ERFOLG

Offizielles Organ des schweizerischen kmu verbandes

Die starke Zeitung für Selbständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 7 • September 2008 • 2. Jahrgang • Preis Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Informatik

Wichtige Unternehmensdaten griffbereit Seite 5

Spielend Web-Inhalte managen Seite 6

Wirtschaft

Verlustfalle Stammkunde Seite 10

Veranstaltung

Unternehmertreffen in Solothurn Seite 16

Marketing

Werbung mit Zielgruppe Frau Seite 17

Rechtsberatung

Der Kampf gegen Marketingpiraten Seite 18

Finanzierung

Förderprogramme: Chance oder Frust Seite 20

Finanzierung für KMU's Seite 28

Strategie

Wie teile ich meine Zeit ein Seite 23

2. Solothurner Unternehmertreffen
Erweitern Sie Ihr Netzwerk

BCB – Ihr Business Center im Bösch

Mehr Leistung für Ihr Geld – Ihr Büro bereits ab CHF 2'250.00 all-inclusive.

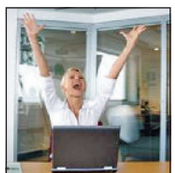
NESINCO Management AG, Tel. +41 41 726 75 71

CID: 447418

Bereits über 100 Unternehmen beteiligen sich am Mehrwertpartner-program 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	Telekommunikations-Partner
ABZ Suisse GmbH	Lehrgänge, Haus-Gebäudetechnik
Ackle Computer Technologie	IT-Software / Technologie
Advokatur&Rechtsberatung Trias AG	Rechtsberatung
Alpamare Bad Seedamm AG	Wasserpark
APO NetCom AG	Telekommunikation / Optimierung
APU KUNTUR ALPACA	Grosshandel, Strickwaren
Atlantic Suisse AG	Elektro-Boiler, Radiatoren
Audia & Canali	Audio, Beleuchtung
Auto Züri West	Neuwagen & Occasionen
AVIS Autovermietung	Autovermietung / Autokauf
B.Peter Gebäudesysteme	Gebäudesystem- und AV-Technik
Bitlis Music + Game Shop AG	Music & Games
Bruno Murer Weinspezialitäten	Weine
Business Limousine AG	Limousinenvermietung
BW Mode GmbH	Masskleidung
Cirde GmbH	Reinigungsmaterialien
Claris Werbung & Partner	AdScreen Werbung
Classei.ch	Büroorganisation
Computer Service Bollinger	Informatik
Creavida Priska Flury	Events im Spielbereich
DekoPoint	Werbematerial
Delta Glas Zürich	Glas, Glasarbeiten
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
Educationpool	Online Testcenter und Lernplattform
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
fam office gmbh	Buchhaltung, Steuern, Marketing
Fanti Soft Heiz	Softwareinstallationen
Fengshui Coaching	FengShui, Farb-Raumberatung
gamper media	Internetauftritte, Schulungen
gastro.mania	hospitality-services, Beratung
Golfodrome AG	Golf-Indoor-Academy
Hächler Services + Beratung	IT-Beratung / Buchhaltung
Henke GmbH	Brandschutz
Hochsee Team AG	Segelferien
HOTEL SEBLiCK AG	Seminarhotel und Bankett
Hydrops	Aussenwhirlpool, Fitnessgeräte
Hygiene Technik AG	Entkalkungsautomaten
IGM	Institut für ganzheitliche Methodik
Inkasso Organisation AG	Inkasso, Wirtschaftsauskünfte
Jet Schweiz IT AG	Server, PC, Notebook
Intrum Justitia AG	Inkasso, Wirtschaftsauskünfte
Kägi AG Reinigungen	Gebäudeunterhaltsreinigung
K&S Kappeler + Studerus AG	Unternehmensberatung
KeyCorner GmbH	Schlüssel, Fundmarken
KIS Consulting Studer	Software-Lösungen für KMUs
KLONDIKE Shop	Shop für Mensch und Tier
knot&tie ag	Mode-und Firmenkrawatten
Lamibind	Laminier- und Bindesysteme
Livretto.ch	Buchhandlung
Logista EG AG	Baugewerbe
Lutz Internet Services	WebServices
MAF Zürich Consulting	Wirtschaftsrecht, Finanzierungen
Michael Page International	Personalvermittlung / Rekrutierung
Movecom AG	Werbebranche
Mr. Lens GmbH	Kontaktlinsen, Pflegeprodukte
mvm security systems	Alarmanlagen
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
Predus AG	Coaching / Aus-und Weiterbilldung
Prografik, Jean-Pierre Heinzer	Schrift & Grafik
R.B. Bauberatung	Küchen, Bäder, Möbel
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
Sicherheitsberatungen Wyder	Sicherheit, Objektschutz
Sinform GmbH	Consulting, Kundenbindung
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
WebSites4u	WebDesign
Webuniverse Informatik	WebDesign, PC-Schulungen,
WEKA Verlag AG	KMU Fachpublikationen
WERUS	erfolgsorientierte Bücher
Win-Lux GmbH	kundenspezifische IT-Lösungen
www.hemd-nach-mass.com	Hemden nach Mass
www.permanent-make-up.com	Permanent-Make-upYeah
Informatik GmbH	Tintenpatronen, Toner
Zirkumflex AG	Telekommunikation

Werden Sie Mehrwertpartnerfirma auf www.sparcard.ch und wir erweitern Ihr Kommunikationsumfeld.



Ich möchte Anbieter werden. Klicken Sie hier.

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 SparcCard mit Ihren Produkten und/oder Dienstleistungen einen Direktvorteil.

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

KMU Mehrwertpartner AG ,Bösch 104 ,6331Hünenberg ,Tel.:041 560 33 04 info@mehrwertpartner.ch

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser

Nichts ist so wichtig für Unternehmerinnen und Unternehmer wie ein gut funktionierendes Netzwerk.
Mit der Durchführung des 2. Solothurner Unternehmertreffens bietet das KMU Netzwerk zusammen mit dem schweizerischen KMU Verband die Möglichkeit, an einem Abend zahlreiche aktive Kontakte zu machen. Wiederum wird an diesem Anlass, welcher auch als Nordwestschweizer Unternehmertreffen geführt wird, die Möglichkeit geboten, dass sich Firmen selber an der angegliederten Tischmesse präsentieren können. Dies ist eine ideale Möglichkeit, um so das eigene Netzwerk zu vergrössern und anwesenden Unternehmerinenn und Unternehmer die eigenen Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren. Alle weitere Infos dazu finden Sie auf Seite 16

Auf einen speziellen Artikel dieser Ausgabe möchte ich Sie hinweisen: «Werbung mit Zielgruppe Frau». Die Fokussierung der Zielgruppe und Produkpalette geht immer weiter und was Daniela jakab und Claudia Zechner in kurzer Zeit aufgebaut haben, ist sehr lesenswert und gibt vielleicht auch Ihnen neue Ideen und Inputs. Den Bericht dazu finden Sie auf Seite 17

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

ERFOLG

Die starke Zeitung für Selbständige, Unternehmer und Existenzgründer

Passwort für die Ausgabe 7: Herbst

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]

CID Nummern dieser Ausgabe:

Firmenname	CID Nummer
Stylos	447727
KMU Mehrwertpartner AG	447418
Anwälte Kriens	445620
InformatiConsult GmbH	284725
Digicomp Academy AG	97165
SAGE	373310
Credita AG	446015
mvm unternehmensberatung	334706
kmu netzwerk ag	446749
CSS	214875

Bei jedem Fachbericht finden Sie eine CID Nummer. Mit dieser Nummer können Sie über die WebSite www.netzwerk-verlag.ch sofort alle Kontaktdaten, SHAB Publikationen und vieles mehr erfahren.
Tragen Sie einfach in die Suchbox die jeweils passende CID Nummer ein und schon werden Ihnen alle verfügbaren Kontaktinformationen angezeigt.

Wenn Sie Fragen zu einem der Artikel haben, so finden Sie auf Seite 30 dieser Ausgabe eine Auflistung, wer den Artikel geschrieben hat, so dass Sie direkt in Kontakt treten können.

Anzeigen

ABZ-SUiSSE GmbH
Praktische Aus- und Weiterbildung in Haus-Energie-Gebäude-Instandhaltungstechnik
Wiggermatte 16
Mehlsecken
CH-6260 Reiden

Telefon +41 (0)62 758 48 00
Fax +41 (0)62 758 48 01
Email info@abz-suisse.ch
Webseite www.abz-suisse.ch

AUS- UND WEITERBILDUNG IM EIGENEN PRAXISLABOR

KLEINE KLASSEN ZUR INDIVIDUELLEN FÖRDERUNG DER LERNERFOLGE

IHR AUSBILDUNGSPARTNER FÜR ENERGIE -& UMWELTTECHNIK

Inhaltsverzeichnis

Mehrwertpartner
Liste der Mehrwertpartner 2

Informatik
Verwendung einer Betriebssoftware 4
Unternehmensdaten griffbereit 5
Spielend Web-Inhalte managen 6
IT Historiker gesucht 7

Marketing
Online-Shopping im Steigflug 8
Proud Mary 17

Reportage
Mit Reden überzeugen 9
Mit MuGrow auf die Erfolgsspur 12
Der neue Scooter 2008 BESBI 125 21
Alles rund um die Wolle 24
Newsign setzt neue Zeichen 25

Wirtschaft
Verlustfalle Stammkunden 10

schweizerischer kmu verband
In China will jeder Manager sein 11
Der eigene erfolgreiche Werbeträger 13

Gesundheit
Aeskulap-Klinik in Brunnen 14
Das Geschäft mit den Falten 15

Verkauf
Erfolgreich Verkaufen 16

Rechtsberatung
Der Kampf gegen Markenpiraten 18

Unternehmertreffen
2. Solothurner Unternehmertreffen 19

Finanzierung
Förderprogramme: Chance oder Frust 20
Finanzierung für KMU`s 28

Telekommunikation
Kosten sparen mit Technologien 22

Strategie
Wie teile ich meine Zeit ein? 23

Vorsorgeberatung/Versicherung
CSS Versicherung als Partner 26
Stylos Sammelstiftung 27

Termine
diverse Herbstseminare 29/30

Autorenverzeichnis/Impressum
31

CID: 284725

Die Verwendung einer Betriebssoftware

Franz Stübi

Die Verwendung einer Betriebssoftware bedeutet für ein Unternehmen Ordnung, Übersicht und Kostenersparnis.

Was genau ist eine Betriebssoftware? Jedes Unternehmen, egal wie gross bez. klein es ist, besteht aus Abläufen. Man nennt diese Abläufe Prozesse. Bei einer Kundenanfrage zum Beispiel wird als erstes die Adresse ins System aufgenommen. Dies ist ein Prozess. Solche Prozesse ziehen sich durch eine Firma wie ein roter Faden. Die Betriebssoftware muss in der Lage sein, mindestens zu 90% diesen Prozessen zu folgen und zwar bis hin zum geschäftlichen Jahresabschluss.
Meist beginnt der erste Prozess mit der Eingabe einer Adresse, eines Artikels oder einer Stundenposition, vielleicht aber auch mit der Buchung einer Lieferantenrechnung. Die Betriebssoftware ist also eine Software, die Kunden oder Mitglieder verwaltet, mit der man Offerten, Rechnungen, Quittungen usw. erstellen, Mehrwertsteuerabrechnungen, Lohnabrechnungen, Zahlungsbuchungen erledigen und Konten führen kann. Letztlich sollte eine Betriebssoftware auch eine eigene Finanzbuchhaltung in sich tragen, dass sich damit ein Jahresabschluss machen lässt, ohne eine Schnittstelle durchlaufen zu müssen. Schnittstellen sind nämlich in der Regel teuer und erzeugen Fehlerquellen.

Wer sollte eine Betriebssoftware nutzen?
Jede Institution, welche Kunden, Mitglieder oder sonstige Adressen verwaltet. Jeder Unternehmer, der Rechnungen, Lieferscheine, Quittungen oder Gutschriften druckt, sowie jeder, der eine Buchhaltung führt, Löhne ausbezahlt oder Mehrwertsteuer abrechnet. Sicher jeder Einzelunternehmer, jede GmbH, AG, Genossenschaft oder Verein, Club usw.

Was enthält eine gute Betriebssoftware?
Es gibt eine Vielzahl von Betriebssoftware, jedoch enthalten die meisten ähnliche Module. Der Auftragsbereich sollte Adressen, Artikel und Stundenpositionen enthalten. Weiter muss man Offerten, Bestätigungen, Lieferscheine, Rechnungen, Gutschriften und Quittungen machen, offene Debitoren verwalten und ein Mahnwesen betreiben können. Im Finanzwesen ist es unabdingbar, dass damit Löhne und Mehrwertsteuer abgerechnet werden können. Auch eine Finanzbuchhaltung sollte darin enthalten sein, damit alle Zahlen in der Software bleiben. Technisch gesehen ist es vorteilhaft, wenn es für die Software Erweiterungsmodule gibt, zB: Auswertungs- und Grafikmodule, oder Shop-Funktionen. Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Netzwerkfähigkeit, damit mehrere Mitarbeiter die Applikation gleichzeitig betreiben können.

Was kostet eine Betriebssoftware?
Wenn eine Betriebssoftware modular und im Netzwerk skalierbar ist, kostet sie meistens als Einzelplatzversion und nur mit den notwendigen Modulen nicht allzu viel. Wächst die Firma, sollte auch die Software mitwachsen, beziehungsweise analog dazu mit ausgebaut werden können. So wachsen auch die Kosten analog zur Firmengrösse.

Der modulare Softwareaufbau, oder als Frage formuliert. Wo fange ich an?
Prozesse lassen sich am Besten anhand anschaulicher Beispiele erklären. Stellt sich ein kleines Unternehmen auf viele Kunden ein, welche zum Beispiel Güter des täglichen Gebrauchs bestellen, so sollte er sich überlegen, von Anfang an eine umfassende Adressdatenbank anzulegen. So kann schnell ausgewertet werden, wer bestellt welche Produkte und wem kann man welche Produkte gezielter anbieten. Dieses Unternehmen sollte von Anfang an eine Auftragsbearbeitung mit Artikel, Faktura, Debitor, Lager und Kreditor haben. Will er später gezielte Angebote machen können, ist es ein Vorteil, wenn es dazu ein spezielles Statistikmodul oder Auswertungsmodul gibt. Ausbau bedeutet aber auch mehrere Mandanten führen zu können. Noch wichtiger aber ist der Ausbau im Netzwerk. Ein/e zusätzliche/r Mitarbeiter/in bedeutet ein neuer Arbeitsplatz. Also sollte auch die Betriebssoftware netzwerkfähig und mehrbenutzerfähig sein. Selbst dann, wenn sie vor Jahren als Einzelplatzversion gekauft wurde.

Die InformatiConsult GmbH unterstützt Q-Software, ein Schweizer Qualitätsprodukt mit allen oben genannten Aspekten und kostet in der Einsteiger-Version nur 999 Franken. Schauen Sie unter: **www.informaticonsult.ch** und dann Betriebssoftware anklicken.

Franz Stübi
Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Anzeigen

Sonderangebot für Leser von «Erfolg»

Laden Sie noch heute eine Demoversion von Q-Business kostenlos unter www.qsoftware.ch oder auf www.netzwerk-verlag.ch herunter und testen Sie diese einmalige Software.

Die Standardversion von Q-Business ist bereits ab Fr. 999.– (exkl. Mwst) erhältlich und Leser der Zeitung «Erfolg» erhalten mit diesem Inserat bis Ende September 10% Rabatt.

Q Business, die 100% Schweizer Qualitätssoftware

Noch Fragen zu Q-Business oder möchten Sie eine kostenlos Präsentation?

Rufen Sie uns an. Unter Telefon 044 586 01 04 geben wir Ihnen gerne Auskunft oder vereinbaren einen Termin mit Ihnen.

IC InformatiConsult GmbH

Endlich wichtige Unternehmensdaten griffbereit – weltweit!

Mit einem neuartigen System können Dateien perfekt verwaltet, geordnet und gespeichert werden. Ein Sieg über das ständig wachsende Daten-Chaos.

Mittelständische Betriebe aller Größen und Branchen, Konzerne, Behörden oder Universitäten – sie alle leiden unter dem gleichen Problem: Tausende von wertvollen Dokumenten-, Grafik-, Bild- und Videodateien werden täglich von verschiedensten Abteilungen erstellt. Meist werden diese Information lediglich auf lokalen Rechnern oder überfüllten Laufwerken abgelegt. Eine zentrale Verwaltung mit einem für alle betreffenden Parteien benutzerabhängigen, schnellen Zugriff fehlt. Dies verursacht den Unternehmen nebst ineffizienten Prozessen zudem teils hohe Kosten durch Neuerstellung, Verlust oder Versand von DVD's. Kurz: Ein Riesenberg an Bürokratie.

Jetzt gibt es eine perfekte Lösung für alle, die nicht die Daten-Übersicht verlieren wollen: die webbasierte Bild- und Mediendatenbank eyebase-Album der Schweizer Firma amediac AG. Das System hilft nicht nur, das Material zu ordnen und zu zentralisieren, sondern bietet auch die Möglichkeit, zielgruppenspezifische Daten-Sammlungen zusammenzustellen und diese Benutzern mit einem Code per E-Mail zugänglich zu machen. Die Einsatzmöglichkeiten für eyebase sind vielfältig:

Der Automobilhersteller BMW verwaltet seine Unternehmensgeschichte mit der neuen Methode, die Fluggesellschaft Air Berlin digitale Informationen zur Unternehmenskommunikation und die Vorarlberger Landesregierung in Österreich speichert so automatisiert Fernsehberichte aus über 90 Kanälen über das Land Vorarlberg.

