# ERFOLG

*Offizielles Organ des schweizerischen kmu verbandes*

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

**Nummer 8 • September 2010 • 4. Jahrgang • Preis Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug**



**schweizerischer kmu verband**
Kosten senken 4
SKV Reisecenter 7
Mehrwertpartner 20

**Veranstaltungen**
Unternehmertreffen 5
topsoft 2010 12
Nachschau SuisseEMEX`10 24

**Exportunterstützung**
Fit für den Weltmarkt 6

**Informatik**
SharePoint 2010 8
IT Check-up 9
Aufwand und Kosten sparen 10
Multimedia Web-Agentur 11

**Social Media für KMU`s**
Social Media Desaster 18

**Rechtsberatung**
Handlungsfähiger Unternehmer 22
Die Gründung einer GmbH 23

**Gesundheit**
VAS Anmeldetalon 26
Krankmacher Elektrosmog 27
Förderung aus einer Hand 28/29
Kranke Arbeiter kosten 30
Abnehmen für Geniesser 31

**Aus- und Weiterbildung**
Stetige Weiterbildung 39
Wirksame Briefe und Mailings 40
Firmenpotenzial ausschöpfen 41
Leichter dank Normen 42
Weiterbildung öffnet Türen 43
WEKA Praxisseminar 44

**Veranstaltungskalender** 45

# KMUs brauchen eine Strategie


VIDYO.ch
firmen online erleben

**SPEZIALANGEBOT** gültig bis 31.10.2010

ERFOLGS GARANTIE ✓ | 2 MONATE GRATIS ✓ | KEIN RISIKO ✓

Entscheiden Sie sich für eine **Suchmaschinenoptimierung** durch die ViDYO GmbH bis zum 31.10.2010, und Sie erhalten **2 Monate Gratis-laufzeit** im Wert von ca. CHF 350.– dazu. Dank unserer **Erfolgsgarantie** besteht für Sie absolut **kein Risiko**! Testen Sie uns; Sie werden **begeistert** sein. www.vidyo.ch | Tel. +41 71 411 10 90


*mehr auf Seite 11*

# Trotzdemschaffitis

## Eine Krankheit, die's bei uns nicht gibt.

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

ÖKK

# Editorial

**Geschätzte Leserinnen und Leser**

Schon wieder ist ein Monat um und ich erinnere mich gut daran, als ich mein letztes Editorial (Servicewüste USA) schrieb. Der vergangene Monat August ging wieder einmal rasend schnell vorbei. Sicherlich lag dies daran, dass wir mit unserem Engagement im KMU Businesspark an der EMEX sowie den 2 Unternehmertreffen in Schönenwerd und Horgen sehr viele Projekte hatten, welche gleichzeitig unsere Präsenz benötigten. Bei allen drei Anlässen dürfen wir aber mit Stolz sagen, dass wir diese gut «gemeistert» haben.

Vor allem die EMEX mit einer enorm hohen Besucherzahl und sehr guten Qualität hat uns überrascht. Zeigt uns dies doch klar, dass auch die KMUs die Werbung und Präsenz beim Kunden als sehr wichtig empfinden. Gleichzeitig waren wir aber überrascht, wie viele Firmen, welche direkt in den Bereichen Marketing, PR, Events und Werbegeschenke tätig sind, an der Messe als Aussteller gänzlich fehlten. Sollten gerade diese Firmen die Notwendigkeit einer Präsenz an der EMEX unterschätzt haben? Ebenso schien es fast, dass die Schweiz das Thema «Social Media» noch nicht aufgenommen hat. Kein Facebook, YouTube oder Twitter Logo war zu sehen und wer wegen diesen Themen an die EMX kam, musste sehr genau hinschauen, um zu erkennen, welche Aussteller in diesen Bereichen Unterstützung bieten können.

Beschäftigt haben uns natürlich daneben im August noch viele andere Themen. So mussten wir unser Recovery Management weiter ausbauen, da uns immer mehr Hilferufe erreichten und KMUs in Schieflage geraten. Wenn wir rechtzeitig gerufen werden, können wir vielfach auch helfen. Wer aber zu lange zögert verbaut sich eventuell letzte Chancen. Deshalb suchen Sie lieber früh den Kontakt zu uns, damit wir Sie unterstützen können. Denn dafür sind wir da – die direkte Unterstützung der KMUs.

Es grüsst Sie herzlich

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

**IMPRESSUM**

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

**Verlagsleitung:**
Michel Wäspi

**Geschäftsführer:**
Roland M. Rupp

**Abonnementsverwaltung:**
Alexandra Rupp
abo@netzwerk-verlag.ch

**Inserateverkauf:**
Inserate@netzwerk-verlag.ch

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

**Auflage:**
Printauflage: 10000 Ex, Onlineauflage: 5000 Ex

**Erscheinung:**
erscheint monatlich

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

**Redaktions-/Anzeigenschluss:**
Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin

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

**Titelbild:**
Dieter Schütz

**Passwort für die Ausgabe 8: emex**
Und so können Sie die aktuelle sowie die bisherigen Ausgaben auch online anschauen:

1. Gehen Sie auf www.netzwerk-verlag.ch
2. Wählen Sie die Rubrik «Aktuelle Ausgabe»
3. Wählen Sie die Rubrik «Für Abonnenten»
4. Tragen Sie das oben genannte Passwort ein und klicken Sie auf (OK)

**Inserieren und ERFOLG haben:**
**079 853 97 10**

# Inhaltsverzeichnis

**schweizerischer kmu verband**
Senken Sie Ihre Kosten 4
SKV Reisecenter 7

**Veranstaltungen**
Unternehmertreffen 5
topsoft 2010 12
Nachschau SuisseEMEX`10 24

**Exportunterstützung**
Sind Sie fit für den Weltmarkt? 6

**Informatik**
SharePoint 2010 8
IT Check-up 9
Aufwand und Kosten sparen 10
Multimedia Web-Agentur 11

**Versicherung**
Optimale Lösungen in der Vorsorge 14
Dégager des plus-values dans entreprise 15

**Reportage**
Netzwerk für Wachstumsberatung 17
Künstleragentur der etwas anderen Art 19
Ein Film erklärt die ganze Welt 25
SKV-Partner CWS-boco Suisse SA 32
Events mit Charakter 34
Signal von Mensch zu Mensch 36
Zauberei und Zauberspass von 4 bis 99 37
Kaffeequalität für anspruchsvolle Kunden 38

**Social Media für KMU`s**
10 Schritte zum Social Media Desaster 18

**Mehrwertpartner-Programm**
Liste der Mehrwertpartner 20

**Factoring**
Bedürfnisse von Handwerks-Betrieben 21

**Rechtsberatung**
Der handlungsfähige Unternehmer 22
Gesellschaft mit beschränkter Haftung 23

**Gesundheit**
Vereinigung Alternativmedizin Schweiz 26
Elektrosmog, der Krankmacher 27
Gesundheitsförderung aus einer Hand 28/29
Kranke Arbeiter kosten Milliarden 30
Abnehmen für Geniesser 31

**Finanzierung**
Creditreform-Statistik per August 2010 35

**Aus- und Weiterbildung**
Stetige Weiterbildung notwendig 39
Wirksame Werbebriefe und Mailings 40
Unternehmerlehrgang Firmenpotenzial 41
Leichter und sicherer dank Normen 42
Weiterbildung öffnet Türen 43
Seminar Schwierige Buchungsfälle 44

**Veranstaltungskalender**
45

**Impressum/Autoren/Firmenverzeichnis**
3/46

TalkTalk

# Senken Sie Ihre Kosten!

Wenn Kostenoptimierung für Sie nicht nur ein leeres Wort ist…

Wenn persönliche Beratung für Sie Voraussetzung für eine gute Zusammenarbeit ist…

Wenn Sie Kompetenz nicht nur leben, sondern von Ihren Partnern auch fordern…

Wenn Sie alle Telekommunikation aus einer Hand haben möchten…

Wenn Sie schnelle Reaktionszeiten als selbstverständlich ansehen…

Wenn Sie es schätzen, dass Ihre Auslandsgespräche günstig sind…

Wenn mehr als 10 Jahre Erfahrung für Sie zählt…

Wenn Sie gerne kostenlos telefonieren…

Oder wenn Sie einfach das Gefühl haben wollen, nicht zu viel bezahlen zu müssen…

**…dann lohnt es sich, Zeit zu nehmen, um alle Vorteile von TalkTalk unverbindlich erklären zu lassen.**

**Wählen Sie die Gratisnummer 0800 300 250. Verlangen Sie einen Rückruf vom Verkaufsleiter im Bereich Business Kunden.**

**TalkTalk Telecom GmbH**

TalkTalk ist ein Telekommunikationsanbieter der in den Bereichen Fest-, Mobilnetz sowie Internet tätig ist. TalkTalk hat sowohl für private Haushalte, als auch für Firmen jeder Grösse das richtige Angebot.

Eine der Stärken von TalkTalk ist die Kundennähe und das seit über 10 Jahren. So gibt das Unternehmen jegliche Kostenvorteile direkt dem Kunden weiter.

Der Ursprung des Unternehmens geht in die 90er Jahre zurück. So öffnete N-Tel Com GmbH 1999 in der Schweiz seine Pforten. Das Kerngeschäft bestand anfangs hauptsächlich aus Dienstleistungen für KMUs.

2004 wurde N-Tel Com GmbH zu The Phone House AG. Unter der Dachmarke TalkTalk und mit denselben MitarbeiterInnen lief das Geschäft mit Erfolg weiter. 2006 lancierte das Unternehmen "TalkTalk Mobile". Damit war sie die erste Schweizer Kommunikationsgesellschaft, in deren Netz die Kunden gratis von Fest- zu Mobilnetz und umgekehrt telefonieren konnten. Seit 2009 fungiert die Dachmarke als Firmenname und das operative Geschäft wird als TalkTalk Telecom GmbH betrieben.

Mittlerweile bietet TalkTalk mit dem Business Tarif für Fest- und Mobilnetz die optimale Lösung für tiefe Telefonkosten bei KMUs.

# Unternehmertreffen

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

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

*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

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

## Termine für Unternehmertreffen 2010

| Monat | Datum | Ort |
|---|---|---|
| September | 16.09 | Frauenfeld |
| | 23.09 | Wettingen |
| Oktober | 07.10 | Pratteln |
| | 14.10 | Illnau/Effretikon |
| | 21.10 | Root Längenbold |
| | 28.10 | Uitikon |
| November | 04.11 | Weinfelden |
| | 11.11 | Muri |

Eventpartner

AVV-FACTORING gegründet 1975 – Die Unternehmens-Finanzierung

Groupe Mutuel – Assurances Versicherungen Assicurazioni

Wisenta AG CONSULTING

europa3000 business technology

*Aufschwung durch neue Kontakte*

Anzeigen

Die smarte Software für Start-Ups und Selbständigerwerbende

einfach I sicher I modern

ab CHF 176.50
exkl. Mwst.

Sage Start ist ready für Microsoft Windows 7

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

sage

# Sind Sie fit für den Weltmarkt?

**Brandneu und Topaktuell: Ab sofort finden Sie auf dieser Seite einen Fachbeitrag rund um das Thema internationale Geschäftsabwicklung. Die redaktionelle Serie ist in Zusammenarbeit mit unserem Geschäftspartner für «Bildung, Beratung und Caching im Aussenhandel», der School for International Business, entstanden. Der heutige Beitrag befasst sich mit dem grundlegenden *Thema «Ausbildung im Aussenhandel».***

Ende Sommer startet die School for International Business in Zürich die Vorbereitungskurse zu den eidg. Berufsprüfungen **«Exportfachmann/-frau» und «ExportleiterIn»** sowie dem Zertifikatskurs **«International Purchasing & Supply Chain Management»**. Frau Claudia Feusi, Geschäftsführerin und Lehrgangsverantwortliche SFIB, verfügt über langjährige Berufspraxis im Aussenhandel, ist selber im Besitz diverser Diplome in diesem Fachgebiet und beantwortet nachfolgend die wichtigsten Fragen rund um die Lehrgänge im Aussenhandel.

***Warum braucht ein Unternehmen Mitarbeitende mit fundierter Exportausbildung?***
Als Unternehmer kann man sich relativ schnell einige Grundkenntnisse im Export aneignen. Diese genügen aber nicht, um im **Export erfolgreich zu sein und bestehen** zu können. Die Schweizer Exportwirtschaft ist unter zunehmendem Druck; kaum ein Unternehmen kann sich der Globalisierung und der wachsenden Dynamik der Märkte entziehen. Die sich **ständig verändernden Rahmenbedingungen** sind grosse Herausforderungen für die Schweizer Exporteure: Neue Zollverfahren, die Abwicklung der grenzüberschreitenden MWST und die sich **verändernde internationale Sicherheitslage** sind nur einige Beispiele. Eine fundierte Exportbildung ist notweniger den je, um auf dem Markt mitzuhalten. Nicht zu vergessen ist das **Potential zur Kostenoptimierung**, welches erst durch vertiefte Fachkenntnisse erkennbar ist. So treffen wir in der Exportberatung treffen wir immer wieder auf Fälle, wo mangelnde Kenntnisse zu **unnötigen Kosten** oder gar zu Zollbussen führten.

**Jedes KMU, das im Export oder Import tätig ist, sollte über mindestens eine in diesem Bereich ausgebildete/n Mitarbeiter/-in verfügen!**

***Wie lange dauern die Ausbildungen?***
Alle Ausbildungen sind alle modulartig aufgebaut und berufsbegleitend problemlos absolvierbar, wobei der dauernde Praxisbezug höchsten Stellenwert geniesst. Die Kurse finden jeweils einmal pro Monat an einem Freitag und Samstag statt, dies über eine Dauer von etwas mehr als einem Jahr.

***Für wen ist der Kurs «Exporfachmann/-frau» geeignet?***
In diesem Lerngang wird vor allem das Exportwissen gefestigt, weiterentwickelt und gleichzeitig das betriebswirtschaftliche Wissen vertieft. Voraussetzung für die Zulassung zur eidg. Prüfung ist nebst einer Grundausbildung mindestens zwei Jahre praktische Tätigkeit auf dem Gebiet des Exports. Aber auch Personen, welche diese praktische Erfahrung noch nicht besitzen, können unsere fachspezifischen Seminare besuchen oder unser schulinternes Diplom erwerben. In einem unverbindlichen, persönlichen und kostenfreien Beratungsgespräch klärt die SFIB die Prüfungszulassung ab.

***Was ist Bestandteil Ihrer Ausbildung «eidg. dipl. ExportleiterIn»?***
Ein Exportleiter muss die globalen Zusammenhänge verstehen. Dazu gehören spezifisch die unterschiedlichen Rahmenbedingungen, seien es rechtliche, steuerliche oder kulturelle Aspekte. Die klassiche Einkaufs- oder Verkaufsausbildung deckt die internationalen Aspekte meistens nur unzureichend ab. Ausbildungsinhalte sind: Erfolgsfaktoren im Export, Unterschiede vom nationalen zum internationalen Marketing, internationale Rahmenbedingungen, internationale Rechtsgrundlagen, Operation und Technik des Exports, aber auch Interkulturelle Aspekte sowie die Grundlagen der Unternehmensführung kommen nicht zu kurz.

***Wie empfehlen Sie Interessierten vorzugehen?***
Die neuen Lehrgänge starten im Oktober/November und es hat noch Plätze frei.
Interessenten/-innen stellen wir gerne unverbindlich unsere Lehrgangsunterlagen zu. Oder besuchen Sie direkt eine unserer Informationsveranstaltungen.
Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.
cfeusi@eiab.ch
Tel.: 043 243 75 30
Fax: 043 243 75 31 *Claudia Feusi*

*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

Anzeigen

So glänzen Profis

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

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

jura

SWISS MADE

# SKV Reisecenter

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

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

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

*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

Anzeigen

Ihr Spezialist für Geschäftsreisen

itm TRAVEL AG
...for business and holiday!

www.itm-travel.ch

▶ Flüge weltweit ▶ Hotels ▶ Mietwagen

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

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

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

# Eines der weltweit beliebtesten Businesstools Microsoft «SharePoint 2010» in der neuen Version jetzt bei Genotec

Hosted Sharepoint

genotec
Internet genial einfach

***Für kostenbewusste Unternehmen***
Microsoft SharePoint 2010 ist das Businesstool schlechthin und erfreut sich grosser Beliebtheit bei innovativen und kostenbewussten Unternehmen. Die Genotec AG bietet SharePoint 2010 nun kurz nach dem offiziellen Launch durch Mircosoft auch als Hosted-Produkt an. Als SKV Mitglied profitieren Sie nebst einem genialen Tool auch von Vorzugskonditionen.

***Nutzen Sie Hosted Sharepoint und verbessern Sie im Handumdrehen Ihr Teamwork, aber auch Prozesse unabhängig von Ort und Zeit***
Hosted Sharepoint ist die zentrale Plattform für jedes Unternehmen sowie auch Vereine und Projektteams. Hier werden Dokumente und Daten ausgetauscht, Workflows definiert, News und Informationen publiziert, Termine koordiniert und vieles mehr. Mit der optischen Anlehnung an das restliche Office-Paket ist Hosted Sharepoint noch einfacher zu bedienen. Auch können Sie die gewohnten Produkte wie Word, Powerpoint, Excel usw. direkt über Ihren Account bearbeiten, speichern und publizieren. Diskutieren Sie direkt mit betroffenen Leuten, unabhängig von Ort und Zeit, auch mit mobilen Endgeräten und behalten Sie jederzeit die Übersicht.

***Optische Gestaltung für ein ansprechendes sowie aussagekräftiges Intra- oder Extranet***
Durch die intuitiv bedienbare Ribbon-Leiste, wie Sie diese bereits aus Microsoft Word her kennen, gestalten Sie Ihr Hosted Sharepoint zu einer anschaulichen Intra- oder Extranet-Seite. Passen Sie die Hosted Sharepoint-Seiten Ihren Bedürfnissen, unterstützend mit Bildern und sonstigen Medien an.

***Berechtigungen erteilen und Ihre Daten sichern***
Definieren Sie in der Benutzerverwaltung ganz einfach wer in welchem Umfang auf welche Daten, Dokumente, Seiten usw. Zugriff hat. Hier stehen Ihnen viele Varianten zur Verfügung. Grundsätzlich sind Ihre Daten bei der Genotec AG vor Drittzugriffen gesichert, im neuen Businessprodukt steht Ihr Hosted Sharepoint-Account in einem eigenen Applicationpool, was sich auf die Sicherheit und Performance zusätzlich auswirkt.

***Multimedia: Visuelle Effekte helfen zu verstehen***
Nutzen Sie die Möglichkeit Ihre Projekte, Demonstrationen, Problemstellungen, Konzepte usw. mit visuellen Effekten wie Bilder, Videos etc. zu untermauern. Meist wirkt eine optische Darstellung gegenüber einem simplen Text professioneller und prägt sich entsprechend in den Köpfen ein.
Mehr Informationen zum Hosted Sharepoint 2010 gibt es auf
**www.genotec.ch/de/application-hosting/sharepoint**

*Marco Sommerhalder*
*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

Anzeigen

# «Den gleichen Risiken ausgesetzt wie Grossunternehmen»

*Frank Thonüs, Managing Director Symantec Switzerland*

**Mit der Online-Umfrage Small Business Check-up IT (www.emea.symantec.com/smallbiz-checkup/de) können KMU herausfinden, wo in ihrer IT-Infrastruktur Risiken lauern. Frank Thonüs, Managing Director Symantec Switzerland, im Gespräch mit ERFOLG über die Erkenntnisse, die sich aus den gewonnenen Daten ziehen lassen.**

***Kleine Firma, kleine Risiken – trifft dieser Zusammenhang zu?***

Frank Thonüs: Nein. Welchen Risiken eine Firma ausgesetzt ist, hängt nicht von ihrer Grösse ab, sondern von ihrem Geschäftsmodell und -umfeld. Beides bestimmt, mit welchen sensiblen Informationen die Firma tagtäglich umgeht und mit wievielen. Eine Umfrage von Symantec unter 700 kleinen Unternehmen in 13 Ländern Europas, des Nahen Ostens und Afrikas hat ergeben, dass 60 Prozent der Schweizer KMU der Meinung sind, einem hohen Sicherheitsrisiko ausgesetzt zu sein. Sie stehen damit EMEA-weit an erster Stelle. Über 50 Prozent besitzen viele wichtige Informationen, die im Falle eines Verlusts sogar zu Geschäftsausfällen führen können. Insgesamt stufen 80 Prozent aller von uns befragten Firmen ihre IT-Infrastruktur als mittel bis sehr anfällig für Bedrohungen ein. Kurz: Sie sind den gleichen Risiken ausgesetzt wie Grossunternehmen.

***Welches sind die gemeinsamen Schwachpunkte der befragten KMU?***

Die Befragung zeigt, dass sich die meisten KMU vor den Folgen eines Datenverlustes fürchten. Sie stufen ihr Informationsrisiko als hoch ein. Viele kontrollieren den Zugriff auf ihre Daten nicht: Mehr als ein Drittel der KMU (35 Prozent) gab an, dass es so gut wie keine Möglichkeit hat, zu verfolgen und zu prüfen, wie Informationen in ihrem Unternehmen generiert, verändert, gelöscht, abgerufen oder verschoben werden. Ausserdem wissen 40 Prozent der Befragten nicht, ob ihre Backup- und Recovery-Vorkehrungen funktionieren.

***Was können KMU mit ihren beschränkten Ressourcen tun?***

Sie müssen sich im Klaren darüber sein, dass Hacker und Cyber-Schädlinge nur einen Teil des Risikos ausmachen. Elektronische Dokumente verlassen unautorisiert das Haus oder werden arglos von Mitarbeitenden geöffnet. Das alleine ist bedenklich. Steckt im Dokument ein infizierter Link, ist der Schaden noch grösser. Deshalb braucht es eine einfach zu implementierende und verwaltende technische Lösung, die Bedrohungen sowohl von innen als auch von aussen bekämpft.

***Welche Funktionen umfasst eine solche Lösung?***

Mit der Protection Suite Advanced Business Edition von Symantec beispielsweise können KMU ihre kritischen Informationen umfassend schützen. Die Suite wehrt nicht nur jede Form von Messagingbedrohungen ab. Sie stellt ausserdem nach einem Störfall wichtige Dokumente, Desktops und Server wieder her und verhindert, dass sensible Daten die Firma unautorisiert verlassen.

***Werden KMU in Zukunft mehr Augenmerk auf ihre IT Sicherheit legen?***

Etwa 90 Prozent der KMU-Manager mit Senior Management Status wissen mehr oder weniger gut über den Zugang zu ihren Informationen und deren Sicherheit Bescheid. Im Vergleich mit anderen KMU im EMEA-Raum liegt die Schweiz damit zwar «nur» im Mittelfeld, es ist aber ein Anfang, wenn es darum geht, ein Bewusstsein für die Notwendigkeit einer Security-Lösung zu etablieren. Wer aus der Erkenntnis seine Schlüsse zieht, aktiv wird und seine IT-Infrastruktur mit dem darin enthaltenen wertvollen Wissen mit einer geeigneten Lösung schützt, hat schon gewonnen.

*Interview: Bruno Habegger*

*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

**Online-Test:**
**Wo liegen Ihre IT-Schwächen?**

Durch Vergleichen Stärken und Schwächen aufzeigen – diesem Grundprinzip folgt die Online-Umfrage Small Business Check-up IT von Symantec. Kleine Firmen können in dieser einfachen Umfrage ihr eigenes Netzwerk beschreiben und bewerten lassen, wie effizient und sicher ihre IT-Infrastruktur arbeitet. Dazu werden ihre Angaben mit denen von 700 kleinen Firmen in Europa, dem Nahen Osten und Afrika abgeglichen.
Der Small Business Check-up IT ist eine kostenlose Dienstleistung. Sie rufen ihn mit der Adresse www.emea.symantec.com/smallbiz-checkup/de auf. Er besteht aus einer Reihe von einfachen Fragen und dauert rund 15 Minuten. Am Ende der Umfrage erhalten die Teilnehmer in einer Analyse Auskunft darüber, wo sie im Branchendurchschnitt besser liegen oder wo sie eventuell Schwächen bezüglich ihrer Informationssicherheit haben. Die neuen Einträge jedes Teilnehmers werden mit den bereits vorhandenen Werten abgeglichen und fliessen zugleich in den Datenpool, um später mögliche Trends abzubilden.
Die gewonnenen Daten zeigen, dass KMU ebenso gefährdet sind wie Grossunternehmen: «Ihr Gefährdungsgrad hängt vom Geschäftsmodell ab», sagt Frank Thonüs, Managing Director von Symantec Schweiz (siehe Interview). Ob Ihr KMU auch gefährdet ist, können Sie mit dem Small Business Check-up IT von Symantec aufdecken.

