ERFOLG

Offizielles Organ des schweizerischen kmu verbandes

Die starke Zeitung für Selbständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 5 • Juni 2010 • 4. Jahrgang • Preis Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

schweizerischer kmu verband
SKV Exportunterstützung 5
SKV Reisecenter 13

Veranstaltungen
Unternehmertreffen
Nachschau Balgach 7–9
Nachschau Muttenz 10–12

Informatik
Zentrale Verwaltung 27
Cloud Computing 28

Personalwesen
Werte als Führungsinstrument 32
Wirksame Personalentwicklung 33

Versicherung
Absenzenmanagement 34
La protection optimale 35

Factoring
Bezahlt in 48 Stunden 36

Verkauf
Die Formel für mehr Erfolg 37

Strategie
Markt- Potenzial Analyse 38
Betriebswirtschaftliche Beratung 39

Rechtsberatung
Risikobegrenzung 48
Diskriminierungsvorwürfe 49

Veranstaltungskalender 51

Windows®. Leben ohne Grenzen.
Lenovo® empfiehlt Windows 7.

KÖNNEN SIE SICH EINEN GRÜNEREN COMPUTER VORSTELLEN?

Die neusten ThinkPad® und ThinkCentre® sind umweltbewusst, schützen das Klima und erfüllen die Bedingungen für ENERGY STAR™, weshalb sie EPEAT™ zertifiziert sind. Vom Gehäuse bis zur Verpackung werden die ThinkPad aus rezyklierbaren Materialien hergestellt. Zusätzlich werden 67% des Energieverbrauchs reduziert, dies geschieht durch den bereits installierten Power Manager™. Power Manager hilft sogar, die Energiekosten und die Umwelt zu schonen. Durch diese Technologien profitieren nicht nur Sie, sondern auch die Umwelt.

LENOVO THINKPAD T510
Intel® Core™ i7 620M Prozessor / 2.67 GHz (Dual-Core)
Legales Windows® 7 Professional 64-bit
4 GB Memory
320 GB 7200 rpm Hard Disk Drive
15.6" TFT 1600 x 900 Bildschirm
Intel® WiFi Link 6300 Wireless
DVD-Writer
NVIDIA® NVS 3100M Grafikkarte
Integrierte 2 Megapixel Kamera
3 Jahre Garantie

PREIS: **CHF 1999.-**
- INKL. MWST

Lenovo ThinkPad T510 powered by Intel® Core™ i7 Processor.

intel CORE i7 vPro inside
Protect. Manage.

+41 44755560 1 Erh ltlich beim H ndler in Ihrer N he mit Angabe KMU Angebot

lenovo

THERE'S MORE THINKING IN A ThinkPad

Lenovo behält sich das Recht vor, Produktangebote und Spezifikationen ohne Vorankündigung zu ändern oder zurückzuziehen. Die abgebildeten Modelle dienen nur zur Illustration. Lenovo ist nicht verantwortlich für fehlerhafte Abbildungen oder typografische Fehler. Die hier genannten Informationen haben keine vertragliche Wirkung. Lenovo, das Lenovo Logo, 'New World. New Thinking.', Active Protection System, Rescue & Recovery, Power Manager, ThinkPad, ThinkStation, ThinkCentre und ThinkVision sind Marken oder eingetragene Marken von Lenovo. Intel, das Intel Logo, Intel Inside, Intel Core und Core Inside sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern. Microsoft, Windows, Windows Vista und DirectX sind Marken oder eingetragene Marken der Microsoft Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Marken anderer Unternehmen werden anerkannt.

MMG_GER_HPA_Q1_11_15049

Trotzdemschaffitis

Eine Krankheit, die's bei uns nicht gibt.

Mit unserer Unfallversicherung ist
Ihr Unternehmen gut abgesichert. www.oekk.ch

ÖKK

Editorial

Passwort für die Ausgabe 5: sommer
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)

Wenn Sie Fragen zu einem der Artikel haben, so finden Sie auf Seite 54 dieser Ausgabe eine Auflistung, wer den Artikel geschrieben hat, so dass Sie direkt in Kontakt treten können.

Inserieren und ERFOLG haben:
079 853 97 10

ERFOLG
Offizielles Organ des schweizerischen kmu verbandes
Die starke Zeitung für Selbständige, Unternehmer und Existenzgründer
Nummer 5 - Juni 2010 - 4. Jahrgang - Preis Fr. 3.90 - www.netzwerk-verlag.ch - AZB 6300 Zug

Geschätzte Leserinnen und Leser

Die Feiertage sind vorbei und langsam kehrt wieder etwas Ruhe ein. Wenn auch nur kurz, denn die Sommerferien stehen ja auch schon bald vor der Türe und trotz der Vorfreude auf einige entspannende Tage muss doch das Tagesgeschäft weitergehen. Mit der vorliegenden Juni-Ausgabe von «Erfolg» haben wir auch schon das erste Halbjahr hinter uns. Kaum zu glauben, wie schnell die Zeit wieder vergangen ist. Bereits ist es wieder an der Zeit, erste Schlüsse über das vergangene erste Halbjahr zu ziehen und die Planung der kommenden 6 Monate vorzunehmen. Und dies alles in dieser turbulenten Zeit. Glaubt man den Medien und den Prognostikern, so geht es mit der Wirtschaft in der Schweiz nun langsam aufwärts. Aber was heisst das beim Ziehen der Rückschlüsse für die vergangenen 6 Monate und das nächste Halbjahr? Dürfen wir erwarten, dass die erzielten Umsätze der ersten 6 Monate übertroffen werden und es einfacher geht, neue Kunden zu gewinnen und lohnende Abschlüsse zu erzielen? Ich hoffe doch sehr. Doch ich verlasse mich nicht darauf und mache weiterhin viel Marketing, Werbung und baue neue Kunden auf. Und Sie? Machen Sie es auch so?

Freundlich grüsst

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

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

Verlagsleitung:
Michel Wäspi

Geschäftsführer:
Roland M. Rupp

Abonnementsverwaltung:
Alexandra Rupp
abo@netzwerk-verlag.ch

Inserateverkauf:
Inserate@netzwerk-verlag.ch

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

Auflage:
Printauflage: 10000 Ex, Onlineauflage: 5000 Ex

Erscheinung:
erscheint monatlich

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

Redaktions-/Anzeigenschluss:
Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin

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

Inhaltsverzeichnis

schweizerischer kmu verband
SKV Eventpartnerschaft 4/5
SKV Reisecenter 13
Anmeldung für Gemeinschaftsstand 26
CRM Forum 30

Veranstaltungen
Unternehmertreffen 6
Nachschau Balgach 7–9
Nachschau Muri 10–12
Seminare 16/17

Mehrwertpartner-Programm
Neue Mehrwertpartner 14

Informatik
Verwaltung von IT-Infrastrukturen 27
Full Service Cloud Computing 28

Finanzierung
Professionelle Geldbeschaffung 29

CRM Forum
30

Personalwesen
Werte als Führungsinstrument 32
Wirksame Personalentwicklung 33

Versicherung
Absenzenmanagement 34
La protection optimale 35

Factoring
Garantiert bezahlt in 48 Stunden 36

Verkauf
Formel für mehr Erfolg im Verkauf 37

Strategie
Geschäfts- und Markt- Analyse 38
Betriebswirtschaftliche Beratung 39

Buch-Tipp
Das Spiel des Lebens 46

Rechtsberatung
Projekt-GmbH zur Risikobegrenzung 48
Diskriminierungsvorwürfe 49

Veranstaltungskalender
51

Aus- & Weiterbildung
WEKA Praxis-Seminare Finanzen 52
Ausbildung für Führungspersonen 53

Impressum/Autoren/Firmenverzeichnis
3/54

Eventpartnerschaft – Präsent bei der Zielgruppe

Bei jedem dieser KMU Unternehmertreffen bieten wir maximal 8 Firmen eine Eventpartnerschaft an, damit sich diese nicht nur an der veranstaltung selbst sondern bereits im Vorfeld noch besser präsentieren können.

Eine Eventpartnerschaft bietet dem Werbepartner folgende Möglichkeit:

Nennung der Firma als Eventpartner auf der Startseite der durchführenden KMU Netzwerkplattform (z.B. www.netzwerk-zuerich.ch bei einem Anlass in Zürich). Bis zu 10'000 Personen besuchen monatlich diese Plattformen. Dabei wird das Logo des Partners auf der Startseite prominent platziert und direkt mit der eigenen WebSite verlinkt.
Nennung des Eventpartners in allen Event-Newslettern. Jeweils 6, 4 und 2 Wochen vor dem Anlass werden alls KMU's im entsprechenden Einzugsgebiet eines solchen Unternehmertreffens mit einem eNewsletter auf den Event aufmerksam gemacht. Insgesamt werden so jeweils rund 30'000 KMUs angeschrieben und sehen so die Werbung der Eventpartner.
Präsenz am Event selber mit erweiterten Werbemöglichkeiten wie der Möglichkeit, ein allenfalls vorhandenes transparent aufzuhängen (wenn dies die Locatione rmöglicht) und Stehbanner beim Eingang aufzustellen. Ebenfalls ebsteht die Möglichkeit, direkt beim Eingang Werbematerial zur Verfügung zu stellen, welche den Besuchern abgegeben werden.
Kostenloser Tisch zur eigenen Firmenpräsentation an prominenter Stelle.
Im Vorfeld eines Events wird **in der Zeitung «Erfolg»** (Auflage 10'000 Expl, offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes) stets auf den Event aufmerksam gemacht und die Eventpartner werden mit Logo erwähnt. Auf Wunsch kann zusätzlich eine Reportage 1/1 Seite über die Firma gemacht und abgedruckt werden. Die Kosten dafür werden um 20% reduziert.
Im Anschluss an den Event erhalten die Eventpartner **die komplette Teilnehmerliste**.

Eine Eventpartnerschaft wird über 50'000 mal kommunziert und gesehen. Der Eventpartnerbeitrag von CHF 500.– bedeutet somit Kontaktkosten von 0.01 Rappen.

Weitere Werbemöglichkeiten:
Daneben bieten sich 2 weitere Werbemöglichkeiten:
Sponsoring von Schlüsselbändern und Badges

An jedem Event werden jeweils rund 200 Schlüsselbänder und Badges benötigt, welche die Aussteller und Teilnehmer stets tragen und so immer sichtbar sind. Auch auf den Fotos, welche von jedem Event gemacht werden sind diese stets gut zu erkennen.
Ein Schlüsselbandsponsor kann die Schlüsselbänder in der gewünschten Zahl zur Verfügung stellen. Die dazugehrörenden transparenten Badges werden direkt durch die Eventorganisation zur Verfügung gestellt. Die Schlüsselbänder müssen 10 Tage vor dem Event an den Organisator angeliefert werden.

Die Kosten als Eventpartner für Schlüsselbänder betragen Fr. 500.–.
Pro Event wird nur 1 Partner in diesem Bereich berücksichtigt.

Sponsoring von Tragetaschen
Am Event selber werden allen Ausstellern und Teilnehmern direkt beim Eingang verschiedene Werbeunterlagen und Gadgets in einer Tragetasche abgegeben. Als Sponsoringpartner haben Sie hier die Möglichkeit, präsent zu sein. Pro Unternehmertreffen werden ca. 200 Tragetaschen benötigt. Natürlich können zusätzlich Werbemittel angeliefert werden, welche bei der Kasse direkt mitabgegeben werden. Die Tragetaschen müssen 10 Tage vor dem Event an den Organisator angeliefert werden.

Die Kosten als Werbepartner mit Tragetaschen betragen Fr. 500.–.
Pro Event wird nur 1 Partner in diesem Bereich berücksichtigt.

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Neue Dienstleistung des Schweizerischen KMU Verbandes

Exportunterstützung für KMUs

In Zusammenarbeit mit zahlreichen Organisationen, Handelskammern und Wirtschaftsstellen können wir ab sofort eine neue Dienstleistung für KMUs anbieten: Die Unterstützung bei Ihren Expansionsplänen ins Ausland.

Dabei können wir Sie bei allen anstehenden Arbeiten unterstützen wie zum Beispiel:

- Suche nach Geschäftspartnern
- Firmengründung im Ausland
- Marktanalyse
- Werbemöglichkeiten
- Finanzierung
- Einfuhrbestimmungen
- Steuerrecht, Normen

Eine Expansion ins Ausland ist häufig gar nicht so kompliziert und kostenintensiv wie angenommen wird. Je nach Produkt oder Dienstleistung bestehen viele verschiedene Möglichkeiten der Expansion ins Ausland. Sei dies durch Gründung einer eigenständigen Firma oder Tochtergesellschaft oder aber durch die Suche nach anderen Verkaufskanälen, Lizenznehmern oder Vertriebspartnern. Wichtig aber ist auf jeden Fall eine gute Vorbereitung, das Kennen aller nur möglichen Fakten und die Kenntnis der örtlichen Gegebenheiten, Einfuhrbestimmungen, Gesetze und Normen.

Wir helfen Ihnen gerne weiter. Rufen Sie uns einfach an, vereinbaren Sie einen unverbindlichen Termin und wir helfen Ihnen bei der Umsetzung Ihrer Expansionspläne.

Ihr Start zur Expansion ist nur einen Schritt entfernt:
Telefon: 041 741 68 52
Mail: info@kmuverband.ch

In folgenden Ländern können wir Sie direkt unterstützen:

Albanien
Bosnien-Herzegowina
Deutschland
Bulgarien
Estland
Kroatien
Lettland
Litauen
Mazedonien
Montenegro
Österreich
Polen
Portugal
Rumänien
Serbien
Slowakei
Slowenien
Tschechien
Türkei
Ungarn

Sie benötigen Informationen oder Unterstützung zu einem anderen Land? Dann nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Durch unser grosses Netzwerk können wir Sie auch bei Ihren Expansionsplänen in andere Länder unterstützen.

Folgende Partner unterstützen uns, damit wir Sie unterstützen können:

SEC+

Handelskammer Deutschland Schweiz

ADVANTAGEAUSTRIA.ORG

aicep Portugal Global

Unternehmertreffen

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

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

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

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

Termine für Unternehmertreffen 2010

Monat	Datum	Ort
Juni	10.06	Wil/SG
	17.06	Luzern
Juli	01.07	Zofingen
August	19.08	St. Gallen
	26.08	Schönenwerd
September	02.09	Horgen
	09.09	Unterwasser
	16.09	Frauenfeld
	23.09	Wettingen
Oktober	07.10	Pratteln
	14.10	Illnau/Effretikon
	21.10	Root Längenbold
	28.10	Uitikon
November	04.11	Weinfelden
	11.11	Muri

Eventpartner

AVV-FACTORING gegründet 1975
Die Unternehmens-Finanzierung

Groupe Mutuel
Assurances
Versicherungen
Assicurazioni

Wisenta AG
CONSULTING

New Connection GmbH
Regensbergstrasse 242a
CH - 8050 Zürich
Tel: +41 43 317 9440
www.NewConnection.ch

europa3000
business technology

Aufschwung durch neue Kontakte

Anzeigen

Unternehmertreffen Balgach und Muri

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.

Ganzheitliche Beratung! Wir machen Ihr Unternehmen einzigartig.

Wollen Sie mehr Kunden?

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf!

Tel. 0800 678 464
www.caleb-vision.ch

WASEG-HANDEL

Signalisationen

Artikel für die Sicherheit im Strassenverkehr

Waseg-Handel GmbH
Sonderstrasse 7
Postfach
CH-9034 Eggersriet

Telefon 071 877 16 86
Fax 071 877 22 16
info@waseg.ch
www.waseg.ch

Willkommen im Greifvogelpark in Buchs

Der Greifvogelpark in Buchs ist mit über 60 Vogelarten europaweit einzigartig. Auf einem Rundgang durch den grosszügig angelegten Park begegnen die Besucher unter anderem dem Adler, dem Falken, verschiedenen Eulenarten, dem Kauz, dem Bussard, Geiern, dem Milan und auch anderen exotischen Tieren.

In der Arena können die Besucherinnen und Besucher die faszinierenden Tiere im Flug erleben. Es entstehen unvergessliche Momente. - Wir freuen uns auf Ihren Besuch und heissen Sie herzlich willkommen!

Unsere Tiere
Der Greifvogelpark Buchs ist das Zuhause für über 150 Vögel und andere exotische Tiere. Weil wir wissen, dass jedes Tier ein einmaliges Geschenk der Schöpfung ist, gelten bei uns höchste Standards in der Pflege.
Alle Volieren entsprechen den neuen gesetzlichen Grundlagen. Mit Respekt begegnen wir unseren Tieren auch beim Training für unsere Flugshows. Wir arbeiten ausschliesslich mit den natürlichen Veranlagungen der Tiere.

Rundgang
In unserem Park sehen und erleben sie Adler, Eule, Uhu, Falken, Rotmilan, Sakerfalke, Gänsegeier, Zwerggänsegeier, Choliba-Eule, Kuckucks-Kauz, Rauhfuss-Kauz, Schneeeule, Sperlings-Kauz, Zwergohreule, Steinadler, Steinkauz, Weisskopf-Seeadler, Bartkauz, Steppenadler, Turmfalke (Vogel des Jahres 2008), Reiher, Aplomado, Adlerbussard, Schopf-Karakara, Emu, Lama, Zwergziegen, Gänse.

Angebote
Sie können in unserem Park selber einen Rundgang unternehmen. Alle Volieren sind übersichtlich beschriftet. Individuell abgefasste Tafeln geben Erklärungen zur Herkunft, zur Familie und zu Besonderheiten der einzelnen Tiere. Zweimal in der Woche (Samstag- und Sonntagnachmittag), oder auf Voranmeldung, laden wir unsere Gäste zu atemberaubenden Flugshows ein.

Auf Anfrage besuchen wir Sie mit einer Auswahl unserer Tiere auch bei Ihnen zuhause oder wirken bei Filmaufnahmen, in Theateraufführungen oder anderen Events mit.

Gruppen/Reisegesellschaften
Gruppen und Reisegesellschaften sowie Schlulklassen geniessen spezielle Konditionen. Reservationen sind ab 10 Personen erwünscht.

Greifvogelpark auf Tour
Auf Anfrage besuchen wir Sie mit einer Auswahl unserer Tiere auch bei zuhause oder wirken bei Filmaufnahmen, in Theateraufführungen, Familienfesten, Firmaanlässen oder anderen Events mit. Verleihen Sie ihrer ganz persönlichen Veranstaltung mit einem Auftritt des Greifvogelparks Buchs eine besonderes unvergessliche Note. *Zora und Lucien Nigg*

Anzeigen

Auch für Unternehmens-Berater ein interessantes Produkt mit direkter Umsatz-Beteiligung

AVV-Praxis-FACTORING®
(international registriert)
für ALLE Ärzte, Naturärzte und Therapeuten

Liquidität für immer
..... ist zuverlässig durch eine Finanzierung des Umsatzes erreichbar!

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

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

Unternehmertreffen Muri

Anzeigen

Tatverdächtig!
Berner Tatort.

Täglich, von
Montag bis
Freitag.

www.tatort.be

Handy Vermietung

Die einfachste Art schnell und unkompliziert, kommunikativ mobil zu sein.
Mit unserem Angebot können wir kurzzeitige Einsätze von Handys optimal für Sie abdecken.

Die Handy's werden einsatzbereit vorbereitet. Inklusiv SIM, optional auf Wunsch programmieren wir Ihnen Kontaktlisten.

Sony Ericson K800i

Ein hochwertiges Kamerahandy: 3,2-Megapixel-Digitalkamera mit der Funktionalität und Konnektivität, die man von einem Spitzen-UMTS-Handy erwartet.

Sony Ericson Z310i

Praktisches Klapphandy
Integrierte Digitalkamera mit Sucher
Einfach in der Bedienung für einen unkomplizierten Einsatz

Haben wir Ihr Interesse geweckt und sind Sie an weiteren Informationen interessiert? Rufen Sie uns ganz unverbindlich an:
Telefon +41 79 777 71 01 oder +41 79 777 71 02
oder kontaktieren Sie uns per E-Mail: training@capnet.ch
Weitere Angebote unter www.capnet.ch
Wir freuen uns auf einen persönlichen Kontakt mit Ihnen

capnet Training

C - Design Glasatelier Chappatte GmbH

Persönlich und kompetent.
Wir sind ein Familienbetrieb. Unsere Stärke ist die grosse Erfahrung in der Glasherstellung und die Wertsteigende Kaltbearbeitung.

- Einzelanfertigungen
- Kundengeschenke
- Team - Arbeiten
- Firmenanlässe
- Erlebnis - Gastronomie
- Inneneinrichtungen

Wir freuen uns, wenn Sie unser nächster Kunde sind und wissen, dass Sie das Einzigartige schätzen.

C - Design Glasatelier Chappatte GmbH
Hofacherweg 4a 3704 Krattigen 033 335 30 80
www.c-design.ch info@c-design.ch

METROHAUSSTUDIO Dorn-Breuss Institut Worblaufen

Gelenk und Rückenschmerzen sowie eine ganze Anzahl körperlicher Leiden haben oft eine ganz andere Ursache, als im Allgemeinen angenommen wird.

Seit 10 Jahren wendet der Dorn-Breuss & Scenar Therapeut **Heinz Dietsche** diese alternativen Behandlungsmethoden an. Er hatte zuvor selber Gelenk und Gliederschmerzen, die ihm nachts den Schlaf raubten und tagsüber seine Leistungsfähigkeit begrenzten. Arztbesuche mit Röntgenaufnahmen blieben ohne Ergebnis. Ihm wurde geraten, sich durch einen Sportarzt starke Schmerzmitteldeponien verabreichen zu lassen. *Wie bitte? Ein Leben lang von Medikamenten abgängig sein, welche anstelle der Ursache bloss die Symptome bekämpfen und überdies mit ihren überhöhten Kosten die Krankenkasse unnötig belasten? Nein. Das kam für ihn nicht in Frage.*
Nach bloss 2 Dorn-Breuss Behandlungen im Institut von Albrecht Gyger in Steinhausen ZG wurde Heinz Dietsche seine Beschwerden los. Seither ist er ein überzeugter Verfechter und gelernter Anwender alternativer Heilmethoden.

Dieter Dorn entdeckte, dass chronische Rückenschmerzen häufig in Wirbelfehl- Stellungen begründet sind. Diese wiederum hangen ursächlich zusammen mit einer Fehl- Stellung des Beckens und/oder ungleich langen Beinen.
Rudolf Breuss hatte die Idee, mit speziellen Essenzen die Wirbelsäule mit «Feuchtigkeit» zu versorgen.
Dem **Dorn-Breuss-Therapeuten** obliegt es nun, diese beiden Erkenntnisse zu nutzen: Mittels feinenergetischer Massage gelingt es ihm, die Regeneration der Wirbelsäule einzuleiten und mit gekonnten Handgriffen ertastet und korrigiert er die Fehlstellungen.

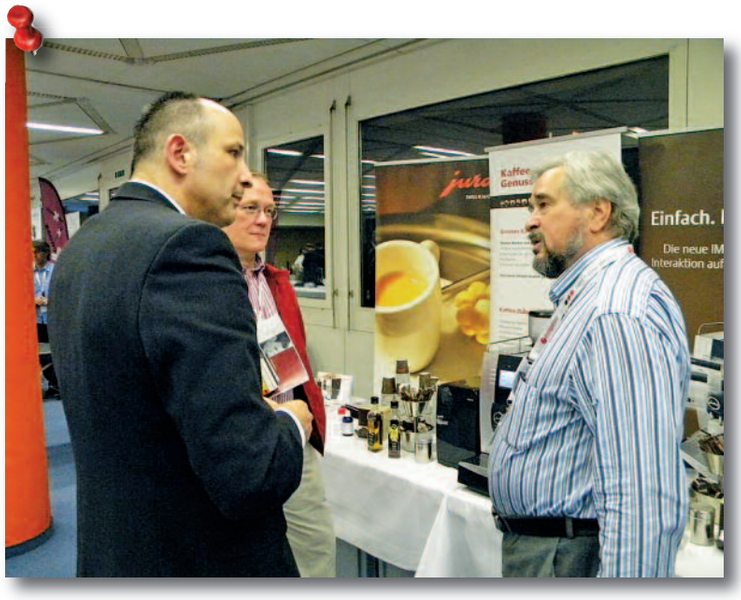
Mehr unter www.metrohausstudio.ch

METROHAUSSTUDIO Dorn - Breuss Institut
Tiefenaustrasse 2, 3048 Worblaufen BE
Telefon: 031 922 39 78, Mobile: 079 791 17 99

ASGA
Computer Logic
Beratung, Service, Qualität...
Computer-Handel, Hard- und Software
Verkauf und Installationen
Reparaturen
PC- und Mac-Support
Notdienst und Fernwartung
Server- und Netzwerkinstallationen
Webhosting
Internet, ADSL, E-Mail
Schulung und Coaching
www.computerlogic.ch
info@computerlogic.ch

OKI
greenCube

HAUG
POLIZEI
christinger


Einfach.

SKV Reisecenter

Seinen Mitgliedern kann der Schweizerische KMU Verband mit dem SKV Reisecenter eine weitere neue Dienstleistung anbieten: Dank der itm TRAVEL AG und der Sympany Versicherung können Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes direkt über die SKV WebSite www.kmuverband.ch Reisen buchen und Reiseanfragen tätigen.

Dies funktioniert ganz einfach:
In den SKV Mitgliederbereich einloggen und die gewünschten Reisedaten eintragen.
Die Daten gelangen direkt zu itm Travel AG und diese nimmt danach direkt mit Ihnen Kontakt auf und berät Sie optimal. Zusätzliche kann auf Wunsch direkt eine optimale Reiseversicherung angeboten werden.

Natürlich können nicht nur Businessreisen gebucht werden, sondern auch Reisen für Ihren privaten Urlaub.