Auch beim Schweizer Büromöbel Produzenten Stoll Giroflex (www.giroflex.ch) ist eyebase-Album im Einsatz. Produktbilder und -Zeichnungen, Marketing Unterlagen oder Preislisten – alles, was zu einem Möbelproduzenten gehört, ist dabei. Speziell im Zuge des «Partner Net» von Giroflex erhalten über 500 Vertriebspartner in 5 verschiedenen Sprachen individuell & weltweit direkten Zugriff auf für sie wichtige Informationen. Jederzeit! Der Geschäftsführer der amediac AG erklärt:
«Mit eyebase-Album haben wir den Nagel auf den Kopf getroffen. Eine messbare Prozessoptimierung mit signifkanten Einsparpotentialen – egal ob im Einsatz bei Abteilungen oder unternehmensweit. Und dabei ist eyebase-Album kinderleicht zu bedienen.»
Gerade für Vertriebspartner und Marketingabteilungen in KMU's sei die Software für interne und externe Kommunikationszwecke ideal. Weltweit würden mit ihr wichtige Informationen zur individuellen Recherche jederzeit zur Verfügung stehen. Zeitraubende und sich stets wiederholende Tätigkeiten entfallen.
Das Software-Produkt überzeugt nicht nur die schon mehr als 40 Kunden. eyebase-Album wurde Sieger der europaweiten Produkt-Evaluation des führenden Schweizer IT-Dienstleisters für Print- und Publikationslösungen, der Stämpfli AG (www.staempfli.ch). In den vergangenen vier Jahren hat die Amediac AG im deutschsprachigen Raum erfolgreich Fuß gefaßt. Nun soll die europaweite Expansion folgen.
Infos: www.eyebase.com *Clemens I. Schuler*
Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Anzeigen

Endlich Ordnung in der Datenbank

eyebase® album

eyebase® - die Lösung zur unternehmensweiten Verwaltung, Verteilung und Archivierung wertvoller Daten wie Bilder, Dokumente oder Video Dateien. Ihr Sieg über das täglich wachsende Daten-Chaos.

www.eyebase.com

Mein Persönliches Konzept

Sinn- und gewinnbringende Berufs- und Lebenskonzepte für Unternehmer, Kader und Selbständige

www.konzept.org
tel. 071 66 00.836 fax .837

Spielend Web-Inhalte managen

Wenn man den Unterhalt der Website nicht permanent extern vergeben will, ist das grösste Problem fu¨r viele Unternehmen, jemand im Haus zu haben, der oder die gut genug mit dem Seitenaufbau vertraut ist, um die Web-Inhalte managen zu können. Content Management Systeme (CMS) sind auch nicht immer das Gelbe vom Ei. Anders intellisite® der i-WAG GmbH: Es verfü¨gt vermutlich ü¨ber einen der benutzerfreundlichsten WYSIWYGEditoren, der es als Content-Management-System äusserst benutzerfreundlich macht.

Vergessen Sie komplizierte Programmabläufe, unübersichtliche Strukturen und ineffizientes Arbeiten. Mit intellisite® sind endlose Schulungstage ebenso kein Thema. Sie werden sich vom ersten Moment an mit diesem Content-Management-System (CMS) anfreunden. Die Benutzeroberfläche ist vergleichbar mit den MS Office-Tools, die Sie schon bestens kennen. Das Geheimnis hinter dem Erfolg von intellisite® ist mitunter der WYSIWYG-Editor (What You See Is What You Get). Deshalb erstellt und aktualisiert man mit diesem CMS den Inhalt einer Website wie mit einer Office-Anwendung – jedoch ohne Softwareinstallation, da die Administration vollständig webbasierend abläuft. Es sind absolut keine Programmierkenntnisse notwendig.

Eine Website muss immer die aktuellsten Informationen enthalten. Firmen, die dieses Ziel erreichen, erhöhen dadurch die Besucherzahlen auf ihrer Website und schaffen neue Geschäftsbeziehungen.

Nur – wer soll die Website aktuell halten, wenn man diese Aufgabe nicht extern vergeben oder die Kosten nicht auf sich nehmen will? Man benötigt ein CMS, ein Content-Management-System. intellisite®, die CMS-Lösung der i-WAG GmbH, ermöglicht es erstmals jedermann, den Inhalt der eigenen Website vom ersten Moment an selber zu aktualisieren – speditiv und intuitiv. Man benötigt keine Programmierkenntnisse, keine zeitintensiven Schulungstage und kein umfangreiches Selbststudium. intellisite® ist die intelligente CMS-Lösung, die den Kundenbedürfnissen entspricht.

Der Name ist Programm: intellisite® ist eine intelligente und benutzerfreundliche CMSLösung. Dies beginnt schon beim Projektstart: dank dem modularen System kann man die benötigten Module frei zusammenstellen. Die vorgefertigten intellisite®- Packages machen einen raschen Projektstart möglich. intellisite® lässt sich vom ersten Tag an intuitiv bedienen. Die Einfachheit besticht. Dabei profitiert man von allen Vorteilen eines umfangreichen Enterprise- Content Management-Systems zu einem optimalen Preis/Leistungs-Verhältnis. Unzählige Firmen haben sich bereits für intellisite® entschieden. Die i-WAG hat auch an die Zukunft gedacht und diese CMS-Lösung modular aufgebaut. Deshalb kann man später jederzeit weitere Module hinzufügen, wenn das eigene Projekt, das Angebot der Firma und die Bedürfnisse wachsen.

Der intellisite® Editor

Der intellisite® Editor zeichnet sich durch seine hohe Benutzerfreundlichkeit und seinen hohen Funktionsumfang aus. Nicht umsonst wird er als eines der umfangreichsten und innovativsten WYSIWYG-Tools bezeichnet.

Sämtliche Objekte (Tabellen, Bilder, Links, Imagemaps, Formulare, etc.) bieten mittels Kontextmenü (rechte Maustaste) weitere Optionen für professionelles Arbeiten und lassen keine Wünsche offen: Textbearbeitung Word-like (fett, kursiv, unterstrichen, hoch-tief gestellt, Aufzählung, Nummerierung, Einzug, linksrechts- und zentriert ausrichten, Blocksatz, Schriftfarbe, etc.)

- Erweiterte Tabellenfunktionen (Spalten, Zeilen, Zellen, Ausrichten, Verbinden, Hintergrundfarbe, Hintergrundbild, Styles, etc.)
- Bildfunktionen (Klein- und Grossbildfunktionen, Bildbeschneidungen, autom. Bildkomprimierung)
- Image-Map
- Anker, Email + Verweise
- Layer
- Einbinden von Multimedia-Elementen (Filme, Sound, Flash)
- Iframe
- Sonderzeichen
- Farben und Hintergrund auf Objektbasis (Farbe u. Hintergrund- Bilder z.B. in Tabellen etc.)
- SourceCode-Reinigung
- Suchfunktionen
- Formular-Generator
- Zeitsteuerung
- Pop-Up Generator
- Word- und Excel-Import
- Text- oder HTML-Modus
- Vorschau
- Scriptfähigkeit (Einbinden von JavaScript, PHP, etc.)… und vieles mehr.

i-WAG realisiert kreative und moderne Websites. Dies ist das Kerngeschäft. Die Lösungen basieren auf den aktuellsten technischen Standards. Dank der selber entwickelten CMS-Lösung intellisite® – «the new generation of websites» – können die Kunden ihre Websites selber aktualisieren.

Zu den Leistungen der i-WAG zählen aber auch die Programmierung von Datenbanken, die Anbindung von Warenwirtschaftssystemen (WWS) ans Web sowie E-Business- und E-Commerce-Anwendungen, Crossmedia-Lösungen und Shared Web Content. Überzeugen konnte die i- WAG GmbH ihre Auftraggeber nicht zuletzt mit dem umfassenden und benutzerfreundlichen Leistungsumfang ihres CMS.

Stefan Wey

Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

CID: 97165

IT Historiker gesucht

Digicomp sucht anlässlich des 30-jährigen Jubiläums den besten Geschichtsforscher in Sachen IT. 30 knifflige Fragen müssen richtig gelöst werden, um am finalen Schlussgang an der grossen Digicomp Jubiläumsparty teilzunehmen. Der Gewinner fliegt nach Las Vegas.

Ein IT Quiz mit 30 Fragen zur Geschichte des PCs ist die grosse Nuss, die es zu knacken gilt, wenn man den Hauptpreis – ein Flug nach Las Vegas zur Consumer Electronics Show – ergattern will. Die Fragen sind alles andere als banal: «Wie heissen die beiden Erfinder der Computermaus» und «Wer war der Begründer der Integrationsidee?» sind zwei aktuelle Beispiele. Wenn nichts mehr hilft, hilft Google. Mit der richtigen Suchtechnik liefert der Searchbot fast immer die richtige Antwort.

Helfen kann Ihnen auch der Mann, der die Fragen zusammengestellt hat: Röbi Weiss.

Am 17. September hält er einen Vortrag zur Geschichte des Computers bei Digicomp in Zürich. Er kennt die Antworten und gibt gerne Auskunft.

Das Quiz geht über zwei Runden: In der ersten Runde müssen die kniffligen Fragen des Computer Quiz gelöst werden. In der zweiten Runde werden die vier besten Historiker im Final live an der Digicomp Jubiläumsparty Party am 24. Oktober im Mellow Club Zürich auf ihren Sachverstand hin getestet. Der Gewinner schliesslich fliegt im Januar nach Las Vegas. Die Ehrenplätze erhalten Digicomp Kursgutscheine, um ihr Wissen mit aktuellen Inhalten aufzufrischen.

Zum Quiz geht's über die Jubiläumsseite bei Digicomp:
www.digicomp.ch/1978-2008

Oliver Müller
Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Über Digicomp
Digicomp ist mit über 600 verschiedenen Seminaren, 40 Lehrgängen, 10 Bootcamps, Workshops, E-Learning und 300 erfahrenen und motivierten Trainern der führende professionelle IT-Bildungspartner der Schweiz. Mit eigenen, äusserst zentral gelegenen Seminarzentren in Zürich, Basel, Bern, St. Gallen, Lausanne und Genf und dem Partnerstandort in Bellinzona unterstützt Digicomp jährlich 14'000 Kursteilnehmende, ihre beruflichen und privaten Ziele zu erreichen.
Die Dienstleistungen der Digicomp Academy AG sind Benchmark im Schweizer Bildungsmarkt. Dank einer Kundenzufriedenheit von über 95 Prozent und maximaler Lerneffizienz trägt Digicomp dazu bei, die Mitarbeitenden unzähliger Firmen im Arbeitsalltag nachhaltig weiterzubringen und ihre Produktivität und ihr Know-how zu steigern.

Anzeigen

Landgasthaus LINDE Doppleschwand

Der Treffpunkt in Doppleschwand

Das heimelige Landgasthaus im Unesco Biosphäre Entlebuch das zum verweilen einlädt.

- Flexible Bankettlokalitäten.
- Grosser Kinderspielplatz.
- Monatlich abwechselnde kulinarische Spezialitäten.
- Grosse Sonnenterasse.
- Kegelbahn.
- Grosser Parkplatz.

Felder Andreas • Landgasthaus Linde • 6112 Doppleschwand
doppleschwand@bluewin.ch • www.linde-doppleschwand.ch
Telefon 041 / 480 13 82 • Fax. 041 / 480 42 82

Geschlossen: Dienstag und Mittwoch bis 16.00 h

CID: 373310

Online-Shopping im Steigflug

Laut einer aktuellen Untersuchung der Nielsen Company haben über 85 Prozent der Internet-Nutzer weltweit bereits im Web eingekauft und mehr als die Hälfte nutzen die Möglichkeiten des E-Commerce regelmässig. Noch einmal deutlich über dem internationalen Durchschnitt liegt die Schweiz mit 95 Prozent. Damit gehören die Eidgenossen zu den sechs weltweit führenden Nationen beim Einkauf im Internet. Dazu tragen auch die Schweizer KMU bei, indem sie das Web vermehrt als Vertriebsplattform nutzen. Eine Befragung von Sage Schweiz unter 240 Kunden, die ein Warenwirtschaftssystem einsetzen, ergab, dass bereits etwa ein Viertel (24.6 Prozent) einen Webshop betreibt. Dabei wird die Lösung von PhPepperShop (8.5 Prozent) mit am häufigsten eingesetzt.

Standard-Webshops sind gefragt

Von den Unternehmen, die ihren Kunden den Einkauf per Webshop ermöglichen, sind 84.4 Prozent mit ihrer Lösung sehr bzw. eher zufrieden. Von den übrigen drei Viertel der Befragten, die noch keinen Webshop einsetzen, planen bereits weitere 13.3 Prozent, eine entsprechende Lösung einzuführen. Dabei würde knapp über die Hälfte der Interessenten für den Anfang einen Standard-Webshop als Vertriebskanal einrichten. Eine gute Basis dafür bieten die betriebswirtschaftlichen Gesamtlösungen Sesam 2008, Winware 2008 und Winway von Sage Schweiz. Verfügen sie doch über offene Schnittstellen, um z. B. das Schweizer Webshop-System PhPepperShop anzubinden. Dessen Payment-Service-Portfolio beinhaltet u. a. die bekannten Dienstleister ClickandBuy, easyDebit und ChronoPay. Ausserdem gehören die Bezahlung per Telefonrechnung über Swisscom Fixnet sowie eine umfassende Lagerbestandsverwaltung zum Leistungsumfang des Webshops.

Marc Ziegler

Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Unternehmen

Sage Schweiz AG, Tochtergesellschaft des britischen Softwarekonzerns Sage plc, ist führender Anbieter von betriebswirtschaftlichen Gesamtlösungen in der Schweiz. Das umfassende Softwareangebot für KMU zeichnet sich durch Bedienerfreundlichkeit, hohe Funktionalität und moderne Technologie aus. Durch die offene Softwarearchitektur sind die Softwarelösungen jederzeit mit branchenspezifischen Produkten anforderungsgerecht erweiterbar. Darüber hinaus verfügt das Unternehmen über eine breite und kundennahe Dienstleistungspalette: Neben dem klassischen Produktsupport und einem breiten produkt- und fachspezifischen Schulungs- und Ausbildungsangebot bietet Sage Schweiz AG als Gesamtanbieter auch umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Financial Services und HR-Outsourcing

Anzeigen

SITRANS AG
Transport

- komplette Ladungen
- Schwertransport bis 30 Tonnen
- Anhängerzüge mit Hebebühne
- Express-Transporte

SITRANS AG
Schulhausstrasse 4
6052 Hergiswil

Telefon 079 435 50 33
Fax 041 662 11 33
www.sitrans.ch

Mit Reden überzeugen

Rhetorikclub Luzern

Alle vierzehn Tage treffen sich Privatpersonen, Angestellte und Unternehmer an den Rhetorikclub Abenden und üben sich in Rhetorik – der Kunst des Redens. Die Redner wissen: Dem, der Menschen überzeugen und begeistern kann, stehen alle Türen offen. Mit Redekunst die Führungs- und Sozialkompetenz steigern, ist denn auch das erklärte Ziel von Rhetorikclub Schweiz, einer noch regionalen Organisation mit Ziel in der ganzen Schweiz solche Club Standorte zu eröffnen.

Übung macht den Meister

Vor Publikum reden, ist nicht jedermanns Sache. Die Unsicherheit und das Lampenfieber kennt jeder. Die Angst vor dem Blamieren ist in vielen Menschen so stark verankert, dass sie Hemmungen haben, vor anderen Menschen frei zu sprechen. Genau diese Angst wollen die Rhetorikclub Mitglieder überwinden. Die Mitglieder üben sich alle zwei Wochen in der Kunst der vorbereiteten Rede und der Stegreifrede. Die Redner wissen: Wer das Wort ergreift, kann sich blamieren. Oder er kann Überzeugen, Begeistern und Triumphieren. Denn jenseits der Angst liegen Anerkennung, Freude und Erfolg. Wie das geht? Üben, üben, üben. Gäste sind willkommen und können, wenn sie wollen, gleich mittun. Denn nicht umsonst sagt ein geflügeltes Wort: Übung macht den Rhetorik-Meister.

Neuer Rhetorikclub in Luzern

Die Zentralschweiz hat seit dem 2. Juli 2008 den ersten Rhetorikclub. Gäste sind jederzeit herzlich willkommen!

Weitere Daten:

10.09, 24.09, 08.10, 22.10 usw. alle zwei Wochen. Veranstaltungsort ab September ist noch offen.

Franz Ruchti

Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Anmeldung und Info:
mobil 076 574 05 58
www.rhetorikclub.ch
info@rhetorikclub.ch

Anzeigen

Exklusive Spirituosen

SPIRITS & MORE

THE ONLINE - SHOP

www.spiritsandmore.ch

für preisbewusste Geniesser/Innen

Sie möchten mehr Präsenz bei Ihrer Zielgruppe?

Zum Beispiel 5 Monate lang mit Werbung in der Zeitung, im Internet und in eNewslettern?
Bereits ab Fr. 660.– sind Sie dabei.

Rufen Sie uns an:
041 560 33 01
Herr Rupp gibt Ihnen gerne mehr Infos

CID:446015

Achtung: Verlustfalle Stammkunden

Eine aktuelle Untersuchung des Kreditinformations- und Inkassoanbieters Credita AG ergab, dass fast 80% aller Debitorenverluste von Stammkunden stammen. Hätten Sie das gedacht?
Nicht die Neukunden, sondern die Stammkunden sind die grosse Verlustfalle, in die viele Unternehmen hineintappen. Doch warum ist das so und wie können Sie sich als KMU davor schützen?