**Test und weitere Informationen:**
**www.emea.symantec.com/smallbiz-checkup/de**

# Mit Thin Clients Administrationsaufwand und Kosten sparen

UCS »Thin Client Services

**Wirtschaftlichen und ressourcensparenden Thin-Client-Geräten anstelle von energiehungrigen PCs gehört das Büro von morgen. Auch Klein- und mittelständische Unternehmen profitieren von Thin Client- Eigenschaften wie Geräuschlosigkeit, Platzersparnis, Energieeffizienz und verminderte Administrationskosten. Seit Juli 2010 enthält die Linux-Komplettlösung Univention Corporate Server (UCS) eine neue Komponente zum Betrieb und zur herstellerübergreifenden Verwaltung von Thin Clients. Der Softwarehersteller Univention verspricht mit der neuen Open-Source-Lösung einen vereinfachten Betrieb der für Energieeffizienz und Wirtschaftlichkeit bekannten Thin Clients.**

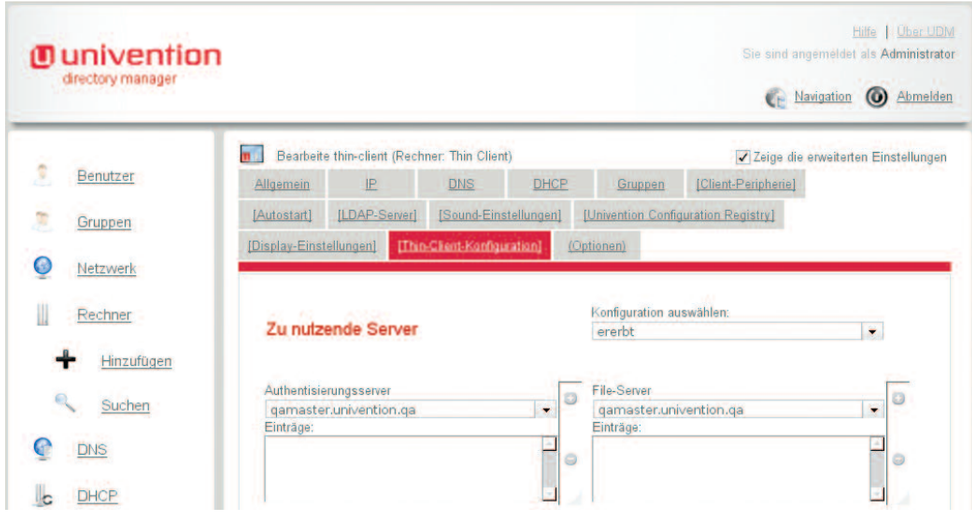
Mit UCS Thin Client Services (UCS TCS) lassen sich Thin Client-Geräte unterschiedlicher Hersteller von einem Ort aus mit Software versorgen und verwalten. Unabhängig von den eingesetzten Server- und Desktopsystemen sollen Anwender damit auf eine grosse Vielfalt von Betriebssystemen und Anwendungen zugreifen können. Das besondere an UCS Thin Client Services: über die grafische Oberfläche dieses Verwaltungswerkzeuges lassen sich Thin Client-Geräte unabhängig vom Hersteller und von den auf den Clients bereitgestellten Softwareprogrammen verwalten.

***UCS Thin Client Services – wirtschaftlicher Thin Client-Betrieb, unabhängig vom Gerätetyp***

Die Thin Client-Lösung bietet laut Univention eine breite Unterstützung für am Markt angebotene Thin Client-Geräte, so dass eine zentrale Administration unabhängig von herstellerspezifischen Lösungen möglich ist. Alle notwendigen Benutzer- und IT-Einstellungen für die Thin Clients werden über die unkompliziert handhabare grafische Verwaltungsoberfläche von UCS eingestellt. Über den in UCS vorhandenen Active Directory Konnektor soll ausserdem die einfache Integration mit Microsoft-Domänen möglich sein, wobei die Konfiguration des Clients nicht nur gerätebezogen, sondern auch benutzerbezogen festgelegt werden kann.

Thin Clients können mit UCS Thin Client Services von Festplatte oder CompactFlash sowie von einem USB-Stick oder direkt über das Netzwerk starten. Die Verwendung lokaler Hardware wie Drucker, Massenspeicher oder CDROM ist benutzerspezifisch einstellbar. Bei Bedarf lassen sich mit der Lösung weitere Infrastruktur- und Systemmanagementdienste wie Softwareverteilung, Konfigurations- und IP-Management nutzen.

Laut Univention ist das Softwareprodukt UCS Thin Client Services eine breit einsetzbare Open-Source-Alternative für die zentrale, herstellerübergreifende Verwaltung von Thin Clients.




*Neue Thin Client-Geräte können unkompliziert in die bestehende IT-Umgebung integriert werden. Einstellungen können «vererbt» werden, so dass nicht jedes neue Thin Client-System im Detail neu konfiguriert werden muss.*

***Preise und Vertriebspartner in der Schweiz:***

UCS Thin Client Services sind zum Staffelpreis erhältlich und kosten im ersten Jahr zwischen 28.50 CHF und 42 CHF pro Gerät. Im Folgejahr betragen die Kosten für Maintenance und Support zwischen 10.50 CHF und 16.50 CHF je Client. Detaillierte Preisinformationen sind in den Preislisten unter: www.univenton.de/produkte/preise/preislisten/ zu finden.

Univention Corporate Server und UCS Thin Client Services können in der Schweiz über die Univention-Partner Win-Lux aus Jenaz und SyGroup aus Basel bezogen werden. UCS Thin Client Services ist eine optional erwerbbare Komponente für die Verwaltungswerkzeuge des Linux-Serverbetriebssystem Univention Corporate Server (UCS).

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

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

***Weiterführende Informationen zu UCS Thin Client Services und Univention Corporate Server (UCS):***

Produktdatenblatt UCS Thin Client Services: www.univention.de/fileadmin/produkte/pdf_dokumente/UCS_TCS_factsheet_long.pdf
Produktwebsite UCS Thin Client Services mit Screenshots: www.univention.de/produkte/ucs-thin-client-services/
Produktinformationen UCS: www.univention.de/produkte/ucs/
UCS Preisliste in CHF: www.univenton.de/produkte/preise/preislisten/

*Silvia Frank*

*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

# ViDYO – die Multimedia Web-Agentur

**Wir, eine junge und dynamische Multimedia Web-Agentur mit Sitz in Amriswil, sind Ihr Spezialist für professionelle Suchmaschinenoptimierung, Webmanagement und Videoproduktion.**

Alle unsere Dienstleistungen sind modular aufgebaut und können so auf jedes Budget und Bedürfnis zugeschnitten werden.

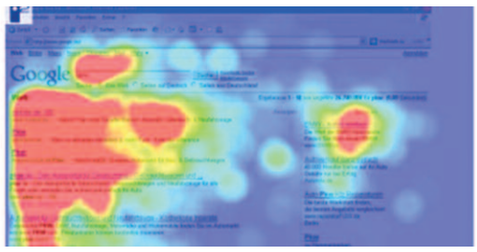
Dank über 8 Jahren Erfahrung in mehr als 800 realisierten Projekten, von kleinen KMU bis zu Weltkonzernen, können wir unseren Kunden ein enormes Know-How zur Verfügung stellen.

***Suchmaschinenoptimierung***
Suchmaschinenoptimierung (SEO) ist von zentraler Bedeutung für alle Online-Marketing-Strategien. Viele Verbraucher nutzen jeden Tag Suchmaschinen, durchstöbern aber nur die ersten zwei bis drei Ergebnis-Seiten. Daher ist die Platzierung in den Top-Positionen einer Suchmaschine entscheidend für den Erfolg Ihrer Firma im World Wide Web.

Wir streben danach, einen umfassenden und effektiven Suchmaschinenoptimierungs-Service für unsere Kunden zu bieten und sie mit ausgereiften und seriösen SEO-Techniken langfristig in Top-Positionen zu bringen.

***On Page & Off Page Optimierung***
In Kontakt mit unseren Kunden erarbeiten wir effiziente Strategien, um mit optimalen und kompetitiven Suchbegriffen (Keywords), die wir durch gründliche Analysen anhand von verschiedenen Kriterien ermitteln, die besten Positionen in Suchmaschinen zu erzielen, ohne Streuverluste zu generieren. Wir prüfen zudem Ihre Website auf suchmaschinentechnische Schwachstellen und optimieren sie bei Bedarf.

*Gemäss einer SEO-Studie mit Eyetracking-Brillen wecken SEO Ergebnisse mehr Interesse als SEM Ergebnisse.*




SEO SEM

ViDYO SEO ist rein organisches Suchmaschinenmarketing und kann damit perfekt auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten und laufend angepasst werden.

Wir überwachen die Resultate und Fortschritte während der gesamten Laufzeit (Monitoring). Auch unsere strategische Arbeitsweise wird laufend optimiert und auf den neusten Stand der Internet-Technologie gebracht.

Mit mehreren 100 zufriedenen Kunden (CH, DE, A, IT) haben wir sowohl breite als auch internationale Erfahrungen vorzuweisen. Wir bieten unsere professionelle Suchmaschinenoptimierung zur Zeit in sieben Sprachen an.

***SEO Erfolgsgarantie***
Unsere SEO Erfolgsgarantie versetzt Sie in eine «Fünfer und Weggli»-Situation, denn wir setzen auf das Motto «Zufriedenheit oder Rückerstattung»! Nehmen Sie Kontakt auf, wir zeigen Ihnen, wie Sie ohne Risiko Erfolg haben werden, siehe www.vidyo.ch.

***Videoproduktion***
Bereits heute werden Video-Portale, wie z.B. YouTube, stärker genutzt als Suchmaschinen, die Tendenz ist steigend. Bewegte Bilder sprechen Emotionen an und sind daher erfolgreiche Werbeträger für Sie, Ihre Firma, Ihre Produkte und Ihre Dienstleistungen.

Wir bieten eine breite Palette von Videos an, von Imagefilmen über Produktevideos und Werbespots zu Schulungsfilmen, Messe- und Immobilienvideos.

Unsere Videoproduktion umfasst Planung, Dreharbeiten, Schnitt und Vertonung.

Webvideos werden vom Besucher aktiv angeklickt und abgespielt, was als bewusstes Interesse ermessbar ist. Ihr Internetauftritt wird insgesamt attraktiver. Nutzen Sie jetzt diese interessante und kostengünstige Werbemöglichkeit und schaffen Sie sich gegenüber Ihren Mitbewerbern einen Vorteil.

***Webmanagement***
Die ViDYO GmbH unterstützt Sie mit einer qualitativ hochstehenden Website, die zu Ihnen passt und die es Ihnen erlaubt, weltweit Kunden zu erreichen.

Unsere Spezialisten erstellen professionelle Internetauftritte, deren Design auf unsere Kunden zugeschnitten ist, und implementieren sie in ein CMS. Ein Content Management System ist ein Anwendungsprogramm, das die Bearbeitung von Inhalten durch den Kunden ermöglicht.

Ein sehr wichtiges Kriterium für eine Website ist die Benutzerfreundlichkeit. Es gibt 10 goldene Regeln, die einen professionellen Webauftritt widerspiegeln. Wir versuchen immer, nebst den Bedürfnissen unserer Kunden auch diese 10 Regeln einzubeziehen.

Eine Business-Website muss seriös und strukturiert aufgebaut sein, gemäss CI und Bedürfnissen des Kundens, jedoch muss sie auch in den Suchmaschinen von potentiellen Kunden gefunden werden, damit das investierte Geld marketingtechnisch Früchte trägt.

*Michele Sorice, Geschäftsleiter*

*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

# topsoft

## 29. + 30. September 2010, Winterthur

***Vollständige Marktübersicht***
Die topsoft ist die einzige Schweizer IT-Fachmesse mit klarem Fokus auf Business Software und hat sich zur etablierten B2B-Networking- und Informationsplattform für Unternehmens-Software entwickelt. Die Messe bietet einen nahezu vollständigen Überblick über alle relevanten Schweizer Business-Software-Lösungen.

***130 Aussteller***
Die gut 130 Aussteller decken das ganze Spektrum der Business Software ab und präsentieren über 200 Lösungen: Von ERP- und CRM-Systemen über Business-Intelligence- und Finanzlösungen bis zur Dokumentenverwaltung, Retail-Lösungen, E-Commerce-Anwendungen und Individualentwicklungen.

***Business-Software-Forum – Vertiefte Erkenntnisse à la carte!***
In einem äusserst vielseitigen Forums-Programm vermitteln Ihnen Insider ihr breites Wissen. Wie können mit Workflow und Prozessdarstellung Prozesse und ERP in Einklang gebracht werden? Wie sparen Sie Zeit und Geld bei der Auswahl der richtigen Lösung? Oder sind Cloud-Computing und SaaS für Ihr Unternehmen mögliche Einsatzkonzepte? Die Referate liefern Ihnen praktisch umsetzbares Know-how vom CRM-Einsatz über E-Shops, DMS, BI, PPS bis zur effizienten Archivierung.

***Gezielte Messevorbereitung***
Die Auswahl der passenden Business Software ist keine einfache Aufgabe. Die Liste potenzieller Anbieter ist gross und auf den ersten Blick fast unüberschaubar. Zudem muss beim Start der Evaluation unbedingt vom ganzen Marktangebot ausgegangen werden, damit nach dem Entscheid nicht doch noch eine passendere Lösung auftaucht. Mit unseren Tipps zur Vorbereitung kommen Sie schneller ans Ziel! So wird Ihr Besuch ein Erfolg:
**www.topsoft.ch/messevorbereitung**

***Daten und Fakten zur Messe***

**Datum:** 29. und 30. September 2010
**Öffnungszeiten:** 9.00 bis 17.00 Uhr
**Messe-Apéro:** Mittwoch, ab 17.00 Uhr
**Ort:** Eulachhallen, Wartstrasse 73, 8400 Winterthur

Bestellen Sie jetzt Ihr Gratisticket unter: **www.topsoft.ch/ticket**

**Veranstalter:**
schmid + siegenthaler consulting gmbh,
Willistattstrasse 23, 6206 Neuenkirch
Tel. +41 (0)41 467 34 20
www.topsoft.ch, info@topsoft.ch

***Individuelle Kurzberatungen***
Die Messe bietet zahlreiche, kostenlose Hilfen, um sich im grossen Angebot zurechtzufinden. Dazu gehören auch individuelle Kurzberatungen durch produktunabhängige Experten.

*Cyrill Schmid*

*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

***Mittwoch 29. September 2010***

09:00 **Mit Workflow und Prozessdarstellung Prozesse und ERP in Einklang bringen** *Dr. Marcel Siegenthaler, schmid + siegenthaler gmbh*
09:30 Effiziente Prozesse durch moderne Technologie
10:00 Struktur statt Fileshare – Dokumentenmanagement mit SharePoint 2010
10:30 Produktion nach Kundenwunsch – Durchgängiges Varianten-Management mit dem ERPII-System VlexPlus – Semiramis inside
11:00 Prozesse bestimmen die Vorgehensweise in der Auswahl von Business-Software
11:30 **Auswahl und Einführung von Business Software: Zeit und Geld sparen mit der richtigen Vorgehensweise** *Dr. Marcel Siegenthaler*
12:00 Auswahl und Einführen von Business Software im SaaS
12:30 Von der Evaluierung bis zum Echtstart – wie VlexPlus-Semiramis inside erfolgreich bei der Firma GIFAS-Electric GmbH eingeführt wurde
13:00 Beste Prozesse und die fertige SAP Lösung – Nachhaltiger Geschäftserfolg sofort
13:30 Beobachtungen am Schweizer Markt zu Business Intelligence
14:00 **Erweiterte ERP Anforderungen aus Sicht Unternehmen, Kunden und Lieferanten, ein Thema für SaaS!** *Heinz Dill, CBusiness Services*
14:30 Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern optimieren dank ABACUS vi
15:00 Prosumerservice-as-a-Service mit der Service Cloud 2 von Salesforce.com
15:30 Coresuite steigert den Wert Ihres ERP-Systems!
16:00 Erfolgreiches Marketing ist nicht kompliziert und vor allem nicht teuer

***Donnerstag, 30. September 2010***

09:00 **PPS, APS, SCM: Möglichkeiten und Nutzen von Planungstools** *Prof. Dieter Fischer, FHNW*
09:30 Ist Planung sinnvoll – was kann sie bewirken, was nicht?
10:00 Strategische Planung in der Einzelfertigung
10:30 Mit Lean Management die Grundlage für effiziente Planung schaffen
11:00 **Bilden eCommunication, eCollaboration und andere Web-Tools bereits eine Alternative zur Geschäftsreise?** *Roger Schoch, axxanta gmbh*
11:30 Zusammenarbeit in übergreifenden Teams – SharePoint: Nutze gemeinsame Informationen an einem Punkt
12:00 Schluss mit dem Vorlagenchaos: So setzen Sie das Corporate Design konsequent um.
12:30 eCollaboration - Methoden und Instrumente für die effektive Zusammenarbeit in globalen und virtuellen Teams
13:00 Kundenfertigung versus Standardfertigung: Unterschiedliche Optimierungsziele müssen zu markant anderen Lösungen führen!
13:30 Mehr Umsatz mit weniger Aufwand durch die richtige BI
14:30 **Umsatztreiber Onlinehandel: ERP-Anbindung als kritischer Erfolgsfaktor im E-Commerce** *Thomas Lang, Carpathia Consulting GmbH*
15:00 Erhebliche Wertschöpfungspotentiale dank Datenqualitäts-Management (DQM)
15:30 Auf Basis von MS Dynamics NAV ein umfassendes eCommerce-Portal aufbauen
16:00 Umsatzmaschine Internet: Erfolgreiche Webshops und Web-CRM Lösungen dank ERP-Integration

***Der Besuch der Referate ist kostenlos. Weitere Informationen: www.topsoft.ch/forum; Moderation: Martina Dalla Vecchia***

# topsoft 10

## Die IT-Fachmesse für Ihr Business

# Winterthur

**Eulachhallen**
**29. + 30. September 2010**
**9 – 17 Uhr**

- Fokus: Business Software (ERP, CRM, PPS, DMS)
- Retail- und Kassenlösungen, POS
- Infrastruktur & IT-Services
- Weiterbildungspark
- Business-Software-Forum mit über 30 Referaten

**Der Eintritt ist kostenlos**

**www.topsoft.ch**

ORGANISATOR
inside-it.ch
Der Landbote – Die Nordostschweiz
WIN LINK
Standortförderung Region Winterthur
Bildungspool®

# Groupe Mutuel: Optimale Lösungen in der beruflichen Vorsorge

*Torsten Steinbrink, Groupe Mutuel*

**Die berufliche Vorsorge für Mitarbeitende und Selbständige, bekannt als 2. Säule, ist ein Eckpfeiler der Altersvorsorge in der Schweiz. Doch trotz des langen Zeithorizonts ist ein Wechsel der Pensionskasse kein Ding der Unmöglichkeit. Wichtig ist dabei die umfassende Beratung. Ihrem Unternehmen steht über die Groupe Mutuel Vorsorge ein breites Angebot an Versicherungskonzepten zur Auswahl, das von der gesetzlich vorgeschriebenen BVG-Mindestdeckung bis hin zum massgeschneiderten Versicherungsschutz reicht.**

Bei der Suche nach dem passenden Vorsorgeplan für Sie als Unternehmer und Ihre Mitarbeitenden wird grosser Wert auf Ihre Bedürfnisse und die zur Verfügung stehenden Mittel gelegt. Dank langjähriger Erfahrung und persönlicher Betreuung sind die von der Groupe Mutuel verwalteten Vorsorgestiftungen ideale Partner, denen Sie die berufliche Vorsorge für Ihr Unternehmen anvertrauen können.

***Optimale Versicherungslösungen***

Neben der obligatorischen Versicherungsdeckung sind massgeschneiderte überobligatorische Leistungen in modularer Form, für das gesamte Personal oder speziell zugeschnitten für einzelne Mitarbeitergruppen möglich. Die Groupe Mutuel Vorsorge unterstützt Sie bei der Analyse Ihrer Bedürfnisse sowie den Konsequenzen eines Pensionskassenwechsels. Die Sicherheit des vorhandenen Alterskapitals und Flexibilität bei möglichen Nachschüssen, wenn die aktuelle Pensionskasse eine Unterdeckung aufweist, stehen im Vordergrund. Beim Kostenvergleich muss immer die komplette optimale Versicherungslösung verglichen werden – unter Berücksichtigung der Verwaltungskosten und der Versicherungsprämien für die verschiedenen Versicherungsleistungen bei Invalidität und Tod für Versicherte und Angehörige.

***Schweizweit ein solider Partner***

Die von der Groupe Mutuel verwaltete halbautonome Personalvorsorgestiftung Groupe Mutuel Vorsorge ist seit 1997 in der ganzen Schweiz tätig und kontinuierlich gewachsen. Per Ende Juni 2010 lag ihr Deckungsgrad bei soliden106,9%. Den während der Finanzkrise erreichten Tiefststand von 99,1% konnten die eigenen Anlageprofis durch aktives Anlagemanagement recht rasch wieder ausgeglichen. Den Aspekten Sicherheit und Performance wird in der Anlagepolitik gleichermassen Aufmerksamkeit geschenkt, unter Ausnutzung interessanter Chancen an den Finanzmärkten. Per Ende Juni 2010 lag die Performance knapp über dem Referenzindex, was unter anderem durch einen niedrigeren Aktienanteil und die Begrenzung des Gewichts von Fremdwährungen erreicht wurde.

***Gut positioniert im Branchenvergleich***

Im neuesten Pensionskassenvergleich von WH&P in der Sonntags-Zeitung vom Juni 2010 erreichte die Groupe Mutuel Vorsorge bei der Anlageperformance über mehrere Jahre den sehr guten dritten Platz. Obligatorischer und überobligatorischer Teil des Alterskapitals werden gleich hoch verzinst, mit Zusatzzinsen in guten Jahren – zuletzt für 2006 und 2007. Gut schneidet sie auch bei den Verwaltungs- und Risikokosten ab.

***Weit mehr als ein guter Service!***

Im Tagesgeschäft ist die Kundenbetreuung entscheidend. Ein Ansprechpartner betreut Sie für alle Fragen zu Ihrem Vertrag und den Versichertendossiers. Die gesetzlichen BVG-Leistungen sind zwar für alle Versicherten identisch, werden aber zuweilen nicht überall gleich angewandt. Dank unserer individuellen Betreuung können wir selbst die kleinsten Besonderheiten Ihres Unternehmens berücksichtigen. Diese Dienstleistung bieten wir Ihnen selbstverständlich ohne Mehrkosten.

***Leistungsstarke Verwaltung***

Im Kostenvergleich sind die Verwaltungskosten matchentscheidend: Die Groupe Mutuel Vorsorge zeichnet sich durch ihre effiziente, flexible und leistungsorientierte Struktur aus. So profitieren Sie direkt von niedrigen Verwaltungskosten. Beispielsweise wählen Sie selbst die Zahlungsweise (jährlich, halb-, vierteljährlich oder monatlich) und bei fristgerechter Zahlung werden weder Passivzinsen noch zusätzliche Spesen erhoben. Wichtige Dienstleistungen sind für die Versicherten gratis - so der Vorbezug für Wohneigentum. Kostenvorteile, schnelle Bearbeitung sowie konkurrenzfähige Prämien sind die direkten Auswirkungen unserer Organisation.

***Online-Zugang zu Vorsorgedaten***

Dank eines geschützten Extranet-Zugangs können Sie jederzeit auf die Vorsorgedaten Ihrer Mitarbeitenden zugreifen, Änderungen eingeben, Vorsorgeausweise abrufen oder Details zu den Beiträgen ansehen. Die Dokumente lassen sich einfach ausdrucken und Sie haben jederzeit den Überblick. Und für Rückfragen steht stets Ihr persönlicher Ansprechpartner zur Verfügung. *Christian Feldhausen*

*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

**Kontakt:**

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

Swiss Power Group.