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Bilder: pixelio.de

Anzeigen

Ihr Spezialist für Geschäftsreisen

itm TRAVEL AG
...for business and holiday!

www.itm-travel.ch

▶ Flüge weltweit ▶ Hotels ▶ Mietwagen

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

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

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

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

A. Frei Clean-System GmbH	Reinigungen, Reinigungsmaschinen
abalon telecom it ag	Telekommunikation
ABZ Suisse GmbH	Lehrgänge, Haus-Gebäudetechnik
Ackle Computer Technologie	It-Software / Technologie
Advokatur&Rechtsberatung Trias AG	Rechtsberatung
Alpamare Bad Seedamm AG	Wasserpark
AMLINE OFFICE CONCEPT	Büroeinrichtungen
APO NetCom AG	Telekommunikation
APU KUNTUR ALPACA	Grosshandel, Strickwaren
Audia & Canali	Audio, Beleuchtungen
AVIS Autovermietung	Autovermietung / Autokauf
B.Peter Gebäudesysteme	Gebäudesysteme- und AV-Technik
Bitlis Music + Game Shop AG	Music & Games
Bruno Murer Weinspezialitäten	Weine
Business Limousine AG	Limousinenvermietung
BW Mode GmbH	Masskleidung
Classei.ch	Büroorganisation
Computer Service Bollinger	Informatik
Creavida Priska Flury	Events im Spielbereich
DekoPoint	Werbematerial
DEON	Kaffeemaschinen
Desinova	Webdesign, CMS
Digicomp Academy AG	IT-Schulungen, Weiterbildung
dikay 51-swiss	Masshemden
dir-net gmbh	Internet-Security
Don Tabaco GmbH	Cigarren, humidor
DPG Systems-Engineering	Engineering
Druckerei Ennetsee AG	Druckerei
eicom GmbH	Softwarehersteller
EMA Graphics	Grafik, Design, Druck
Energie Treff & Wellness Shop	Gesichtspflege, Massagen
Euro-Lotto Tipp AG	Euromillions, Tippgemeinschaft
Europokal	Pokale, Gravuren
EXECUTIVE Office GmbH	Telefon-Auftragsdienste
Extra Film AG	Fotoprodukte
fam office gmbh	Buchhaltung, Steuern, Marketing
Fanti Soft Heiz	Softwareinstallationen
Fengshui Coaching	FengShui, Farb-Raumberatung
gamper media	Internetauftritte, Schulungen
Golfodrome AG	Golf-Indoor-Academy
Hächler Services + Beratung	IT-Beratung / Buchhaltung
hemd-nach-mass.com	Hemden nach Mass
Henke GmbH	Brandschutz
Hochsee Team AG	Segelferien
Hotel Seeblick	Seminarhotel, Ferienhotel
Hydrops	Aussenwhirlpool, Fitnessgeräte

Hygiene Technik AG	Entkalkungsautomaten
K+S Kappeler + Studerus	Personalberatung
Kägi AG Reinigungen	Gebäudeunterhaltsreinigung
KeyCorner GmbH	Schlüssel, Fundmarken
KIS Consulting Studer	Software-Lösungen für KMU's
KLONDIKE Shop	Shop für Mensch und Tier
Lamibind	Laminier- und Bindesysteme
Livretto.ch	Buchhandlung
Logista EG AG	Baugewerbe
Lutz Internet Services	WebServices
MAF Zürich Consulting Group AG	Wirtschaftsrecht, Finanzierungen
movecom AG	Werbebranche, Beschriftungen
Mr. Lens GmbH	Kontaktlinsen, Pflegeprodukte
Mutzbauer & Partner	Zahnmedizin
net-to-print gmbh	Druck, Flyer, Visitenkarten
Neuland AG	Moderationsmaterial
New Economy GmbH	Stellenportal
NewServ AG	IT-Services
Omnitext Markus Kessler	Partner für Texte und Werbung
PartnerConsult Hergiswil AG	Treuhanddienstleistungen
permanent-make-up.com	Permanent-make-up
Predus AG	Coaching / Aus-und Weiterbilldung
Prografik, Jean-Pierre Heinzer	Schrift & Grafik
Refill- und Stempel-Shop GmbH	Stempel, Logo-und Grafikstempel
ReverseSpeech.ch	Rückwärtssprache, Analysen
Schlüssel Mittl AG	Schloss-und Schlüsselservice
Score Marketing	Marketingberatung
Secoma Controlling AG	Software, Buchführung, Beratung
seminarbausteine.ch GmbH	Ausbildung, Seminare
Sicherheitsberatung Wyder	Sicherheit, Objektschutz
Sinform GmbH	Consulting, Kundenbindung
SoleVitae Infrarottechnologie	Wellness und Gesundheit
Star Verlag	personalisierte Bücher
stüsa schriften	Beschriftungen, Reklamen
Sweet Promo GmbH	essbare Werbeartikel
SwissAdmin Bürgi	Software, Buchhaltung
TOKRA GmbH	Etikettiersysteme, Typenschilder
Treufin Reuter AG	Treuhand
UB-office	Software
WebSites4u	WebDesign
Webuniverse Informatik	WebDesign, PC-Schulungen,
WEKA Verlag AG	KMU Fachpublikationen
WERUS	erfolgsorientierte Bücher
Win-Lux GmbH	kundenspezifische IT-Lösungen
Yeah Informatik GmbH	Tintenpatronen, Toner
Zirkumflex AG	Telekommunikation / mit WIR

Werden Sie Mehrwertpartnerfirma

Im Rahmen eines ganzheitlichen Werbeansatzes nutzen Sie alle uns verfügbaren Medien. Mit über 500'000 Nennungen pro Jahr setzen wir Ihre Unternehmung als Mehrwertpartnerfirma crossmedial, interaktiv und eingebettet in laufenden Werbekampagnen ins Rampenlicht.
Als Gegenleistung gewähren Sie allen BesitzerInnen einer SparCard mit Ihren Produkten und/oder Dienstleistungen einen Direktvorteil.
Informieren Sie sich auf www.kmuverband.ch oder kontaktieren Sie uns

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

Get it now

Exklusiv bei New Connection GmbH

Die MATA-Box - eine Telefonanlage mit Zukunft, geeignet bis ca. 5 Teilnehmer, verfügbar als ausbaufähiger Kleinst-Server, mit allen Standard-Funktionen einer herkömmlichen Telefon-Anlage...

Dieses Angebot besteht aus:

* 1 MATA-Box, vorkonfiguriert (110 x 69.5 x 48.5 mm)
* VoIP Telefonie inklusive
* Deutsche Sprach-Prompts
* Individuelle Firmen-Ansage
* Warte-Schlangen-Funktion
* Geeignet bis ca. 5 Teilnehmer
* Sprach-Mailboxen inklusive
* Flexibles Gesprächs-Routing

Die Vorteile liegen auf der Hand:

* **KEINE** Lizenz-Kosten
* Green-VoIP (stromsparend, nur 2W)
* Analoge Anschlussmöglichkeit
* Einbindung GSM Telefone möglich
* äusserst flexibel
* zukunftssicher
* voller Investitionsschutz
* 100% «**NO Risk**» Garantie
* und, und, und...

Einführungs-Preis ab: **399.00** **statt 499.00,** exkl. MWSt

Für eine kostenlose Beratung und/oder Vorführung, rufen Sie uns an:

New Connection GmbH
Regensbergstr. 242a
CH - 8050 Zürich
Tel: 044 515 55 55
www.NewConnection.ch

NO RISK GARANTIE 100% ZUFRIEDEN

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

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

Von März bis November finden in 8 Regionen der Schweiz insgesamt 24 solche Seminare statt, welche jeweils maximal 2 Themen behandeln und nur gerade 2 Stunden dauern. Bewusst wurden diese Seminare auf den Abend

verlegt, so dass Unternehmerinnen und Unternehmer, und an diese sind diese Seminare gerichtet, sich Ihrem normales Tagesgeschäft widmen können und doch die Möglichkeit haben, sich selber weiter zu bilden und über neue Trends und Begebenheiten zu informieren.

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Monat	Datum	Ort der Veranstaltung	Titel des Seminars
Juni	03.06.2010	Zürich West, Uitikon Waldegg, Restaurant Leuen	Akquirierung neuer Kunden, Finanzierungen
	10.06.2010	Basel, Muttenz, Mittenza Krongresszentrum Muttenz	Akquirierung neuer Kunden, Finanzierungen
	17.06.2010	Zentralschweiz, Gisikon, Hotel Tell	Factoring, Marketing Effizienz
	24.06.2010	Solothurn, Egerkingen, Hotel Egerkingen	Change Management, Erfolgreiche Verkaufsgespräche

Factoring

Natürlich werden leicht verständlich die Begriffe von Factoring und KMU erklärt.
Detailliert wird auf die Wirkung von Factoring bei einem KMU eingegangen und die Entstehungsgeschichte des Factorings vor ca. 110 Jahren geschildert.
Es mag verblüffen, dass 97 bis 99 % (nach der neusten Auswertung 99.3 %!) kleine und mittlere Unternehmen in der Schweiz die Träger der Wirtschaft sind.
Die 10 Finanzierungs-Bedürfnisse, welche jedes KMU hat, werden detailliert erklärt, aber selbstverständlich bleiben auch die Vor-Urteile gegen Factoring nicht unerwähnt, wie es sich für einen seriösen Vortrag gehört. Genauso werden auch jene Unternehmens-Situationen detailliert dargestellt, welche für Factoring nicht geeignet sind.
Erst ganz zum Schluss wird dargestellt, dass KMU-FACTORING® ausserordentlich kosten-sparend nicht nur Finanzierung wie ein Kredit bringt, sondern vor allem RASCH und DAUERHAFT Liquidität, Gewinn-Maximierung, Schulden-Abbau und Eigenkapital-Zuwachs.

Walter Forthuber

Über Walter Forthuber:
Walter Forthuber gehört zu den Pionieren des Factorings im schweizerisch-liechtensteinischen Wirtschaftsraum und gründete bereits 1975 das erste liechtensteinische Factoring-Unternehmen. Er wird von manchen Moderatoren als das «Urgestein des Factoring» bezeichnet, da er sich von Anfang an einer der schwierigsten Aufgaben widmete: Der Finanzierung von Klein-Forderungen – also dem KMU-FACTORING®. Er ist seit vielen Jahren nicht nur ein begehrter Referent und Factoring-Experte beim Redigieren von Diplom-Arbeiten (z. B. an der HTW CHUR), sondern verfasste auch sehr viele Fach-Artikel und entwickelte eine eigene Mitarbeiter-Schulung im eigenen Factoring-Unternehmen. Sein Factoring-Unternehmen steht seit den kleinsten Anfängen von 1975 bis zum heutigen Tage unter seiner alleinigen Leitung. Seine Fach-Kompetenz ist deshalb unbestritten, weil er gleich von Anfang an die Bedürfnisse von kleinen und mittleren Unternehmen ermittelte und diese in die Finanz-Dienstleistung des Factorings vollumfänglich einbaute.

Mag. Almberger

Über Mag. Almberger:
Herr Mag. Almberger begleitet seit 10 Jahren in direkter Zusammenarbeit als Assistent den Geschäftsleiter, Herrn Forthuber, und hat das Ideen-Gut über KMU's in sich aufgenommen und durch weiterentwickelte Ideen und Vorschläge vergrössert. Beide bilden eine beachtliche Symbiose im Verständnis um kleine und mittlere Unternehmen. Herr Mag. Almberger ist seit vielen Jahren Leiter der Kunden-Beratung und beherrscht die Führung sämtlicher anderer Abteilungen des Betriebes, sodass er trotz seiner Jugend als ausserordentlich kompetent auf dem Sektor des KMU-FACTORING® gilt.

Roland S. Wagner

Über Roland S. Wagner:
Geschäftsführer Tropicana Food Products Roland Wagner (Handel mit Sportlernahrung)
Geschäftsführer Fitness Volkiland AG (Betrieb von Verkaufsladen, Fitnesscenter, Wellness)
Leiter Rechenzentrum Support Vontobel AG
Geschäftsführer Bananas Snowboardschule Arosa und Parsenn Snowboardschule Davos
Geschäftsführer S+W Marketing GmbH Zürich (Agentur für Kommunikaton und Events)
Fieldsales Intrum AG (Wirtschaftsauskunftsdatei)
Leiter Marketing und Verkauf Severin Wagner AG und Stalgo AG
Leiter Marketing und Verkauf KMU Factoring AG seit 1.1.2009
Dipl. Schneesportlehrer (Ski und Snowboard)

Change Management

Betriebliche Veränderungsprozesse laufen selten nach den Vorstellungen der Beteiligten ab. Häufig gelingen sie überhaupt nicht. Warum? Auf der Prozessebene werden zwar vielfach sinnvolle Entscheide gefällt und die nötigen Massnahmen ergriffen. Aber sind die Leute die in den Prozess involviert sind, auch «Mental» bereit dazu? Meistens sind es die emotionalen Blockaden der Beteiligten, die einen Change gefährden. Im Referat erfahren Sie, was getan werden kann, damit die Leute auch innerlich bereit dazu sind, die bevorstehende Veränderung mitzutragen.

Hanspeter Fausch

Über Hanspeter Fausch:
- Begleitung von Teamentwicklungen, Change Management, Leadership und Führungskräftetraining
- Firmeninhaber von Mind-Vision GmbH, Coaching- und Organisationsberatungsausbildung
- Geschäftsführer Praxisbrücke Seminare AG, spezialisiert auf betriebliches Gesundheitsmanagement
- Langjährige Führungserfahrung in der Dienstleistungsbranche
- Dozent für Coaching, Führungs- und Sozialkompetenzen & Mentale Stärke im Berufsalltag

Finanzierung

Die eleganteste Finanzierungsart ist die aus dem eigenen Cash Flow – aus verschiedenen Gründen ist dies heute oft nicht möglich. Unternehmen sind deshalb darauf angewiesen, dass Geld von aussen in Form von Eigen- und/oder Fremdkapital zur Verfügung gestellt wird, um unternehmerische Vorhaben zu finanzieren. Bei der Kapitalbeschaffung treten jedoch vielfach Schwierigkeiten auf, die es gilt zu bewältigen. Es gibt heute verschiedene Wege, ein Finanzierungsproblem zu lösen.

Bernhard Moerker

Über Bernhard Moerker:
- Abschluss als Ing FH und EMBA HSG
- 12 Jahre Erfahrung in Managementfunktionen auf Stufe Geschäftsleitung
- Management-Erfahrung in den Branchen Prozesstechnik, Kunststoff- und Aluminiumverarbeitung und professionelle Kaffeemaschinen
- versch. Verwaltungsratsmandate
- Präsident Alumni EMBA HSG und Mitglied des Vorstands der Alumni HSG

Marketing Effizienz

Das Referat gibt Antworten und viele Anregungen auf die Fragen:
Wege zu einem effizienten Marketing-Mix. Wieviele Mittel muss ich für mein Unternehmen einsetzen? Wo und wie habe ich kurzfristig Erfolg? Auf was muss ich besonders achten, damit mein Marketing auch Erfolg hat? Wie prüfe ich den Erfolg und den Mittel-Einsatz? Wie qualifiziere ich Marketing-Massnahmen?

Erfolgreiche Verkaufsgespräche
Seminarinhalt:
Das Referat gibt Antworten und viele Anregungen auf die Fragen:
Was braucht es um erfolgversprechende Gespräche führen zu können? Wie spreche ich meine Kunden an? Welche Argumente überzeugen meinen Kunden? Wie gehe ich mit Einwänden und Gegenargumenten um? Wie weiss ich, was meine Kunde will? Welche Mittel unterstützen die Verkaufsgespräche? Wie wichtig ist der Preis im Verlauf des Gesprächs?

Jörg Schuler

Über Jörg Schuler:
- Aus-Weiterbildung als dipl. Verkaufsleiter, als Geschäftsführer und als Coach
- langjährige Berufs- und Führungserfahrungen als Verkaufs- und Marketingleiter und Geschäftsleitungsmitglied in diversen national und international tätigen KMU's und Konzernen
- Spezielles Know How im Bereich Business-Coaching, Aufbau und Turnaround von Abteilungen und ganzen KUMU, Vertriebs-Organisation, Team-Bildungen und Schulungen

Urs Bürge

Über Urs Bürge:
- unterschiedliche Funktionen in international tätigen KMU's und Konzernen
- Haupttätigkeiten wie Leiter Verkaufsinnendienst/Verkaufsleiter Schweiz
- Stv. Geschäftsführer
- Geschäftsführer/selbständig als Interimsmanager
  Nebentätigkeiten wie
- Dozent (Marketing, Verkauf, Mitarbeiterführung, Rhetorik und Präsentationstechnik)
- eidg. Prüfungsexperte für Marketing- & Verkaufsleiter (Marketingstrategien & -instrumente)
- Aus-Weiterbildung als dipl. Verkaufsleiter, als dipl. Geschäftsführer

Neue Kontakte dank innovativen Konzepten und Netzwerkplattformen

SuisseEMEX'10 – Die führende Schweizer B2B Fachmesse für Marketing, Kommunikation, Event und Promotion geht vom 24. bis 26. August 2010 in der Messe Zürich in die vierte Runde. Ausgestellt werden Produkte und Dienstleistungen rund um die Themen Marketing, Promotion, Werbemittel, Event und Live Communication. Als Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes profitieren Sie als Aussteller im KMU Business Park by SKV von attraktiven all-inklusive Standlösungen.

Die Vorbereitungen zur SuisseEMEX laufen auf Hochtouren und bereits jetzt haben sich rund 250 führende Unternehmen für eine Messebeteiligung an der SuisseEMEX entschieden. Ob im Startup Park, im Online Bereich, im KMU Businesspark, im CRM oder Promotionbereich – für jedes Unternehmen der Marketing-, Kommunikation-, Event- und Promotion-Branche bietet die SuisseEMEX attraktive Themenparks und Messebereiche für eine gezielte und erfolgreiche Unternehmenspräsentation. Für interessierte Aussteller gibt es zahlreiche Möglichkeiten, sich in den verschiedenen Themenbereichen zu präsentieren. Gemeinsam mit dem Schweizerischen KMU Verband organisiert die SuisseEMEX einen KMU Business Park speziell für KMU's. Dieser neue Park für KMU's bietet eine ideale Plattform für die Präsentation von Produkten und Dienstleitungen, für Kundenbindung und neue Geschäftskontakte. Die Info zu den Messe-Highlights finden Sie unter **www.suisse-emex.ch**.

Den Besucher erwartet ein Mix von Ausstellern, die sich übersichtlich strukturiert in den drei Hauptbereichen MARCOM, EVENT und PROMOTION innovativ und erlebnisreich präsentieren. Parallel zum Messegeschehen findet auf vier thematisch unterschiedlich gestalteten Fachbühnen ein hochkarätig besetztes Kongressprogramm statt. 80 Referenten informieren praxisnah über aktuellste Marketingthemen aus dem ganzen Marketing-Mix und zeigen auf wohin die Reise im 2011 geht. Das Themenspektrum reicht von Online Marketing und Mobile Marketing, Social Media, Blog über Trends in der Werbung, Datenschutz bis hin zu nachhaltigen Events und «günen» Meetings.

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

Julia Hartung

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

SuisseEMEX`10 – Die B2B Fachmesse für Marketing, Kommunikation, Event und Promotion

Datum: 24. – 26. August 2010

Lokalität: Messe Zürich
CH-8050 Zürich-Oerlikon

Öffnungszeiten: Dienstag, den 24.08.10
12.00 – 18.00 Uhr
Mittwoch, den 25.08.10
09.00 – 18.00 Uhr
Donnerstag, den 26.08.10
09.00 – 17.30 Uhr

Messebereiche:
MARKETING mit folgenden Themen-Parks:
Netzwerk Arena; Online-Park; Startup Park by IFJ; CRN/DM Park
KMU Business Park

EVENT mit folgenden Themen-Parks:
Seminar, Kongress & Incentive Park; Entertainment-Park

PROMOTION

Highlights:
- 400 Aussteller aus dem In- und Ausland
- Themenparks mit integrierten Foren und Expertenschulungen
- Top Keynotes und Impulsreferate
- Special Interest Guided Tours
- News-Flash und live MediaCorner
- Networking Events und Kommunikation
- Online Networking Portal für Kontaktanfragen und Termine

Veranstalter:
EMEX Management GmbH,
Lindenbachstrasse 56, CH-8006 Zürich
Tel: +41 44 366 61 11, Fax: +41 44 366 61 29
Ein Unternehmen der Wigra Gruppe und der Celebrationpoint AG

Alle weiteren News und Informationen finden Sie unter www.suisse-emex.ch.

Anzeigen

Werden Sie Partner

am Stand des
Schweizerischen KMU Verbandes
und profitieren Sie von
einer grossen
Medien- und Messepräsenz.

Alle Infos dazu auf
www.kmuverband.ch
unter SuisseEMEX

suisse emex '10

VERNETZTE MARKETINGWELT

FACHMESSE & KONGRESS FÜR:

KOMMUNIKATION

EVENT

PROMOTION

MARKETINGKOMPETENZ FÜR IHR BUSINESS

24. – 26. August 2010 | Messe Zürich

Die führende Schweizer Fachmesse für Marketing, Kommunikation, Event und Promotion präsentiert Businesslösungen und die Branchen-Trends von rund 400 Ausstellern. In Kooperation mit dem Schweizerischen KMU Verband präsentiert die SuisseEMEX einen neuen KMU Business Park. Seien Sie als Aussteller dabei.

www.suisse-emex.ch

EMEX Management GmbH | Lindenbachstrasse 56 | CH-8006 Zürich | Tel. +41 (0)44 366 61 11 | info@suisse-emex.ch

WillyTell & sini Band
Da isch ächt vöu Schwiiz drin!

Willy Vogel

WillyTell Band – Biographie

Am 11.11.2008 startete Willy Vogel sein neues musikalisches Projekt: Willy Tell & sini Bänd – er hat den Erfolgssound von ChueLee zum populären Volks-Alpen-Rock weiter entwickelt: Blues-, Pop- und Rockelemente gekonnt gemixt mit Klängen aus der traditionellen Schweizer Volksmusik – all das und noch einiges mehr ergibt den frechen und flippigen Sound von WillyTell & sini Bänd; Entertainment mit viel Schweiz im Gepäck – ein Erlebnis fürs Auge und Ohr.

Willy Vogel (Ex-ChueLee) feierte in den letzten Jahren grosse Erfolge: Gewinner des Prix Walo, tausende von Konzerten und zigtausende verkaufte CDs (zwei Goldauszeichnungen) säumen den Weg des erfolgreichen Musikers aus dem Entlebuch. Die meisten Hits stammen aus seiner Feder und mit seinem virtuosen Handörgeli hat er den Sound von ChueLee massgeblich geprägt.

Im April 2009 ist das erste Album «Volks-Alpen-Rock» von WillyTell & sini Bänd auf den Markt gekommen; die CD wurde in den Studios von Creative Lounge in Sursee aufgenommen; als Produzent wurde Adrian Sturzenegger (bekannt als Ad-Rian aus der AVO -Session) aussucht.

Willy Vogel kann auf seine Band von ChueLee zurückgreifen, sie stehen als «sini Bänd» hinter dem neuen Projekt. Hinzu gekommen sind neu Mäsi Küng (keyboards) und Brigitte Röösli (jodel, voc).

WillyTell & sini Bänd stehen heute mit sieben Musikern auf der Bühne; als Mixer für den kreativen Live-Sound ist Giovanni Dolci mit verantwortlich.

WillyTell & sini Bänd sind:
Willy Tell, Örgeli, Gsang
Rebbie Surber, Gsang
Brigitte Röösli, Jodel
Angelo (Bubi) Burri jun., Schlagzüg
Andy Rynert, Gitarre
Martin Schlegel, Bass, Alphorn
Marcel Küng, Keyboards
Giovanni Dolci, Soundmix
www.willytell.ch
management@willytell.ch
T +41 41 280 39 34

Anzeigen

AKTIV Versicherungsbroker

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

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

trust sympany

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

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

Design, Vielfalt und Individualität im Waschraum: «CWS ParadiseLine»

Mit «CWS ParadiseLine» präsentiert der führende System-Anbieter für professionelle Waschraum-Hygienelösungen CWS eine innovative Produktewelt für den Schweizer Markt. Erstmals sind die hochwertigen Spendersysteme mit Handtuch-, Seifen und Duftspendern in einer Vielzahl an ausgewählten Farben und Materialien erhältlich. Highlight der CWS ParadiseLine sind die Spender der Kategorie «Individual»: Die Front-Panels dieser Spender lassen sich vollständig individuell gestalten. Dadurch eröffnen sie eine völlig neuartige Form der visuellen Kommunikation. CWS ist damit der weltweit erste Anbieter, der eine konsequent kundenspezifische Ausstattung von betrieblichen und öffentlichen Waschräumen ermöglicht.

Die Standard-Komponenten der neuen CWS ParadiseLine sind mit Front-Panels in den Farben weiss, rot, schwarz und champagner sowie in Silber-, Holz- und Carbon-Optik erhältlich. Durch ihre Vielzahl an Farben und Materialien können die hochwertigen Handtuch-, Seifen- und Duftspender dem jeweiligen Erscheinungsbild des Waschraumes optisch angepasst werden. Über die individuelle Bild- und Textgestaltung der Panels können Unternehmen zudem die Spender-Komponenten der CWS ParadiseLine Corporate Design-konform ausrichten, unternehmerische Kernaussagen transportieren und so die Corporate Identity verstärken. Darüber hinaus werden die Elemente zu aussergewöhnlichen und zugleich effizienten Werbeträgern mit hoherWahrnehmung: Durchschnittlich sieben Sekunden verbringen Besucher mit dem Händetrocknen. Dadurch ist gewährleistet, dass die auf den Spendern platzierte Botschaft wahrgenommen wird. Etienne Bischoff, COO der CWS-boco Suisse SA: «Mit ParadiseLine revolutioniert CWS den Markt der Waschraumhygiene. Die innovative Hygiene-Linie optimiert die Position von Waschräumen als Visitenkarte eines Unternehmens, indem sie ein stilvolles und exklusives Ambiente schafft. Durch die individuelle Gestaltung der Handtuch-, Seifen- und Duftspender entstehen einzigartige, hygienisch perfekte und zugleich emotionale Waschräume der Zukunft.
Wir stellen damit erneut unsere Rolle als Innovationsführer der Branche unter Beweis und bauen die führende Marktposition von CWS im Waschraum weiter aus.»

