Die Gäste geniessen das Klima in Ihren Räumen und fühlen sich wohl

SWISS-ION1

Masse:	Höhe, 510 mm, Breite, 325 mm, Tiefe, 260 mm, Gewicht, ca. 10 Kg
Energie:	230 V AC 55 Watt/h
Raumgrösse:	bis ca. 200 Quadratmeter

Neutralisiert rasch und wirkungsvoll hartnäckige Gerüche in Ihren Räumen. Bringt natürliche Frische in Hotelzimmer, Restaurants, Konferenzzimmer, Autos und Bussen, Kleinflugzeuge, Schiffe etc.

SWISS ION©
Einfach bessere Luft

Swiss Ion GmbH
Winterthurerstrasse 21
8303 Bassersdorf
www.swiss-ion.ch

Anzeigen

Mit gutem Beispiel voran – zu Körper und Geist in Balance

Josef Heinzer

Josef Heinzer war nicht alleine: Gemäss der letzten Gesundheitsbefragung des Bundes leiden 43% der Bevölkerung an Rückenbeschwerden. Auch der Innerschwyzer litt als leidenschaftlicher Sportler unter anderem wegen einseitigen Belastungen unter chronischen Rückenschmerzen. «Ich wollte aber nicht nur die Symptome meiner Beschwerden bekämpfen, sondern das Problem selber an der Ursache angehen», sagt Josef Heinzer.

Deshalb entwickelte der Schreiner aus Illgau im Kanton Schwyz einen speziellen Balancekreisel. Beim Balancieren mit dem multifunktionellen Kreisel aus Holz werden die tiefen inneren Muskelstrukturen am Rücken stimuliert und trainiert. Originell und sehr nützlich ist das integrierte Kügelispiel. Damit lassen sich spielerisch nicht nur das Gleichgewicht und die tiefe Rückenmuskulatur trainieren, sondern auch die Feinmotorik sowie Koordination- und Konzentrationsfähigkeit werden verbessert. Diese Wirkungen sind mehrfach wissenschaftlich nachgewiesen. «Es reichen 2–3 Minuten Übung täglich», erzählt der innovative Schreiner. Und die vielen begeisterten «Kreisler» geben ihm Recht. Auch Kinder sind fasziniert von den Möglichkeiten und Herausforderungen, die der Kreisel an die Geschicklichkeit stellt. Ältere Menschen sagen, dass sich ihr Gleichgewicht schon nach wenigen Tagen Training deutlich verbessert.

Josef Heinzers Augen strahlen, wenn er von den unzähligen begeisterten Rückmeldungen seiner Kunden erzählt. Unterdessen findet man die Entwicklung von Josef Heinzer nicht nur bei Hunderten Privatkunden, sondern auch in Arztpraxen, Heimen, Therapiestellen und Schulen.

Besonders freut den Innerschwyzer, dass seine Kreisel auch oft als Geschenk Freude bringen. Einige Modelle kann man sogar selber bemalen oder bedrucken lassen.

Der Balancekreisel ist aus ökologischem PEFC-Holz gefertigt und entsteht durch viel Handarbeit. Josef Heinzer vertreibt sein Produkt direkt und bietet die Kreisel seit rund 5 Jahren im Internet, auf Märkten und am eigenen Strassenstand an. Persönlicher Kontakt und der Austausch mit Interessierten sind ihm wichtig. Denn er ist nach wie vor überzeugt, dass die wachsenden Gesundheitskosten reduziert werden können: «Eigenverantwortung für sein Eigenwohl ist enorm wichtig.» Und so geht er mit gutem Beispiel voran: Er hat seit Jahren keinen Arzt mehr wegen Rückenbeschwerden aufgesucht.

Der Balancekreisel kostet je nach Modell CHF 130.– bis CHF 220.–.

Josef Heinzer
Bergblick
6434 Illgau
Tel. 041 830 23 06
www.balancekreisel.ch (mit Onlineshop und Kurzfilm über die Entstehungsgeschichte des Balancekreisels)

Anzeigen

Das Touchpoint-Unternehmen: Wie Mitarbeiterführung in unserer neuen Businesswelt funktioniert

