Die starke Zeitung für Selbständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 8 • Oktober 2008 • 2. Jahrgang • Preis Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Wirtschaft

Forderungsausfälle vermeiden Seite 5

Rechtsberatung

Ärztliche

Gefälligkeitszeugnisse Seite 6

Treuhand

Nachfolgeregelung Seite 7

Informatik

Zahlungsverkehr per

E-Rechnung Seite 13

Marketing

50+ - Chance für KMU's

Seite 15

Erfolg mit mentalem Training

Seite 25

schweizerischer kmu verband

Kunden wollen Sicherheit

Seite 16

Veranstaltungen

Zentalschweizer

Unternehmertreffen Seite 17

Coaching

Erfolg und Erfüllung Seite 23



Was tun bei ärztlichen Zeugnissen aus Gefälligkeit?

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 Unternehmern 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





power CLAMP
compact CLAMP
micro CLAMP
tripoxy MINERAL
5axes CLAMP
miva CLAMP
opp System
tri GEL

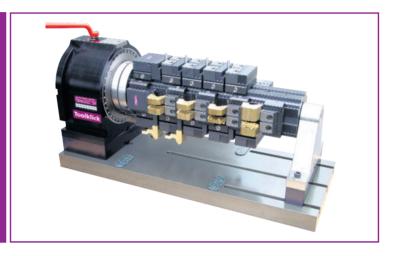
Drehen, Fräsen, Bohren, Gewindewerkzeuge, Werkzeugaufnahmen, Spezialitäten

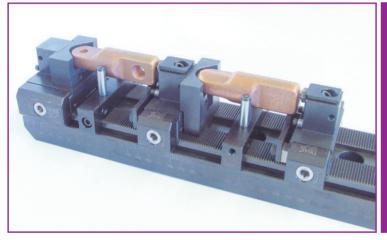


Yes *YESTOOL Co., Ltd.



Vertikalmaschinen, deren komplette Tischflächen mit einem modularen Mehrfachspannsystem bestückt sind, ermöglichen Spanndichten, die denen auf Horizontalmaschinen gleichen.





Mechanisches, schraubstockähnliches Mehrfachspannen ermöglicht eine sehr hohe Spanndichte und sehr schnelle Umrüstzeiten. Der modulare Aufbau garantiert vielseitige Möglichkeiten beim Umrichten auf das nächste Fertigungslos. Bei der Triag sind drei verschiedene Systeme erhältlich: power CLAMP: Schnellstverstellbar mittels Anziehen einer einzigen Spindel pro Spannmodul, compact CLAMP: Äusserst flexibel einsetzbar, kaum eine Spannlösung kann nicht umgesetzt werden. micro CLAMP: Kleinste Module für den Vorrichtungsbau.

mit den immer schnelleren Maschinen oft stellt, ist das zu hohe Gewicht der Spannvorrichtung. Die Triag hat deshalb Spanntürme aus Mineralguss (tripoxy*MINERAL*) entwickelt. Das spezifische Gewicht dieses Werkstoffes ist mit 2,4 kg/dm³ kleiner als dasjenige von Aluminium. Zudem werden die Vibrationen beim Bearbeitungsvorgang derart reduziert werden, dass auch bei einer Bearbeitung im oberen Bereich der Türme auf maschinenschonende Art und Weise sehr präzis gearbeitet werden kann. Die Vibrationsdämpfung ist 10 mal besser als bei Grauguss.

Eine weitere Herausforderung, die sich in der Praxis



TRIAG Präzisionswerkzeuge I Aussergrütstrasse 2, 6319 Allenwinden Telefon 041 727 27 27, Fax 041 727 27 99, E-Mail: office@triag.ch, www.triag.com

Editorial

ERFOLG



Liebe Leserinnen und Leser

Die Tage werden schon wieder kürzer, die Natur wechselt Ihr Farbenkleid und viele Bergspitzen erscheinen bereits wieder wie weiss gezu-

ckert. Kurzum: Der Herbst hat Einzug gehalten. Viele Unternehmerinnen und Unternehmer nutzen gerade diese Zeit, um sich nochmals aktiv bei der Kundschaft und möglichen Kunden zu präsentieren und den Umsatz im 4. Quartal anzukurbeln. Die ersten Herbstveranstaltungen wie etwa die Zuger Messe (25.10 – 2.11), die WIR Messe in Zürich (21.11 – 24.11) und natürlich das 6. Zentralschweizer Unternehmertreffen am 23. Oktober im Hotel National in Luzern (siehe Beitrag auf Seite 17) bieten nochmals aktiven Unternehmerinnen und Unternehmern die Möglichkeit, sich zu präsentieren und neue Kunden zu gewinnen.

Natürlich ist auch die ganze Werbeindustrie in diesen Tagen aktiv und beschert uns viele Ideen, wie wir unsere Kunden in der Weihnachtszeit beschenken könnten. Von der einfachen Weihnachtskarte bis zu hochwertigen Wein-Geschenk-Sets findet man diese Tage alle möglichen Angebote im Briefkasten. Mein Tipp an Sie: Senden Sie Weihnachtsglückwünsche nicht erst auf den 24.Dezember Ihren Kunden, sondern bereits auf Anfangs Dezember. Viele Kunden sammeln nämlich die Karten (und Geschenke) und stellen diese auf, so dass Sie länger im Blickfeld des Kunden sind. Die Suche nach dem passenden Weihnachtsgeschenk benötigt nämlich oft etwas mehr Zeit als man denkt – genau wie das Suchen des passenden Restaurants für das Weihnachtsessen...

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

Passwort für die Ausgabe 8: Kastanien

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]

Anzeigen

Eddie's Ballon Shop Alles rund um den Luftballon www.eddiesballonshop.ch info@eddiesballonshop.ch Mitglied von Qualatex Balloon Network Balloon-Magic Ballonfiguren für jeden Anlass www.balloon-magic.ch A1 Toner und Tinte Druckerzubehör aller Art www.toner-tinte-shop.ch info@toner-tinte-shop.ch WIR Aloe Vera Produkte www.troxler.eagle-group.ch 056 622 59 88 / 078 849 02 57 **Grafik Werbung und Textilveredelung**

CID Nummern dieser Ausgabe:

Firmenname	CID Nummer		
Stylos	447727		
fam office gmbh	447419		
Creditreform	447478		
Anwälte Kriens	445620		
InformatiConsult GmbH	284725		
SAGE	373310		

Bei iedem 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 ieweils 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 31 dieser Ausgabe eine Auflistung, wer den Artikel geschrieben hat, so dass Sie direkt in Kontakt treten können.

Inhaltsverzeichnis	
Treuhand	
Leistungslohn	4
Nachfolgeregelung	7
Wirtschaft	
Forderungsausfälle vermeiden	5
Rechtsberatung	
Verdacht auf Gefälligkeitszeugnis	6
Reportage	
Technopark D4 Business Center Luzerr	ո 8
«Shop Urschweiz» in Stansstad	9
good friends	18
Swiss Holiday: Not Business as usual	19
Deck 4 Industrie Design	21
Nie mehr Heizöl kaufen	22
Swisspoll.ch	26
Marketing	
Werbung ohne Streuverlust	10
	/12
50+ Chancen für KMU's	15
Effizientes Outsourcing	20
Erfolg mit mentalem Training	25
«Business am See Zug» auf Erfolgskurs	27
Informatik	
Zahlungsverkehr per E-Rechnung	
SMS Termin	14
schweizerischer kmu verband	
Kunden wollen Sicherheit	16

Unternehmertreffen

17 Neue Kontakte im Minutentakt

Erfolg und Erfüllung ist möglich

Weiterbildung

24 ABZ-SuiSSE GmbH

Gesundheit

28 Lebe voll

Vorsorgeberatung/Versicherung

29 Stylos Sammelstiftung

Termine/Buchbesprechung

diverse Herbstseminare 30 Buchbesprechung 30

Autorenverzeichnis/Impressum

23



Die starke Zeitung für Selbständige, **Unternehmer und** Existenzgründer

CID:447419

Leistungslohn mit Hilfe von Zielsystemen





In vielen Betrieben stehen Ende Jahr die Beurteilungsgespräche und Lohnverhandlungen an. Nachvollziehbare, eindeutige und herausfordernde Ziele stehen dabei im Mittelpunkt.

Anita Mandl

Wozu dient die Formulierung von Zielen?

Eine klare und realistische Zielsetzung wirkt sich im Privaten wie im Berufsleben positiv aus. Sie dient der Übersicht über komplexe Aufgaben, dem Setzen von Prioritäten und nicht zuletzt der Selbstmotivation.

Studien belegen, dass der deutschen Wirtschaft jährlich 20 Milliarden Euro verloren gehen, weil die eigentlichen Aufgaben und Ziele vieler Mitarbeiter nicht klar festgelegt sind.

Vor allem KMU verwenden keine Zielsysteme

Zum Teil scheuen sich Betriebe Zielsysteme und Leistungslohn einzuführen, da sie negative Reaktionen bei den Mitarbeitern befürchten. Aber: Probleme gibt es nur bei einer unprofessionellen Einführung.

Ein angemessener Lebensstandard muss gewährleistet sein

Der Grundlohn muss einen angemessenen Lebensstandard gewährleisten. Der leistungsabhängige Lohn sollte bei tiefen Löhnen nicht mehr als 5 % des Jahreslohnes betragen. In der mittleren Einkommensklasse kann der leis-

tungsabhängige Lohn bis 15 % ausmachen, im Kader bis zu 30 %. Untersuchungen zeigen, dass die Wertschöpfung in Unternehmen mit leistungsbezogenen Löhnen um 60 % höher ist, als in Unternehmen ohne Leistungsanreize.

Eine Mehrheit der Angestellten befürwortet Leistungslohn

Eine Umfrage von «Angestellte Schweiz» im Jahr 2007 ergab, dass Leistungslohn von 73 % der Mitglieder befürwortet wird. Dem gegenüber stehen Zahlen der SonntagsZeitung, die belegen, dass zwei Drittel der Befragten, keine oder ungenaue Kriterien für ihre Mitarbeiterbeurteilung haben.

Die ganzheitliche Personalbeurteilung

Eine ganzheitliche Personalbeurteilung umfasst neben der eigentlichen Zielbeurteilung auch die Beurteilung des eigentlichen Weges. Diese Wegbeurteilung ist insofern gerechter, als sie auch unterschiedliche Rahmenbedingungen berücksichtigt. Es geht nicht nur um die mengenmässige Erreichung der festgelegten Ziele sondern auch um Faktoren wie Qualität oder Ethik.

Ziele auf allen Hierarchien ausarbeiten

Der Zielvereinbarungsprozess sollten in der Regel Top down – also von der Führung bis zu den ausführenden Personen erfolgen. Die Führung gibt die Rahmenbedingungen gemäss der Unternehmensstrategie vor.

Je stärker die Mitarbeiter an den Zielsystemen mitwirken können, umso mehr werden sie sich mit den Unternehmenszielen identifizieren. Das führt zu konstruktiven Beurteilungsgesprächen. Die Mitarbeiter nehmen eine persönliche Wertschätzung wahr und fühlen sich dadurch stärker an das Unternehmen gebunden.

Mitarbeiterbeurteilung

Auch bei der Beurteilung sollte der Mitarbeiter weitgehend einbezogen werden. Bewährt haben sich vorgefertigte Formulare, die vom Mitarbeiter und vom Vorgesetzten ausgefüllt und zum Beurteilungsgespräch mitgenommen werden. Sie werden verglichen und dienen als Gesprächsleitfaden. Zweckmässig wäre es, wenn beide Seiten sich auch gleichzeitig Verbesserungsvorschläge überlegen.

Die Selbstbeurteilung führt zur Einsicht des Mitarbeiters über seine Stärken und Schwächen, er ist der Beurteilung gegenüber offener und kann Kritik besser annehmen.

Beurteilungsgespräche von Lohngesprächen trennen

Um den Mitarbeiter nicht unnötig unter Druck zu setzten, sollten Beurteilungsgespräche von Lohngesprächen getrennt werden. Z.B. ein erstes Mitarbeitergespräch über Lohnvorschläge und ein zweites Gespräch über Resultat und Begründung.

Kreative Ideen bei wenig Budget

Stehen dem Unternehmen keine grossen Summen für Leistungslohn oder Sonderzahlungen zur Verfügung, kann die Wertschätzung auf andere Weise ausgedrückt werden: z.B. mit zusätzlichen Ferientagen, Ausbildungsmöglichkeiten, Social events, Reisegutscheinen, Parkplatz etc.

Anita Mandl

Weitere Infos zur Autorin auf Seite 31

Anzeigen



Wir sind der Partner, der Sie begleitet!

fam office gmbh Riedmatt 37 CH-6300 Zug Tel: +41-41-740 15 84

Tel: +41-41-740 15 84
E-Mail: info@fam-office.ch
Internet: www.fam-office.ch



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:447478

Forderungsausfälle vermeiden 12 Schritte für mehr Sicherheit und Erfolg



Hans Farman

Risiken gehören zum unternehmerischen Alltag. Sie können gar nicht vollständig verhindert werden. Basis für den Erfolg ist aber: Die Risiken müssen bekannt und im Falle ihres Eintretens auch tragbar sein. Dazu braucht es ein Zusammenspiel aller

Faktoren über die ganze Wertschöpfungskette: Akquisition, Prävention, Realisation, Integration und Analyse. 12 Schritte zeigen, wie man dank eines ganzheitlichen Creditund Debitorenmanagements (CDM) indirekte Finanzrisiken kalkulierbar macht und die notwendige Liquidität für das langfristige Überleben sichert.

Schritt 1:

Alle Neukunden auf ihre Bonität prüfen. Und zwar noch bevor Vertragsabschluss. Wichtige Informationen über wirtschaftliche Verflechtungen und Zeichnungsberechtigungen müssen bekannt sein. Forderungsausfälle beginnen nicht erst bei der Rechnungsstellung, sondern bereits bei der Akquisition.

Schritt 2:

Jedem Neukunden eine Kreditlimite zuteilen. Dabei ist wichtig, dass nicht nur der Debitorenverantwortliche über Limiten Bescheid weiss, sondern auch der Verkauf. Dieser sollte seine Verkaufsbemühungen dem «Wert» der Kunden anpassen. Weiter müssen Veränderungen

der Kreditlimite direkte Auswirkungen auf Folgelieferungen beim Bestandeskunden haben.

Schritt 3:

Eine intelligente Kundensegmentierung verwenden. Sie ist Voraussetzung für sichere Kreditentscheide. Weil sich die Umstände laufend verändern, genügt es aber nie, nur Neukunden zu prüfen. Auch Bestandeskunden sind ein Risiko. Bei Anzeichen von Ungereimtheiten oder wichtigen Änderungen wie der Gewährung einer höheren Kreditlimite muss eine neue Überprüfung erfolgen.

Schritt 4

Alle Kunden entsprechend ihrem Risiko laufend überwachen. Nicht alle sind gleich wichtig. Basis ist auch hier die Kundensegmentierung. Das Monitoring beinhaltet je nach Bedarf passive Meldungen bei Veränderungen oder eine aktive periodische Überprüfung im Fall höherer Risiken.