Premiumqualität . Design . Hygieneschutz

CWS ist seit jeher der traditionellen Schweizer Fertigung und höchster Qualität verpflichtet. Die CWS ParadiseLine unterstreicht diesen Anspruch: Die Elemente verfügen über die bewährte CWS Spendertechnik, sind aus hochwertigen Materialien gefertigt und bieten zuverlässigen Hygieneschutz. Die in ParadiseLine eingesetzten waschbaren Stoffhandtuchrollen sind selbstverständlich von exklusiver, permanent antibakterieller BestCotton-Qualität. Wie alle Lösungen von CWS wird auch die neue Waschraum-Linie als Komplettsystem im qualifizierten Miet-Service angeboten: sämtliche Spender-Elemente sind aufeinander abgestimmt und werden von CWS montiert und professionell gewartet.

Mit ParadiseLine als einem Spendersystem der neuesten Generation stärkt CWS seine Position als Qualitäts- und Innovationsführer im Segment für Waschraumhygienelösungen. Seit mehr als 50 Jahren ist die Premiummarke richtungweisend bei der Technologieentwicklung und Definition von Qualitätsstandards für professionelle Waschraumlösungen auf der Basis neuester wissenschaftlicher und insbesondere ökologischer Erkenntnisse.

Weitere Informationen: www.cws-boco.ch

Ursula Steingruber

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Kontakt:

Ursula Steingruber
CWS-boco Suisse SA
Industriestrasse 20
CH-8152 Glattbrugg

Direkt: +41 (0)44 809 3754
Mobil: +41 (0)79 408 9512
Fax: +41 (0)44 811 3776
E-Mail: ursula.steingruber@cws-boco.com
www.cws-boco.ch

Anzeigen

Produkte aus Holz für Haus und Garten auf 2500 m² Ausstellungsfläche

Der Terrassensichtschutz «Weave Lüx» ist die perfekte Ergänzung zu modernen Textil-Gartenmöbeln.

Für jede Gartengrösse und für jeden Kinderwunsch lässt sich mit dem modularen System «Winnetoo» die richtige Spielanlage bauen.

Tomwood ist seit über 30 Jahren ein kompetenter Partner für Holzprojekte im Haus und im Garten. Hier finden Interessierte Material und fachmännische Beratung für Holz- oder Laminat-Bodenbeläge, Holzterrassen, Gartenhäuser, Pavillons, Kinderspielgeräte, Gartenholz, Türen und vieles mehr.

In der Ausstellung «Bauen und Wohnen mit Holz» für den Innenbereich werden Tipps und Anregungen für Neu- und Umbauten sowie Renovationen gezeigt. Täfer und Paneelen, Parkett und Laminat, Türen, Fenster und Treppen stehen in den verschiedensten Holzarten, Farben, Formen und in Spezialmassen zur Auswahl. Die Kundschaft kann sich somit ihren gewünschten Parkettboden live vor Ort ansehen und ihn sogar anfassen. In der 2'500 m² grossen Ausstellung in Wiedlisbach präsentiert das engagierte Team zudem immer wieder neue Ideen für Haus und Garten. Die Spezialisten – alles Schreiner oder Zimmermänner – beraten die Besucher auf Wunsch, damit deren Bauprojekte perfekt gelingen. Die im Aussenbereich ausgestellten vielfältigen Produkte wie Bodenroste, Gartenhäuser, Carports, Sichtblenden, Windschutzelemente, Pergolen, Spielgeräte, Gartenmöbel und Zäune in allen erdenklichen Variationen sind sogar jederzeit frei zugänglich und unverbindlich zu besichtigen.

Augenfälliger Design-Terrassensichtschutz

Selbstverständlich sind immer die neusten Produkte in Wiedlisbach ausgestellt. Mit dem Produkte «Weave Lüx» ist in der aktuellen Ausstellung sogar eine Weltneuheit vorhanden. Passend zu den trendigen, textilbespannten Metall-Gartenmöbeln gibt es nun Sichtschutzelemente und die zugehörenden Pfosten. Die Elemente sind in vier verschiedenen Grössen erhältlich. Die zeitlose Farbkombination aus hellem Metallrahmen mit Textilbespannung in dunklem Anthrazit passt zu jeder modernen Terrasse und der neuesten Generation von Gartenmöbeln – egal ob Poly-Rattan oder Textilien-Geflecht. Das Material ist wetter- und frostbeständig. Trotzdem ist es einfach und rasch zu reinigen, in dem es einfach abgewaschen wird. Ein weiterer Vorteil gegenüber den Sichtschutzwänden aus Holz: Das teure und zeitaufwendige Streichen entfällt komplett.

Extra stabile und sichere Kinder-Spielgeräte

Kinder wollen spielen und sollen ab und zu auch ruhig mal etwas toben. Am Besten geht das natürlich an der frischen Luft. Der absolute Renner sind Abenteuerspielplätze, sei es im eigenen Garten, vor Mehrfamilienhäusern, Geschäften, Hotels und Restaurants oder auf öffentlich frei zugänglichen Plätzen. Tomwood bietet in seinem Sortiment das einzigartige Spielsystem «Winnetoo» und «Winnetoo Pro» (geprüft für den öffentlichen Bereich EN 1176) an. Dieses System weist über 80 sichere und TÜV-geprüfte Bauteile auf, mit denen ganz individuell Spielwelten gestaltet werden können. Das lässt Raum, um die jeweils richtige und einzigartig auf die besonderen Wünsche ausgerichtete Spielanlage zu erstellen. Natürlich muss es nicht alles auf einmal sein. Mit «Winnetoo» kann man die Spielanlage auch jedes Jahr ein Stück ausbauen.

Telefon: 032 636 62 62 *Daniel Steiner*

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Anzeigen

Setzen Sie Ihr Markenzeichen.

Tipps, für den perfekten Auftritt von Firmen und Vereine.

...Seien Sie einheitlich.
Kleiden Sie Ihr Personal einheitlich ein. Wiedererkennungswerte sind wichtig.

...Zeigen Sie Logo.
Sie sind die Verpackung Ihrer Firma. Beschriften Sie Ihr Logo oder Name auf Ihre Firmenkleidung.

...Schenken Sie Sympathie.
Geschenke zeigen Freundschaft. Schenken Sie Ihr spezielles Dankeschön.

...Setzen Sie Trends.
Werden Sie zum Idol mit guter Leistung, einem top Service und perfekten Auftritt.

fluripromotion

FLURYpromotion
Sumpfstrasse 26
Postfach 947
6301 Zug

Fon +41 41 544 61 31
Fax +41 41 544 61 33

Mail info@fluripromotion.ch
Web www.fluripromotion.ch

Sommer Aktion!

Polos ab CHF 29.- inkl. Stickerei

Nolina applica hat Ideen und setzt Ihre um

Gogo Gärtner und ihr Team

Nolina applica, die Experten in der Werbetechnik und Gestaltung haben ein breites Angebot in der Visualisierung, Produktion und Verklebung.

Autobeschriftungen und Vollverklebungen, Werbetafeln, Fassadenbeschriftungen, Stoffbanner, Poster, T-Shirt, Event- und Messebau, Tampondruck und Digitaldruck im Grossformat gehören unter anderem in unser Angebot.

Auf hochwertiges Textilmaterial, z.B. für Bildreproduktionen, Folie für Innen- und Aussenanwendungen, Leuchtreklamen, Werbe-Blachen und Tapeten wird im Digitaldruckverfahren in praktisch unbegrenzter Grösse gedruckt. Grossflächige Bilder im Wohn- und Geschäftsbereich gehören auch ins Angebot.

Nolina applica verfügt über grosse Erfahrung bei Fahrzeugverklebungen. Vom Design über die Produktion bis zur Verklebung haben Sie mit Nolina applica einen zuverlässigen Partner. Dazu gehört auch das Beschriften und Vollverkleben von ganzen Fahrzeugflotten wie Personenwagen, Lastwagen bis zu Lokomotiven und Fassaden in kürzester Zeit.

Das Team wird von der Schriftenmalerin Gogo Gärtner geführt. Eine «Powerfrau» mit langer Berufserfahrung.
Ihre Devise ist: Geht nicht, gibt es nicht!

Mit Leidenschaft bildet sie auch Lehrlinge aus und gibt ihr Wissen gerne weiter. Das persönliche und flexible Werbeunternehmen mit einem aufgestellten 6-köpfigen Team ist an der Stegackerstrasse 2 in Winterthur.
Telefon: 052 233 59 05
www.nolina-applica.ch *Gogo Gärtner*

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Anzeigen

MAYBE PARFUM – Signal von Mensch zu Mensch

Möchten Sie in Zukunft für kleines Geld Ihr Lieblingsparfüm einkaufen? Das ermöglicht jetzt die Kooperation mit dem jungen, deutschen Unternehmen MAYBE PARFUM World UG aus Berlin über autorisierte Vertriebspartner in der Schweiz, Deutschland und der Welt.

Bei **MAYBE PARFUM** können Sie derzeit aus insgesamt 100 verschiedenen Markendüften Ihr persönliches Lieblingsparfum auswählen – und das mit einem sehr hohen Parfümölanteil und zu einem Spitzenpreis von nur 30 CHF (pro 50ml Flakon). Oder als Teampartner 18 CHF.

Und die Firma **MAYBE PARFUM** setzt noch einen oben drauf. Mit dem Verkauf dieser Parfüme können Sie nebenbei und hauptberuflich sehr gutes Geld verdienen.

Würden Sie Ihr Parfüm für Geld wechseln?

Egal ob Sie Hausfrau, Rentner, Networker, Direktvertriebler, Versicherungsvertreter, Finanzdienstleister, Quereinsteiger, Arbeitnehmer, Student, Visionär, Geschäftsmann, Existenzgründer, Führungskraft oder Unternehmer sind.
Jedem wird jetzt die Möglichkeit geboten, sich nach eigenem Arbeitseinsatz was dazuzuverdienen.

Die neue Produktlinie MAYBE PARFUM gliedert sich nahtlos in diese Philosophie ein.

Schliesslich ist Parfum ein ganz wesentlicher Bestandteil unseres Lebensgefühls und trägt damit entscheidend zu unserem Wohlbefinden bei. Dabei trifft diese Säule unserer Produktstrategie auf einen lukrativen Markt, dessen Volumen allein in Deutschland auf rund 1,5 Milliarden Euro pro Jahr beziffert wird.
Profitieren auch Sie vom Markt der Zukunft. Denn schliesslich will jeder gut riechen… oder Sie etwa nicht?

Warum lohnt es sich, Vorzugskunde oder Teampartner zu werden?
Was ist der Unterschied zwischen einem Vorzugskunden und einem Teampartner?

Eins vorweg: Egal ob Sie Vorzugskunde oder Teampartner werden möchten – Sie müssen nichts bezahlen! Bei vielen, anderen unseriösen Systemen wird Ihnen vorgegaukelt, dass Sie keinerlei Einstiegskosten haben. Bei uns ist das so – wir halten unser Wort. Es gibt keine versteckten Kosten und keine monatlichen Abo-Gebühren. Wir müssen aber von Ihnen wissen, ob Sie Vorzugskunde oder Teampartner werden möchten.

Wir stufen Sie als *Vorzugskunde* ein, wenn Sie für sich selber das Parfüm und weitere Produkte zu Vorzugspreisen einkaufen möchten. Dieses ist vergleichbar, als wenn Sie sich bei einem Versandhaus als Kunde anmelden. Sie registrieren sich mit Ihren persönlichen Daten und erhalten anschliessend eine persönliche Kundennummer und ein eigenes Passwort und können sofort Ihr Lieblingsparfüm zu Fabrikpreisen einkaufen. Fertig! Sie duften immer neu. Gönnen Sie sich **IHREN** Lieblingsduft zu Werkspreisen. Sie müssen nichts bezahlen, wenn Sie nichts kaufen und haben keine monatliche Belastung.

Das gleiche gilt, wenn Sie Team- oder Vertriebspartner bei uns werden möchten. Wir würden aber gerne wissen, welche Ambitionen Sie haben. Wenn Sie also nebenbei oder vielleicht auch hauptberuflich Geld verdienen wollen, wenn Sie auch eine Vertriebsstruktur aufbauen möchten, eine Gruppe leiten und weitere Teampartner registrieren wollen, dann stufen wir Sie als Teampartner ein. Als Teampartner profitieren Sie bei **MAYBE PARFUM** durch spezielle Einkaufspreise. Sie erhalten dann von uns zusätzlich einen ausführlichen Leitfaden für den Einstieg in den Strukturvertrieb, umfangreiches Marketing- und Werbematerial und jede Menge Unterstützung von Ihrem persönlichen Sponsor und dem gesamten Team.

Sie können sicher sein, dass unser gesamtes Team Sie bei Ihrem Einstieg unterstützen wird. Auch der Einstieg als Teampartner ist kostenlos und mit keinerlei Verpflichtungen verbunden. Wir als Sponsor werden Sie in allen Belangen unterstützen.

Durch den Aufbau Ihres eigenen Händlernetzes wächst Ihr Gruppenumsatz, an dem Sie prozentual beteiligt sind, kontinuierlich an. Je grösser Ihre Vertriebsstruktur, bzw. der Gruppenumsatz wird, desto grösser ist die Betreuungsprovision, die Sie monatlich dafür bekommen.
Alles was Sie tun müssen, ist jedem das Geschäft vorzustellen (bevor es ein anderer tut). Erfolg ist damit reine Fleisssache! Jeder vermittelte Berater bleibt Ihnen erhalten und solange er Umsätze tätigt, bekommen Sie jeden Monat Ihren Bonus (passives Einkommen).

Die Gründe für eine Teampartnerschaft:
- Sie verdienen auf verschiedene Art und Weise Geld
- Einfache Tätigkeit ohne Vorkenntnisse
- Sie sind Mitglied in einem starken Team und sind nicht auf sich allein gestellt
- Sie können Ihre eigenen Ziele realisieren
- Als Heimarbeit und Nebentätigkeit geeignet

Es gibt viele entscheidende Faktoren, die Ihren Erfolg sichern:
- Einzigartige Produkte von ausgezeichneter Qualität
- Sensationell niedrige Einkaufspreise
- 100 verschiedene Duftsorten
- Ein neuartiges Verkaufssystem mit fixen Prozentstufen
- Ein junges, aufstrebendes Unternehmen mit langjähriger Erfahrung
- Ein revolutionärer, einzigartiger Marketing-Plan, der Ihren Erfolg sichert
- Einfach zu verkaufende Produkte, die man nicht lange erklären muss
- Ständig aktualisierte Produktpalette
- Eine sehr hohe Gewinnspanne

MAYBE PARFUM – Eine Klasse besser
Jetzt konnten Sie einen kleinen Überblick über uns gewinnen. Aber egal wie Sie sich entscheiden: Sie sind in einem starken Team und können nur profitieren – egal ob Sie Vorzugskunde oder Teampartner sein möchten.

Pia Ritter

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

lifefair herzlich willkommen

Der SKV unterstützt und fördert Kleinunternehmen in Handel, Produktion und Dienstleistung. Der SKV unterstützt KMUs, durch ökologisch und soziale Dienstleistungen und Produkte neue Wachstumschancen zu realisieren. Die Messe Lifefair – DIE Schweizer Nachhaltigkeitausstellung – bietet in Zusammenarbeit mit dem SKV eine einzigartige Plattform, um Produkte und Dienstleistungen einem sehr interessierten und solventen Publikum und der Fachwelt zu präsentieren sowie neue Impulse fürs Marketing zu holen. Der SKV lädt seine Mitglieder am Gemeinschaftsstand teilzunehmen. Dieser ermöglicht a) massgeschneiderte individuelle Präsentationen und b) die Nutzung der grosszügigen Bar, um Gäste zu verköstigen und um Kontakte zu knüpfen und aufzufrischen sowie Kundenanlässe durchzuführen.

mitmachen lohnt sich! am 24.–26.9.2010

Anmeldung für die Teilnahme am Gemeinschaftsstand «Park der nachhaltigen KMU» des SKV.

- ☐ für eine Fläche von 6 m² zum Preis von CHF 4500.– exkl. Mwst.
- ☐ für eine Fläche von 9 m² zum Preis von CHF 6200.– exkl. Mwst.
- ☐ für eine Fläche von 12 m² zum Preis von CHF 7600.– exkl. Mwst.

Inbegriffen bei allen Standgrössen: Fläche, Teppich, Messestandbau, Beschriftung, Beleuchtung, Stromanschluss, Einschreibegebühr, Reinigung, Abfallentsorgung, Bewachung, Strom.

- ☐ Zusätzlich bei 6 m²: Besprechungstisch und zwei Stühle
- ☐ Zusätzlich bei 9 m²: Besprechungstisch und zwei Stühle
- ☐ Zusätzlich bei 12 m²: Besprechungstisch und vier Stühle, Tischvitrine, Schrank abschliessbar

Der von allen Ständen benützbare und vom SKV betriebene Barbereich ist wie folgt ausgestattet:
- Zwei Clubtische mit je 4 Stühlen
- Bartheke aus drei Elementen
- Zwei Prospektständer
- Vier Pflanzen
- Kaffeemaschine
- Lager mit vier Regalen, Garderobe, Kühlschrank

Folgende Dienstleistungen/Produkte möchten wir präsentieren:

.....

Firma .....

Name, Vorname .....

Funktion .....

Adresse .....

Mail .....

Tel. Nr. .....

Ort / Datum ..... Stempel und rechtsverbindliche Unterschrift

Bitte faxen Sie das Formular zurück an folgende Fax Nummer 044 780 61 76
Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Lifefair 2010.

Zentrale Verwaltung von IT-Infrastrukturen – vertraut, intuitiv und wirtschaftlich

Univention Corporate Server (UCS) ist eine standardisierte Linux-Komplettlösung zum einfachen, zentralen Betrieb von Servern und Computerarbeitsplätzen für kleine und grössere Unternehmen.

Das Betriebssystem Linux ist bekannt für seine Zuverlässigkeit, Stabilität, Herstellerunabhängigkeit und Kostenvorteile im Vergleich zu konventioneller Software.

Der Open Source Software Hersteller Univention macht diese Vorteile durch eine standardisierte und intuitiv bedienbare Gesamtlösung zum einfachen Betrieb von IT-Infrastruktur für Unternehmen nutzbar. Die Enterprise-Distribution «Univention Corporate Server» (UCS) ist eine leicht installierbare und administrierbare Linux-Komplettlösung, die alle Anforderungen kleiner und mittelständischer Unternehmen abdeckt. Die für professionelle Anwender entwickelte und qualitätsgesicherte Unternehmenslösung UCS enthält neben dem eigentlichen Betriebssystem auch Management-Tools und Unternehmensanwendungen. Neben den klassischen Serverdiensten bringt UCS alle wichtigen Funktionen zur Verwaltung von kleinen und grösseren IT-Infrastrukturen mit.

Standardisierte Linux-Lösung zum IT-Betrieb für KMUs

Zur zentralen Verwaltung von Servern, Computerarbeitsplätzen sowie der Mitarbeiter bietet UCS ein verzeichnisdienstbasiertes Managementsystem auf der Basis von OpenLDAP. Das System ist ohne «Linux-Expertenwissen» über eine grafische Weboberfläche unkompliziert bedienbar.
Das UCS Managementsystem ermöglicht eine transparente und effektive Administration aller Benutzer und Firmenenrechner, einschliesslich zentraler Softwareverteilung und Richtlinienbasiertem Konfigurationsmanagement von Diensten und Ressourcen.

Ausserdem sind in UCS bewährte und für den Unternehmenseinsatz getestete Open Source Komponenten integriert, beispielsweise zur Benutzeranmeldung oder zur Hardwareüberwachung.
Durch Komponenten wie UCS Active Directory, zur Anbindung an Microsoft Server, passt sich UCS ausserdem ideal in vorhandene Systeme ein. Microsoft Dienste können parallel eingesetzt werden.

Preisbeispiel:

Ein UCS Server und 10 Benutzer bzw. Clients kosten im ersten Jahr 874.– CHF inklusive Support und Update (Maintenance).
In den Folgejahren bietet Univention Support und Updates zu einem wirtschaftlichem Staffelpreis an.

UCS- Funktionen (Auswahl):

- Email- und Netzwerkdienste
- Datei-, Drucker- und Faxdienste
- Funktionen zur Verwaltung der Mitarbeiterdesktops (Hardware- und Betriebssystem-unabhängig)
- zentrale Benutzerverwaltung
- zentraler Betrieb von Server und Computerarbeitsplätzen unabhängig von der Anzahl an Servern, Standorten oder Diensten
- Groupware- und Collaborationsdienste
- Parallelbetrieb von Linux und Windows auf Servern und/oder Computerarbeitsplätzen wird unterstützt
- Standardisierte Schnittstellen zur einfachen Anbindung verschiedener Software und zur unkomplizierten Integration in vorhandene IT-Umgebungen

Auswahl an UCS Referenzen in der Schweiz

- Leimen Treuhand, Basel
- Star AG, Ramsen
- Synco Chemie AG, Ormalingen
- Perspectix AG, Zürich
- Walder Lift AG, Zürich
- Spital Dielsdorf
- Kanthon Solothurn
- ICT Basler Schulen

Weiterführende Informationen zu Univention Corporate Server (UCS):

Produktinformationen:
www.univention.de/ucs.html
Screenshots:
www.univention.de/ucs_screenshots.html
UCS Preisliste in CHF:
www.univention.de/preislisten.html
Download Testversionen und Dokumentation:
www.univention.de/download.html
UCS Online Demo:
www.univention.de/online_demo.html

Vertriebspartner in der Schweiz:

Univention Corporate Server und darauf aufbauenden Produkte können in der Schweiz über die Univention-Partner bezogen werden.

Win-Lux GmbH
Beat von Allmen
Schatzenboden 61 A, CH-7233 Jenaz
Telefon 081 300 50 50
info@win-lux.ch, www.win-lux.ch

SyGroup GmbH
Sven Leser
Güterstrasse 86, CH-4053 Basel
Telefon 061 333 80 33
info@sygroup.ch, www.sygroup.ch

Silvia Frank

Zentrale Benutzerverwaltung mit dem in UCS integriertem Managementsystem

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

META10 bietet das Full-Service Cloud Computing schon heute an…

Andreas Merz / CEO

Full-Service Cloud Computing Flatrate für KMU mit 1–50 Arbeitsplätzen.

META10 bietet eine Cloud Computing Flatrate für Schweizer KMU. Das Auslagern der kompletten Informatik Infrastruktur wird bezahlbar und beinhaltet einen Full-Service, der jegliche Aspekte einer Informatik-Landschaft umfasst.

Das Rechenzentrum, Mail- oder Collaboration Server, Storage oder spezifische Softwarelösungen wie CRM, DMS oder BI sind heute gängige Bestandteile einer Informatik Umgebung. Dazu kommt der Bedarf an Dienstleistung für Fern- und OnSite Support sowie Beratung und Consulting.

Bisherige Lösungen, wie IT Outsourcing, Saas (Software as a Service), ASP (Application Service Providing), IT on Demand oder Cloud Computing, lassen viele Aspekte einer ganzheitlichen Informatik ausser Acht.
Eine in der Praxis häufig auftretende Situation ist das Hin- und Herschieben eines Problems zwischen den verschiedenen Anbietern, z.B. zwischen Netzwerkbetreuer und Softwarelieferant. Der Kunde muss dabei beide Anbieter bezahlen und zusehen, wie diese sich gegenseitig das Problem zuschieben.

Moderne Lösungen wie das META10 DSP lösen dieses Dilemma, indem der Anbieter die Verantwortung für die gesamte Informatik übernimmt.

Falls etwas nicht funktioniert, wird das Problem ohne wenn und aber und ohne zusätzliche Kosten gelöst.

Ein für KMU zunehmend wichtiger werdendes Thema ist die Datensicherheit und lückenlose Datensicherung.

Am Markt bereits erhältliche Outsourcing Angebote haben meist das grosse Manko, dass ein vollständiges Backup fehlt oder nur für kurze Zeit enthalten ist. Bei META10 DSP ist ein mehrstufiges Backup auf 10 Jahre garantiert und bereits im Grundpaket enthalten. Selbst die Auslagerung in den Banksafe ist enthalten.

Damit bietet die META10 das Full-Service Cloud Computing, welches jegliche Lücken schliesst und somit die «rundum sorglos Informatik» für KMUs realisierbarer macht.
META10 DSP ist zudem ein Win-Win Geschäft mit einer positiven Spirale. Der Anbieter selbst ist sehr interessiert, dass möglichst alles reibungslos funktioniert und immer auf dem neuesten Stand der Technik ist.