Anne M. Schüller

Unternehmen können in Zukunft nur noch dann überleben, wenn sie die Intelligenz und die volle Schaffenskraft von Toptalenten für sich gewinnen. Denn der Markt ist gnadenlos. Und die Kunden kennen kein Pardon. Deshalb sind Innovationen jetzt zunächst drinnen, im firmeninternen Zusammenspiel, dringendst vonnöten. Überholte Managementmoden und antiquierte Führungsmethoden müssen schnell über Bord. Jeder interne Touchpoint, das sind die Interaktionspunkte zwischen Mitarbeitern und Führungskräften einer Organisation, gehört auf den Prüfstand. Menschenspezialisten werden gebraucht. Und Personaler müssen das Verkaufen lernen. Die digitale Transformation, neue Arbeitsmodelle und die zuströmenden Digital Natives lassen den Unternehmen keine andere Wahl. Businesscoach und Bestsellerautorin Anne M. Schüller stellt in ihrem neuen Buch «Das Touchpoint-Unternehmen – Mitarbeiterführung in unserer neuen Businesswelt» umfassend, heiter und praxisorientiert die notwendigen Mittel, Wege und Instrumente vor, mit deren Hilfe sich die neue Arbeitswelt meistern lässt.

Das Buch bietet eine Fülle von Antworten auf die drängendste aller Managerfragen: Wenn nicht so wie gestern, wie dann heute und morgen? In drei Teilen zeigt es dem Leser

- die sieben Schlüsselaufgaben, die jetzt zu bewältigen sind,
- Führungskonzepte für die Mitarbeiter von heute und morgen,
- ein Schritt-für-Schritt-Instrument, um die Interaktionspunkte zwischen Mitarbeiter, Führungskraft und Organisation zu perfektionieren.

Anhand vieler Beispiele wird klar, was Unternehmen heute tun können und müssen, um motivierte, engagierte und loyale Mitarbeiter zu gewinnen, die als Botschafter und Mitrekrutierer agieren. Der Vier-Stufen-Plan des internen Touchpoint Managements zeigt Führungskräften sehr konkret, wie sich ihre Führungsarbeit nach dem Enttäuschend-okay-begeisternd-Prinzip optimieren lässt. Die zunehmende Komplexität, die den Unternehmen so zu schaffen macht, lässt sich hierdurch stark minimieren. Und Managementkosten lassen sich um ein Erhebliches reduzieren. Am Ende haben Touchpoint-Unternehmen nicht nur die besten Bewerber gewonnen, die Exzellenz ihrer Mitarbeiter erhöht und deren emotionale Verbundenheit zum Unternehmen gestärkt, sie lösen auch eine Welle positiver Mundpropaganda nach innen und aussen aus. Pointiert, unterhaltsam und verständlich geschrieben hat dieses Buch alles, um Unternehmern und Führungskräften ein praxisorientierter Wegweiser in die Zukunft zu sein.

Anne M. Schüller steht für Interviews, Fachartikel und Kolumnen gern zur Verfügung.

Anne M. Schüller
Anne Schüller Marketing Consulting
www.anneschueller.com

Das Buch
Neu: Anne M. Schüller:
Das Touchpoint-Unternehmen
Mitarbeiterführung in unserer neuen Businesswelt
Gabal, März 2014, 368 S., 29,90 Euro
ISBN: 978-3-86936-550-3
www.touchpoint-management.de

Die Autorin
Anne M. Schüller ist Managementdenker, Keynote-Speaker, Businesscoach und mehrfache Bestsellerautorin. Die Diplom-Betriebswirtin gilt als Europas führende Expertin für das Touchpoint Management und eine kundenfokussierte Unternehmensführung. Sie zählt zu den gefragtesten Referenten im deutschsprachigen Raum. Sie hält Vorträge und Workshops zum Thema. Sie ist Gastdozentin an mehreren Hochschulen. Zu ihrem Kundenkreis zählt die Elite der Wirtschaft. Ab sofort bildet ihr Touchpoint Institut auch zertifizierte Touchpoint Manager aus.

Informationen und Kontakt:
www.touchpoint-management.de

Autokosmetik Frühjahrscheck von AVP

Die Frühjahrspflege ist für Autoliebhaber ein Must. AVP sorgt für perfekte Salzrückstandsentfernung, behebt Splitschäden, entfernt Bürstenkratzer, reinigt Innen- und Motorraum, pflegt Alufelgen und verschafft mit einer Hand- oder Maschinenpolitur dem Fahrzeug wieder den Look eines Neuwagens.

Perfekte Autopflege ist ein anspruchsvolles Metier. AVP orientiert sich an modernsten Technologien. Insgesamt 7 Verfahren der Lackkonservierung finden, abgestimmt auf den Lacktyp und den Lackzustand, ihre Anwendung; Eingesetzt werden Teflon-, Carnauba-, Acryl-, Titanium-, Silikon-, Carbon- und die kombinierte AVP-Spezialversiegelung, welche pro Karosserieteil 12 x gespritzt und unter Druck mit Spezial-Wärmelampen in die Lackschichten eingearbeitet wird.