Schritt 5:

Das Forderungsmanagement effizient organisieren. Weil es nicht zu den Kernkompetenzen eines Unternehmens gehört, wird dieser Bereich oft vernachlässigt. Zu hohe Debitorenbestände gefährden aber die Liquidität des Unternehmens, zu hohe Debitorenverluste gar den Fortbestand.

Schritt 6:

Säumige Zahler fair, aber konsequent behandeln. Das Mahnwesen sollte straff sein (zweiwöchentlicher Zyklus). Angedrohte Massnahmen, etwa ein Lieferstopp, müssen ohne Wenn

und Aber eingehalten werden. Hier ist das Outsourcing an einen Spezialisten zu empfehlen. Er verfügt nicht nur über das fachliche Knowhow, sondern auch über die notwendige Infrastruktur. Auf dem Spiel steht die für das Unternehmen absolut notwendige Liquidität.

Schritt 7:

Bei Schuldnern, welche die Forderung bestreiten, die Rechtsöffnung erwirken. Fachwissen ist gefragt. Im ungünstigsten Fall ist gar der ordentliche Prozessweg zu beschreiten. Das erfordert ein gutes Netz von Vertrauensanwälten

Schritt 8:

Verlustscheine bis zu ihrer Verjährung konsequent bewirtschaften. Verloren geglaubtes Geld kann so doch noch eingebracht werden. Liquidität, auf die ein Unternehmen nicht verzichten sollte.

Schritt 9:

Auskünfte mit hoher Prognosefähigkeit verwenden. Die Wahrscheinlichkeit, mit der eine Firma in einem gegebenen Zeitraum ausfällt, muss bekannt sein. Solche aufwendig recherchierten Informationen kann nur ein spezialisiertes Unternehmen wie Creditreform liefern. Zugleich dienen sie als Basis für aussagekräftige statistische Grunddaten, die bei Bedarf in automatisierte Kreditentscheide integriert werden können.

Hans Farman Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Fortsetzung in der nächsten Ausgabe

Anzeigen



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

Sie kennen Ihr Geschäft - Wir kennen Ihre Kunden

Auskünfte Inkasso Systemlösungen

Mit uns gewinnen Sie Sicherheit durch Wirtschafts- und Bonitätsinformationen über Firmen und Privatpersonen.

Mit uns realisieren Sie Ihre Forderungen.

Mit uns finden Sie Ihre massgeschneiderte IT-Lösung für ein integrales Kunden- und Creditrisikomanagement.

Was tun beim Verdacht auf ein ärztliches Gefälligkeitszeugnis?



Monika Lütolf-Geiser

Der Arbeitnehmer hat seine Arbeitsunfähigkeit zu beweisen. Bei Kurzabsenzen begnügen sich viele Arbeitgeber mit einer blossen Mitteilung. Bei mehrtägigen Absenzen werden jedoch Beweismittel verlangt. Im Vordergrund steht dabei das Arztzeugnis. Dieses hat sich über den Grad und die Dauer der Arbeitsunfähigkeit auszusprechen. Nebst dem Grad und der Dauer würde den Arbeitgeber natürlich auch den Grund für die Arbeitsunfähigkeit interessieren. Der Arzt darf den Grund aber nicht nennen, es sei denn, sein Patient habe ihn von der ärztlichen Schweigepflicht entbunden.

Das Vorliegen eines Arztzeugnisses bedeutet noch nicht in jedem Fall, dass damit die Arbeitsunfähigkeit bewiesen ist. In einem Gerichtsverfahren unterliegt das Zeugnis der freien Beweiswürdigung durch den Richter.

Häufig stellt sich der Arbeitgeber beim Vorliegen eines Arztzeugnisses die Frage, ob es sich

dabei nicht um ein Gefälligkeitszeugnis handeln könnte. Der Verdacht kommt insbesondere dann auf, wenn der Arbeitnehmer im Rahmen eines Konfliktes die Arbeitsunfähigkeit vorangekündigt hat, er frisch und munter bei Freizeitaktivitäten gesehen wird oder das Arztzeugnis rückwirkend die Arbeitsunfähigkeit bescheinigt.

In solchen Fällen ist dem Arbeitgeber zu empfehlen, sofort das Gespräch mit dem Arzt zu suchen. Trotz Schweigepflicht soll und darf der Arzt die Arbeitsunfähigkeit insoweit erläutern, dass der Arbeitgeber genaueren Aufschluss über die Dauer und den Grad der Arbeitsunfähigkeit erhält. Der Arzt kann auch darüber Auskunft geben, wie weit das Resultat auf blossen Patientenschilderungen und wie weit es auf eigenen Untersuchungen des Arztes beruht.

Gibt der Arzt zu wenig Aufschluss oder ist der Verdacht nach wie vor vorhanden, sollte der Arbeitnehmer möglichst bald zu einer vertrauensärztlichen Untersuchung aufgeboten werden. Es empfiehlt sich, dem Vertrauensarzt konkrete Fragen zu den Einsatzmöglichkeiten des Arbeitnehmers zu stellen. Auch der Vertrauensarzt ist an seine ärztliche Schweigepflicht gebunden. Er hat sich darauf zu beschränken, über die Arbeitsunfähigkeit zu urteilen. Widerspricht die Beurteilung des Vertrauensarztes derjenigen des Hausarztes, ist u.U. eine Drittmeinung einzuholen.

Die Kosten für die vertrauensärztliche Untersuchung gehen zu Lasten des Arbeitgebers. Weigert sich der Arbeitnehmer, den Vertrauensarzt aufzusuchen, verliert er seinen Lohnfortzahlungsanspruch vollständig.

Obwohl der Arbeitnehmer gestützt auf seine allgemeine Treuepflicht auf Verlangen einen Vertrauensarzt aufzusuchen hat, empfiehlt es sich, eine entsprechende Verpflichtung in den Arbeitsvertrag aufzunehmen.

Eine weitere Möglichkeit, die Arbeitsunfähigkeit zu überprüfen, ist die Kontaktaufnahme mit dem Arbeitnehmer. Dies kann telefonisch oder persönlich durch einen Krankenbesuch geschehen.

Gefälligkeitszeugnisse können für einen Arzt strafrechtliche Konsequenzen haben. Ärzte, die vorsätzlich ein unwahres Zeugnis ausstellen, das zum Gebrauche bei einer Behörde oder zur Erlangung eines unberechtigten Vorteils bestimmt, oder das geeignet ist, wichtige und berechtigte Interessen Dritter zu verletzen, werden mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder Geldstrafe bestraft. Bei Fahrlässigkeit ist die Strafe Busse. Das in einem gerichtlichen Verfahren abgegebene falsche Gutachten wird mit Freiheitsstrafe bis zu fünf Jahren oder Geldstrafe bestraft.

Ein Gefälligkeitszeugnis kann auch zu einer Schadenersatzpflicht des Arztes führen und ihn standesrechtlich in Bedrängnis bringen. Dabei ist jedoch stets zu beachten, dass einem Arzt solche Konsequenzen erst drohen, wenn ihm eine vorsätzliche Ausstellung eines Gefälligkeitszeugnisses nachgewiesen werden kann. Dies wird jedoch in der Praxis sehr selten vorkommen.

Monika Lütolf-Geiser Weitere Infos zur Autorin auf Seite 31

Anzeigen



Mittelland Detektei

Amtlich bewilligte Privat- und Wirtschaftsdetektei

Benötigen Sie Informationen oder Beweismittel, die einen vermuteten Sachverhalt bestätigen oder widerlegen ? - dann sind wir für Sie da.

Die ermittelten Sachverhalte werden in Form von Videound/oder Fotoaufnahmen sowie detaillierten Berichten dokumentiert.

Wir bieten Fachkompetenz, Seriosität und Diskretion. Unsere Professionalität – Ihr Gewinn!

> www.detektiv-buero.ch - Tel. 041 220 11 33 Solothurn - Bern - Zentralschweiz - Zürich



Zug, Winterthur, Luzern, Affoltern am Albis, Hünenberg ERFOLG Treuhand Ausgabe 8 Oktober 08

Nachfolgeregelung, Firmenverkauf, Firmensanierungen



Ein Thema das tausende von Firmenbesitzer betrifft. In den nächsten 10 Jahren haben immer mehr Firmenbesitzer sich mit der Thematik Nachfolgeregelung resp. Firmenverkauf auseinanderzusetzen. Nach mühevoller, jahrzehntelanger Aufbauarbeit fällt es manchem Unternehmer nicht leicht sein Werk loszulassen und in andere Hände zu übergeben. Schwerer wird es vielfach, wenn aus der eigenen Familie kein geeigneter Nachfolger oder keiner der Kinder Interesse am Werk des Vaters hat, weil sie in den meisten Fällen einen eigenen erfolgreichen Weg eingeschlagen haben. Aber auch, wenn eine familieninterne Lösung gefunden werden kann, ist es vielfach nicht so einfach, das Unternehmen dem Sohn objektiv und sachlich zu übergeben. Da familiäre Bindungen einfach anders geschnürt sind wie rein geschäftliche Bindungen.

Der erste Gedanke für eine Nachfolgeregelung sollte so früh wie möglich geschehen, da viele Entscheide resp. Vorbereitungen aus z.B. finanzieller Sicht früh angegangen werden sollten.

Erfahrungsgemäß dauert eine Firmenübergabe an den richtigen und würdigen Nachfolger zwischen ein paar Monaten und 3 Jahren.

Denn es ist wie bei einer Organtransplantation, der Körper muss erst einmal das Herz annehmen, sowie Ihre Firma den neuen Nachfolger.

Aus Erfahrung können wir sagen, kommt eine erfolgreiche Nachfolgeregelung zustande, wenn wir eine Anzahl an Fakten beachten:

- Dass jede einzelne Nachfolgeregelung eine besondere Herausforderung darstellt.
- · Die innere Kommunikation stimmt.
- Dass Sie genügend beraterische Unterstützung bekommen. Schauen Sie auf ein Netzwerk, in dem Rechtsanwälte, Treuhänder und Berater eingebunden sind, Sie aber nur einen Ansprechpartner haben.
- Dass man beide Parteien, also Inhaber wie auch Nachfolger, in der entsprechenden Phase coacht.
- Dass Ihre Nachfolgeregelung in aller Diskretion geregelt wird.
- Dass Sie ein Unternehmen engagieren, dass wie ein Partner sich aktiv für Sie engagiert, und für Sie das beste herausholt. Finanziell wie mental. Das sind meist diskrete Firmen, die ein weitreichendes Netzwerk pflegen. Oder haben Sie schon mal eine große etablierte Firma gesehen, die über das Internet verkauft wird?

Einige Firmenbesitzer vertrauen sich so genannten spezialisierten Unternehmen an, die nehmen Firmen, stellen sie ins Internet und hoffen, dass der Zufallstreffer viel Geld reinspült, ohne dass man sich aktiv dafür eingesetzt hat. Bedenken Sie, dass Sie als Firmengründer sehr viel und hart für Ihr Geld geschuftet haben. Und Sie das Recht haben, am Ende der Arbeitsphase, von Ihrem Schweiss zu profitieren und dass man sich für Sie ins Zeug legt.

Ob eine Familie oder eine Firma all diese Systeme befolgt, bestimmen Strukturen, Gesetzmäßigkeiten und Ordnungen. Diese Systeme können aus unterschiedlichen Gründen verletzt oder vermischt werden. Die Folge daraus sind immer wieder beharrlich auftretende Probleme. Unwohlsein der Beteiligten und ein kränkelndes System. Ein Mittel zur Gesundung solcher Systeme stellt die Organisation wie die Familienaufstellung dar. Interessant wird es wenn beide sozialen Systeme, Familie und Unternehmen in Familienbetrieben vereinigt sind

Denn die Zugehörigkeit im Unternehmen kann man kündigen, die in der Familie nicht. Bei einem Familienbetrieb ist also gemeint, und das nur gedanklich, dass ein neues soziales System mit einem Adoptivsohn entsteht, ein weiteres Stück in Ihrem Gedankenstrom entsteht, was bis zum Ende des Lebens eine freudige Erscheinung sein sollte. Denn Sie haben jetzt die angenehme Seite des Lebens verdient und der Nachfolger sollte jetzt die Probleme der Firma mit Freude erledigen. Sie sollten Freude daran haben wie er diese angeht und erledigt.

Natürlich sollte auch der/die Übernehmer/in daraus Nutzen haben. Dieser kann entschlossen und gestärkt an die neue Führungsposition rangehen, da eine befreite Mentorenschaft des Seniors, sowie die Unterstützung der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen und Lieferanten hinter ihm stehen.

Der Nachfolger kann also gestärkt neue Wege einschlagen, dieser kann bestehende Kunden erhalten und weitere Gewinne und mit dieser Strategie langfristig erfolgreich sein. Die persönliche Seite ist viel sensibler und wird in der Regel ausgeblendet. Gerade im Übergansprozess von Familienbetrieben ist es wichtig, dass man sich diese Wertvorstellungen bewusst macht, um Stabilität und Sicherheit in Familie und Firma zu erzielen. Wir haben erfahren, dass diese Art der Beratung vielen Familienunternehmen helfen kann, die Nachfolge bewusst und rechtzeitig sowie professionell zu gestalten

Sascha Cahenzli Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Anzeigen



Ihr diskretes und innovatives Unternehmen für Nachfolgeregelungen Firmenverkäufe Firmensanierung Investorenvermittlung

Caylox AG, Härtistrasse 62, 7324 Vilters Tel: 081/723 12 60 Fax: 081/723 12 58

E-Mail: info@caylox.ch

ERFOLG Reportage Ausgabe 8 Oktober 08

Technopark D4 Business Center Luzern

Der TECHNOPARK® Luzern, welcher seit 2003 im D4 Business Center Luzern eingemietet ist, bietet ideale Voraussetzungen für innovative Start-ups: Auf individuelle Bedürfnisse zugeschnittene Räumlichkeiten, eine moderne Infrastruktur an guter Lage, ein gezieltes Coaching und wertvolle Kontakte. Er ermöglicht Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern den Zugang zu potentiellen Investoren, Geschäftspartnern und zu anderen Start-ups. Somit ist der Technopark für Innovatoren ein inspirierendes Umfeld mit Netzwerkcharakter. Nach fünf Jahren zählt er bereits 30 Jungunternehmen, deren 50 sollen es 2010 sein. Der Technopark arbeitet strategisch mit der SUVA/dem D4 Business Center Luzern, der Hochschule Luzern, der Wirtschaftsförderung Luzern sowie mit der Technopark Allianz und dem Institut für Jungunternehmen zusammen. Weitere Infos unter www.technopark-luzern.ch.

DIE KUGEL ROLLT - Von der Idee zum Erfolg

Unter diesem Titel fand am Ende August der Jahresevent des TECHNOPARK® Luzern statt. Herausragende Persönlichkeiten, die in ihren Branchen Vorreiter für innovatives Unternehmertum sind, diskutierten vor rund 200 Gästen, wie man erfolgreich Business aufbaut.

«Eine Geschäftsidee muss nicht komplex sein, im Gegenteil. Oft ist das Einfache am erfolgreichsten», zeigte sich Beat Bühlmann, Verkaufsleiter Google Schweiz und Hauptreferent am diesjährigen Technopark Talk Plus, überzeugt. Google setzt auf smarte Leute mit Passion und eine Umgebung, die Kreativität fördert. Die konsequente Fokussierung auf das Kerngeschäft – Google = Suchen – ist unabdingbar. Ein Rezept, das sich bewährt hat, wie die rasante Erfolgsgeschichte von Google zeigt. Die beiden Firmengründer haben sich in den 90er-Jahren innerhalb von fünf Jahren an die Spitze des Geschäfts mit Internet-Suchmaschinen gesetzt (siehe auch Sonderbericht in dieser Ausgabe ERFOLG).