Anzeigen

# Dégager des plus-values dans votre entreprise grâce au CorporateCare

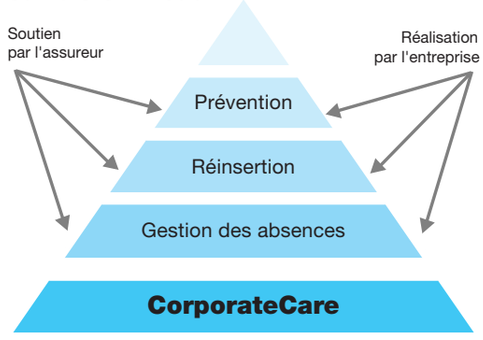
*Bruno Guscioni, Groupe Mutuel*

**En tant qu'assureur de personnes pour les entreprises, le Groupe Mutuel vous offre plus que de simples prestations d'assurance. Avec son programme CorporateCare, le Groupe Mutuel soutient les entreprises dans la gestion des absences et de la santé en entreprise et contribue ainsi à la création de plus-values importantes. Bruno Guscioni, responsable CorporateCare, explique le fonctionnement dans l'interview avec la revue Erfolg.**

***Erfolg: Le CorporateCare – qu'est-ce que c'est?***
**Bruno Guscioni:** Le programme CorporateCare a été développé par le Groupe Mutuel depuis l'année 2000 pour soutenir les entreprises dans la gestion des absences et de la santé. Ce programme a constamment évolué et été adapté aux besoins de nos clients. Assureurs, entreprises, collaborateurs et institutions d'assurances sociales telle que l'AI deviennent ainsi des partenaires oeuvrant en commun pour réduire le nombre et la durée des d'absences, assurer un suivi optimal des cas et soutenir une réinsertion rapide à la place de travail. Dans notre programme, la collaboration étroite entre l'assureur et l'entreprise occupe une place centrale.

***Comment se manifeste cette collaboration?***
On peut représenter notre programme au moyen d'une pyramide: à la base se trouve la gestion des absences pour le traitement des incapacités de travail de courte durée et la détection précoce.
Le deuxième niveau concerne les incapacités de travail de moyenne et longue durée et le soutien à la réinsertion. A cet égard, une bonne collaboration entre toutes les personnes concernées représente la clé du succès.
La prévention est au sommet de la pyramide et concerne tant les mesures de promotion santé individuelle, que des mesures visant à prévenir les différents problèmes qui peuvent diminuer la capacité de travail, que des mesures permettant de renforcer la motivation des collaborateurs. Grâce à notre savoir-faire, nous soutenons les entreprises pendant la réalisation des différents niveaux de notre programme et avons recours, lorsque cela est nécessaire, à notre réseau de partenaires.

**Des plus-values sur trois niveaux**




***Et qu'est-ce que cela rapporte aux entreprises?***
Si l'on considère, qu'un collaborateur est absent en moyenne 7 jours par année pour cause de maladie ou d'accident, on peut facilement faire le calcul suivant: près de 5% de la masse salariale d'une entreprise est dépensée pour les collaborateurs absents. Si l'on économise un ou deux pourcent de la masse salariale, les montants épargnés sont rapidement importants.
Selon les études diverses en la matière, les coûts des absences pour les entreprises sont estimés à 7 milliards de francs par année.

***Comment est-ce que l'on réalise de telles économies?***
Le Groupe Mutuel soutient ses entreprises clientes tout d'abord au niveau de l'analyse de la situation. Souvent, l'entreprise ne dispose pas de chiffres parlant sur les absences de ses collaborateurs. Notre bilan CorporateCare permet de déterminer les mesures à prendre. Grâce à notre reporting, l'entreprise dispose aussi de chiffres clés sur l'évolution des sinistres.

***Mais les chiffres seuls ne suffisent pas pour faire des changements?***
Effectivement. Le Groupe Mutuel a ses propres spécialistes et dispose d'un réseau d'experts compétents. En cas d'absences dans les entreprises, ce sont nos visiteurs des malades, nos case managers et les médecins de proximité qui entrent en action tous les jours. Nous soutenons également les entreprises clientes tant lors de l'introduction ou de l'optimisation d'un système de gestion des absences, que pour le développement d'une gestion intégrée de la santé en entreprise.

***Cela a l'air assez compliqué…***
Certes – toutes les améliorations ne sont pas réalisées d'un jour à l'autre. Au départ, il est important de prendre conscience des potentiels de la gestion des absences et de la santé.
Avec notre site internet www.corporatecare.ch, nous proposons une plateforme d'informations unique en Suisse. En plus d'informations pratiques telles que les check-lists et les mémos, on y trouve des liens utiles, des offres de formations, une revue de la presse ainsi que les coordonnées de contact de partenaires sélectionnés par nos soins.

***Toutes les entreprises assurées peuvent-elles profiter du programme CorporateCare?***
Oui, nous soutenons toutes nos entreprises clientes dans la démarche, mais la réalisation doit se faire dans l'entreprise.

***Est-ce que tous ces efforts valent la peine pour une PME?***
En tout cas. Il est certain qu'une PME a besoin de mesures adaptées et différentes de celles d'une grande entreprise. Notre expérience a montré que nous pouvons offrir un soutien précieux même à une petite entreprise et influencer positivement les absences.

*Christian Feldhausen*

*Plus d'informations et l'adresse à la page 46*

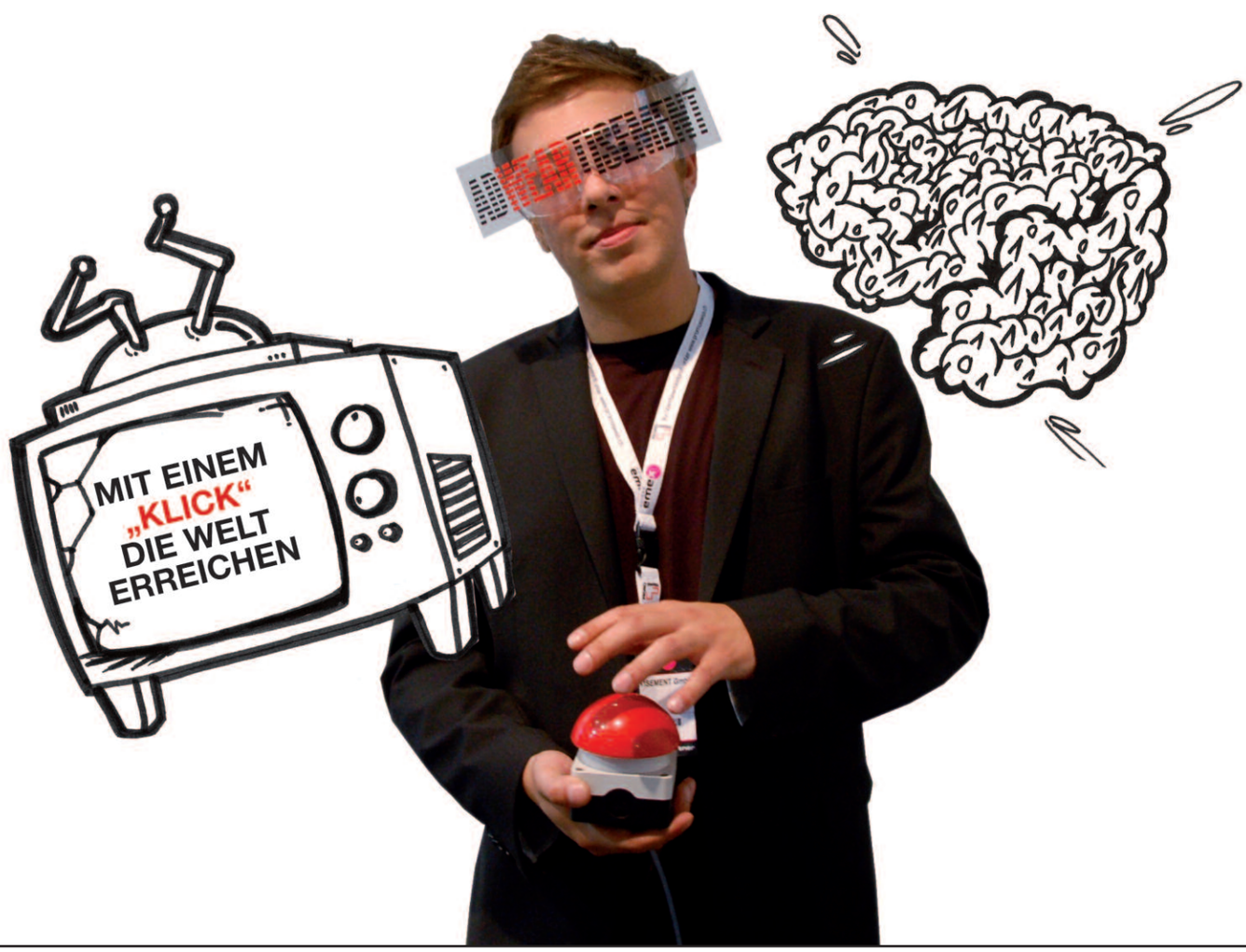
**Contact:**
Groupe Mutuel,
Assurances Entreprise
Bruno Guscioni, CorporateCare
Tél. 058 758 45 01
E-Mail: bguscioni@groupemutuel.ch
www.groupemutuel.ch
www.corporatecare.ch

# ADWEARTISEMENT®

## Human advertising

NACHHALTIGKEIT UND GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG LIEGEN NAH BEIEINANDER UND SIND FÜR UNS WICHTIGE THEMEN. ADWEARTISEMENT® WILL BEWEISEN, DASS WIRTSCHAFTLICHER ERFOLG, UMWELTFREUNDLICHES HANDELN UND SOZIALE BALANCE KEINEN WIDERSPRUCH SIND.

IM GEGENTEIL, WIR SEHEN NACHHALTIGKEIT ALS CHANCE NEUE WEGE ZU GEHEN. ADWEARTISEMENT® WILL SICH IM BEREICH DER SOZIALEN NACHHALTIGKEIT AN DER SPITZE DER WETTBEWERBER BEHAUPTEN, UM DER WERBEBRANCHE EINEN INNOVATIVEN NEUEN WEG AUFZUZEIGEN.




WWW.ADWEARTISEMENT.COM

# Erfolgreicher Manager macht sich selbständig, mit dem Alchemy Netzwerk für Wachstumsberatung

*Andreas Wenger*

**Im Raum Rümlang hat sich Andreas Wenger, ein erfolgreicher Unternehmer und Geschäftsführer von «wenger value partner ag», dem Alchemy Netzwerk angeschlossen. Als Selbständigerwerbender zu arbeiten und gleichzeitig einer wachstumsstarken und bedeutenden Organisation angeschlossen zu sein, welche die Geschäftstätigkeit erfolgreicher Unternehmer beeinflusst, ist für ihn eine spannende Herausforderung.**

Das Alchemy Netzwerk unterstützt Unternehmer aller Branchen, nachweislich erfolgreich in den Bereichen Wachstum, Umsatz-, Ertrags- und Wertsteigerung. Alchemy zeigt gerade in schwierigen wirtschaftlichen Situationen Möglichkeiten in der Geschäftsentwicklung und Innovation auf.

«Ich habe nach einer Möglichkeit gesucht, einer selbständigen Tätigkeit nach zu gehen, die anregt und begeistert. Auch wollte ich in einem branchenübergreifenden, internationalen Netzwerk sein, in dem ich mich mit anderen austauschen kann und welches mir aktuelle Erfolgskonzepte und -werkzeuge in die Hand gibt», erklärt Andreas Wenger. «Nachdem ich festgestellt hatte, was das Alchemy Network bewirken kann und wie es funktioniert, war für mich klar, dass ich mich diesem Netzwerk anschliessen möchte. Die Kombination von bewährten Wachstumsstrategien, die wirken und zum Erfolg führen sowie die speziell auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden zugeschnittenen Ideen, ist einmalig.»

***Andreas Wenger…***

- absolvierte ein Wirtschaftsstudium an der Universität St. Gallen (HSG) sowie eine Zusatzausbildung zum eidg. dipl. Finanzanalytiker und Vermögensverwalter
- war seit 1992 in diversen verantortungsvollen Linien- und Projektleitungs-Positionen im Dienstleistungssektor (Aviation, Tourismus, Finanzdiensteistungen und Unternehmensberatung) tätig
- verfügt über ein umfassendes Know-how auf dem Gebiet des Wachstums- und Wertsteigerungs-Managements und war beim führenden Schweizer Reiseunternehmen als Projektleiter für die Entwicklung und Implementierung eines Wertsteigerungs-Konzeptes verantwortlich; der «ökonomische Gewinn» konnte in der Folge innerhalb von drei Jahren mehr als verdreifacht werden
- verfügt neben einer hohen Fach- und Methoden-Kompetenz über ausgeprägte soziale und interkulturelle Kompetenzen und einer «Passion for People».

Das Alchemy Netzwerk hat mit einer Vielzahl von Wachstums-Strategien bereits beachtliche Resultate in unterschiedlichen Firmen und Branchen erzielt. Diese Strategien verbinden altbewährte und erprobte Techniken mit den allerneuesten Methoden für ein schnelles Geschäftswachstum. Andreas Wenger wird als erster akkreditierter Schweizerischer Alchemy Partner vorwiegend im Grossraum Zürich, mit Schwergewicht Glatttal, tätig sein.

*Andreas Wenger*

*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

Weitere Informationen über das Erfolgskonzept Alchemy unter

**044 / 817 32 49**

oder auf der Alchemy Network Website

**www.alchemy-network.ch**

Anzeigen

MY PANETTONE
WWW.MYPANETTONE.CH

Der Kunde ist König, und an Weihnachten Kaiser!

Weihnachten kommt immer so plötzlich und jedes Jahre stehen Sie vor der schwierigen Frage nach dem passenden Geschenk. Für uns ist das ein Grund Sie jetzt auf unsere Panettone Spezialitäten aufmerksam zu machen. Verwöhnen Sie dieses Jahr Ihre Kunden und Ihre Mitarbeiter mit einem ganz speziellen Geschenk.

Anfragen unter: www.mypanettone.ch oder 079 461 35 21

# In 10 Schritten zum eigenen Social Media Desaster

**Wer was zu sagen hat, tut das im Web 2.0. Wie in einer Life-Schalte in der Tagesschau, begreift man die Chancen oder redet sich um Kopf und Kragen. Hier in zehn Schritten die – zugegeben nicht ganz ernst zu nehmende – perfekte Bedienungsanleitung für den eigenen Untergang im Netz.**

1. ***Betrachten Sie das Internet als Ihren Feind***
   Im Netz sind sowieso nur Idioten unterwegs und Arbeitslose, die Langeweile haben. Zeigen Sie, wer hier der Chef im Ring ist.
2. ***Starten Sie einfach mit irgendetwas im Netz***
   User sind doof und merken gar nicht, wenn man Ihnen schlechte PR unterschiebt. Einfach die alten Pressemitteilungen bei Facebook einstellen und sich mit ein paar gefakten Accounts selber loben.
3. ***Web 2.0 ist easy, das kann jeder***
   Warum soll immer nur der Chef twittern? Einfach alle und jeden aus der Firma twittern lassen, was er will und wie er will. Hauptsache, es steht was im Netz.
4. ***Menschen sind käuflich***
   Wie Sie wissen, kann man mit Geld alles erreichen. Warum sollte das im Web nicht auch gelten? Setzen Sie alles in Bewegung, um Aufmerksamkeit zu erlangen. Bezahlen Sie auch gern Leute dafür, dass sie über Sie berichten.
5. ***Viel hilft viel***
   Seien Sie laut und aufdringlich. Preisen Sie Ihre Waren an. Im Web 2.0 ist jeden Tag Jahrmarkt. Mh… Ihre Fans bei MySpace reagieren gar nicht auf Ihre Mails? Einfach den Aufwand verdoppeln und mit Mails bombardieren. Viel hilft viel.
6. ***Total wichtig: Einfach laufen lassen***
   Wichtig ist, man beherrscht die Technik. Kritik, Feedback und Reaktionen kosten nur Zeit. Die meisten Antworten erledigen sich ohnehin von selbst. Die Nörgler einfach ignorieren.
7. ***Machen Sie den Wettbewerb mies***
   Da haben Sie lange darauf gewartet: Endlich sind Sie nicht mehr auf die Medien angewiesen, um mal so richtig aus dem Nähkästchen zu plaudern. Klären Sie Ihre Kunden ruhig auf, was die Konkurrenz für miese Produkte hat. Natürlich machen Sie nur Andeutungen, Sie sind ja schlau.
8. ***Wenn doch was schief läuft: einfach Klappe halten***
   Ihre Produkte sind doch nicht so toll, wie Sie angepriesen haben? Ihre Spam-Attacke kam nicht gut an und ein Internettrottel posaunt es aus? Super, das Desaster nimmt seinen Lauf. Jetzt einfach abtauchen und nächste Woche ist die Welt wieder in Ordnung.
9. ***Im Zweifel: Attacke!***
   Angriff ist die beste Verteidigung. Wer Sie im Netz kritisiert, soll Sie mal von einer anderen Seite kennenlernen: Jetzt sind auch Tiefschläge unter die Gürtellinie erlaubt. Machen Sie den Typen lächerlich, demontieren Sie ihn öffentlich. Und als Sahnehäubchen lassen Sie einfach ganz viele Abmahnungen durch Ihren Anwalt schicken.
10. ***Einen Schuldigen finden***
    Der Karren steckt tief im Dreck? Dann brauchen Sie ein Bauernopfer. Teilen Sie öffentlich mit, dass Alles nur ein Missverständnis ist und schmeissen Sie sofort Ihren Social Media Experten raus. Glückwunsch: Ihr Web 2.0 Desaster ist perfekt.

*Quelle: http://t3n.de/magazin/10-schritten-perfekten-imageschaden-dank-web-20-basteln-224806/*

***Flickr***

Das wohl bekannteste Fotoportal im Web 2.0. Bis zu 200 Fotos können kostenlos hochgeladen werden. Unbegrenzter Speicher kostet 24,95 $ pro Jahr. Zum besseren Wiederfinden sollten die Bilder in Alben geordnet werden. Mit Tags (Suchbegriffen) versehen, lassen sie sich leicht auch von Ihren Kunden im Internet finden. Wer die meisten Fotos hat, wandert im Google-Ranking «Bilder» nach oben. Gerade im internationalen Business lassen sich Präsentationsordner anlegen, die überall auf der Welt abgerufen werden können. Beschriftungen erklären die Bilder. Highlight: es können auch Videos abgelegt werden. Damit können Filme zum Beispiel auch von Kunden in China aus abgerufen werden, wenn Youtube gesperrt ist.

***Xing***

Entstanden ist Xing - steht übrigens für Crossing auf amerikanischen Kreuzungen – aus dem deutschen Internet-Portal Open-BC. Xing ist Adressbuch, Kontaktbörse und Lebenslauf-Verzeichnis in einem. Ideal, um Zulieferer zu finden, weniger ideal, um Direkt-Marketing zu betreiben: Denn Multi-Level-Marketing und Spamming ist streng verboten. Wer dagegen verstösst, wird gesperrt. Ein Trick: Kundengewinnung über Knowledge. Das heisst, zusammen mit anderen KMU´s können Sie Interessensgruppen gründen und Treffen organisieren. Die Gruppe KMU Schweiz wird co-moderiert von SKV-Chef Roland M. Rupp. www.xing.com/net/pri296de5x/kmuch

Für HR-Abteilungen und Personaldienstleister ist Xing ein hilfreiches Tool, um neue Mitarbeiter zu finden oder beim Wettbewerb zu recherchieren. Um mit anderen in Kontakt treten zu können, muss allerdings eine Premium-Mitgliedschaft abgeschlossen werden: die kostet 118,80 Euro (160 CHF) im Jahr. Allerdings gibt es dafür auch einige Spezialleistungen der Premiumpartner. Zum Beispiel Mietwagen mit unbegrenzenten Kilometern von Sixt

***Qype***

Qype ist im Internet, für iPad und iPhone erhältlich. Qype ist ein digitales Branchenbuch mit Kartenangabe und Kundenbewertungen. Subjektiv in Form von Kommentaren und mit bis zu fünf Sternen. Für Nutzer ist Qype sinnvoll, weil man auch an fremden Orten keine Enttäuschung mehr erlebt. Einfach den Ort eingeben – das iPhone ermittelt den aktuellen Standort sowieso automatisch – und zum Beispiel nach «Restaurant» in der Nähe suchen, schupps kommen die Vorschläge von Gästen die dort schon mal mehr oder weniger gut gegessen haben. Sich Qype verweigern, ist meist sinnlos, denn Qype legt Unternehmen mit dem Eintrag ins Handelsregister ganz automatisch an. Am besten: das eigene Unternehmen selbst anlegen, mit Adresse, Telefonnummer, Internet-Adresse, schönem Foto und Öffnungszeiten. Ab und zu mal kontrollieren, ob was Böses drin steht, im Zweifelsfall Kommentare als Inhaber löschen oder mit positiven Bemerkungen von Freuden und Bekannten ganz nach hinten durchreichen.

***Kommentar***

Aus Fehlern kann man lernen. Noch besser: Im Web 2.0 vermeiden KMU´s am besten die Fettnäpfchen von Anfang an, denn bei Google sind peinliche Twitter-Meldungen oder fiese Kommentare Zeit Lebens abrufbar. Oft hilft nicht einmal Vernichten, denn in der Funktion «Google - Im Cache» können sogar bereits längst gelöschte Inhalte wieder sichtbar gemacht werden. Und es gilt eben nicht die Regel: Wer nicht dabei ist, kann auch keine Fehler machen, denn Ihre Kunden sind schon längst bei Facebook, Twitter, Youtube oder Qype und diskutieren über Sie. Reden Sie mit und begeistern Sie durch spannende Geschichten im Web 2.0. Erzählen Sie über sich, was vielleicht noch keiner weiss und andere begeistert. Und spielen Sie so, wie man es auch im realen Leben von Ihnen erwartet: mit Fairplay.

*Oliver Lauter ist Social Media Experte des SKV und Inhaber der GREENKERN MEDIA GMBH in Fislisbach/AG, der ersten Spezialagentur für Storytelling in der Schweiz. Er entwickelt im Auftrag von Unternehmen Youtube-Channels, Bloggs, MySpace-Portale, Twitter-Kanäle und Facebook-Gruppen. Haben Sie Fragen zum Thema Social Media? Schreiben Sie einfach an: oliver.lauter@greenkern.com*

# Mit Stil und Eleganz – Erstklassige Musik für Ihren nächsten Anlass

*Eine Künstleragentur der etwas anderen Art*

**Sind Sie daran interessiert, Ihren nächsten Event auf eine ganz besondere Art und Weise zu verschönern? Dann haben wir den idealen Tipp für Sie:**

**www.absolutelyclassical.ch**

Ob Hochzeit, Geburtstag, Firmenjubiläum, Familienfest oder Galaveranstaltung, AbsolutelyClassical bietet mit einer exklusiven Auswahl von Künstlerinnen und Künstlern und individuellen Programmen für Anlässe jeglicher Art die perfekte musikalische Umrahmung. Dank AbsolutelyClassical haben nun nicht mehr nur Opern- und Konzerthäuser, sondern auch Firmen, Hotels und Privatpersonen die Möglichkeit, professionelle Künstler/innen aus dem Bereich der klassischen Musik zu engagieren. Je nach Geschmack finden Sie verschiedene Programmvorschläge aus folgenden Bereichen:

***Feste – AbsolutelyClassical***
Wünschen Sie eine musikalische Umrahmung durch klassische Opernsänger/innen, ein bestimmtes Instrument oder ein kleines Salon-Orchester?

*TRioMiSù – von Klassik bisTango*

***Feste – AbsolutelyEntertainment***
Bevorzugen Sie Unterhaltung durch einen Musicalstar, oder könnte ein Schauspieler und Entertainer Ihre Veranstaltung bereichern?

*Edith Piaf Soirée*

***Feste – AbsolutelyChristmas***
Möchten Sie Ihre private oder geschäftliche Weihnachtsfeier mit einem besonderen künstlerischen Leckerbissen bestücken?

*Angelic Delights!*

***Hochzeit***
Mit festlicher, romantischer Musik schafft AbsolutelyClassical den perfekten Rahmen für eine traumhafte Zeremonie und lässt Ihre Hochzeitsfeier zu einem einmaligen und unvergesslichen Erlebnis werden.