AVP hat sich die Fahrzeugpflege mit Erfolg zur Passion gemacht. Luxuslimousinen, Sportwagen, Oldtimer, kurz Automobile aller Marken werden in den AVP-Betrieben mit Perfektion aufbereitet, versiegelt und gepflegt.

Flying-Service, «park'n'care»

AVP pflegt Fahrzeuge auf Wunsch auch direkt beim Kunden. AVPs Flying-Service verrichtet alle essentiellen Pflegearbeiten direkt vor Ort – am Arbeitsplatz, beim Clubmeeting, im Ausstellungsraum oder auch am Wohnsitz – kurzfristig, beratend und professionell.

«Fliegenden Kunden» steht mit «park'n'care» zusätzlich ein attraktives Angebot zur Verfügung; AVP «park'n'care» bietet als echtes Valet-Parking am Unique-Airport in Zürich 4 Pflegepakete mit kostenlosem Parking an. Die Fahrzeugübergabe erfolgt direkt am Terminal – eine durchaus interessante Option für Vielflieger und Geschäftsleute – buchbar direkt unter www.avp-autopflege.ch.

Oldies spiegelglatt

Die Pflege von Oldtimer-Fahrzeugen bedingt grosses Know-how über den Lackaufbau früherer Herstellungsverfahren. AVP beherrscht – als einer der noch wenigen Anbieter weltweit – die Nitrocombi-Technik, ein Prozedere, welches durch wiederholtes porenfreies Schleifen und Aufpolieren gut und gerne 2–3 Wochen in Anspruch nehmen kann. Übrigens sollten Oldtimer keinesfalls mit Wasser gewaschen werden, da Wasser den Lack übermässig beansprucht und Kalkrückstände hinterlässt.

Waschen ohne Wasser

Dafür hat AVP die professionelle Waschlotion «RUBIN ONE™-Drywasher» entwickelt. Im e-shop steht unter www.avp-autopflege.ch überdies eine ganzheitliche Pflegereihe zur Verfügung. Das RUBIN ONE™-Sortiment umfasst Carnaubacare für Tiefglanz, Tefloncare für die Langzeitversiegelung, Microcare Microfasertücher sowie eine breite Palette professioneller Pflegeprodukte. RUBIN ONE™-Additive werden tagtäglich in den AVP-Pflegecentern angewendet und sind nun auch in kleinen Packungsgrössen dem Endkunden direkt zugänglich.

AVP Autopflege
Glatthofstrasse 3
8152 Glattbrugg
Telefon 044 888 79 88
www.avp-autopflege.ch

Jetzt sparen:
www.corporate-health-convention.ch/registrierung

CORPORATE HEALTH CONVENTION

08.–09. April 2014 | Messe Zürich

4. Europäische Fachmesse für betriebliche Gesundheitsförderung und Demografie

Jetzt sparen:
www.swiss-online-marketing.ch/registrierung

som SWISS ONLINE MARKETING

9.–10. April 2014 | Messe Zürich

6. Schweizer Fachmesse für Digital Marketing & E-Business

Den natürlichen Plan wieder aufnehmen

Keynote von Kerstin Hardt an der Corporate Health Convention am 9. April

Gesunde Ernährung, Bewegung, Entspannung und mentales Training – das sind die vier Bausteine, aus denen ein gesundes, vitales und glückliches Leben besteht. In ihrer Keynote an der Corporate Health Convention am 9. April in Zürich zeigt die Ernährungs- und Fitnessexpertin Kerstin Hardt, wie eine Orientierung an diesen Naturgesetzen zum Erfolg führt.

«Wir entfernen uns immer mehr von den natürlichen Dingen und von den sogenannten Naturgesetzen», weiss die Keynote-Speakerin der Europäischen Fachmesse für betriebliche Gesundheitsförderung und Demografie in Zürich zu berichten. Mittlerweise habe auch die Schulmedizin erkannt, dass zu einem grossen Teil der Lebenswandel dafür verantwortlich sei, dass die Menschen immer kränker werden. Wem es schlecht geht, der geht zum Arzt und lässt sich die Symptome mit einer Pille oder eine Spritze bekämpfen, nicht aber die Ursachen. «Das ist wie mit einer Wunde, die nicht richtig heilen kann, weil noch Dreck oder ein Splitter drin ist», vergleicht Hardt die Situation. «Doch an die Ursache müssen wir ran, an die tiefgreifenden Hintergründe einer Erkrankung.»