Seinem Kerngeschäft treu bleibt auch die Mammut Sports Group AG. «Wir wollen nicht ein Lifestyle-Brand werden wie beispielsweise die Marke Puma. Wir bleiben mit unseren Produkten am Berg und kommen nicht in die Stadt», betonte Geschäftsführer Rolf G. Schmid.

Innovation hört nie auf

«Innovation braucht Leidenschaft und Zeit; sie hört nicht bei der Idee auf.» Darin waren sich die Teilnehmer an der anschliessenden Panel-Talk-Runde einig. Es waren dies nebst Hauptreferent Beat Bühlmann und Rolf G. Schmid, CEO der Mammut Sports Group AG, Peter Wick, Gründer und CEO MeteoNews AG;

Rudolf Baer, Mitgründer mobilezone ag und eyezone ag, sowie Peter Maskus, Gründer Acabion TM. Alles Persönlichkeiten, die erfolgreiches Business und bekannte Marken verkörpern. Menschen, die an ihre Idee glauben und immer wieder von neuem punkten. Sie verrieten den Anwesenden ihre Erfolgsrezepte.

Wettermann Peter Wick, der heute mit Meteo-News in der Schweiz und in Frankreich erfolgreich ist, erzählte, wie er nicht ernst genommen wurde, als er seine Firma gründete. Peter Maskus wird wegen seiner Vision, dass in der Zukunft Individualreisende mit Tempo 450 km/h über spezielle Hochstrassen brausen, heute noch belächelt. Unterschätzt zu werden ist aber auch eine Chance, zeigten sich Wick und Maskus überzeugt. Man wird von den Mitbewerbern nicht als Konkurrent wahrgenommen und kann sich in Ruhe entwickeln.

«Wenn dir einer, der schon 20 Jahre in der Branche ist, sagt, dass deine neue Geschäftsidee nicht funktioniert, ist das ein Grund, es trotzdem zu versuchen, denn vielleicht ist dieser ja über die Jahre betriebsblind geworden», betonte Beat Bühlmann. Rudolf Baer fügte an: «Beim Kreieren von neuen Geschäftsideen muss man loslassen können. In unseren Meetings dürfen sich die Mitarbeiter zu Vorschlägen nicht negativ, sondern nur konstruktiv äussern.»

Im Umfeld dieses Techopark Events hatte auch ERFOLG die Möglichkeit mit dem Geschäftsleiter Charles Keusch zu sprechen. Herr Keusch ist begeistert vom Anklang den der Techopark Luzern seit seiner Eröffnung erfährt und der Weiterentwicklung des Angebotes in Zukunft. Zur Zeit sind 32 Firmen domiziliert und geplant sind 50. Der Technopark bieter innovativen Start-ups auf individuelle Bedürfnisse zugeschnittene Räumlichkeiten in einer modernen und dynamischen Infrastruktur an ausgezeichneter Lage. Wertvolle Kontakte und ein gezieltes Coaching ermöglichen Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern den Zugang zu potentiellen Investoren, Geschäftspartnern und auch zu anderen Start-ups. Diese Synergien helfen bei einem erfolgreichen Business-Aufbau. Der Technopark steht für technologische Innovation und New Business. Davon können Jungfirmen und Start-ups profitieren. Der Technopark Luzern ermöglicht den Zugang zu einem wertvollen Beziehungsnetz und bringt wertvolee Impulse.

Urs-Peter Lehmann Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Anzeigen

BCB – Ihr Business Center im Bösch

Mehr Leistung für Ihr Geld - Ihr Büro bereits ab CHF 980.00 all-inclusive.

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

Reportage Ausgabe 8 Oktober 08

Engel & Völkers eröffnet «Shop Urschweiz» in Stansstad



Die Nachfrage nach Immobilien in der Zentralschweiz ist gerade in Toplagen noch immer hoch. Der Höhepunkt bei den Baugesuchen ist zwar überschritten, das Niveau bei der Bautätigkeit dürfte aber beträchtlich bleiben. Denn viele hegen den Wunsch, sich im Dreieck zwischen Titlis, Bürgenstock und Pilatus niederzulassen. Aber auch repräsentative Bestandes-Immobilien werden im Herzen der Schweiz nachgesucht: Diese Tatsache macht sich das Immobiliennetzwerk Engel & Völkers zu Nutze – und eröffnete am 28. August mit einem Festakt den «Shop Urschweiz» in Stansstad.

29. August 2008. Das nidwaldnerische Stansstad macht von sich Reden. Der zugleich am Vierwaldstättersee und am Fusse des Bürgenstocks gelegene Ort wurde am 28. August grad zweimal Zeuge wundersamer Ereignisse: Zunächst einmal wurde bekannt, dass die anfänglich gemeinsamen operierenden Betreiber des neuen Bürgenstock-Resorts nun getrennte Wege gehen. Und dann eröffnete das Immobilienunternehmen Engel & Völkers seinen 26. Schweizer Shop an der Bahnhofstr. 2

und ist nun auch in dieser in vielerlei Hinsicht attraktiven Region präsent.

Die gute Wirtschaftslage mit stabilen Unternehmensgewinnen wird auch künftig für eine gute Einkommenssituation bei den potenziellen Erwerbern von Wohneigentum sorgen, was die entsprechende Nachfrage gleichfalls aufrecht erhalten wird. Neben der noch erfreulichen wirtschaftlichen Situation und der Knappheit von Boden gilt es vor allem einen zusätzlichen Grund zu nennen, der Wohnlagen in der Urschweiz Uri und Unterwalden langfristig attraktiv halten wird: die für 2010 vorgesehene Eröffnung der Autobahn A 4 nach Zürich, welche die Fahrzeit substanziell reduzieren wird.

Die Konsequenz:

Die Nachfrage nach Immobilien bleibt ungebrochen hoch. Das ganze Gebiet zählt zu den Wachstumsregionen der Zentralschweiz und besticht durch günstige Steuerkonditionen und äusserst rosige Zukunftsaussichten.

Aber nicht nur eine attraktive Verkehrspolitik oder ein günstiges Steuerklima wirken sich vorteilhaft auf eine Region aus. Gerade die Zentral- und die Urschweiz sind zusätzlich ein interessantes Pflaster, da sie für jede Altersgruppe die entsprechende Umgebung bereit halten. Die Wohnbedürfnisse und die Wohnsitzwahl der Menschen drücken sich ja je nach Lebensabschnitt ganz unterschiedlich aus: Während die 20–30jährigen tendenziell eher vom Land in die Stadt umziehen, suchen die 45–60-jährigen entweder ein beschauliches Dorf oder die Agglomeration der Zentren. Diesbezüglich hat die Zentralschweiz für jeden etwas bereit.

Vom Vermittler zum Berater

In diesem Markt kommt dem Immobilien-Makler eine wichtige Rolle zu. Das traditionelle Rollenverständnis, das heisst das reine Zusammenführen von Anbietern und Nachfragern, führt nicht zum Ziel. Gefragt ist eine umfassende Immobilienberatung, welche die spezifischen Eigenschaften des Marktes berücksichtigt und dem Kunden einen Mehrwert – gerade gegenüber Online-Plattformen – bietet.

Weltweites Netzwerk

Von der Urschweiz aus ein Ferienhaus im Sunshine-State Florida erwerben? Oder eine Immobilie an jemanden in Deutschland verkaufen? Dank des internationalen Netzwerkes von Engel & Völkers ist dies kein Problem – das Franchiseunternehmen ist durch ein internes Netzwerk verbunden. Als zusätzliches Asset editiert ein hauseigener Verlag fünfmal pro Jahr das Lifestylemagazine «GG (Grund Genug)», welches ebenfalls eine ideale Plattform zur Vermarktung von repräsentativen Immobilien bietet.

Lokal verankert

Engel & Völkers Stansstad wird von der Immobilienfachfrau Annamaria Dober geleitet, welche bereits beste Kenntnisse von und tragfähige Beziehungen in der Region rund um den Bürgenstock aufgebaut hat. Sie wird unterstützt von den Immobilienberatern Karin Kozicki, Elisabeth Orf, Martin Wyrsch und Simon Tuna. Das Team ist bereits aktiv im Aufbau eines substanziellen Objekt- und Kunden-Portfolios – in den urschweizerischen Kantonen Ob- und Nidwalden sowie Uri.

Weitere Infos auf Seite 31

Anzeigen



10 ERFOLG Marketing Ausgabe 8 Oktober 08

Werbung ohne Streuverlust

Am Rande des 5. Technopark® Talk Plus hatte «Erfolg» die Gelegenheit, sich mit Beat Bühlmann, Verkaufsleiter Google Schweiz zu unterhalten.





Beat Bühlmann

Im Zeitalter vom Internet hat ein fundamentaler Wechsel stattgefunden: Früher hat die Firma Ihre Kunden gesucht. Heute ist es so, dass sich Kunden zuerst bequem zu Hause via Internet informieren und dann auf die Firmen zugehen. Wer

also heute bei dieser Vorselektion als Firma nicht gefunden wird, hat bereits verloren. Viele Firmen unterschätzen dies gewaltig. Nach Studien, welche im Februar 2008 durchgeführt wurden, informieren sich heute bereits über 70% im Internet, bevor Sie ein Produkt oder eine Dienstleistung erwerben.

Das heisst aber nicht, dass Onlinewerbung die traditionelle Werbung und Inserate ersetzt. Vielmehr soll ein Inserat ein «Trigger» sein und den Leser dazu bewegen, weiterführende Infos im Internet nachzulesen.

Mit Google AdWords ist es so, dass der Internet User wirklich nur noch diese Angebote erhält, welche er sucht. Das Ganze erscheint aber nicht aufdringlich durch irgendwelche PopUps oder ähnliches, ist hervorragend messbar und vor allem kann die Kampagne auch mit einem kleinen Budget gestartet und immer wieder neu angepasst und optimiert werden

Google ist die grösste und bekannteste Suchmaschine. Lohnt es sich aber für eine lokal tätige Firma auf Google zu werben, auch wenn nur ein bescheidenes Budget vorhanden ist? Immer mehr Menschen suchen und informieren sich im Internet - nicht nur, um dann online zu bestellen. Gesucht wird auch nach Anbietern (z.B. Ladengeschäften) in der Nähe, bei denen nach dem Surfen im Netz gekauft wird

Mit AdWords sind Sie im entscheidenden Moment präsent, nämlich genau dann, wenn potenzielle Kunden aktiv nach Ihrem Angebot suchen. Wahlweise können Ihre Anzeigen zusätzlich auf inhaltlich passenden Webseiten im Internet erscheinen - also dort, wo Ihre Zielgruppe sich zu relevanten Themen informiert.

Immer wieder tauchen Firmen auf, welche Suchmaschinenmarketing anbieten. Benötigt man deren KnowHow oder kann man dies auch selber machen?

Mit Google AdWords können Sie Ihre Anzeigen jederzeit selber online bearbeiten und Ihr Budget mit sofortiger Wirksamkeit anpassen. Wenn Sie wollen, können Sie über AdWords auch Bild- oder Video-Anzeigen oder andere Anzeigenformate schalten. Durch eine Vielzahl von Automatisierungen und Zusatzfunktionen ist Google AdWords ein effektives Werkzeug für Anfänger und Profis gleichermaßen. Wenn Sie eine grössere Kampagne planen oder sich nicht selber mit der Realisierung beschäftigen möchten, so ist das Hinzuziehen einer entsprechenden Firma sicher sinnvoll. Dank dem von Google initiierten Programm «Google Adwords Advertising Professionals» erkennen Sie sofort, ob die entsprechende Firma Sie auch optimal bezüglich GoogleAdWords betreuen kann.

Das Interview führte Roland M. Rupp

So funktioniert Google Adwords:

Ungeachtet der Höhe des eigenen Budgets kann bei Google und im Google-Werbenetzwerk Werbung geschaltet werden. Bezahlt wird nur, wenn die Anzeige angeklickt wird.

Sie erstellen Ihre Anzeigen

Das Ganze passiert in 3 Schritten:

- Sie verfassen Ihre Anzeigen und wählen Keywords aus. Dies sind Wörter oder Ausdrücke, die sich auf Ihr Unternehmensangebot beziehen.
- 2. Ihre Anzeigen erscheinen bei Google wenn Nutzer bei Google nach einem Ihrer Keywords suchen, kann Ihre Anzeige neben den Suchergebnissen erscheinen. Jetzt ist Ihre Werbung direkt an die Personen gerichtet, die sich bereits für Ihre Produkte interessieren.
- Ihre Kunden finden Sie wenn Nutzer auf Ihre re Anzeige klicken, landen Sie auf Ihrer Website und erhalten dort mehr Informationen zu Ihrem Unternehmen.

Ihre nächsten Schritte:

Zwei Möglichkeiten stehen zur Wahl.

- 1. Sie gehen auf http://adwords.google.ch und realisieren Ihre Werbekampagne selbst
- 2. Sie nehmen mit einer Firma Kontakt auf, welche sich auf das Suchmaschinenmarketing (dies ist nicht das gleiche wie Suchmaschinenoptimierung!) spezialisiert hat. Google hat dazu eigens einen spezialisierten Lehrgang mit abschliessender Zertifizierung realisiert. Firmen, welche diesen Lehrgang erfolgreich abgeschlossen haben, dürfen dann das Logo «Google Advertising Professional» tragen.

Anzeigen



ERFOLG

Marketing

Ausgabe 8

In 10 Schritten zur erfolgreichen Google AdWords Kampagne Effizient und effektiv zu mehr Kunden



Daniel Ritschard

Eine erfolgreiche Ad-Words Kampagne erfordert eine sorgfältige Planung und ein strukturiertes Vorgehen.

Das folgende 10-Schritte-Modell beschreibt, wie ein Unternehmen sein

Angebot mit AdWords erfolgreich plaziert und die interessierten Zielgruppen auf die Website bringt.

1. Websitecheck

In einem ersten Schritt ist die Website gemäss den Anforderungen von Google zu checken. Zusätzlich sollte ein Websitecheck anhand der Faktoren Suchmaschinenfreundlichkeit, Barrierefreiheit und Design durchgeführt werden.

2. Erarbeitung von Suchbegriffen

Die zu verwendenden Suchbegriffe müssen in engerem und weiterem Sinne zum Angebot passen. Nützlich sind spezialisierte Softwaretools, mit denen sich Begriffe und Begriffskombinationen evaluieren lassen.

3. Entwurf von Anzeigen

Erfolgreiche Texte der Anzeigen müssen gezielt auf das Angebot hinweisen und möglichst klare Handlungsaufforderungen enthalten. Zusätzlich sind die Richtlinien von Google zu beachten.

4. Aufschaltung Probeabo

Nach Formulierung der Inserate wird die Kampagne entsprechend den gewünschten Zielmärkten und verfügbaren Budgets eröffnet.".