***Trauerfeier***
Mit einfühlsamer, besinnlicher Musik schafft AbsolutelyClassical den perfekten Rahmen für eine stilvolle Trauerfeier.

***Konzert***
Sind Sie auf der Suche nach etwas ganz Besonderem? Dann haben Sie es gefunden! AbsolutelyClassical organisiert vollumfängliche Konzertprogramme auf höchstem Niveau, entweder für ein offizielles Konzertpublikum oder auch ganz privat und exklusiv für Sie und Ihre Gäste.

*Liebesode – Liederabend*

AbsolutelyClassical ist stets bemüht, Ihre individuellen Vorstellungen und Wünsche umzusetzen und steht für Auskünfte und eine persönliche Beratung jederzeit gerne zur Verfügung!

*Claire Pasquier*
*Inhaberin AbsolutelyClassical*
*Telefon 078 812 12 47*
*info@absolutelyclassical.ch*
*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

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

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

| | |
|---|---|
| Hotel Seeblick AG | Seminarhotel, Ferienhotel |
| Hydrops | Aussenwhirlpool, Fitnessgeräte |
| Hygiene Technik WC Entk.-Automaten | Entkalkungsautomaten |
| Inkasso Organisation AG | Finanzdienstleistungen |
| K+S Kappeler + Studerus AG | Personalberatung |
| Kägi AG Reinigungen | Gebäudeunterhaltsreinigung |
| KeyCorner GmbH | Schlüssel, Fundmarken |
| KIS Consulting Studer | Software-Lösungen für KMU's |
| KLONDIKE Shop + Galerie WILDLIFE | Shop für Mensch und Tier |
| Laupeneck AG | Kleintierpraxis |
| Logista EG AG | Baugewerbe |
| Lutz Internet Services | WebServices |
| MAF Zürich Consulting Group AG | Wirtschaftsrecht, Finanzierungen |
| movecom AG | Werbebranche, Beschriftungen |
| Mr. Lens GmbH | Kontaktlinsen, Pflegeprodukte |
| Mutzbauer & Partner | Zahnmedizin |
| net-to-print gmbh | Druck, Flyer, Visitenkarten |
| NewServ AG | IT-Services |
| Omnitext Markus Kessler | Partner für Texte und Werbung |
| PartnerConsult Hergiswil AG | Treuhanddienstleistungen |
| permanent-make-up.com | Kosmetik |
| Predus AG | Coaching / Aus- und Weiterbilldung |
| Prografik, Jean-Pierre Heinzer | Schrift & Grafik |
| Refill- und Stempel-Shop GmbH | Stempel, Logo-und Grafikstempel |
| ReverseSpeech.ch (Fit for Life GmbH) | Rückwärtssprache, Analysen |
| Richner – Sanitär Material AG | Baubedarf |
| Schlüssel Mittl AG | Schloss-und Schlüsselservice |
| Score Marketing | Marketingberatung |
| Secoma Controlling-Systeme AG | Software, Buchführung, Beratung |
| seminarbausteine.ch gmbh | Ausbildung, Seminare |
| Sicherheitsberatungen Wyder | Sicherheit, Objektschutz |
| Sinform GmbH | Consulting, Kundenbindung |
| SMC Computer AG | Administrationslösungen |
| SNV Schweizerische Normen-Vereinigung | Dienstleistung |
| SoleVitae Infrarottechnologie | Wellness und Gesundheit |
| Spirits & More | Whisky und Spirituosen |
| Star-Verlag | personalisierte Bücher |
| stüsa schriften | Beschriftungen, Reklamen |
| Sweet Promo GmbH | essbare Werbeartikel |
| SwissAdmin Bürgi | Software, Buchhaltung |
| TOKRA GmbH | Etikettiersysteme, Typenschilder |
| Treufin Reuter AG | Treuhand |
| UB-office | Software |
| WebSites4u | WebDesign |
| Webuniverse Informatik | WebDesign, PC-Schulungen |
| WECO INKASSO AG | Debitorenmanagement |
| WEKA Verlag AG | KMU Fachpublikationen |
| WERUS | erfolgsorientierte Bücher |
| Win-Lux GmbH | kundenspezifische IT-Lösungen |
| Zirkumflex AG | Telekommunikation / mit WIR |

## Werden Sie Mehrwertpartnerfirma

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

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

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

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

# AVV-FACTORING® erfüllt auch die Bedürfnisse von Handwerks-Betrieben

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

**Nahezu alle Bedürfnisse von kleinen und mittleren Handwerkern sind erfüllt, wenn deren Kunden sofort oder zumindest zuverlässig innerhalb der vereinbarten Zahlungsziele bezahlen.**

Und das hat die im 34. Geschäftsjahr befindliche AVV-FACTORING AKTIENGESELLSCHAFT erkannt:

**AVV-FACTORING® zahlt gemäss dem mit Ihr abgeschlossenen Factoring-Vertrag spätestens am nächstfolgenden Arbeitstag die Rechnungen der Handwerker-Kunden, womit in der Vergangenheit entstandene finanzielle Probleme innerhalb kürzester Zeit gelöst werden können und neue erst gar nicht mehr entstehen.**

Durch diese **neu entstehende Liquidität** werden Bank-Schulden, Lieferanten-Verbindlichkeiten, sonstige Verbindlichkeiten und andere Verschuldungen rasch abgebaut und die Geschäfts-Rentabilität durch den Eintritt von Aufwand-Senkungen und Zusatz-Erlösen innerhalb kürzester Zeit gesteigert.

***Wie kann man sich die Vorverlegung der Liquidität durch AVV-FACTORING® in einem Handwerks-Betrieb praktisch vorstellen?***
Wenn die Bezahlung der Kunden-Rechnung sofort oder innerhalb kürzester Zeit – aber nicht erst nach vier bis acht Wochen – erfolgt, so reduzieren sich zusehends die Debitoren-Aussenstände und das frei werdende Kapital kann nicht nur für die Rückzahlung von Bank- und Lieferanten-Verpflichtungen verwendet werden, sondern auch zur raschen Zahlung von Lieferanten-Rechnungen.

**Einerseits werden also dadurch Aufwendungen (Zinsen an Banken, Lieferanten oder sonstige Darlehens-Geber) innerhalb kürzester Zeit total eingespart und andererseits entstehen durch die Sofort-Zahlung an Lieferanten erhebliche Zusatz-Erlöse.**

Vergessen Sie nicht:
3% Skonto für die Zahlung in 10 Tagen (anstatt 30 Tagen ohne Skonto) betragen ganze 54% p.a. (oder anders ausgedrückt: für 20 Tage früher bezahlen erhält man 3%, was einen jährlichen Zinssatz von 54% p.a. ergibt).

Ganz grosse Zusatz-Nutzen durch AVV-FACTORING® sind die **Auslagerung des Mahnwesens**, womit Kunden-Konflikte vermieden werden und – in der heutigen Zeit besonders wichtig – **die Vermeidung von Debitoren-Verlusten**, da AVV-FACTORING® dieses Risiko übernimmt.

Die Kosten von AVV-FACTORING® betragen nur einige wenige Prozente. AVV-FACTORING® behandelt jede Interessenten-Anfrage ausserordentlich diskret und gibt gegenüber dem Interessenten stets eine kostenlose auf 3 Jahre hinaus berechnete Kosten-Nutzen-Analyse ab.

Bei Interesse besuchen Sie doch bitte unser Internet-Portal unter
www.kmu-factoring.com oder www.avv.li,
oder nehmen Sie Kontakt zu unserer Abteilung Kunden-Beratung unter
Telefon +423 265 10 00 oder per
Fax +423 265 10 10 auf,
oder besuchen Sie uns direkt in unserem Bürohaus in Vaduz, Heiligkreuz 44, direkt an der liechtensteinischen Hauptstrasse, vis à vis vom neuen Gerichtsgebäude.

*Walter Forthuber*

*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

Anzeigen

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

AVV-Handwerker-FACTORING®
(international registriert)
für mittelständische (KMU) Handwerks-Betriebe der unterschiedlichsten Branchen

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

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

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

55

# Der handlungsunfähige Unternehmer

*Marius Brem*

**Viele KMU-Betriebe sind ohne aktiven Inhaber kaum handlungsfähig. Dies gilt in besonderem Masse für den Inhaber einer 1-Mann-AG, einer 1-Mann-GmbH oder einer Einzelunternehmung. Daneben besteht bei sehr vielen KMU-Betrieben die oberste Führungsebene gerade mal aus einer Person. Diese kostengünstige, meist von Beginn weg so bestehende und hinsichtlich der betrieblichen Abläufe effiziente Struktur hat aber auch ihre Risiken.**

***Die Handlungsunfähigkeit***

Es braucht lediglich einen Unfall oder eine schwere Krankheit, und der Betrieb ist lahmgelegt. Der Unternehmer kann seine Führungsfunktion nicht weiter ausüben und im schlimmsten Fall ist er urteilsunfähig. Die Aspekte der angemessenen Versicherungsvorsorge für einen derartigen Fall bleiben nachfolgend ausgeklammert. Fokussiert wird auf die resultierende Führungskrise.

Bestehen keinerlei Vollmachten und Handlungsbefugnisse, sind auch engsten Familienangehörigen die Hände gebunden. Der Betrieb liegt brach oder ist führungslos und es ist Sache der Vormundschaftsbehörden, einen Beistand zu ernennen. Dieser hat in aller Regel die spezifischen für die Führung dieses Betriebes notwendigen Fachkenntnisse nicht.

Auch könnte es beispielsweise zur Rettung des Unternehmens notwendig sein, eine Geschäftsliegenschaft zu veräussern. Vor derart wesentlichen Entscheidungen hat der Beistand die Zustimmung seiner Aufsichtsbehörde einzuholen. Bis dieses Verfahren abgeschlossen ist, kommen die existenzsichernden Massnahmen im schlimmsten Fall zu spät.

***Zeichnungsbefugnisse***

Ist der betroffene Unternehmer Verwaltungsrat seiner AG oder Geschäftsführer seiner GmbH, so sollte er dafür sorgen, dass neben ihm noch weitere Personen zeichnungsbefugt sind. Fehlt es an Vertrauen in eine einzige Person, ist die Erteilung der kollektiven Zeichnungsbefugnis an zwei Personen der Ausweg.

Als Allein- oder Mehrheitsaktionär seiner AG bzw. als alleiniger oder mehrheitlicher Gesellschafter seiner GmbH sollte er überdies eine Vertrauensperson zur dauernden Vertretung an den Generalversammlungen bevollmächtigen.

***Bankgeschäfte***

Auch in Bankgeschäften können Vertrauenspersonen bevollmächtigt werden. Ob diese Vollmachten im Falle dauernder Urteilsfähigkeit weitergelten, wird kontrovers diskutiert. Allerdings akzeptieren die meisten Banken in derartigen Fällen die Vertretung durch nahe Familienangehörige oder einen Treuhänder. Soweit der Unternehmer als Bankkunde von den Möglichkeiten des Online-Bankings Gebrauch macht, ist auch diesbezüglich Vorsorge zu treffen.

***Der Vorsorgeauftrag***

Eine interessante Lösung für den Fall dauernder Handlungsunfähigkeit wird das am 01. Januar 2013 in Kraft tretende neue Erwachsenenschutzrecht bieten.

Mit dem sog. Vorsorgeauftrag kann der Unternehmer Vertrauenspersonen damit beauftragen, im Falle der Urteilsunfähigkeit für ihn die Personensorge oder die Vermögenssorge zu übernehmen oder ihn im Rechtsverkehr zu vertreten. Mit dem Vorsorgeauftrag können detaillierte Anweisungen über die Vermögensverwaltung, Schenkungen oder Anweisungen zur medizinischen Pflege kombiniert werden. Die Aufgaben der beauftragten Person sind im Vorsorgeauftrag zu definieren. Auch sind Ersatzverfügungen möglich für den Fall, dass die beauftragte Person den Auftrag nicht annimmt oder diesen niederlegt.

Wie eine letztwillige Verfügung ist der Vorsorgeauftrag vom Auftraggeber entweder eigenhändig zu errichten oder öffentlich zu beurkunden. Der eigenhändige Vorsorgeauftrag ist von der auftraggebenden Person von Anfang bis Ende von Hand niederzuschreiben, zu datieren und zu unterzeichnen. Vorgesehen ist auch eine Hinterlegungsmöglichkeit des Vorsorgeauftrags beim zuständigen Zivilstandsamt.

Explizit geregelt ist im neuen Recht der Fall von Interessenkollisionen zwischen der beauftragten Person und dem Auftraggeber: diesfalls entfallen die Befugnisse der beauftragten Person. Dies kann den Kreis der als Beauftragte in Frage kommenden Personen einschränken.

Wird die auftraggebende Person wieder urteilsfähig, verliert der Vorsorgeauftrag seine Wirksamkeit ohne weiteres. *Marius Brem*

*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

## Tipp:

***Kostenlose telefonische Erstberatung***

Unter der Telefonnummer 0844 66 88 00 (normaler Festnetztarif) bietet der Verband Erbrecht Schweiz zu Bürozeiten in der gesamten Schweiz kostenlose Erstberatung in erbrechtlichen Belangen.

Beim Verband Erbrecht Schweiz handelt es sich um ein Engagement von ausgewiesenen Erbrechts-Spezialisten mit Geschäftsstellen in Affoltern am Albis, Basel, Bern, Brig, Kriens, Langenthal, Lausanne, Lugano, Luzern und Wil.

Anzeigen

TRANACOM Translation & Communication

**Texte – Sprachen – Konzepte**

**TRANACOM – Ihr Büro für erfolgreiche Kommunikation!**

**www.tranacom.com**
**info@tranacom.com**
**Tel: 055 442 59 37**

# Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung und die Schritte zu deren Gründung

*Michael Rutz*

**Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) ist eine Gesellschaft mit eigener Firma (Name), deren Stammkapital in Teilsummen (Stammanteile) aufgeteilt ist. Das Stammkapital muss mindestens CHF 20'000.00 betragen. Eine Höchstgrenze gibt es nicht. Der Mindestnennwert eines Stammanteils beträgt CHF 100.00. Ein Gesellschafter kann mehrere Stammanteile auf sich vereinigen. Das Stammkapital von minimal CHF 20'000.– muss voll einbezahlt (liberiert) oder mit Sacheinlagen gedeckt sein.**

Die GmbH verfolgt in der Regel wirtschaftliche Zwecke und betreibt meistens ein Handels-, Fabrikations- oder ein anderes nach kaufmännischer Art geführtes Gewerbe. Für die Verbindlichkeiten haftet ausschliesslich das Gesellschaftsvermögen. Durch die vollständige Einzahlung des Stammkapitals entfällt die altrechtliche Solidarhaftung unter den Gesellschaftern. Für die Gründung einer GmbH braucht es einen oder mehrere Gründer (natürliche oder juristische Personen oder Handelsgesellschaften). Die Geschäftsführung einer GmbH wird von allen Gesellschaftern gemeinsam ausgeübt. Die Statuten können die Geschäftsführung abweichend regeln.

Die Gründung einer GmbH muss von einer Urkundsperson öffentlich beurkundet werden. Dies kann bei jeder zuständigen Urkundsperson in der Schweiz erfolgen, unabhängig vom Sitz der GmbH. Vor der Gründung müssen die Gründer das Stammkapital auf ein speziell zu errichtendes Kapitaleinzahlungskonto (Sperrkonto) bei einer Bank einzahlen. Nach der Einzahlung stellt die Bank eine Bescheinigung aus, welche bei der Gründung zwingend vorliegen muss. Auf die Möglichkeit, das Stammkapital mittels Sacheinlage zu leisten, wird in diesem Artikel nicht weiter eingegangen. Vor der Gründung sind allfällige Vorabklärungen zu treffen, beispielsweise zum Firmennamen oder zur Revisionsstelle.

Der Firmenname kann grundsätzlich frei gewählt werden, es sei denn, der Name wird bereits von einer anderen Gesellschaft verwendet oder er widerspricht gesetzlichen Bestimmungen. Beim Firmennamen muss der Zusatz «GmbH» ersichtlich sein. Analog zur AG muss die GmbH eine staatlich beaufsichtigte Revisionsstelle einsetzen. Grössere GmbHs müssen eine ordentliche Revision durchführen lassen. Als Grenzwerte gelten dabei eine Bilanzsumme von mehr als CHF 10 Millionen, ein Umsatz von mehr als CHF 20 Millionen und 50 und mehr Vollzeitstellen.

Alle übrigen GmbHs müssen grundsätzlich eine eingeschränkte Revision durchlaufen. Sind alle Gesellschafter einverstanden, können kleine GmbHs (weniger als 10 Vollzeitstellen) auch auf die eingeschränkte Revision verzichten. Von dieser Möglichkeit wird in der Praxis rege Gebrauch gemacht.

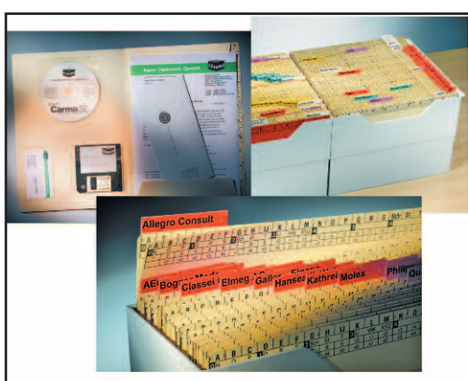
Nach Abschluss der nötigen Vorbereitungen wird eine Gründungsversammlung abgehalten, an der die persönlich anwesenden Gründer oder deren Vertreter in Anwesenheit einer Urkundsperson den Beschluss fassen, eine GmbH zu gründen. An der Gründungsversammlung werden weiter die Statuten festgelegt und die Organe bestellt. Die Urkundsperson nimmt über den Gründungsakt eine öffentliche Urkunde auf. In den Statuten müssen zwingend die Firma und der Sitz, der Zweck, die Höhe des Stammkapitals sowie die Anzahl und den Nennwert der Stammanteile sowie die Form der von der Gesellschaft ausgehenden Bekanntmachungen festgelegt werden.

An der Gründungsversammlung werden auch die entsprechenden Belege wie die Anmeldung, die sog. Stampa-Erklärung, die sog. Lex Friedrich-Erklärung oder die Erklärung zum Verzicht auf die Revisionsstelle unterzeichnet. Danach werden die Gründungsdokumente mit den entsprechenden Belegen beim Handelsregister des Sitzkantons der GmbH eingereicht. Sofern die Gründungsunterlagen komplett sind und den gesetzlichen Vorgaben entsprechen, nimmt das Handelsregisteramt die Eintragung vor. Das Verfahren dauert von der Anmeldung bis zur Eintragung je nach Kanton zwischen sieben und vierzehn Tagen. Nach der Eintragung steht das einbezahlte Kapital den Organen der Gesellschaft zur Verfügung.

Bei einfachen Bargründungen erstellt Ihnen die Urkundsperson von Küng Rechtsanwälte die notwendigen Gründungsdokumente und Belege unabhängig vom eingesetzten Kapital zu einem Pauschaltarif von CHF 500.00 (ohne Beratung). Die öffentliche Beurkundung kann an den Standorten von Küng Rechtsanwälte in Kriegstetten/SO oder Gossau/SG zur pauschalen Beurkundungsgebühr von CHF 400.00 durchgeführt werden. Dazu kommen die öffentlichen Gebühren des Handelsregisters.

*Michael Rutz*
*Rechtsanwalt & Urkundsperson*
*Küng Rechtsanwälte, Gossau*
*www.kueng-law.ch*
*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

Anzeigen




**Noch nie war es so einfach, den Überblick zu bewahren**

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

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

# SuisseEMEX'10 – Positive Schlussbilanz

## 12'567 Fachbesucher erlebten die vernetzte Marketingwelt in der Messe Zürich

**Bei hochsommerlichen Temperaturen und guter Stimmung aller Beteiligten schlossen am Donnerstagabend 26. August 2010 die Tore der SuisseEMEX'10, der grössten Schweizer Fachmesse für Marketing, Kommunikation, Event und Promotion. Mit 12'567 Messebesuchern kann die Veranstalterin EMEX Management GmbH eine positive Bilanz ziehen und an den Erfolg der letzten Jahre anknüpfen. Als wahre Besuchermagnete erwiesen sich die Referate aus der Welt von Social Media, Online Marketing, Live Communication sowie zukunftsweisende Themen der internationalen Keynotes.**

Unter dem Motto «vernetzte Marketingwelt» zeigte die vierte Ausgabe der Fachmesse SuisseEMEX'10 facetten- und erlebnisreich auf, dass die Marketing- und Live Communication-Branche optimistisch in die Zukunft blickt. Mit kreativen und offenen Messeständen bot die Schweizer Business- und Networking-Plattform aus den Bereichen Marketing, Kommunikation, Event und Promotion während drei Messetagen auf 15'000 $m^2$ in der Messe Zürich einen umfassenden Branchenüberblick. Die 371 Aussteller aus dem In- und Ausland sowie die 80 Referenten präsentierten innovativ und interaktiv die Trends und Lösungen aus dem breiten Spektrum des Marketing-Mixes. Auffallend waren die höhere Qualität der Messestände gegenüber dem Vorjahr und die positive Stimmung unter Ausstellern und Besuchern in den vier Messehallen. Die Fach-Foren waren sehr gut besucht und das neue, interaktive Konzept «Business Speed Networking» fand Anklang. Nach Messeschluss boten die Get-togethers, Standparties und das erste EMEX Wiesn-Fäscht in der Messehalle weitere Möglichkeiten für Networking in ausgelassenem Ambiente.

***Erfolgsfaktor Fachwissen «all-inclusive»***

Ewa Ming, Geschäftsführerin der EMEX Management GmbH, meint zufrieden nach Messeschluss: «Die Anstrengungen für ein attraktives Messeprogramm haben sich gelohnt und wir sind mit dem Ergebnis der SuisseEMEX'10 sehr zufrieden. Trotz den wohl letzten Sommertagen fanden über 12'500 Fachbesucher den Weg in die Welt des vernetzten Marketings. Die Besucher wollten ihre Marketingkompetenz steigern, die Entwicklungen der Branche live von Experten erfahren und sich bei den Austellern umsehen!» Die SuisseEMEX fokussierte mit ihrem «all-inclusive»-Konzept verstärkt auf praxisbezogenes Fachwissen, kombiniert mit Networking für neue Kontakte. Das parallel gebotene Vortragsprogramm und die erweiterten Besucherservices wie beispielsweise Messeführungen, Event Planer Programm mit Speed Networking und der «Social Media Parcours» stiessen auf reges Interesse. Sowohl Aussteller wie auch Besucher äusserten sich positiv über die Innovationen und die stetige Weiterentwicklung des Messekonzeptes.

***Netzwerk Arena mit Business Speed Networking***

Eine Premiere stellte das Messe-Konzept «Netzwerk Arena» mit offenem Forum und dem interaktiven Networking-Bereich dar. Dieser offene Ausstellerbereich bot renommierten Ausstellern wie beispielsweise Canon, Microsoft, Nokia und smart einen Dialogbereich mit integrierter Bühne und Netzwerkbar für Gespräche. 13 Impulsvorträge gefolgt von Business Speed Networking Möglichkeiten rundeten das Programm ab. Daniel Brüngger, Schweizer Marketingexperte, moderierte eloquent und fühlte den Rednern auf den Zahn.

***SuisseEMEX'11 – gut etabliert in die fünfte Runde***

Für die SuisseEMEX'11 stehen bereits kleinere Anpassungen auf dem Plan und weitere Verfeinerungen für die fokussierte Ansprache der unterschiedlichen Zielgruppen. «Bei der Aussteller-Akquise spürten wir, dass die Krise noch nicht überwunden ist und dass sich die Messe attraktiver denn je präsentieren muss, um eine erfolgreiche Business Plattform für Aussteller und Besucher zu sein», resümiert Ewa Ming und meint «Ideen und Anregungen gibt es viele. In den nächsten Monaten werden wir die Vorschläge gemeinsam mit Ausstellern, Branchenverbänden und Partnern besprechen und diese in das Konzept 2011 einfliessen lassen. Der Fokus wird auf dem Ausbau des Netzwerk Gedankens liegen. Fachwissen und Messe clever mit den Branchentrends zu vereinen ist unsere Herausforderung!»