Leben in Naturgesetzen

Dazu sei das Bewusstsein nötig, dass jeder die eigene Verantwortung für sein Leben trägt und ihm das niemand abnehmen kann. «Und dann muss ich anfangen, in Naturgesetzten zu leben», erklärt Kerstin Hardt, die als Ernährungs-, Bewegungs- und Mentalcoach tätig ist. «Naturgesetze sind Gesetze, die für alle Menschen gleich sind, die wir nicht hintergehen können.» Im Unterschied dazu ständen menschliche Gesetze, wie zum Beispiel, dass man bei Rot nicht über die Ampel fahren darf: Wer es trotzdem tut, kann Glück haben und er wird nicht erwischt.

Vier Bausteine in den Alltag integrieren

Zu diesen nötigen natürlichen Gesetzen zähle als erster Punkt das mentale Training, also die innere Einstellung. Zweitens müsse die Ernährung beachtet werden. «Wir verfügen über 50 bis 90 Billionen Zellen. Alles, was wir essen, wird als Baumaterial für neue Zellen verwendet», fügt die Expertin an. Weitere Faktoren seien die Bewegung und nicht zu vergessen das Thema Entspannung und Stressprävention. «Heute weiss man, dass 95 Prozent aller Erkrankungen auf Stress zurückzuführen sind», warnt Kerstin Hardt. «Das nennt man dann auch ‹inneren Zellstress›. Wenn ich mich dann vorher nochmal so richtig schlecht ernährt und natürlich auch nicht bewegt habe, dann bricht das Glied immer an der schwächsten Stelle.» Wer es schaffe, diese vier Bausteine in sein Leben zu integrieren, könne so eigenständig wirklich etwas für seine Gesundheit und für sein Wohlbefinden tun.

Das Problem mit der Eigenverantwortung

Doch die meisten Menschen wollen überhaupt keine Verantwortung für sich übernehmen. «Sie haben keine Lust, aus ihrer Komfortzone herauszukommen», bestätigt der Ernährungs- und Mentalcoach. Dort ist es gemütlich, während Veränderung erstmal mit Unwohlsein und Ungemütlichkeit in Verbindung gebracht wird. «Die Menschen sind so fern abgekommen von den natürlichen Dingen, dass sie nicht reflektieren, dass wenn sie sich schlecht ernähren, sich nicht bewegen, sie zu viel Stress haben, dass das eine grosse Auswirkung auf ihren Körper hat.»

Eigenverantwortliche Mitarbeiter für erfolgreiche Unternehmen

Führungskräfte müssten sich Folgendes bewusst machen, bestimmt Hardt den Nutzen eines Einsatzes für die Mitarbeitergesundheit im Unternehmen: «In dem Moment, in dem der Mitarbeiter versteht, dass er zu mehr Lebensfreude, zu mehr Gesundheit, zu mehr Kraft und Energie gelangt, wenn er die Verantwortung für sein Leben übernimmt und wenn er vor allem wieder ein paar nützliche Instrumente an die Hand bekommt und diese eigenständig in sein Leben integriert, gehen natürlich die Krankheitstage zurück und die Eigenmotivation steigt. Das hat positive Auswirkungen auf die Firma.» Natürlich habe eine Führungskraft auch Vorbildcharakter und strahle Motivation aus.

Die Kraft des eigenen Körpers begreifen

«Neue Erkenntnisse über die unglaubliche Kraft, die wir in unserem Körper haben», verspricht die Keynote-Speakerin ihren Zuhörern an der Corporate Health Convention. «Jeder, der aus diesem Vortrag raus geht, wird sehr überrascht sein, welche Möglichkeiten er tatsächlich hat, und dass er ein selbstbestimmtes, freies und glückliches Leben führen kann, wenn er gewisse Dinge in seinem Leben umsetzt. Und dazu gehören Naturgesetze.»

Noch mehr Ideen für gesunde Arbeitsplätze: Das Rahmenprogramm der Fachmesse

Viele weitere Vorträge und Diskussionsrunden in den Praxisforen, Trainingskostproben an der Aktionsfläche Training sowie die Teilnehmerstände des Gesundheitsparcours stehen den Fachbesuchern als Inspirationsquellen und Orte des Austauschs zur Verfügung. Sie ergänzen die Ausstellerstände der Corporate Health Convention. Die Europäische Fachmesse für betriebliche Gesundheitsförderung und Demografie ist eine von der Schweizerischen Gesellschaft für Arbeitssicherheit – SGAS anerkannte Weiterbildungsmassnahme. Für einen Messebesuch sowie die Teilnahme am Rahmenprogramm können die Fachbesucher Fortbildungseinheiten geltend machen.

Die Eintrittskarte der Corporate Health Convention berechtigt auch zum Besuch der parallel stattfindenden Fachmessen Personal Swiss und Swiss Professional Learning sowie am 9. April der Swiss Online Marketing.

