ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 9 • Oktober 2011 • 5. Jahrgan Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband
Grenzgespräche 4
Kooperationsabkommen 5
iPhone App Kursportal 10
Unternehmertreffen 12–15

Politik
Aussichten 2012 für KMU 6/7
Richtig wählen 8
Kostengünstige Energie 9

Riskmanagement
International tätige KMU 16

Informatik
Effiziente Informatik 24
Der aus der Wolke kam 25
Social Plattform 26

Marketing
Twitter 28/29
Werbeflächen beschriften 30
Hilfe, ich ertrinke in E-Mails 31
Kundenservice ist Einstellung 32
Werbung bringt Geld 33
Ein Wort 34
Messebau und Events 36

Immobilien
Innovationen 40
Bauschäden vermeiden 42

Technik
Technik am Bau 43

Kommunikation
Die Löwin entdecken 48

NEU Alarmsystem

sieht, was passiert, garantiert kein Fehlalarm

ab CHF 75.–/Monat

Anliker Alarm berät seit Jahren Bauplaner, Geschäfts- und Privatkunden im Bereich der Sicherheit, konzipiert massgeschneiderte Lösungen und baut wirkungsvolle Sicherheitssysteme, installiert konventionelle oder über Funk gesteuerte Alarmanlagen, sichert durch Videoüberwachung, Zutrittskontrolle und Brandmeldeanlagen.

anlikeralarm®

Alarm • Video • Zutritt • Brand • Mechanik

www.anliker-alarm.ch Tel. 044 435 31 31

Moderne Verpflegung für zufriedene Mitarbeiter.

Das innovative und kostengünstige KMU-Kantinen-Konzept

Cantinella bringt Genuss in Ihr Unternehmen.

Ideal für KMU, die Wert auf gute Verpflegung ihrer Mitarbeitenden legen. Denn wer sich ausgewogen ernährt ist leistungsfähiger und bleibt gesund.

HAARI FOOD SYSTEMS®

www.haari.ch – www.cantinella.ch

HAARI AG – Kasernenstrasse 4 – Postfach 229 – CH-8184 Bachenbülach – Tel. 044 864 80 90 – Fax 044 864 80 91