Der Termin für die fünfte Ausgabe der SuisseEMEX ist schon bekannt und auf die Kalenderwoche 34, vom 23. bis 25. August 2011 angesetzt.
Internet: www.presseportal.ch

***Kontakt:***
Tel.: +41/44/366 61 11
info@suisse-emex.ch, www.suisse-emex.ch

***Weitere Informationen:***
Julia Hartung, Media Relations
Tel.: +41/44/366 61 03
julia.hartung@suisse-emex.ch

Ewa Ming, Geschäftsführerin
Tel.: +41/44/366 61 09
ewa.ming@suisse-emex.ch

Digitale Pressemappe:
www.presseportal.ch/de/pm/100010927/
Pressemappe via RSS:
www.presseportal.de/rss/pm_100010927.rss2

*SuisseEMEX / EMEX Management GmbH*
*Ein Unternehmen der Wigra Gruppe und der Celebrationpoint AG*
*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

# «Ein Film erklärt die ganze Welt»

**astramedia stellt professionelle und kostengünstige Kurzvideos für KMU her. Damit können diese ihr Unternehmen oder ihre Produkte optimal in der Online-Welt präsentieren. astramedia sorgt auch dafür, dass die porträtierten Unternehmen über Suchmaschinen im Internet gut platziert und von potenziellen Kunden gefunden werden.**

Jungunternehmer Max Moos ist auf seiner Homepage nicht nur im Bild zu sehen. Dem Zürcher Immobilienmakler kann man auch in einem kleinen Film bei seiner Arbeit zuschauen: Er zeigt darin, wie er seine Kunden bei der Wohnungssuche unterstützt. In nur hundert Sekunden findet der Web-Surfer bzw. Zuschauer alle relevanten Informationen zu den Dienstleistungen der Homewinner Immobilien GmbH in Zürich. «Die Reaktionen meiner Kundinnen und Kunden sind durchwegs positiv», sagt Moos.

Moos setzt mit seinem kleinen Unternehmen, das er vor eineinhalb Jahren in Zürich gegründet hat, im Marketing einzig und allein aufs Internet. «Ein Film vermittelt Emotionen – das Immobilienbusiness ist ebenfalls sehr emotional. Das passt perfekt», sagt Moos.

Moos schliesst sich mit dem Online-Video auf seiner Homepage einem wichtigen Trend an: Auch Medienunternehmen setzen auf ihren Plattformen – etwa www.cash.ch, www.20min.ch oder www.tagesanzeiger.ch – immer mehr bewegte Bilder ein. Das ist kein Zufall, wie Stefano Sanna von astramedia mit Sitz in Pfäffikon SZ, die das Video für Homewinner produziert hat, sagt: «Schafft man es, dass ein Benutzer auf einer Homepage ein Video startet, verlängert sich seine Verweildauer um ein Vielfaches.» Doch das ist nicht der einzige Grund, warum astramedia als Produzentin von Firmenvideos in den letzten Monaten stark gewachsen ist. «Bisher galt – ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Heute sagen wir: Ein Film erklärt die ganze Welt», fasst der Schulungsleiter bei astramedia zusammen.

### *4'000 Filme in einem Jahr*

Max Moos ist einer von rund 6'000 Unternehmern in der Schweiz und neuerdings auch in Deutschland und Österreich, die im vergangenen Jahr ihre Dienstleistungen oder Produkte über einen kurzen Film von astramedia darstellen liessen. astramedia ist 2006 unter dem Namen Cityguide gegründet worden und hat ursprünglich Kurzvideos im Lifestyle-Bereich für Hotels, Restaurants, Bars, Clubs und Wellness-Anbieter produziert. Zusammen mit dem Namenswechsel erfolgte im Juni 2009 die Konzeptänderung: astramedia wollte nicht mehr nur Partner für Lifestyle-Unternehmen sein, sondern für alle KMU – vom Treuhandbüro oder die Autofahrschule bis hin zum Baugeschäft.

Mit der Produktion von Kurzfilmen allein ist der Erfolg des Unternehmens aber nicht zu erklären: «astramedia unterstützt ihre Kunden auch beim effizienten Einsatz ihrer Videos, stellt Viral-Marketing-Tools zur Verfügung und platziert die Filme auf den bekanntesten Videoportalen. Alleine ein Video zu haben, macht den Erfolg für den Kunden nicht aus. Erst ein konsequenter multimedialer Einsatz macht es unentbehrlich. Hierbei unterstützen wir die Kunden mit unserer Hotline.» sagt Sanna.

Lokale Suchabfragen und Videoinhalte erhalten zunehmend Bedeutung in den Algorithmen der Suchmaschinen. Oft werden Kunden von astramedia gut bis sehr gut aufgefunden, sei dies über lokale Suchergebnisse oder Videoportale. Die Kunden von astramedia können die Filme auch an Messeständen oder in Präsentationen benutzen oder als Link in die Signatur ihrer E-Mails einbauen. «Wir sorgen dafür, dass das richtige Videoformat zur Verfügung steht», sagt Sanna.

### *8 – 12 Wochen bis zum fertigen Film*

Bei Max Moos hat es vom ersten Kontakt bis zum fertigen Video nur wenige Wochen gedauert. «Wir rechnen vom Erstkontakt bis zum fertigen Film mit zwei bis drei Monaten», sagt Sanna. Ein erster Besuch eines Mediaberaters von astramedia dauert etwa ein bis eineinhalb Stunden. «Dabei analysieren wir gemeinsam mit der Firma die Bedürfnisse, und der Mediaberater lässt sich das Unternehmen zeigen», sagt Sanna. Als zweites folgt der Besuch eines professionellen Drehbuchautors. Zusammen mit dem Unternehmer wird die Idee für den Film entwickelt. Das eigentliche Filmen – natürlich durch einen professionellen Kameramann – dauert bis zu einem halben Tag. Anschliessend wird das Material durch astramedia geschnitten und vertont. Der Kunde hat dabei die Wahl: Er kann im Video selber sprechen oder die Kommentare einem professionellen Sprecher überlassen.

### *Support gewährleistet*

Die Arbeit von astramedia ist nach der Produktion und der ersten Distribution nicht beendet. Sie begleitet ihre Kunden weiter und stellt, basierend auf den Bedürfnissen des Kunden, Service und Support sicher. «Taucht ein neues Online-Videoformat auf, garantieren wir, dass die Kurzfilme auch damit funktionieren», sagt Sanna. Und hat der Kunde Fragen bezüglich neuer Einsatzmöglichkeiten, kann er sich mit astramedia über die Gratis-Marketing-Hotline in Verbindung setzen.

astramedia bietet auf den Kunden abgestimmte Zahlungsmöglichkeiten an: Kleinere Unternehmen können die Investition in bequemen und vernünftigen Monatsraten bezahlen. Der Preisvergleich mit herkömmlichen Marketingmethoden kann sich mehr als sehen lassen: Schon ein einzelner Eintrag in ein konventionelles Branchenbuch kostet schnell einmal ein paar Tausend Franken pro Jahr. «Damit erreicht der Kunde nie dieselbe Wirkung wie mit einem Video und unserer multimedialen Verbreitung», sagt Sanna.

Aufgrund ihrer erfreulichen Entwicklung wird astramedia ihr Angebot in Kürze durch ein Full-Service-Angebot für KMU erweitern und zusätzliche Produkte für einen wirkungsvollen Online-Auftritt anbieten. Max Moos ist jedenfalls zufrieden mit den Dienstleistungen von astramedia. «Ich empfehle die Firma weiter», sagt er.

astramedia AG wurde 2006 als Cityguide AG in Zürich gegründet und beschäftigt heute rund 300 Mitarbeitende in der Schweiz, in Deutschland und in Österreich. Am Hauptsitz in Pfäffikon SZ arbeiten rund 60 Mitarbeitende. 150 Mediaberater sind in allen Regionen der Schweiz aktiv. «Uns ist es sehr wichtig, dass wir Leute vor Ort haben, die die Region kennen und die KMU-Unternehmer gut beraten können», sagt Schulungsleiter Stefano Sanna.
Tel. +41 (0)55 417 01 00

*Thomas Schwarz*

*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

VAS
Vereinigung Alternativmedizin Schweiz

Als Dachorganisation vertritt die Vereinigung Alternativmedizin Schweiz die Anliegen von Fachleuten und Unternehmen der Alternativ-, Komplementär- und Erfahrungsmedizin in der Schweiz - **und im Besonderen die Interessen von Unternehmen, Familien und Privatpersonen** gegenüber dem Gesundheitsmarkt.
Die Vereinigung Alternativmedizin Schweiz ist **Partner für Fachleute** des Gesundheitswesens mit teil- oder hauptberuflicher Tätigkeit in Therapie, Medizin, Pharmazie, Beratung und Verkauf in der Alternativ- und Komplementärmedizin und die **Anlaufstelle von Familien** und Privatpersonen mit Interesse an Behandlungsmethoden und anderen Themen der Alternativ-, Komplementär- und Erfahrungsmedizin.

**Kerngründe für eine Mitgliedschaft:**

Als Therapeut
1. Zugang zu **mehr Klienten** durch effizienteste und nachhaltige Präsentation in verschiedenen Medien und Netzwerken.
2. kompetente betriebswirtschaftliche Unterstützung in allen Praxisfragen.
3. Lobbyarbeit, starke Unterstützung in der Wirtschaft und Politik.
4. breites Aus- und Weiterbildungsangebot

Als Familie
1. **Einsparungen bei den Behandlungskosten** bei VAS-Therapeuten. Entlasten Sie Ihr Budget.
2. Zugang zu qualifizierten Therapieangeboten.
3. Interessenvertretung in Politik und Wirtschaft für Prämiensenkung und Kostensenkung im Gesundheitswesen. Öffentlichkeitsarbeit.
4. **Sicherheit und Steigerung des Behandlungserfolgs** durch Therapie- und Therapeuten-Bewertungssystem.

Geschäftsstelle: Vereinigung Alternativmedizin Schweiz, Blegistrasse 13, 6340 Baar,
T 041 511 29 90 F 041 761 68 57 – info@va-s.ch - www.va-s.ch

---

**Ich möchte Mitglied der Vereinigung Alternativmedizin Schweiz werden**

☐ Therapeut/-in ☐Naturarzt/-ärztin ☐Humanmediziner/-in CHF 100.–

☐Familie ☐Einzelperson CHF 100.–

Name, Vorname _____

Adresse _____

PLZ / Wohnort _____

Telefon _____

Fax _____

Mobile _____

E-Mail _____

Verbandsmitglied bei _____

Talon abtrennen und per Post oder Fax senden an:
Vereinigung Alternativmedizin Schweiz, Blegistrasse 13, 6340 Baar, Fax 041 761 68 57
Online anmelden auf www.va-s.ch

# Elektrosmog der (un-)heimliche Krankmacher oder wie kann ich im Elektrosmog gesund leben?

**Was sind das für Strahlen die uns so schädigen?**

Elektromagnetische Wellen, so genannte Hertzsche Wellen sind die Grundlage der gesamten heutigen Hochfrequenztechnik, sie sind mit physikalischen Messgeräten nachweisbar.
In diesen Hertzschen Wellen ist aber noch eine andere Wellenart enthalten, die bereits 1890 von Niklas Tesla in Colorado Springs, USA entdeckt und nach ihm benannt wurde (sogen. Tesla-Wellen). In der **Quantenphysik** nennt man diese Wellen auch Longitudinalwellen oder Skalarwellen.

Wie wir es vom Schall her kennen, breiten sich diese Wellen als Stosswelle in Längsrichtung – also in longitudinaler Weise – aus. Sie unterscheiden sich wesentlich von den Hz-Wellen und folgen anderen Gesetzen. Sie bilden den Transportmechanismus den der Körper benötigt, um die ungeheure Anzahl an Informationen und Datenmengen zu bewältigen.
Ohne Information und Energietransfer geht im Körper nichts, ob es sich um Zellteilung, Heilungsvorgänge oder Gehirn- und Neuronentätigkeit handelt. Die biologische Strahlung unseres Körpers ist identisch mit den Teslastrahlen. Mit deren Hilfe kommunizieren unsere Zellen, unser Gehirn.
Die zunehmende elektromagnetische Belastung unserer Umwelt hat zur Folge, dass die Zellen unseres Organismus mit schwachen Signalen überflutet werden. Dieser elektromagnetische «Lärm» übertönt das zellinterne Biophotonenfeld und führt zu Fehlern im harmonischen Funktionieren des Körpers.

Bereits 2 Stunden Exposition/Tag mit hochfrequenten Feldern – im Bereich marktüblicher Mobiltelefone – führen nachweisbar zu irreparablen DNA-Brüchen. (Reflexstudie der Freien Universität Berlin). Mit den üblichen physikalischen Messgeräten sind diese **nicht-thermischen** Strahlungsintensitäten, die gesundheitliche Schäden anrichten, nicht zu messen.
Wir unterscheiden
**Hertzsche Wellen:**
Transversal- / thermische- / Energiewellen
Haben Lichtgeschwindigkeit.
Können abgeschirmt werden.
**Teslawellen:**
Longitudinal- /athermische- / Informationswellen
Variable Geschwindigkeit.
Durchdringen Materie.

***Wie kann man die schädigende Strahlung nachweisen?***
Abschirmgeräte auf Basis des Faradayschen Prinzips führen zu falscher Sicherheit. Wissenschaftliche Versuche haben hier eindeutig nachgewiesen, dass sich Longitudinalwellen nicht abschirmen lassen (siehe Prof. Konstantin Meyl; Elektromagnetische Umweltverträglichkeit), man kann jedoch ihr inneres Schwingungsmuster verändern. Nachweisbar sind die Longitudinalwellen bis heute nur durch biologisch wirksame Prüfverfahren, wie Elektroakupunktur, Bioresonanzverfahren, Hautwiderstandsmessungen, Biophotonenmessungen (Prof. Popp, Biophotoneninstitut Neuss) und Kinesiologie.

***Eine Lösung?***
Umfangreiche naturwissenschaftliche Forschungen in den USA durch Dr. G.T. Yao, Tom Bearden und T.J. Constable belegten bereits in den 80'ziger Jahren, dass es möglich ist, die pathogenen Anteile gewissermassen zu «entgiften». Fast zeitgleich mit den Amerikanern entwickelten russische Forscher am «Energetischen Institut Moskau» unter dem Begriff der «Quantenphysik» Therapieansätze. Aus ihrer Kenntnis heraus entwickelte man auch Geräte, die die Störungen, die durch Elektrosmog entstehen, ausgleichen können. Mit dieser Methode wird heute nicht nur der Körper, sondern ebenso die «Umwelt» therapiert bzw. harmonisiert. Der Erfolg beruht auf so genannten passiven Biotransmittern, den «Pulsoren®».

***Wie wirken die Pulsoren®?***
Pulsoren® sind in der Lage, disharmonische Schwingungsmuster und Informationen im **nicht thermischen** Bereich aus elektrischen und elektronischen Quellen aufzunehmen und die gereinigten «Skalarwellenfelder» wieder in das Umfeld abzugeben. Auch die negativen Effekte der meisten geopatischen Zonen einschliesslich Wasseradern werden so harmonisiert. Betriebe, die eine solche Harmonisierung vorgenommen haben, zeigen bessere wirtschaftliche Resultate und zufriedenere Mitarbeiter. Ebenso verringert sich die Zahl der Absenztage. Ein Wertschöpfungsprozess, der zu Motivation, Kreativität und besserer Arbeitsqualität führt!

***Gesundheitsrisiko «ELEKTROSMOG»***
Unsere Umwelt-Therapeuten analysieren Ihr Lebens- und Arbeitsumfeld, vor allem auf die schädigende nicht-thermische Strahlung. Wir **«verwandeln» nachhaltig**, Wohnungen, Häuser, Büros, Praxen, Werkstätte, Stallungen etc. in eine **«Insel des Wohlfühlens»**.
**Der Einsatz des Materials ist für eine Testphase von 4 Wochen kostenfrei.**

*Kaspar Schneider*
*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

Anzeigen

**Elektrosmog und andere Störfelder machen krank**

Energiewellen nach "Hertz", sowie Informationswellen nach "Tesla" benannt, stören unseren Organismus und auch die Psyche.
Wir **neutralisieren** mit Erfolg, **nachhaltig**, alle Störfelder
Wohnungen, Arbeitsstätte, Häuser, Ställe
**testen Sie 30 Tage gratis.**

Kaspar Schneider, Winterthur
Tel 052 202 23 36
kaspar.schneider@bluewin.ch

**Im entstörten Feld kann Ihr Körper wieder regenerieren**

# Gesundheitsförderung aus einer Hand

*Regina Reinhardt*
*Managing Director,*
*G.P.C. Partners GmbH*

*Jascha Krähenbühl*
*Managing Partner,*
*G.P.C. Partners GmbH*

**Sich heute fit für morgen zu machen bedeutet, die Veränderungen in der Arbeitswelt ernst zu nehmen. Ein systematisches betriebliches Gesundheitsmanagement hat mehrfachen Nutzen. Betriebliches Gesundheitsmanagement fördert das körperliche und psychische Wohlbefinden der Mitarbeitenden, steigert die Leistungsfähigkeit und Motivation der Belegschaft, hilft die Fehlzeiten im Unternehmen zu reduzieren und steigert die Attraktivität als Arbeitgeber.**

Die Basis dafür sind unsere hoch qualifizierten Spezialisten aus verschiedenen Berufsfeldern, wie Gesundheit, Sport, Ernährung, Physiotherapie, Coaching und Management Development. Dieser Hintergrund unterscheidet uns von anderen Anbietern. Deshalb ist es uns möglich verschiedene Projekte für Sie effizienter und kostengünstiger aus einer Hand zu realisieren.

*«Es ist nicht die Frage ob wir uns Betriebliche Gesundheitsförderung leisten können. Sondern vielmehr die Frage ob wir uns heute keine Betriebliche Gesundheitsförderung leisten können.» (Badura)*

Die Frage nach dem Nutzen und den Kosten für Betriebliche Gesundheitsförderung lässt sich nicht generell in einem für alle gültigem Verhältnis beziffern. Jede Unternehmung ist einzigartig. Auf diesen Aspekt gehen wir bei einer Analyse der Ausganglage und einer folgenden Wirtschaftlichkeitsanalyse spezifisch ein. Wie weit sich Fehlzeiten und indirekte Kosten bei Ihrem Unternehmen reduzieren lassen, zeigen wir in einem detaillierten Gespräch auf.

Unabdingbar ist hierbei die Bereitschaft von Management und Mitarbeitern, Gesundheitsförderung zu einer gemeinsamen Sache zu erklären.

***CRS-Analyse – diese Maus hats in sich!***
Eine echte Innovation im Bereich der Gesundheitsprävention ist das mobil einsetzbare CRS-Analysegerät (Cell Regulation Screening). Dabei handelt es sich um das, im Hochleistungssport bereits mehrfach bewährte, weltweit erste Messgerät mit nichtinvasiver Screening-Methode zur Analyse und Überprüfung der Regulation des zellulären Stoffwechsels. Mit Hilfe des CRS-Analyse-Systems können Unternehmen wichtige Gesundheitsaspekte

Anzeigen

für ihre Mitarbeitenden erfassen und die Wirksamkeit der eingeleiteten Massnahmen im Betrieblichen Gesundheitsmanagement systematisch überprüfen. Dieser umfassende Ansatz zur Abbildung entscheidender Stoffwechselfaktoren ist einmalig und bahnbrechend.

Die Messung am Handballen durch Autofluoreszenzspektroskopie ergibt innerhalb weniger Sekunden präzise Rückmeldungen unter anderem zu folgenden Gesundheitsaspekten:

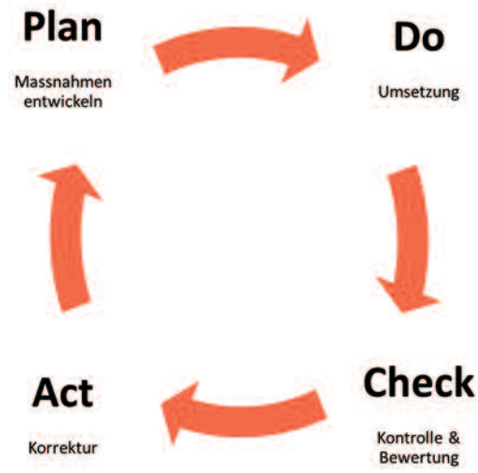
- allgemeine Leistungsfähigkeit
- mentale Belastbarkeit
- Regenerationsfähigkeit
- Zustand der Immunabwehr
- Schutz vor oxidativem Stress

Die Resultate werden für jede Person auf einem Gesundheitszertifikat schriftlich festgehalten und in einem individuellen Beratungsgespräch persönlich erläutert. Die Wirksamkeit der Massnahmen kann nach einer mehrmonatigen Umsetzungszeit durch eine erneute Messung belegt werden. Im Anschluss an die individuelle Messung können die erhobenen Daten in anonymisierter Form ausgewertet werden, um spezifische, firmen- oder abteilungsinterne Massnahmen – etwa im Bereich der Burnout-Prophylaxe oder im Stress- und/oder Selbstmanagement – auszuarbeiten.

***Gesundheitsförderung in KMU – auf was es an kommt***

Eine neue Untersuchung zum Entwicklungstand von Betrieblichem Gesundheitsmanagement in Unternehmen zeigt, wo grosses Entwicklungspotenzial zu finden ist. Die Studie, die in KMU's im Industriellen Bereich durchgeführt wurde zeigt, dass die Thematik der Gesundheitsförderung im Betrieb zwar aufgegriffen, jedoch dem professionelle Ansatz keine weitere Beachtung geschenkt wird.

Um Gesundheitsförderung effektiv und effizient zu gestalten sind auf der einen Seite alle



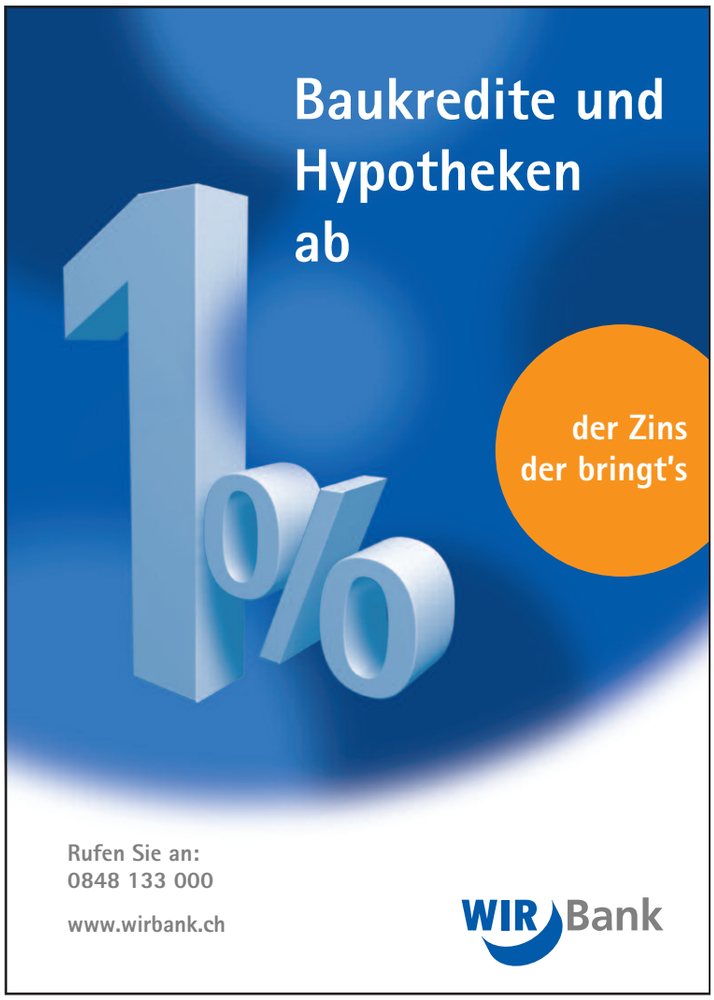

Bereich, wo Gesundheitsförderung Einzug hält zu berücksichtigen. Auf der anderen Seite ist die Umsetzung entscheidend. Dabei soll Gesundheitsförderung als Prozess angesehen werden. Der PDCA-Zyklus beschreibt diesen Ansatz auf eine einfache Art.