Keynote von Kerstin Hardt an der Corporate Health Convention (8.–9. April in der Messe Zürich):

«Gesundheit, ein schlanker Körper und Lebensfreude ist ein Naturgesetz! Leben Sie – aber richtig!»
Kerstin Hardt, Ernährungs- und Fitnessexpertin
Mittwoch, 9. April 2014 – 15:15 bis 16:00 Uhr, Praxisforum 2
Präsentiert von: Speakers Excellence

Weitere Informationen sowie die Möglichkeit zur online Registrierung sind unter www.corporate-health-convention.ch zu finden.
Nutzen Sie bei Ihrem Besuch am 8. und 9. April auch unsere Reporter Lounge an Stand E.23 in Halle 5.

boerding exposition SA
Firststrasse 15
8835 Feusisberg
www.boerding.com

StattLand – Szenische Stadtrundgänge in Bern

Wieso im 18. Jahrhundert der Stadt-Wein zur Betäubung der Patienten diente, warum Bern eines der gefährlichsten literarischen Pflaster der Schweiz ist oder welches Ziel die erste Volksinitiative verfolgte: Zu Fuss oder per Velo sucht StattLand auf seinen thematischen Stadtrundgängen die bunten Facetten des UNESCO Welterbes und zeigt Bern aus ungewöhnlichen Perspektiven.

Seit bald 25 Jahren entwickelt StattLand innovative thematische Rundgänge für ein breites Publikum. Dank diesen sinnlichen und anregenden Rundgängen ist der Verein heute ein fester Bestandteil des Kulturstandortes Bern. Beispielsweise erzählt der Rundgang «Bern kriminell», dass Bern in der Literatur eines der gefährlichsten Pflaster der Schweiz ist: Zahlreiche Straftaten hinter Buchdeckeln finden hier statt. Je nach Ansicht handelt auch «Bern top secret» von Verbrechen: Die Geschichte der Spionage und der geheimen Nachrichtenübermittlung in Bern ist voller unglaublicher Anekdoten und klingender Namen. Der szenische Stadtrundgang führt von den Gassen der Altstadt direkt ins Herz des Botschaftsquartiers.

Vielseitige Rundgänge mit Schauspielszenen

Die Stadtrundgänge geben Einblicke in Kultur, Geschichte, Gesellschaft und Politik der Stadt. Sie spüren verschiedenen Themen und Menschen nach, blicken hinter die Fassaden und überraschen mit Informationen, die Bern aus einer neuen Perspektive zeigen. Der informative Teil wird ergänzt von Schauspielszenen, was den Führungen eine neue Dimension verleiht. Oder sie werden ausschliesslich von Schauspielenden geleitet. Auf «Bern kulinarisch» zum Beispiel streifen Gourmet und Gourmande, zwei Zeitreisende in Sachen Kulinarik, durch Berns Gassen und unterhalten mit wissenswerten Geschichten, nahrhaften Einblicken und feinen Leckerbissen – auch ein Schlückchen vom edlen Saft der Trauben wird kredenzt.

Oft nehmen die Rundgänge gesellschaftliche Themen auf, die breit diskutiert werden. «Bern büglet» zeigt zum Beispiel mit Feingefühl und einer Prise Humor wie sich Arbeit wandelt und wie sie unser Leben prägt. Kaum ein Thema erhitzt die Gemüter mehr als «chrampfe, bügle und schaffe». StattLand macht auch vor der Politik nicht Halt: Unterwegs im politischen Herz fühlt der Rundgang «Bern politisch» den Puls der Schweiz. Aspekte wie die informelle Politik, die Verflechtung von Politik und Wirtschaft, die Stellung Berns in der Schweizer Medienlandschaft und die internationalen Beziehungen machen aus der Bundesstadt Bern das Zentrum der Hauptstadtregion Schweiz, in der die politischen Weichen gestellt werden.

Auch eines der wohl legendärsten Quartiere Berns kann auf einer Stadtführung kennengelernt werden: Die Matte. Vom begehrten Gewerbestandort zum Berner Elendsviertel bis hin zum In-Quartier: Der Rundgang zeigt auf, wie die Aare und ihre Bedeutung für die Stadt den Wandel in der Matte vorangetrieben haben.

Mit viel Spannung und Spass können auch grosse Gruppen Bern erleben. Die Besucherinnen und Besucher flanieren durch die Innenstadt und begegnen vor Ort «Berner Berühmtheiten» wie Mani Matter, Madame de Meuron, Rodolphe Lindt, Dällebach Kari, Meret Oppenheim und anderen, die über ihr Leben in Bern erzählen.