«Meinen langjährigen Kunden kenne ich gut!»
Viele KMU kennen es aus eigener Erfahrung. Bei Neukunden ist man vorsichtig, schliesslich kennt man ja den neuen Kunden noch nicht. Einige KMU haben gar Bestelllimits und prüfen die Bonität des neuen Kunden, bevor sie ihn beliefern. Nicht so bei Stammkunden. Viele Unternehmen sind zu nachsichtig. Aussagen wie «Meinen langjährigen Kunden kenne ich gut. Da muss ich keine Angst haben.» sind die Regel.
Eine Einstellung, die verhängnisvoll sein kann, wie das Beispiel der im September 2007 in Konkurs geratenen Firma Closomat AG, Hersteller der automatischen Dusch WC, zeigt.

Eine Pleite, die sich abzeichnete …
Als die über die Grenzen hinaus bekannte Firma Closomat AG Anfang September 2007 Konkurs anmeldete, war die Überraschung zunächst gross. Nicht nur für die breite Öffentlichkeit, sondern auch für zahlreiche Lieferanten, die nun einen grossen Teil ihrer Forderungen abschreiben mussten. Doch war die Pleite des Traditionsunternehmens Closomat wirklich so überraschend? Gab es nicht schon früher Hinweise die zeigten, dass das Unternehmen in finanziellen Schwierigkeiten steckt? Diese Hinweise gab es tatsächlich, doch nur wenige beachteten sie. Das erste von zahlreichen Warnsignalen leuchtete bereits zehn Monate vor dem Konkurs auf; das Zahlungsverhalten verschlechterte sich frappant, wie der Bonitätsauskunft der Credita AG zu entnehmen war. Die Firma Closomat zahlte ihre Rechnungen immer unpünktlicher. Doch diese Warnsignale ignorierten viele Lieferanten und nahmen munter neue Aufträge an. Auf eine erneute Bonitätsprüfung verzichteten die meisten Lieferanten. Denn die Closomat war ja ein bekanntes Traditionsunternehmen und man kannte den Kunden sehr gut. Dieses fast schon blinde Vertrauen wurde nun vielen Lieferanten zum Verhängnis.
Die Folge: Fast die gesamten noch offenen und im Konkurs angemeldeten Forderungen mussten die Lieferanten abschreiben.

9 Warnsignale, damit Sie nicht in die Verlustfalle tappen
Da eine Firma nicht von heute auf morgen in Konkurs gerät, ist wichtig, dass Sie Ihren Stammkunden nicht blind vertrauen. Die Krise beginnt zwar im Verborgenen, doch meist gibt es schon lange vor dem Konkurs zahlreiche Hinweise auf die finanzielle Schieflage des Kunden. Die ersten Hinweise sind in der Regel verspätete Zahlungen. Müssen Sie zum Beispiel Ihren Kunden mahnen, kann das ein Anzeichnen für finanzielle Probleme sein. Spätestens jetzt sollten Sie den Kunden genauer beobachten und Zusatzinformationen wie eine Bonitätsauskunft einholen, um Klarheit über die die aktuelle Finanzlage zu erhalten. Doch es gibt noch zahlreiche andere Hinweise, bei denen die Warnleuchten blinken sollten. Die wichtigsten sind in der nachfolgenden Übersicht zusammengefasst.

Die 9 wichtigsten Warnsignale bei Stammkunden

1. Zahlt Ihr langjähriger Kunde plötzlich immer schlechter als üblich?
2. Hat Ihr Kunde die Bankverbindung gewechselt?
3. Bisher hat Ihr Kunde die Lieferungen nie bemängelt. Plötzlich und grundlos macht er dies nun; taktische Mängelrüge.
4. Will Ihr Kunde plötzlich einen tieferen Preis und / oder längere Zahlungsziele?
5. Bestellt Ihr Kunde nur noch wenig bei Ihnen? Hat er einen Ersatzlieferanten gefunden?
6. Baut Ihr Kunde Personal ab?
7. Wechselt bei Ihrem Kunden die Geschäftsführung?
8. Verlegt Ihr Kunde den Sitz?
9. Schliesst Ihr Kunde Filialen und Zweigstellen?

Warnlampe blinkt – was nun?
Ein Anzeichen allein kann harmlos sein und für Sie plausibel erscheinen. Treten aber mehrere gleichzeitig auf, sollten Sie rasch handeln. Den Konkurs Ihres Kunden können Sie nun nicht mehr völlig ausschliessen.

Das Wichtigste ist in einem solchen Moment, dass Sie weitere Informationen über Ihren Kunden einholen, zum Beispiel in Form einer Bonitätsauskunft und einer aktuellen Betreibungsauskunft. Nun wissen Sie mehr über den Kunden. Zugleich sollten Sie darauf achten, dass Ihre offenen Forderungen nicht mehr weiter anwachsen – ein rasches und zielgerichtetes Mahnwesen kann Ihnen in Zukunft viel Ärger ersparen. Zu guter Letzt sollten Sie mit Ihrem Kunden das Gespräch suchen um zu entscheiden, wie Sie weiter verfahren; Geschäftsbeziehung beenden und Forderung eintreiben oder gütliche Lösung finden.

Robert Hoogendoorn
Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Anzeigen

In China will jeder ein Manager sein

Im Anzug erscheint Wei Xu * zum Vorstellungsgespräch. Auf dem Bewerbungstisch liegt ein Elektromotor. Xu befühlt ihn kurz und legt ihn aus Angst, dass er gleich auseinander fallen könnte, beiseite. «Da war uns schnell klar, dass der frisch diplomierte chinesische Ingenieur keine Ahnung von mechanischen Vorgängen hat», sagt Personaldirektor Thomas Bouzanne von Rena, einem der grössten Prozesstechnologie-Anbietern von nasschemischen Anwendungen mit Sitz im Schwarzwald und Niederlassungen in Shanghai und Peking. Das Bewerbungsgespräch stand danach unter keinem guten Stern mehr.

So wie diesem deutschen Unternehmen, das jedes Jahr rund zehn Mitarbeiter für den chinesischen Markt einstellt, geht es vielen Mittelständlern in China. Viele chinesische Nachwuchskräfte sind zwar wissbegierig und bringen einen grossen Arbeitseifer mit, verfügen aber über ein schwaches technisches Grundlagenwissen. Auch Holger Schulteis, Niederlassungsleiter von Uhlmann, einem Hersteller von pharmazeutischen Verpackungsmaschinen mit Sitz in Laupheim (bei Stuttgart) und Shanghai kritisiert das fehlende praktische Verständnis der chinesischen Hochschulabgänger: «Anders als in Deutschland gibt es hier zu wenig Tüftler. Viele Bewerber haben zwar an der Uni gelernt, komplizierte Rechenaufgaben zu lösen, können aber keine Oberfläche plan feilen.» Solche Techniken lernt ein deutscher Industriemechaniker schon im ersten Lehrjahr in seinem Betrieb und in der Berufsschule. Ein solches duales Ausbildungssystem gibt es in China bisher jedoch kaum.

MBA-Absolventen gibt es wie Sand am Meer

Hinzu kommt das Problem, dass technische Expertise nicht den Stellenwert hat wie in Deutschland. Schulteis: «Positionen mit vermeindlich grosser Machtfülle haben in China tradidionell ein hohes Ansehen.» Das beobachtet auch Joachim Wehrle, Personalberater und Inhaber von Wehrle Personal Beratung (wpb) in Shanghai, der seit vier Jahren Fach- und Führungskräfte für deutsche Produktions- und Handelsunternehmen in China sucht: «Am liebsten will hier jeder ein Manager sein, schnell grosses Geld verdienen und möglichst viele Leute unter sich haben.» Dass junge Chinesen eine Karriere im Management machen wollen, führt der Südbadener auch auf die Ein-Kind-Politik zurück, nach dem Motto: Unser einziges Kind soll die bestmögliche Ausbildung mit anschliessender Karriere in einem grossen Unternehmen erhalten. Wehrle: «MBA-Absolventen, die sich etwas auf ihren Titel einbilden, aber kaum praktische Erfahrungen haben, gibt es daher wie Sand am Meer.» Weil deutsche Unternehmen einen guten Ruf in China geniessen, häufen sich Bewerbungen von MBA'lern auf den Schreibtischen der Personalverantwortlichen. Mit der Personalauswahl sind viele jedoch überfordert: «Ich habe einfach nicht die Zeit dafür. Die Vorauswahl überlasse ich daher Personalberater Wehrle, der bei der Suche nach einem Servicetechniker strukturiert vorgeht», sagt Holger Schulteis von Uhlmann. Und für das mittelständische Unternehmen kommt noch erschwerend hinzu, dass nur Fachleute mit mehrjähriger Berufserfahrung und speziellem Maschinenwissen für deren Nischenindustrie infrage kommen. «Und von dieser Sorte Ingenieur gibt es nur ganz wenige in China.»

Personalsuche mit deutscher Gründlichkeit

Anders als in Deutschland, wo ein Meister sein Handwerk durch viele Jahre praktische Erfahrung gelernt und sich nebenher auch Führungsqualitäten angeeignet hat, fehlt in China diese Fachkraft an der Schnittstelle von Kopf- zum Handarbeiter. Auf die individuelle Suche genau dieser Fachkräfte hat sich Personalberater Joachim Wehrle spezialisiert. Anders als lokale «Headhunter» investiert er und sein sechsköpfiges Team viel Zeit und Energie bei der Recherche und Vorauswahl von potenziellen Kandidaten. Um das genaue Positionsprofil zu verstehen, besuchen die Berater von wpb den Kunden vor Ort: «Wir gehen in die Werkshalle und schauen uns genau an, welche Maschinen der neue Mitarbeiter bedienen und wen er anleiten soll. So bekommen wir ein Gefühl für die tatsächlichen Anforderungen und stellen schon beim Erstinterview fest, ob unser Bewerber in das Unternehmen passt oder nicht», betont er seine strukturierte und gründliche Vorgehensweise.

Trotz der hohen Mietkosten im Zentrum Shanghai's hält Wehrle am Bürostandort unweit vom People Square fest: «So können wir gewährleisten, dass uns Kandidaten schnell und unkompliziert zu einem persönlichen Gespräch erreichen können. Neben Qualität ist Schnelligkeit ein entscheidender Faktor im Kampf um die besten Talente.» Ebenso wichtig sind eine gute Portion Menschenkenntnis, sowie interkulturelles Feingefühl um im Interview herauszufinden, ob der Kandidat geeignet ist oder nicht. «Historisch bedingt, erscheinen und verhalten sich Chinesen sehr konform: Das fängt bei der standardisierten, aussageschwachen Bewerbung an und setzt sich fort im Gespräch. Zu viele offene Fragen bringen hier wenig, weil Chinesen es nicht gewohnt sind, viel von sich preis zu geben», weiss Wehrle, der in den letzten vier Jahren über hundert Stellen besetzt hat.

Narben machen interessant

Die Eignung eines Bewerbers lässt sich denn auch eher durch kurze, einfache Fragen ermitteln, die aber erst im Anschluss an den Praxistest gestellt werden. Beispielsweise legt Wehrle, der selbst aus einer Handwerkerfamilie stammt, seinen Kandidaten schon einmal ein für die jeweilige Stelle relevantes Werkzeug vor die Nase: «Weiss er mit einer Drehbank oder einer Wasserwaage beispielsweise nichts anzufangen, brauche ich mir seine beruflichen Stationen gar nicht mehr anzuhören.» Oft erkennt der Freiburger, der wie seine Kunden, grossen Wert auf «Bodenhaftung und Augenmass» legt, die Eignung eines Bewerbers beim Hereinkommen. Wer sich bei ihm als Produktionsleiter bewirbt, kann ruhig ein paar Schrammen mitbringen: «Die eine oder andere Narbe kann da schon einmal Aufschluss über den handwerklichen Ansatz eines Bewerbers bieten.»

Die Experten sind sich einig: Gut geeignet sind Kandidaten, die als Arbeiter angefangen haben, später ihren High-school-Abschluss nachgeholt und noch ein ingenieurwissenschaftliches Studium drauf gesetzt haben. Aber das ist selten. Branchenberichten zufolge sind von den 300.000 Ingenieuren, die Chinas Hochschulen jedes Jahr verlassen, nur rund zehn Prozent für eine Tätigkeit in einem internationalen Unternehmen geeignet. Da aber gerade die deutsche Wirtschaft in China permanet kompetente Ingenieure benötigt, muss viel getan werden, um junge Nachwuchskräfte zu qualifizieren. Sowohl das Unternehmen Rena als auch Uhlmann investieren viel Geld und Zeit in Trainings. «Im ersten Jahr kostet uns der Jungingenieur erstmal nur Geld. Bis zu 30.000 Euro müssen wir für sein Jahresgehalt, das Training und den Aufenthalt in Deutschland investieren», sagt Schulteis. Für den Nischenanbieter ist dies unabdinglich, vermitteln sie dem Jungingenieur erst dann das notwendige Wissen für die hochspezialisierten Maschinen.

Annette Neumann

Weitere Infos zur Autorin auf Seite 31

Mit MuGrow auf die Erfolgsspur

Christian Mugrauer

MuGrow hat sich darauf spezialisiert, Unternehmen zu helfen, auf die Erfolgsspur zu kommen. Das bedeutet nachhaltig ins Wachsen zu kommen bzw. die Folgen des Wachstums gekonnt zu meistern sowie die dazu notwendigen Projekte professionell und erfolgreich ins Ziel zu bringen.

Welcher Unternehmer möchte nicht mit seinem Unternehmen wachsen, am liebsten dauerhaft wachsen.
Einigen gelingt dies, vielen aber nur teilweise oder gar nicht. Woran liegt das?
Ein wesentliches Puzzle-Stück zum Erfolg kann ein gekonntes Unternehmer-Coaching sein. Dies hilft nicht nur, die notwendige Strategie für das Unternehmen auszuarbeiten, sondern auch aus Unternehmersicht in allen relevanten Punkten Entscheidungssicherheit zu gewinnen, um erfolgreich handeln agieren zu können.

Ein Kunde beschreibt den Beitrag so: „Ich habe zunächst geglaubt, dass ich nur mit einem externen Investor richtig ins Wachsen kommen kann. Durch das Unternehmer-Coaching habe ich realisiert, dass es für mein Unternehmen möglich ist, aus eigener Kraft zu wachsen und vor allem wie ich dies als Unternehmer konsequent erreichen kann. Christian Mugrauer hat mich als Unternehmer-Coach entscheidend gestärkt."

Um nachhaltiges Wachstum dauerhaft zu erreichen, braucht es u.a. erfolgreiche Projekte in den Bereichen Strategie, Business Development, Innovation, Organisation, Prozesse und IT. Doch weniger als 40% aller Projekte sind wirklich erfolgreich.
Christian Mugrauer war selbst langjähriger Verantwortlicher für das Projekt-Management und Change Mangement in einem internationalen Konsumgüterkonzern und hat dabei zahlreiche Erfahrungen gemacht, was es braucht, damit Projekte nachhaltig erfolgreich sind sowie eine Wachstumsstrategie nachhaltige Resultate liefert.

Heute ist er selbst Unternehmer und unterstützt seine Kunden als Berater, Trainer und Coach, systematisch Erfolg zu haben bei Wachstum, Strategie, Projekten und Veränderung. Ein Kunde beschreibt seinen Beitrag so: „Christian Mugrauer hat In Zeiten sehr starken Wachstums Ordnung in unser Haus gebracht. Sein strukturierter und prozessorientierter Ansatz hat uns überzeugt und dazu beigetragen, dass wir als Unternehmen einen grossen Schritt weitergekommen sind."

Bei MuGrow steht nicht eine Einzelmassnahme wie z.B. ein Training im Mittelpunkt, sondern immer ein Gesamt-Konzept, das das Unternehmen bzw. den Unternehmer systematisch weiterbringt. Dazu bekommen Sie von MuGrow alle notwendigen Puzzle-Stücke aus einer Hand wie Beratung, Training, Coaching und Workshop-Moderation.

MuGrow hat dazu folgende Fachartikel veröffentlicht, die Sie auf der Homepage www.mugrow.net kostenlos herunterladen können:

- Wachsen mit System – so sichern Sie dauerhaft nachhaltigen Unternehmenserfolg
- Mit den vier Wachstumspfaden zu nachhaltigem Unternehmenserfolg
- Die Folgen des Wachstums managen – Der Weg zum nachhaltigen Wachstum
- Projektmanagement mit System – wie Sie Projektmanagement systematisch einführen und erfolgreich nutzen
- Vom IT-Projekt zum Business-Erfolg – Change Management makes the difference

Christian Mugrauer
Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Anzeigen

MuGrow
Institut für nachhaltiges Wachstum

Wachsen mit System – gemeinsam finden wir einen Weg, der Sie nachhaltig auf die Erfolgsspur bringt

- **Die Wachstums-Strategie - Aus eigener Kraft wachsen**
- **Die Projekt-Strategie - Projekte mit sichtbarem Erfolg**
- **Die Change-Stragegie – Organisationsentwicklung mit sichtbarem Effekt**
- **Die Trainings-Strategie - Sofort umsetzbarer Business-Nutzen**

TOP 100 MEMBER 2008 TRAINERS EXCELLENCE

MuGrow AG Landstrasse 340, 9495 FL-Triesen Tel: +423 392 32 40, **www.mugrow.net**, info@mugrow.net

Der KMU Unternehmer als sein eigener erfolgreicher Werbeträger

Konrad H. Marzohl

Erfolg haben heisst anders und besser sein als seine Mitbewerber im Markt. Seine Grundgedanken kurz ergründen, notieren und versuchen von A bis Z zu planen und auch Teilschritte wie seine persönlichen Ziele und besonders sein Gesundheit mit einzubeziehen.