5. Auswertung Probezeit

Nach Ablauf einer Probezeit erfolgt die Auswertung. Dabei liefert Google eine umfangreiche Liste von Kennzahlen. Unter anderem wird ersichtlich, wie oft ein Inserat angezeigt und angeklickt wurde und welche Formulierungen die besten Ergebnisse erzielen.

6. Detailkonfiguration Kampagne

Anhand der Erkenntnisse aus der Auswertung ist die Kampagne anzupassen. Inserate mit schlechten Klickraten lassen sich streichen oder umformulieren. Im Rahmen der Bereinigung der Begriffsliste müssen ungeeignete Suchwörter deaktiviert resp. ersetzt werden.

7. Definitive Aufschaltung

Sobald die Detailkonfiguration abgeschlossen ist, wird die Kampagne definitiv aufgeschaltet. Hier empfiehlt es sich, feste Laufzeiten zu definieren, um die Erfolge genau zu messen.

8. Laufendes Controlling

Die Messung der Ergebnisse anhand der relevanten Kennzahlen ermöglicht es, die AdWords mit anderen Online- oder klassischen Marketingkampagnen zu vergleichen und daraus entsprechende Schlüsse zu ziehen.

9. Optimierung

Eine erfolgreiche Kampagne erfordert einen laufenden Unterhalt sowie ständige Verbesserungsmassnahmen. Dazu gehört insbesondere die Verteilung des Budgets sowie die Beobachtung allfälliger Mitbewerber.

10. Auswertung

Im Rahmen der Auswertung werden die gesteckten Ziele (z.B. mehr Verkäufe im E-Shop) mit den Ergebnissen verglichen.

Schlussbemerkung

Dieses Vorgehen ist als «roter Faden» zu verstehen,



der je nach individueller Situation eines Unternehmens entsprechend erweitert resp. gekürzt werden kann.

Daniel Ritschard

Wer sind wir:



webgearing ag -Innovation und Erfahrung

Die webgearing ag bietet Dienstleistungen mit Fokus auf betriebswirtschaftlich sinnvollen Webapplikationen sowie innovativen Online-Marketing Kampagnen.

Unsere Dienstleistungen:

- AdWord Kampagnen
- Internetlösungen (Internet-, Intra- und Extranet)
- Open-Souce Content Management Systeme (PHP,TYPO3)
- Suchmaschinenoptimierung
- Mobile-Marketing
- E-Mail/Newsletter Marketing
- Online-Games

Ein breites Kundenspektrum:

Cablecom, Credit Suisse, Pro Senectute, Regiobank AG, Klinik Pallas, Kuoni, Axpo, Regio Energie, Schweizer Fernsehen, Schweizerische Post, Wyss Zäune AG, Oetterli & Co. AG, Hotelplan, UBS, Schweiz Tourismus u.v.a.

Kontakt:

webgearing ag

Office Solothurn

Zuchwilerstrasse 2,4500 Solothurn tel +41 (0)32 621 21 12,fax +41 (0)32 621 21 13

Office Zürich

Anmeldung unter: mehr-kunden.ch

Sandstrasse 5,8105 Regensdorf tel +41 (0)44 884 30 36,fax +41 (0)44 884 30 35

www.mehr-kunden.ch, www.webgearing.com info@webgearing.com



Kostenloses AdWords Probeabo mit Websitecheck

Telefon: +41 (0)32 621 21 12

«Google Adwords Advertising Professionals» ist ein Google-Ausbildungs-Programm, das erstmals in der Schweiz durchgeführt wurde und umfassendes Know-how im Bereich AdWords-Marketing vermittelt. Die Qualifizierung als Professional setzt das erfolgreiche Bestehen des GAP Tests von Google voraus. Diese Firmen haben diesen Lehrgang bereits absolviert und erfolgreich abgeschlossen:

Ein erfolgreicher Internetauftritt bedeutet optimal auf das Produkt abgestimmtes Online Marketing (SEM) und Suchmaschinenoptimierung (SEO). Optimierung Ihrer Internetseite oder das Erstellen von otimierten Landinapages sind nur einige wenige Möglichkeiten welche jeweils individuell eingesetzt werden können. 2 media ist Ihr Partner für Online Marketing und Entwicklung. Durch jahrelange Erfahrung im Bereich Online Marketing, Suchmaschinen und Entwicklung von Internetseiten kann die 2media GmbH ausgereifte

Dienstleistungen und Produkte anbieten. Ob Suchmaschinenoptimierung, Websiteoptimierung oder Suchmaschinenmarketing, wir bieten Ihnen gerne eine effektive Lösung welche auf Ihr Produkt zugeschnitten ist.

Wenn auch Sie eine AdWord Kampagne wie etwa die DACHCOM digital AG, Instanz AG, Animalia SA oder Krankenkasse-Vergleich.ch realisieren möchten, so nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Egal ob Cost per Click, Cost per Sale, Cost per Lead oder eine Informationsanforderung – Wir helfen Ihnen kompetent weiter.



2media GmbH Industriestrasse 44 8304 Wallisellen www.2media.ch Tel. (0)76 422 03 90



Online Marketing-Erfolg ist messbar! Wir helfen Ihnen dabei.



Die Online Media Consulting GmbH ist spezialisiert auf:

- Google AdWords Management
- Kampagnen Management
- Internet-Marketing SEO/SEM
- Suchmaschinenoptimierung
- Affiliate-Marketing
- Erstellung von Online-Werbemittel
- Flash-Applikationen und Flash-Games





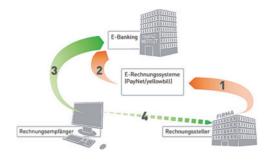
CID: 373310

Zahlungsverkehr per E-Rechnung: schnell, sicher und papierlos



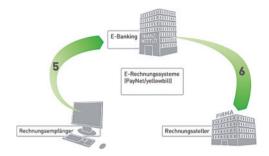
Die E-Rechnung als digitales Zahlungsmedium wird in der Schweiz immer populärer. Telekommunikations- und Energieunternehmen sowie Krankenversicherungen haben den Service bereits verstärkt in ihr Dienstleistungsangebot aufgenommen. Auch das KMU kann vom digitalen Zahlungsverkehr mit seinen Lieferanten und Kunden profitieren.

Den ersten Schritt auf dem Weg zum vollelektronischen Zahlungsverkehr haben schon viele Unternehmen vollzogen, indem sie Rechnungen über ihre IT-Lösung elektronisch erstellen. Dann jedoch werden die Dokumente meist wieder ausgedruckt und per Post versandt. Der Vorgang wiederholt sich beim Empfänger in umgekehrter Reihenfolge. Hier ist das Formular einzuscannen oder die Daten müssen manuell erfasst werden. Aufwändig und langwierig werden folglich auf beiden Seiten Medienbrüche überwunden. Ausserdem kann sich die Zustellung der Rechnung auch einmal verzögern, sie wird intern falsch weitergeleitet oder geht gar verloren. Als Folge kommt es zu verspäteten Zahlungen. Das verursacht Kosten für Mahnungsvorgänge und aufwändige Recherchen nach den Gründen des Verzugs.



Rechnungsversand per Mausklick

Wesentlich bequemer, schneller und sicherer ist es, Rechnungen digital zu übermitteln bzw. zu begleichen. Über die E-Banking-Funktionalität einer Buchhaltungssoftware wie z.B. der Produktlinien Sesam KMU 2008, Winware 2008, Simultan ERP 2008 und ProConcept ERP 2007 von Sage Schweiz erstellt der Sachbearbeiter im gewohnten Firmenlayout das entsprechende Dokument in der Auftragsbearbeitung oder der Fakturierung der eingesetzten Lösung. Anschliessend wird der Vorgang in der Debitorenbuchhaltung automatisch verbucht und für den Transfer bereitgestellt. Ein einfacher Mausklick und das System übermittelt die Rechnung an die Buchhaltungslösung des Empfängers. Die Zahlungsanweisung wird mehrwertsteuerkonform zugestellt und lässt sich folglich direkt in die Kreditorenbuchhaltung übernehmen. Auf dem umgekehrten Weg wird eine eingehende Zahlungsaufforderung direkt in das eigene IT-System übermittelt, in wenigen Arbeitsschritten geprüft, erfasst und der fällige Betrag zur Überweisung freigegeben. Das ausgewählte Zahlungskonto wird nicht automatisch belastet, sodass der Empfänger frei entscheidet, ob und wann er eine Rechnung begleicht.



Integrierte Signaturprüfung gibt Sicherheit

Damit der Informationsaustausch von Dritten nicht beeinflusst werden kann, sorgt bei der E-Rechnung eine integrierte Signaturprüfung für die notwendige Sicherheit. Zudem erfolgt die Übermittlung nach strengsten technischen Standards über das 128-Bit-Verschlüsselungsverfahren SSL (Secure Socket Layer). Bei der elektronischen Speicherung der geleisteten und eingegangenen Zahlungen unterstützen die E-Rechnungs-Provider PostFinance und die Schweizer Banken (PayNet) mit spezifischen Services, wobei Rechnungsdaten als Dateien auf CD-ROM angefordert oder direkt im Online-Archiv revisionskonform eingelagert werden können. So reduziert sich nicht nur der manuelle Aufwand für den Zahlungsverkehr, auch die bislang übliche Papierflut wird spürbar eingedämmt.

> Thomas Kircher Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Anzeigen



2w Marketing GmbH St. Karlistrasse 8 6004 Luzern

Tel. 041 240 6555

"Ihr Internetauftritt nützt nur, wenn er gefunden wird"

Wir unterstützen Sie und sorgen dafür, dass Sie sofort mehr Besucher, Interessenten und Kunden auf Ihrer Website vorfinden. 24-h nach Aktivierung ist Ihre Werbebotschaft bereits im Internet sichtbar.

Testen Sie uns und besuchen Sie unsere Website www.2w-marketing.com oder rufen Sie an 041 240 6555



SMS Termin – Erinnerung per SMS für Private, Vereine und Firmen



SPECTROMEDIA

Jedes Jahr bekomme ich von meinem Zahnarzt per Post eine Erinnerung an meine Dentalhygiene. Der Brief landet auf dem Haufen mit den anderen zu erledigenden Sachen, wo er erst mal in Vergessenheit gerät und ein paar Wochen später wieder auftaucht. Aus schlechtem Gewissen, weil ich immer noch nicht angerufen habe, schiebe ich diese Aufgabe weiter vor mir her. An diesem Punkt setzt SMS Termin ein.

Wenn es Zeit für den jährlichen Besuch wird, bekomme ich von meiner Zahnarztpraxis eine Kurzmitteilung auf mein Handy. Ich kann direkt mit dem Handy die Nummer auswählen und zurückrufen, sobald ich Zeit habe, um einen Termin zu vereinbaren. Das ist nur eine von vielen Fällen, wo SMS Termin zur Anwendung kommt.

Hilfreich wäre für mich beispielsweise auch eine Erinnerung per SMS vor wichtigen Terminen und Meetings oder eine Kurzmitteilung, wenn die Ausleihfrist der Bücher aus der Bibliothek abgelaufen ist. Wenn ich per SMS direkt erfahre, wenn bei meinem Coiffeur kurzfristig ein Termin frei geworden ist, kann ich sofort reagieren und den Termin reservieren, weil ich zufälligerweise am Nachmittag Zeit habe. Mit einer Kurzmitteilung kann mich auch mein Garagist ohne lästige Werbepost

über eine Sonderaktion für den Reifenwechsel informieren.

Von SMS Termin profitieren aber nicht nur Ihre Kunden, sondern auch Sie als Unternehmer. Die Nachrichten können einfach, schnell und zuverlässig an Einzelpersonen oder an ganze Kundengruppen verschickt werden. Diese moderne Lösung ist sehr effizient, da Sie Ihre Kunden mit wenig Aufwand direkt erreichen. Ausserdem sparen Sie nicht nur Aufsetzen, Druck und Versandkosten des Briefes, sondern auch den Gang zur Post.

Für SMS Termin muss keine zusätzliche Software installiert werden, da die Organisation der Termine und der Versand der Kurzmitteilungen online geschieht. Dies bedeutet, dass Sie plattformunabhängig und auch unterwegs mit SMS Termin arbeiten können. Da die Übertragung der Daten verschlüsselt ist, ist die Anwendung sehr sicher. Damit Sie jederzeit den Überblick über Ihre Kosten haben, können Sie eine Anzahl SMS kaufen, die anschliessend in Ihrem Konto verfügbar sind. So vermeiden Sie unerwünschte, nachträglich auftretende Kosten.

Die Bedienung von SMS Termin ist einfach und übersichtlich. Es gibt ein Adressbuch, in das Sie Ihre Kontakte eintragen und wenn gewünscht

in Gruppen einteilen können, um somit den Versand von Gruppen-SMS zu ermöglichen. In dem enthaltenen Terminkalender können Sie Termine eintragen und direkt den gewünschten Erinnerungszeitpunkt hinzufügen.

Ausserdem gibt es die Möglichkeit, Vorlagen zu erstellen. So können sie häufig verschickte Nachrichtentexte immer wieder verwenden. Wenn Sie ein SMS verschicken möchten, können Sie den Empfänger, die Mitteilung und den Versandzeitpunkt entweder von Hand eingeben oder aus dem Adressbuch, den Vorlagen und dem Terminkalender auswählen. Der Nachrichtentext kann dabei personalisiert werden. Er kann zum Beispiel je nach Ihren Wünschen automatisch mit Anrede und Namen von Ihrem Kunden ergänzt werden. Auf diese Weise wird das Verschicken von Mitteilungen auch an mehrere Empfänger zur gleichen Zeit ganz einfach.

Damit Sie jederzeit überprüfen können, welche SMS bereits verschickt wurden und welche SMS bereits für zukünftige Termine ins System eingegeben und noch verschickt werden, verfügt SMS Termin über ein Archiv und eine Warteliste.

Gerne beantworten wir Ihre Fragen.

Karin Aroldi Weitere Infos zur Autorin auf Seite 31

Anzeigen





ERFOLG Marketing Ausgabe 8 Oktober 08

50+ Chancen für KMU's



Urs-Peter Lehmann

Erfahrungen von älteren Mitarbeitern werden sehr oft unterschätzt. Oft, ja sogar sehr viel wird hervorgehoben dass das Firmenbild und die Firmenkultur jung, dynamisch, modern usw. sei.

Diese Haltung erweckt aber stark den Eindruck, dass ältere Mitarbeiter keine Chancen die anscheinend modernen Anforderungen zu erfüllen. Dies ist ein alter «Zopf» von dem man sich endgültig verabschieden sollte. Gerade ältere, an Erfahrungen und Problemen gereifte Personen bergen für ein Unternehmen enormes Potential in Bezug auf Produktkenntnis, Kundenrelationen, Handelsanforderungen, History usw. Diese Erfahrungen und Fähigkeiten sollten auf keinen Fall unterschätzt werden und auf Kosten des jungen

und modernen Firmenimages vernachlässigt werden.