*Regina Reinhardt, Jascha Krähenbühl*

*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

**G.P.C. Partners GmbH**
Die Innovation im Betrieblichen Gesundheitsmanagement

Anzeigen



# KRANKE ARBEITER KOSTEN NICHT NUR DER GESELLSCHAFT, SONDERN VOR ALLEM DEM ARBEITGEBER JEDES JAHR MILLIARDEN

**Wir wissen, dass der Bewegungsmangel heute so gross ist, dass er durch Bewegung allein kaum noch kompensiert werden kann. Wir müssen uns deshalb im Sinne der Erhaltung unserer Leistungsfähigkeit und unserer Gesundheit zeitoptimiert bewegen, d.h. trainieren, um den Krankheiten unserer Wohlstandsgesellschaft (Adipositas, Diabetes, Herzkreislauferkrankungen, Krebs, etc.) entgegenwirken zu können.**

Für Arbeitgeber bedeutet dies, dass die immer noch übliche Praxis, die Menschen zu therapieren nachdem sie erkrankt sind, in eine neue Akzeptanz der Prävention zu motivieren und so das Verhalten der Arbeitnehmer zu ändern, bevor sie erkranken. Es muss das Interesse der gesamten Gesellschaft sein – Ärzte, Krankenkassen, Arbeitgeber eingeschlossen – dass hier entscheidend durch nachhaltige Gesundheitsförderung gegengesteuert wird. Das Verantwortungsbewusstsein der/des einzelnen für ihre/seine Gesundheit ist wichtig. Dabei geht es uns vor allem auch darum, den Präventionscharakter zu verstärken. Menschen sollen – um nicht zu sagen müssen – sich verstärkt auf Eigeninitiative konzentrieren. Jede/r einzelne kann für seine Gesundheit selbst die Verantwortung tragen. Krankenkassen z.B. können sich Unsummen von Medikamentenausgaben an erkrankte Personen einsparen, wenn sie für einen Bruchteil dieser Kosten – also Zuschüsse an die Menschen, die aktiv etwas für Ihre Gesundheit tun – für Anreize sorgen. Wenn also Menschen dafür belohnt werden, dass sie gesund bleiben, dann sind die meisten auch bereit dazu, das gegenüber Ihrer Krankenkasse zu belegen – freiwillig! Da wird die Krankenkasse zur Gesundheitskasse. Genau dies gilt auch für Arbeitgeber. Die Kosten für «Corporate Fitness» sind im Verhältnis zu den Einsparungen als absolut gering einzustufen. Ob nun eine Firma ein eigenes Fitnesscenter installiert oder mit Fitnesscenterbetreibern aus der Nachbarschaft eine Zusammenarbeit eingeht. Profitieren können hier alle Partner gleichwohl, der Arbeitnehmer durch mehr persönliche Fitness (Krafttraining), der Arbeitgeber durch wissenschaftlich belegte Daten, dass Mitarbeiter die Krafttraining betreiben, automatisch viel gesünder werden und weniger Krankheitshalber von der Arbeit fern bleiben. Jedes gesunde Team arbeitet effizienter und motivierter. Es geht hier nicht nur um die realistische Einsparung von Kosten durch reduzierte Krankenstände, sondern um die positive Kraft, die in der Gesundheit zufriedener Mitarbeiter steckt. Wer dazu beiträgt, soll etwas davon haben.

Wer schon mal sehen will, was Wissenschaftler, ausserhalb der Präventionsbranche «Fitnesscenter» nur schon zum Thema: «Der Muskel, Jungbrunnen der Menschheit» zu sagen haben, hier Topaktueller LINK zu:
www.3sat.de/webtv/?100531_bizeps_hitec.rm

Wir Menschen werden zu über 90% gesund geboren, wieso sollten wir nicht auch mit über 100 Jahren gesund sterben?

Am 14. Oktober (dieser Tag wäre kostenpflichtig – Anmeldung www.wfwf.tv) werden diverse Experten und Visionäre am 5. WFWF u.a. über folgende Thematik diskutieren. Wie kann sich unser Krankenwesen schnell nachhaltig zu einem Gesundheitswesen entwickeln. Das betrifft die Politik ganz allgemein, Ärzte, Verbände, etc. hin bis zu den Schulen. Das ist ein langer Weg, doch man sollte nicht länger warten, ihn zu gehen. Die ersten Schritte müssen jetzt gesetzt werden. Führende Experten sind überzeugt, dass im Bereich Corporate Fitness am schnellsten Erfolge erzielt werden können, da die Wege am wenigsten bürokratisch sind.

**Am Freitag 15. Oktober 2010 haben wir von 11:00 bis 12:30 ein Event, speziell für die KMU Verbands-Mitglieder zum Thema: «Corporate Fitness – grosse Vorteile für KMU's» – KOSTENLOS – organisiert.**

*Jean-Pierre L. Schupp, WFWF Organisator*
*www.wfwf.tv*
*www.fitnesstribune.com*
*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

## ANMELDUNG

KMU Mitglieder melden sich für das kostenlose Info-Seminar vom Freitag, 15. Oktober 2010 von 11:00 bis 12:30 direkt beim KMU Verband bis spätestens Ende September 2010 an. **Telefon 041 761 68 54**

Über den genauen Programmverlauf, Referenten, Experten etc. werden die angemeldeten dann direkt vom WFWF Organisationsbüro, Via S. Gottardo 96, 6648 Minusio, Tel. 091 730 14 14, E-Mail: info@wfwf.tv – www.wfwf.tv informiert werden.

# Abnehmen für Geniesser bedeutet: Mehr Produktivität durch leistungsfähigere Arbeitnehmer

**Bekanntlich sind Übergewicht und Fettleibigkeit teuer: In der Schweiz verursachen die überflüssigen Kilos Kosten von fast 5,775 Milliarden Franken jährlich (Bundesamt für Gesundheit 2009). Denn viele Erkrankungen wie Diabetes, Arteriosklerose, Herzinfarkt, Schlaganfall, Bluthochdruck, Arthrose und gewisse Krebserkrankungen werden durch Fettleibigkeit ausgelöst oder begünstigt.**

Dies hat zur Folge, dass übergewichtige Mitarbeiter/Innen öfters medizinische Hilfe in Anspruch nehmen müssen. «Schwergewichtler» klagen aber auch mehr als ihre Mitmenschen über Unwohlsein, Antriebslosigkeit und Depressionen. Übergewichtige haben es allerdings auch besonders schwer in unserer «schnelllebigen» Zeit, weil sie sich oft abgelehnt fühlen und vielen Vorurteilen begegnen: Sie gelten fälschlicherweise als willensschwach und faul. Dabei ist Übergewicht keine Charakterschwäche, sondern eine Kombination aus erblichen Faktoren, Bewegungsmangel, Stoffwechselstörungen und Überernährung.

All dies führt dazu, dass übergewichtige. Mitarbeiter/Innen oft nicht so präsent und produktiv sein können, wie sie es selber gerne hätten. Eine Studie des Bureau International du Travail (Juli 2006) hat diesen Produktivitätsverlust auf zirka 20 Prozent geschätzt. Besonders für KMU kann diese Tatsache zu erheblichen finanziellen Einbussen führen.

Vorbeugung und Bekämpfung von Übergewicht und Fettleibigkeit sind demzufolge sozialmedizinisch, aber auch wirtschaftlich gesehen Herausforderungen erster Ordnung.

***Unser Konzept für gesündere und leistungsfähigere Mitarbeiter/Innen***

Wir haben ein wissenschaftliches Konzept zur Gewichtskontrolle entwickelt, das seit mehr als 6 Jahren sehr erfolgreich bei uns eingesetzt wird. Das Konzept basiert auf der Messung des Grundumsatzes (Stoffwechsel) mit Hilfe eines modernen medizinischen Sauerstoff-Messgeräts (ohne Blutentnahme, siehe Abbildung).

Mit Hilfe dieser Messung lässt sich der individuelle Kalorienbedarf exakt ermitteln. Auf Grund dieser Daten werden Menüpläne mit detaillierten Mengenangaben ausgearbeitet, die auf die jeweiligen Essgewohnheiten der Mitarbeiter/Innen abgestimmt sind. Dadurch muss niemand mehr Kalorien zählen oder seine Essgewohnheiten oder Lieblingsgerichte aufgeben. Dies macht unser Konzept so beliebt und erfolgreich.

Mehr Details zu unserem Konzept «Abnehmen für Geniesser» kann man in unserem Buch nachlesen (siehe www.mangiasano.org).

***«Fit for Work»***

Egal, ob Ihre Mitarbeiter/Innen das Gewicht reduzieren oder das aktuelle Wohlfühlgewicht halten möchten: Wir bieten Programme zur Gewichtskontrolle im Rahmen der betrieblichen Gesundheitsförderung an, die individuell auf die Bedürfnisse der KMU zugeschnitten sind. Zum Programm gehören:

- Einführungsvortrag zum Thema Gewichtskontrolle
- Messung des Stoffwechsels im Ruhezustand
- Messung des Stoffwechsels bei Bewegung
- Ermittlung des Kalorienbedarfes (Kalorienbilanz)
- Messung der Körperzusammensetzung und Bestimmung des BMI (Body Mass Index)
- Ernährungsanamnese (Erfassen der aktuellen Ernährungssituation)
- Bereitstellen von Menüplänen aufgrund der individuellen Essgewohnheiten
- Bei Bedarf Folgeberatungen durch eine diplomierte Ernährungsberaterin

Wollen Sie mehr über unser Programm erfahren? Wir informieren Sie gern in einem persönlichen Gespräch über die Details unseres Programms «Fit for Work». *Dr. Leoluca Criscione*

*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

Anzeigen

Prävention und Reduktion des Übergewichtes für ALLE Mitarbeiter

Abnehmen für Geniesser!

MangiaSano Dr. Criscione

Die Praxis für Ernährungsberatung in Basel

Rümelinbachweg 10, Tel. 0616834366

Tram Nr. 6, 10, 15, 16: Haltstelle Heuwaage

www.mangiasano.org, leoluca@mangiasano.org

Einfach anrufen oder e-mailen, um eine persönliche, kostenlose und unverbindliche Infostunde mit Dr. L. Criscione zu vereinbaren.

# SKV-Partner CWS-boco Suisse SA

*NT Screen – der erste Handtuchspender mit integriertem Bildschirm*

**Lernen Sie das breite Produkt- und Service-Portfolio des Schweizer Traditionsunternehmens CWS-boco Suisse SA kennen und profitieren Sie von den exklusiven Spezialangeboten.**

In der Schweiz hängen in vielen Waschräumen die unverwechselbaren Handtuch-, Seifen- und Duftspender mit den drei roten Buchstaben «CWS». Dahinter steht die CWS-boco Suisse SA. Das Unternehmen bietet jedoch nicht nur Produkte für die Waschraumausstattung. CWS-boco bietet Lösungen mit System für Unternehmen aller Branchen und Grössen, auch für KMUs. Von der individuell bedruckbaren Matte im Eingangsbereich, Funktionalität, Design und Hygiene vereinenden Waschraumprodukten über CI-konforme und praktische Berufsbekleidung bis hin zu Tisch-, Küchen- oder Bettwäsche für Hotels und Restaurants.

***Ein Blick zurück***

CWS steht für Complete Washroom Solutions, aber auch für den Namen des Gründers. Vor über 50 Jahren legte der Schweizer Hygiene-Pionier Conrad Wolfgang Schnyder mit Seifenspendern und Stoffhandtüchern nicht nur den Grundstein für eine beispielhafte Schweizer Firmengeschichte, sondern revolutionierte damit das Hygieneverhalten vieler Menschen auf der ganzen Welt. Der in Amerika entdeckte Stoffhandtuchspender war rasch in die Schweiz importiert, um ihn hierzulande mitsamt dazugehörender Halterung in den Waschräumen bereits fortschrittlich denkender Unternehmen zu montieren.

*boco Berufskleidung – textile Kompetenz im Full-Service*

***Schweizweit – Europaweit – Weltweit***

Heute verfügt die CWS-boco Suisse SA in der Schweiz über 18 Standorte sowie fünf Wäschereien und beschäftigt rund 700 Mitarbeitende. Im Hauptsitz in Glattbrugg ZH finden sich nebst den Geschäftseinheiten das CWS-Lager und die CWS-Wäscherei. Jährlich werden hier rund 3.3 Millionen Stoffhandtuchrollen, Schmutzfangmatten und LadyCare-Boxen gewaschen. Die grösste der fünf Wäschereien befindet sich in Kriens LU und hat sich nebst Berufsbekleidung auf Flachwäsche und Reinraum- & OP-Textilien spezialisiert. An den weiteren Standorten Châtel-St-Denis FR, Herdern ZH und Widnau SG wird Berufsbekleidung gewaschen. Seit 1981 gehört die CWS-boco Suisse SA zum deutschen Haniel-Konzern und deren Tochter-Unternehmung CWS-boco International. Die CWS-boco International verfügt über 18 Landesgesellschaften in Europa und China.

***Full-Service Partner für KMUs***

Neben der Option Kauf werden auch alle Leistungen im flexiblen Mietmodell angeboten. Kunden profitieren so von fest kalkulierbaren Kosten sowie einer professionellen Rundum-Betreuung. Diese schliesst die persönliche Beratung, die regelmässige Wartung der Spendersysteme und fachgerechte, Ressourcen schonende Aufbereitung der bereitgestellten Stoffhandtuchrollen, Matten, Flachwäsche und Bekleidungstextilien mit ein. Als Full-Service Partner für textile Dienstleistungen, Waschraumhygiene und Schmutzfangmatten bietet CWS-boco Lösungen mit System für Unternehmen aller Branchen und Grössen aus Industrie, Öffentliche Einrichtungen, Gesundheitswesen, Dienstleistungen sowie Handel und Handwerk.

***Ohne Innovation bleibt man stehen***

Wie wäre es mit einem Handtuchspender mit integriertem Flatscreen, mit dem Sie Imagefilme zeigen oder Ihren Partnern eine neue Werbefläche anbieten können? Oder möchten Sie die weltweit erste antibakteriell veredelte und dabei erst noch umweltschonende Handtuchrolle? Fragen Sie bei CWS-boco nach!

Das Unternehmen überrascht immer wieder mit bedeutenden Innovationen. 1999 bietet boco, die Marke für Berufsbekleidung und Flachwäsche, die «Corporate Fashion Kollektion» an. Das ist die erste industriell waschbare Businesskleidung, die der Kunde mieten oder kaufen kann. Im gleichen Jahr entwickelt boco zusammen mit Partnern das permanent flammhemmende High-Tech-Gewebe «Pro-Flex4» für Schweisserschutzkleidung sowie die weltweit erste leasingtaugliche Warn- und Wetterschutzkleidung für Luftfahrt, Entsorgungsbetriebe sowie Strassen- und Schienenbau. 2005 folgt die High-Tech-Faser «Biotec Silver» für die erste permanent antimikrobakterielle Imagekleidung der Lebensmittelindustrie.

Seit 2008 gibt es die «CWS ParadiseLine», die weltweit erste Handtuchspendergeneration mit verschiedenen auswechselbaren Frontblenden, die kürzlich Preise für innovatives Design und Benutzerfreundlichkeit gewann. 2009 folgte die «ParadiseLine Individual», die eine komplett individuelle Gestaltung der Front-Blenden der Handtuchspender erlaubt.

***Spezialangebote für SKV Mitglieder***

Im geschützten Mitgliederbereich auf www.kmuverband.ch und auf www.sparcard.ch gibt es immer wieder attraktive Angebote. Abonnieren Sie den SKV-Newsletter, damit Sie nichts verpassen.

www.cws-boco.ch *Ursula Steingruber*

*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

SPILLMANN / FELSER / LEO BURNETT


# Ihre Versicherung sollte es Ihnen einfacher machen.

Ihre Bedürfnisse sind individuell, unsere Produkte massgeschneidert. Profitieren Sie gezielt von flexiblen Lösungen und persönlichem Service für Private und Unternehmen. Jetzt informieren. www.sympany.ch

sympany
erfrischend anders

# Events mit Charakter

**Location, Eventorganisation und Videoproduktion: Alles unter einem Dach bietet die Schönenwerder Agentur «Lifestyle adventure».**

Das Licht im Saal geht aus, die Scheinwerfer an: Die Bühne ist fest im Visier von hunderten von Augenpaaren und mehreren Kameras, die bereit sind, jeden Augenblick für die Ewigkeit festzuhalten. Die Gäste an den schön dekorierten Tischen warten gespannt auf das Programm, das ihnen gleich geboten wird. Ein rundum gelungener Abend soll es werden. Abheben soll er sich vom Einerlei der Veranstaltungspalette. Keine leichte Aufgabe für die Organisatoren. Doch einfacher wird's mit einem erfahrenen Partner an der Seite.

Zu finden ist dieser Partner mitten im Herzen der Schweiz, im solothurnischen Schönenwerd. «Lifestyle adventure» ist eine klassische Eventagentur – und eben doch nicht. Denn ihre in drei Bereiche gegliederte Angebotspalette umfasst mehr als die Planung und Durchführung von Veranstaltungen. Längst hat sich das «Lifestyle»-Team nämlich auch als Videoproduktionsfirma einen Namen gemacht. Und welche Agentur hat auch gleich eine derart aussergewöhnliche Location im Angebot, wie das legendäre BallyLab?

***Location***

Die Maschinen sind verstummt und haben Platz gemacht für Show und Spektakel: Das ehemalige Bally-Industrieareal in Schönenwerd ist heute ein beeindruckendes, zweigeschossiges Eventlokal mit allen technischen Raffinessen. Seine geografische Lage im Zentrum der Schweiz machte es schnell zu einem beliebten Standort für Events. Die Halle erstreckt sich über eine Fläche von 2000m2 und besticht durch ein einzigartiges Highlight:
Einen 40 Meter langen Laufsteg aus Glas. Dank einer raffinierten Aufteilung in einzelne Segmente steht dieser jederzeit in der gewünschten Höhe zur Verfügung. Die Bühne ist ebenso vielseitig nutzbar, wie die rund 1500 Quadratmeter grosse Fläche im Untergeschoss. Diese ist in einzelne Showräume unterteilt - besonders geeignet für Workshops, Sitzungen und Ausstellungen.

***Eventagentur***

Leben eingehaucht wird dem BallyLab von der hauseigenen Agentur «Lifestyle adventure». Das siebenköpfige Team um Martin Lüscher kennt jeden Winkel des Areals und weiss genau, wie Events zum unvergesslichen Erlebnis werden. Und das nicht nur in Schönenwerd: Von der Gala über das Firmenjubiläum bis hin zu Mitarbeiter- und Kundenanlässen organisiert «Lifestyle adventure» Veranstaltungen in der ganzen Schweiz. Ziel der Agentur ist es, immer wieder neue überraschende Erlebniswelten zu schaffen, darum sind auch verrückte Ideen jederzeit willkommen.

***Videoproduktion***

Filmbeiträge sind bei einem Event nicht nur ein besonderer Farbtupfer, sie können auch ein wichtiges Informationsinstrument sein. Das «Lifestyle»-Team verfügt sowohl über die Erfahrung wie auch die technische Ausrüstung, die für professionelle Reportagen, Produktpräsentationen, Schulungs- und Imagefilme oder auch Logo-Animationen unabdingbar sind. Auch der Event selber kann auf Wunsch festgehalten werden. Denn wie könnte ein Anlass nachhaltiger sein, als durch einen professionell gestalteten Erinnerungsfilm?

Eine Möglichkeit, die Agentur «Lifestyle adventure» kennenzulernen, bietet sich am Donnerstag, 26. August beim Unternehmertreffen im BallyLab in Schönenwerd.

*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

Anzeigen

itec solutions + services

Exklusive Preise für SKV Mitglieder für Toner und Tintenpatronen.
www.itec-online.ch

# Creditreform-Statistik per Ende August 2010

**1 Neueintragungen und Löschungen**

***1.1 Neueintragungen***

Mit 2'481 Neueintragungen im August 2010 können 2.3% mehr Neugründungen als im gleichen Monat des Vorjahres festgestellt werden.

Vom 01.01. bis 31.08.2010 sind insgesamt 24'733 Neueintragungen in der Schweiz erfolgt. Der Vergleich mit dem Vorjahr zeigt eine deutliche Zunahme von 1'799 Neugründungen oder 7.8%.

Der langjährige Vergleich weist aus, dass nur im Jahr 2008 in den ersten acht Monaten mehr Firmen neu entstanden sind.

***1.2 Löschungen***

Die Anzahl Löschungen beläuft sich im August 2010 auf 1'872 Firmen. Damit ergeben sich gegenüber August des Vorjahres 4.6% mehr Löschungen.

Per 31.08.2010 verschwinden total 17'216 Firmen in der Schweiz. Gegenüber dem Vorjahr ist dies eine Zunahme von 11%.

Nur gerade im Jahr 2005 wurden per 31.08. mit 17'822 mehr Löschungen verzeichnet als im laufenden Jahr.

***1.3 Nettowachstum***

Trotz der hohen Anzahl Löschungen wird das Nettowachstum des Vorjahres im laufenden Jahr um 1.2% übertroffen. Damit darf bis Ende Jahr mit einem Nettowachstum von knapp 12'000 neuen Firmen gerechnet werden.

***1.4 Entwicklungen in den Regionen***

Von der Zunahme der Neueintragungen profitieren der Kanton Bern und die Zentralschweiz. Zürich erzielt mit einem Plus von 3.3% die kleinste Zunahme einer Region gegenüber dem Vorjahr.

Die Zahl der Löschungen liegt in den Regionen Bern, Ostschweiz und Zürich deutlich über dem schweizerischen Mittel von 11%.

Das Nettowachstum fällt in den ersten acht Monaten 2010 in den Regionen Zürich und Ostschweiz in den Negativbereich. Der Mittelwert der Schweiz liegt daher nur bei 1.2%.

**2 Firmen- und Privatkonkurse**

***2.1 Konkurse Firmen***

Mit total 436 publizierten Firmenkonkursen kann für den August 2010 der tiefste Monatswert im laufenden Jahr festgestellt werden. Trotzdem liegt die Anzahl Firmenkonkurse immer noch knapp 11% über den Werten des Vorjahres.

Vom 01.01. bis 31.08.2010 sind über insgesamt 4'121 Firmen die Konkurse eröffnet worden. Davon entfallen ein Viertel oder 1'043 auf die Umsetzung von Art. 731b OR (mangelnde Organisation). Diese Konkurse haben damit gegenüber dem Vorjahr um mehr als 50% zugenommen. Im gleichen Zeitraum stiegen die Konkurse infolge Insolvenz um deutliche 12% an.

2010 wird der Schweiz einen traurigen Rekord von mehr als 6'000 Firmenkonkursen bringen!

***2.2 Konkurse Personen***

Mit 436 Privatkonkursen erfolgen im August 2010 total 2.3% mehr Privatpleiten als im gleichen Monat des Vorjahres.

Insgesamt sind im laufenden Jahr bereits 3'725 Private von der Insolvenz betroffen. Gegenüber dem Vorjahr kann eine leichte Abnahme um knapp 3% gemeldet werden.

***2.3 Konkurse Total***

Die deutliche Zunahme der Firmenkonkurse lässt die Anzahl Totalkonkurse in der Schweiz per 31.08.2010 um 8% auf 7'846 Eröffnungen ansteigen. Damit ergibt sich der höchste Wert nach acht Monaten in einem Jahr. Die Anzahl Totalkonkurse dürfte bis Ende Jahr auf einem traurigen Rekordwert von 11'750 Eröffnungen liegen!

***2.4 Entwicklungen in den Regionen***

Knapp 60% der 1'043 Firmenkonkursen unter Anwendung von Art. 731b OR werden in den Regionen Ost-, Nordwest- und Zentralschweiz publiziert. Im Kanton Bern sind es gerade mal 3 Konkursfälle. Die Zunahme in Bern von 18.5% ist daher einzig auf Insolvenzen zurückzuführen.

Informationen:
Schweizerischer Verband Creditreform
Claude Federer
Tel. 071 221 11 80
Fax 071 221 11 85
E-Mail claude.federer@creditreform.ch

*Claude Federer*

*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

Anzeigen

# MAYBE PARFUM – Signal von Mensch zu Mensch

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

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

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

***Würden Sie Ihr Parfüm für Geld wechseln?***

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

*Pia Ritter*

*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

# Zauberei und Zauberspass von 4 bis 99

## Kerstin zaubert

Ihre Veranstaltung ist perfekt geplant, alles ist vorbereitet, aber irgendetwas fehlt noch. Etwas, was ihre Gäste so schnell nicht vergessen werden und das zum Gesprächsstoff für eine lange Zeit werden wird. Etwas BESONDERES. Vorarlbergers einzige Profi-Zauberkünstlerin Kerstin Andreatta kann Ihnen genau das anbieten. Sie arbeitet Grenzüberschreitend in Deutschland, Österreich und der Schweiz und das mehrsprachig.