Wie packe ich nun meine Idee in ein System?
Es ist wichtig für jeden KMU und erfolgreichen Unternehmer seine Gedankenwelt zu durchforschen. Packen Sie es einfach an und fragen Sie Ihr inneres Ich:

1. Mission (Warum wir existieren!)
Überdenken der gültigen heutigen Ziele und vervollständigen. Wir existieren als KMU anhand der Erfahrungen/Wissen/Stärken von was?

2. Vision (Wo wir hin wollen)
Wir existieren als KMU anhand der Erfahrungen/Wissen/Stärken von was? Wir wollen gezielter arbeiten zum Erfolg der KMU mit Freude.

3. Grundwerte (An was wir glauben)
Grundwerte sind Tätigkeite, die viel Wissen und Erfahrung benötigen. Das entsprechende Head-Office (Administration) muss flexibel und ausbaufähig (mit externen) sein. Zeit und Lösungen müssen kundenbezogen die zukünftigen Stärken werden.

4. Strategie (Spielplan) Strategische Massnahmen (Was wir tun müssen)
Die Finanzen geben nun die nächsten Schritte vor. Geplant ist in den KMU Segmenten mit Gewinn zu erarbeiten. Für den Aufbau müssen die Kosten-Ertragsstrukuren neutral bleiben. Grundsätzlich sind die Eigenmittel-Reserven als Sicherheit gedacht.

5. Grundplanung mit allen Massnahmen. (Briefing und schriftliche Notizen erstellen)
Die folgenden Punkte in allen einzelnen Teilschritten bearbeiten
Zwischenziele setzen – bearbeiten und vorantreiben sowie neue Meilensteine festlegen und neu bearbeiten und die Hauptpunkte/Priortiäten setzen.
- Nicht wieder zuviel beginnen, sondern versuchen, in diesen erwähnten Teilbereichen voranzukommen
- Nicht sich von andern Tätigkeiten und Illusionen leiten lassen.

Diese Massnahmen laufend im Detail bearbeiten und stur durchziehen.

6. Persönliche Ziele einbeziehen (Was ich tun will)
Horizont auf 3 – 5 Jahre
- Hauptziele sind Qualität vor Quantität,
- Sicherheit und Lebensqualität
- Freude an der sinnvollen Arbeit
- Wieder Gewinn erwirtschaften

Unsere Coaches im Schweizerischen KMU Verband helfen Ihnen gerne weiter. Rufen Sie uns einfach an und vereinbaren Sie ein erstes unverbindliches Gespräch mit uns. An der Tischmesse vom 18. September 2008 in Olten können Sie im kmu-Verbandstisch schon ein erstes Gespräch führen. Melden Sie sich einfach zum Seminar und Besuch an. Alle Infos zu diesem Anlass finden Sie auf
www.netzwerk-solothurn.ch

Konrad H. Marzohl
Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Sieben Gründe für eine Mitgliedschaft im Schweizerischen KMU Verband

1. Optimierte und auf KMUs ausgerichtete Versicherungsangebote
2. Kostenlose Rechtsberatung am Telefon
3. Vergünstigter Bezug von Waren und Dienstleistungen bei bereits über 100 Firmen
4. Laufende Informationen, Tipps & Ideen in der eigenen skv Zeitung
5. Seminare & Workshops zur eigenen Weiterbildung
6. Regelmässige Unternehmertreffen um die Möglichkeit zu schaffen, sich selber an den jeweiligen integrierten Tischmessen zu präsentieren und neue Kontakte zu knüpfen
7. Unterstützung bei Finanzierungsfragen (Leasing, Factoring)

Werden Sie Mitglied im schweizerischen kmu verband

Beitrittsformular Mitgliedschaft

schweizerischer kmu verband

Ich ersuche um die Mitgliedschaft beim schweizerischen kmu verband

Kleinbetriebe (bis 10 Beschäftigte):	CHF 100.–
Mittlere Betriebe (11 bis 50 Beschäftigte):	CHF 150.–
Grossbetriebe (über 50 Beschäftigte):	CHF 220.–

Firmenname .....
Vorname .....
Nachname .....
Strasse .....
Postfach .....
PLZ, Wohnort .....
Telefon .....
Fax .....
E-Mail .....

Einfach ausschneiden und einsenden an:

Schweizerischer KMU Verband
Eschenring 13
6300 Zug

Telefonhotline:
041 740 42 25

Fax : 041 740 42 26
Mobil : 079 646 58 05
www.kmuverband.ch

Die Aeskulap-Klinik in Brunnen – das Beste aus Schul- und Komplementärmedizin

Dr. Cesar Winnicki ist Chefarzt der Aeskulap-Klinik in Brunnen

Die Aeskulap-Klinik in Brunnen ist das Schweizer Kompetenzzentrum für ärztliche Ganzheitsmedizin. In stimmungsvoller Hotelatmosphäre und traumhafter Naturlandschaft am Vierwaldstättersee erhalten die stationären wie auch ambulanten Patienten qualifizierte schul- und komplementärmedizinische Behandlung.

Interdisziplinäre Vorgehensweise

Die Aeskulap-Klinik bietet ihren Patienten in jeder Hinsicht alle Voraussetzungen für eine erfolgreiche Behandlung und Genesung. Die medizinische Qualifikation des interdisziplinären Ärzte- und Zahnärzteteams, das Engagement der geschulten Mitarbeiter, der Komfort der Zimmer und die Qualität der Verpflegung versteht die Klinik als Angebot für alle Patienten, in familiärer Klinikatmosphäre gesundheitliche Probleme zu kurieren.

20 Ärzte und Zahnärzte für individuelle Genesung

Die über 20 Ärzte und Zahnärzte sind diplomierte Mediziner mit komplementärmedizinischer Zusatzausbildung und Spezialisierung. Im Sinne eines individuellen Ansatzes geben sie beiden Fachbereichen heilsamen Platz. So wird das Beste aus Schul- und Komplementärmedizin zu einer integrativen und individuellen Behandlung zusammengeführt.

Für körperliche und psychische Probleme

Die Aeskulap-Klinik ist Ansprechpartner bei primär langjährigen, komplexen, körperlichen und psychischen Problemen und ist da für Menschen jeden Alters und jeder Versicherungskategorie. Dabei fokussiert sich die Klinik hauptsächlich auf integrative Krebsbehandlung, Schmerztherapie, chronische Erkrankungen, Orale Medizin (integrative Zahnmedizin) und Urologie. Unsere Methoden eignen sich auch hervorragend bei allen psychosomatischen Erkrankungen wie zum Beispiel Depressionen, Burnout u.a. *Dr. Josef Roos*

Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Aeskulap-Klinik – das integrative Kompetenzzentrum für

- **Krebs**
- **Prostata**
- **Zahn-, Mund- und Kiefererkrankungen**
- **Chronische Schmerzen**
- **Rheuma**
- **Hautkrankheiten**
- **Psychosomatische Krankheiten (u.a. Depressionen, Burnout, Suchtprobleme)**

Interview mit Dr. Cesar Winnicki zum Thema Burnout und Depression

Wann tritt eigentlich Burnout auf?

Das Burnout-Syndrom ist zu einem der populärsten Krankheitsbilder in unserem Kulturkreis geworden. Obwohl keine einheitliche Definition dieser Krankheit besteht, handelt es sich um eine zunehmende psychische und körperliche Erschöpfungsproblematik, die mit dem Arbeitsumfeld des Patienten zu tun hat. Die Ursache und später auch das Beschwerdebild eines ausgebrannten Patienten liegen in drei Bereichen: die körperliche Verfassung, die psychische Lage sowie das soziale Umfeld.

Welche Gefahren bestehen, wenn man zu lange mit einer fachkonformen Betreuung wartet?

Da das Burnout-Syndrom vor allem aktive Menschen im mittleren Alter betrifft, die oft wichtige Kaderpositionen innehalten, verursacht die Arbeitsunfähigkeit dieser Personen grosse wirtschaftliche Verluste. Auch führt das Syndrom zu dramatischen Situationen im sozialen Leben – allem voran in der Familie.

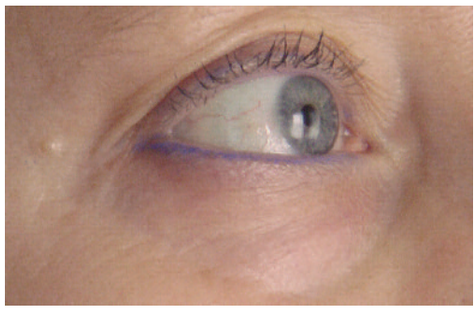
Welche therapeutischen Massnahmen empfehlen Sie?

In der Aeskulap-Klinik steht zu Beginn jeder Behandlung eine eingehende Eintrittsuntersuchung, welche einerseits die körperlichen, andererseits die regulativen und psychischen Aspekte beurteilen lässt. Nachdem die Ergebnisse dieser Untersuchung vorliegen, wird mit dem Patienten ein individuelles, ganzheitliches Therapieprogramm festgelegt. Die wichtigsten Bestandteile dieses Konzeptes sind: ganzheitliche Behandlung der körperlichen Beschwerden mit besonderer Berücksichtigung der körperlichen Aktivität, individuelle Psychotherapie sowie Coaching in Bezug auf persönliche Arbeitsmethodik, Zeitmanagement und Priorisierung der beruflichen Aufgaben.

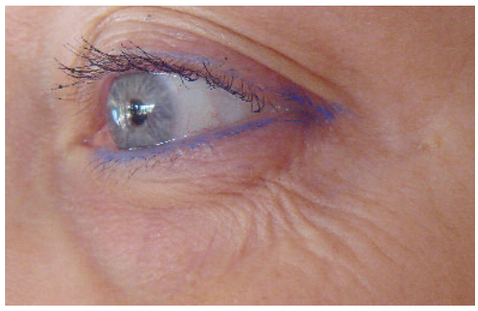
Welche spezifischen Stärken sehen Sie in der Aeskulap-Klinik, Burnout zu therapieren?

Die erste Stärke ist der ganzheitliche interdisziplinäre Ansatz der Aeskulap-Klinik. Die zweite, dass wir alle nötigen Spezialisten unter einem Dach haben. Mit anderen Worten: Von der internistischen Abklärung, über energetische Tests, bis hin zu Sportberatung, Psychotherapie und Coaching, kann alles in unserer Klinik in einem landschaftlich einmalig schönen Ambiente angeboten werden.

Das Geschäft mit den Falten!



behandelt



unbehandelt

Lifting ohne OP und ohne Spritzen, Cellulite verschwinden lassen, Haare regenerieren und vieles mehr. Das tönt wie ein «Märchen» für einen zurzeit boomenden Wellness- und Anti-Aging-Markt.

«Wäre schön, wenn das möglich wäre – was für ein Geschäft!»
Mit dem Galvanic Spa II Gerät von NuSkin ist es Real. Das Milliarden-Unternehmen wird zurzeit in der Schweiz aktiv. Die Möglichkeit, durch galvanischen Strom die Haut zu regenerieren ist eigentlich nichts Neues – dies wird schon seit Jahrzehnten gemacht. Nur bis anhin durch Spezialisten (Kosmetikerin, Dermatologen etc.), welche mit mehreren zehntausend Franken teuren Apparaturen die Haut der Kunden bearbeitet haben.

Seit einigen Jahren gibt es das Galvanic Spa II Gerät, welche sich jeder Kunde selber kauft und damit Erfolge erzielt, welche selbst bei den besten Kosmetikerinnen kaum möglich sind. Beweise? Mehr als genug. Allein ein erster Test, welcher ein Resultat nach rund 30min. schon eröffnet, begeistert die Kundinnen und Kunden. Ja richtig – auch Männer lassen sich damit verschönern. Oder lassen ihre Haare wieder richtig spriessen. So zu mindest wünschen es sich die Frauen! Und ihr Wunsch ist den Männern Befehl. Galvanic Spa II Geräte und die dazu passenden Anwendungsprodukte werden nicht in Ladengeschäften verkauft, sondern direkt von der Firma NuSkin geliefert. Dafür benötigt man aber immer einen persönlichen Berater. Dieser Berater wird von NuSkin im Network-Marketing-Verfahren honoriert.
Dass dies für den kommenden Boommarkt Schweiz für Lifting, Haut- und Haarregeneration ein sehr lukratives Geschäft ist wird allen einleuchten. Dazu benötigen die regionalen Berater natürlich noch viel mehr Unterstützung, denn der Boom fängt ja gerade erst an! Nun – glauben Sie nichts! Lassen Sie sich bei einem Gratis-Test begeistern! Erleben Sie selber Galvanic Spa II auf Ihrer Haut. Für Frauen wie für Männer bestens geeignet. Dann können Sie entscheiden, ob dieses Geschäft für Sie nebenberuflich oder als neuer Hauptberuf in Frage kommen kann!

Mit dem Network-Marketing hat das Geschäft eine solide und stark wachsende Basis. Da der Markt gerade erst startet haben Sie eine ungewöhnliche Chance, jetzt Ihre Zukunft mit uns zu gestalten! Mit unserer bald 20 Jahren professionellen Unterstützung im Network-Marketing, einer 1984 gegründeten Welt-Firma NuSkin, welche in 48 Ländern weltweit tätig ist haben Sie einen solventen Partner an Ihrer Seite. NuSkin beschäftigt allein 125 festangestellte Forscher und arbeitet mit über 2 Dutzend Universitäten in der ganzen Welt fest zusammen. Eine Chance, welche sich Ihnen nicht gleich wieder bietet! Wir stehen Ihnen für Ihren persönlichen Test kostenlos zur Verfügung! Schicken Sie uns eine e-Mail und wir vereinbaren einen Termin! Jetzt… in 2 Jahren ist schon viel geschehen! Seien Sie von Anfang an mit dabei! Schicken Sie Ihr e-Mail an: **info@heidis-naturprodukte.ch** mit dem Hinweis **«Erfolg – Termin für Probelifting»** – dann vereinbaren wir einen Termin mit Ihnen! Oder schicken Sie uns Ihre e-Mail, wenn Sie einfach mehr Informationen wünschen! Wir freuen uns, Sie informieren zu können oder Sie persönlich kennen zu lernen!

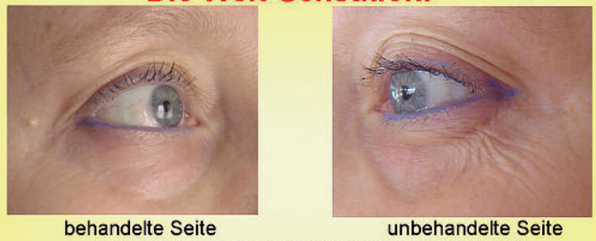
unbehandelt

behandelt

Fredy Gruber
Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Anzeigen

Falten-Lifting ohne OP, ohne Spritzen!
Die Welt-Sensation!



behandelte Seite unbehandelte Seite

Dabei ist das Gesicht erst 1 x mal behandelt!

Gutschein für ein Gratis-Probelifting!
Gutschein für Informationen für die Geschäftsmöglichkeit!
Bitte eine e-Mail an: info@heidis-naturprodukte.ch
mit dem Hinweis: *„ERFOLG, Termin für Probelifting“*
und/oder *„ERFOLG, kostenlose weitere Informationen“*

Erfolgreich Verkaufen – einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren für einen KMU

Adolf Weisskopf
Geschäftsführer

Ja wir wissen es, wir sollten uns mehr und öfters bemühen neue Kunden zu gewinnen. Eine Aussage die noch so wahr ist und die oft gehört wird, denn ein gutes Produkte oder Dienstleistung und ein guter Internetauftritt alleine genügen bei weitem nicht neue Kunden zu überzeugen.

Jeder erfolgreiche Unternehmer weiss, dass er im Minimum 1/3 seiner wertvollen Zeit damit verbringen sollte neue Kunden zu gewinnen.
Der Kundengewinnungsprozess ist jedoch nicht Jedermanns/Frau beliebteste Tätigkeit und somit sind wir wieder beim Anfang ...ja ich weiss ...
Unternehmenserfolg beruht auf den richtigen Mitarbeitern und einer Kultur, die es schafft, diese zu binden und zu motivieren. In einer Zeit, in der sich Produkte und Leistungen immer weniger voneinander unterscheiden und es für Unternehmen zunehmend schwieriger wird, sich durch die Einzigartigkeit des Portfolios vom Wettbewerb abzugrenzen, spielt der Mensch als Ursache des Erfolgs - aber natürlich auch des Misserfolgs - die entscheidende Rolle.
Ein großer Irrtum vieler Unternehmen dabei ist es zu glauben, dass Geld und Verdienstmöglichkeiten die ausschlaggebenden Kriterien für das Engagement der Mitarbeiter sind. Vielmehr spielen die Beziehung zum unmittelbaren Vorgesetzten, die Unternehmenskultur sowie Training und kontinuierliche Weiterbildung, sprich: Personalentwicklungsmaßnahmen entscheidende Rollen. Interne Kompetenzen zu fördern und Potenziale systematisch zu entwickeln, erweist sich daher in Zeiten wachsender Kunden- und Qualitätsansprüche als klarer Wettbewerbsvorteil. Nur Unternehmen, die die Stärken ihrer Mitarbeiter kennen und gezielt fördern, werden ein schlagkräftiges und damit wettbewerbsfähiges Team aufbauen können.