Die Chance für ein KMU ist es dieses Kapital und Potential die jüngeren, unerfahreneren aber aufstrebenden Mitarbeiter zu vermitteln und deren Wert und Know-how zu steigern und verbessern. Dieser zwischenmenschliche Datentransfer verbirgt enorme Ressourcen. Setzen sie auf das Wissen ihrer «alten Hasen» und bauen sie somit effizient an der Zukunft und den Herausforderungen in Ihrem Unternehmen. Auch Fehler die man schon einmal gemacht hat sind wichtige Erfahrungen die kommuniziert werden sollten, auch im Sinne



einer Kostenminimierung. «Das Leben ist zu kurz um alle Fehler selber zu machen!» Auch wenn langjährige, ältere Mitarbeiter das Unternehmen verlassen sollte dies unbedingt rechtzeitig geplant werden und mittels Organigramm, Job-Deskription ev. auch Time-sharing sicherstellen, dass dem Unternehmen ein nur Minimum von Erfahrung und Know-how verloren geht. *Urs Peter Lehmann*

Weitere Infos zum Autor auf Seite 31



LINE-UP CONSULTING LEHMANN
Hintergasse 12
5615 FAHRWANGEN
lineup@upl.ch
Mobile: 079 349 52 20
Fon: 056 667 97 29

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.



Oktober 08

Kunden wollen Sicherheit

schweizerischer kmu-verband



Konrad Marzohl

Die Unsicherheit greift im kmu Segment um? In der Finanzbranche ist das Motto «Der Eine wartet bis der Markt sich wandelt, der andere analysiert ihn und handelt.» sehr aktuell. Dies darf erst jetzt nicht Überhand nehmen.

Im letzten Erfolg habe ich Sie gefragt

- 1. Warum wir existieren?
- Wo wir hin wollen?
- An was wir glauben?
- Was wir tun müssen?
- 4.1 Was als Einzelperson tun wollen? Diese Antworten sind nun in der sehr stark schwankenden Zeit besonders wichtig. Mass-

nahmen welche man plant, hinterfragt und immer wieder laufend den Gegebenheiten anpasst sind nun äusserst gefragt.

Kunden wollen Sicherheit, Geborgenheit und ernst genommen werden. Klare Stellungsnahmen auch vom KMU-Betrieb sind gefragt. Klare Antworten, Preisvorgaben und klare Stellungnahmen geben die gesuchte Sicherheit.

Wir leben in einer sehr flexiblen Welt. Durch die weltweit verbundene Kommunikationsebene sind wir rund um die Uhr verbunden. Unsere Erdenbürger auf der gegenüberliegenden Planetenseite arbeiten, während wir schlafen. Die Kommunikation und die Meldungen sind jedoch 24 Stunden päsent und aktiv. Diese Meldungen brauchen keinen Schlaf. Nein eher haben diese Meldungen in den letzten Monaten sehr vielen Leuten den Schlaf geraubt...

Geben Sie durch Ihre gute Kommunikation und Ihre sehr gute persönliche Arbeit als Unternehmerin oder Unternehmer Ihren Kunden was sie verlangen. Setzten Sie sich auf die andere Tischseite und denken Sie wie Ihre Kunden. Es fällt Ihnen so einfacher, sich richtig zu verhalten. Es ist immer wichtiger, in den verschiedensten Netzwerken aktiv zu sein. Sei es als Sparringspartner bei der Anwendung eines neuen Lenkungswerkzeuges, beim Besuch einer Aus- oder Weiterbildung oder auch nur für einen Gedankenaustausch.

Wir haben für Sie **sieben Gründe**, warum es so wichtig für Unternehmerinnen und Unternehmer ist, dem schweizerischen KMU Verband beizutreten. Konrad Marzohl

Präsident schweizerischer kmu verband

Sieben Gründe

- 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 sky Zeitung
- 5. Seminare & Workshops zur eigenen Weiterbildung
- 6. Regelmässige Unternehmertreffen um die Möglichkeit zu schaffen, sich selber an den jeweils integrierten Tischmessen zu präsentieren und neue Kontakte zu knüpfen
- 7. Unterstützung bei Finanzierungsfragen

Werden Sie Mitglied im schweizerischen kmu verband

Beitrittsformular Mitgliedschaft schweizerischer kmu verband Ich ersuche um die Mitgliedschaft beim schweizerischen kmu verband Einfach ausschneiden und einsenden an: Kleinbetriebe (bis 10 Beschäftigte): CHF 100.-Mittlere Betriebe (11 bis 50 Beschäftigte): CHF 150.-Schweizerischer KMU Verband Grossbetriebe (über 50 Beschäftigte): CHF 220.-Eschenring 13 Firmenname 6300 Zug Vorname Nachname **Telefonhotline:** Strasse 041 740 42 25 Postfach PLZ, Wohnort :041 740 42 26 Telefon **Mobil** :079 646 58 05 Fax www.kmuverband.ch E-Mail

ERFOLG

Neue Kontakte im Minutentakt

Am 23. Oktober ist es wieder soweit und aktive Unternehmerinnen und Unternehmer haben die Möglichkeit, sich beim Zentralschweizer Unternehmertreffen zu präsentieren und aktives Networking zu betreiben.

Bereits in den ersten 10 Tagen haben sich über 110 Firmen als Besucher und 55 Firmen angemeldet, welche diesen Networkinganlass nutzen werden, um Ihre Dienstleistungen und Produkte direkt an der angegliederten Tischmesse zu präsentieren.



So darf davon ausgegangen werden, dass der Erfolg vom letzten Jahr mit über 200 Firmen erneut überboten wird.

Als Mitveranstalter dieses Events konnte der schweizerische kmu verband gewonnen werden, welcher vor Ort ebenfalls präsent sein wird und die Möglichkeiten des Verbandes für seine Mitglieder aufzeigt.

Nutzen auch Sie diese fantastische Networkingmöglichkeit und melden Sie sich gleich an unter www.netzwerk-luzern.ch

Datum: 23. Oktober 2008 Türöffnung: 19:00 Uhr

Ort: Hotel National Luzern, Haldenstrasse 4

Der Eintritt für Besucher beträgt Fr. 10.-

Aussteller: 75.-/Tisch.

Aussteller können ab 17:00 Uhr aufbauen.

Anmeldungen: www.netzwerk-luzern.ch



Anzeigen





12

good friends: Gute Freunde für ihre Kunden und Partner



Anita Mandl

Um in der grafischen Branche erfolgreich zu sein, bedarf es einer gehörigen Portion Engagement und Unternehmertum. Die good friends werbeagentur GmbH setzt die kreative Geschäftsidee einer Druckagentur sehr erfolgreich um.

Die good friends werbeagentur GmbH ist in Österreich bereits seit Jahren mit Erfolg tätig. Nun bietet die Druckagentur seit kurzem auch Schweizer Kunden Komplettlösungen für ihre Druckwerke.

Grosse Bestellmengen – günstige Preise

Die Idee ist simpel: Je grösser die Bestellmenge umso grösser ist der Kostenvorteil für die einzelnen Kunden. Das Team von good friends pflegt Synergien mit Druckereien, Grafikern und anderen branchenverwandten Dienstleistungsunternehmen.

Durch feste Verträge mit Druckereien Vorteile für beide Marktpartner erreichen

«Wir arbeiten mit ausgewählten Druckereien zusammen, die es uns ermöglichen, ein komplettes Sortiment an Druckwerken anzubieten. Vom 24-Bogen-Plakat bis zu cellophanierten Broschüren oder Geschäftsausstattungen finden wir den jeweils optimalen Produzenten für unsere Kunden. Durch die intensiven Geschäftskontakte ist es unseren Partnern mög-

lich, ihre Druckprodukte in 1A-Qualität und zu Bestpreisen einzukaufen», erklärt Shahin Nejad den Erfolg seines Unternehmens.

Vom Layout bis zum Versand: Alles aus einer Hand

Bei Bedarf wird auch die grafische Gestaltung, Layout oder auch der direkte Versand der fertigen Druckwerke übernommen. Was sonst ein langwieriger Prozess von der ersten Idee bis zur fertigen Broschüre oder Folder mit vielen Ansprechpersonen und Vergleichsangeboten ist, wird mit good friends zu einem Auftrag, einem «Gut zum Druck», einer Ansprechperson und einer Rechnung.

Als Generalunternehmen kann good friends derartige Komplettlösungen innert weniger Tage zu Bestpreisen realisieren.

Persönliche und kompetente Kundenbetreuung

In der Deutschschweiz betreut Reto Baumgärtner die Kunden: «good friends bietet klare Vorteile: ein kompetenter Ansprechpartner, ein klar festgelegter Fertigstellungstermin und eine Rechnung. Die Druckwerke werden ausschliesslich von bekannten Druckereien in erstklassiger Qualität gedruckt. Durch die Reservierung von Druckkapazität können auch kurzfristige Liefertermine eingehalten und absolute Bestpreise erzielt werden.»

Qualitätssicherung durch persönliches Engagament

Abgerundet wird der Service durch einen Pool von Mitarbeitern, die bei knappen Terminen oder heiklen Konfektionen persönlich vor Ort sind und die Produktionen tatkräftig unterstützen

In Österreich hat sich good friends als einer der grössten Anbieter im Druckbereich etabliert. Namhafte Versicherungen, grosse Tankstellenketten, Hochschulen und Universitäten sowie eine beträchtliche Anzahl von Grossunternehmen gehören zu den Stammkunden. Auch Kleinbetriebe und zahlreiche Werbeagenturen nutzen die Vorteile der Druckagentur

Der Vorteil für die Druckereien: Ausnutzung von Druckkapazitäten

Die langjährigen und exzellenten Kontakte zu Druckereipartnern machen die Idee von good friends erst möglich. Statt neuer Druckkapazitäten werden einfach die vorhandenen vermarktet und genutzt: good friends sind für alle Partner tatsächlich wie gute Freunde!

Gerne erläutern wir Ihnen die Tätigkeiten unserer Druckagentur näher und freuen uns, Sie persönlich anlässlich der Netzwerkparty

am 23. Oktober 2008, ab 19.15 Uhr im Grand Hotel National, Haldenstrasse 4, 6002 Luzern

kennenzulernen!

Anita Mandl Weitere Infos zur Autorin auf Seite 31

Anzeigen

SINCE 1953

DI BENNARDO

ESSENCE of ITALY

DI BENNARDO AG – Langstrasse 18 – CH-8004 Zürich – Tel. + 41 44 451 04 65 – Fax + 41 44 451 04 66 www.dibennardo.com

ERFOLG Reportage Ausgabe 8 Oktober 08

Swiss Holiday Park: Not Business as usual



Spiel und Sport bieten heute viele. Spiel, Sport und Erholung auch einige. Doch Spiel und Sport, Wellness, Badeplausch, eine umfangreiche Tagungsinfrastruktur, kulinarische Genüsse in drei verschiedenen Restaurants und Logiermöglichkeiten in über 900 Betten – damit ist der Swiss Holiday Park einzigartig.

Oberhalb des Vierwaldstättersees in Morschach im Kanton Schwyz liegt der grösste Ferien- und Freizeitpark der Schweiz. Egal, ob Tages- oder Feriengäste, ob Wellnessurlauber oder Geschäftsleute – alle kommen auf ihre Kosten: Seminare und Kongresse fordern einem einiges ab. Umso wichtiger, dass sie in einem motivierenden und inspirierenden Umfeld stattfinden. Dafür bietet der grösste Schweizer Ferienund Freizeitpark oberhalb des Vierwaldstättersees beste Voraussetzungen. Umgeben von einer atemberaubenden Berglandschaft vereint der Swiss Holiday Park eine moderne Tagungsinfrastruktur (25 Seminar- und Eventräume für Veranstaltungen bis 400 Personen) mit einem umfangreichen Zusatzangebot.

Teambildung & Incentives leicht gemacht

Denn im abenteuerlichen Hochseilgarten, mit Blick über den Vierwaldstättersee, lernen Teilnehmer Ihre Grenzen überschreiten. Am Puls des Geschehens werden hier Beziehungen gelebt und der Teamgeist entfacht.

Action pur hingegen ist auf der Outdoor Kartbahn angesagt. Ein spannendes Rennen auf der 280m langen Bahn mit anschliessender Siegerehrung lässt jedes Herz höher schlagen. Die sportliche Olympiade mit verschiedenen Disziplinen, ein Bowling-Turnier und vieles mehr runden das Angebot ab.

Das Erlebnisbad ist der Tummelplatz aller Wasserratten – ein Whirlpool, eine abenteuerliche



Felsenlandschaft, eine 100 Meter lange Rutschbahn und vieles mehr machen das Badevergnügen perfekt. Wer es lieber etwas ruhiger und entspannter mag, wird im Wellnessbereich fündig:Die Römisch-Irischen Thermen mit Solebad, eine grosszügige Saunalandschaft sowie ein umfassender Massage- und Beautybereich laden ein zum Relaxen und Geniessen. Das Fitnesscenter «Swiss Gym» bietet nicht nur Körpertraining für Erwachsene; im eigenen Kinderfitnessteil haben auch die kleinen Gäste ihren Spass. Das Outdoor Angebot mit dem Hochseilgarten im Waldpark und der Outdoor Kartbahn ist eine actionreiche Alternative zum grossen Indoor Angebot. Unzählige Spiel- und Sportarten wie Squash, Billard, Bowling, Klettern oder Minigolf runden das Freizeitangebot ab.

Auch gastronomisch bietet der Erlebnispark vieles: Ob fernöstliche Köstlichkeiten, mediterrane Küche oder typisch schweizerische Gerichte, die Restaurants servieren die Speisen in authentischer Atmosphäre. Für Firmenanlässe und Events mit 20 bis zu 100 Personen besteht zudem die Möglichkeit ein Restaurant oder eine Stube exklusiv zu reservieren. Wer im Swiss Holiday Park übernachten möchte – und wer möchte das nicht – hat wirklich die Qual der Wahl: Es stehen das 4-Sterne-Hotel, Ferienwohnungen und preiswerte Mehrbettzimmer zur Auswahl.

Weitere Infos zur Autorin auf Seite 31



Saal 1 mit Leinwand



Kartbahn



Hoch seil garten



Comfort Zimmer

Ausgabe 8 Oktober 08 **Marketing ERFOLG**

Effizientes Outsourcing: Wir erstellen Inhalte für Print, Web und die Presse



Jürg Fehlbaum

Inhalte, überall Inhalte, ob im Print, im Web oder sonstwo! Der Inhalt, d.h. vor allem der Text, muss jedoch zuerst erstellt werden. Wer nicht viel Zeit hat oder nicht so gerne schreibt, kann diese wirklich zeitaufwändige Aufgabe extern erledigen lassen. Das Pressebüro easytext hat jahrelange Erfahrung im Erstellen von Inhalten für unterschiedlichste Branchen. Nach einem kurzen Briefing mit Stichworten beim Kunden erstellen wir nachhaltige Texte für Newsletter, Erfolgsstory, Anwenderberichte, Image-Broschüren, Webinhalte oder für Produktmitteilungen an die Presse etc. und liefern «pfannenfertige» Berichte ab. Warum sich selber abmühen? Konzentrieren Sie sich doch lieber auf Ihre Kernkompetenzen. Dort ist Ihre wertvolle Zeit viel besser eingesetzt.

Kommt Ihnen das bekannt vor?

Sie sitzen vor dem Display des PC und sollten einen nachhaltigen und korrekten Text schreiben, den man nachher für diverse Adressaten verwenden kann. Wie soll man einen solchen Text professionell abfassen, damit er beim Leser gut ankommt? Und das erst noch in der Hektik des Geschäftsalltags. Dies ist schneller gesagt als geschrieben. «Ohne Fleiss kein Preis!» lautet ein bekanntes Sprichwort, welches diese allzu bekannte Situation treffend beschreibt. Unser Pressebüro hat sich seit vielen Jahren als Dienstleister darauf spezialisiert, nachhaltige Texte für die verschiedensten Anwendungen und Branchen zu erstellen.