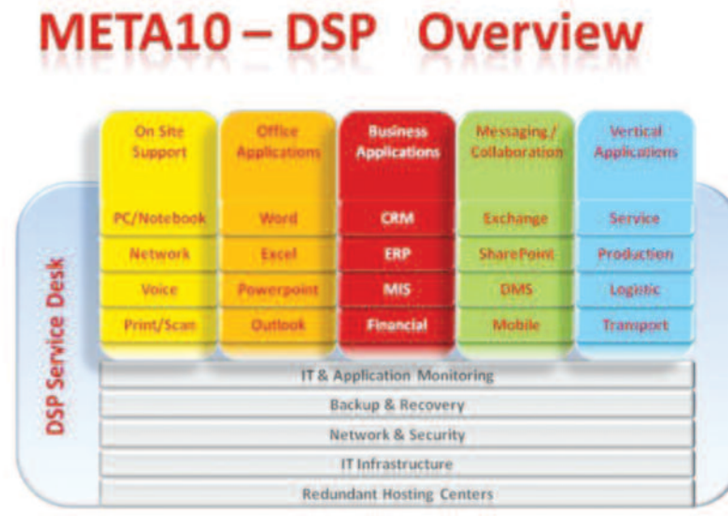
Auf der anderen Seite hat der Kunde eine Kosten- und Leistungs- Optimierte Informatik und kann seine wertvolle Zeit für die eigenen Kernkompetenzen einsetzen.

Die IT Welt wird mit Cloud Computing durch META10 DSP noch interessanter. Speziell kleine und mittlere Unternehmen haben nun die Möglichkeit, seine sorgenfreie Informatik direkt aus der Steckdose zu beziehen.

Erfahren Sie das Optimierungspotential Ihrer Informatik durch unseren kostenlosen META-CHECK.

Andreas Merz

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54



Anzeigen

Geldbeschaffung in KMU`s Kreditgesuche professionell vorbereiten

Gerade in den letzten beiden Krisenjahren sind in vielen KMU's die Liquiditätsreserven massiv weggeschmolzen. Einerseits führten sinkende Umsätze und engere Bruttomargen dazu, andererseits teilweise schwer zurückfahrbare Fixkosten. Diese können nicht so schnell gesenkt werden, wie der Umsatz einbricht. Man denke hier nur an Kreditkosten, Personal, Mieten usw. Auch macht es nicht immer Sinn, diese sofort kongruent zurück zu fahren, da bei einem Wirtschaftsaufschwung teilweise die Kosten höher wären, die Kapazitäten wieder herzustellen. Diese Gründe führen unweigerlich zu Cash-Drain, sprich Geldabflüssen.

Um einen Konkurs infolge Illiquidität zu vermeiden oder um notwendige «Ersatz-» Investitionen zu tätigen, müssen neue oder weitere Liquiditätsquellen zugezogen werden. Die beste Variante ist nach wie vor der Einschuss von weiterem Eigenkapital falls möglich. Wer für die Fortführung und den Ausbau des Betriebs nicht genügend Eigenkapital einschiessen kann, ist auf Fremdkapital angewiesen.

Die Beschaffung von Fremdkapital

Hier gibt es mehrere Möglichkeiten, z.B. Kontkorrentlimite der Bank, längerfristiges Darlehen von Bank oder Investoren oder Bürgschaftskapital z.B. von einer Bürgschaftsgenossenschaft wie OBTG. Ale Varianten haben natürlich ihre Vor- und Nachteile.

Bei Kontkorrentlimiten sind die Zinskosten in der Regel einiges höher wie bei Darlehen, dafür fallen Zinsen nur bei Überzug an. Die Kündigungsfrist beträgt in der Regel 30 Tage und müssten danach innert dieser Frist «glatt» gestellt werden. Diese Art der Finanzierung eignet sich nur, um kurzfristige Liquiditätsengpässe zu überbrücken, aber absolut nicht, um Investitionen zu finanzieren (kurze Kündigungsfrist). Bei Darlehen sind die Kreditkosten tiefer, dafür fallen immer Zinskosten an, ob nun die Liquidität benötigt wird oder nicht. Die Anforderungen an das «Rating» sind höher, auch werden in der Regel Sicherheiten verlangt. Auch muss in der Regel laufend die Summe (quartalsweise) amortisiert werden. Jedoch steht dahinter klar ein langfristiger Charakter und eignet sich insbesondere für die Finanzierung von Investitionen.

Um den Finanzierungsrahmen zu erhöhen, bietet sich zuerst das Gespräch mit seiner Hausbank an. Diese kennen den Betrieb bereits und es besteht in der Regel auch ein Vertauensverhältnis. Es kann aber auch angezeigt sein, sich Offerten bei anderen Kreditinstituten einzuholen. Auch bei den Zinsen spielt der Wettbewerb unter den Instituten. Dies lohnt sich vor allem dann, wenn die eigene Bilanz gesund ist und damit ein gutes Rating garantiert ist.

Zu bevorzugen in der Bankauswahl sind in der Regel kleinere lokale Institute, wie z.B. Regional- und Raiffeisenbanken. Diese sind erfahrungsgemäss einiges KMU-freundlicher als Grossbanken. Dort ist man ein kleiner «Fisch», bei einer Kleinbank doch ein gewichtiger Kunde. Dies wirkt sich auch in der Zusammenarbeit aus. Auch die Ansprechpartner wechseln nicht laufend. Zentral ist auch ein Entstehen einer gegenseitgen Vertauensbasis, vor allem auch in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten. Eine Grossbank lässt schneller einen Kunden «fallen» als eine kleine Bank.

Allen Banken gemeinsam ist heute, dass sie ausführliche Informationen über das kreditsuchende Unternehmen benötigen.

Ein einfacher Jahresabschluss reicht bei weitem nicht mehr aus. Folgende Unterlagen sollten zur Dokumentation der Kreditwürdigkeit eingereicht werden:

- Abschlüsse der letzten 3 Jahre, falls Jahresabschluss schon länger zurück liegt, auch ein aktueller Zwischenabschluss.
- Handelsregisterauszug, auch aktuell.
- Aktuelle Debitoren- und Kreditorenlisten.
- Ausführlicher Businessplan.

Ein Businessplan beinhaltet nicht nur ein Budget wie vielfach angenommen, sondern umfasst sehr detailliert folgende Themen zur Positionierung des Unternehmens in seinem Marktumfeld, soll das Kreditinstitut doch die Refinanzierungsmöglichkeiten einschätzen können:

- Unternehmen, Branche
- Vision
- Finanzielle Eckwerte
- Schlüsselpersonen
- Situation heute und in 3 Jahren
- Markt heute und in 3 Jahren
- Referenzkunden, Kundenbindung
- Verkauf, Werbung, Partner
- Infrastruktur, Lieferanten
- Meilensteine, Investitionen
- Budget und Bilanzkennzahlen
- Kapitalbedarf und Kapitalbeschaffung
- Finanzierungsantrag
- Nutzen, Sicherheiten
- Controlling

Sie sehen, ein Businessplan ist sehr komplex und zwingt auch den Unternehmer, sich intensiv mit seiner Firma auseinander zu setzen und ein allfälliges Optimierungspotential rechtzeitig zu erkennen und umsetzen zu können.

Mit all diesen Unterlagen wird einem Bankgespräch nichts mehr im Wege stehen. Entscheidend ist danach, dass die Ziele im Businessplan eingehalten werden. Allfälige Abweichungen sind dem Kreditgeber umgehend mitzuteilen mit den eingeleiteten Massnahmen. Nur eine proaktive Kommunikation schafft eine langfristige Vertauensbasis zwischen Unternehmer und Kreditgeber.

Christoph Lanker

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Christoph.lanker@timeconsult.ch
von TT Timeconsult Treuhand AG, Kriegstetten, befasst sich u.a. mit der Gestaltung von Kreditanträgen und der Ausarbeitung von Businessplänen

Grosse Unternehmen nutzen sie bereits intensiv und vielseitig – kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) ziehen jetzt nach: Die Rede ist von CRM-Lösungen, die effizientes und profitables Kundenmanagement ermöglichen. Insbesondere webbasierte Angebote – Software as a Service (Saas) und Cloud Computing – öffnen nun den Weg für weitere Nutzer. Eine überlegte und auf die individuellen Bedürfnisse abgestimmte CRM-Strategie ist in jedem Fall Voraussetzung für die erfolgreiche Anwendung der neuen Angebote – so die Empfehlungen von CRM-Anbietern aus einer Umfrage des SWISS CRM FORUM zum diesjährigen Top-Event der Schweizer CRM-Szene im Zürcher Hallenstadion.

Vision und Ziel müssen bei der Umsetzung einer CRM-Strategie klar definiert sein. «Wichtig ist es, in kleinem, aber dezidierten Rahmen zu beginnen und sich auf ein ganz bestimmtes Businessproblem bzw. -potenzial zu fokussieren. Dieses gilt es zu lösen und pragmatisch umzusetzen, um die viel zitierten «low hanging fruits» zu pflücken. Dann gilt es iterativ zu wachsen und im Sinne von ‚Trial & Error' auch eine Test- und Fehlerkultur zu pflegen», empfiehlt Robert Schumacher, Customer Intelligence Solutions Manager, SAS Institute AG kleinen und mittleren Unternehmen. «Im zweiten Schritt gilt es zu definieren, mit welchen Kennzahlen diese CRM-Ziele gemessen werden sowie welches Kundenerlebnis und welcher Kanalmix zur Erreichung der Ziele umgesetzt werden müssen», ergänzt Christoph Wille, CRM Services Leader Schweiz, IBM Schweiz AG.

Kleinere Projekte liefern schneller messbare Ergebnisse

«Sinnvoll», so Phil Winters, Partner, Peppers & Rogers Group, sei es, dabei «auf den Kunden zu hören, statt für ihn zu denken.» Dem stimmte in der Umfrage des SWISS CRM FORUM im April 2010 auch Christian Rusche, CEO der BSI Business Systems Integration AG zu. «Unternehmen sollten die heutige Situation aus Sicht des Kunden betrachten: Was stört ihn am meisten? Schlechte Reaktionszeiten, langes Warten auf eine Offerte, unklare Preisgestaltung, wenige oder unregelmässige Information Ihrer Firma? An der passenden Stelle sollten Sie den Hebel ansetzen und mit intelligenten organisatorischen und technischen Massnahmen das Problem lösen.» Daneben sollte aber auch – ebenfalls aus Kundensicht gedacht – eine langfristige CRM-Strategie erstellt werden, welche das Unternehmen langfristig weiterbringt und den Rahmen vorgibt. «Starten Sie nicht mit einem Big Bang und gewaltigen Investitionen, sondern in aufeinander aufbauenden, sinnvollen Zwischenschritten. Insgesamt gilt es, eine CRM-Lösung aus Organisation und Technik umzusetzen», so Rusche.

Einsame Entscheide und Pläne bringen jedoch kein Unternehmen weiter. «Der alte Vorsatz – CRM ist Chefsache – ist aktueller denn je», so Rolf Limacher, Geschäftsführer der cobra computer's brainware AG. «Eine CRM-Einführung muss Top-Down verantwortet sein. Auf der anderen Seite sollten von Beginn an aus allen betroffenen beteiligten Gruppen je ein Mitarbeiter bzw. ein Kader dabei sein. Vielfach kann dies eine Gruppe von bis zu 8 oder mehr Personen beinhalten. Zudem sollte in der ersten Phase in die Ausarbeitung eines detaillierten Konzepts mit Funktions-, Phasenbeschreibung und Auswertungsanforderungen genügend Zeit investiert werden. Je detaillierter die Ziele, Anforderungen und Erwartungen zu Beginn in das Konzept eingearbeitet werden, umso erfolgreicher und gewinnbringender ist ein CRM nach der Implementierung für das Unternehmen. Aus Erfahrung kann ich sagen, dass CRM Projekte mit diesen Konstellationen eine sehr, sehr hohe Akzeptanz bei den Mitarbeitern haben und das CRM somit schnell den gewünschten Nutzen erreicht.

«CRM ist heute nicht mehr nur etwas für grosse Unternehmen. Dank ‚Software as a Service-Lösungen' können auch mittlere und kleinere Betriebe CRM nutzen», bestätigt auch René Meier, CRM-Experte und seit zehn Jahren Veranstalter des SWISS CRM FORUM.
Schumacher von der SAS Institute AG bringt es auf den griffigen Punkt: «Unsere Devise für KMUs lautet: Think big, start small, grow fast!»

Weitere Informationen, Top-Keynote-Referate, Networking sowie CRM-Lösungen von 70 Ausstellern erwarten Sie am:

10. SWISS CRM FORUM
am 24. Juni 2010,
Hallenstadion Zürich
Programm und Anmeldung unter:
www.swisscrmforum.com

Ursula Pelzl

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Anzeigen

KMU Agency.com

Grafik | Druck | Internet

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

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

Überzeugende Kaffeequalität für anspruchsvolle Kunden

Die IMPRESSA-X-Linie von JURA lässt Kaffeewünsche auf Knopfdruck wahr werden. Selbst Spezialitäten wie Cappuccino oder Latte macchiato gelingen im Nu. Flexible Gesamtlösungen und ein hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis machen die IMPRESSA-X-Linie besonders attraktiv für den professionellen Einsatz.

Was gibt es Schöneres, als einen freundlichen Empfang mit einer perfekten Kaffeespezialität? Der Lieblingskaffee macht bei jedem Seminar den Austausch unter den Teilnehmern noch spannender und das Fachsimpeln in der Kaffeeecke noch anregender. Setzen Sie in Ihrem Unternehmen ganz auf den Genuss und statten Sie Ihre Empfangstheke, den Seminarbereich oder die Kaffeeecke mit einem Kaffeespezialitäten-Vollautomaten von JURA aus.

Die Geräte der IMPRESSA-X-Linie erfüllen sämtliche Kaffeewünsche ganz einfach auf Knopfdruck. Mit Klassikern wie Ristretto, Espresso und Café crème oder Trendgetränke wie Cappuccino und Latte macchiato bringen sie jeden Kaffeeliebhaber zum Schwärmen.
Als wichtiger Mehrwert der IMPRESSA X9 Win ermöglichen der TFT-Bildschirm und der integrierte 2-Weg-Lautsprecher auch wirkungsvolle Werbung in Bild und Ton. Geben Sie Ihren Kunden den entscheidenden Impuls und motivieren Sie Ihre Zielgruppe zu spontanen Zusatzkäufen.

Dank der audiovisuellen Bedienführung der IMPRESSA X9 Win, die Sie Schritt für Schritt durch alle Programme führt, ist auch die Pflege selbst für Ungeübte ein Leichtes.

Um auf Ihre individuellen Bedürfnisse einzugehen, können sämtliche Vollautomaten der X-Linie beliebig mit Peripheriegeräten wie Festwasseranschluss, Milk Cooler, Cup Warmer oder Abrechnungssystemen erweitert werden. Autorisierte Gastro-Service-Partner bieten interessante Mietverträge für die komplette Kaffee-Infrastruktur inklusive Verbrauchsmaterial wie Kaffee, Becher und Zuckersticks an. Die Abrechnung basiert auf dem effektiven Kaffeekonsum. Testen Sie unverbindlich während zweier Wochen Ihre ideale Kaffee-Komplettlösung.

Die Verkaufsberater von JURA gehen gerne auf Ihre individuellen Wünsche ein.
verkauf@jura.com oder telefonisch unter **062 389 82 22**.
Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Anzeigen

SICON SOCOMEC USV
USV ENERGIE MIT SICHERHEIT

UPS4YOU.CH
der Online-Shop für Ihre USV
Sicon Socomec AG +41 61 926 90 60
www.socomec.ch usv@socomec.ch

Wir gewähren Ihnen
5% Rabatt
auf alle (auch bestehenden) Versicherungen.

Creative Consulting GmbH
6312 Steinhausen
Telefon: 041 740 08 51

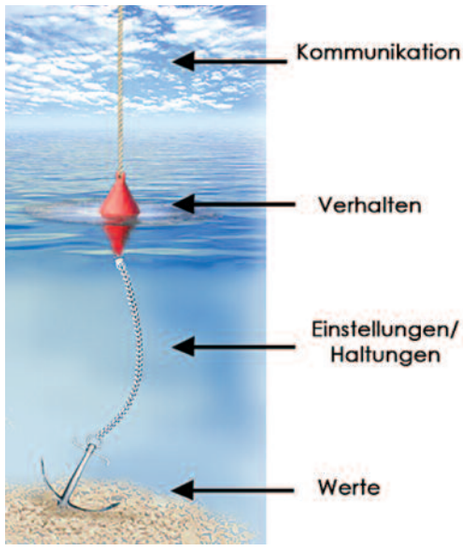
Werte als Führungsinstrument

Kennen Sie Ihre persönlichen Werte und diejenigen Ihrer Mitarbeitenden?

Werte werden mit Begriffen wie Sicherheit, Liebe, Ehrlichkeit usw. ausgedrückt. Sie stehen hinter unseren Verhaltensweisen und bilden unsere inneren Motivatoren. Unsere Werte bestimmen, ob etwas gut oder schlecht, wahr oder falsch ist.

Werte als Anker und Steuerung

Werte sind unsere Prinzipien, unsere Anker, die uns gerade in Krisenzeiten den nötigen Halt geben. Sie steuern unser Verhalten und unsere Kommunikation.



Werte können von Person zu Person, von Gruppe zu Gruppe oder von Land zu Land verschieden sein.

Klare Werte – klare Führung

Mit einfachen und praxiserprobten Instrumenten können die persönlichen Werte ermittelt werden. Diese Kenntnis erleichtert Führungsaufgaben und bildet die Basis für erfolgreiche Gespräche mit Mitarbeitenden, Kunden und Geschäftspartnern.

Nur wer sich selbst kennt, kann andere führen. Das Wissen um die Werte unterstützt Personen in leitenden Positionen darin, selbstsicher, klar und authentisch zu kommunizieren. Diese gewonnene Klarheit hilft ihnen, Wichtiges von Dringendem zu unterscheiden und so ihre Effektivität zu erhöhen.

Gezielte Motivation statt monetären Anreiz

Mitarbeitende definieren sich in erster Linie über die Inhalte ihrer Arbeit und der damit verbundenen Wertschätzung. Prestige oder Geld folgen erst später.

Mit der Kenntnis um die Werte der Mitarbeitenden können diese noch gezielter motiviert und gefördert werden.

Spielen hingegen monetäre Anreize eine zu grosse Rolle, so wird ein Umfeld geschaffen, wo der persönliche – geldmässige – Gewinn im Vordergrund steht anstelle der Kunden, der Firma oder der Arbeit. Zusätzlich erschwert dies die Führung und Teambildung sehr stark.

Kunden wollen Werte kennen – und sind bereit dafür zu bezahlen

Werte spielen nicht nur im Bereich der Führung oder persönlichen Beziehungen eine zentrale Rolle. Zunehmend werden sie auch als Massstab bei der Auswahl von Geschäftsverbindungen oder Produkten angewandt. Kunden sind bereit, dafür einen höheren Preis zu bezahlen. Voraussetzung dazu ist allerdings, dass diese Werte von den Mitarbeitenden einer Firma und deren Führungskräften gelebt werden und nicht zu leeren Worthülsen in einem Leitbild oder Strategiepapier verkommen.

Führen im 21. Jahrhundert

Das Umfeld hat sich gewandelt: während früher in erster Linie Muskelkraft gefragt war, führte das Aufkommen von Maschinen zu einer stärker auf Kontrolle und Rationalisierung ausgerichtete Führung. Inzwischen beherrscht der Dienstleistungssektor das Wirtschaftsleben. Mit der rasanten technischen Entwicklung und der Verbreitung des Internets gewinnen die individuellen Fähigkeiten und Kompetenzen an Bedeutung. Dies bedeutet aber auch, dass das Führungsverhalten entsprechend angepasst werden muss. Ganz nach dem Motto «kontrollieren Sie noch, oder führen Sie schon?»

Der Trend geht in Richtung verstärkter Zusammenarbeit und Kooperation. Teamarbeit, aber auch Souveränität, sind deshalb Erfolgskomponenten für die Zukunft.

Somit sind Führungskräfte gefragt, welche soziale Kompetenzen besitzen, mit Visionen begeistern und motivieren und kreativ ihre Qualitäten an die im Entstehen begriffene «Erlebnisgesellschaft» vermitteln können.

Motivationsfaktoren – Felsen in der Brandung

Die Wichtigkeit einzelner persönlicher Werte kann sich im Verlauf des Lebens wandeln. Die Motivationsfaktoren für Mitarbeitende bleiben über Generationen stabil: Mitarbeitende wünschen sich in erster Linie eine sinnvolle und herausfordernde Arbeit, wo sie ihre Stärken einbringen und gemeinsam ein Ziel erreichen können.

Säulen wertorientierter Führung

Die Säulen der wertorientierten Führung bilden

- das individuelle Fördern und Motivieren der Mitarbeitenden
- das Vermitteln neuer Erkenntnisse und Denkmuster klare und inspirierende Ziele verbunden mit einer packenden Vision
- Vorgesetzte, die authentisch handeln, motivieren und mit ihrem Verhalten die gemeinsamen Werte vorleben

Eine wertorientierte Führungskultur hilft Mitarbeitenden, ihre Werte in den Unternehmenswerten wiederzuerkennen.

Es wird ein Bewusstsein dafür geschaffen, dass mit gelebten Werten Führungskräfte und Mitarbeiter jederzeit die Entwicklung ihres Unternehmens, dessen Wettbewerbsfähigkeit und dessen Fortschritt beeinflussen können. So werden Mitarbeitende zu engagierten Unternehmern.

Werte leisten einen klaren Beitrag zum Unternehmenserfolg. Darin liegt die Stärke werteorientierter Führung in einer Zeit voller Herausforderungen und schnellen Veränderungen.

Werte als Führungsinstrument – ein Prozess in vier Schritten

1. Gemeinsame Werte herausarbeiten
2. Definieren der gewünschten Verhaltensweisen und Ziele
3. Festlegen, wo/wann/wie diese umgesetzt werden.
4. Anpassen vorhandener Strukturen und Arbeitsinstrumente

Eine externe und professionelle Begleitung leistet einen entscheidenden Beitrag, «blinde Flecken» der Beteiligten und innerhalb der Organisation zu erkennen, den ganzen Prozess zielgerichtet und effizient zu steuern und erfolgreich anzuwenden.

Christian Leibundgut

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Wirksame Personalentwicklung – (k)ein Kunststück

Olivier Inhelder

Die Veränderung eingefahrener Verhaltensweisen braucht Zeit. Deshalb muss das Lernen nach dem Seminar einen verbindlichen Charakter haben. Mit kombinierten Lernprozessen wird der Praxistransfer wahrscheinlicher. Wie zufrieden sind Sie mit der Nachhaltigkeit Ihrer Personalentwicklung?

Vielleicht haben Sie auch schon die Erfahrung gemacht, dass die Formel «Wissen + guter Wille = Umsetzung in der Praxis» nicht aufgegangen ist, insbesondere, wenn es um die Entwicklung von sozialen Kompetenzen ging. Punktuelle Massnahmen, wie z.B. ein Tagesseminar, reichen nicht aus. Wird nicht mehr getan, ist das Ergebnis für alle Beteiligten unbefriedigend – und trägt letztlich zu einem negativen Image von Personalentwicklung bei.

Lernzyklus des Erfahrungslernens

Der Lernzyklus des Erfahrungslernens besagt, dass zum Lernen nötig ist, dass der Lernende bewusst über gemachte Erfahrungen reflektiert und daraus Erkenntnisse gewinnt. Diese fliessen in die nächste Situation ein. Dieser Lernzyklus wird mehrmals durchlaufen, bis sich das neue Verhalten eingeschliffen hat.

Ein Beispiel aus der Praxis

In einem Seminar über Arbeitstechnik wurde besprochen, wie der Tag mit Hilfe der Kalenderfunktion von iCal geplant werden kann. Frau Muster probiert am nächsten Tag die Tagesplanung gleich aus. Sie verfolgt ihr Lernziel also parallel zu Ihren Arbeitsaufgaben. Die Anwendung des Gelernten im Alltag verursacht für sie kaum einen Zusatzaufwand. In der Besprechung mit Ihrem Vorgesetzten, zwei Wochen nach dem Seminar, stellt sie fest, dass sie sich regelmässig zu viel vorgenommen hat, so dass am Abend jeweils etwa ein Drittel der geplanten Arbeiten unerledigt blieb. Im Gespräch suchen sie gemeinsam nach einer Möglichkeit, wie Frau Muster diese Schwierigkeit bewältigen kann. Mit der erarbeiteten Lösung experimentiert sie dann bis zum nächsten Besprechung mit Ihrem Vorgesetzten.

Ein Prozess – mehrere Beteiligte

Im Beispiel wird deutlich, wie nützlich der Einbezug von wichtigen Schlüsselpersonen im Unternehmen selber ist. Erfahrungsgemäss ist ein erfolgreicher Lerntransfer nach Seminaren eher unwahrscheinlich, wenn die Verantwortung dafür allein den Teilnehmenden überlassen wird. So kann es sich lohnen, wenn auch die externe Fachperson eingesetzt wird, welche den Lernprozess begleitet und am Laufen hält. Auch hat sich bewährt, dass sich die Teilnehmenden in Lerntandems oder Kollegialen Beratungsgruppen gegenseitig beim Transfer unterstützen.

Kombinierte Lernprozesse

Die Trainings sozialer Kompetenzen werden als Prozess organisiert, der das Lernen anhand realer Erfahrungen im Arbeitsprozess mit einschliesst. Nicht die Optimierung der Präsenzveranstaltung allein ist der Schlüssel zum Erfolg, sondern die Verzahnung mit dem Lernprozess jenseits des Seminars. Solche kombinierte Lernarrangements zu entwickeln und zu steuern, ist anspruchsvoll.

Anspruchsvolle Steuerung der PE

Die Verantwortung für die Steuerung der PE liegt dabei beim Auftraggeber und nicht bei der Fachperson. Statt die Verantwortung für den Prozess an die externe Fachperson zu delegieren, kann sich die Geschäfts- oder Personalleitung, bei der Prozesssteuerung begleiten lassen. Eine solche PE-Beratung ermöglicht eine neutrale Unterstützung, die anbieterunabhängig erfolgt.