Erfolgsfaktor Mensch

Das gilt für alle Unternehmensbereiche, ganz besonders aber im Verkauf. Leistungsfähige Programme für «Customer Relationship Management» unterstützen zwar die Mitarbeiter dabei, ein Höchstmaß an Kundenorientierung zu erzielen. Technik allein genügt hier allerdings nicht; sie kann allenfalls Kundenprozesse begleiten und optimieren. Viel bedeutender ist nach wie vor die persönliche Beziehung zum Kunden. Beziehungsmanagement heißt denn auch das wichtige Schlüsselwort für den Erfolg der Zukunft. Und das müssen vor allem Mitarbeiter mit Kundenkontakt aus dem Effeff beherrschen, resultiert doch mit immerhin 95 Prozent der größte Teil des Erfolges aus der Beziehung zu anderen Menschen.

Kundenorientierung Pur

«Behandle den anderen so, wie er gerne behandelt werden möchte» ist der Inbegriff der Kundenorientierung und heißt nichts anderes als zu erkennen, mit welchem Kundentyp man es im Einzelfall zu tun hat und wie man mit ihm umgehen muss. Das setzt jedoch zunächst einmal voraus, dass man sich selbst «kennt», denn nur so lässt sich auch eine gemeinsame Sprache finden. Um sich selbst einschätzen zu können, müssen Mitarbeiter um ihr Potenzial wissen. Verfahren, wie die von der «Scheelen AG (Schweiz)» exklusiv vertriebenen Diagnosetools «Insights MDI®», bieten hier effiziente Unterstützung. Sie bilden gleichzeitig die Basis für speziell auf den Bedarf des einzelnen Mitarbeiters abgestimmte weiterführende Entwicklungsmaßnahmen, die aufgrund ihrer Individualität wesentlich wirksamer sind als Schulungen nach dem Gießkannenprinzip. Die Typologie des Programms zeigt jedem Einzelnen seinen persönlichen Verhaltensstil auf, versetzt ihn aber gleichzeitig in die Lage, die Kunden zu «profilen» und so entsprechend zu agieren. Er wird zum Beziehungsmanager, der gelernt hat, Verhalten zu beobachten und andere Menschen einem bestimmten Typus zuzuordnen. Auf diese Weise kann er sich unter Berücksichtigung des eigenen Verhaltens individuell auf sein Gegenüber mit den ihm eigenen Präferenzen einstellen, eine persönliche Strategie entwickeln und so eine Erfolg versprechende Beziehung aufbauen.

Rote, blaue, grüne, gelbe Kunden

Die verschiedenen Persönlichkeitstypen untergliedert „Insights MDI®" in vier Haupttypen, die mit einer Farbe belegt sind, um sie einprägsamer darzustellen. Zwar trägt jeder Mensch die Eigenschaften aller vier Typen in sich, dennoch sind einige derartig stark ausgeprägt, dass man sie entsprechend zuordnen kann. Wer also beispielsweise einem dominanten «roten» Kunden begegnet, der stets alles unter Kontrolle haben will, muss - soll das Gespräch nicht ein unerwünscht frühzeitiges Ende finden - durch eine selbstsichere Präsentation und ohne sich auf einen «Zweikampf» einzulassen, versuchen, die Anerkennung seines Gesprächspartners zu gewinnen. Ein begeisterungsfähiger «Gelber» oder ein bodenständiger «Grüner» hingegen lassen sich auf völlig andere Art und Weise überzeugen und unterscheiden sich wiederum.

Adolf Weisskopf

Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Erfolgt braucht Kompetenzen

ASSESS by Scheelen®
ermöglicht Ihnen, Potenziale und Kompetenzen im und für ihr Unternehmen zu erkennen, gezielt zu fördern – und sich so klare Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Die notwendigen Kompetenzen auf eine Position oder ganze Bereiche einfach zu definieren und festzulegen ermöglicht Ihnen in drei kritischen Bereichen von Personalfragen wesentliche Unterstützung.

- effektive Entscheidungen in der Personal-Auswahl
- Beurteilung von Potenzialen hinsichtlich der Festlegung vorhandener Defizite und für die Weiterentwicklung.
- Erstellung einer Kompetenzbilanz

SCHEELEN AG (Schweiz)
Institut für Managementberatung und Diagnostik
Bahnhofstrasse 9 · CH-6340 Baar
Telefon 041 766 72 22
Fax 041 766 72 29
http://www.scheelen-institut.ch
info@scheelen-institut.ch

WIR FÖRDERN MENSCHLICHES UND UNTERNEHMERISCHES WACHSTUM

Zwei stolze Marys mischen den Werbemarkt auf.

Daniela Jakab (links) und Claudia Zechner

Daniela Jakab und Claudia Zechner präsentieren die erste und einzige Schweizer Kommunikationsagentur mit klarem Fokus auf die weibliche Zielgruppe: proud Mary, communication for women.

Proud Mary – das ist doch ein Song? «Genau, ein Klassiker, der von weltbekannten Künstlern wie Elvis Presley, Tina Turner oder Beyoncé interpretiert wurde. Das Original stammt von Creedence Clearwater Revival, einer unserer Lieblingsbands.», erklären die Inhaberinnen einhellig. Dass man sich den Namen – Ohrwurm sei dank – bestens merken kann, sei aber nur ein positiver Aspekt, den die zwei Werberinnen an ihrem Agenturnamen zu schätzen wissen. «In der Schweiz gibt es 2921 Werbeagenturen, die Kommunikationsagenturen mit eingerechnet. Wir wollen nicht einfach eine weitere sein, und die Klein-aber-fein-Masche ist uns zu undifferenziert. Uns ist es wichtig, dass wir uns klar positionieren und dabei gleichzeitig auf einen grossen Wachstumsmarkt hinweisen: die Frauen. Dazu passt proud Mary perfekt. Denn proud Mary repräsentiert für uns eine innere Haltung, die besagt: <Ich bin stolz auf mich, auf meine Leistungen – und ich bin stolz, eine Frau zu sein.> Damit wird proud Mary zum Synonym für die stolze Konsumentin von heute.», erörtert Claudia Zechner.

Die Idee für eine weibliche Ausrichtung, sei bei einem gemütlichen Apéro entstanden, erzählen die beiden Werberinnen, die sich seit 15 Jahren kennen und zusammengerechnet ganze 17 Jahre bei der Werbeagentur LangGysiKnoll, respektive NeueLGK Erfahrungen sowie diverse nationale und internationale Auszeichnungen gesammelt haben. Unter anderem betreuten sie namhafte Kunden wie die Schweizerische Post, KPT Krankenversicherung, SBB, Express-Post, Biella, Swisswine, Swisspatat, Phonak, Fisherman's Friend - Daniela Jakab als Creative Director und Claudia Zechner als Seniorberaterin. «Eine tolle Zeit in einer Agentur, der wir freundschaftlich verbunden bleiben. Doch wir wollten etwas Eigenes auf die Beine stellen. Irgendwann zwischen Martini und Häppchen entstand eine ausgiebige Diskussion über die sich wandelnden gesellschaftlichen Rollenbilder. Wir schnappten uns ein paar Frauenzeitschriften und stiessen prompt auf ein dermassen peinliches Inserat, dass der Stein unweigerlich ins Rollen kam. Ein Backofen war sozusagen unser Geburtshelfer.», lacht Daniela Jakab.

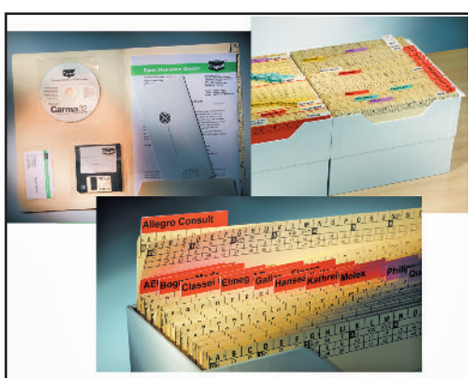
Mit ihrer Positionierung treffen die beiden Frauen einen Nerv der Zeit: Neueste Studien belegen, dass Werbung ihre Wirkung bei Frauen oft verfehlt, weil sie sich in Bildsprache und Kommunikationsstil mehrheitlich an Männern orientiert. Werbung für Frauen wird oft als klischeehaft, wenig kreativ oder gar beleidigend empfunden. «Die neuen Frauen» werden in vielen Unternehmen als Megatrend gehandelt und prominente Trendforscher wie Jon Naisbitt oder Matthias Horz sagen schon länger eine neue gesellschaftliche Epoche voraus: das Jahrhundert der Frauen. Und in der Tat: Auch in der wertkonservativen Schweiz werden Frauen immer gebildeter, unabhängiger und selbstbewusster. Die Erwerbsquote der Frauen nimmt kontinuierlich zu und Frauen treffen oder beeinflussen immer mehr Kaufentscheidungen. Kein Wunder, rücken Frauen verstärkt in den Fokus der Konsumgüterindustrie – auch in ehemals klassischen Männerbereichen. So buhlen nebst Bekleidungs-, Kosmetik- und Putzmittelanbietern neuerdings auch die Auto- und Kleinelektrobranche sowie Baumarktanbieter um die Gunst der Frauen. «Ähnlich sieht es in der Dienstleistungsbranche aus: Insbesondere Banken und Versicherungen sind sich bewusst, dass Frauen Geld besitzen, verwalten und anlegen. Schweizerinnen belegen im europäischen Vergleich Platz eins in der Vermögensbildung. Es gibt kaum eine Bank, die nicht mit spezifischen Angeboten an die vielversprechende Zielgruppe gelangen will.», so Zechner.

Es sei also nicht ein ideologisches Gedankengut, sondern vielmehr ein starkes wirtschaftliches Argument, das die beiden Unternehmerinnen vertreten. «Eine schöne Begleiterscheinung, wenn dieser Ansatz auch beinhaltet, dass wir Frauen als Konsumentinnen, Entscheiderinnen und Meinungsträgerinnen ernst nehmen.», meint Jakab. Für die beiden Werberinnen ist klar: Nur wer die Zielgruppe versteht, kann sie auch bewerben. Dennoch massen sich die beiden Werberinnen nicht an, alles über Frauen zu wissen. Und sie wollen erst recht nicht alle Frauen in einen Topf werfen. «Das wäre zu simpel. Darum haben wir den female needs and opinion circle, kurz fnoc, ins Leben gerufen. Er ist unser Befragungstool, auf dem letztlich unsere kommunikativen Lösungen basieren.», erklären die beiden Unternehmerinnen, die in einem freien Netzwerk aus erprobten Partnern und Gender-Marketing-Experten aus der Schweiz und aus Deutschland agieren. Damit umfasst die proud-Mary-Leistungspalette von der Beratung über die strategische Planung bis hin zur Kreation alles, was eine herkömmliche Kommunikationsagentur auch zu bieten hat. Halt mit dem einen kleinen grossen Unterschied. www.proudmary.ch.

Daniela Jakab und Claudia Zechner

Weitere Infos zu den Autorinnen auf Seite 31

Anzeigen



Nutzen Sie auch die Feiertage, um Ihr Büro aufzuräumen ?

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.

CID: 445620

Der Kampf gegen Markenpiraten

Marius Brem

Seit dem 1. Juli 2008 riskiert der Reisende die vom Strandverkäufer erworbene Rolex-Uhr dem Zollbeamten abgeben zu müssen. Grund dafür ist eine Verschärfung der Gesetze im Kampf gegen gefälschte Güter und Produktepiraterie. Diese Änderungen betreffen auch die Konsumentinnen und Konsumenten.

Schaden

Nach Schätzungen der OECD (Organisation für wirtschaftliche Entwicklung und Zusammenarbeit) beläuft sich der jährliche Schaden aus der grenzüberschreitenden Produktepiraterie (ohne Internet) weltweit auf rund 200 Milliarden Dollar. Andere Quellen schätzen den Schaden auf jährlich 400 Milliarden Dollar. Schätzungsweise zwei Milliarden Franken Schaden entfallen davon auf den Schaden für die Schweizer Wirtschaft. Fachleute gehen davon aus, dass sich das organisierte Verbrechen zu einem guten Teil aus dem Handel mit Fälschungen und Raubkopien finanziert.

Betroffene

Geschädigt durch Umsatz- und Gewinneinbussen sind zunächst einmal die Rechtsinhaber und Produzenten geschützter Artikel. Die Herstellung gefälschter Produkte ist vielfach mit Kinderarbeit und gesundheitsgefährdenden Arbeitsbedingungen verbunden. Die Volkswirtschaft verliert Steuereinnahmen und Sozialabgaben. Besonders in den Herkunftsländern hochwertiger Originalprodukte wie etwa der Schweiz vernichtet die Produktpiraterie Arbeitsplätze. Geschwächt wird auch der Anreiz zur Investition in Innovationen mit hoher Wertschöpfung.

Last but not least wird auch der Konsument irregeführt und ist im Extremfall in seiner Sicherheit und Gesundheit gefährdet. Inzwischen werden nämlich nicht nur Taschen, Parfüms, Kleider und Uhren, sondern auch Autoersatzteile, Computerchips und Medikamente, gemäss Presseberichten sogar Rolltreppen ohne Einhaltung der notwendigen Herstellungsstandards gefälscht. Nach Schätzungen der WHO sind über 50% der illegal über das Internet verkauften Medikamente gefälscht.

Gesetzesänderungen

Neue Bestimmungen im Zusammenhang mit dem revidierten Patentgesetz erlauben es dem Zoll seit dem 01. Juli 2008, Waren bei der Einfuhr in die Schweiz einzuziehen, wenn diese offensichtlich oder mit grosser Wahrscheinlichkeit gefälscht sind. Die Zollbehörden sind verpflichtet, solche Ware einzuziehen und zu vernichten oder dem Absender zurückzuschicken.

Nach bisheriger Praxis durften Privatpersonen (maximal) z.B. eine gefälschte Uhr behalten, sofern sie diese selber und persönlich bei der Einreise auf sich trugen. Mit dieser Praxis dürfte es vorbei sein: gemäss Art. 9 Abs. 1bis des Designgesetzes kann die Rechtsinhaberin die Ein-, Aus- und Durchfuhr von gewerblich hergestellten Waren auch dann verbieten, wenn sie zu privaten Zwecken erfolgt. Sinngemässe Anordnungen bestehen neu auch im Marken- und Patentrecht. Damit werden Konsumentinnen und Konsumenten im Resultat durch diese Neuregelung nicht strafrechtlich verfolgt, riskieren aber den Verlust der Ware.

Durch eine Änderung der Verfahrensvorschriften werden gefälschte Waren in Zukunft direkt durch die Zollbehörden vernichtet, wenn dagegen nicht Einsprache erhoben wird. Dem Konsumenten ist angesichts der Verfahrensrisiken und den damit verbundenen Kosten nicht zur Einsprache zu raten.

Strafrechtliche Folgen

Für den blossen Privatgebrauch ohne gewerblichen Zweck sind in der Schweiz grundsätzlich keine Strafen vorgesehen. Die Einfuhr grösserer Mengen – sei es in einer oder mehreren Lieferungen – kann indessen als gewerblich taxiert werden und ist strafbar. Zu bedenken ist, dass Länder wie etwa Frankreich und Italien mit starken Luxusgüterindustrien zu deren Schutz drastische Strafen eingeführt haben. So soll eine Dänin in Ligurien eine gefälschte Sonnenbrille für 10 Euro erworben und deswegen eine Busse von 10'000 Euro bezahlt haben. Nach französischer Rechtslage kann der Kauf und Verkauf von gefälschten Produkten mit Gefängnis bis zu 3 Jahren und Busse bis zu 300'000 Euro bestraft werden.

Vollzugsprobleme

Problematisch sind nicht nur die billigen Fälschungen, sondern vermehrt hochwertige Kopien. Diese sind teilweise nur vom Fachmann als solche zu erkennen. Eine 100%-ige Kontrolle durch die Zollbehörden ist aus Kapazitätsgründen nicht möglich. Der Zoll wird sich auch in Zukunft auf Stichproben beschränken müssen.

Marius Brem

Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Anzeigen

Vorankündigung - Nicht verpassen!

6. Zentralschweizer Unternehmertreffen

Am 23.Oktober im Hotel National Luzern

Verpassen Sie nicht diesen tollen Anlass und die Möglichkeit, Ihre Produkte und Dienstleistungen vor über 100 Unternehmerinnen und Unternehmer aus der Zentralschweiz zu präsentieren.

Melden Sie sich jetzt an und sichern Sie sich Ihren Platz auf www.netzwerk-zug.ch oder www.netzwerk-luzern.ch

2. Solothurner Unternehmertreffen

Jetzt anmelden und profitieren

Sie entscheiden über Ihren Erfolg von MORGEN.
Am Donnerstag, 18. September 2008 findet in der Aula der Fachhochschule Olten der Netzwerkanlass mit dem Kurzseminar und Informationsanlass neuer Technologien für den Verkaufserfolg mit anschliessender «Tischmesse» von 17.00–21.30 Uhr statt.

Um 17.00 Uhr Begrüssung durch den Tages-Coach, anschliessend ist der Start der drei Referate/ Kurzseminar.

1.) Zweckmässiger Einsatz multimedialen Dienste stärkt den Handel und Verkaufserfolg, durch Herr Dr. Andreas Würgler, bekannter Buchautor und Trainer im Projektmanagement, informiert Sie in einem 15-minütigen Kurzvortrag, wie die neue Technik funktioniert.