Die Rundgänge bestechen durch ihre stets überraschende Kombination aus Wissen, Erlebnis und Kunst. Die Umsetzung des breiten Angebots und die Art und Weise der szenischen Stadtführungen erfordert eine enge Zusammenarbeit mit Künstlerinnen und Experten. Unter anderem arbeiten Schauspielerinnen, Musiker, Regisseurinnen und Theaterpädagogen zusammen mit Historikerinnen, Geografen, Kunsthistorikerinnen und Stadtplanern sowohl an der Ausarbeitung neuer Rundgänge als auch bei deren Durchführung auf der Strasse Hand in Hand. Gerade die Kombination dieser beiden auf den ersten Blick sehr unterschiedlichen Welten führt zu der spezifischen Art der Vermittlung, für die StattLand bekannt ist.

Die Rundgänge werden an 365 Tagen im Jahr angeboten. Mit den vielen verschiedenen Themen wird ein breites Publikum angesprochen. Gruppen können einen individuellen Durchführungstermin vereinbaren. Die Geschäftsstelle von StattLand steht beratend zur Seite und gibt detailliert Auskunft.

StattLand
Postfach 8353, 3001 Bern
Tel. 031 371 10 17
www.stattland.ch

Anzeigen

Bogenschiessen
Der treffsichere Teamevent

Haben Sie Lust mit Ihren Mitarbeitern, Vereinskollegen oder Freunden etwas Bogensport-Luft zu schnuppern, mit einem Treffer ins Gold das Weihnachtsessen zu eröffnen oder mit einem Plauschturnier den Vereinsausflug noch spannender zu gestalten? Kein Problem! Wir organisieren individuelle Events mit Bogensport, Armbrust und Blasrohr für Sie.

Tradition
Bogenschiessen hat eine sehr lange Tradition. Als eine der ersten Erfindungen haben Pfeil und Bogen die Menschheit bis in die heutige Zeit treu begleitet. Waren sie früher als Jagd-, Kriegs- und Verteidigungswaffe im Einsatz, so werden sie heute fast ausschliesslich als Sportgeräte verwendet. Das Schiessen mit Pfeil und Bogen verbindet uns auf faszinierende Weise mit unseren Urahnen.

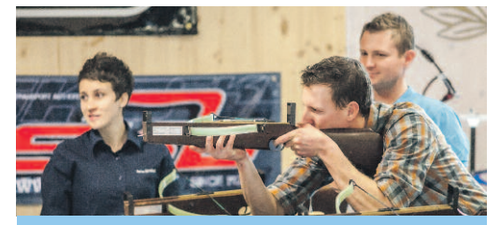
Erfolgsaussichten
Armbrust, Blasrohr, Pfeil und Bogen sind drei Schiessgeräte unterschiedlicher Herkunft. Bei allen drei Schiessarten stellt sich die Herausforderung, durch gute Technik, Konzentration und innere Ruhe das fokussierte Ziel zu treffen. Ob Sie einen Event mit allen drei Disziplinen buchen möchten oder sich nur auf eine oder zwei beschränken, Sie haben die Wahl. Nach einer kurzen Einführung über Sicherheit und Handhabung der Geräte können Sie loslegen und praktische Erfahrungen sammeln. Je nach Ambitionen machen wir Sie fit für einen teaminternen Wettkampf oder wir führen Sie spielerisch und ohne Leistungsdruck zu Erfolgserlebnissen.

Bei uns oder bei Ihnen?
Die Räumlichkeiten der Strebel Bogensport AG bieten eine hervorragende Infrastruktur für Events bis 50 Personen. Die drei Disziplinen werden in der gleichen Halle ausgeübt. Sie können zwischendurch in der angrenzenden Lounge eine Pause einlegen und beim Apéro wieder Kräfte tanken.

Sie möchten lieber bei Ihnen im Garten schiessen oder in der Umgebung des Restaurants Ihrer Wahl? Auch das können wir bieten. Unsere Anlagen sind mobil und werden an der von Ihnen gewünschten Location aufgebaut.