Fazit

Ein wichtiger Hebel für die Optimierung von Personalentwicklung liegt in der prozessorientierten Organisation von Lernprozessen, ein weiterer in der optimalen Wahl der externen Fachperson für eine PE-Massnahme. Die Beratungspool AG unterstützt Sie in beidem.
Die Beratungspool AG engagiert sich seit 1999 dafür, dass Auftraggeber und die passenden Fachpersonen zusammenfinden. Um das zu ermöglichen, betreibt sie ein umfangreiches Internetportal und bietet individuelle Beratung an. Je nach Bedarf reicht diese von einer kurzen Telefonberatung bis hin zu einer umfassenden Projektbegleitung.

Ihr Nutzen als Mitglied des SKV

Als Mitglied des Schweizerischen KMU Verbandes profitieren Sie von folgenden Dienstleistungen des Beratungspools:

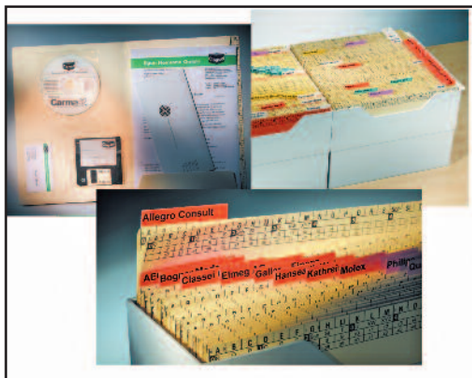
- Kurzer Fragebogen für eine erste Standortbestimmung zur Personalentwicklung in Ihrem Unternehmen – und ein kostenloses Telefoncoaching, das der Kurzauswertung des PE-Checks dient und Ihnen ein paar Impulse für die Personalentwicklung in Ihrem Betrieb gibt.
- Anonyme Recherche nach einer kompetenten Fachperson. Sie erhalten eine kostenlose PE-Beratung von 45-90 min. bei der Ausschreibung Ihres Projekts und nach Ablauf der Einreichungsfrist eine Vorauswahl von geeigneten Anbietern.
- Anbieter von Beratung und/oder Personalentwicklung profitieren von 20% Ermässigung auf den Datenbankeintrag im Beratungspool.

Informationen und Fragebogen für den PE-Check unter www.beratungspool.ch, office@beratungspool.ch oder Tel. 061 683 32 05.

Olivier Inhelder

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Anzeigen



Noch nie war es so einfach, den Überblick zu bewahren

Schaffen Sie Transparenz und Ordnung in Ihrem Büro! Vergessen Sie Ordner, Hängeregister und Ablagekästen und ersetzen Sie alles durch ein System! Sie sparen Zeit und Geld und das Suchen hat ein Ende!

Besuchen Sie unsere WebSite www.classei.ch und schauen Sie, wie einfach Büroorganisation sein kann.

Absenzenmanagement bei Dnata Genf: Ansetzen bei den Kurzzeitabsenzen

Seit bald zwei Jahren ist der Flughafendienstleister Dnata Switzerland bei der Groupe Mutuel für das Krankentaggeld versichert. Gemeinsam wurde das Absenzenmanagement angepackt – CorporateCare-Spezialisten der Groupe Mutuel und Human Resources von Dnata richteten zunächst den Fokus auf die Kurzzeitabsenzen.

Dnata Switzerland bietet an den Flughäfen Genf und Zürich umfassende Dienstleistungen auf dem Boden – vom Check-In und Beladen bis hin zur Reinigung der Flugzeuge. Am Flughafen Genf sind rund 290 festangestellte Mitarbeitende und 130 Aushilfskräfte beschäftigt. Während der Hochsaison kommen noch 200 bis 250 Angestellte hinzu.
Seit November 2008 sind die Mitarbeitenden für die Krankentaggeldversicherung bei einem Mitgliedsversicherer der Groupe Mutuel versichert. Die Zusammenarbeit im Absenzen- und Gesundheitsmanagement begann mit der Kontaktaufnahme zwischen den Human Resources von Dnata und den CorporateCare-Spezialisten.

Die Groupe Mutuel hat seit zehn Jahren CorporateCare – ihr Konzept zum Absenzen- und Gesundheitsmanagement zur Unterstützung der versicherten Unternehmen – immer wieder ergänzt und verfeinert. Nach Erstellung der Erstbilanz mit dem Kunden fliesst die langjährige Praxiserfahrung natürlich in die Vorschläge ein.

Massnahmen im Absenzenmanagement

Gemeinsam erarbeiteten Dnata und CorporateCare so eine neue Unternehmenspolitik für ein optimales Absenzenmanagement. Die Leiterin der Human Resources, Flore Lakhdhar, hat dabei verschiedene Stossrichtungen für ein innovatives Absenzenmanagement festgelegt. So führte sie beispielsweise eine monatliche Sitzung mit ihrem Team ein, bei der jede Absenz von zwei oder mehr Tagen analysiert wird. Bei Bedarf zieht Dnata die Groupe Mutuel und deren Krankenbesucher hinzu. «Ich bin sehr froh um diese externe Unterstützung, die oft zur Klärung der Situation mit unseren Angestellten beiträgt», erklärt Flore Lakhdhar.
Um auf Kurzzeitabsenzen einzuwirken, hat Dnata Genf 2008 zusätzliche Regelungen zum Personalreglement ausgearbeitet und in Kraft gesetzt, um ihre Mitarbeitenden für das Thema zu sensibilisieren. Das Dokument beinhaltet klare und präzise Informationen zu den internen Abwesenheitsregeln, stellt Kontroll- und Kommunikationstools vor und informiert über die Sanktionen bei Nichtbeachten der Regeln.

Stärkung der Mitarbeiterführung

Parallel zur Einführung dieser Regelungen wurde die Mitarbeiterführung verstärkt, indem neu «Supervisors» für Teams von 8 bis 10 Mitarbeitenden mit klar definierten Verantwortungsbereichen ausgewählt und auch mit dem Absenzenmanagement beauftragt wurden. Um die Supervisors in ihrer neuen Funktionen zu unterstützen, besuchten sie entsprechende Coaching-Workshops. Erscheint heute ein Mitarbeiter nicht am Arbeitsplatz, ist der verantwortliche Supervisor verpflichtet, bis zu dessen Rückkehr regelmässig Kontakt mit ihm zu pflegen. Anschliessend wird ein kurzes Rückkehrgespräch geführt. «Dieses Gespräch gibt Aufschluss über die Gründe für die Absenz und vermittelt den Mitarbeitenden das Gefühl, innerhalb des Teams gerecht behandelt zu werden», erklärt Flore Lakhdhar.

Unterstützung durch Regionalärzte

Als nächsten Schritt möchte Dnata die krankheitsbedingten Langzeitabsenzen besser betreuen, wie Flore Lakhdhar ausführt. «Dazu werden wir 2010 auf die Unterstützung durch die Groupe Mutuel-Regionalärzte zählen können.» Die Regionalärzte aus dem Netzwerk der Groupe Mutuel kennen sowohl die Arbeitsbedingungen im Unternehmen wie auch die behandelnden Berufskollegen. «Zusammen können sie die Möglichkeiten einer schnellen Wiederaufnahme der Arbeitstätigkeit beurteilen, die zu einem reduzierten Beschäftigungsgrad oder zu entlastenden Bedingungen erfolgen kann», beschreibt Frédéric Abbet, Leiter CorporateCare der Groupe Mutuel, die Vorteile.

Zwischenbilanz 2010

«Die Bilanz nach dem ersten vollen Jahr der Massnahmen wird uns 2010 zeigen, ob wir unser Ziel, die Absenzen um 10% zu reduzieren, erreicht haben», erklärt Flore Lakhdhar, die sich sehr zufrieden über die Arbeitsmethoden und die gemeinsam mit der Groupe Mutuel entwickelten Netzwerke äussert. Die Fortsetzung der fruchtbaren Zusammenarbeit steht also unter einem guten Stern.

Christian Feldhausen

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Anzeigen

Heiner Schwendener – Beratung + Bildung
Systemisch Erkenntnisse gewinnen
Lösungen finden

www.hs-bb.ch
kontakt@hs-bb.ch 062 776 39 06

Groupe Mutuel
Assurances Versicherungen Assicurazioni
Swiss Power Group.

Kontakt:

Groupe Mutuel,
Verkauf Unternehmen
Torsten Steinbrink, Broker Manager
Tel. 058 758 66 08
E-Mail: tsteinbrink@groupemutuel.ch
www.groupemutuel.ch/unternehmen
www.corporatecare.ch

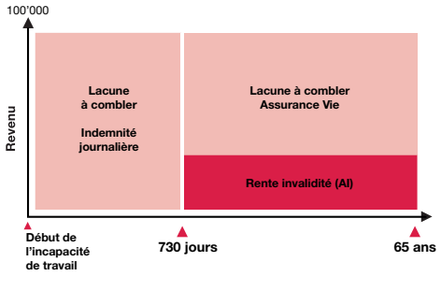
Challenge – la protection optimale pour les indépendants

Stefano Schlatter, Groupe Mutuel

Le choix d'une activité professionnelle indépendante a des répercussions importantes sur les besoins de prévoyance. Comme entrepreneur, vous devez donc vous assurer que votre couverture d'assurance correspond bien à vos besoins. Avec Challenge, le Groupe Mutuel vous propose une nouvelle solution d'assurance complète et attrayante auprès d'un seul et unique partenaire.

La Suisse compte plus de 557'000 personnes de condition indépendante contribuant de manière importante au dynamisme de notre économie. Le choix d'une activité indépendante exige un engagement personnel et un soutien familial sans relâche, mais également de prendre les mesures indispensables pour garantir la pérennité de l'entreprise en cas de problèmes de santé. Le concept de prévoyance suisse dit des «3 piliers» laisse, en effet, une large latitude aux indépendants dès lors que le domaine de la prévoyance professionnelle ne couvre obligatoirement que les personnes salariées.

Lacunes à combler



En cas d'incapacité de travail ou d'invalidité, l'indépendant ne peut bien souvent compter que sur la rente de l'assurance invalidité (AI).

Lacunes des couvertures obligatoires

Cette situation conduit généralement à d'importantes lacunes de couverture en cas d'incapacité de travail, d'invalidité ou de décès. De même, la rente l'AVS est en général insuffisante pour maintenir son niveau de vie au moment de la retraite. Il est donc primordial de prévoir suffisamment tôt un plan de prévoyance qui viendra compléter les prestations légales. Fort de son expérience en matière d'assurances de personnes, le Groupe Mutuel a conçu l'assurance Challenge, une offre spécifiquement destinée aux actifs indépendants et qui ne manque pas d'atouts.

Incapacité de travail et invalidité

L'entrepreneur indépendant ne bénéficie d'aucune protection d'assurance sociale en cas d'incapacité de travail durant la période précédant l'octroi éventuel d'une rente d'invalidité de l'assurance fédérale. En cas d'accident ou de maladie, vous ne pouvez compter sur aucun revenu de substitution. Il est donc essentiel de combler cette lacune grâce à une assurance d'indemnité journalière d'incapacité de travail en cas de maladie ou d'accident, qui garantit le versement du revenu journalier assuré pendant 730 jours. Passé ce délai, si vous êtes toujours dans l'incapacité de travailler, le relais sera pris par l'Assurance Invalidité fédérale. Cependant le montant de la rente servie par cette dernière est très souvent insuffisant. Ainsi, il est utile de compléter les prestations des assurances sociales et ce jusqu'à l'âge choisi pour votre retraite.

Protection en cas de décès

Votre décès entraînerait pour votre entreprise et plus particulièrement pour votre famille de graves conséquences financières. Comment votre conjoint et vos enfants vont-ils subvenir à leurs besoins? Comment la pérennité de votre entreprise pourra-t-elle être assurée? Autant de questions auxquelles vous vous devez d'apporter une réponse. Une partie des conséquences financières liées au risque de décès prématuré est assurée automatiquement par les prestations décès du 1er pilier (AVS). Toutefois, ces rentes sont d'un niveau insuffisant et doivent être complétées par d'autres assurances qui permettront à vos proches de faire face à l'avenir grâce au versement d'un capital ou d'une rente.

Une retraite bien méritée

Après la cessation de votre activité professionnelle, votre indépendance financière dépendra de l'effort d'épargne que vous aurez pu entreprendre durant votre vie active. Un minimum vital vous est assuré par le biais du 1er pilier, mais là également, le montant des rentes ne vous permettra pas de maintenir votre niveau de vie. Il devient donc crucial pour vous de disposer d'un concept de prévoyance complet qui couvre les risques, tout en vous permettant de vous constituer un patrimoine. Grâce à la prévoyance vieillesse qui peut être incluse dans Challenge, vous pouvez constituer le capital nécessaire à votre retraite en tenant compte des aspects humains et matériels propres à votre situation. *Christian Feldhausen*

Plus d'informations et l'adresse à la page 54

Les atouts de Challenge

Protection complète
- indemnités journalières en cas d'incapacité de travail (max. 730 jours)
- rente ou capital d'invalidité venant compléter les prestions AI
- rente ou capital décès venant compléter les prestations AVS
- rente vieillesse venant compléter les prestations AVS à la retraite.

Offre flexible
- choix des couvertures d'assurances
- choix du revenu annuel conventionnel ou du capital à assurer
- choix du type de constitution de l'épargne (fonds de placement ou autre)

Avantages financiers
- tarifs attractifs
- primes de prévoyance déductibles du revenu imposable.

Contact:

Groupe Mutuel,
Vente Entreprises
Stefano Schlatter,
Membre du management
Tél. 058 758 90 20
E-Mail: stschlatter@groupemutuel.ch
www.groupemutuel.ch/entreprises
www.corporatecare.ch

Garantiert bezahlt in 48 Stunden oder haben Sie schon genug Geld?

Wolfgang Amann, spezialisiert auf Factoring von KMU'S und Neugründungsbegleitung

Das Rettungsseil sichert Ihr Leben in den Bergen – im Falle eines Absturzes oder der Überwindung steiler Felsen wird es zum Überlebensgarant. Factoring schafft Ihnen die notwendige Liquidität im laufenden Betrieb. Im Falle der Zahlungsunfähigkeit eines Kunden sind Sie abgesichert und unmittelbar bereit für kurzfristige, notwendige Investitionen.

Die Wirtschaft zieht spürbar an, die Aufträge kommen noch nicht so zahlreich wie früher, aber die Grundstimmung ist – auch bei KMU`s und Neugründungen – spürbar positiver. Gewinnen Sie jetzt verlorenes Terrain zurück und nutzen Sie die Wachstumschancen.
Factoring mit der Geff AG kann in dieser Investitionsphase zusätzlich zu bestehenden Finanzierungen oder als Ersatz für gestrichene Kreditlinien eine wertvolle Hilfe bei der notwendigen Kapitalbeschaffung leisten. Diese unbürokratische Finanzierungsform wird nun auch in der Schweiz immer beliebter. Mehr und mehr Unternehmer erkennen die Vorteile einer «Banken Unabhängigen Finanzierung» mit 100% Forderungsausfallversicherung und professioneller Hilfe im Mahnwesen und der Debitorenbuchhaltung.

Worin liegen die speziellen Vorteile beim Einsatz von Factoring mit der Geff AG?
Unsere Factoring-Lösungen wandeln Rechnungsforderungen in sofortige Liquidität. Dadurch erzielen Sie auf der Einkaufsseite zusätzliche Skonto-Erlöse.

Auf der Verkaufsseite wird ein starker Wettbewerbsvorteil gewonnen durch verlängerte Zahlungsziele bis zu 120 Tagen. Dies gilt ebenso für ausländische Forderungen, die gemäss der Risikobewertung der Debitoren angekauft werden können.

Wer schreibt beim Factoring die Rechnungen und wann erhalten Sie Ihr Geld?
Sie erstellen und verschicken die Rechnungen in CHF oder Euro wie bisher oder überlassen uns den Versand. Innert 48 Stunden erhalten Sie bis zu 90 % des Rechnungsbetrages, die restlichen 10 % nach Begleichung der Rechnung durch den Debitor.

Müssen alle Debitoren in das Factoring gegeben werden?
Nein. Debitoren können gemäss Ihren Wünschen ausgeschlossen werden.

Wie reagieren die Debitoren auf eine Factoringlösung?
Unterschiedlich positiv. Es ist wichtig, dass am Anfang über die neue Finanzierung informiert wird und die Debitoren sicher sind die schuldbefreiende Zahlung auf eine neue Bankverbindung leisten zu können.

Gibt es bilanzielle Auswirkungen beim Einsatz von Factoring?
Die Bilanz wird meist um die Debitoren-Forderungen gekürzt. Dadurch wird Ihre Eigenkapitalquote erhöht. Dies führt nach den BASEL II Richtlinien zu besseren Ratings bei den Banken und damit zu verbesserten Zinskonditionen.

Sprechen Sie uns an und wir produzieren Ihnen Ihr massgeschneidertes Rettungsseil. Sie werden überrascht sein, wie Factoring leicht und kostengünstig ein nützliches Werkzeug in Ihrem Unternehmen wird.
Wolfgang.Amann@geff.ch
Telefon: 056 418 63 63; Fax: 056 418 63 69
Wolfgang Amann
Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

GEFF AG, Spreitenbach:
- Seit 2004 als Schweizer Firma im Schweizer Markt
- Spezialisiert auf Factoring von KMU'S und Neugründungsbegleitung
- Schwestergesellschaft einer bedeutenden Factoringgesellschaft im Süddeutschen Raum
- Flexible Vertragsgestaltung

Wolfgang Amann, geb. 23.12.1962
Als Diplom Betriebswirt (FH) seit 18 Jahren bei verschiedenen Global Playern tätig. Seit September 2009 bei der Geff AG; Geschäftsführer seit April 2010.

Anzeigen

Was beim Bergsteigen das Rettungsseil, ist im Geschäftsleben die Liquidität.

GeFF
Gesellschaft für Factoring und Forderungsmanagement AG

Die Formel für mehr Erfolg im Verkauf
Optimale Kundenpflege und Verkauf von A bis Z

«Verkaufen ist eine Kunst».
Elisabeth Ghio und Patricia Massaro von ghio human consulting, mit Sitz in Schinznach-Bad, sind das «Clean-Team» für KMU.

Nichts ist so sicher wie der Wandel, dies zeigte einmal mehr die Finanz- und Wirtschaftskrise. Zahlreiche Klein- und Mittelunternehmen wurden durch die neue Situation am Markt zum Umdenken gezwungen. Neue Strategien, Verkaufskonzepte und Verkaufsfördermassnahmen sind gefragt, aber viele KMU fühlen sich – neben Produktion und Akquisition – überfordert. Die Firma ghio human consulting in Schinznach-Bad unterstützt diese Vorhaben in vielfältiger Art und Weise. Sie bietet die Formel für mehr Erfolg im Verkauf.

Für die Bewältigung der Zukunft muss man sich den neuen Gegebenheiten anpassen. Dies ist leicht gesagt, wenn die Unternehmen mit dem Alltagsgeschäft absorbiert sind.

Frauenpower nach firmenspezifischen Bedürfnissen

Hinter der Firma ghio human consulting stehen Elisabeth Ghio und Patricia Massaro, zwei versierte Frauen, die auf eine langjährige Erfahrung in Verkauf und Marketing zurückblicken können.
«Ohne Zweifel, das Verkaufen hat Zukunft und ohne Marketing kann man kein Geld verdienen», sagt Elisabeth Ghio und fügt bei: «Für Betriebe, die am Anschlag sind, für Manager, die für sich persönlich – je nach dem jeweiligen Talent – andere Prioritäten im Business setzen, kann ghio human consulting wertvolle Impulse als externes Dienstleistungsunternehmen liefern.»
Patricia Massaro erklärt: «Wir heben uns mit unseren Dienstleistungen insofern ab, da wir den Unternehmen alles rund um das Marketing, den Verkauf aus einer Hand von der Organisation, Abwicklung, über das Coaching bis zum Outsourcing anbieten.»

Optimale Dienstleistungen: Praxisnah und bedürfnisgerecht

Die Kernkompetenzen sind bei ghio human consulting zielorientiert geregelt. Elisabeth Ghio kommt mit ihrer langjährigen Erfahrung in der Anfangs- und Planungsphase zum Einsatz: «Ich erarbeite zusammen mit den Kunden Konzepte in den Bereichen Marketing und Verkauf sowie im Rahmen der Strategien, die Ist-/Soll-Analysen und Massnahmenpläne umfassen. Als Verkaufsleiterin arbeite ich sehr praxisnah und bedürfnisgerecht. Hier gilt, dass die Konzepte im Alltag optimal umsetzbar sind. Ich begleite unsere Kunden auf Wunsch weiterhin als Coach und führe bei Bedarf auch Standortbestimmungen und Workshops durch.»
Patricia Massaro präsentiert sich bei ghio human consulting als Verkaufsprofi und Generalistin: «Ich verfüge über eine breite Branchenerfahrung und arbeite sehr praxisorientiert, deshalb sind wir im Consulting nicht auf einzelne Branchen fixiert. Konkret unterstütze und berate ich die Unternehmen im Verkauf, im Innen- sowie Aussendienst und kann auch das Outsourcing übernehmen.»
Beide Fachfrauen sind sehr kreativ und konnten schon viele Erfolge erzielen, speziell durch preisbewusste und originelle Verkaufs- und Marketingaktionen.

Business und Firmenkultur…

… im Einklang mit menschlichen Faktoren. Diese wichtigen Eckpfeiler lassen sich schon aus dem Firmennamen von ghio human consulting herauslesen. «Wir verstehen uns als Partnerinnen, Kunden sind für uns wie Freunde, für die wir nur das Beste wollen. Oder anders gesagt, nur das Beste ist für sie gut genug. Denn der Erfolg ist auch für uns Verpflichtung», betonen Elisabeth Ghio und Patricia Massaro.
«Immer wieder setzen wir uns für Firmen mit Kernfragen auseinander: Wo liegen die wirklichen Probleme? Ist das Unternehmen zu schnell gewachsen? Ist das Unternehmen gezwungen, sich der aktuellen und wirtschaftlich neuen Situation anzupassen? Gilt es die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen besser zu verkaufen, um mehr Gewinn zu erzielen? Wo bestehen Stärken und Schwächen beim Personal? Wie kann man die Mitarbeitenden für die neuen Ziele motivieren, fordern und fördern? Will die Unternehmensführung die Strukturen in den jeweiligen Abteilungen dem heutigen Wandel anpassen und den Markt erweitern? Möchte die Firma den Verkauf, Innen- und Aussendienst outsourcen, um Personalkosten zu sparen? Durch klare Ist-/Soll-Analysen unterstützt ghio human consulting die Bemühungen der Unternehmensleitung.

Das Dienstleistungsangebot von ghio human consulting umfasst u.a.: Mitbewerber-Analysen, Kundenbefragungen, Konzepte, Massnahmenpläne mit einer klaren Regelung der internen Kompetenzen, Coaching. Und Mistery Checks verhelfen zu einer idealen Neuausrichtung. Mistery Checks erhalten einen immer wichtigeren Stellenwert, hier entscheidet sich, ob verkauft wird oder nicht.
Tel. +41 (0) 56 443 33 26

Elisabeth Ghio und Patricia Massaro

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

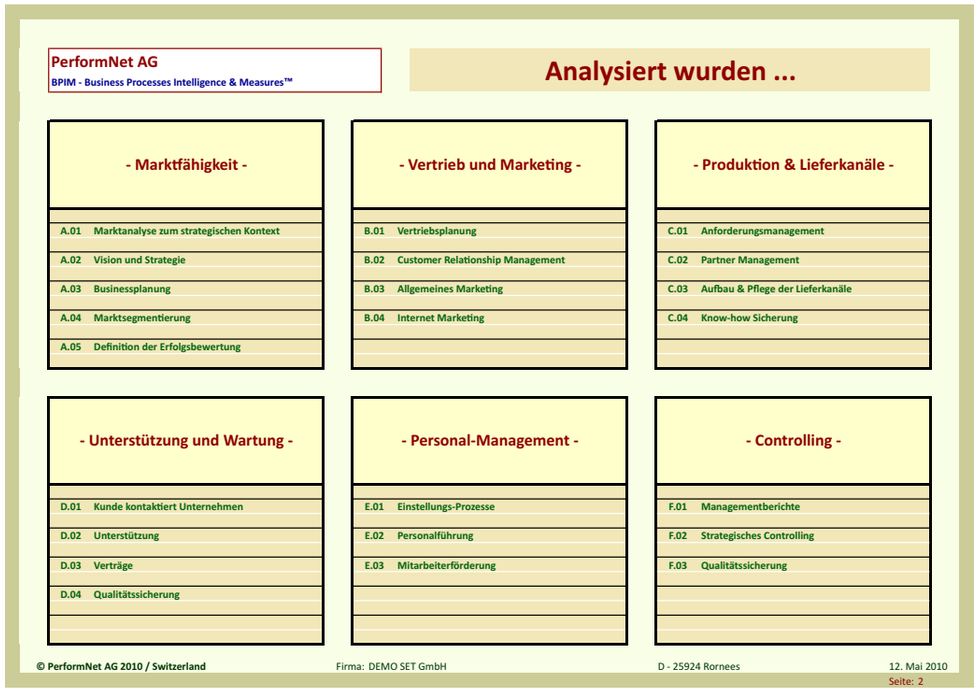
Anzeigen

zu kaufen gesucht

kleinere Handelsfirma

Kontakt unter 079 542 38 93
oder info@blyco.ch

Neue Geschäfts- und Markt- Potenzial Analyse für KMUs



PerformNet AG stellt die Analyse-Methode «BPIM – Business Processes Intelligence & Measures™» vor.