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Für uns stehen die Dienstleistungen gegenüber unseren Mitgliedern im Vordergrund. Wir werden daher prioritär auch weiterhin über unsere Netzwerke, KMU-Treffen und weitere Veranstaltungen einen Beitrag leisten, damit kleinere und mittlere Unternehmen ihre Wettbewerbssituation verbessern können. Wir bleiben uns folglich auch in Zukunft treu. Gelegentlich wurde aber kritisiert, dass wir uns in politischer Hinsicht nicht genug engagieren. Wir nehmen solche Kritik ernst und sind über die Bücher. Im März 1986 hat der US-Professor Philip Kotler in der Harvard Business Review einen Beitrag unter dem Titel «Megamarketing» verfasst. In seinem Beitrag zeigte er auf, dass Unternehmen durch politische Rahmenbedingungen in ihrer Produktion und in ihrem Absatz beeinflusst sind. Anstatt diese Rahmenbedingungen einfach so hinzunehmen, sollten Unternehmen ihre Marketingbemühungen nicht bloss auf Produktion und Absatz fokussieren, sondern auch politisch Einfluss nehmen, um ihre Marktsituation zu verbessern. Diese Zielsetzung bezeichnet er als Megamarketing. Grosse Unternehmen haben das schon lange erkannt und holen Politiker in ihren Verwaltungsrat. Das können sich KMU selten leisten. Es ist daher folgerichtig, wenn wir vom KMU-Verband uns um die politischen Rahmenbedingungen auf den Märkten unserer Mitglieder verstärkt bemühen. Es ist auch nicht so, dass wir uns in dieser Hinsicht noch nie engagiert hätten, haben wir doch in der letzten Nummer unsere Petition zum 2-Milliarden-Paket lanciert. Das war ein grosser Erfolg, konnten wir doch innert 48 Stunden über 7'800 Unterschriften sammeln. Das 2-Milliarden-Paket ist nun vom Tisch. Und wir gehen ein neues Projekt an.
Die Solothurner Kantonsrätin Colette Adam (www.aup.ch) hat einen innovativen Ansatz zur Reduktion der Steuerbelastung entwickelt. Früher wurde mit irgendwelchen weiteren Freibeträgen und Abzügen für diese oder jene Interessengruppe Politik gemacht; nur die Gebühren- und Steuerbelastung der KMU und Privathaushalte ist nicht wirklich gesunken. Sie wollte mit einem neuen Ansatz eine effektive Entlastung erreichen. Die von ihr konzipierte, anfangs September 2011 im Kanton Solothurn publizierte Volksinitiative «Weniger Steuern für alle» will eine langfristige Entlastung für KMU und Privathaushalte durch einen Steuerrabatt erzwingen. Von den zu zahlenden Steuern können je nach Einkommenshöhe 10 bis 15% Rabatt abgezogen werden. Das bedeutet, wer CHF 3'000 Steuern bezahlen müsste, bekommt im Kanton Solothurn 15% Rabatt (im Beispiel entspricht das CHF 450) und muss folglich nur noch CHF 2'550 bezahlen. Diese Solothurner Initiative kann Signalwirkung für die ganze Schweiz haben. Wir haben uns deshalb entschlossen, die Initiative zu unterstützen und bei der Sammlung der Unterschriften mitzuhelfen. Über unseren nächsten Newsletter verteilen wir das Initiativ-Formular an unsere Adressaten. Stimmberechtigte im Kanton Solothurn sollen mit Name Vorname, Geburtsdatum sowie Strasse und Hausnummer aufgeführt werden und ihre Unterschrift leisten. Auf einem Bogen dürfen nur Stimmbürger aus einer Gemeinde aufgeführt werden; d.h. bei mehreren Gemeinden sind mehrere Bogen auszudrucken. Die Bogen sollen anschliessend im Original an unsere Vertretung in Olten geschickt werden. Die Adresse lautet: *Schweizerischer KMU-Verband, Sektion Solothurn, Küng Rechtsanwälte, Ringstrasse 6, 4600 Olten*. Anschliessend müssen von uns die Beglaubigungen der Unterschriften bei den Einwohnergemeinden eingeholt werden. Es geht auch darum zu zeigen, dass wir mit unseren Mitgliedern in der Lage sind, politisch Einfluss zu nehmen, damit die Politiker nicht einfach machen, was sie wollen, sondern mit uns KMU zu rechnen ist.
In diesem Sinne bitte ich Sie, am 23. Oktober 2011 an den Wahlen teilzunehmen und KMU-Vertreter in National- und Ständerat zu wählen (z.B. unser KMU-Anwalt im Kanton Solothurn: Dr. Manfred Küng, Liste 2, zweimal auf jeden Wahlzettel zu schreiben). Doch aufgepasst: es ist nicht leicht, richtig zu wählen; wer nicht genau hinschaut, verhilft ungewollt einem politischen Gegner zu einem Sitz im Parlament. Beachten Sie den Beitrag «Richtig wählen!» weiter hinten. Und ich bitte Sie, uns bei der Sammlung der Unterschriften «Weniger Steuern für alle» zu unterstützen.

Es grüsst Sie freundlich *Roland M. Rupp*
Leiter der Geschäftsstelle SKV
verlag@netzwerk-verlag.ch

Passwort für die Ausgabe 9: Zebi
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)