Wie wird dies in der Praxis durchgeführt?

Ein paar Beispiele: Sie möchten einen gewissen Inhalt (Text) kommunizieren. Wir kommen zu Ihnen und Sie erzählen uns anhand von Stichworten etwas über den gewünschten Inhalt (neudeutsch: message). Und so geht das.

Produktmitteilungen:

Falls es sich um Produkte handelt, übergeben Sie uns spezifische Datenblätter, damit wir uns über Ihr Produkt gut informieren können und Sie uns nicht alles im Detail lange erklären müssen. Anhand der Unterlagen und unserer eigenen Notizen erstellen wir dann den gewünschten Text und senden ihn Ihnen zur Freigabe.

Newsletter:

Mit einem regelmässigen Newsletter erzielt man erfahrungsgemäss eine nachhaltige Kundenbindung. Der periodische Newsletter bietet eindeutige Vorteile: Er geht an ein klar definiertes Zielpublikum, ist glaubwürdiger als klassische Werbung, kann Branchen-Trends erläutern und Kompetenz vermitteln, Hintergründe beleuchten, Produktionsprozesse vorstellen, Sonderangebote und Aktionen in den Vordergrund stellen, Mitarbeiter vorstellen und vieles mehr. Das gleiche gilt natürlich auch, wenn Sie eine eigene Kundenzeitschrift oder Image-Broschüre herausgeben möchten.

Anwenderberichte/Erfolgsstory:

Sie haben bei Ihrem Kunden mit Ihren Produkten oder mit Ihrer Dienstleistung ein Problem erfolgreich lösen können. Schön und gut, aber Sie möchten diese Tatsache einem viel grösseren Interessentenkreis mitteilen. Sie fragen Ihren Kunden an, ob er damit einverstanden ist. In den meisten Fällen ist dies kein Problem, da mit einer Erfolgsstory auch Publicity für ihn verbunden ist und er immer vorab den Textentwurf für die Freigabe erhält. In solch einem Bericht werden keine Werbe- und Marketingsprüche verwendet, sondern der eindeutige Kundennutzen in den Vordergrund gestellt.

Kernaussage:

Wie war es vorher und wie wurde das Problem mit welchen Mitteln gelöst? Selbst wenn der Leser nicht die genau gleiche Problematik bei sich vorfindet, so sieht er doch sofort, auf welchem Kompetenzniveau sich der beschriebene Lieferant befindet. So wie dieses Problem gelöst wurde, so könnte doch eine ähnliche Problematik in seinem eigenen Bereich auf geeignete Art und Weise aus der Welt geschaffen werden.

Unsere Empfehlung:

Seien Sie präsent, denn was nützt das beste Produkt, wenn es niemand kennt?

Wer sind wir?

Das Pressebüro easytext besteht aus verschiedenen Mitarbeitern. Jürg Fehlbaum, Inhaber und Leiter des Pressebüro easytext, war vor seiner langjährigen Tätigkeit als Chefredaktor von diversen technischen Fachzeitschriften während 20 Jahren als Marketing- und Verkaufsleiter in namhaften Unternehmen tätig. Ein Mann der Praxis. Auf Wunsch können wir Ihnen natürlich ebenfalls Gesamtlösungen (Text, Bilder, Gestaltung, Druck) anbieten. Für diesen Zweck haben wir ein bewährtes Netzwerk mit professionellen Partnern aufgebaut. Testen Sie uns!

Tel. 056 610 55 55, info@easytext.ch

Jürg Fehlbaum Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Anzeigen

Schaffen Sie Transparenz und Ordnung in

Noch nie war es so einfach, den

Überblick zu bewahren!

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.

ERFOLG Reportage Ausgabe 8 Oktober 08 21

Deck 4 beschäftigt sich mit der Frage, wie etwas aussehen soll.



Lukas Imfeld

Deck 4 Industrie Design bietet bei der Gestaltung von Produkten kompetente Unterstützung. Das Spektrum reicht von Produktkonzeption, Produktenwicklung, über Redesign (Überarbeitung bestehender Produkte) bis hin zu Sortimentsüberarbeitungen und Fragen des Auftrittes als Ganzes.

Der Kernbereich bildet dabei die Gestaltung von dreidimensionalen und zweidimensionalen Entwürfen. Deck 4 betreut die Prozesse von der ersten Konzeption, bis hin zur Produktionsbegleitung mit Kompetenz und viel Engagement.

Deck 4 legt viel Wert auf die Verbindung von Produktdesign über die Produktgrafik bis zur Werbung. Diese breit abgestützte Herangehensweise fördert einen kompakten und schlüssigen Auftritt einer Marke und bildet die Grundlage für eine optimale Einbettung von einem Produkt in ein bestehendes Sortiment.

Design Alltag

Gutes Design ist meist eine Frage der Zusammenarbeit zwischen allen Beteiligten. Zum ei-

nen ist der Auftraggeber, er kennt die Präferenzen der bestehenden Produkte am Besten und erhält die direkten Rückmeldungen der Kunden.

Wichtig für ein erfolgreiches Produkt ist der Einbezug eines Fremdbildes. Dieses wird von Deck 4 erarbeitet. Hierzu dient eine Betrachtung der Kunden und der Potentiellen Kunden. Sowie eine Recherche der marktspezifischen Bedürfnisse und Trends. Ziel ist es, zukünftige Kundenwünsche und Bedürfnisse frühzeitig zu erkennen und in Produkten geeignet einfliessen zu lassen.

Ist die Richtung in einem Projekt festgelegt, ist es die Aufgabe des Designers, Inputs aus verschiedenen Bereichen zu beschaffen und zu integrieren. So zum Beispiel aus dem Bereich Technik / Technologie, Fertigung, Logistik, Ergonomie und Trend.

Alle diese Faktoren werden in Bezug zum Briefing gesetzt und auf ihre Relevanz geprüft. Die kreative Aufgabe von Deck 4 ist es dann, diese Faktoren phantasievoll in eine schöne und dem Zweck gerecht werdende Form zu bringen.

Die formalen Lösungen sollten nicht nur neu sein, sondern auch innovativ, also am Markt bestehen und den Absatz fördern. Somit ist Industrie Design das Zusammenführen unterschiedlicher Gesichtspunkte und Befindlichkeiten zu einem neuen Ganzen.

Lukas Imfeld Weitere Infos zum Autor auf Seite 31







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

Nie mehr Heizöl kaufen!



Ölheizungen erzeugen schädliche Emissionen und hohe Energiekosten. Holz-/ Pellets-Heizungen sind relativ teuer, schädliche Emissionen sind die Folgen. Wärmepumpen sind umweltfreundlich, verbrauchen aber bei minus Temperaturen viel Strom. Solarenergie ist sinnvoll und noch etwas teuer, wird aber immer mehr gefördert. Infrarot-Heizungen benötigen bis zu 50% weniger Strom im Vergleich zu Elektroheizungen und verbrauchen nicht mehr Energie als eine Luft/Wasser-Wärmepumpe.

Konventionelle Heizungen

Herkömmliche Heizkörper erwärmen die Luft welche dann im Raum zirkuliert. Die Ecken zwischen Wand, Boden und Deckenflächen werden vom Warmluftstrom weniger versorgt und bleiben kühler. Dort entsteht bei erhöhter Luftfeuchtigkeit Kondensat und Schimmelpilz, als Folge einer Wärmeunterversorgung. Bei Bodenheizungen wird durch die aufsteigende Warmluft, Staub und sonstige Partikel nach oben transportiert, zudem benötigt dieser Transport zusätzliche Energie. Im weitern reagieren diese Heizsysteme träge.

Infrarot-Heizung

Eine umweltfreundliche und energiesparende

Lösung ist die aus der Raumfahrt stammende und seit 30 Jahren bewährte Infrarot-Heizung. Es können einzelne Räume oder ganze Gebäude innert kürzester Zeit, ohne Transportverluste, Emissionen und Zusatzkosten bis zu 50% günstiger beheizt werden. Eine Infrarot-Heizung erwärmt gleichmässig alle Raumoberflächen, welche die Wärme reflektieren. Die Raumluft vermittelt, trotz 2-3 Grad tieferer Temperaturen, das gewohnte Wärmeempfin-

Energiebilanz

Ein Raum von 5x7x2.2m = 77m3 benötigt bei guter Isolation nur ca. 1kW Leistung. Der gleiche Raum beheizt mit einer Elektroheizung benötigt mehr als das Doppelte = mind. 2kW Leistung. Die Infrarot-Heizung benötigt bei gut isolierten Räumen Strom für nur 6-7 Stunden pro Tag. Bei Minergie- oder Passivhäusern noch weniger. Die Raumtemperatur wird über einen Thermostaten gesteuert und kann abgesenkt werden, was zusätzlich Energie spart.

Mit Infrarot können ganze Gebäude oder einzelne Räume äusserst effiziente und kostengünstig beheizt werden. Eine seit Jahren bewährte Lösung beim Neubau oder Umbau von Haus und Wohnung. Durch die Energieeinsparung ist eine Infrarot-Heizung innert 3-4 Jahren amortisiert.

Gesundheit

Infrarot-Wärmewellen sind langwellig und entsprechen der Wärmestrahlung der Sonne (ca.1 Nm). Diese bewirken ein gleichmässiges, angenehmes, gesundes Raumklima und Wohlbefinden. Viele Ärzte, Physiotherapeuten, Masseure sowie Bereiche von Wellness und Sauna, kennen die einzigartigen Vorteile der Infrarot-Wärme. Diese wirkt sich äusserst positiv auf unsere Gesundheit und unseren Körper aus:

- · Förderung der Durchblutung der Körperzel-
- · Vorteilhaft bei Asthma, Allergien, Neurodermitis, Osteoporose
- Wohlige, gleichmässige Wärmeverteilung, keine ausgetrocknete Raumluft
- · Keine störenden Luftzirkulationen, Staubaufwirbelungen, feuchten Wände und Schimmelbildung
- Keine Lärmemissionen, Russbildung, CO2-**Abgase**

Technik

Unsere Infrarot-Heizungen sind europaweit geschützt und patentiert. Materialtechnik, Leistung, Energieverbrauch, Umweltfreundlichkeit und Sicherheit unserer Produkte ergeben ein optimales Qualitäts- Preis- und Leistungsverhältnis. Ein einfacher Stromanschluss 230V genügt. Die benötigte Leistung und der Stromverbrauch werden anhand der Raumgrösse und des Isolationswertes berechnet. Die Heizpanels werden je nach Bedarf an die Wand oder Decke befestigt oder sind auch mobil auf einem Standfuss lieferbar. 80 Farben oder Bilder nach Wunsch können auf die Glasfläche aufgebracht werden. Ebenfalls kann diese schöne Glasheizung zusätzlich mit einer indirekten Beleuchtung kombiniert werden.

> Markus Späni Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

Anzeigen

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



in 3-4 keine

30-50% geringere Investitions-Kosten 40-60% Energie-Einsparung Jahren amortisiert **Emissionen und Nebenkosten** ein gesundes Raumklima

www.agon-trading.ch

AGONSchweiz 5415 Nussbaumen Telefon 056 534 30 88 079 635 59 06 info@agon-trading.ch Auch für Unternehmens-Berater ein interessantes Produkt mit direkter Umsatz-Beteiligung



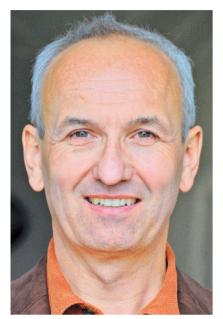
.... ist zuverlässig durch eine Finanzierung des Umsatzes erreichbar!



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 ERFOLG Coaching Ausgabe 8 Oktober 08 23

Erfolg und Erfüllung ist möglich!



Adolf Stoll

ERFOLG-Interview mit Herrn Adolf Stoll – Mein Persönliches Konzept GmbH, Münsterlingen

ERFOLG: Herr Stoll, Sie gehen im Gegensatz zu vielen Coaching-Kollegen mit dem Begriff «Erfolg» sehr weitgreifend um. Können Sie uns diesen besonderen Zugang in wenigen Worten erörtern?

Ich bin nun mal kein typischer Consulter und ich will meine Klientel nicht auf die Schnelle zurück in jene Strukturen schicken, aus denen sie gerade kommen. Schauen Sie, viele meiner Kunden erwarten zu Beginn meiner Konzepttage eine Art Hinführung zu noch mehr Tempo, mehr Karriere, mehr Geld. Mein Programm besteht aber nicht in oberflächlicher Reparatur, sondern in einer intensiven 10 Tage währenden Erkenntnisarbeit. Und die konfrontiert am Ende jeden mit der Tatsache, dass er selbst allein der Garant für seinen Erfolg ist.

ERFOLG: Aber kommen die Menschen nicht gerade deswegen zu Ihnen, weil Sie spüren, dass sie eben kein Garant für ihren Erfolg sind?

Sie kommen, weil sie sich vom Markt verstoßen fühlen,weil sie sich am falschen Platz wähnen, weil Sie sich Ihrer Kreativität beraubt wähnen, weil Ihr Privatleben, evtl. ihre Partnerschaft unter dem Job leidet, weil Sie Ihre anfänglichen Werte nicht mehr erkennen, kurzum: weil sie mit Ihrem Latein am Ende sind.

ERFOLG: Was macht nun die spezielle Qualität von «Mein Persönliches Konzept» aus?

Das will ich Ihnen gerne beantworten und ich lege großen Wert auf die Reihenfolge: Für mich bedeutet Erfolg und Erfüllung: mit sich selbst in Einklang zu sein, eine gute und harmonische Partnerschaft zu leben, einen Beruf auszuüben, der neben wirtschaftlichem Erfolg echte persönliche Zufriedenheit gibt, innerlich erfüllt und anderen Menschen einen hohen Nutzen bringt.

ERFOLG: Hört sich nicht gerade nach einem klassischen Job-Power-Training an.

Sie sehen das richtig. Ich nehme meistens 3-6 Teilnehmer zusammen. Wir gehen dem individuellen Lebensweg nach, teils gemeinsam, teils in Einzelsitzungen. Mein Kunde soll erkennen, warum er bisher an gewissen Stellen immer wieder hängen blieb und weshalb sich für ihn bisher immer wieder die selben nachteiligen Situationen ergaben. Nach und nach stoßen wir auf falsche Glaubenssätze, falsche Traditionen, blockierende Verpflichtungen, lähmende Muster, die das Bewusstsein beherrschen. Das geht manchmal ganz schön tief. Aber erst wenn wir am Kern angekommen sind, beginnt der Weg wirklich heraus aus dem Engpass.

ERFOLG: Spielt bei dieser Methodik nicht auch der Begriff Potential eine gewichtige Rolle?

So ist es. Ich bin der festen Überzeugung, dass jeder Mensch ein einzigartiges Potential in sich trägt, nämlich seine Talente und seine großartigen Qualitäten. Abgesehen davon, dass dieses Potential oftmals schon von Eltern und Schule beschnitten wurde, messen wir uns viel zu oft an anderen, vergleichen uns et-

wa mit Megaerfolgreichen, machen uns dadurch klein und resignieren, lassen uns so schrittweise unser Leben von außen diktieren und unser grandioses Selbst verkümmern.