Speziell für das KMU-Segment gibt es viele hierauf spezialisierte Beratungsfirmen. Es ist regelmässig ein personenbezogener Beratungsansatz, der fast immer mit der zeitintensiven Problemfindungsphase beginnt.

Einen ganz anderen Weg begeht die in Basel beheimatete PerformNet AG. Die auf das Benchmarking von Geschäftsprozessen spezialisierte Firma hat einen völlig andern Weg eingeschlagen.

Mit «BPIM - Business Processes Intelligence & Measures™» hat sie eine einzigartige, stringente und benchmarkorientierte Analysemethode für KMUs entwickelt. Dadurch entfallen die kostenintensiven Problemfindungs-Workshops noch gibt es eine Beeinträchtigung des Tagesgeschäftes durch die Ressourcenbindung.
Viel wichtiger vielleicht noch: Die Firmen müssen keine Finanzzahlen oder personenbezogenen Daten preisgeben.

«Wir spielen hier natürlich unsere Erfahrung aus über 400 Geschäftsprozess- und Leistungsanalysen aus» sagt Ulrich Hoffmann, CEO der PerformNet AG, anlässlich der Vorstellung. Die Methode bringt innert kürzester Zeit folgende direkten Erkenntnisse:

- Wie gut sind die erfolgsrelevanten Geschäftsprozesse wirklich im Unternehmen verankert?
- Wieviel Potenzial der strategischen Geschäftsziele wird tatsächlich genutzt?
- Wie gut ist das Zusammenspiel der Teams, deren Kenntnisse über die erfolgsrelevanten Geschäftsprozesse und der strategischen Geschäftsziele?
- Für welche Teams, Geschäftsprozesse oder strategischen Geschäftsziele empfiehlt es sich, korrigierende Massnahmen einzuleiten?

Unter erfolgsrelevante Geschäftsprozesse betrachten wir die Prozesse, die einen direkt **messbaren** Anteil für den Unternehmenserfolg haben.

Gleichzeitig bewerten werden für diese Geschäftsprozesse deren Einfluss auf die strategischen Unternehmensziele. Hierzu gehören u.a. Umsatzsteigerung, Profitabilitätsoptimierung, die Befähigung der Mitarbeiter und die Sichtbarkeit des Unternehmens im Markt.

Die PerformNet AG untersucht mit ihrer vorgestellten Methode über 110 dieser erfolgsrelevanten Geschäftsprozesse. Der Analysereport zeigt dem Kunden alles Wissenswerte und kann direkt zur Planung und Priorisierung der Leistungssteigerungsmassnahmen genutzt werden.
Als sinnvoller Nebeneffekt kann in der Folge auch der Fortschritt der Leistungssteigerungsmassnahmen gemessen werden.

Diese Methode könnte die Potenzialanalyse für die KMU's revolutionieren. Das Land Nordrhein-Westfahlen unterstützt KMU's für diese Potenzialanalyse mit bis zu 7'500.– €.

Schneller, objektiver und preiswerter geht es nicht!

Ulrich Hoffmann

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Über PerformNet AG

PerformNet AG ist heute die grösste Anbieterin von kunden- und geschäftsprozessorientierten Leistungsanalysen, Benchmarks und Klassifizierungssystemen.
Das Unternehmen, mit Stammsitz Münchenstein/Basel, wurde 2003 gegründet. Die PerformNet AG ist mit ihren Partnern an mehreren Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz vertreten.
Das Tätigkeitsgebiet der PerformNet AG umfasst die Bereiche Geschäftsprozess-Management und –Benchmarking einerseits, Entwicklung von Rating-Systemen an der Schnittstelle der Kundenorientierung von Organisationen und Dienstleistungseinrichtungen andererseits.

International HQ
Lange Rütti 15
4142 Münchenstein
Switzerland
Tel.: +41 (0)61 413 0853
Fax: +41 (0)61 413 0851
GSM: +41 (0)79 322 0800
www.performnet.ch
bpim@performnet.ch

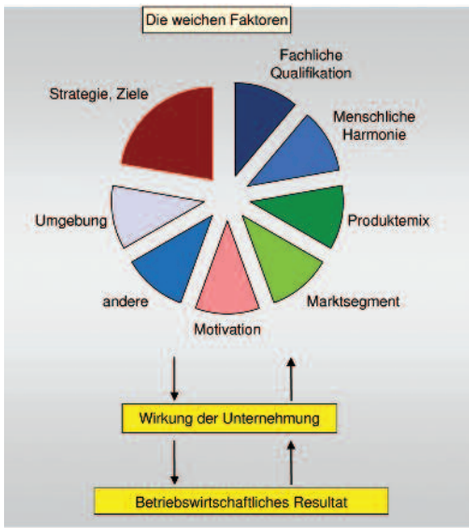
PerformNet AG
Where Benchmarking and Ratings are designed™
BPIM - Business Processes Intelligence & Measures™

BMH Consulting – Ganzheitliche betriebswirtschaftliche Beratung

Das betriebswirtschaftliche Resultat ist wie ein Eisberg. Der grösste Teil des Erfolges ist auf den ersten Blick nicht sichtbar – unter dem Wasserspiegel verborgen. Das heisst, das messbare Ergebnis hängt von zahlreichen von nicht messbaren Einflüssen ab. Diese nicht messbaren Einflüsse nennt man weiche Faktoren. Dazu gehören Arbeitsklima, Gesundheit, Motivation, Zielsetzung, Strategie und andere. Sie bestimmen massgeblich den langfristigen Erfolg einer Unternehmung.

BMH Consulting hat dieses Zusammenspiel in der langjährigen Praxis erkannt und sich deshalb auf betriebswirtschaftliches Controlling plus Controlling der weichen Faktoren spezialisiert. Es bezweckt, in Kombination beide Seiten zu stärken und zu optimieren. Die lösungsorientierte Analyse und die unabhängige und neutrale Beratung und Unterstützung führen dabei zu individuellen Lösungen.

Die weichen Faktoren einer Unternehmung



Die weichen Faktoren bewirken, wie eine Unternehmung gefühlsmässig und intuitiv von anderen wahrgenommen wird. Strategien, Ziele, Ausrichtung, Produktemix, Marktsegment, menschliche Harmonie am Arbeitsplatz, Motivation, Fachkompetenz usw sind nur ein paar Beispiele von solchen weichen, nicht messbaren Faktoren, die eine Unternehmung ausmachen. Alle gedanklichen und emotionellen Faktoren wirken dabei mit und bestimmen das Image, das Ansehen einer Unternehmung und schlagen sich im betriebswirtschaftlichen Ergebnis nieder.

Menschen, die sich mit der Unternehmung identifizieren und sich am Arbeitsplatz wohl fühlen tragen dies mit. Sie leisten mehr, sind gesünder und motivierter und tragen mit Freude zum Fortbestand der Unternehmung bei. Und sie tragen ein positives Image der Unternehmung nach aussen, sowohl während der Arbeit wie in der Freizeit und fördern so die Akzeptanz bei Kunden und in der Bevölkerung.

Organisationsaufstellungen

Organisationsaufstellungen helfen, die Wirkung dieser weichen Faktoren zu analysieren und erlebbar zu machen. Sie weisen auf (oft auch unbewusste) Schwachstellen hin und zeigen Wege auf, um diese zu lösen. Die von Psychologen und Therapeuten angewandte Methode zur Klärung von Themen aus dem privaten Umfeld wurde um vielfältige Möglichkeiten erweitert und setzt sich auch im Business immer mehr durch.

Organisationsaufstellungen helfen, die Harmonie zwischen Menschen, internen und externen Menschengruppen und/oder relevanten Themen fühlbar und erlebbar zu machen. Dabei können auch unbewusste oder hintergründige Spannungen erkannt werden.

Sie helfen, Lösungen zur Optimierung der zwischenmenschlichen Harmonie zu erarbeiten. Sie helfen, Massnahmen zu entwickeln, um Spannungen zu lösen und den Einklang der weichen Faktoren mit den Unternehmenszielen zu optimieren.

Organisationsaufstellungen eignen sich für das Coaching von Einzelpersonen oder Gruppen, für die Personalselektion oder als Führungsinstrument für die operative und strategische Führung und für die strategische Ausrichtung der Unternehmung.

Energetisches Feng Shui

Im Feng Shui geht es um Jahrtausende altes Wissen von Energieströmen und deren Einflüssen auf den Menschen.

Jeder Raum hat seinen eigenen Charakter, eine individuelle Energiestruktur. Diese wirkt unbewusst direkt auf das Wohlfühlen und die intuitiven und gefühlsmässigen Entscheidungen von Mitarbeitern und Kunden. Oft sind in Räumen Energiestrukturen und Energieflüsse vorhanden, die sich auf das Wohlfühlen der Menschen hindernd auswirken.

Energetisches Feng Shui bringt die Energiestruktur in Räumen unterstützend in Einklang mit den individuellen Bedürfnissen der Nutzer. Dabei verändert sich das Raumgefühl positiv.

Dadurch fördert es das Wohlfühlen, die Motivation, den gesundheitlichen Zustand und die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter am Arbeitsplatz. Das Arbeitsklima wird langfristig harmonischer und entspannter. Bei öffentlichen Räumen führt diese Methode nicht selten zu einer Verstärkung des Kundenflusses und Verlängerung der Verweildauer.

Die Anwendung von energetischem Feng Shui erfolgt in der Regel einmalig und umfassend. Es wirkt sofort und ist normalerweise sofort spürbar.

Energetisches Feng Shui nimmt keinerlei Einfluss auf die Einrichtung. Dadurch ist die freie Raumgestaltung, die den praktischen Bedürfnissen entspricht, gewährleistet.

Rechnungswesen

- Projektierung, Aufbau, Einführung und Betreuung von Rechnungswesen-, Controlling- und MIS-Systemen
- Optimierungen der internen Prozesse
- Buchführungen, Abschlusserstellungen, Konzernrechnungen
- Budgetierungen

Personal

- Teamaufstellungen
- Personalselektion / Personalvermittlung / Mitarbeit in der Personalpolitik
- Coaching von Mitarbeitern
- Führung von Lohnbuchhaltungen
- Personaladministration / Personalwesen

Kontakt

Brandan Marcel Hegi
Dipl. Buchhalter/Controller
Feng Shui Berater/Berater für systemische Aufstellungen
071 534 03 52
079 270 15 30
bmh-consult@gmx.net
www.bmh-consult.ch

Brandan Marcel Hegi

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Dambach & Co Vitalitäts-Coaching

Esther Dambach

Dambach & Co Vitalitäts-Coaching wurde im April 2007 von Esther und Kurt Dambach gegründet.

Vision Leitbild

Unsere Firmenphilosophie ist die ganzheitliche Beratung in der Gesundheitsprävention auf breiter Ebene

- Dieses beinhaltet Dienstleistungen in der Betrieblichen Gesundheitsvorsorge
- Themenspezifische Vorträge
- Events / Meetings
- Seminare für Gruppen (Verbände, Sportverbände, in Schulen für Eltern/Lehrer)
- Wir arbeiten mit Fachpersonen aus medizinischen Berufen wie Ärzten, Therapeuten und aus branchenfremden Berufen zusammen.

Betriebliche Gesundheitsprävention

Für Firmen, KMU bestehen viele gesetzliche Vorschriften, von denen nicht alle so bekannt sind. Arbeitssicherheit, Mobbing und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz dürften bekannt sein.

In der Verordnung 3 zum Arbeitsgesetz SR 822.113Art7 steht dass der Arbeitgeber für die Gesundheitsvorsorge verantwortlich ist.
www.admin.ch/ch/d/sr/822_113/a7.hmtl
Wir zeigen dass dadurch auch Kostensenkungen möglich sind.

Wichtig ist es uns auch Arbeitnehmern aufzuzeigen, was sie tun können, um ihre Arbeitskraft zu erhalten und damit die Arbeitsstelle.

Einzelpersonen, Sportler

Für beide Gruppen:

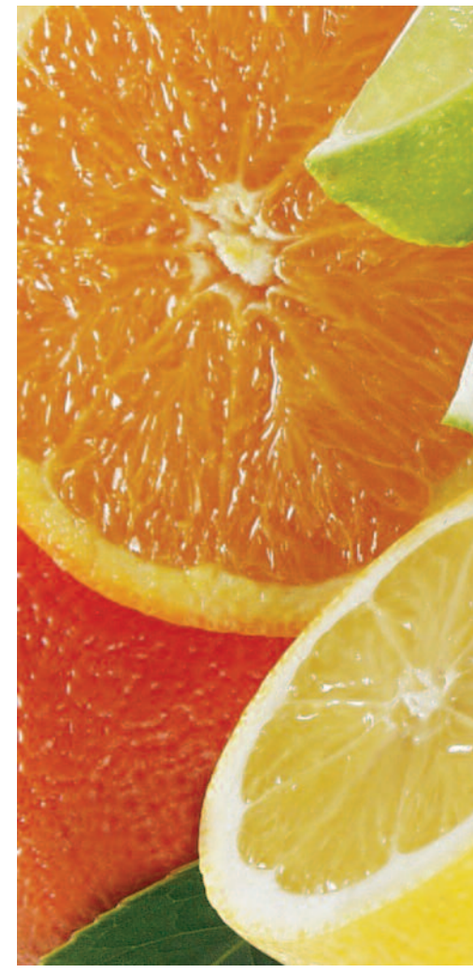
- Besprechung der Biometrischen Daten
- Ihre Vitalitätsfallen
- Risiken beim Sport und Hobby
- Was tun?
- Coaching mit unseren individuellen Konzepten

Eltern/Lehrer Seminare

- ADS
- falsche Ernährung, Aufklärung

Für weitere Auskünfte und in Fragen Gesundheitsprävention unserer Dienstleistungen rufen Sie uns an oder senden Sie uns ein Mail. *Esther und Kurt Dambach*

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54



Anzeigen

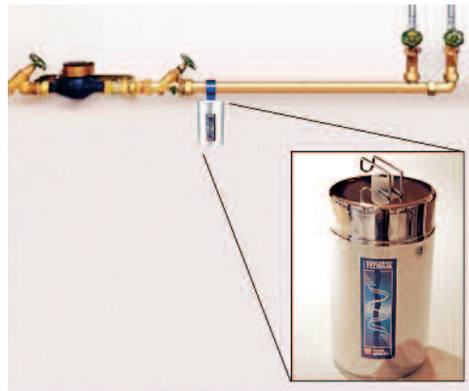
Unsere Dienstleistungen:
Analyse, Beratung, Coaching, Vorträge

- **Betriebliche Gesundheitsförderung**
- **Sportvereine**
- **Sportler**
- **Einzelpersonen**
- **Vorträge Schulen**
- **Fachseminare**

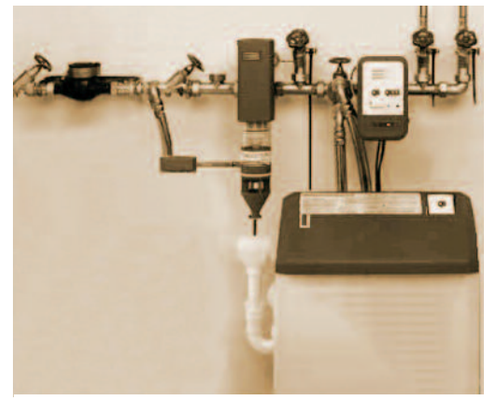
Dambach & Co
Vitalitäts-Coaching
Kontakt: Esther Dambach
Oelihofstrasse 2
5014 Gretzenbach
Tel. 062 849 56 43
Handy 078 853 81 01
Mail: desther@yetnet.ch

Warum natürliches Wasser kaufen, wenn man es ab Hahnen haben kann?

Nostalgie – nein!



Zukunft – ja!



Nostalgie – nein!

Top Wasserqualität für Private, KMU`s und Grossunternehmen! Ob im Haushalt oder in der Firma: Keine Stromkosten mehr für Wasseraufbereitung, keine Kosten mehr für Salzanlagen, keine Flaschen-Schlepperei!

Die Lösung heisst Biotransmitter. Der Biotransmitter beruht auf einem physikalischen Prinzip, das die Kristallstruktur des Kalkes verändert.

Die kostengünstige Alternative

Der Biotransmitter ist die günstige Alternative zur kostspieligen, serviceabhängigen Salzanlage. Der kleine, stille Chrampfer ist wartungsfrei, geräuschlos, ohne Batterie oder Strom, ohne Salz und ohne Service. Kaffeemaschinen, Plättli, Armaturen und alle weiteren wasserabhängigen Apparaturen können ohne Zusatz von chemischen Reinigern mühelos mit einem Lappen blank gewischt werden.

Das Wasser schmeckt wie frisch ab der Quelle!

Immer wieder bestätigen die Käufer, dass das Wasser nicht nur kostengünstiger geworden ist, sondern dass sich ihr eigenes körperliches und seelisches Wohlbefinden und das ihrer Mitarbeiter durch den Konsum und den Kontakt mit dem Wasser massiv gesteigert hat.

Bis heute sind Hunderte dieser Biotransmitter bei Ein- und Mehrfamilienhäusern sowie Gewerbebetrieben installiert worden. Noch keines dieser Wunderdinger wurde zurück geschickt, obwohl am Anfang bei den Käufern die Skepsis gegenüber der Wirksamkeit des Biotransmitters immer da gewesen ist.

Der Kunde muss jedoch die Katze nicht im Sack kaufen. Das Gerät, das übrigens ganz einfach an der Wasserleitung montiert wird, kann kostenlos getestet werden.

Angebot für alle Leser

Sie erhalten gleich hier die Gelegenheit, den Biotransmitter unverbindlich während 30 Tagen zu testen. Einfach anrufen oder den untenstehenden Talon ausschneiden, ausfüllen und abschicken. Sie erhalten sofort Rückmeldung. Die Installation des Biotransmitters dauert nur zwei Minuten! *Ernst Kyburz*

Kalkproblem gelöst – Wasserqualität verbessert

Ernst Kyburz
Telefon 062 842 31 20
Fax 062 842 31 20
e.kyburz@wassermaa.ch

www.wassermaa.ch

Wassermann Technik

einsenden an: Ernst Kyburz, Postfach 184, 5722 Gränichen

- ☐ Ja, ich möchte den Biotransmitter unverbindlich 30 Tage testen
- ☐ Einfamilienhaus
- ☐ Küche
- ☐ Offerte für Mehrfamilienhäuser oder Industriegebäude
- ☐ Ich möchte weitere Informationen
- ☐ Bitte rufen Sie mich an. Zeit:

Name _____
Vorname _____
Strasse _____
PLZ / Ort _____
Telefon _____
Natel _____
E-Mail _____

vibrostar.ch ist Ihr vertraulicher und kompetenter Partner wenn es um Ihre Fitness geht

Chris Frei

Wer sind wir? Was bieten wir? vibrostar.ch ist ein unabhängiger Supportanbieter rund um die Anwendung von hochwertigen Vibrationsplatten. Wir sind weder Importeur noch Hersteller dieser Geräte, wir wollen und müssen von den Lieferanten möglichst unabhängig sein, damit wir unseren Kunden eine individuelle und faire Beratung anbieten können.

Unsere mehr als 10 Jahre Erfahrung im täglichen Einsatz dieser evolutionären Technologie garantieren eine bestmögliche Beratung und unsere Kooperationen mit den Herstellern ermöglichen es uns, auch die neuesten Entwicklungen und Trends zu kennen und unseren Kunden vorteilhafte Konditionen anzubieten.
Neben der seriösen Abklärung der Ziele, Möglichkeiten und Nutzungsintensität der zukünftigen Benutzer gehören auch die Überprüfung der örtlichen Gegebenheiten am zukünftigen Einsatzort (Statik, Akustik) und die Besprechung der Kontraindikationen zu unserer Modell-Evaluation. Durch die kompetente Wahl des passenden Produktes lassen sich teure Fehlinvestitionen und aufwendige bauliche Nachbesserungen vermeiden.

Was ist Vibrationstraining?
Das Training mit Vibrationsplatten ist eine sehr effiziente und zeitsparende Methode um rasch Fortschritte im Fitness- und Figurbereich sowie bei der Regeneration zu erzielen!
Die Applikation von genau definierten Vibrationen – es kann die Frequenz (Hz), das Schwingungsausmass (Amplitude in mm) und die Übungsdauer in Sekunden individuell gewählt werden – ermöglicht ein optimal angepasstes Stimulationstraining. Dass dabei neben der Muskulatur auch Sehnen, Haut, Knochen, Knorpel, Bindegewebe u. m. in ihrer Regenerationsfähigkeit gefördert werden ist ein grosser Vorteil dieser Trainingsmethode und macht sie auch für den medizinischen und therapeutischen Einsatz interessant.
Daraus lassen sich auch die überraschend guten Resultate der zahlreichen Studien mit Vibrationsplatten und ähnlichen Geräten erklären. (Rückenschmerzen, Gelenkprobleme, Osteoporose, Ödeme, Inkontinenz etc.)
Es ist sowohl ein Ganzkörpertraining als auch die Behandlung von einzelnen Problemzonen möglich. Letzteres ist häufig im Bereich Rehabilitation, Verletzungsprävention und zur gezielten Figurverbesserung angezeigt!

Erfolgsgarantie
Mit der neusten Generation von Trainingsgeräten garantieren wir Ihnen Erfolg in folgenden Bereichen:

- Fitness- und Gesundheitstraining (Muskulatur stärken, Beweglichkeit und Durchblutung verbessern, Lösen von Verspannungen, Linderung von Rückenschmerzen)
- Stimulation von Sehnen, Kapseln, Bindegewebe, Knochen, Knorpel u. a. (Gewebe-Regeneration, Osteoporose-Prophylaxe)
- AntiAging, Figurverbesserung, Gewichtsreduktion (Steigerung der Fettverbrennung, Erhöhung des Stoffwechsels)
- Positive Beeinflussung von Hormonen und Neurotransmittern (Steigerung des Glücksgefühls, Motivationssteigerung)
- Aktivierung von Nervenbahnen, Koordinationsverbesserung (Sturz-Prophylaxe bei Senioren)
- Cellulite-Bekämpfung, Hautstraffung, Entschlackung und Lymphdrainage (Kosmetische Anwendung)
- Beckenbodentraining (Inkontinenz), Entspannung und Stressabbau

Sollten Sie trotz regelmässigem Training resp. Behandlung und trotz korrekter Ausführung nicht zufrieden sein, nehmen wir die von uns gelieferte Vibrationsplatte zurück. (Details bei vibrostar.ch)

Kontakt
Sie können uns sowohl telefonisch erreichen oder uns eine Anfrage per Mail senden, um mit uns Kontakt aufzunehmen oder einen Termin in unserem Kundencenter in Oberwil abzumachen. Ein Besuch der sich auf jeden Fall lohnen wird. Grundsätzlich ist auch eine Beratung bei ihnen vor Ort möglich.

Chris Frei

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Anzeigen

Erfolg ist machbar!

Erfolgreich im Beruf

Geistige Leistungsfähigkeit ist eine Grundvoraussetzung für beruflichen Erfolg. Die tägliche Arbeit erfordert logisches Denken, Konzentration, Kreativität, Ausdauer, Entscheidungsfreude und Durchsetzungsvermögen. Stress entsteht dann, wenn die mentale Kapazität nicht ausreicht, um den täglichen Anforderungen gerecht zu werden. Phosphatidylserin steigert die geistige Leistungsfähigkeit. Schwarzhaferextrakt und Dextrose liefern sofort Energie für mehr Leistungsfähigkeit und Konzentration.

mit natürlichem Phosphatidylserin

IQ-Energy®

Steigert die geistige Leistungsfähigkeit, fördert Gedächtnis, Lernvermögen und Konzentration.

www.alpinamed.ch

In Ihrer Apotheke oder Drogerie.

Karriere-Chancen mit Magnetschmuck

Exklusives Design und Wellness: Magnetschmuck von Energetix Bingen

Dass man aus Bingen nach acht Jahren konstanten Wachstums auch in den bisherigen Monaten von 2010 eine Umsatzsteigerung von 25% meldet, ist nicht nur im Direktvertrieb beileibe keine Selbstverständlichkeit. Die Zukunft des grundsoliden Unternehmens unter Leitung von CEO und Inhaber Roland Förster hat gerade erst begonnen.

Angefangen hat alles mit der Idee, attraktiven, bezahlbaren Designschmuck mit kleinen Neodym-Magneten auszustatten. Diese wurde mit der Marke Energetix damals in das Unternehmen in Bingen eingebracht und dort erstmals zum Erfolg geführt. Das Unternehmen entwickelt Produkte und die Vermarktung im Direktvertrieb bis heute erfolgreich kontinuierlich weiter und erreicht somit eine weltweite Zielgruppe mit Produktinnovationen, die nicht nur toll aussehen, sondern darüber hinaus das Bedürfnis der Kunden nach Wellness und gesundheitsbewusstem Leben anspricht.

Designschmuck und Wellness

Mit Designschmuck, der gleichzeitig Wellnessprodukt ist, startete das Unternehmen in den ersten Jahren des neuen Jahrtausends gleich in zwei starken aktuellen Wachstumsmärkten. Schönheit und Wellness stehen bei den Endverbrauchern nach wie vor hoch im Kurs – eine Tendenz, die sich nach den Angaben der Trendforscher langfristig fortsetzen wird. «Unser Schmuck verkauft sich wie von selbst. Das bestätigen die Erfahrungsberichte unserer Vertriebspartner immer wieder: Am Anfang einfach nur den Schmuck tragen und darüber reden. Alles Weitere läuft mehr oder weniger automatisch, je nach Zeiteinsatz und Engagement», so Roland Förster.