2.) Marketing von morgen: What Women Want – und wie man die kaufkräftige Zielgruppe Frauen erreicht. Dies durch Proud Marys communication for Women. Die Damen Daniela Jakab & Claudia Zecher erläutern in 15 Minuten, wie Gendermarketing den Wachstumsmarkt Frauen erobert, erfolgreich in der Werbung implementiert und was das in Zukunft für den Retail bedeutet.

sowie das TOP Referat: Die Geheimnisse des Erfolges

3.) Warum sind manche Menschen erfolgreicher als andere? ...Warum haben einige scheinbar das Glück gepachtet und andere nicht? ...Kann wirklich jeder Mensch erfolgreich sein oder nur einige? Mit diesen Fragen beschäftigt sich Martin Betschart seit über 20 Jahren. Er hat die Geheimnisse überdurchschnittlich erfolgreicher Menschen studiert und entschlüsselt. Diese Erkenntnisse gibt er in seinem Referat weiter.

Herr Martin Betschart, Erfolgscoach, Management-Trainer, Bestsellerautor und TV Talkmaster, bringt Ihnen die Geheimnisse und das aktuelle Wissen in einem seiner bekannten Kurzseminare von 45 Minuten bei.

Die Kosten für das Kurzseminar und den Netzwerkanlass betragen CHF 50.–.

Als Mitglied des kmu-Verbandes oder des Netzwerkes bezahlen Sie nur Fr. 20.–. Sie profitieren von der entsprechenden Vergünstigung bei der Voranmeldung auf unserer Internetplattform. www.netzwerk-solothurn.ch. Sie sind gleichzeitig zur Netzwerk-Kontaktparty um 19.30 Uhr mit dem Start des offiziellen Apéro's in der Aula durch die Basler-Versicherung, Generalagentur Solothurn, eingeladen.

Anmeldung zur Tischmesse: Sichern Sie sich schon heute einen Netzwerkplatz und reservieren Sie an der Tischmesse einen Tisch, 200 x 80 cm, um Ihre Produkte und Dienstleistungen vorzustellen. Mit Ihrer neuen Kontaktmesse können Sie auch Ihre 10 wichtigsten Kunden zu den drei TOP Anlässen persönlich einladen und von den Vergünstigungen durch Ihre Netzwerkanmeldung profitieren..
Für Fragen kontaktieren Sie doch einfach unsere Internetplattform www.netzwerk-solothurn.ch. Wir freuen uns auf Ihren Kontakt und Ihre Teilnahme und Ihre Anmeldung an der Tischmesse .

Anzeigen

Sind Sie schon Mitglied im schweizerischen kmu verband?

Jetzt anmelden und sofort profitieren von

- Günstiger Einkaufen bei über 100 Firmen
- Kostenlose Rechtsberatung
- Günstigere Versicherungen/BVG
- Abo von «Erfolg»
- Laufende Seminare und Weiterbildungen

Alle Infos und Anmeldung auf www.kmuverband.ch

DIGICOMP

Drive your life.

Ihr IT Bildungspartner

600 Seminare, 40 Lehrgänge, 10 Bootcamps – als Präsenzunterricht E-Learning. Für Manager, Anwender, IT Professional oder Developer.

www.digicomp.ch

Förderprogramme: Chance oder Frust

Zahlreiche staatliche Förderprogramme versprechen Prosperität und Innovation für die in den Projekten beteiligten Organisationen. Schlagworte die fast alle Förderprogramme für sich beanspruchen sind denn auch neue Technologien, Innovation (gemäss Definition erfolgreich im Markt platzierte Produkte, Verfahren oder Prozesse) und schliesslich oft auch eine angemessene Beteiligung von Unternehmen oder spezifisch von KMUs (kleine und mittlere Unternehmen).

Fast jedes Unternehmen kann sich mit diesen Schlagworten identifizieren und müsste folglich an Förderprogrammen interessiert sein. Die effektiven Beteiligungen von Unternehmen zeigen dann aber ein komplett anderes Bild. Von den über 300'000 Schweizer Firmen nutzen jährlich 500-600 die Förderprogramme. KMUs, auch Kleinstfirmen, oft auch technologisch orientierte Start-ups, Berater und Dienstleister, gehören dabei zu den Hauptnutzern und sind oft auch in mehreren Projekten beteiligt. Das Potential für Beteiligungen in den Förderprogrammen dürfte bei ca. 5% der Firmen liegen, ein Potential, welches längst nicht ausgeschöpft wird. Das heisst 15'000 Unternehmen gelten als Erstnutzer von neuen Technologien und sind bereit auch in einer sehr frühen Phase einzusteigen und eigene Mittel zu investieren.

Grafik 1 zeigt die wichtigsten Förderprogramme und jährlichen Fördermittel. Die aufgeführten Programme umfassen an die 120 verschiedene Unterprogramme.

Internationale F+E-Initiativen		Nationale F+E-Initiativen	
7. F+E-Rahmenprogramm der EU	(300 Mio. CHF)	KTI Kommission für Technologie und Innovation	(120 Mio. CHF)
EUREKA	(2-3 Mio. CHF)	BFE Bundesamt für Energie	(27 Mio. CHF)
IMS Intelligent Manufacturing Systems (1-2 Mio. CHF, zusätz. Mittel in EU-Programm)		BAFU Bundesamt für Umwelt	(14 Mio. CHF)
COST	(7 Mio. CHF)	SNF Schweiz. Nationalfonds	(650 Mio. CHF)
ESA European Space Agency	(120 Mio. CHF)	Ressortforschung div. Ämter	(175 Mio. CHF) *)
Internat. F+E-Organisationen	(~40 Mio. CHF)	Private Energiefonds	(privat ~2-3 Mio. CHF)
		Gebert Rüf Stiftung	(privat 10 Mio. CHF)
Andere internationale Programme		**Andere nationale Programme**	
CIP Wettbewerbsfähigkeit und Innovation	(eventuell 10 Mio. CHF)	seco Staatssekretariat für Wirtschaft – Förderung Regionalpolitik	(70 Mio. CHF)
INTERREG IV	(~15 Mio. CHF)	Stiftung Klimarappen	(privat, 100 Mio. CHF)

( ) = jährliche öffentliche F+E-Beiträge der Schweiz; teilweise bestehen Überschneidungen
*) = davon ~122 Mio. CHF für Landwirtschaft sowie Entwicklung & Zusammenarbeit

Grafik 1: *Überblick Förderprogramme Forschung, Entwicklung, Innovation (markiert: Programme mit signifikanten Firmenbeteiligungen)*

Voraussetzungen zur Nutzung der Förderprogramme sind:

- Gleichberechtigte Zusammenarbeit mit mehreren Partnern (aus Hochschulen, Instituten, Firmen) in einem gemeinsamen Projekt
- Akzeptanz der vorgegebenen Regeln (Finanzierung, Nutzungsrechte, Standardverträge), die je Programm unterschiedlich und selten verhandelbar sind
- Keine unmittelbare Produktförderung, d.h. Projekte liegen zumeist im vorwettbewerblichen Bereich
- Bereitschaft eines Unternehmens Eigenmittel oder –leistung zu erbringen. Einzelne Programme (teil)finanzieren Unternehmen direkt, andere hingegen lediglich die wissenschaftlichen Kooperationspartner.
- Akzeptanz der langen Vorlaufzeiten für die Ausschreibung, Evaluation und Vertragsabschlüsse von 6-9 Monaten bis zum eigentlichen Projektbeginn. Die Erfolgsraten bei der Eingabe von Projektvorschlägen sind in den letzten Jahren massiv gesunken und liegen heute je nach Programm bei 15-40%.
- Die Beteiligung in Internationalen Förderprojekten empfiehlt sich nur für international erfahrene Unternehmen.

Chancenlos sind Anträge, welche

- reine Produktverbesserungen ohne technologischen Neuigkeitsgehalt anstreben
- keine Entwicklungsrisiken umfassen – Marktrisiken werden nie öffentlich finanziert
- eine betriebliche Einzelförderung ohne öffentlichen Nutzen anstreben
- nicht den Ausschreibungsthemen entsprechen

Der jährlich aufdatierte «Leitfaden 2008 – Überblick und Tipps zu den Förderprogrammen Forschung, Entwicklung, Innovation, 5. Ausgabe» enthält für jedes der rund 20 Förderprogramme sowie einige Stiftungen strukturierte und gegenseitig vergleichbare Informationen auf je 1-2 Seiten:
Hintergrund, Kontakte, Förderbereiche, Fördermittel, Teilnahmekriterien, Finanzierung, Tipps und Tricks, Positives und Negatives.
Umfang 50 Seiten, Preis: CHF 130 als PDF oder CHF 145 als Paperversion.

Bestellungen direkt bei:
Robert Lüdi, Lüdi Consulting R+D, Langackerstrasse 6, 8132 Egg
Tel./Fax 044 984'50'63
robert.luedi@bluewin.ch

Robert Lüdi
Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Anzeigen

grafik · dtp

walter röllin
eschenstrasse 3
6312 steinhausen

041 740 20 70
079 353 39 58
info@walterroellin.ch

Wir gestalten Erfolg

Der neue Scooter 2008 BESBI 125 – Jetzt bei CAVERO in Horw erhältlich!

Scooter 2008 BESBI 125

Motor:	1-Zyl., 4-Takt
Kühlung:	Luft
Hubraum:	124,9 cc
Abgasnorm:	Euro3
Getriebe:	Automat
Starter:	Elektrik und Kick
Bremse vorne:	Scheibe
Bremse hinten:	Trommel
Vorderrad:	120/70-12“
Hinterrad:	130/70-12“
Abmessungen (LxBxH):	1’810 x 680 x 1’090 mm
Tankinhalt:	6 l
Sitzhöhe:	745 mm
Trockengewicht:	103 kg
Farbe:	schwarz oder weiss

Der neue Roller BESBI 125 verkörpert Leidenschaft in Perfektion. Das Chassis erinnert an vergangene Zeiten und lässt in Erinnerungen schwelgen.

Die Armaturen sind in Chromdesign und klassisch gehalten. Die Scheibenbremsen vorne sorgen für ein optimales Abbremsen. Auf den ersten Blick könnte man den BESBI 125 glatt mit einer gut restaurierten Lambretta verwechseln, was bestimmt kein Zufall ist – sogar der Winker der Vorderradschwinge passt. Unter dem nostalgischen Kleid schlägt das durchaus zeitgemässe, aus Otello und Freewing bekannte Viertaktherz.
Als Zubehör ist ein Windschild mit Handschutz und ein Topcase in Fahrzeugfarbe lieferbar. Das abschliessbare Helmfach ist serienmässig. Der praktische und wirtschaftlich interessante Motorroller vereint klassischen Stil mit Design und bietet unbeschreiblichen Fahrspass. Lassen Sie sich inspirieren! Geschäftsinhaber der CAVERO GmbH Roland Bühlmann freut sich auf Ihren Besuch und wird Sie gerne unverbindlich beraten.
Im Bereich Carrosserie,Velo und Roller bietet CAVERO ein umfangreiches Angebot mit Top-Konditionen.
Bei einem Schadenfall oder einer Reparatur an Ihrem Auto steht Ihnen ein Fiat Cinquecento (siehe Foto) als Ersatzwagen für einen Tag gratis zur Verfügung (exkl. Benzinkosten).

Roland Bühlmann
Weiere Infos zum Autor auf Seite 31

Anzeigen

CAVERO
Carrosserie Velo Roller

CAVERO GmbH
Roland Bühlmann
Kantonsstrasse 85
6048 Horw

Tel./Fax: 041 340 / 65 75
E-Mail: cavero@hispeed.ch

SEKOM – Auch Schweizer KMU's können mit akkuraten Technologien enorm Kosten sparen

Der Fortschritt in unserer digitalen Welt rast stetig voran. Datendienstleistungen sind längst kein Fremdwort mehr. Das Internet ist zum Bestandteil unseres Alltages geworden. Surfen, Chatten oder Emails schreiben fanden den Weg in unsere Büros und Stuben.

Die Technologie hat in den letzten 10 Jahren enorme Fortschritte gemacht und sich in fast allen Sparten erfolgreich etabliert. Nur in fast allen Sparten?
Ja. Die Telefonie wurde für den Mittelstand einfach ausgeschlossen. In der Schweiz hinkt diese Technologie im internationalen Vergleich um Jahre hinterher. Das Stichwort liegt bei der Internet-Telefonie, welche bei den grösseren Firmen bereits erfolgreich im Einsatz ist. Auch Private haben sich mit der Internet-Telefonie versucht. Die meisten jedoch nur über störungsbehaftete Computer auf Billig-Lösungs-Basis und mit Kopfhörern.
Genau hier setzt die SEKOM an. Ihr Ziel ist es, schweizerische Kleinst- und Mittel-Unternehmen die Vorzüge der Internet-Telefonie mittels SEKOM VoIP-Business erleben und auch davon profitieren zu lassen.

SEKOM VoIP-Business wurde eigens für den professionellen Einsatz für KMU's entwickelt.
Mit SEKOM VoIP-Business telefonieren bedeutet konkret, bis 80% tiefere Gesprächsgebühren, bis 50% tiefere Anschlussgebühren und kostenlose Telefonie im selben Netz (weltweit).
Ausser der enormen Kostensenkung ändert sich für die Kunden von SEKOM absolut nichts. D.h., selbe Rufnummern, selbe Telefonendgeräte als auch gewohnte Sprachqualität bleiben weiterhin fester Bestandteil von VoIP-Business.

Alles bleibt beim alten, ausser den monatlich enorm tieferen Kosten.
Im Sinne der Spezialisierung auf KMU's bietet die SEKOM ihre ganzheitliche Unterstützung rund um die IT-/EDV, Netzwerk und Telekommunikation für Firmen aller Art. Dies beginnt bei der Telefonieaktualisierung, über Telefonvermittlungsanlagen mit CRM-Lösungen und Faxserver, weiter zu Telefonabrechnungssysteme und Gesamt-ERP-Lösungen bis hin zur IT-/EDV Gesamtbetreuung.
Nebst dem Einsatz von akkuraten Technologien zur Infrastrukturoptimierung steht bei der SEKOM immer auch der Aspekt des ROI (Return of Investment) im Augenmerk. Nach der Philosophie: «Die Technik muss erleichtern, unterstützen und sich kostensenkend auswirken».
Alles aus einer Hand, Alles für KMU's und einfach auch mal hierzulande profitieren.
www.sekom.ch *Alpèr Zürrer*

Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Anzeigen

Industrie Design
Produktentwicklung
CI Beratung
Grafik

Deck 4
Industrie Design

+41 (0)43 818 59 44
www.deck4.ch
8008 Zürich

Informatik seit 1984
SEKOM

VoIP-Telefonie
80% tiefere Gesprächsgebühren, 50% tiefere Anschlussgebühren, kostenlose Telefonie im selben Netz. Alles andere bleibt bestehen

Sekom GmbH
Blauenstrasse 3a
Postfach 726
CH-4142 Münchenstein

Telefon +41 (0)61 562 99 88
Fax +41 (0)61 562 94 05
info@sekom.ch
www.sekom.ch

IT/EDV Computer, Server, Netzwerk, Zubehör und Internet
Alles aus einer Hand

Wie teile ich meine Zeit ein

Urs-Peter Lehmann

Zeitmanagement ist ein Zeichen von Qualität und ermöglicht effizientere, zielorientierte Aufgabensplitung.

Wichtig beim Einführen eines Zeitmanagements ist eine IST-Analyse.

- Wo verliere ich Zeit
- Mehrfach oder parallele Aufgaben (Überschneidungen)
- Aufgaben vor sich herschieben statt sofort erledigen
- Kompliziertes Fileing (Ablagesystem)
- Fehlen von klaren Zielen (Zielsetzungen) und Selbstdisziplin
- Prioritätensetzen
- Kleinkram beseitigen

Sind solche Punkte einmal erkannt und werden umgehend angegangen kann eine Basis für das «in den Griff bekommen» der eigenen Zeit geschaffen werden. Eine solche Ausgangslage ermöglicht in kürzester Zeit eine Übersicht über das was getan werden muss, das was noch Zeit hat, das Wichtige und das weniger Wichtige sowie auch das was Ballast ist und abgelegt oder entsorgt werden muss.

Es ist wichtig, dass man mit einem Zeitmanagement auch Zeit gewinnt für neue Aufgaben, Weiterbildung, Freizeit usw. Ein überhäufter unaufgeräumter Arbeitsplatz ist kein Beweis über viel Arbeit sondern ein Zeugnis darüber, dass man die Aufgaben nicht im Griff hat und also überfordert ist. Jeder Chef sollte sich einmal die Woche die Zeit nehmen auch die Arbeitsplätze seiner Mitarbeiter anzuschauen!
Mittels Mind-Mapping sollte man seine Zeitengpässe darstellen. Eine solche Erfassung zeigt auf welchen Anforderungen Sie unterworfen sind (Geschäftlich, Privat, Hobby, Sport, Vereine). Stellen Sie die Verbindungen ihrer Zeitanforderungen dar so wie sie sich aktuell ergeben. Jetzt müssen unbedingt Prioritäten gesetzt werden (sehr wichtig, wichtig, nicht so wichtig, kann vernachlässigt werden). Was frisst am meisten Zeit, was muss geändert werden um die zu erreichenden Ziele zu verfolgen. Was muss und kann geändert werden um Lösungen zu finden um ein vernünftiges Zeitbudget gestalten zu können. Das Erfassen und vor allem realisieren solcher Zeitfaktoren ist sehr wichtig ermöglicht es aber die Spreu vom Weizen zu trennen und die Zeit (Arbeitszeit und Freizeit) zu koordinieren und sogar und vor allem Zeit zu gewinnen.
Jede Aufgabe oder Aktivität wird oder sollte an Zielen gemessen werden. Sind für eine Aufgabe die Ziele nicht bekannt bringen auch der grösste Einsatz und die beste Arbeitsmethode und das beste Zeitmanagement nichts! Nur zu einem bekannten Ziel führt ein Weg. Klar gesteckte Ziele und definierte Wege führen zum Erfolg und zum Zeitgewinn.
Stress muss nicht des Resultat eines arbeitsreichen Tages sein. Eine zeitlich- und terminlich gut gelöste Aufgabe wird sogar als befriedigend empfunden. Stress hängt demzufolge nicht mit dem erfolgreichen Arbeitsaufwand zusammen sondern vor allem mit dem Unerledigten. Zeitmanagement heisst Ziele und Prioritäten setzen, Wichtiges und Unwichtiges realisieren, Aufgaben delegieren, Controlling und Zeitgewinn realisieren (es ist möglich durch ein optimales und effizientes Zeitmanagement zwischen 15 – 30% Zeitgewinn zu realisieren.