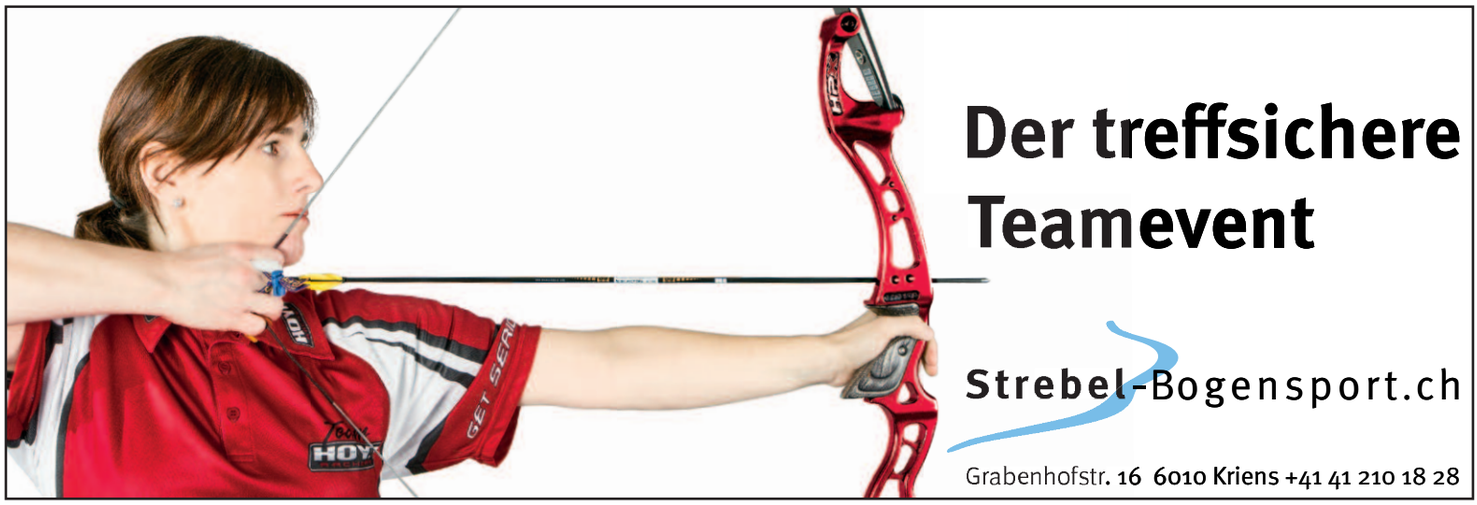
Wir beraten Sie gerne. Verlangen Sie eine Offerte für Ihren massgeschneiderten Event.

Strebel Bogensport AG
Paul und Nadja Strebel
Grabenhofstrasse 16
6010 Kriens
Tel. 041 210 18 28
www.strebel-bogensport.ch



Die Strebel Bogensport AG ist ein auf Pfeilsportarten spezialisiertes Fachgeschäft. Seit 20 Jahren engagieren sich die Geschäftsgründer Paul und Nadja Strebel mit Leidenschaft für diesen faszinierenden Sport. Das Familienunternehmen beschäftigt 10 Mitarbeitende und gehört mit einer Ladenfläche von rund 800m^2 und dem umfangreichen Sortiment zu den grössten Bogensport-Fachgeschäften Europas.
Unser Team setzt sich ausschliesslich aus erfahrenen, begeisterten Bogenschützen zusammen. Unser Ziel ist es, dem interessierten Kunden den bestmöglichen Zugang zu dieser faszinierenden Sportart zu bieten. Wir offerieren keine «0815-Lösungen». Unsere Herausforderung liegt darin, die individuellen Bedürfnisse jedes einzelnen zu berücksichtigen.
Bei uns weiss man, was man kauft. Als Entscheidungsgrundlage soll nicht nur die Optik und die Preisangabe dienen. Unsere Produkte kann man anfassen und zum grössten Teil auch selber ausprobieren. Die technischen Vor- und Nachteile, die wir Ihnen gerne erläutern, sind nützlich für Ihre sichere Entscheidung.
Die langjährige Erfahrung und das fundierte Fachwissen ist die Grundlage unserer Beratungen. Jährliche Weiterbildungskurse mit dem ganzen Team sichern den Qualitätsstand auf höchstem Niveau.
Ob ambitionierter Spitzen- oder Freizeitsportler, wir informieren und beraten Sie gerne.
Dazu stehen wir mit unserem Namen.

Anzeigen



2014

April			
08.04./09.04.	Zürich	Personal Swiss	personal-swiss.ch
08.04./09.04.	Zürich	Corporate Health Conv.	corporate-health-convention.ch
09.04./10.04.	Zürich	Swiss Online Marketing	swiss-online-marketing.ch
Mai			
07.05./08.05.	Zürich	topsoft	topsoft.ch
08.05.	Rorschach	Unternehmertreffen	netzwerk-sg.ch
15.05.	Root	Unternehmertreffen	netzwerk-luzern.ch
22.05.	Uitikon	Unternehmertreffen	netzwerk-zuerich.ch
Juni			
03.06–05.06.	Zürich	Powertage	powertage.ch
26.06.	Thun	Unternehmertreffen	netzwerk-bern.ch
Juli			
03.07.	Muttenz	Unternehmertreffen	netzwerk-basel.ch
August			
26.08.–28.08.	Zürich	SuisseEMEX 2014	suisse-emex.ch
28.08.	Winterthur	Unternehmertreffen	netzwerk-zuerich.ch
September			
10.09./11.09.	Zürich	Swiss Office Management	swiss-office-management.ch
25.09.	Wettingen	Unternehmertreffen	netzwerk-ag.ch
Oktober			
09.10.	Illnau	Unternehmertreffen	netzwerk-zuerich.ch
16.10.	Solothurn	Unternehmertreffen	netzwerk-solothurn.ch
23.10.	Jona	Unternehmertreffen	netzwerk-sg.ch
30.10.	Cham	Unternehmertreffen	netzwerk-zug.ch