Lukrativer Job mit Karriere-Perspektiven

Alles Weitere, das ist bei Energetix Bingen ein attraktives Einkommen durch den Schmuckverkauf an den Endkunden und ein zusätzlicher Verdienst durch den Aufbau eines eigenen Teams. Der Marketingplan begünstigt beide Faktoren: Relativ schnell kann auch der neue Vertriebspartner 40% vom Katalogpreis als Einkommen erzielen. Mit diesen Konditionen nimmt das Unternehmen eine Spitzenposition im Direktvertrieb ein.
Auch der Teamaufbau wird mit professionellem Support unterstützt.

Immer wieder faszinierend: Die Entwicklung neuer Unternehmerpersönlichkeiten

Roland Förster weist darauf hin, dass der Karrieresprung an die Spitze der Einkommenstabelle durchaus nicht selbstverständlich ist. «Man muss schon dranbleiben. Man muss an den Trainings teilnehmen, das Beraterhandbuch studieren und eng mit dem Sponsor zusammenarbeiten, um nur einige Erfolgsfaktoren zu nennen. Hinzukommen müssen ein hohes Mass an Disziplin, Motivation und Eigenverantwortung.» Förster verschweigt aber auch nicht, dass in seinem Unternehmen immer wieder die erfolgreichsten Karriereverläufe zu beobachten sind.

«Wer ernten will, muss säen.»

Auf diese kurze Formel brachte neulich eine junge Vertriebspartnerin von Energetix Bingen die Antwort auf die Frage nach ihrem Erfolg. Die junge Frau – im Hauptberuf Kinderkrankenschwester – betreibt ohne wirtschaftlichen Druck unauffällig und still die Magnetschmuckberatung als zweites Standbein und gehört dennoch zu den Top-Leuten des Unternehmens. Sie wird wahrscheinlich auch ohne Motivation von aussen ihren Erfolgsweg weiter gehen. Die Regel ist das nicht. Deshalb beherzigt man bei Energetix Bingen die Formel, die Landwirten selbstverständlich ist, aber oftmals vergessen wird: Wer ernten will, muss säen. Insbesondere in den letzten drei Jahren hat man am Saatgut in Bingen nicht gespart. Will sagen: Das Design des Schmucks ist anspruchsvoller geworden. Man hat in ein internationales Designerteam investiert, das einen exklusiven und eigenständigen Stil von Energetix Bingen kreiert hat. Die Effizienz des Qualitätsmanagements konnte gesteigert werden. Und beim Thema Motivation ist das Unternehmen in neue Dimensionen vorgedrungen, wobei die Incentive-Trainingsreisen nur ein Bestandteil eines gesamten Motivations-Cocktails sind. Da das Unternehmen selbst bei der aktuellen wirtschaftlichen Gesamtsituation tief-schwarze Zahlen schreibt, fallen die Zukunftsprognosen in Bezug auf die weitere Entwicklung ausgesprochen positiv aus.

Energetix Magnetic Jewellery
Dave Neumark
Bahnhofstrasse 2
8610 Uster / Switzerland
Tel: 0041 44 941 6184
Cell: 0041 79 4212727
www.energetix.tv/spa
info@energetix-ch.ch

250.000 Webstar Mobile Gratis Apps

webstar®
macht mobil

Sichern Sie sich jetzt Ihre Gratis Webstar Mobile App!

Freuen Sie sich auf diese Highlights der Webstar Mobile App:

„On-the-go" Vitality Coaching

Webstar Mobile funktioniert auf jedem Handy. So haben Sie Laura, Ihren persönlichen Vitality-Coach, mit der perfekten Fitness- und Ernährungsplanung und allen wichtigen Informationen in der mobilen University jederzeit abrufbar dabei.

Real-Time Ernährungsplanung

Ab sofort können Sie Ihre Ernährungspläne mobil mit dem Handy sofort nach jeder Mahlzeit abgleichen. Sie sehen sofort, was Sie essen können oder sollten und wie viele Kalorien oder Vitalpunkte Ihnen noch fehlen.

Real-Time Fitnessplanung und GPS-Fitnesstracking

Zeichnen Sie Ihre gesamten sportlichen Aktivitäten mit dem Webstar GPS-Trackingsystem in Echtzeit auf und ermitteln Sie damit Ihre erzielten Fitnesswerte. Per Knopfdruck werden alle Aktivitäten erfasst, analysiert und mit Ihren Plänen abgeglichen. Selbstverständlich begleitet Sie Ihre Lieblingsmusik bei allen sportlichen Aktivitäten.

Mobile University

Über 100 Video- und Audio-Tutorials stehen Ihnen per Streaming jederzeit zur Verfügung. Damit können Sie Ihr Wissen zu den wichtigsten Vitalstrategien zeitlich flexibel ausbauen.

Mobile Community

Auf der Pinnwand werden Ihnen alle Nachrichten und Status-Updates angezeigt. Über Ihre Freundesliste haben Sie schnellen Zugriff auf die Profile Ihrer Freunde, an die Sie einfach und schnell Nachrichten versenden können. In Ihrem eigenen Profil können Sie auch das Ranking der „Mission Vitality" aufrufen und private, nicht für andere Webstar User sichtbare Nachrichten, austauschen.

Mission Vitality – The Game

Die Webstar Mobile App funktioniert als „Vitality Game". Durch verschiedene Aktivitäten können Sie Mission-Points sammeln. So erreichen Sie verschiedene Rankings und weitere Nutzungstiefen in der Applikation und gewinnen wertvolle Preise.

Jetzt Webstar mobile App vorregistrieren unter:

www.webstar-app.ch

Das Spiel des Lebens

Maya Brunold

Unser Leben, unsere Erfolge und «Misserfolge» funktionieren nach bestimmten Regeln, wie ein Spiel eben seine Spielregeln hat. Ob wir sie kennen oder nicht, sie sind zu jeder Zeit und bei jedem Menschen am Werk.

Die mentale Kraft hat jeder. Jeder setzt sie pausenlos ein. Aber zu 95% unbewusst. Mit dem Resultat sind wir nicht immer zufrieden.

Wir haben immer wieder was auszusetzen an dem, was uns das Leben serviert. Wenn wir aber die Gesetze kennen, nach denen unser Unbewusstsein und somit unser Verhalten, unsere Wahrnehmung und unser Empfinden funktioniert, können wir diesen «Automaten» steuern.

In diesem Buch finden wir
Die Gebrauchsanleitung für das Gesetz der Anziehung, die Wirkung der mentalen Kraft und weitere Geheimnisse des höheren Bewusstseins.

Durch ihr eigenes Leben konnte Maya Brunold selber all die Methoden der Potenzialentfaltung, Bewusstseinserweiterung, Persönlichkeitsbildung und Heilung erfahren, die sie heute in ihrem Beruf als Mentaltrainerin und Coach anwendet. Im letzten November hat sie diese Erkenntnisse und Methoden in ihrem neuen Buch DAS SPIEL DES LEBENS als Anleitung für die Umsetzung in die Praxis veröffentlicht.

Auch wenn es Ihnen bereits bestens geht, liegt immer noch ein riesiges, ungenutztes Potenzial für Sie bereit, das hiermit aktiviert werden kann.

Die Gesetze des Lebens können wir nutzen, und hier bekommen wir das Erfolgskonzept dazu einfach und verständlich präsentiert.
Zum Beispiel
1. Das Gesetz «Ursache – Wirkung»
Das heisst: Keine Wirkung ohne Ursache. Alles in der Welt basiert auf diesem Gesetz! Nichts geschieht in der Realität (Wirkung), ohne dass es eine Ursache dafür auf geistiger Ebene gegeben hat.
Das heisst, am Anfang war der Gedanke, bevor in der Materie etwas entstehen kann. Denn was in der Materie («Realität») geschieht, erfolgt (ist eine Folge von, also nach-folgend) aufgrund von etwas, das zuerst auf geistiger Ebene entwickelt wurde – in Gedanken, in Gefühlen, in der Vorstellung.

2. Es hat alles die Bedeutung, die du ihm gibst
Die Basis von allem ist, wie du mit dem, was es bereits gibt, umgehst.
Die ‹heilige Dreifaltigkeit› sagt:
1. Nichts in meiner Welt ist die Wirklichkeit.
2. Die Bedeutung von allem ist die Bedeutung, die ich ihm gebe.
3. Ich bin, wer ich sage, dass ich bin, und meine Erfahrung ist, was ich sage, dass sie ist.
Das heisst: Allem, was geschieht, gibt der Mensch seine individuelle Bedeutung – manchmal bewusst, zum Beispiel als klar formulierte Meinung – aber hauptsächlich unbewusst, als automatische Empfindung in Bezug auf die Bedeutung, die im Unterbewusstsein abgespeichert ist.

3. Das Unbewusste steuert unser Verhalten und Empfinden zu 95% – vollautomatisch.
Also wollen wir doch lernen, mitzureden!? Gewusst wie, können wir auf das, was in unserem Unterbewusstsein schlummert, Einfluss nehmen. Auch auf unsere Gefühle, die immer so automatisch aus dem Unterbewusstsein ihren Dienst tun. Damit wir unser Leben mit guten Gefühlen und entsprechend guter Ausstrahlung, Leistung und Erfolg erfüllen können.
Dazu, wie wir diese Gesetze und weitere Spielregeln unseres Lebens in unserem Alltag praktisch umsetzen können, werden wir in diesem Buch angeleitet.
Rund 30 Personen aus Maya Brunold's Kundschaft haben mit ihren Erfahrungsberichten in diesem Buch dazu beigetragen, dass wir hier in der Schweiz mit unseren Begebenheiten das umsetzen können, was wir bislang hauptsächlich in der Theorie aus amerikanischen Büchern empfangen konnten.
«Mich hat dieser Weg so verändert, dass ich nun zuversichtlich in die Zukunft schauen kann und alles in mir habe, um ein erfolgreiches und selbstbestimmtes Leben zu führen.» *Beatrice Jakob*
«Das Leben lässt sich mit dieser Art des Mentaltrainings leichter gestalten. Für uns westliche Menschen ist die Methode spürbarer und effizienter als alles, was ich bis anhin gelernt hatte. Eine absolute Bereicherung in allen Lebenslagen.» *Marie-Theres Tschopp*
«Heute gehe ich viel gelassener ans Werk. Maya, ich danke dir für deine kompetente und liebevolle Ausbildung und Unterstützung.» Hanspeter Paoli

«Seither läuft die Arbeit täglich haargenau so, wie ich es mental programmiert habe, und das mit völliger Leichtigkeit. Mit der Erfahrung, innert 5 Wochen gesund zu werden sowie beruflich und privat alles so wie gewünscht zu haben, weiss ich 100%ig: Es kommt noch viel besser!»
Claudia Hotz
«Da es mich auch interessierte, wie man Bestellungen ans Universum richtet, kamen mir diese mentalen Übungen sehr entgegen. Als Resultat auf mein heutiges Leben und Befinden kann ich nur sagen, dass es vielen anderen Menschen auch helfen würde und wir damit eine ‹bessere Welt› haben könnten.»
Salvatore Scuderi
«Es ist eine einmalige und gewaltige Erfahrung, mit der ich weiter leben will!» Michael Scheibler
«Mein Wohlbefinden bestimme ich jetzt selber.»
Barbara Sigrist

Maya Brunold begann vor bald 20 Jahren ihre Tätigkeit als Trainerin und Coach in sozialen und emotionalen Kompetenzen. Seit gut 10 Jahren hat sie sich intensiv dem höheren Bewusstsein, der Wirkung der mentalen Kraft, den Methoden von Mentaltraining (Hirnforschung) und NLP (Neurolinguistisches Programmieren), den geistigen Gesetzen und dem «Holistischen Heilen» gewidmet. Sie bietet mit ihrem eigenen Unternehmen mentales Coaching und Training an, für Privatpersonen und Projekte in Firmen. *www.mayabrunold.ch*

Das Buch «Das Spiel des Lebens» ist als Taschenbuch erschienen. Unter der ISBN Nr. 978-3-8391-3376-7 im Buchhandel zu beziehen oder direkt bei info@mayabrunold.ch für Fr. 27.90 zu bestellen. *Maya Brunold*

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Senden an Fax-Nr. 071 221 11 25

Fragen Tel. 071 221 11 24

Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

Inkasso und Prävention

Prävention

- ✓ Wem gebe ich wie viel Kredit? (Jede Rechnung ist ein Kredit)
- ✓ Verbesserung Ihres Geschäftsergebnisses durch Prävention
- ✓ Neukunden wirtschaftlich und sinnvoll überprüfen
- ✓ Bestehende Kunden einfach und lukrativ checken
- ✓ Schnittstellen für automatisierte Kreditentscheide

Gemeinsamer Lunch

- ✓ Diskussionen und Networking

Inkasso

- ✓ Tipps und Tricks zu Ihrem vorrechtlichen Inkasso
- ✓ Optimieren Sie Ihre Mahntexte
- ✓ SchKG gewusst wie
- ✓ So unterstützt Sie der Schweiz. Gläubigerverband Creditreform
- ✓ 100% Kontrolle über Ihre Inkassofälle
- ✓ CrediCAP, die Inkasso-Versicherung für den KMU
- ✓ Wie Sie aus Verlustscheinen noch Geld holen

Beginn um 9'00 Uhr

Weiterbildung die sich lohnt

Ende um 16'00 Uhr

Referenten mit 50 Jahren Know How

- Guido Scherpenhuyzen, Mitglied der Geschäftsleitung, 30 Jahre Erfahrung in der Wirtschaft
- Marcel Oeschger, Mitglied der Direktion, 20 Jahre Erfahrung im Inkasso

Teilnehmer

- Die Referate richten sich an Finanzverantwortliche von Gesellschaften in der Ostschweiz

Bitte anmelden

Firma _____ Ort _____ Tel. _____

❑ Frau ❑ Herr Vorname, Name: _____

❑ Frau ❑ Herr Vorname, Name: _____

Orte	Bitte gewünschtes Datum ankreuzen		Kostenbeteiligung *
St.Gallen Hotel Säntispark	❑ Di 25.05.2010	❑ Mi 10.11.2010	❑ Wir sind Mitglied im SKV oder bei Creditreform: CHF 84.00 pro Person ❑ Wir sind noch nicht Mitglied: CHF 184.00 pro Person inkl. CHF 100.00 Gutschein
Maienfeld Swiss Heidi Hotel		❑ Di 16.11.2010	
Frauenfeld Kartause Ittingen	❑ Di 11.05.2010	❑ Di 09.11.2010	

* Bei Nichterscheinen kann die Beteiligung an die externen Kosten nicht zurück erstattet werden.
Reservierte Plätze können bis fünf Tage vor dem Anlass auf ein anderes Datum verschoben werden.

Die Projekt-GmbH zur Risikobegrenzung

Eine Projekt-GmbH wird gegründet, um darin bestimmte Risiken zu bündeln und vom Betrieb in Form der Einzelunternehmung, AG oder GmbH fernzuhalten. Heute errichten wir eine GmbH mit Honorarkosten von 500 Fr. und Beurkundungsgebühren von 400 Fr. pauschal. Ausserdem sind Mustervorlagen auf dem Internet kostenlos verfügbar (www.iUNI.ch). Damit können die Kosten für das beschriebene Sicherungsgeschäft, die Errichtung der Projekt GmbH, auf ein vertretbares Niveau gesenkt werden.

Wann drängt sich die Errichtung einer Projekt-GmbH auf? Zwei Anwendungsfälle stehen im Vordergrund: ein bestehendes Dienstleistungs- oder Produktionsunternehmen will entweder in einen neuen Markt vordringen (z.B. USA, China, Deutschland) oder für die Realisierung eines bestimmten Vorhabens (z.B. Grossüberbauung) einer ARGE (Arbeitsgemeinschaft) bzw. einem Konsortium beitreten.

«Andere Länder, andere Sitten» sagt der Volksmund. Dass andere Länder auch ganz andere als uns vertraute Rechtsinstitute haben (z.B. class actions), ruinöse Haftungsfolgen auslösen können, haben verschiedene Unternehmen hierzulande erfahren müssen. Es macht deshalb Sinn, für den Markteintritt in einen ausländischen Markt eine Projekt-GmbH zu gründen («Tell's Export China GmbH»).

Namentlich Bauhandwerker gehen erhebliche Risiken ein, wenn sie sich an Konsortien oder Arbeitsgemeinschaften (ARGE) beteiligen. Besondere Risiken bieten solche Beteiligungen, weil sie in der Regel als einfache Gesellschaft zu qualifizieren sind. Dabei müssen sich die beteiligten Gesellschafter nach der bundesgerichtlichen Rechtsprechung nicht einmal bewusst sein, dass sie mit der Bildung des Konsortiums eine einfache Gesellschaft und damit die persönliche, solidarische und unbeschränkte Haftung jedes einzelnen Gesellschafters eingegangen sind. Die Beteiligung an einer ARGE kann eine Ertragsgelegenheit darstellen, die man nutzen soll, nicht aber mit der eigentlichen Unternehmung, sondern es soll für die Beteiligung an der ARGE eine Projekt-GmbH errichtet werden («Tell's Tunnelmitmach-GmbH»).

Der Einsatz einer Projekt-GmbH hat nicht nur eine Risikobeschränkung zur Folge, sondern sollte sich auf die Finanzierung des Unternehmens günstig auswirken. Den Zinssatz für einen Betriebskredit errechnet die Bank aus drei Komponenten: den Refinanzierungskosten, der Risikoprämie und dem Deckungsbeitrag. Die Höhe der Risikoprämie errechnet die Bank aus branchen- und kundenspezifischen Komponenten. Erachten die Kreditverantwortlichen einer Bank die Baukonjunktur als schwach, werden sie tendenziell höhere Risikoprämien in Ansatz bringen. Gleiches dürfte der Fall sein, wenn die betreffende Branche viele Konkurse und Kreditausfälle hinnehmen muss. Bei der Festlegung der kundenspezifischen Risikoprämien wird der finanzielle Zustand des Unternehmens in Betracht gezogen. Dafür werden üblicherweise Bilanzen- und Erfolgsrechnung

eingefordert und jährlich mit dem Kreditnehmer erörtert. Kann der Kreditnehmer im jährlichen Gespräch oder in den Verhandlungen für die Kreditgewährung darlegen, dass besondere Risiken in einer Projekt-GmbH aufgefangen werden und den Hauptbetrieb nicht gefährden, kann die Bank die Risikoprämie tiefer stufen und die Kreditkosten für das Unternehmen sinken.

Dr. Manfred Küng

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Der Autor ist Rechtsanwalt. In der Küng Rechtsanwälte Recovery und Unternehmensnachfolge GmbH (www.kmusanierung.ch) arbeiten Wirtschaftsanwälte mit Unternehmensfachleuten (Ingenieure, Wirtschaftsprüfer, Bankexperten und Liegenschaftenspezialisten) zusammen. Die Büros von Küng Rechtsanwälte sind in allen Regionen der Deutschschweiz zu finden (www.kueng-law.ch).

Anzeigen

Die smarte Software für Start-Ups und Selbständigerwerbende

einfach I sicher I modern

ab CHF 176.50
exkl. Mwst.

Sage Start ist ready für Microsoft Windows 7

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

sage

Diskriminierungsvorwürfe in den USA gegen Novartis-Tochter – Rechtslage in der Schweiz?

Monika Lütolf-Geiser

Mitte Mai 2010 haben die Geschworenen im New Yorker Bundesbezirksgericht die US-Tochter des Schweizer Pharmakonzerns Novartis der Diskriminierung von Frauen für schuldig befunden. Novartis soll Frauen bei Beförderungen übergangen haben, für gleiche Arbeit nicht den gleichen Lohn ausbezahlt und Schwangere benachteiligt haben. Den zwölf Beschwerde führenden Frauen wurden Schadenersatzzahlungen zwischen USD 50'000 bis USD 500'000 zugesprochen. Insgesamt hat die Novartis-Tochter Zahlungen in der Höhe von rund 3.4 Mio USD und eine Busse zu leisten. Novartis wird laut Presseberichten das Urteil anfechten.

Es ist damit zu rechnen, dass noch weitere der 5'600 Mitarbeiterinnen, die zwischen 2002 und 2007 bei der Novartis-Tochter angestellt waren, klagen werden.

Bei diesem Verfahren handelt es sich um die grösste Klage wegen Diskriminierung von Frauen in den USA.

Welche Rechtsansprüche sieht das Schweizer Recht bei Geschlechter-Diskriminierung vor?

Der Gesetzgeber ist durch den Erlass des Gleichstellungsgesetzes (GlG) dem Verfassungsauftrag, für rechtliche und tatsächliche Gleichstellung von Frau und Mann zu sorgen, weitgehend nachgekommen.

Die Rechtsansprüche sind hauptsächlich in Art. 5 GlG geregelt. Wer von einer Diskriminierung betroffen ist, kann dem Gericht beantragen, eine drohende Diskriminierung sei zu verbieten oder zu unterlassen, eine bestehende Diskriminierung sei zu beseitigen oder festzustellen und die Zahlung des geschuldeten Lohnes sei anzuordnen. Die Lohnnachzahlung kann für die vergangenen fünf Jahre verlangt werden.

Besteht die Diskriminierung jedoch in der Ablehnung einer Anstellung oder in einer Kündigung eines obligationenrechtlichen Arbeitsverhältnisses, kann man sich aufgrund der Vertragsfreiheit nicht gegen die Kündigung oder Nichtanstellung an sich wehren, sondern nur eine Entschädigung dafür verlangen.

Einzig bei der Kündigung, die als Rache auf eine Beschwerde wegen Diskriminierung erfolgt, besteht die Möglichkeit, gerichtlich eine Wiedereinstellung zu beantragen.

Die Entschädigung wegen einer diskriminierenden Ablehnung einer Anstellung beträgt maximal drei Monatslöhne. Basis bildet der voraussichtliche Lohn. Diese Gesamtsumme ist unter mehreren Diskriminierten aufzuteilen. Wird nicht innert drei Monaten seit der Mitteilung der Ablehnung geklagt, ist der Anspruch auf Entschädigung verwirkt.

Liegt eine diskriminierende Kündigung vor, beträgt die Entschädigung maximal sechs Monatslöhne, basierend auf dem tatsächlichen Lohn. In diesem Fall muss der Arbeitnehmende bis zum Ende der Kündigungsfrist Einsprache erheben und innert 180 Tagen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses die Klage einreichen, sonst ist der Anspruch verwirkt.

Ein weiterer Spezialfall stellt die Diskriminierung durch sexuelle Belästigung dar. Nebst den Ansprüchen auf Unterlassen, Beseitigung und Feststellung steht der betroffenen Person ein Anspruch auf Entschädigung in der Höhe von maximal sechs Monatslöhnen zu, wenn die Arbeitgeberinnen oder Arbeitgeber nicht beweisen können, dass sie Massnahmen getroffen haben, die zur Verhinderung sexueller Belästigungen nach der Erfahrung notwendig und angemessen sind und die ihnen billigerweise zugemutet werden können. Hier gilt als Basis für die Entschädigung der Schweizerische Durchschnittslohn.

Ansprüche auf Schadenersatz und Genugtuung sowie weitergehende vertragliche Ansprüche bleiben vorbehalten.

Am teuersten kommt es die Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber auch in der Schweiz zu stehen, wenn Lohnnachzahlungen geleistet werden müssen. Dies kann der Fall sein, wenn für gleiche Arbeit nicht der gleiche Lohn bezahlt wird oder Arbeitnehmende aufgrund ihres Geschlechtes nicht befördert werden. Aufgrund der fünfjährigen Verjährungsfrist von Lohnansprüchen können diese Ansprüche bis maximal fünf Jahre zurück geltend gemacht werden.

Monika Lütolf-Geiser
Rechtsanwältin Kanzlei Luzernerstrasse Kriens
Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Anzeigen

SWISS EXCELLENCE FORUM

Das Swiss Excellence Forum ist das Netzwerk für Unternehmer und Führungskräfte. Es steht für ganzheitliche und nachhaltige Unternehmensführung auf der Basis ethischer Werte.

Die Themenschwerpunkte gliedern sich in die Bereiche Business Excellence, Personal Excellence und Ethik.

Business Excellence beschäftigt sich mit der nachhaltigen Verbesserung der Wettbewerbsstärke von Unternehmen und Verwaltung zu Erreichung überdurchschnittlicher Ergebnisse. Auf der Basis des EFQM-Modells unterstützt das Swiss Excellence Forum Organisationen auf dem Weg zum Erfolg.

Die Themenschwerpunkte von **Personal Excellence** beschäftigen sich mit der Entwicklung der eigenen Persönlichkeit. Unternehmer und Führungskräfte setzen in der besten Zeit ihres Lebens oft alles auf eine Karte und verlieren sich zwischen inneren und äusseren Anforderungen und Anreizen. Die Folgen sind Krankheit, Sinnkrisen und Beziehungsprobleme. Personal Excellence befasst sich mit diesen Themen und bietet Führungskräften die Möglichkeit, sich gezielt damit auseinanderzusetzen und erfolgreiche Lebensstrategien zu entwickeln.

Ethik ist ein zentrales Thema in unserer Wirtschaft. Das Swiss Excellence Forum verleiht alle 2 Jahre, das nächste Mal im Juni 2012, im KKL Luzern den Swiss Ethics Award. Ausgezeichnet werden Projekte, die in der Wirtschaft neue ethische Massstäbe setzen und als Vorbild dienen, wie sich ökonomische und ethische Kriterien komplementär ergänzen lassen.

Am 20. April wurde der Goldschmiedemeister Jörg Eggimann aus Bern für sein Projekt «Fair trade Schmuck» mit dem diesjährigen Award ausgezeichnet.

Jörg Eggimann, Winner des Swiss Ethics Award 2010, bei der Preisübergabe mit Werner von Allmen, Geschäftsleiter des Forums

InoTex Bern AG wurde mit vier weiteren Unternehmen für den Award nominiert

Bei der Verleihung im KKL Luzern auch dabei: Nationalrat und Vorstandsmitglied Hans Kaufmann.