Urs-Peter Lehmann

Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Anzeigen

Alles rund um die Wolle, warm im Winter, kühl im Sommer.

Alles zum Filzen. Kardwolle, Seide, Seidenstoffe in verschiedensten Qualitäten führen wir in über vielen Farben. In allen Fragen rund ums Weben, Spinnen Filzen und Schlafen können wir Sie kompetent und individuell bedienen.

Erleben Sie, in Gruppen oder privat, in unserer Schaukarderei den Weg vom Schaf zur Wolle: Auf Anmeldung bieten wir für Gruppen ab 12 Personen Führungen durch unseren ProSpecieRara Archehof und unsere Schaukarderei, in welchem nebst Skudden-, Spiegel-, Walliserland- und Jakobsschafen, Mohairziegen und dem Hütehund auch Lamas, Kamele, Alakas und Wollschweine gehalten werden. Verpflegungsmöglichkeiten im Bistro vorhanden. In Tages- und Ferienkursen erleben und erlernen Sie die alten und wieder hochaktuellen Handwerke wie spinnen, weben und filzen.

Die nächste Schafschur findet am 18. Oktober 2008, 09.00 bis 17.00 Uhr statt.
Vom 18.–20. September 2008, jeweils 10.00 – 20.00 Uhr findet im Spycher-Handwerk «Filzen in der Scheune» statt, in der Filzschaffenden ihre Arbeiten austellen.
Verlangen Sie unseren Katalog:
Spycher-Handwerk Grädel, Schaukarderei, 4953 Huttwil-Schwarzenbach, Tel. 062 962 11 52, info@spycher-handwerk.ch. www.kamele.ch.

Weitere Infos auf Seite 31

Spycher-Handwerk

Schaukarderei
4953 Huttwil
Tel. 062 962 11 52
www.kamele.ch

Anzeigen

Sind Sie ein Macher?

Die Fachzeitschrift **ERFOLG** sucht per sofort oder nach Vereinbarung

einen versierten oder eine versierte

Inserateverkäufer/Inserateverkäuferin

mit freier Zeiteinteilung

Als Bindeglied zwischen Verlag und Kundschaft tragen Sie massgeblich zum Erfolg unserer Zeitschrift bei.
Sie haben ein gewinnendes Auftreten, sind selbständiges Arbeiten gewohnt, erfolgsorientiert und redegewandt.
Wir bieten Ihnen ein angenehmes Arbeitsklima in einem aufgestellten Team und eine zeitgemässe Entlöhnung.

Kontakt: Herr Roland Rupp, KMU Netzwerk Verlag GmbH, Bösch 104, 6331 Hünenberg, 041 560 33 01 • verlag@netzwerk-verlag.ch

Newsign – ein grafischer Gestalter setzt neue Zeichen

Ein junger Grafikspezialist setzt seit Anfang Jahr seine eigene Vorstellung von hochwertiger Gestaltung und individuellem Kundenservice um: Newsign Grafik Orlando nennt sich die kleine, feine Grafikagentur, die kreative Lösungen für vielfältige kommunikative Bedürfnisse erarbeitet und umsetzt.

Ob Firmenerscheinungsbild, Internetauftritt, Werbekampagne oder Geschäftsbericht – Jungunternehmer Dario Orlando engagiert sich mit Leidenschaft und Pragmatismus für seine Kunden. Über 8 Jahre Berufspraxis mit Beratungserfahrung und Projektverantwortung in Agenturen für Werbung, Public Relations und integrierte Kommunikation machen ihn zu einem routinierten Allrounder. Obschon (noch) ein Ein-Mann-Betrieb, kann Newsign dank einem bewährten Netzwerk eine breite Palette von Dienstleistungen anbieten: Je nach Projekt arbeitet die Grafikagentur mit erprobten Fachspezialisten für Text, Fotografie, Programmierung und Druck zusammen.

«Grafikdesigner ist mein Traumberuf», bestätigt Dario Orlando. «Kreativ sein, dem Auftraggeber einen Mehrwert schaffen und damit den Lebensunterhalt verdienen – das ist eine tolle Sache!» Und er weiss: «Der direkte Kontakt mit dem Kunden ist eine wesentliche Voraussetzung, um vom Briefing über die Konzeption bis hin zur Umsetzung das beste Resultat und die volle Zufriedenheit des Kunden zu erreichen.» Eine grosse Herausforderung sieht er darin, die eigenen Dienstleistungen im Markt zu positionieren. Seine Mehrsprachigkeit hilft ihm, nebst KMU auch internationale Konzerne anzusprechen. Denn der in der Schweiz gebürtige Italiener hat seine Sprachkompetenz in Sydney erweitert und gefestigt, aber Englisch auch jahrelang als Agentursprache gelebt.
Alles Weitere zur Person und zu den Dienstleistungen finden Sie auf der Internetadresse: **www.newsign.ch**

Dario Orlando
Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Anzeigen

newsign

KREATIVE GRAFIK
CORPORATE . PRINT . WEB

Newsign Grafik Orlando
Im Reinacherhof 163 . 4153 Reinach BL
061 599 50 05 . www.newsign.ch

fam office gmbh
finanzen – administration - marketing

Wir sind der Partner, der Sie begleitet!

fam office gmbh
Riedmatt 37
CH-6300 Zug
Tel: +41-41-740 15 84
E-Mail: info@fam-office.ch
Internet: www.fam-office.ch

CID: 214875

CSS Versicherung als Partner der Unternehmer bei Krankheit und Unfall

Die Unternehmen in der Schweiz verlieren wegen Personalabsenzen jährlich Geld in Milliardenhöhe. Fortschrittliche Unternehmer profitieren vom ganzheitlichen Risikomanagement der CSS, welches weit über die üblichen Versicherungslösungen hinausgeht.

Wird ein Arbeitnehmer als Folge eines Unfalles oder einer Krankheit arbeitsunfähig, ist der Arbeitgeber verpflichtet, für eine bestimmte Zeit weiterhin den Lohn zu bezahlen. Die gesetzliche oder vertragliche Lohnfortzahlungspflicht ist einerseits im Obligationenrechtlich oder arbeitsvertraglich geregelt. Diese Rahmenbedingungen können im Einzelfall ein Unternehmen erheblich belasten. Eine Krankentaggeldversicherung entlastet den Arbeitgeber und sichert dem Mitarbeitenden das Einkommens auch bei länger dauernder Arbeitsunfähigkeit. Gegen die Folgen eines Unfalles ist der Arbeitgeber verpflichtet, eine obligatorische Unfallversicherung gemäss UVG abzuschliessen.

Ganzheitliches Risikomanagement

Die CSS Versicherung hat sich nicht nur als einer der grössten Schweizer Krankenversicherer für Private etabliert, sondern sie zählt auch zu den wichtigsten Anbietern von Lösungen für Betriebe jeder Grösse im Bereich der Personalversicherungen. Das ganzheitliches Risikomanagement des Unternehmensgeschäftes der CSS beruht auf den drei Säulen: Prävention, Intervention, Integration und hat zum Ziel, die wirtschaftlichen Konsequenzen einer Arbeitsunfähigkeit für den Arbeitgeber als auch für den Arbeitnehmer so tief wie möglich zu halten.

Absenzen und Kosten pro Jahr

Absenzen pro Jahr	72 Stunden pro Jahr
Entsprechen (BfS 2006)	ca. 8–9 Arbeitstage
Kosten gesamt	8 bis 14 Mrd CHF
Kosten pro Absenzentag (Schätzungen)	700 bis 800 CHF

Prävention: Betriebliches Gesundheitsmanagement

Untersuchungen zeigen, dass die Gesamtheit der Unternehmen in der Schweiz wegen Personalabsenzen jährlich rund 170 Millionen Arbeitsstunden verlieren. Die Kosten dafür betragen etliche Milliarden Franken. Der Gedanke, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht hängen zu lassen und damit ins «Human Capital» zu investieren, liegt auf der Hand. Motivierte Mitarbeitende fehlen weniger und leisten mehr.
Die CSS hilft den Unternehmern und Geschäftsinhabern mit Analysen und durchdachten Lösungen gesunde Arbeitsbedingungen zu schaffen und die Mitarbeitenden zu gesundem Verhalten zu befähigen und zu motivieren.

Intervention: Absenzenmanagement

Im Durchschnitt fehlt ein Mitarbeiter ca. 8 Arbeitstage pro Jahr. Das verursacht nicht nur Kosten sondern auch organisatorische Umtriebe. Eine Entlastung tritt ein, wenn der Mitarbeitende so rasch und so nachhaltig wie möglich wieder an seinen Arbeitsplatz zurückkehren kann. Nicht immer können der Vorgesetzte oder die Human Resources Abteilung die Betreuung der Abwesenden sicherstellen. Hier bietet die CSS eine Lösung, indem sie die Begleitung der arbeitsunfähigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter übernimmt. Die Absenzenkoordinatoren der CSS unterstützen die abwesenden Mitarbeiter in professioneller Art und Weise und koordinieren Massnahmen, damit eine Rückkehr an den Arbeitsplatz, wo möglich, beschleunigt werden kann – zum Nutzen und im Einverständnis aller beteiligten Parteien.

Integration: Case Management

Integration heisst Desintegration verhindern. Jede längere Arbeitsunfähigkeit infolge von Krankheit wird vom Taggeldspezialisten und vom Case Manager der CSS gemeinsam in Bezug auf integratives Potenzial hin beurteilt. Die Case Manager der CSS stammen aus den Fachgebieten Sozialarbeit oder Psychologie und sind erfahrene Fachleute in Fragen der beruflichen Integration. Gelingt es, eine erkrankte Person im Arbeitsprozess zu behalten, gewinnen alle. Die Taggeldversicherung kann so ihre volkswirtschaftliche Verantwortung wahrnehmen, der Arbeitgeber kann Erfahrung und betriebliches Know How erhalten und die erkrankte Person bleibt im Arbeitsprozess. Das Case Management der CSS versteht sich als Partner für Geschäftsinhaber und Gewerbetreibende aller Grösse. Gerade im kleinen und mittleren Betrieb ist es wesentlich, Wissen und Können im Personal zu er-halten und zu fördern. Das Case Management der CSS zeigt Wege und Lösungen auf, wenn die berufliche Zukunft ungewiss ist. *Sandra Winterberg*

Weitere Infos zur Autorin auf Seite 31

Anzeigen

Entspannung
Wellness
Gelassenheit
Vitalität
Motivation
Gesundheit
Aha-Erlebnisse

Wir revitalisieren Sie und Ihre Mitarbeiter-Innen!
Polarity – die vielseitigste Körpertherapie!

Haus zur Eibe
Neugasse 18
6340 Baar

Telefon: 041 760 60 42
http://www.polarityatelier.ch

Heizen mit Öl war gestern!

Mit einer Infrarot-Heizung können einzelne Räume oder ganze Gebäude äusserst effizient und kostengünstig beheizt werden. Ein einfacher Stromanschluss genügt.

Die INFRAROT - Heizung

30-50% geringere Investitions-Kosten
40-60% Energie-Einsparung
in 3-4 Jahren amortisiert
keine Emissionen und Nebenkosten
und ein gesundes Raumklima

www.agon-trading.ch

AGON*Schweiz* 5415 Nussbaumen
Telefon 056 534 30 88 079 635 59 06 info@agon-trading.ch

CID: 447727

Stylos BVG-Sammelstiftung

Berufliche Vorsorge für Arbeitnehmer und Arbeitgeber

Neben den Kosten gilt es auch die Verzinsung des Altersguthabens zu prüfen. Nicht alle Stiftungen verzinsen das überobligatorische Altersguthaben zum selben Satz wie das gesetzliche BVG-Guthaben.
Dadurch verringert sich das Altersguthaben gegenüber einer Lösung mit einer einheitlichen Verzinsung schnell mal um einige zehntausend Franken was zu enormen Einbussen im Alter führen kann.

Die Stylos Sammelstiftung hat sich zum Ziel gesetzt, qualitativ hoch stehende Leistungen zu einem fairen Preis anzubieten.
Neu können wir unseren Kunden einen weiteren Zusatznutzen anbieten.
Mit der SWICA Gesundheitsorganisation konnten wir einen speziellen Rahmenvertrag für die Taggeldversicherung abschliessen. Dank den äusserst günstigen Konditionen sparen unsere Kunden zusätzlich wertvolle Prämienfranken.

Die geeignete Pensionskasse für seinen Betrieb und die Mitarbeiter zu finden ist in Anbetracht der ständig erscheinenden Negativschlagzeilen ein schwieriges Unterfangen. Dennoch lohnt es sich, die Kosten der verschiedenen Anbieter zu vergleichen. Die Differenz der Verwaltungs- und Risikokosten sind teilweise beachtlich: Einsparungen bis zu 10% der Gesamtkosten sind durchaus realistisch.

Dank der schlanken Nonprofit-Organisation kann die Stylos Sammelstiftung mit sehr tiefen Verwaltungs- und Risikokosten arbeiten und den Versicherten steht die volle Partizipation am Anlageertrag zu.

Vorsorge Check-up

Falls Sie bei der Beantwortung der nachstehenden Fragen ein nein ankreuzen müssten, raten wir Ihnen sich über die Dienstleistungen der Stylos zu informieren.

Sie sind mit ihrer bestehenden Pensionskassenlösung vollumfänglich zufrieden?	❑ Ja	❑ Nein
Sie sind sicher das jeder Prämienfranken den sie ausgeben nötig ist?	❑ Ja	❑ Nein
Sie werden in administrativen Belangen entlastet und fachkundig unterstützt?	❑ Ja	❑ Nein
Sie erhalten bei Anfragen stets kompetent und rasch die gewünschte Auskunft?	❑ Ja	❑ Nein

Wir eröffnen Horizonte

Anzeigen

stylos
Gemeinsam Ziele erreichen!

Stylos BVG Sammelstiftung
Guggisbergstrasse 8
Postfach 98
3150 Schwarzenburg

Tel. +41(0)31 731 38 48
Fax +41 (0)31 734 22 80
www.stylos-bvg.ch

Finanzierung für KMU's

Ein liechtensteinisches Factoring-Unternehmen verschafft für die Schweizer KMU's seit Jahrzehnten (gegründet 1975) Liquidität.

Unter dem international geschützten Begriff AVV-FACTORING® arbeitet ein liechtensteinisches Factoring-Unternehmen mit bestem Erfolg und laufend steigenden Umsätzen daran, KMUs – insbesondere Handwerker, Transport- Unternehmen, Zeitarbeiter, Personal-Leasing und generell die Bau-Branche, in der Schweiz und in Deutschland zu finanzieren. Referenzen sind selbstverständlich jederzeit möglich!
Dieses Factoring-Unternehmen ist ausschliesslich auf kleine und mittlere Unternehmen (= KMU) spezialisiert. Bevor das AVV-FACTORING®-System entwickelt wurde, wurden die Bedürfnisse von mittelständischen Unternehmen erhoben. Es ergaben sich dabei 10 wesentliche Bedürfnisse. Eine ganze Reihe dieser Bedürfnisse wurden von Mittelständlern deshalb nicht erkannt, weil sie ganz anderen Existenz- und Abarbeitungs-Prioritäten (= «Existenz- und Abarbeitungs-Sorgen») den Vorrang geben mussten.

Die 10 (Finanzierungs-) Bedürfnisse jedes KMUs sind:

1. Liquidität
Das Geld sollte SOFORT nach Lieferung/Leistung verfügbar sein, und nicht erst nach 30 Tagen oder noch viel später.

2. Finanzierung OHNE starre Limite
Die Finanzierung sollte genau mit dem Umsatz einhergehen (insbesondere bei steigenden Umsätzen!)

3. Schulden-Abbau
Lieferanten und Banken dürfen keine Sorgen bereiten. Ein KMU sollte bei diesen ein begehrter «Kunde» sein!

4. Eigen-Kapital-Wachstum
Viele unvorhersehbare Ereignisse können passieren. Zur Existenz-Absicherung sollten Eigenkapital-RESERVEN gebildet werden.

5. Vermeidung von «BASEL-II-RATING»
Eine etwaige bescheinigte Kredit-Unfähigkeit oder zu hohe Zinsen sollten vermieden werden.

6. Verringerung des Aufwandes
Diverse Fix-Kosten sollten in der heutigen Wirtschafts-Zeit in variable Kosten umgewandelt werden.

7. Schaffung von Zusatz-Erlösen
Unter anderem sollten Lieferanten-Skonti genutzt werden: 3% für 10 Tage bzw. 30 Tage netto = 54% p.a.!