Inhaltsverzeichnis

Schweizerischer KMU Verband 4–5/10
Politik 6–9
SuisseEMEX'11 Rückschau 11
Unternehmertreffen 12–15
Riskmanagement 16
Rechtsberatung 17
Treuhand 18
Finanzierung 19–22
Versicherung 23
Informatik 24–26
Spitzenruf Kolumne 27
Marketing 28–36
Wirtschaft 38
Immobilien 40–42
Technik 43
Management 44–47
Kommunikation 48
Aus- und Weiterbildung 49/62
Mehrwertpartner-Programm 50–52
Sicherheit 53
Gastro 54–55
Gesundheit 56–57
Büroservice 58
Buchtipp 60
Veranstaltungen 61
Veranstaltungskalender/Impressum 63

buch.ch

Grenzgespräche 8. & 9. 9. 2011 Hotel RAMADA Basel

In Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen KMU Verband und MIT, Verein zur Förderung internationaler Kontakte

Peter Ibbeken, Präsident MIT Baden Württemberg

«Globalisierung ist für unsere Volkswirtschaften das, was für die Physik die Schwerkraft ist. Man kann nicht für oder gegen das Gesetz der Schwerkraft sein – man muss damit leben.»

Alain Minc, frz. Ökonom

Terminvorschau:
Die nächsten Grenzgespräche-Brückengespräche finden am 21.09. und 22.09. 2012 auf deutscher Seite statt.

Auf den Mittelstand setzen: Verantwortung stärken – Freiräume erweitern – Grenzen überschreiten

Der neu gegründete Verein hat mit seinen Initiatoren und seiner Initiative «Auf den Mittelstand setzen: Verantwortung stärken – Freiräume schaffen – Grenzen überschreiten» Themenbereiche identifiziert, die für kleine- und mittlere Unternehmen und Ihren wirtschaftlichen Erfolg von zentraler Bedeutung sind. Die erstmals stattgefunden Grenzgespräche haben gezeigt, dass Deutschland und die Schweiz näher zusammen rücken können. Nicht nur die Referate bzw. Themen wie, Unternehmerische Standortentscheidung oder Rechtsunterschiede Deutschland und Schweiz waren für die Deutschen Unternehmen eine Annäherung, vor allem das Business Networking und die regen Gespräche der Teilnehmer untereinander waren sensationell.

Gegenseitiges Kennenlernen und das Abtasten gegenseitiger Marktchancen sind der Anfang einer vertrauensvollen künftigen Zusammenarbeit. Es geht nicht darum Firmen zu verlagern, sondern Märkte zu erschliessen und damit Arbeitsplätze zu erhalten oder neue zu schaffen, diesseits oder jenseits der Länder. Netzwerke und Kooperationen leisten einen wichtigen Beitrag zur Förderung grenzüberschreitender Integration. Durch das erfolgreiche Treffen hat sich gezeigt, dass es viele Anknüpfungspunkte gibt, die vom SKV und der MIT in den kommenden Wochen und Monaten weiterverfolgt werden. Man muss das Rad nicht neu erfinden, jedes Land, ob Deutschland oder Schweiz, hat gute Projekte und Möglichkeiten geschaffen, von einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit profitieren alle Beteiligten, gibt Margarete Reiser, Vorsitzende der MIT die künftige Richtung vor.

Anzeigen

Zusammenarbeit zwischen Assoii – Suisse, SKV und der Swiss Business Group

Von links nach rechts: Michele Cassiani, Roland M. Rupp, Vincenzo Caci, Sergio Bonfiglio, Fernando Catalano, Angelo Franchi, Pietro Vaccaro

Die gegenseitige Zusammenarbeit zwischen Assoii – Suisse, SKV und der Swiss Business Group ist in Lugano mit der Unterzeichnung des offiziellen Kooperationsabkommens gestartet worden.