Die Mission

Wir begleiten begleiten Unternehmer und Führungskräfte branchenübergreifend seit über 10 Jahren auf ihrem Weg zu Excellence. Organisationen unterschiedlichster Grösse und Herkunft sind bei uns unter einer gemeinsamen Vision der Excellence zusammengeschlossen. Wir vernetzen Menschen, entwickeln innovative und nachhaltige Lösungen und bilden aus.

Excellence als Philosophie

Excellence ist das Bestreben, sich und sein Umfeld systematisch weiter zu entwickeln, seine Pläne zu verwirklichen und überdurchschnittliche Ergebnisse zu erzielen. Voraussetzungen sind der feste Wille, Grosses zu erreichen, die Beharrlichkeit den Weg zu gehen sowie der verantwortungsvolle Umgang mit Ressourcen und Partnern.

Aktuelle Seminare und Veranstaltungen

Excellence-Talk
Talkrunde für Unternehmer und Führungskräfte
15. Juni, 18 Uhr, Hotel Seedamm Plaza, Pfäffikon SZ

Executive Excellence
Seminar für ganzheitliche Unternehmensführung
14 Tage, Beginn: 23. Juni 2010

Operative Excellence
Excellence-Seminar für Führungskräfte im mittleren Kader und Qualitätsverantwortliche
7 Tage, Beginn: 21. September 2010

Reporting & Controlling
Methoden und Instrumente zur Entwicklung und Überwachung der wichtigsten Kennzahlen im eigenen Unternehmen
1 Tag, Durchführungen: 2. Sept. / 8. Sept. / 9. Sept. / 15. Sept. 2010

EFQM-Assessor
Nach dem Modell der EFQM mit Diplom
3 Tage, Beginn: 7. Sept. 2010

Prozessmanagement
Seminar zur systematischen Überwachung und Optimierung der Prozessleistung
3 Tage, Beginn: 14. September 2010

Personal Excellence – Risikofaktor Manager
Seminar für Unternehmer und Führungskräfte zur Entwicklung persönlicher Lebensstrategien
19 Tage, Beginn: 23. Sept. 2010

Vorteile für die Mitglieder

Die Mitglieder haben Zugang zum Netzwerk, profitieren von zahlreichen Vergünstigungen und leisten mit ihrer Jahresgebühr einen Beitrag zur Verbreitung ethischer Unternehmensführung.

- Erfahrungsaustausch im Netzwerk
- Veranstaltungen zu aktuellen Themen
- Zugang zum gesamten Wissenspool
- Ermässigung auf dem Leistungspaket
- Kostenlose Hotline und neutrale Beratung
- Bezugsvergünstigungen für Fachliteratur

Gerne informieren wir Sie über unser Leistungsangebot und die Vorteile einer Mitgliedschaft. Kontaktieren Sie uns unter Tel. 041 417 10 16 oder besuchen Sie unsere Homepage www.swiss-excellence-forum.ch

Ruth Buholzer

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Datum	Ort	Veranstaltung	Weitere Infos
Juni			
03.06.2010	Uitikon	Akquirierung neuer Kunden, Finanzierungen	www.kmuverband.ch
10.06.2010	Will/SG	St. Galler Unternehmertreffen	www.netzwerk-sg.ch
10.06.2010	Muttenz	Akquirierung neuer Kunden, Finanzierungen	www.kmuverband.ch
11./12.06.2010	Erlinsbach	Mental in Form	www.praxisbruecke.ch
17.06.2010	Luzern	Zentralschweizer Unternehmertreffen	www.netzwerk-luzern.ch
17.06.2010	Gisikon	Factoring, Marketing Effizienz	www.kmuverband.ch
19.06.2010	Zürich	Persönlichkeitsentwicklung und Leadership	www.ths-music.ch
24.06.2010	Egerkingen	Change Management, Verkaufsgespräche	www.kmuverband.ch
Juli			
01.07.2010	Zofingen	Aargauer Unternehmertreffen	www.netzwerk-ag.ch
August			
19.08.2010	St. Gallen	Ostschweizer Unternehmertreffen	www.netzwerk-sg.ch
19.08.2010	Abtwil	Akquirierung neuer Kunden, Finanzierungen	www.kmuverband.ch
24.–26.08.2010	Zürich	SuisseEMEX,10	www.suisse-emex.ch
26.08.2010	Schönenwerd	Solothurner Unternehmertreffen	www.netzwerk-solothurn.ch
26.08.2010	Muri/BE	Change Management, Verkaufsgespräche	www.kmuverband.ch
28.08.2010	Basel	Persönlichkeitsentwicklung und Leadership	www.ths-music.ch
September			
02.09.2010	Horgen	Zürcher Unternehmertreffen	www.netzwerk-zuerich.ch
10./11.09.2010	Grenchen	Mental in Form	www.praxisbruecke.ch
16.09.2010	Frauenfeld	Thurgauer Unternehmertreffen	www.netzwerk-tg.ch
16.09.2010	Frauenfeld	Akquirierung neuer Kunden, Finanzierungen	www.kmuverband.ch
18./19.09.2010	Basel	Persönlichkeitsentwicklung und Leadership	www.ths-music.ch
23.09.2010	Würenlos	Erfolgreiche Verkaufsgespräche, Finanzierungen	www.kmuverband.ch
24.–26.09.2010	Zürich	lifefair – Clever Lösungen für besseres Leben	www.lifefair.ch
30.09.2010	Uitikon	Factoring, Marketing Effizienz	www.kmuverband.ch
Oktober			
07.10.2010	Pratteln	Basler Unternehmertreffen	www.netzwerk-basel.ch
14.10.2010	Illnau/Effretikon	Zürcher Unternehmertreffen	www.netzwerk-zuerich.ch
21.10.2010	Root	Zentralschweizer Unternehmertreffen	www.netzwerk-luzern.ch
21.10.2010	Gisikon	Change Management, Verkaufsgespräche	www.kmuverband.ch
28.10.2010	Uitikon	Zürcher Unternehmertreffen	www.netzwerk-zuerich.ch
28.10.2010	Muttenz	Factoring, Marketing Effizienz	www.kmuverband.ch
November			
04.11.2010	Weinfelden	Thurgauer Unternehmertreffen	www.netzwerk-tg.ch
04.11.2010	Egerkingen	Akquirierung neuer Kunden, Finanzierungen	www.kmuverband.ch
19./20.11.2010	Rheinfelden	Mental in Form	www.praxisbruecke.ch
11.11.2010	Muri/BE	Berner Unternehmertreffen	www.netzwerk-bern.ch
11.11.2010	Abtwil	Factoring, Marketing Effizienz	www.kmuverband.ch
25.11.2010	Muri	Factoring, Marketing Effizienz	www.kmuverband.ch
27.11.2010	Basel	Persönlichkeitsentwicklung und Leadership	www.ths-music.ch

FINANZEN

WEKA Praxis-Seminare

Kostenrechnung für jeden Level

Liefern Sie die relevanten Kosteninformationen für die Steuerung Ihres Unternehmens

Akkreditiert durch FPVS 8 CREDITS

Ein **fundiertes internes Rechnungswesen** ist in einer Zeit, die durch verschärften Wettbewerb und zunehmenden Kostendruck gezeichnet ist, für Unternehmen überlebenswichtig. Mit Hilfe der Kostenrechnung wird die Wirkung der Kosten auf betriebliche Entscheidungen transparent und bildet somit die Basis für eine zielorientierte Unternehmenssteuerung.

An diesen Praxis-Seminaren vermittelt Ihnen ein Fachexperte für jeden Wissens-Level **detailliertes Know-how** rund um die Kostenrechnung. Im Fokus steht dabei Ihr **direkter Praxis-Nutzen.** Bringen Sie Ihre Fragen gleich mit ins Seminar ein. Sie erhalten viele **konkrete Umsetzungstipps** von einem renommierten Spezialisten.

WEKA Praxis-Seminar

Kostenrechnung – Basic

Donnerstag, 2. September 2010

So erhalten Sie die relevanten Kosteninformationen für Ihre Unternehmung

In diesem Seminar werden Ihnen die Grundlagen und Sinn und Zweck einer Kosten- und Leistungsrechnung vermittelt. Sie lernen, die verursachten Kosten systematisch zu erfassen, zu analysieren und den Kostenverantwortungsbereichen sowie Kostenträgern zuzuordnen.

Seminarthemen

- Grundlagen
- Kostenarten- und Kostenstellenrechnung
- Kostenträgerrechnung und Kalkulation
- Voll- und Teilkostenrechnung

WEKA Praxis-Seminar

Kostenrechnung – Advanced

Donnerstag, 14. Oktober 2010

So steuern Sie die Kostenentstehung zielgerichtet

In diesem Seminar stehen neuere Formen der Kostenrechnung im Mittelpunkt, mit deren Hilfe die Beeinflussbarkeit von Kosten sowie die Wirkung der Kosten aus betrieblichen Entscheidungen transparent werden.

Sie sind in der Lage, eine Prozesskostenrechnung und eine Zielkostenrechnung umzusetzen, kennen die Vorteile eines Kostenmanagements und erkennen Kosteneinsparungspotenziale.

Seminarthemen

- Standardkostenrechnung
- Prozesskostenrechnung
- Zielkostenrechnung (Target Costing)
- Kostensteuerung und Kostenmanagement

Veranstaltungsort

Zentrum für Weiterbildung
der Universität Zürich
Schaffhauserstrasse 228
8057 Zürich

Seminartermine/Preise

Kostenrechnung – Basic
Donnerstag, 2. September 2010
CHF 890.– (exkl. MWST)

Kostenrechnung – Advanced
Donnerstag, 14. Oktober 2010
CHF 980.– (exkl. MWST)

Jeweils: 9.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

Inklusive:
- Mittagessen, Getränke, Pausenverpflegung
- Seminarunterlagen, Zertifikat

Das Seminar richtet sich an

Leiter und Mitarbeiter Finanz- und Rechnungswesen, Geschäftsleitungsmitglieder, Controller, Verwaltungsräte, Treuhänder

Teilnehmerzahl pro Seminar

max. 28 Personen

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

WEKA Business Media AG
Hermetschloostrasse 77
8010 Zürich
Tel. 044 434 88 34
Fax 044 434 89 99
info@weka.ch
www.weka.ch
www.weka-finanzen.ch
www.praxisseminare.ch

Coaching-Ausbildung für Führungspersonen

Susanna Koller-Brunner

Brigitta Trinkler

Sie lernen in der Coaching-Ausbildung Methoden kennen, mit denen Sie Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach Coaching-Ansätzen führen. So haben Sie mehr Zeit die strategische Ausrichtung Ihres Geschäftes zu planen und umzusetzen.

Was können Coachingansätze in der Führung von KMU-Betrieben bewirken? Coaching in grossen Unternehmen ist heute bereits Alltag. Aber in KMU's – ausser Spesen nichts gewesen? Eine Modeerscheinung, die ausser hohen Kosten nichts bringt?

Weit gefehlt! Coaching bringt gerade in KMU eine hohe Wertschöpfung. Mit gezielten Methoden bringen Sie in der Führung neue Ansätze ein, die die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in deren Sozial-, Selbst- und Fachkompetenz festigen und hin zu mehr Eigenverantwortung begleiten. Mit Aspekten der Eigenverantwortung und des Unternehmertums in der Unternehmung steigern Sie die Marktpräsenz Ihres Unternehmens gezielt. Zudem zeigt sich aus Erfahrung, dass Mitarbeitende, die von begleitenden Führungscoaching-Massnahmen profitieren, zufriedener, loyaler und auch gesünder sind.

Als Führungs-Coach stehen Sie tagtäglich vor der Herausforderung Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu führen und sich gleichzeitig um die Entwicklung des Geschäftes zu kümmern. Arbeiten Sie mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zusammen, denen Sie realistische Zielvorgaben geben, die diese danach selbstständig umsetzen und erreichen. Sie sind als Ansprechperson da, um die Arbeit an gesetzten Meilensteinen zu besprechen und gemeinsam mögliche Lösungen zu erarbeiten, die dann wieder selbstständig umgesetzt werden. Ist dies für Sie unrealistische Zukunftsmusik? Dies muss nicht sein. Lernen Sie so zu führen.

Während der Coaching-Ausbildung lernen Sie sich selber besser kennen und Sie erhalten Werkzeuge, um Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, wenn immer möglich, nach den Coaching-Ansätzen zu führen. Die Ausbildung umfasst vier Phasen: Coaching erleben, Coach werden, Coach sein und Supervision. Durch diese verschiedenen Phasen werden Sie schrittweise ins Coaching eingeführt. Beim Coaching erleben und sehen Sie, was Coaching bewirken kann; danach lernen Sie verschiedene Methoden kennen, d.h. Sie füllen Ihren Methodenkoffer. Diesen Koffer setzen Sie im Coaching Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein. In der Supervision reflektieren Sie Ihre Coachingarbeit und lernen auch aus der Analyse anderer Fälle.

Informieren Sie sich über die Coaching Ausbildung für Führungspersonen und/oder angehende Führungspersonen im Detail. Wir offerieren Ihnen ein unverbindliches Gespräch. Als KMU-Unternehmen sind wir vor allem in den Regionen Ost- und Zentralschweiz tätig und haben dort unsere Schulungsräume. Wir kommen aber auch zu Ihnen vor Ort.

Homepage: www.balm-coaching.ch
Mail: susanna.koller@balm-coaching.ch
Homepage: www.creative-coaching.biz
Mail: b.trinkler@creative-coaching.biz
Susanna Koller-Brunner und Brigitta Trinkler
Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

COACHING BALM GmbH

Anzeigen

jura

So glänzen Profis

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

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

SWISS MADE

Seite 4–6/7–14/16–17/26/51
Schweizerischer KMU Verband SKV
Eschenring 13
6300 Zug
info@kmuverband.ch

Seite 15
New Connection GmbH
Regensbergstrasse 242a
8050 Zürich
www.NewConnection.ch

Seite 18
EMEX Management GmbH
Lindenbachstrasse 56
8006 Zürich
www.suisse-emex.ch

Seite 20
WillyTell Management
Hape Schuwey
management@willytell.ch
www.willytell.ch

Seite 21
CWS-boco Suisse SA
Industriestrasse 20
8152 Glattbrugg
www.cws-boco.ch

Seite 22
tomwood ag
Gartenstrasse 4
4537 Wiedlisbach
www.tomwood.ch

Seite 24
Nolina applica GmbH
Stegackerstrasse 2
8409 Winterthur
www.nolina-applica.ch

Seite 25
MAYBE Parfüm Schweiz
Farman-Strasse 54
8152 Glattpark
www.maybe-parfum.ch.com

Seite 27
Univention GmbH
Mary-Somerville-Str.1
D – 28359 Bremen
www.univention.de

Seite 28
META10
Haldenstrasse 5
6340 Baar
www.meta10.com

Seite 29
TT TIMECONSULT TREUHAND AG
Moosackerstrasse 24
4566 Kriegstetten
www.timeconsult.ch

Seite 30
Swiss CRM Institute AG
Seedammstrasse 3, Postfach
8808 Pfäffikon
www.swisscrmforum.com

Seite 31
JURA Elektroapparate AG
Kaffeeweltstrasse 10
4626 Niederbuchsiten
www.jura.com

Seite 32
Coaching & Communication
Christian Leibundgut
Ahornweg 23, 3123 Belp
www.coaching-communication.net

Seite 33
Beratungspool AG
Hirzbrunnenallee 7
4058 Basel
www.beratungspool.ch

Seite 34/35
Groupe Mutuel
Birchstrasse 117
8050 Zürich-Oerlikon
www.groupemutuel.ch, www.corproratecare.ch

Seite 36
GEFF AG
Bahnhofstrasse 145
8957 Spreitenbach
www.geff.ch

Seite 37
ghio human consulting
Scheuerackerstrasse 15
5116 Schinznach-Bad
www.ghio-human-consulting.ch

Seite 38
PerformNet AG
Lange Rütti 15
4142 Münchenstein
www.performnet.ch

Seite 39
Brandan Marcel Hegi
Sonnmattstrasse 4
9430 St. Margrethen
www.bmh-consult.ch

Seite 40
Dambach & Co
Oelihofstrasse 2
5014 Gretzenbach
desther@yetnet.ch

Seite 41
Wassermann Technik
Postfach 184
5722 Gränichen
www.wassermaa.ch

Seite 42
Chris Frei
Brügglistrasse 23
4104 Oberwil
www.vibrostar.ch

Seite 44
Energetix Magnetic Jewellery
Bahnhofstrasse 2
8610 Uster
www.energetix.tv/spa

Seite 45
Sichern Sie sich Ihre Gratis
Webstar Mobile App!
Vorregistrieren unter
www.greengold.cc

Seite 46
Maya Brunold Mentaltraining
Postplatz 2
8303 Bassersdorf
www.mayabrunold.ch

Seite 47
Creditreform Egeli St.Gallen AG
Teufener Strasse 36
9001 St.Gallen
www.creditreform.ch

Seite 48
Küng Rechtsanwälte
Moosackerstrasse 24
4566 Kriegstetten
www.kueng-law.ch

Seite 49
Kanzlei Luzernerstrasse Kriens
Luzernerstrasse 51a
6010 Kriens
www.anwaelte-kriens.ch

Seite 50
SWISS EXCELLENCE FORUM
Stansstaderstr. 90
6370 Stans
www.swiss-excellence-forum.ch

Seite 52
WEKA Business Media AG
Hermetschloostrasse 77
8010 Zürich
www.weka.ch

Seite 53
BALM GmbH
Langwiesstrasse 11
8360 Eschlikon
www.balm-coaching.ch

KLEININSERATE

Ich biete

NARDIAS – Natürlich Kokosnuss

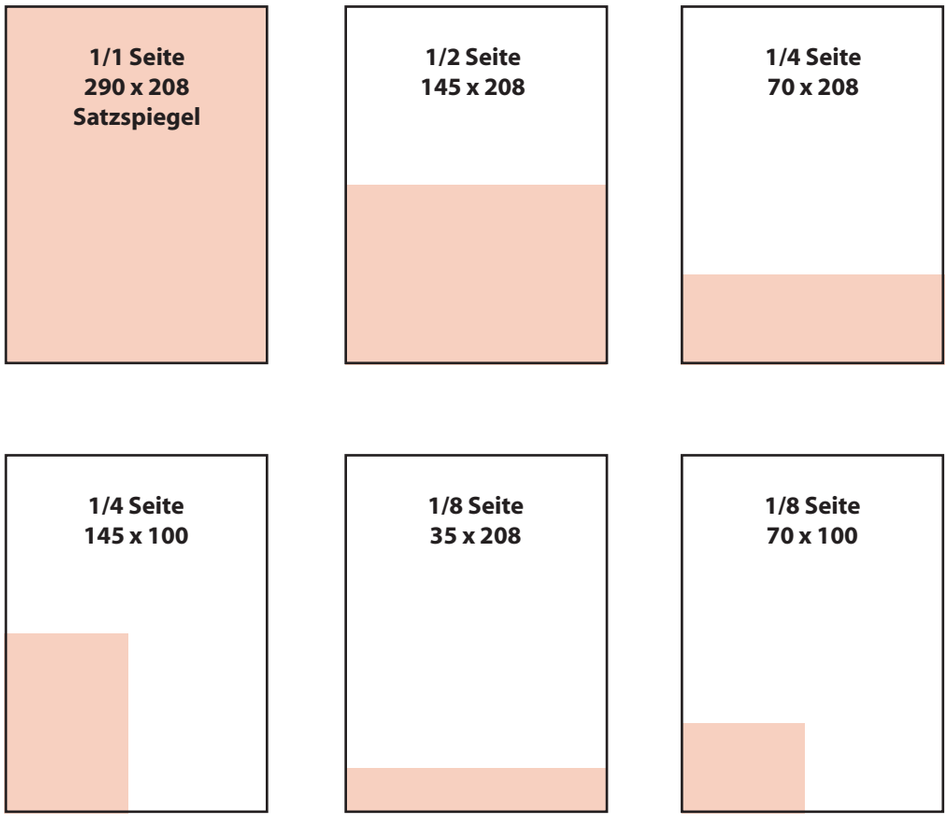
Von eigener Inselfarm bieten wir Ihnen:

- Kunden & Mitarbeiter Geschenke
- natürliche fair trade Kokosprodukte
- Vorträge und Degustationen
- Inselleben

Nadja Horlacher, 071 888 02 83

BodyReset Fachinstitut & Divinia Studio

FETT WEG? Aber wie? Für alle Frauen und Männer, ein Rendezvous mit Divinia gefällig!
Divinia zaubert ein Lächeln in jedes Gesicht. Body Forming, Fett Abbau oder Muskel Aufbau. Profitieren von eine kostenlose Erstbehandlung von 40-50 Minuten
Marianne Christen, 078 874 32 04



Inserieren und ERFOLG haben:

079 853 97 10

www.netzwerk-verlag.ch

Grösse	Satzspiegel	Kosten
1/1 Seite	290 x 208 mm	2100.–
1/2 Seite hoch	145 x 208 mm	1080.–
1/4 Seite quer	70 x 208 mm	540.–
1/4 Seite hoch	145 x 100 mm	540.–
1/8 Seite quer	35 x 208 mm	300.–
1/8 Seite hoch	70 x 100 mm	300.–

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

9 x im Jahr den *ERFOLG* im Briefkasten

Ausschneiden und einsenden an:
KMU Netzwerk Verlag GmbH • Eschenring 13 • 6300 Zug
Bestellung per Telefon 041 740 42 25 - per Fax 041 740 42 26 oder E-Mail. abo@netzwerk-verlag.ch

Ja, ich bestelle das Jahres-Abonnement zum Preis von nur CHF 36.– (inkl. MwSt.)

Firma _____

Name _____

Vorname _____

Adresse _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____

Datum/Unterschrift _____

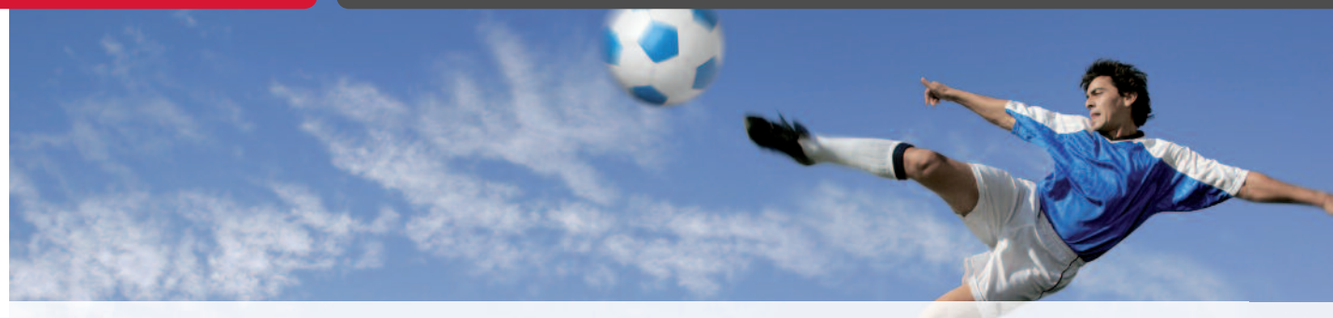
Die starke Zeitung für Selbständige, Unternehmer und Existenzgründer
www.netzwerk-verlag.ch

crm
SWISS CRM FORUM

24. JUNI 2010
Hallenstadion Zürich

HALLENSTADION Zürich

Infos | Registration
www.swisscrmforum.com



Der richtige Kick für Ihr CRM

10 Jahre SWISS CRM FORUM:
»Ein Blick zurück in die Zukunft«

Fünf gute Gründe für Ihren Besuch am SWISS CRM FORUM:

» **Keynote-Referate: Spiel nach vorn!**
Top Executives und CRM-Experten präsentieren, wie CRM den Unternehmenserfolg nachhaltig beeinflusst.

» **Experten- und Praxisreferate: In die Offensive gehen!**
Stellen Sie sich Ihr ganz persönliches Programm zusammen. Vier Schwerpunktthemen stehen zur Auswahl.

» **Marktübersicht: Gute Vorlage für Ihren Erfolg!**
In vier Themenwelten stellen über 70 führende Anbieter CRM-Lösungen und Dienstleistungen aus.

» **Networking: Eine erstklassige Taktik!**
Treffen Sie Unternehmer, Marketeers und die CRM-Szene.

» **Informative Speakers' Corner Referate: Chancen erkennen und verwerten!**
Mehr als 40 Referate von Ausstellern, die Sie ohne Voranmeldung besuchen können.

Referate | Auswahl

Dr. Wolfgang Martin
Analyst und Mitglied im CRM-Expertenrat, Wolfgang Martin Team, Annecy

CRM – Wo führt uns der lange Weg zum Kunden hin?

Dr. Peter A. Gloor
galaxyadvisors AG, Chief Creative Officer, MIT Center for Collective Intelligence, Research Scientist

Coolhunting und Coolfarming durch Schwarmkreativität

Prof. Dr. Walter Brenner
Universität St. Gallen, Institut für Wirtschaftsinformatik

Vorteile und Nutzen von CRM als Software as a Service – für Unternehmen in der Schweiz

Dr. Frank Maier
Swiss International Air Lines, Managing Director, Head of Marketing

Kennen Sie Reto Schmid – oder gibt es den persönlichen Kontakt überhaupt noch?

Ed Thompson
Gartner, Vice President and Distinguished Analyst

The Third Generation of CRM 2010-2020

Jetzt anmelden: www.swisscrmforum.com/anmeldung

Presenting Partner: swisscom

Partner: ACCARDA, Actricity, AZ Direct, bsi, IBM, ORACLE SIEBEL, PIDAS, SAP, sas

Patronatspartner: callnet.ch, GfM, SDV

Akademischer Partner: zhaw School of Management and Law