In den letzten Jahren hat sie sich unbestritten zur Nr. 1 der wenigen zaubernden Frauen emporgearbeitet, was ein Resultat ihrer natürlichen Ausstrahlung, viel harter und disziplinierter Arbeit, vor allem aber ihres Talents ist. Egal ob das Wirkungsfeld eine Bühne, eine Lounge oder sogar der Tisch ihrer Gäste ist, Kerstin Andreatta macht immer eine gute Figur - und ihre Veranstaltung zum Erfolg! Ihr Können ermöglicht es ihr, die verschiedensten Events zu bereichern.

***Kontakt***
Kerstin Andreatta
www.kerstin.cc
+43 664 5038 862

## Robert zaubert

Robert Ganahl ist einer der meist gebuchten Zauberkünstler in den Regionen der Ostschweiz und Westösterreich. Seine Zauberkünste sind immer wieder sehr gefragt bei exklusiven Firmenevents und privaten Feiern. Robert Ganahl verzaubert entweder direkt vor den Augen Ihrer verblüfften Gäste, oder auf Bühnen beliebiger Grösse.

Wenn Sie dabei das Gefühl haben, sie sehen nicht recht, so liegt das durchaus in Robert's Absicht. Über Jahre hat Robert sein Programm in unzähligen Auftritten immer weiter verfeinert und eine Präsentation mit frechem Charme entwickelt, die das Publikum in wenigen Minuten in seinen Bann zieht. Es ist unglaublich, was alles passiert, während Sie Robert's Hände fixieren.

***Kontakt***
Robert Ganahl
www.zaubert.at
+43 664 4306 346

*Kerstin Andreatta und Robert Ganahl*
*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

# Überzeugende Kaffeequalität für anspruchsvolle Kunden

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

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

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

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

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

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

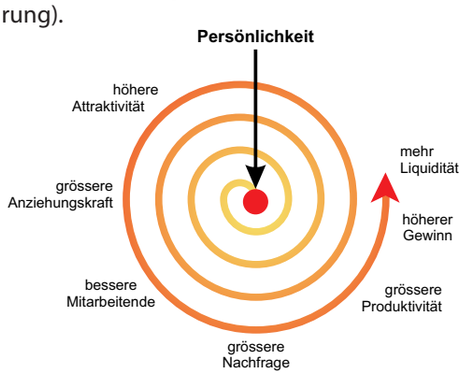
*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

Anzeigen

# Warum ist die stetige Weiterbildung absolut notwendig?

**Weiterbildung in sich, ist die Investition die NIE verloren gehen kann!**

Die dauernden Veränderungen in der Wirtschaft verlangen vom Unternehmen mindestens, dass es aktuell ist, oder noch besser, dass es mit seiner Vision eine Vorreiterrolle spielt. Das verlangt jedoch die stetige Weiterbildung im persönlichen, wie im fachlichen Bereich. Die Bedürfnisse der Menschen (Kunden und Mitarbeitenden) verändern sich ebenso wie die Wirtschaftslage. Nur wer auf die Veränderungen optimal vorbereitet ist, kann langfristig bestehen. Auch in der Weiterbildung gilt: **«Stillstand ist gleich Rückschritt!»** Der kybernetisch wirksamste Punkt eines Unternehmens oder einer Person ist die eigene Persönlichkeit (s.Grafik). Der zweite Punkt sind die Mitarbeitenden, die das Unternehmen zum Blühen bringen sollten (siehe «Erfolg» Ausgabe August, Seite 16; «Visionäre Leadership» Die Herausforderung der Mitarbeitenden-Führung).




*Steigert man den Kernpunkt, so ist der Rest die automatische Folge*

Es gibt aber noch zwei ganz andere, sehr wichtige Aspekte für die Weiterbildung:
Zum einen stehen Aufträge zur Verfügung, doch infolge mangelnder Kompetenz können diese nicht übernommen oder nur teilweise ausgeführt werden. Wegen mangelnder Sozialkompetenz und Führungsschwäche laufen die guten Mitarbeitenden zum Mittbewerber!

Im zweiten Punkt geht es genau um das Gegenteil. Es gibt im Geschäfts- wie im Privatleben Situationen in denen die Bank den Kredit kündigt wenn er am dringensten gebraucht würde. Der Vermieter kündigt die Lokalität und die Telefongesellschaft sperrt den Anschluss. Die Liste möglicher schwieriger Situationen kann lang sein, wenn die Liquidität fehlt Nahezu alles kann verloren gehen, **ausser der eigenen Bildung, die als Basis für einen Neubeginn genutzt werden kann!**

***Was ist bei der Weiterbildung zu beachten?***
Die Ausbildung soll in erster Linie der eigenen Vision dienen. Wer die Weiterbildung nur auf Geldverdienen ausrichtet und nicht auf die eigene Vision, dem wird die beste Ausbildung nicht dienen! Erfolgreiche Menschen arbeiten immer zuerst an der eigenen Persönlichkeit die der Erreichung der eigenen Vision dient. Es gibt leider zu viele studierte Menschen ohne Arbeit. Der zweite wichtige Punkt ist die Frage: **«Wem dient meine Aus- und Weiterbildung?»** Ist sie nur für mein persönliches Wohl, oder können gar andere davon profitieren? Wenn z.B. ihre Mitarbeitenden profitieren können, dann geht es ihnen und ihrem Unternehmen besser.

Ihre Mitarbeiter werden ihnen dankbar sein. Sie blühen auf, Fehlerquellen sinken, die Qualität der Arbeit wird besser, die Leistung steigt und das alles ohne zusätzliche Lohnkosten! Sie selbst profitieren von einer höheren Akzeptanz und Attraktivität. Die Kunden suchen sie vermehrt auf und dadurch verringert sich der Preisdruck.

Kein Seminar, kein Workshop, kein Vortrag ist wertlos, auch wenn ich es schon x-mal gehört habe. Es ist wie mit einem Hometrainer; wissen wie er funktioniert und einmal angewendet, wird wohl kaum den gewünschten Effekt erzielen. Nur die tägliche Routine, das stetige Lernen und Trainieren machen den Erfolg langfristig aus!

Paul Albert Jenny, ein Mann grosser Stetigkeit mit dem klaren Bewusstsein **«wer aufgibt gewinnt nie»**. Kaderausbildung, Seminare in den Bereichen Verkauf, Mental-, Umdenk®-, Structogram®-Trainer und Erwachsenenbildner sind nur ein Teil seiner stetigen Aus- und Weiterbildungen. Nach acht jähriger Tätigkeit als Verkaufs- und Filialleiter machte er sich 1991 im Einzelhandel selbstständig.

Seit Herbst 2002 ist er in Deutschland, Österreich und in der Schweiz als Trainer, Referent und Erwachsenenbildner tätig. Seine Begeisterung bringt die Menschen zum Aufblühen. Geniessen Sie die Inspirierenden Workshops und Vorträge mit Paul Albert Jenny. Auch Sie werden begeistert sein!

*Paul Albert Jenny*
*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

Anzeigen

Jetzt gleich anmelden!

**Anmeldung zum Workshop vom 21. September 2010, von 17:30 Uhr bis 21:30 Uhr**
**«Visionäre Leadership» - Die Herausforderung der erfolgreichen Mitarbietenden-Führung**
Hotel Aarau West, Muhenstr. 58, 5036 Oberentfelden

Firma _____ Teilnehmer _____ Position _____
Adresse _____ PLZ / Ort _____
Tel. _____ Mobile _____ Fax _____
E-Mail _____

Preis: CHF 275.-- **KNU-Verbandsmitglieder CHF 225.--**
**Zahlungskondtionen:** **Vorkasse CHF oder 100%** WIR Bank oder Abendkasse plus CHF 10.--
Bankverbindung: Neue Aargauerbank, Zofingen, Konto: 714522-61, Clearing-Nr: 588, IBAN: CH96 0588 1071 4522 6100 0
WIR Bank, Basel, Konto 60336-87
**Anmeldung an**: power and joy, Paul Albert Jenny, Höheweg 7, 4663 Aarburg, E-Mail:workshop@power-and-joy.org Fax 062 791 18 28
**Anmeldeschluss: Dienstag, 14. September 2010,** Teilnehmerzahl beschränkt (Ihre Anmeldung wird per E-Mail bestätigt)

# Wirksame Werbebriefe und Mailings schreiben

*Gerold Brütsch-Prévôt*

**Sie kommen sicher immer wieder in die Situation, dass Sie einen Werbebrief verfassen müssen. Ein Begleitschreiben zu einem Prospektversand, eine Einladung zu einer Ausstellung oder ein E-Mail als Rundschreiben. Viele fühlen sich unwohl in der Welt der Worte, Sätze, Texte – dabei gibt es keinen Grund für Berührungsängste. Auf dem Weg zu einem guten Text sind einfach ein paar Grundregeln einzuhalten. Die wichtigsten habe ich hier zusammengefasst. Ich freue mich sehr, wenn sie Ihnen zu aufmerksamkeitsstarken, spannenden und vor allem erfolgreichen Werbebriefen verhelfen! Viel Erfolg!**

***Vorbereitung***
In der Vorbereitungsphase muss man sich ein paar wichtige Fragen stellen, ziellos losschreiben endet meistens chaotisch und wirkungslos.

- Schreiben Sie zielorientiert – was soll der Brief bewirken?
- Was ist die Hauptbotschaft, das Wichtigste?
- Was soll der Leser, die Leserin tun? Welche Reaktion erwarten Sie?

***Struktur***
Wenn die Inhalte feststehen, können Sie sich die Gliederung des Textes überlegen. Dazu die wichtigsten Elemente und ihre Funktion:

***Infozeile (Betreff)***
Die Infozeile ist ein wichtiger Fixationspunkt und muss die Leserin, den Leser das erste Mal stoppen. Sie informiert über den Inhalt des Briefes und/oder stellt den grössten Vorteil dar.

***Anrede***
Formell: Sehr geehrter Herr Müller.
Oder informell: Guten Tag Herr Müller.

***Haupttext***
Der Haupttext führt das Verkaufsgespräch – besonders wichtig dabei ist der Startsatz.
Inhalt: Ist der Kundennutzen klar und schnell erkennbar?
Struktur/Aufbau: Ist die Verständlichkeit gewährleistet?
Überzeugung: Sind die Kaufargumente stark, glaubwürdig und auch klar formuliert?
Handlungsaufforderung: Ist die Leserin/der Leser motiviert, den nächsten Schritt zu tun?

***Schlusssatz***
Genauso wichtig wie ein spannender Einstieg in den Haupttext ist der Schlusssatz. Er muss sympathisch formuliert werden und kann auch eine Handlungsaufforderung sein.

***Grussformel***
Formell: Freundliche Grüsse. Oder informell: Sommerliche Grüsse aus Uster.

***Unterschrift***
Die Unterschrift macht den Brief persönlich; am besten unterschreiben Sie mit blauer Tinte. Noch besser: Stellen Sie ein Bild von sich dazu – aber lächeln!

***PS (Postskriptum)***
Das PS hat einen sehr hohen Beachtungsgrad und wird zur letzten Handlungsaufforderung eingesetzt oder um noch einmal auf einen besonderen Vorteil hinzuweisen.

Wie halten Sie es mit der sprachlichen Gleichstellung? Sprechen Sie Frauen und Männer immer direkt und persönlich an. Auch wenn Sie möglicherweise nicht viel davon halten, denken Sie an die Frau als Empfängerin, die nicht als «Lieber Kunde» angesprochen werden will! Also: Frauen konsequent mit der femininen, Männer mit der maskulinen Personenbezeichnung anschreiben; bei gemischten Gruppen kommt die Doppelform zur Anwendung oder eine neutrale Bezeichnung.

***Der erste «Kurzdialog» muss sitzen!***
Kluge Menschen aus der Mailingforschung haben herausgefunden, dass der erste Kurzdialog entscheidet, ob ein Brief ungelesen im Papierkorb landet oder nicht. Der Leser, die Leserin stellt sich immer die gleichen Fragen (wie Sie ja auch, wenn Sie Post erhalten): «Ist das etwas für mich?», «Soll ich das überhaupt lesen?», «Was und wer steckt dahinter?», «Wo ist der Haken?».

Das heisst für den Aufbau des Textes, dass beim ersten Überfliegen sofort klar sein muss, worum es geht. Nutzen Sie dazu die Infozeile, Hervorhebungen im Text (fette Schrift) und das PS!

**Halten Sie sich beim Schreiben an diese einfachen Grundregeln:**

- Klare, kurze und präzise Sätze. Verrennen Sie sich nicht in komplizierte und verschachtelte Satzkonstruktionen.
- Fassen Sie sich kurz (auf keinen Fall mehr als eine Seite).
- Mit Verben (Tätigkeitswörtern) etwas bewegen – das macht die Texte spannender.
- «Gewöhnliche» Wörter wählen – keine unnötigen Fremdwörter, kein Fachchinesisch.
- Positiv schreiben: bejahen anstatt verneinen.
- Formulieren Sie aktiv anstatt passiv!
- Kein Geschwätz, keine Floskeln!

*Gerold Brütsch-Prévôt, Wortstark, Uster*
*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

## Die nächsten Tageskurse «So schreibt man heute»:

***Die Wortstark-Seminare Top of Zürich:***
Die atemberaubende Panoramasicht über die Stadt und den See bis hin zu den Alpen inspiriert Sie zu wortstarken Höhenflügen … Geniessen Sie die traumhafte Umgebung, lassen Sie sich verwöhnen und bringen Sie sich sprachlich wieder «à jour»!

**6. November und 13. November 2010**
Hotel UTO KULM, Uetliberg/Zürich

***Weitere Informationen und Anmeldung:***

www.kmuverband.ch
(Aus- & Weiterbildung/Wortstark)

www.wortstark-uster.ch
(Kurse und Seminare)

Oder telefonisch: 044 941 03 41

***Kursleitung:***

Gerold Brütsch-Prévôt,
eidg. dipl. Kommunikationsleiter, ist Partner der Werbeagentur Wortstark in Uster und unterrichtet am SIB, SAWI und BZU.

# Unternehmerlehrgang «Schöpfen Sie Ihr Firmenpotenzial voll aus»

**Mit dem Alchemy Unternehmer-Lehrgang bringen Sie Schwung in Ihr Unternehmen. Sie lernen die Grundsätze der Unternehmensführung kennen. Sie legen Ihre Strategie fest, lernen Ihre Mitarbeiter zu Höchstleistungen zu führen und bauen systematisch Ihr Marketing und Ihren Verkauf auf. Alles in allem machen Sie sich und Ihr Unternehmen für das kommende Wachstum fit.**

***Zielpersonen***

Dieser Lehrgang eignet sich besonders für Startups und kleinere Unternehmen, welche ihr Geschäft selber weiter bringen wollen. Während drei bis sechs Monaten begleitet Sie ein erfahrener und sorgfältig ausgebildeter Coach beim Aufbau und der Entwicklung Ihres Geschäftes. Eine schnelle, kostengünstige und pragmatische Lösung, ohne nachträglich in einem langwierigen Studium das notwendige Rüstzeug für die Unternehmensführung zu erwerben. Insbesondere für Unternehmer geeignet, die über keine betriebswirtschaftliche Grundausbildung verfügen.

***Lernziel***

Sie lernen in diesem inspirierenden Coaching, Ihr Geschäft zu entwickeln und erhalten Hintergrundwissen, welches Sie gleich in Ihrem Betrieb umsetzen. Ihr Coach geht mit Ihnen die erarbeiteten Unterlagen durch, diskutiert mögliche Fragen und gibt Feedback.

***Lernmethodik***

In diesen anwendungsorientierten Workshops wechseln sich Input-Referate und das Arbeiten an Ihrem eigenen Unternehmen ab. Sie setzen zwischen den Lern-Workshops das Gelernte gleich in die Praxis um. Ausserdem stehen Ihnen unsere erfahrenen Berater als Sparringpartner zur Verfügung.

***Aufbau***

Der Unternehmer-Lehrgang beinhaltet zwölf Module. Jede Woche werden Sie durch ein Modul geführt, sodass Sie innert drei Monaten die wesentlichen Strukturen in Ihrem Unternehmen aufbauen können und erfolgreich in die Zukunft schreiten können.

***Die Module im Überblick:***

**Modul 1: Formulieren Sie Ihren unschlagbaren Wettbewerbsvorteil**

Der Lehrgang führt Sie systematisch zu ihrem wichtigsten Wettbewerbsvorteil. Damit positionieren Sie sich bei Ihren bestehenden und potenziellen Kunden einzigartig.

**Modul 2: Gestalten Sie den Businessplan für Ihren Erfolg**

Sie entwickeln Ihren Businessplan und definieren die Schritte zu Ihrem Erfolg. Wenn Sie die Schritte zu Ihrem Erfolg kennen, lässt sich dieser viel besser realisieren.

**Modul 3: Schaffen Sie mit Ihren Mitarbeitenden Höchstleistungen**

In diesem Modul lernen Sie, wie Sie Ihre Mitarbeitenden mit Zielen führen und diese ihre Leistung selber messen können. Sie lernen, die richtigen Mitarbeitenden für die richtigen Aufgaben auszuwählen. Der erste Schritt zu überdurchschnittlicher Leistung.

**Modul 4: Bauen Sie ein gewinnendes Erscheinungsbild auf**

Sie lernen, Ihre Marke als kleines Unternehmen und mit geringen finanziellen Mitteln nach aussen zu präsentieren. Auch grosse Marken haben einmal klein angefangen.

**Modul 5: Bauen Sie eine systematisierte Organisation auf**

Egal, wie klein Ihr Unternehmen ist, es muss eine gewisse Ablauforganisation und Automatisierung haben. Legen Sie schon heute Ihre Prozesse fest. Verknüpfen Sie diese mit Zielen und schaffen Sie sich damit eine gute Ausgangslage für das kommende Wachstum.

**Modul 6: Setzen Sie Ihre Zeit gezielt ein**

Als Unternehmer haben Sie vielfältige Aufgaben. Dringliche und strategische. Wir zeigen Ihnen Tipps und Tricks, wie Sie mehr aus Ihrer Zeit herausholen und sich dabei erst mehr Zeit für sich gewinnen.

**Modul 7: Finden Sie mehr interessierte Käufer**

Unlimitierte Interessenten, die an Ihre Türe klopfen? Wäre das nicht fantastisch? Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Akquisition auf mehrere Standbeine stützen und die Resultate in einem ständigen Lernprozess verbessern – und zwar ohne hohe Kosten.

**Modul 8: Gewinnen Sie mehr neue Kunden**

In diesem Modul führen wir Sie in die Technik der Umwandlung «vom Interessenten zum Kunden» ein. Wir zeigen Ihnen die Tipps & Tricks wie Sie mehr Abschlüsse erzielen.

**Modul 9: Schaffen Sie Anreize für mehr Käufe durch Ihre Kunden**

Bei bestehenden Kunden, die man schon kennt, machen Sie mit weniger Aufwand mehr Geschäfte. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihren Kunden neue, relevante Angebote machen können. Damit Ihre Kunden bei Ihnen und nicht bei Ihrer Konkurrenz kaufen.

**Modul 10: Steigern Sie Ihren Gewinn signifikant**

Wir führen Sie in die Geheimnisse der richtigen Preisfestlegung ein. Sowohl ein zu niedriger Preis als auch ein zu hoher Preis kann Ihren Gewinn massgeblich schmälern!

**Modul 11: Verdienen Sie bei jedem Kaufabschluss mehr Geld**

Zusatzverkäufen begegnen Sie jeden Tag. Und gut gemacht, schätzen Ihre Kunden diese als «Zusatznutzen». Sie evaluieren zusätzliche Angebote, die Ihre Kunden gerne gleich dazu kaufen. Zusatzverkäufe sind für Sie «Gratis-Verkäufe».

**Modul 12: Binden Sie Ihre Kunden länger an Ihr Unternehmen**

Wir zeigen Ihnen Mittel und Wege, wie Sie mit Ihren Kunden immer zum richtigen Zeitpunkt in Kontakt treten, so dass sie sich optimal betreut fühlen. So entwickeln Sie dauerhafte Geschäftsbeziehungen.

***Termine und Kosten***

**Termine:**

12 Module in Gruppen bis max. 6 Teilnehmer:
Zürich: 6.10. – 22.12.2010, jeweils Mittwoch Abend von 17.00 – 20.00 Uhr

**Preise:**

Seminar mit 12 Workshops, 3 persönliche Feedback Coachings à 2 Stunden, inkl. Kursunterlagen, Erfrischungen
Preis: **CHF 8'450**
Kursunterlagen können zum Selbststudium auch separat bei uns bestellt werden.
Preis: **CHF 950**

***Stornierungsbedingungen***

45 Tage vor Kursbeginn 50%, 30 Tage vor Kursbeginn 100%. Änderungen von Preis und Umrechnungskurs und Seminarinhalte vorbehalten. Durchführung ab zwei Teilnehmer, bis maximal sechs Teilnehmer. Alle Preise exkl. MWST.

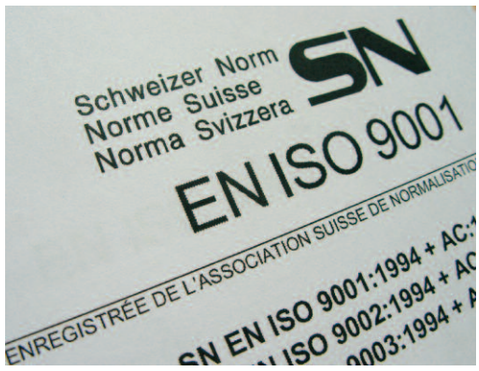
***Massgeschneidertes Lernen***

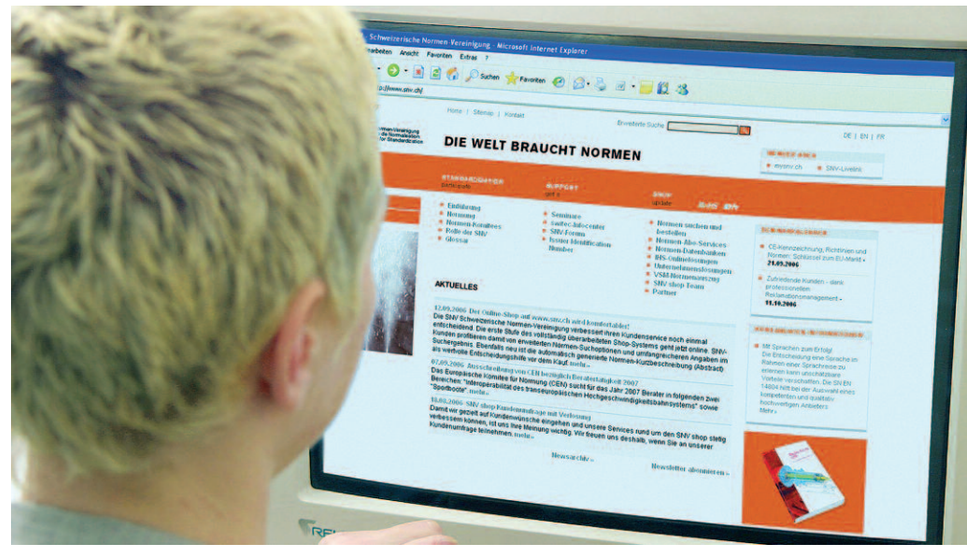
Rufen Sie uns an. Wir bieten das Programm auch als Einzelcoaching an. Dann bestimmen Sie Rhythmus und Geschwindigkeit des Lernprozesses. *Elisabeth Schoch*

The Alchemy Network
Bahnhofstrasse 58
8001 Zürich
Tel. +41 43 497 29 84
Fax. +41 43 497 29 86
Mail: info@Alchemy-Network.eu

*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

# Leichter, sicherer und bequemer dank Normen




**Normen begegnen uns täglich – meistens völlig unbemerkt. Deutlich spürbar ist jedoch ihr positiver Einfluss. Noch bevor man am Morgen das Haus verlässt, haben zahlreiche Normen unser Leben leichter, sicherer und bequemer gemacht. Ihre wasserdichte Armbanduhr läuft auch nach dem Duschen noch einwandfrei, die Kaffeemaschine und das Radio haben störungsfrei nebeneinander funktioniert, die Fenster und Türen liessen sich problemlos schliessen.**

Auch im Geschäftsleben kommt Normen eine grosse Bedeutung zu. Die Konstruktionsabteilung Ihres Zulieferers weiss, auf Basis welcher Kenngrössen sein Produkt bei Ihnen eingesetzt werden kann, Offerten von verschiedenen Anbietern lassen sich vergleichen, weil alle Beteiligten die selben Rahmenbedingungen kennen und berücksichtigen.