ERFOLG: Wie kann man sich die logischen Schritte Ihrer Methode vorstellen?

Erkennen des eigenen Potentials, Reflektion, umfassende Neuorientierung, Entscheidungsfindung, Erstellen eines Zukunftskonzepts, Planung der Umsetzung. Und dann geht's mit klarem Kopf vorwärts.

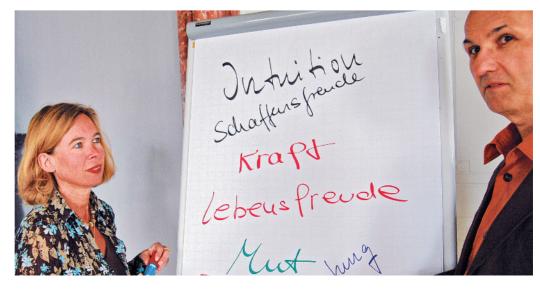
ERFOLG: Muss man das so verstehen, dass viele Ihrer Kunden nach diesen Konzepttagen grundlegend Ihr Berufsleben ändern?

Nach fast 20 Coachingjahren habe ich die Erfahrung gemacht, dass die meisten von ihnen, es handelt sich ja in der Regel um mittelständische Unternehmer, Führungskräfte und Selbständige, letztlich doch bei ihren Leisten bleiben. Doch sie gehen plötzlich mit einem völlig neuem Elan, einer neuen Sicht, einer neuen Strahlkraft und einem mächtigen Sog an die Aufgaben heran. In manchen Fällen ergibt sich aber durchaus ein Kurswechsel, beruflich wie privat.

ERFOLG: Wann spüren Sie eigentlich, dass Ihre Arbeit erfolgreich ist?

Wenn ich während der einjährigen begleitenden Zusammenarbeit sehe, dass ein Mensch wieder ein spannendes, authentisches Leben führt, mit einer erfüllten Partnerschaft, einer sinnvollen, befriedigenden Arbeit und vor allem mit genügend Zeit für ein freies Leben. Wenn es gelingt die persönliche und berufliche Freiheit zu gewinnen, dann habe ich meine Berufung erfüllt.

Weitere Infos auf Seite 31



ERFOLG

Die ABZ-SuiSSE GmbH ist das Ausbildungszentrum von Praktiker für Praktiker. Die Aus- und Weiterbildungsangebote richten sich an Voll- und nebenamtliche Hauswarte, technische Dienste, Liegenschafts- und Immobilienverwalter, Verwalter von öffentlichen Bauten und Kirchen, Haus- und Stockwerkeigentümer, Fachleute aus der Haus- und Gebäudetechnik und an fachfremde Personen.

Die Aus- und Weiterbildung ist sehr praxisorientiert aufgebaut. Mit dem einzigartigen, funktionellen Praxislabor erhalten die Seminarteilnehmer den ultimativen Praxisbezug. Die Dozenten der ABZ-SUISSE GmbH sind Praktiker die sich in ihrem Berufsfeld

ein hohes Wissen angeeignet haben, welches sie den Seminarteilnehmern gerne weiter vermitteln. Sie sind methodisch und didaktisch hervorragend ausgebildet und verfügen über langjährige Leistungsausweise in der Erwachsenenbildung.

Die hellen und grosszügigen Seminarräume sind mit modernsten technischen Unterrichtshilfen ausgestattet.

Das ABZ-SUISSE liegt unmittelbar an der Autobahn



Oktober 08

N2/E35 bei der Ausfahrt Reiden. Die zentrale Lage ermöglicht kurze Anreisezeiten aus der ganzen Schweiz. Die Bushaltestelle Mehlsecken ist in fünf Minuten zu Fuss erreichbar und bietet Anschluss auf alle ankommenden und abgehenden Züge auf dem Bahnhof Reiden

> Silvia Kaufmann Weitere Infos zur Autorin auf Seite 31

«SAGE ES MIR, UND ICH VERGESSE ES; ZEIGE ES MIR, UND ICH ERINNERE MICH; LASSE ES MICH TUN UND ICH BEHALTE ES» (Konfuzius)







ABZ SUGSE

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 MIT EIGENEM PRAXISLABOR FÜR

Berufsprüfung Hauswart Höhere Fachprüfung Hausmeister Berufsprüfung Instandhalter Servicetechniker HFA Heizung Servicetechniker HFA Lüftung-Klima Servicetechniker HFA Sanitär Solartechniker HFA Modulausbildung Haustechnik Anschlussbewilligung NIV 15

KLEINE KLASSEN ZUR INDUVIDUELLEN FÖRDERUNG DER LERNERFOLGE

IHR AUSBILDUNGSPARTNER FÜR ENERGIE -& UMWELTTECHNIK

Interessiert? Bitte senden Sie uns folgende Broschüren

Adresse

Web:

Seminarprogramm Modulausbildung 2008

Instandhaltungsfachmann/Frau mit eidg. FA

☐ Hausmeister/Hausmeisterin HFP

🗖 Hauswart/Hauswartin mit eidg. FA

☐ Servicetechniker HFA Heizung

□ Servicetechniker HFA Sanitär□ Servicetechniker HFA Klima / Kälte

☐ Lüftung- und Klimaanlagen Hygieniker HFA

☐ Fachgerechte Reinigung von Lüftungs- und Klimaanlagen Tel

☐ Solarinstallateur HFA

Berufsbildner (ehem. Lehrmeisterkurs)

NIV 15 f
ür Hauswarte und Hausmeister, Instandhalter

□ NIV 15 für Servicetechniker und Solartechniker

Vorname_____

Name_____

PLZ/Ort

en Tel _____

e-Mail

ABZ-SUISSE GmbH Telefon

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 Fax +41 (0)62 758 48 01 Email: info@abz-suisse.ch

www.abz-suisse.ch



ERFOLG Marketing Ausgabe 8 Oktober 08 25

Erfolg mit mentalem Training



Rita Mancini

Was ist Erfolg?

Was würden Sie antworten? Nehmen Sie sich bitte zur Beantwortung, bevor Sie weiter lesen, ein paar Sekunden Zeit.

Aus mehreren hundert Befragungen geht hervor, dass ungefähr sieben von zehn Menschen sagen, sie wären erfolgreich, wenn sie ihre Ziele erreicht haben. Circa drei von zehn sagen so was wie: «wenn ich abends zufrieden ins Bett gehe», «wenn ich positive Feedbacks erhalte» usw...

Eine kleine Geschichte, bei welcher ein paar erfolgreiche Verhaltensweisen auffallen, verdeutlicht was Erfolg bringt.

Für ein Erfolgsforum, an der Berufsschule des Detailhandels in Bern, suche ich ReferentInnen. Es ist Samstag, 9.00 Uhr. Ich frage Gianni F. an, ob er Interesse hat als Referent tätig zu sein. Er hat. Wir treffen uns kurzfristig zu einer Besprechung. Er arbeitet den dritten Tag in seinem neuen Job als Filialleiter im Detailhandel. Sein Terminkalender erlaubt ihm Zeit zu haben für Unvorhergesehenes. Wir gehen in seinem Laden vorbei an einem Brotbackofen. Das Brot duftet fein. Es ist schon ein wenig dunkel. Er bemerkt es. Überlegt kurz, ob er etwas tun soll oder ob er Vertrauen haben soll,

dass seine Leute das Brot bald aus dem Ofen nehmen. Seine Präsenz fällt auf. Er fragt mich, in seinem Büro, als seine langjährige Bekannte: «Meinst du nicht auch, dass hier noch eine Unordnung ist?» Ich denke «nicht unbedingt schlimm» bemerke aber: er will schon bald «seinen Stempel» aufdrücken, denn wer in den Fusstritten von anderen läuft hinterlässt keine Spuren. Er zeigt mir etwas aus dem Jahr 2007 und meint dazu, dass es viele so «alte» Dinge habe, welche noch herumliegen. Entrümpeln befreit und macht Platz um aktuell zu sein.

Er erzählt mir, dass bei seiner letzten höheren Fachprüfung ein Berater ihm empfohlen habe, seine Diplomarbeit, mangels Qualität, nicht zur Prüfung einzureichen. Er nahm das Feedback des Fachmannes entgegen. Überlegte **selbstbewusst**, dass er so falsch nicht liegen kann. Holte eine qualifizierte Zweitmeinung ein und reichte die Arbeit trotzdem ein. Er folgte der inneren Stimme. Zum Erfolg gehört es, fremde Stimmen wahrzunehmen aber den Hauptsendekanal zu sich offen lassen. Seine Arbeit wurde mit 5.5 bewertet.

Ich erkläre ihm, dass er vor 150 Teilnehmerlnnen reden muss. Er schluckt kurz, ist aber trotzdem dabei. **Mut** hat ihn also unter anderem, von der Anlehre auf einen Filialleiterposten gebracht. Er wird die nächsten drei Wochen ins Militär verreisen. Seine Bürotür ist darum ausnahmsweise offen. Wenn Mitarbeitende von ihm Feierabend haben unterbricht er unser Gespräch freundlich und verabschiedet sich. «Er gehe nun drei Wochen ins Militär» – er **be**-

achtet Menschen und fühlt sich auch auf seinem neuen Posten, verantwortlich für einen korrekten **Kommunikationsfluss**.

«Nun ist aus unserer Kaffeepause fast eine Lunchzeit geworden» meint er und sagt, dass er sich nun gerne wieder anderer Arbeit widmen will. Schön mit Menschen zu verhandeln, die ehrlich und konkret sind. Er sagt, was er will.

Mein Tag verläuft ruhig. 23.21Uhr merke ich, dass Gianni F. viele wichtige Erfolgskills hat und ich sein Verhalten für die erfolgreichen KMU Leiter, welche dieses Heft in den Händen haben, als Reminder an die **eigenen Stärken** skizzieren könnte. Ich lasse den Film, den ich schauen wollte warten, denn es ist mir wichtig Dinge zu erledigen, wenn ich **im Fluss** bin. 23.40 Uhr bin ich fertig mit dem Entwurf. Ich **entscheide** mich, dass ich den Bericht **ruhen** lasse.

Mentales Training setzt bei der eigenen Vision an

Präsent und entspannt stellt man sich seine Erfolge vor. Man setzt damit ein «Grundprogramm» für die tägliche Arbeit. Der erfolgreiche Sportler trainiert körperlich, schaut für die persönliche Balance, schläft genug, ernährt sich dem Sport entsprechend und gestaltet seine Einstellung bewusst. Im Management ist dies dasselbe.

Erfolg beginnt mit dem entsprechenden Fühlen, Denken und Handeln und mentales
Training hilft dabei auf die Sprünge.

Ruth Mancini Weitere Infos zur Autorin auf Seite 31

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

26 ERFOLG Reportage Ausgabe 8 Oktober 08

Swisspoll.ch – Welche Meinung haben Sie?



Seit Juli gibt es dank Swisspoll.ch die Möglichkeit, dass man über die eigene WebSite durch einfaches Einbinden einer kleinen Meinungsumfrage, eines sogenannten Polls, einfach und unkompliziert erfahren kann, was die Besucher der WebSite über ein bestimmtes Thema denken. In dieser kurzen Zeit wurden bereits über 520 Fragen aufgeschaltet und 18'200 Personen nutzten die Möglichkeit, darauf zu antworten. Dank einem raffinierten Punktesystem können so sogar kostenlose Polls aufgeschaltet werden um Antworten auf gestellte Fragen zu erhalten und gleichzeitig wird die eigene WebSite attraktiver und lebendiger...

Polls sind so alt wie das Web selber: Eine Frage mit zwei oder mehr Antworten, die der Benutzer per Mausklick beantwortet. Jetzt werden Polls interaktiv und starten ins Web 2.0-Zeitalter: Denn mit swisspoll.ch kann jeder kostenlos Polls ins Netz stellen. Aber auch das Beantworten von Polls und das stöbern im Archiv wird

möglich. Und ganz nebenbei könnte sogar die Marktforschung revolutioniert werden, weil Polls innert Stunden und innerhalb des Spesenbudgets wertvolle Antworten liefern.

Haben Sie gewusst, dass 70% der Meinung sind, dass Modepelz verboten werden sollte? Dass 59% die Streetparade gut finden für Zürich? Und dass 55% die Schweizer Armee für einsatzbereit halten? – Das sind alles Fragestellungen, die in der mehrmonatigen Betaphase kostenlos als Polls formuliert wurden und mit bereits über 10'000 Antworten ausgewertet wurden

Meinungen werden abgegeben, nicht abgefragt

Im Gegensatz zur traditionellen Marktforschung, wo Befrager die Meinungen per Telefon oder persönlich dem Antworter abringen, werden die Antworten bei Swisspoll freiwillig gegeben. Einziger Anreiz für die Antwort ist, das Zwischenresultat mit den anderen Antworten zu sehen – und natürlich die Gesamtmeinung mitzugestalten.

Marktforschung wird um ein Instrument bereichert

Bis heute war Marktforschung eine komplexe Angelegenheit: Eine Umfrage musste umständlich vorbereitet werden, die Umsetzung dauerte mehrere Wochen und kostete meist einen fünfstelligen Betrag. Mit Swisspoll wird die traditionelle Marktforschung um ein neues Instrument bereichert: Für nur 180 Franken, mit wenigen Minuten Aufwand und innert 48 Stunden liefert Swisspoll die Meinungen zu geschlosse-

nen Fragen. Ein Businessplan, ein Produktname oder eine Werbeidee kann so schneller und zuverlässiger beurteilt werden als mit den verbreiteten Kurzumfragen im Kollegenkreis oder im Büro, Häufig lässt sich im Swisspoll-Archiv auch eine ähnliche Fragestellung bereits als beantworteter Poll finden. Grundsätzlich ist jeder Poll, der auf Swisspoll geschaltet wurde, öffentlich abrufbar – ausser ein Kunde aktivert ausdrücklich die entsprechende Funktion für die Geheimhaltung. Beispielsweise existiert bereits eine Handvoll ausgewerteter Polls zum Thema Preisempfinden von Konsumenten. Wussten Sie, dass nur 10% der Konsumenten in einem Restaurant den Preis als grösstes Aergernis anschauen? Spitzenreiter ist schlechtes Essen, dicht gefolgt von schlechter Bedienung.

Ein Poll ist innert Minuten online

Die Bedienung von www.swisspoll.ch ist einfach und intuitiv, und viele Funktionen sind so ausgelegt, dass sie auch ohne Anmeldung funktionieren. Ein Poll kann innert wenigen Minuten erstellt werden mit einem Poll-Assistent in 3 Schritten. Wenn der Poll kostenlos aufgegeben wurde, müssen die Antworten auf den eigenen Poll mit dem Abgeben von Antworten verdient werden. Die eigenen Antworten sind abrufbar – auch das Endresultat. In allen Auswertungen ist jeweils die eigene Antwort in orange hervorgehoben, so dass man auch nachträglich die eigene Meinung mit den anderen Antworten vergleichen kann. Das Poll-Archiv kann nach Wörtern und anderen Kriterien durchsucht werden und umfasst bereits heute über 300 Polls.