Anlässlich der Festlichkeiten zum 15-jährigen Bestehen der Swiss Business Group wurde im Kongresszentrum von Lugano die Veranstaltung «Die KMU in grenzüberschreitenden Gesprächen» gehalten, während der auch die Zeremonie zur Unterzeichnung des Vertrags zur gegenseitigen Zusammenarbeit zwischen ASSOII – SUISSE, SKV (Schweizerischer KMU Verband) und der Swiss Business Group AG, die die internationale Plattform Start2Business (www.starttobusiness.com) entwickelt hat, stattfand. Die Swiss Business Group unterstützt Unternehmen, die international operieren wollen, mit gezielten Plänen.
Die Wahl von Lugano als Startpunkt zur Einweihung dieser wichtigen Kooperation hat sich bewährt. Lugano ist auch für die beiden im Tessin ansässigen Verbände Assoii – Suisse und SKV ideal, ein Territorium, das durch seine kulturelle Gemeinsamkeit und seine geografische Lage ein idealer Vorposten ist, um mit italienischen Unternehmen zu kooperieren, ohne sich dabei komplett von der Schweiz verabschieden zu müssen. Wobei bei der Unterstützung, die wir den KMU bieten, die Unterschiede und Synergien der beiden Territorien, Schweiz und Italien, natürlich berücksichtigt werden.
Beide Verbände stellen nämlich einen zentralen Bezugspunkt für alle in Italien und in der Schweiz ansässigen KMU dar, wie auch für alle ausländischen Unternehmen, die sich Informationen und Unterstützung für ihr Business in diesem Gebiet wünschen. ASSOII – SUISSE ist der Verband der italienischen Unternehmer in der Schweiz, der seit dem Jahr 2002 auf helvetischem Gebiet operiert, und durch seine besondere Satzung und Stellung die Rolle einnimmt, die Kontakte der Mitgliedsunternehmen zu politischen Institutionen und wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Organisationen zu fördern und die Unternehmen in diesem Bereich zu begleiten.
Der Schweizerische KMU Verband (SKV) ist ein Schweizer Verband für KMU, der mehr als 8.500 Mitglieder zählt und diese auf Schweizer- und internationalem Territorium unterstützt. Dabei werden besonders die Aktivitäten der kleinen und mittleren Unternehmen erleichtert, denen der Verband gezielte Lösungen für ihre Probleme in den unterschiedlichsten Bereichen bietet, von der juristischen Unterstützung, der Ausarbeitung von Verträgen mit formell korrekten Fristen und Bedingungen bis zur Rechtshilfe im Fall von eventuellen Rechtsstreitigkeiten mit Kunden, Zulieferern, Vertriebsstellen oder Mitarbeitern.

Auf der Veranstaltung, die sowohl eine Konferenz als auch eine Networking-Phase zwischen den Unternehmen beinhaltete, sprachen Vincenzo Caci, Präsident der Swiss Business Group, Fernando Catalano, Präsident von ASSOII – SUISSE und Roland Rupp, Vizepräsident des SKV. Alle gemeinsam haben dann in einer feierlichen Zeremonie den Vertrag der gegenseitigen Zusammenarbeit unterzeichnet, der für die Unterstützung der Unternehmen bei ihrem Internationalisierungsprozess wesentlich ist.
«Diese Zusammenarbeit dient dem Zweck den italienischen und schweizer Unternehmen, die gegenseitige Interessen in diesen beiden Ländern haben, eine komplette Unterstützung zu bieten», bestätigte Fernando Catalano in seinem Vortrag. Und weiter: «Bei diesem Zusammenschluss handelt es sich nicht um eine Wettbewerbsphilosophie, die nur der eigenen Zielsetzung dient, sondern um eine gegenseitige Zusammenarbeit, deren Ziel die Verbreitung der Kenntnisse der einzelnen Organisationen ist, so dass eine Annäherung seitens der Unternehmen an beide Realitäten vereinfacht wird.»

«Die KMU in grenzüberschreitenden Gesprächen» ist als Einleitung zu einer Reihe von weiteren Veranstaltungen gedacht (die in einem Klima der kontinuierlichen, gegenseitigen Zusammenarbeit der Organisationen entstehen werden) und die günstige Bedienungen für alle Unternehmen schaffen wollen, die ihre Wettbewerbsfähigkeit durch gezielte Vorgehensweisen stärken möchten und die dazu an der Teilnahme an Veranstaltungen und Matching-Events in Italien und im Ausland interessiert sind.