Normen stehen zwar im Hintergrund, machen unser Leben aber leichter, sicherer und bequemer. Ohne Normen gäbe es keinen problemlosen Umgang mit Fahrzeugen, Elektrogeräten, Telefonen oder Kreditkaten – und das sind nur ein paar Beispiele.

***Wer ist die SNV***

Die SNV Schweizerische Normen-Vereinigung wurde 1919 gegründet. Mit dem Ziel der Effizienzsteigerung der Produktion mittels Rationalisierung der Prozesse. Daraus entstand die Normung. Heute ist die SNV nicht mehr nur für den Industriezweig verantwortlich, sondern hat die Normung den gesamtwirtschaftlichen Bedürfnissen angepasst. Somit gibt es Normen für Produkte, wie auch für Dienstleistungen. Die SNV vertritt die Anliegen ihrer Mitglieder und gewährleistet damit die Einflussnahme der Schweizer Wirtschaft und Gesellschaft in den nationalen, europäischen und internationalen Normengremien. Ohne dieses Mitspracherecht der SNV-Mitglieder wäre die Schweiz im internationalen Normungsprozess benachteiligt oder bliebe ganz ausgeschlossen. Die Innovationskraft der Wirtschaft würde damit entschieden geschwächt. Stets auf dem aktuellen Stand der Standardisierung zu sein, ist insbesondere für die Schweiz als Exportland wichtig. Weiter ist die SNV mit einem Bundesmandat des Notifikationsverfahrens und der Auskunftserteilung (WTO Enquiry Point) beauftragt.

***Was macht die SNV***

Die SNV fördert die Erarbeitung und die internationale Harmonisierung von Normen und Standards. Sie ist eine moderne Dienstleisterin und bringt Menschen mit Informationen über geltende Regulierungen, Standardisierungen, deren Bedeutung und Nutzen sowie deren praktische Umsetzung zusammen. Die SNV arbeitet zum Nutzen der Schweizerischen Wirtschaft und Gesellschaft.

Als direkte Vertreterin der weltweiten Normung (über ISO), der europäischen Normung (über CEN) und als Drehscheibe in weiteren nationalen und internationalen Normen-Netzwerken nimmt die SNV mit ihren Fachbereichen eine Brückenfunktion zwischen den Normungsexperten und den Normenanwendern wahr.

***Im Auftrag der Sicherheit und Wirtschaft***

Das Einhalten von Normen ist freiwillig. Allerdings gibt es auch Normen, welche die Umsetzung einer Verordnung beschreiben. Werden diese Normen nicht eingehalten, steht der Anbieter bei einem Schadenfall unter Beweispflicht, dass er mindestens nach dem Stand der Norm gearbeitet hat. Dabei handelt es sich vorwiegend um Normen, die Themen wie Sicherheit, Gesundheit oder Umweltschutz betreffen.

Unternehmen, die aktiv an Normungsprozessen teilnehmen, können ihre Produkte und Dienstleistungen von Anfang an richtig entwickeln und erfolgreich auf den Markt bringen. Sie können durch Mitgestaltung der Rahmenbedingungen schneller Folgeprodukte entwickeln und so ihre Marktposition langfristig im In- und Ausland sichern und verbessern.

Beim Abbau der internationalen Handelshemmnisse spielt die weltweite Normung eine wichtige Rolle. Wer als KMU an der Erarbeitung und Beeinflussung von Regeln und Standards teilnimmt, kann im Aussenhandel seine Wettbewerbsfähigkeit entscheidend verbessern.

***Standartization, Support, Shop***

Besuchen Sie uns auf unserer Homepage und tauchen Sie in die Welt der Normen aus Schweizer Sicht:

- Bestimmen Sie mit, was Norm ist:
  **www.snv.ch/standardization**
- Holen sie sich Infos für die praxisorientierte Umsetzung:
  **www.snv.ch/support**
- Bestellen Sie Normen, Datenbanklösungen und Fachliteratur:
  **www.snv.ch/shop**

Tel. +41 52 224 54 44, Fax +41 52 224 54 38
info@snv.ch *Marion Jeker*

*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

# Weiterbildung öffnet Türen

**Die Kaderschule Graubünden bietet Weiterbildungslehrgänge im kaufmännischen Bereich, die vor allem durch eines überzeugen: die Praxisnähe. Unter einem Dach sind die Handelsschule, der kaufmännische Führungslehrgang und die Weiterbildung zum technischen Kaufmann vereint. Speziell in der Bildungslandschaft Schweiz ist die einjährige Weiterbildung für Frauen mit dem Titel «Carrière Féminine».**

Die Anforderungen an Berufsleute steigen. Neben Spezialkenntnissen der Branche ist immer mehr auch administratives und organisatorisches Wissen gefragt. Mitarbeitende mit einem breiten Basiswissen haben gute Karten, auch in Krisenzeiten den Anforderungen gerecht zu werden. Die Kaderschule Graubünden in Chur, eine Abteilung der Schweizerischen Schule für Touristik und Hotellerie (SSTH), ist auf die Erwachsenenbildung ausgerichtet und bietet berufsbegleitende Abendkurse im kaufmännischen Bereich an. Berufsleute aus allen Branchen können von diesen Angeboten profitieren und ihre Karriere-Chancen verbessern.

***Handelsschule***
Diese umfassende kaufmännische und betriebswirtschaftliche Grundausbildung bildet die Basis für eine kaufmännische oder kaufmännisch-technische Tätigkeit. Die Handelsschule vertieft unter anderem die professionelle Kundenbetreuung, Themen aus dem Rechtsbereich, Korrespondenz, Unternehmenslehre und Buchhaltung. Zudem vertiefen Absolventinnen und Absolventen der Handelsschule auch ihre Computerkenntnisse. So kann neu das SIZ I oder II Anwender-Diplom erworben werden. Diese Ausbildung wird mit dem schuleigenen Handelsschuldiplom sowie mit dem VSH-Diplom (Verband Schweizerischer Handelsschulen) abgeschlossen.

***Kaufmännischer Führungslehrgang***
Der kaufmännische Führungslehrgang schliesst an die Handelsschule an. Kursteilnehmerinnen und -teilnehmer vertiefen in diesem Lehrgang das kaufmännische Wissen und eignen sich Führungskenntnisse an. Sie sind danach in der Lage, in ihrer Branche eine leitende Funktion im unteren bis mittleren Führungsbereich zu übernehmen (Berater/in, Produktverantwortliche/r oder Gebietsverantwortliche/r).

***Technischer Kaufmann***
Die Wirtschaft verlangt heute Fachkräfte, die neben der technisch fundierten Ausbildung auch über kaufmännisches Wissen und über Marketing-Kenntnisse verfügen. Die einjährige Ausbildung zum Technischen Kaufmann vermittelt genau diese Fähigkeiten. Der eidgenössische Fachausweis bestätigt den Diplomierten, dass sie eine Position als qualifizierte Sachbearbeiterin oder qualifizierten Sachbearbeiter unter anderem in den Bereichen Beschaffung, Produktion oder Planung einnehmen können.

***CF Carrière Féminine***
Der einjährige Wirtschaftslehrgang «CF Carrière Féminine» ist auf berufstätige Frauen in KMU-Betrieben sowie auf Wiedereinsteigerinnen ausgerichtet. Der Lehrgang ermöglicht zukunftsorientierten Frauen den Zugang zu attraktiven Tätigkeiten. Unterrichtet werden Fächer wie Führung- und Konfliktmanagement, Personalmanagement, Marketing, Public Relation, Rechts- und Volkswirtschaftlehre sowie Rechnungswesen. Neu können auch nur einzelne Module absolviert werden.

Die Lehrgänge Handelsschule, Kaufmännischer Führungslehrgang sowie der Wirtschaftslehrgang für Frauen mit Unterricht am Abend starten Ende Oktober 2010 und Ende April 2011. Der Lehrgang Technische/r Kauffrau/Kaufmann starten jeweils Ende Oktober. Unterrichtet wird in den Schulungsräumen der SSTH an Comercialstrasse 19 in Chur.

Die Kaderschule beteiligt sich am Mehrwertpartnerprogramm und gewährt daher Mitgliedern des schweizerischen KMU-Verbandes einen Rabatt. *Bruno Gantenbein*

***Kontakt:***
Kaderschule Graubünden
Herr Bruno Gantenbein, Schulleiter
Tel. 081 255 12 63, Fax 081 255 12 19
ksg@ssth.ch
www.kaderschulegraubuenden.ch
*Weitere Informationen und Adresse auf Seite 46*

Anzeigen

**Im Vergleich zum neuen, revolutionären USB Virtual Desktop U170 von NComputing sieht der PC etwas alt aus…**

**Namhafte IT-Experten empfehlen deshalb – vor der Beschaffung neuer PCs – diese geniale und innovative Desktop-Solution etwas näher anzuschauen.**

Der U170 Kit – vom weltweit führenden Anbieter von Virtual Desktop Solutions mit über 20 Millionen Anwender – nutzt die brachliegenden Ressourcen eines modernen PC und ermöglicht – über die USB Ports – bis zu 10 Multimedia-Arbeitsplätze zu generieren. Und dabei die Hardware-Kosten um 75%, die Unterhaltskosten um 75% und die Elektrizitätskosten um mehr als 90% zu senken.

**In Kürze folgt noch das Modell L300, welches für eine LAN-Umgebung konzipiert wurde und bis 30 Multimedia-Arbeitsplätze pro PC Host bietet.**

**Weitere Infos: www.csp-ing.ch & www.ncomputing.com, Testgeräte: info@csp-ing.ch, CSP Ing. Tel. 031 350 16 16**

FINANZEN

## Veranstaltungsort

Zentrum für Weiterbildung
der Universität Zürich
Schaffhauserstrasse 228
8057 Zürich

## Seminartermine

- Donnerstag, 23. September 2010
- Donnerstag, 25. November 2010

Jeweils 9.00 Uhr bis ca. 16.30 Uhr

## Preis pro Seminar

CHF 890.– (exkl. MWST) inklusive:

- Mittagessen
- Getränke
- Pausenverpflegung
- Seminarunterlagen
- Zertifikat

## Das Seminar richtet sich an

Fach- und Führungskräfte
im Finanz- und Rechnungswesen
sowie Mitarbeitende in der
Finanzbuchhaltung sowie in
Treuhandbüros

## Teilnehmerzahl

max. 28 Personen

WEKA Praxis-Seminare

# Schwierige Buchungsfälle richtig lösen

## So buchen Sie auch komplizierte Fälle auf Anhieb korrekt

NEU!

### Vermeiden Sie typische Buchungsfehler

Jeder Mitarbeiter aus Finanz- und Rechungswesen kennt das: Neben Routine-Buchungen werfen komplexe Fälle immer wieder Fragen auf, welche Konten korrekt angesprochen werden müssen.

**An diesem Seminar gewinnen Sie mehr Sicherheit beim Erfassen schwieriger Geschäftsfälle in der Buchhaltung** unter Berücksichtigung des Schweizer Obligationenrechts mit Hinweisen und Quervergleichen zum kommenden Schweizer Rechnungslegungsrecht und zu Swiss GAAP FER.

Anhand vieler Praxisbeispiele und Tipps lernen Sie, wie knifflige Fälle sofort richtig gebucht werden und Sie so lästige Umbuchungen gezielt vermeiden können. Ihre Zahlen sind so immer aktuell und bieten der Geschäftsleitung verlässliche Entscheidungshilfen.

### Ihr Nutzen

- Sie gewinnen Sicherheit bei der Bearbeitung komplexer Buchungsfälle wie Fremdwährungstransaktionen, Rückstellungen und zeitliche Abgrenzung, Wertberichtigung, Derivate, Umstrukturierung, Stille Reserven u.v.a.
- Sie wissen, welche aktuellen und zukünftigen Aspekte des Schweizer Rechnungslegungsrechts Sie berücksichtigen müssen.
- Sie sparen Ihrem Unternehmen Zeit und Geld, da schwierige Fälle auf Anhieb richtig gebucht werden und lästige Umbuchungen entfallen.
- Sie vertiefen Ihr Wissen über die Technik der Buchführung.

**WEKA Praxis-Seminar**

Schwierige Buchungsfälle richtig lösen

Donnerstag, 23. September 2010
Donnerstag, 25. November 2010

### Seminar-Inhalte

- **Verbuchung von:**
  - Fremdwährungstransaktionen
  - Rückstellungen und zeitlichen Abgrenzungen
  - Wertberichtigungen
  - Eigenkapitalveränderungen, eigenen Anteilen
  - Derivaten (Absicherung und Anlage)
  - Beruflicher Vorsorge
- Umsatzrealisation
- Beteiligungs- und Optionspläne
- Umstrukturierung und Sanierung
- Stille Reserven

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

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

| Datum | Ort | Veranstaltung | Weitere Infos |
|---|---|---|---|
| **Oktober** | | | |
| 07.10.2010 | Pratteln | Basler Unternehmertreffen | www.netzwerk-basel.ch |
| 14.10.2010 | Illnau/Effretikon | Zürcher Unternehmertreffen | www.netzwerk-zuerich.ch |
| 21.10.2010 | Root | Zentralschweizer Unternehmertreffen | www.netzwerk-luzern.ch |
| 21.10.2010 | Gisikon | Change Management, Verkaufsgespräche | www.kmuverband.ch |
| 28.10.2010 | Uitikon | Zürcher Unternehmertreffen | www.netzwerk-zuerich.ch |
| 28.10.2010 | Muttenz | Factoring, Marketing Effizienz | www.kmuverband.ch |
| **November** | | | |
| 04.11.2010 | Weinfelden | Thurgauer Unternehmertreffen | www.netzwerk-tg.ch |
| 04.11.2010 | Egerkingen | Akquirierung neuer Kunden, Finanzierungen | www.kmuverband.ch |
| 19./20.11.2010 | Rheinfelden | Mental in Form | www.praxisbruecke.ch |
| 11.11.2010 | Muri/BE | Berner Unternehmertreffen | www.netzwerk-bern.ch |
| 11.11.2010 | Abtwil | Factoring, Marketing Effizienz | www.kmuverband.ch |
| 25.11.2010 | Muri | Factoring, Marketing Effizienz | www.kmuverband.ch |
| 27.11.2010 | Basel | Persönlichkeitsentwicklung und Leadership | www.ths-music.ch |

Anzeigen

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

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

Wir liefern Ihnen Ihr Büromaterial frei Haus

• **Heute bestellt, morgen geliefert**
Wenn Ihre Bestellung bis 17.00 Uhr bei uns eintrifft, erhalten Sie die Lieferung am nächsten Arbeitstag. Bestellen Sie einfach über Gratis-Tel. 0800 82 82 82 oder E-Shop www.iba.ch.

• **Kompetente Beratung**
Von 07.30 bis 18.00 Uhr wird Ihr Anruf von unseren kompetenten MitarbeiterInnen entgegengenommen.

• **Spezial-Konditionen**
Als **SKV-Mitglied** erhalten Sie attraktive Zusatz-Rabatte und Grosskunden-Konditionen.

KMU Agency.com

Grafik | Druck | Internet

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

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

Seite 4
TalkTalk Telecom GmbH
Poststrasse 18
Postfach 1359, 6301 Zug
www.talktalk.ch

Seite 5/7/18/20/45
Schweizerischer KMU Verband SKV
Eschenring 13
6300 Zug
info@kmuverband.ch

Seite 6
School for International Business
Riedtlistrasse 19
8006 Zürich
www.eiab.ch

Seite 8
Genotec AG
Binningerstrasse 95
4123 Allschwil
www.genotec.ch

Seite 9
Symantec Switzerland AG
Andreasstrasse 15
8050 Zürich
www.symantec.ch

Seite 10
Univention GmbH
Mary-Somerville-Str.1
D – 28359 Bremen
www.univention.de

Seite 11
ViDYO GmbH
Wuhrstrasse 2
8580 Amriswil
www.vidyo.ch

Seite 12
schmid + siegenthaler consulting gmbh
Willistattstrasse 23
6206 Neuenkirch
www.topsoft.ch

Seite 14/15
Groupe Mutuel
Birchstrasse 117
8050 Zürich-Oerlikon
www.groupemutuel.ch, www.corproratecare.ch

Seite 17/39
Alchemy Network GmbH
Bahnhofstrasse 58
8001 Zürich
www.alchemy-network.ch

Seite 19
AbsolutelyClassical
Künstlervermittlung
Telefon 078 812 12 47
www.absolutelyclassical.ch

Seite 21
AVV-FACTORING®,
KMU-FACTORING® und AVV-Praxis-FACTORING®
LI-9490 Vaduz, Heiligkreuz 44
www.avv.li

Seite 22
Kanzlei Luzernerstrasse Kriens
Luzernerstrasse 51a
6010 Kriens
www.anwaelte-kriens.ch

Seite 23
Küng Rechtsanwälte
Haldenstrasse 6 / 10
9200 Gossau
www.kueng-law.ch

Seite 24
EMEX Management GmbH
Lindenbachstrasse 56
8006 Zürich
www.suisse-emex.ch

Seite 25
astramedia ag
Churerstrasse 158
8808 Pfäffikon
www.astramedia.com

Seite 26
Vereinigung Alternativmedizin Schweiz
Blegistrasse 13
6340 Baar
www.va-s.ch

Seite 27
Vitalenergetik Schweiz
Zentralstrasse 22
8400 Winterthur
www.vitalenergetik.ch

Seite 28/29
G.P.C. Partners GmbH
Überlandstr.111
8600 Dübendorf
www.prävention-gpc.ch

Seite 30
WFWF Organisationsbüro
Via S. Gottardo 96
6648 Minusio
www.wfwf.tv

Seite 31
Abnehmen für Geniesser
MangiaSano Consulting
Rümelinbachweg 10, 4054 Basel
www.mangiasano.org

Seite 32
CWS-boco Suisse SA
Industriestrasse 20
8152 Glattbrugg
www.cws-boco.ch

Seite 34
Lifestyle adventure GmbH
Parkstrasse 2
5012 Schönenwerd
www.lae.ch

Seite 35
Schweizerischer Verband Creditreform
(Genossenschaft), Teufener Strasse 36
9000 St. Gallen
www.creditreform.ch

Seite 36
MAYBE Parfüm Schweiz
Farman-Strasse 54
8152 Glattpark
www.maybe-parfum.eu

Seite 37
Kerstin Andreatta & Robert Ganahl Zauberkünste
Niederbahn 1c
A – 6850 Dornbirn
www.zauberkünste.at

Seite 38
JURA Elektroapparate AG
Kaffeeweltstrasse 10
4626 Niederbuchsiten
www.jura.com

Seite 39
power and joy
Paul Albert Jenny
Höheweg 7
4663 Aarburg

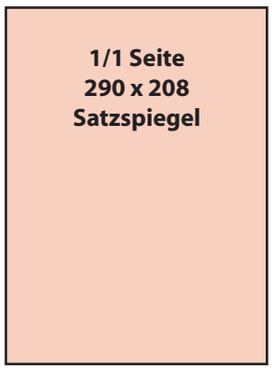
Seite 40
Wortstark
Sonnenbergstrasse 11
Mühle Niederuster, 8610 Uster
www.wortstark-uster.ch

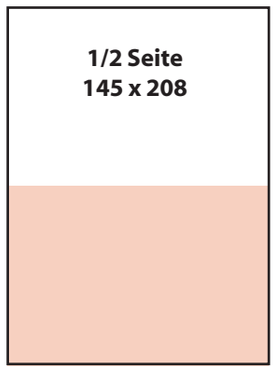
Seite 42
SNV Schweizerische Normen-Vereinigung
Bürglistrasse 29
8400 Winterthur
www.snv.ch

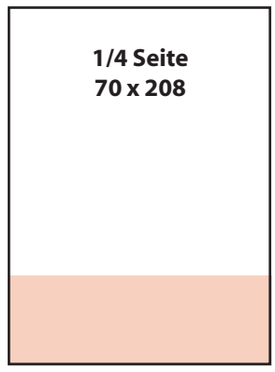
Seite 43
Kaderschule Graubünden
Comercialstrasse 19
Postfach, 7007 Chur
www.kaderschulegraubuenden.ch

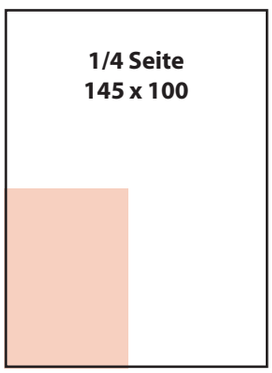
Seite 44
WEKA Business Media AG
Hermetschloostrasse 77
8010 Zürich
www.weka.ch

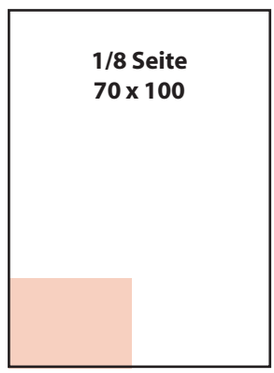
**Inserieren und ERFOLG haben:**
**079 853 97 10**
**www.netzwerk-verlag.ch**






**Inserieren und ERFOLG haben:**

**079 853 97 10**

**www.netzwerk-verlag.ch**

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

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

# 11 x im Jahr den *ERFOLG* im Briefkasten

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

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

**Firma**

**Name**

**Vorname**

**Adresse**

**PLZ/Ort**

**Telefon**

**E-Mail**

**Datum/Unterschrift**

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

# «Arbeite klug, nicht hart.»

**Bürostühle:** Am Bildschirmarbeitsplatz verbringen Sie die meiste Zeit im Sitzen. Die Wirbelsäule braucht jedoch Abwechslung und Bewegung. Gut sind deshalb Stühle, die den Rücken stützen, aber auch zu Bewegung und Positionswechseln einladen.

Testen Sie für einen Pauschalbetrag Stühle auch zuhause oder im Büro.

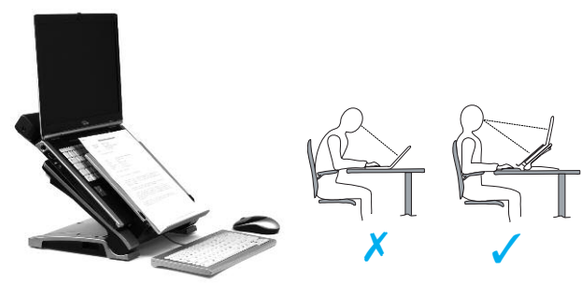
Ab 790 Franken: www.me-first.ch/stuhl

**Kompakttastaturen:** Herkömmliche Tastaturen haben einen integrierten Zahlenblock. So kommt die Maus weit nach aussen zu liegen. Mit einer Kompakttastatur ohne Zahlenblock reduzieren Sie Verspannungen im Schulter-/Nackenbereich.

Ab 102 Franken: www.me-first.ch/tastatur

**Arbeiten im Sitzen und Stehen:** Öfter einmal am Computer tehen? Mit einem höhenverstellbaren Pult bringen Sie mehr Bewegung in Ihren Alltag und beugen so aktiv Rückenschmerzen vor. Im Sortiment von Me-First.ch finden Sie elektrisch und manuell höhenverstellbare Tische. Ideal sind Sitz-Stehpulte auch, wo sich verschiedene Personen einen Arbeitsplatz teilen. Denn auch im Sitzen arbeitet so jeder in der passenden Höhe.

Ab 1300 Franken:
www.me-first.ch/stehpult




**Notebookständer:** Die feste Verbindung zwischen Tastenfeld und Monitor zwingt Notebook-Anwender in starrer Haltung zu arbeiten. Ein Ständer bringt das Notebook auf die richtige Höhe und mit einer externen Tastatur und Maus arbeiten Sie so in aufrechter, gestützter Sitzpositition.

Ab 142 Franken: www.me-first.ch/notebook

**Me-First.ch ist frisch im KMU-Verband!** Bis zum 30. September 2010 profitieren Sie deshalb von 10% Online-Rabatt: www.me-first.ch/kmu-verband

Me-First.ch GmbH
Hohlstrasse 221
8004 Zürich

Telefon 043 540 84 48
Fax 043 540 84 49

www.me-first.ch
info@me-first.ch

**me-first.ch**
Ergonomie am Computer