Weitere Infos auf Seite 31

Anzeigen

Sie möchten auch bei über 100 Lieferanten günstiger einkaufen?



Gehen Sie auf www.sparcard.ch und holen Sie sich KOSTENLOS Ihre Sparcard.























ERFOLG Marketing Ausgabe 8 Oktober 08 27

«Business am See Zug» auf Erfolgskurs



Guido Bulgheroni, stv. Leiter Kontaktstelle Wirtschaft, im Parkhotel

In weniger als zwei Jahren ist das Unternehmer-Netzwerk, das sich wöchentlich zum Frühstück im Parkhotel Zug trifft, auf knapp 30 Firmen angewachsen. Die Devise des Teams, das von Teamleiter Benno Emmenegger moderiert wird, ist eine nachhaltige Beziehungspflege als Grundlage für ein kompetentes Networking. Nur wer ge-

nau weiss, was der andere tut, kann ihn am richtigen Ort weiterempfehlen, ist ein einleuchtender Grundsatz der Vereinigung. Interessant für die Mitglieder sind darüber hinaus die periodischen Kurzreferate von externen Spezialisten. Aktuell stand ein Besuch der Kontaktstelle Wirtschaft auf dem Programm.

Wirtschaftsförderung Zug zu Besuch

Am vergangenen Dienstag nutzte Guido Bulgheroni die Gelegenheit, die vielfältigen Aktivitäten der Kontaktstelle Wirtschaft Zug vorzustellen. Seine interessante Präsentation illustrierte eindrücklich die Attraktivität Zugs für Firmen sowie Möglichkeiten und Grenzen der Standortförderung. Demgegenüber stellte Business am See seinen Verein und kurz ihr Kompetenzzentrum Start Up Zug (www.startupzug.ch) vor, das niederlassungswilligen Firmen und Start Ups eine einzigartige komplette Dienstleistungspalette bieten kann. Diese reicht von der notariellen Gründung über Personalfragen bis hin zum eigentlichen Marktauftritt.

Social-Event Zugerberg

Der vielen Frühstückmeetings zum Trotz veranstaltet Business am See Zug in unregelmässigen Abständen auch Social-Events abends durch, wo das Business nicht im Zentrum steht. Vor kurzem führte Willy Wermelinger von Event & More das Team dem Zugerberg entlang und informierte über verschiedene topographische und historische Gegebenheiten. Die Wanderung endete beim Restaurant Hintergeissboden, wo Oliver Schwitter mit seinem Team einen köstlichen Apéro im Freien bereit hielt und anschliessend verschiedene Menüs nach Wahl servierte. Für einmal hiess es also Abendstund hat Gold im Mund, und ein schöner Sonnenuntergang krönte die kurzweilige Wanderung auf willkommene Art. Während bei Business am See normalerweise die Frühaufsteher begünstigt sind, war auf dem Heimweg zur Abwechslung die Stunde der Nachtschwärmer gekommen. Sie führten die Ausflügler sicher zur Talstation der Zugerbergbahn. Peter Leemann

Weitere Infos zum Autor auf Seite 31



Team Business am See Zug

ERFOLG

Ausgabe 8

Oktober 08

Gesundheit

Lebe voll – geniesse Wohlbefinden und tanze!



Peter Lüthi, Valerie Zwyssig, Thomas Truttmann

In unserer Zeit, welche von Stress und Hektik geprägt ist, fragen die Menschen oft nach der Ursache dieses Zustandes der Moderne. Denn vielen ist es nicht klar, wie wir diesen Zustand beeinflussen oder gar verändern können.

Wir wissen aber inzwischen, dass Stress und die damit verbundenen Gefühle einen negativen Einfluss auf unsere Gesundheit haben. Auf der rationalen Ebene erklären wir uns

Stress als ein in der Zeit der Industrialisierung entstandenes Phänomen. In jener Zeit also, als wir damit begonnen haben, Arbeiten durch Maschinen ausführen zu lassen, mit dem Ziel den Menschen zu entlasten.

Begeistert von dieser unermüdlichen Produktionskraft und den unbegrenzten Profitmöglichkeiten, haben die Maschinen aber einen so starken Einfluss auf uns ausgeübt (und tun dies bis heute), dass sie bis in unser Denken eindringen konnten. Für Lebensinhalte wie Gewinn, Jugendlichkeit und unerschöpfliche

Tatkraft haben wir unsere natürliche Herkunft und die damit verbundenen Bedürfnisse nach Ruhe und Ausgleich glatt vergessen. Burnouts und Erschöpfungszustände sind nur die Ausläufer dieses Phänomens. Auch die boomenden Wellnessangebote vermögen uns kaum nachhaltig vom Stress zu erlösen.

Denn «der Ahnherr jeder Tat ist ein Gedanke». Diese Aussage vom englischen Dichter, Naturmystiker und Maler William Blake 1757 – 1827 trägt eine tiefe Wahrheit in sich, welche wir auch in den Veden, den altindischen heiligen Schriften finden: «Wir werden was wir denken» - Die moderne Quantenphysik umschreibt es so: «Wir schaffen uns durch unsere Gedanken die Welt».

Wenn unsere Gedanken zu sehr ein «Maschinendenken» sind, welches menschliche Inhalte wie Schönheit, Kreativität, Freude und viele mehr ausschliesst, dann gibt es keinen Ausgleich, keine Pause und somit keine Gelassenheit, Muse und Gesundheit mehr.

Wir empfinden das Leben dann als ein permanentes Müssen, wir unterjochen uns einem (im Grunde genommen) unbestimmten Optimierungszwang.

Keine Spur mehr von «Lust am Sein», kein Sinn mehr für Rhythmus und Tanz.

Wie Sie denken, so sind Sie

Denn die Form folgt der Energie und unsere Gedanken und Gefühle sind mit unserer physischen Gestalt verbunden und drücken sich in iedem Moment unseres Lebens durch den Körper aus.

Diese Gesetzmässigkeit können Sie an sich selbst erleben und damit experimentieren. Wenn Sie erst einmal Vertrauen darin gefasst haben, werden Sie alsbald bewusster Schöpfer/-In Ihres eigenen Lebens(umständen)

Was so einfach klingt und es im Grunde auch ist, bereitet uns aber oftmals grosse Schwierigkeiten. Nicht selten sind wir uns unserer Gedanken überhaupt nicht bewusst. Wir überlassen uns sozusagen diesem Gedankengewitter in unserem Kopf und fühlen uns dementsprechend unruhig, gestresst und unwohl.

Mit Hilfe der äusserst effektiven Körperarbeit der Polaritytherapie, schaffen Sie jedoch auf bequeme Art und begleitet von einem Therapeuten/-In einen direkten Zugang zu Ihren Empfindungen und Gefühlen. Diese offenbaren wiederum Ihre Energiemuster, welche direkt mit Ihrem Denken zusammenhängen. Gedanken sind Energieschwingungen, die sich mit einer sehr hohen Geschwindigkeit bewegen und ein unerschöpfliches Potential darstellen. Dieses Potential kann Sie genauso ins Burnout wie ins persönliche Glück befördern (...) – Wählen Sie!

Denken Sie in Rhythmen und Melodien und Ihr Leben ist ein Tanz!

Bei uns im polarityatelier finden Sie die «Tanzfläche» um sich auszudrücken, neue Schritte zu lernen, die Lust an der Veränderung zu spüren und Sie gewinnen das Vertrauen in Ihren «Tanz des Lebens» zurück.

Wir freuen uns Sie kennenzulernen!

Thomas Truttmann Weitere Infos zum Autor auf Seite 31

> Fax 091 971 29 22 info@atlantico-lugano.ch www.atlanticolugano.ch

Anzeigen





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.

September 08

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.

Stylos zu informieren.		-
Sie sind mit ihrer bestehenden Pensions- kassenlösung 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 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 **ERFOLG**

Buchbesprechung



Kurztext Presse

Wir sind mittendrin im fundamentalen Wandel der Arbeitskultur. Mit alten Rezepten werden wir morgen nicht mehr erfolgreich sein. Imke Keicher und Kirsten Brühl bieten Rat und

Inspiration für alle, die auch in Zukunft am Ball bleiben möchten. Alte Sicherheiten lösen sich auf, Projektarbeit, freie Arbeit und Teilzeitstellen nehmen zu.

Was sind die Schlüsselkompetenzen von morgen? Wie verändern sich die Spielregeln? Und wie können Menschen schon heute zu Mitgestaltern und Lebensunternehmern werden? Die Autorinnen führen ein in die gerade entstehende neue Arbeitskultur und machen nachvollziehbar, weshalb Spielkompetenz, Empathie, Kreativität und vor allem Einzigartigkeit so bedeutsam werden. Sie nehmen dem Leser die Angst vor dem Wandel, zeigen ihm neue Chancen auf und erhöhen seine Zukunftskompetenz. Anregungen, Tipps und Übungen machen das Buch zum Begleiter auf dem Weg der eigenen Zukunftsmöglichkeiten

Stimmen zum Buch

«Mit alten Rezepten werden Unternehmen nicht mehr erfolgreich sein. Die Autorinnen bieten Rat und Inspiration für alle, die am Ball bleiben möchten.» WirtschaftsBlatt

«Das Buch ist ein lehrreicher Ausflug in die neue Arbeitswelt der Kreativarbeiter und deren Gegenentwurf zur Angestelltenkultur. Lesenswert!» WirtschaftsWoche «Eine aufmunternde Einladung, aktiver Mitspieler des Wandels zu werden. Ganz gleich, in welcher Erwerbsposition, welchen Beruf oder welchem Biographieabschnitt man sich gerade befindet.»

ChangeX

Ausgabe 8

«Ein logisches Fazit und eine faszinierende Lektüre.» *Leadership* –

Wirtschaftsforum der Führungskräfte

«Die Autorinnen enführen uns auf intelligente und unterhaltsame Weise in die Arbeitswelt von morgen. Ihre Spielregeln sind eine gelungene Synthese aus Zukunftsforschung, Lebens-Philosophie und Praxisnähe. Ein inspirierendes, originelles und optimistisches Buch für alle, die bereit sind, ihre eigene Zukunft zu gestalten.» Matthias Horx, Zukunftsinstitut

Imke Keicher mit Kirsten Brühl Sie bewegt sich doch! Neue Chancen und Spielregeln für die Arbeitswelt von morgen orell füssli Verlag AG, Zürich, 2008 192 Seiten, gebunden, € 24.00 / CHF 39.80

ISBN 3-280-05288-2 EAN 978-3-280-05288-4

(CID: 446015)

Credita Präventions- und Inkasso-Seminar

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.

Unternehmertreffen

6. Zentralschweizer Unternehmertreffen mit integrierter Tischmesse, Hotel National Luzern, 23.10.2008.

Details & Anmeldung unter www.netzwerk-luzern.ch

www.netzwerk-verlag.ch für Inserate und Abobestellung



041 740 42 25

Seite 4 fam office gmbh Riedmatt 37 6300 Zug www.fam-office.ch



Seite 5

Creditreform Luzern Vogel AG Bonitätsauskünfte + Inkasso Kreisbüro Zentralschweiz des Schweiz-Verbandes Creditreform Seeburgstrasse 20 6000 Luzern 15

Seite 6 Rechtsanwälte Luzernerstrasse 51a 6010 Kriens www.anwaelte-kriens.ch

www.creditreform.ch

Seite 7 Caylox AG Härtistrasse 62 7324 Vilters info@caylox.ch

www.technopark-luzern.ch

Engel & Völkers Urschweiz Bahnhofstrasse 2 6362 Stansstad www.engelvoelkers.ch

2media GmbH Industriestrasse 44 8304 Wallisellen www.2media.ch

Seite 13 Sage Schweiz AG Oberneuhofstrasse 3 6340 Baar

www.sageschweiz.ch



Creditreform

TECHNOPARK

media

ENGEL&VÖLKERS

lineup@upl.ch

Seite 16 Schweizerischer KMU Verband SKV

Eschenring 13 6300 Zug

info@kmuverband.ch

Seite 18

Seite 14

Seite 15

Spectromedia GmbH

www.spectromedia.ch

Line-up Consulting

5615 Fahrwangen

Hintergasse 12

Zürichstrasse 34,

8134 Adliswil

good friends werbeagentur gmbh

6300 Zug www.good-friends.ch

Seite 19 Swiss Holiday Park Meetings & Évents 6443 Morschach

Seite 20

Mühlebachstrasse 174 8008 Zürich



Ggood friends

SWISS HOLIDAY PARK

easytext*

Industrie Design

schweizerischer kmu verband

Riedmatt 37

www.swissholidaypark.ch

Pressebüro easytext Rosenweg 6 5525 Fischbach-Göslikon www.easytext.ch

DECK 4 GmbH Industrie Design www.deck4.ch

Seite 22 **AGONSchweiz** Breitenackerstrasse 3 5415 Nussbaumen www.agon-trading.ch

Agon Schweiz

Deck 4

Seite 23 Mein Persönliches Konzept GmbH Seedorfstrasse 20 8597 Münsterlingen/Seedorf

Seite 24 ABZ-SUiSSE GmbH Wiggermatte 16 Mehlsecken 6260 Reiden www.abz-suisse.ch



Seite 25 Mental Impuls Rita Mancini mail@mental-impuls.ch

Seite 26 Swisspoll AG Zweierstrasse 35 8004 Zürich www.swisspoll.ch

BUSINESS AM SEE ZUG

swisspoll.ch

Verein Business am See Zug c/o Zwicky Windlin Jost Windlin Gartenstr. 4

CH - 6300 Zua www.business-am-see-zug.ch

polarityatelier Neugasse 18 6340 Baar www.polarityatelier.ch

polarity atelier

Seite 29 Stylos BVG-Sammelstiftung Mühlegässli 2, 3150 Schwarzenburg www.stylos-bvg.ch



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. 079 646 58 05

Inserate@netzwerk-verlag.ch
Kundenberater Inserate:

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

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

KLEININSERATE

Ich suche

Baby's im Wasser

Suche im Raum Baar/Sihlbrugg Industrie (Kt. Zug) ein Büro max. 25 m2, ev. auch zur Untermiete mit KMU-Partner/-in. Mietbeginn Januar 09. Besten Dank für Ihre Offerte mit Preisangabe unter info@babys-im-wasser.ch Monica Odermatt, 078 890 60 55

Ich biete

jobvisions Fachberatungen

Meine Angebote umfassen: Berufs-, Studienund Laufbahnberatungen, Wege in die berufliche Selbstständigkeit, Einzelcoaching, Eignungsabklärungen, Einzel-Assessments, Outplacement light, Personaldiagnostik, Graphologie. Luc Auf der Maur, 041 410 57 71

Body Reset Fachinstitut

Kochkurs nach der BODY RESET Methode. Gesund & Genussvoll kochen! Am 30.10.08, um 18.00 Uhr in Schulküche/Dallenwil.

Auf Ihre telefonische Anmeldung bis 25.10.08 freuen wir uns.

Marianne Christen, 078 874 32 04

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



Integrierte Lösungsorientierte Psychologie:

Einzel, Paare, Seminare/ Ausbildungen www.ilpfachschule.ch.

Kursangebote für Kompetenz im Denken Fühlen Handeln

www.mentalhealthtraining-ilp.ch Praxis Basel: 061 332 00 02



SwissFlash Laser