KMU Netzwerk Verlag GmbH
Eschenring 13, 6300 Zug
Tel. 041 348 03 30, Fax 041 348 03 31
www.netzwerk-verlag.ch
verlag@netzwerk-verlag.ch
Geschäftsstelle: Industriestrasse 10, 6010 Kriens

Verlagsleitung:
Roland M. Rupp 041 348 03 33
roland.rupp@kmuverband.ch

Redaktions- & Verkaufsleiteung:
Werner Rupp 041 348 03 32
werner.rupp@kmuverband.ch

Inserateverkauf:
Klaus Fuchs 041 348 03 34
klaus.fuchs@kmuverband.ch

Abonnementsverwaltung:
Alexandra Rupp
abo@netzwerk-verlag.ch

Produktion:
produktion@netzwerk-verlag.ch

Auflage:
Printauflage: 5000 Ex
Onlineauflage: 30 000 Ex
Die Auflage ist notariell beglaubigt.
* Zusätzlich wird das Medium Erfolg in den SKV Newsletter integriert und an 90 000 Empfänger versendet.

Erscheinung:
erscheint monatlich

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

Redaktions-/Anzeigenschluss:
Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin

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

Bilder:
Titelbild: coolspring, S8 Iznogood, S10 Jeanette Dietl, S11 iStockphoto.com Carolin Straubinger, S13 pogonici, S26 Picture-Factory, S27 Julien Eichinger, S46 Black Spring

Anzeigen

werbeverteilung.ch
lokal, regional, national

Wir verteilen Ihre Flyer, Prospekte und Zeitungen.
Verlangen Sie eine Offerte!

„So viel, wie nötig“: was KMU *effektiv* brauchen.
Massgeschneidert. In ausgewählten Bereichen.

KMU Support Schweiz
www.kmu-support-schweiz.ch
044 555 80 40

Jetzt sparen!
www.personal-swiss.ch/
registrierung

Personal Swiss

8.–9. April 2014 | Messe Zürich

13. Fachmesse für Personalmanagement

MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG

HRM.CH · n|w Fachhochschule Nordwestschweiz · ZGP Zürcher Gesellschaft für Personal-Management · HR Today Know-how for tomorrow · NZZ MEDIENGRUPPE

Jetzt sparen:
www.swiss-professional-learning.ch/
registrierung

www.professional-learning.ch

PL Swiss Professional Learning

8.–9. April 2014 | Messe Zürich

7. Fachmesse für Personal- und Führungskräfteentwicklung, Training und E-Learning

MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG

ZGP Zürcher Gesellschaft für Personal-Management · HRM.CH · n|w Fachhochschule Nordwestschweiz · SAGSAGA · weiterbilden... ...weiterkommen! www.seminare.ch · Schweizerischer Verband für Betriebsausbildung Fédération Suisse de Formation en Entreprise Federazione Svizzera di Formazione Aziendale · SVEB FSEA

pro aurum
10 Jahre Vertrauen in Edelmetalle.

DIE FASZINATION GOLD IST UNSERE LEIDENSCHAFT.

DIE KAPITALANLAGE IN PHYSISCHEN EDELMETALLEN UNSER METIER.

UNSER ZIEL: GOLDENE ZEITEN FÜR IHR VERMÖGEN!

pro aurum Zürich
Weinbergstrasse 2
8802 Kilchberg

Telefon: +41 (44) 716 56 - 00

pro aurum Lugano
Via Cantonale
Centro Galleria 3
6928 Manno

Telefon: +41 (91) 610 91 - 60

E-Mail: info@proaurum.ch
Web: www.proaurum.ch

pro aurum Hong Kong
Grand City Plaza
Office Unit No. 809, 8/F,
1-17 Sai Lau Kok Road,
Tsuen Wan, New Territories
Hong Kong

Telefon +852 (3586) 1990

E-Mail: info@proaurum.hk
Web: www.proaurum.hk

MÜNCHEN · BAD HOMBURG · BERLIN · DRESDEN · DÜSSELDORF · HAMBURG · STUTTGART
WIEN · ZÜRICH · LUGANO · OSTRAVA · HONG KONG