«Die KMU an grenzüberschreitenden Gesprächen teilhaben zu lassen, ist hier kein Werbeslogan, sondern ein realer Treffpunkt für eine Zusammenarbeit über die Landesgrenzen hinaus», meinte Vincenzo Caci und fasst abschiessend das Ziel der Zusammenarbeit der drei Organisationen mit den folgenden Worten zusammen: «Wir setzten uns dafür ein, Unternehmen verschiedener Länder zusammenzubringen, so dass sich aus unseren einfachen, zweckdienlichen Treffen, die das Budget der KMU nicht belasten, eine internationale Kooperation entwickeln kann.»

Auch der Vizepräsident der SKV hat zu diesem Zweck noch einmal die Wichtigkeit der Zusammenarbeit der Organisationen unterstrichen: «Um allen Aktivitäten und allen Erfordernissen der zirka 8700 Mitgliedsunternehmen gerecht zu werden, brauchen auch wir Unterstützung und schätzen uns daher sehr glücklich, dass uns Organisationen wie die Swiss Business Group und ASSOI beistehen werden, die unsere Mitglieder beim Internationalisierungsprozess oder beim Eröffnen von Niederlassungen in der Schweiz aufs Beste unterstützen können.

Der Abend klang schliesslich mit einer Business Networkig-Phase und einem feierlichen Business Cocktail aus, während dieser es auch die Gelegenheit gab, sich auf der Start2Business Plattform einzutragen, dem Instrument, das die Interaktion und die Unterstützung der KMU seitens der Verbände erleichtert.
Assoii – Suisse, SKV und Swiss Business Group laden alle Unternehmen zum **Matching-Event vom 22. bis zum 23. Mai 2012 im Kongresszentrum von Lugano** ein, eine einmalige Gelegenheit bei einem grossen und extra für KMU konzipierten Business-Event dabei zu sein, an dem auch die drei Verbände präsent sein werden.

Aussichten 2012 für KMU

KMU-Politik mit gesellschaftlicher Verantwortung
Von Christian Levrat, Präsident SP

Für die SP gilt der Grundsatz, dass die Wirtschaft für die Menschen da ist und nicht umgekehrt.
Für uns stehen folgende Punkte im Zentrum:

- **Investitionen für den ökologischen Umbau.** Die Investitionen von heute in den Öffentlichen Verkehr, erneuerbare Energieträger und den ganzen Cleantech-Bereich sind der Garant für neue Arbeitsplätze und unseren Wohlstand der Zukunft.
- **Wirtschaftpolitik ist mehr als Steuern senken.** Für Unternehmen ist der Steuerfuss nicht der einzige Standortfaktor, wichtiger sind beispielsweise eine gute Infrastruktur und qualifizierte Arbeitskräfte. Darum ist die Fixierung auf den Steuerfuss für die Unternehmen kontraproduktiv.
- **Bildung und Innovation ermöglichen Chancen für alle.** In der Bildungspolitik darf nicht gespart werden, denn nur eine hohe Qualität der Bildung auf allen Stufen (Volksschule, Hochschule, Berufsbildung etc.) kann die internationale Konkurrenzfähigkeit in einer Wissens- und Dienstleistungsgesellschaft sichern.
- **Arbeitsmarktintegration statt Ausgrenzung.** Die Erwerbsarbeit ist in unserer Gesellschaft nach wie vor zentral. Umso wichtiger ist eine konsequente Politik der Arbeitsmarktintegration und des permanenten Lernens. Anständige Löhne gehören zu jeder verantwortlichen Unternehmenspolitik.
- **Realwirtschaft stärken statt Finanzspekulationen begünstigen.** Die Finanzwirtschaft hat im Dienste der Realwirtschaft zu stehen und nicht umgekehrt. Ein entscheidender Schritt gegen die Vormacht der Finanzmärkte ist eine globale oder zumindest europäische Besteuerung internationaler Finanztransaktionen.