8. Steigerung der Geschäfts-Rentabilität
Der Gewinn sollte prozentual gegenüber dem eingesetzten Kapital steigen, damit die Rentabilität des KMU laufend zunimmt.

9. Mahnen JA – Konflikte NEIN
Nicht zahlende Kunden müssen gemahnt werden, aber Konflikte oder gar Kunden-Verärgerungen sollten vermieden werden.

10. Möglichst KEINE Forderungs-Ausfälle
Gerade für ein KMU sollten Forderungs-Ausfälle vermieden werden. Sie können die Existenz bedrohen oder vernichten!

Alle diese 10 (Finanzierungs-) Bedürfnisse von kleinen und mittelständischen Unternehmen sind in dem seit vielen Jahren bewährten AVV-FACTORING® eingebaut.

Walter Forthuber wird von manchen Kommentatoren als das «Urgestein des KMU-Factoring» bezeichnet und ist Gründer und Geschäftsleiter dieses bereits 1975 gegründeten liechtensteinischen Factoring-Unternehmens

Etwas ist noch ganz wichtig: Bei AVV-FACTORING® werden unter dem Motto «Was kostet's – was bringt's?» kostenlose Zukunfts-Berechnungen über Ihr Unternehmen angefertigt, die selbstverständlich mit absoluter Diskretion behandelt werden. Sie schliessen also einen Factoring-Vertrag erst dann ab, wenn Sie wissen, dass es weit mehr bringt, als es kostet.
Bei Interesse besuchen Sie doch bitte unser Internet-Portal unter **www.kmu-factoring.com** oder **www.avv.li** oder nehmen Sie Kontakt zu unserer Abteilung Kunden-Beratung auf unter Telefon +423 265 10 00 oder per Fax +423 265 10 10, oder besuchen Sie uns direkt in unserem Bürohaus in Vaduz, Heiligkreuz 44, direkt an der liechtensteinischen Hauptstrasse, vis a vis vom neuen Gerichtsgebäude.

Walter Forthuber
Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Anzeigen

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

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

CREDITREFORM
Creditreform
Wirtschaftsauskünfte Inkasso Marketing

Creditreform Luzern Vogel AG
Kreisbüro Zentralschweiz des
Schweiz. Verbandes Creditreform
Seeburgstrasse 20
CH-6000 Luzern 15

Tel +41 41 370 19 44
Fax +41 41 370 19 46
info@creditreform.ch
www.creditreform.ch
www.verlustevermeiden.ch

Herbstseminar der ILP Organisational Savvy

«Politik» spielt in jedem Untenehmen eine wichtige Rolle und häufig entscheidet sie ü¨ber den Erfolg von Projekten und Karrieren. Auch im Betrieb ist «politisch geschicktes» Verhalten entscheidend fü¨r Erfolg oder Misserfolg. Hoch entwickelte Inhalte und Ideen alleine reichen nicht, man muss auch das «politische» Umfeld in Betracht ziehen. In unserem Seminar lernen Sie, was Erfolg bringen kann und wo Risiken versteckt sind.

Warum werden vermeintlich «schlechtere» Ideen rasch akzeptiert und warum haben kompetente Fachleute trotz ihres Wissens Akzeptanzprobleme? In diesem in der Schweiz neuartigen Seminar Organisational Savvy – Einfluss gewinnen in einem komplexen Umfeld gehen wir diesem Phänomen auf den Grund und zeigen Mittel und Wege auf, wie man die politischen Klippen in Unternehmen, Organisationen und öffentlichen Institutionen effizient umschiffen kann. Politisch kluges Verhalten ist in Zeiten der permanenten Veränderung und des wirtschaftlichen Drucks wichtiger denn je.

Das Seminar basiert auf dem Buch «Survival of the Savvy» von Rick Brandon. Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Wir empfehlen Ihnen daher, sich rasch Ihren Platz zu reservieren.
Unser Anmeldeformular finden Sie unter www.ilp.ch/seminare/download/ILP_OS.pdf

Wer ist ILP
ILP steht für Innovative Lernprojekte und ist das Trainingscenter der ALERION GROUP. Seit 15 Jahren kennt mal ILP als renommiertes Schweizer Unternehmen für Train-the-Trainer-Ausbildungen und für Fortbildung von Führungskräften und Privatpersonen. Wir heben uns mit unserem Angebot bewusst von der Masse ab, da wir uns auf unsere Kernkompetenzen konzentrieren. Dies macht uns heute zum spezialisierten Anbieter von Lehrgängen und Intensivseminaren.

Zielgruppe
Führungskräfte, die sich in einem herausfordernden Umfeld effizient bewegen wollen und mit kreativen Lösungsansätzen zur positiven Entwicklung des Unternehmens beitragen.

Unterlagen
Sie erhalten umfangreiche Teilnehmerunterlagen zu den Seminarinhalten
- ein schriftliches 360°-Feedback, das Ihnen zeigt, wo Sie bereits stark sind und wo Sie Ihre Fähigkeiten weiterentwickeln können
- viele konkrete Ideen und Anregungen sowie eindrückliche Erfahrungen aus den einzelnen Übungen und Gruppenarbeiten

Seminarleiter
Unsere Seminarleiter sind erfahrene Praktiker und als Unternehmensberater tätig!

Datum:	11./12. Oktober 2008
Ort:	Parkhotel Waldheim, 6062 Wilen am Wilersee
Kosten:	CHF 1'350 zuzügl. MWST
Hotel:	CHF 297 (ÜN, Vollpension und Seminarpauschale)

Auskunft und Anmeldung unter 041 768 05 70 und www.ilp.ch

Helga Mrusek
Weitere Infos zur Autorin auf Seite 31

Anzeigen

ILP®
Coaching/Beratung ILP®
Integrierte Lösungsorientierte Psychologie:
Einzel, Paare, Seminare/ Ausbildungen www.ilp-fachschule.ch.
Kursangebote für Kompetenz im Denken Fühlen Handeln
www.mentalhealthtraining-ilp.ch Praxis Basel: 061 332 00 02

ERFOLG
zielgerichtet inserieren
041 740 42 25

CID: 446015

Credita Präventions- und Inkasso-Seminar

Mittwoch, 27. August 2008, 16.00–18.30 Uhr in Zug
Mittwoch, 03. September 2008, 16.00–18.30 Uhr in Sargans
Mittwoch, 10. September 2008, 16.00–18.30 Uhr in Sursee
Mittwoch, 17. September 2008, 16.00–18.30 Uhr in Horw
Mittwoch, 24. September 2008, 16.00–18.30 Uhr in Stans
Mittwoch, 01. Oktober 2008, 16.00–18.30 Uhr in Rapperswil/Jona
Mittwoch, 08. Oktober 2008, 16.00–18.30 Uhr in Wallisellen
Mittwoch, 15. Oktober 2008, 16.00–18.30 Uhr in Wil
Mittwoch, 22. Oktober 2008, 16.00– 18.30 Uhr in Frauenfeld
Mittwoch, 29. Oktober 2008, 16.00–18.30 Uhr in Rorschach
Dienstag, 04. November 2008, 16.00–18.30 Uhr in Rümlang
Mittwoch, 12. November 2008, 16.00–18.30 Uhr in Baden
Mittwoch, 26. November 2008, 16.00–18.30 Uhr in Thalwil

Das Seminar kostet CHF 75.00. Credita Kunden erhalten eine Preisermässigung von 25%, Credita Mitglieder können gar kostenlos teilnehmen.
Falls mehrere Mitarbeiter aus Ihrem Unternehmen teilnehmen, erhalten Sie zusätzlich eine Preisermässigung von 10%. Nachdem Sie sich angemeldet haben, erhalten Sie per E-Mail eine Teilnahmebestätigung.

Rhetorikclub Luzern

10.09., 24.09., 08.10., 22.10. usw. alle zwei Wochen.
Veranstaltungsort ab September ist noch offen.

Unternehmertreffen

2. Solothurner Unternehmertreffen mit integrierter Tischmesse, FH Olten, 18.9.2008.
Details & Anmeldung unter www.netzwerk-solothurn.ch

6. Zentralschweizer Unternehmertreffen mit integrierter Tischmesse, Hotel National Luzern, 23.10.2008.
Details & Anmeldung unter www.netzwerk-luzern.ch

Sage Day in Bern unter dem Thema «Perspektiven»

CID: 373310

Am Freitag, 26. September 2008, lädt das Business Software-Unternehmen Sage Schweiz zum ersten Sage Day ein. Neben Workshops werden fünf Referenten und Talkteilnehmende sowie ein Überraschungsact den Besuchern ihre jeweiligen Perspektiven eröffnen. Einer der Hauptreferenten ist Daniel Rossellat, Präsident und Gründer des Paléo Festivals in Nyon.

Der Sage Day findet am 26. September 2008 zum ersten Mal statt und ist die neue Kunden- und Interessenten-Tagung der Sage Schweiz AG. Am Morgen präsentieren Sage-Vertreter Produkt- und Dienstleistungsneuheiten. Der Nachmittag ist öffentlich und wird von renommierten Referentinnen und Referenten bestritten. Der Sage Day wird in Deutsch und Französisch durchgeführt. Das Motto «Perspektiven» gibt Raum für spannende Ansätze und Ideen. Erwartet werden rund 800 Teilnehmende.

Die Paléo Festival-Charta
«Wir tragen alle eine soziale Verantwortung und dürfen dem Wertezerfall nicht tatenlos zusehen», ist Dr. jur. Ellen Ringier überzeugt. Sie nimmt in ihrem Referat die Spannungsfelder der heutigen Gesellschaft unter die Lupe und zeigt Perspektiven auf, wie wir wieder mehr Verantwortung in der Gesellschaft wahrnehmen können. Für Daniel Rossellat, Präsident und Gründer des Paléo Festivals in Nyon, ist die Frage nach Perspektiven verbunden mit derjenigen nach Nachhaltigkeit. Er rückt die Werte des Paléo Festivals in Nyon und die Verantwortung für die Umwelt ins Zentrum seines Referates.

Sage Day Talk: Erfolg und Verantwortung
Viel Spannung verspricht auch der Sage Day Talk mit dem Unternehmer René C. Jäggi, dem Extremsportler Andrea Clavadetscher und der Unternehmensberaterin und früheren Präsidentin der Max Havelaar Stiftung Paola Ghillani. Trägt die Übernahme von Verantwortung zum Erfolg bei? Und verlangt Erfolg umgekehrt die Übernahme von Verantwortung? Die Erfolgsgeschichten und -rezepte der drei Gäste ermöglichen den Besucherinnen und Besuchern den Einblick in drei unterschiedliche Welten und Überzeugungen. Für den Abschluss des offiziellen Programms schliesslich haben die Organisatoren einen Überraschungsgast engagiert. Anschliessend laden die Veranstalter zum Networking-Apéro und zum Austausch der neu gewonnenen Perspektiven ein.

Das detaillierte Programm ist unter **www.sageday.ch** zu finden. Dort können sich Interessierte auch gleich anmelden.

Marc Ziegler
Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Seite 4
InformatiConsult GmbH
Sumpfstrasse 26
6300 Zug
www.informaticonsult.ch

Seite 5
amediac AG
Artherstr. 104
6317 Zug
info@amediac.com

Seite 6
i-WAG GmbH
Oberstadt 6
6204 Sempach Stadt
www.intellisite.ch

Seite 7
Digicomp Academy AG
Limmatstrasse 50
8005 Zürich
www.digicomp.ch

Seite 8/24
Sage Schweiz AG
Oberneuhofstrasse 3
6340 Baar
www.sageschweiz.ch

Seite 9
Rhetorikclub Luzern
www.rhetorikclub.ch
info@rhetorikclub.ch

Seite 10
Credita AG
Lindenstrasse 16
6341 Baar
www.credita.ch

Seite 11
Wehrle Personal Beratung (Shanghai) Co., Ltd.
Silver Tower, Unit 1102
85 Taoyuan Rd. near Huai Hai Rd. (M) & Xi Zang Rd. (S)
Shanghai 200021
www.wpbcn.com

Seite 12
MuGrow AG
Landstrasse 340
9495 FL-Triesen
www.mugrow.net

Seite 13
Schweizerischer KMU Verband SKV
Eschenring 13
6300 Zug
info@kmuverband.ch

Seite 14
Aeskulap-Klinik
Ärztliche Ganzheitsmedizin
Gersauerstrasse 8
6440 Brunnen
www.aeskulap.com

Seite 15
Fredy Gruber
Bergstrasse 74
9445 Rebstein
www.hautspannkraft.mynuskin.com

Seite 16
Scheelen AG (Schweiz)
Bahnhofstrasse 9
6340 Baar

Seite 17
proud Mary GmbH
Weinbergstrasse 81
8006 Zürich
www.proudmary.ch

Seite 18
Rechtsanwälte
Luzernerstrasse 51a
6010 Kriens
www.anwaelte-kriens.ch

Seite 20
Lüdi Consulting R+D
Langackerstrasse 6
8132 Egg
robert.luedi@bluewin.ch

Seite 21
Cavero GmbH, Carrosserie – Velo – Roller
Kantonsstrasse 85
6048 Horw
cavero@hispeed.ch

Seite 22
SEKOM
Blauenstrasse 3a
Postfach 726
4142 Münchenstein
www.sekom.ch

Seite 23
LINE-UP CONSULTING LEHMANN
Hintergasse 12
5615 FAHRWANGEN
lineup@upl.ch

Seite 25
Newsign Grafik Orlando
Im Reinacherhof 163
4153 Reinach BL
www.newsign.ch

Seite 26
ALERION CONSULT AG
Schutzengelstrasse 57, 6340 Baar
www.alerion.ch

Seite 27
Stylos BVG-Sammelstiftung
Mühlegässli 2, 3150 Schwarzenburg
www.stylos-bvg.ch

Seite 28
AVV-FACTORING®, KMU-FACTORING® und AVV-Praxis-FACTORING® ALLGEMEINE VERMÖGENSVERWALTUNGS AG FACTORING-UNTERNEHMEN
FL-9490 Vaduz, Heiligkreuz 44
www.avv.li

IMPRESSUM
Herausgeber:
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:
Roland M. Rupp
Redaktion:
Roland M. Rupp, redaktion@netzwerk-verlag.ch
Abonnementsverwaltung:
Alexandra Rupp
Tel. 041 740 42 25, Fax. 041 740 42 26
abo@netzwerk-verlag.ch
Inserateverkauf:
Tel. 079 766 20 64, Fax. 041 740 42 26
Inserate@netzwerk-verlag.ch
Kundenberater Inserate:
Urs-Peter Lehmann
Tel. 079 349 52 20, Fax. 041 560 33 90
ul@netzwerk-verlag.ch
Produktion:
grafik desktop publishing
walter röllin, 6312 Steinhausen
produktion@netzwerk-verlag.ch
Druck:
Ringier, Adligenswil
Auflage:
Printauflage: 5000 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.

KLEININSERATE

Selbständige Buchhalterin, 62, CH, übernimmt Ihre Buchhaltung mit MWST, Steuererklärung, Lohnabrechnungen mit Sozialvers. Teilzeit oder im Mandantenverhältnis bei Ihnen oder bei mir (SESAM) zu moderaten Preisen. ***Tel. 076 320 02 65 oder 041 788 02 65. E-Mail: irma.rupp@bluewin.ch***

«M. Ü 50», Business Management FH, Fachrichtung Kaufmann, in ungek. Stelle sucht neue Herausforderung u.a. im Sektor der neuen Technologien. (Umwelttechnologie bevorzugt.) Vielzeitige Erfahrung als VL und GF mit Schwerpunkt internat. Marketing & Sales. Durchaus an Turnaround-Situationen, Überbrückungslösungen und Nachfolgeregelung interessiert. Eventuelle Kapitalbeteiligung möglich. Sprachen D, E, F (SP, I). ***Anfragen an:*** kmu netzwerk-verlag gmbh, Eschenring 13, 6300 Zug unter Angabe der Chiffre 07200801

SPASS am JOB
Sind Sie tierLIEBEnd und suchen eine Arbeit die FREUDE macht? Zeitaufwand frei wählbar! Bei Interesse für weitere Informationen freut sich Margrit Wanner auf Ihren Anruf! ***Telefon 055 412 56 59, Natel 079 476 82 14***

Kohler+Co.
Saubere und günstige Montagen von Metallbauprodukten wie: Türen, Tore, Dächer, Verglasungen, Sonnenstoren, Markisen, Briefkästen, usw. Auch Sanierungsarbeiten «Alles aus einer Hand». Leistungen mit eigener Einrichtung und Fahrzeugen. ***Max Kohler, 062 797 38 18***

Coaching/Beratung ILP®
Integrierte Lösungsorientierte Psychologie:
Einzel, Paare, Seminare/ Ausbildungen www.ilp-fachschule.ch.
Kursangebote für Kompetenz im Denken Fühlen Handeln
www.mentalhealthtraining-ilp.ch Praxis Basel: 061 332 00 02

cablecom
tv | internet | phone
präsentiert
Ideal für Ihr Firmen-Weihnachtsessen oder Ihren Kundenanlass!
GALARENA®
Die fantastische Weihnachts-Show
20. Nov. '08 – 4. Jan. '09
in Rotkreuz ZG
www.galarena.ch
TICKETBESTELLUNG UNTER: 041-740 09 09
Sponsor
Empathy & Excellence
HOTEL LUZERN SCHWEIZERHOF
Co-Sponsoren
EICHHOF
CECCHETTO
RISI
Medienpartner
insider
ERFOLG
NEUE LUZERNER ZEITUNG
TELE TELL
Zentralschweizer Fernsehen
25 JAHRE radio PILATUS
usgang.ch