Politische Aussichten für KMU im Jahre 2012
Von Ueli Leuenberger, Präsident Die Grünen

Die Aussichten für KMU werden 2012 voraussichtlich durch die instabile Wirtschaftslage und den starken Schweizer Franken geprägt sein.
Unternehmen, welche auf Ökologie und grüne Technologien setzen, werden aber trotz vieler Unsicherheiten die Gewinner sein.
Denn die wirtschaftliche und ökologische Krise zeigt, dass wir dringend neue Ideen und Technologien brauchen.

Die Grünen setzen sich für staatliche und private Investitionen für einen «green new deal» ein. Die Schweiz soll weniger Erdöl brauchen und den Ausstieg aus der Atomenergie vorantreiben. Unternehmen, welche in dieser Richtung aktiv sind, sollen speziell gefördert werden.

Weiter setzen sich die Grünen, wie schon im Jahr 2011, für eine aktive Währungspolitik der Nationalbank ein. Der Franken ist auch bei 1.20 zu hoch bewertet und muss weiter an Wert verlieren. Die Politik muss den Finanzspekulanten klare Grenzen setzen.
Die KMU sollen von einem Bankenwesen profitieren, welches Kredite für kleine und innovative Unternehmen bereit stellen kann.
Leider ist die Realität heute anders. Übergrosse Banken und Unternehmen profitieren vom aktuellen Wirtschaftssystem auf Kosten der breiten Bevölkerung und der KMU.

Die Grünen werden sich 2012 deshalb noch stärker für das Trennbankensystem einsetzen und für eine Wirtschaftsordnung, welche nicht nur den Reichsten und Grössten etwas bringt.

Politische Aussichten der KMU im Jahre 2012
Von Martin Bäumle, Präsident Grünliberale

Die KMU sind die Stütze für die Schweizer Wirtschaft und den Wohlstand.

Auch im Jahr 2012 werden die Grünliberalen die Interessen der KMU hoch gewichten.

Die Grünliberalen stehen ein für gesunde Staatsfinanzen, eine attraktive steuerliche Umgebung, einen schlanken Staat und für administrative Entlastungen bei KMU.

Trotz Frankenstärke ist Ruhe bewahren und mit einer nachhaltigen Unternehmenssteuerreform III sollen KMU gezielt und nachhaltig entlastet werden.

Gerade eine Steuerbefreiung von Forschung und Entwicklung wäre besser als bis zu zwei Milliarden Steuergelder hilflos zu verteilen.

Längerfristig wollen wir mit der grünliberalen Volksinitiative «Energie- statt Mehrwertsteuer» den KMU neue Chancen eröffnen und die Wertschöpfung von Steuern befreien.

Mit dieser Initiative würden die komplizierte Mehrwertsteuer und die ganze -Administration wegfallen.

Zudem würden Anreize geschaffen für nachhaltiges Investieren, Wirtschaften und Produzieren.

Aussichten 2012 für KMU

Politische Aussichten für KMU im Jahre 2012
Von Christophe Darbellay, Präsident CVP

Den KMU steht wegen dem starken Franken ein schwieriges Jahr bevor. Sie sind von Wirtschaftskrisen jeweils besonders stark betroffen. Sie können und wollen ihre Produktion nicht auslagern oder Arbeitsplätze ins Ausland verlegen. Im Gegenteil: Sie setzen sich für den Erhalt der Arbeitsplätze in der Schweiz ein und versuchen ihr Gewerbe so gut es geht zu optimieren und die Krise zu überstehen. Damit setzen sie sich ganz besonders für unseren Wirtschaftsstandort und unsere Arbeitsplätze ein. Sie haben es besonders verdient, von der Politik unterstützt zu werden.

Die CVP setzt sich dafür ein, dass im Krisenfall die Unternehmen auf das bewährte Prinzip der Kurzarbeit setzen können und sollen. Abgesehen davon ist es wichtig, die für die KMU immer grösser werdenden administrativen Belastungen merklich zu reduzieren. Die CVP will auf der Basis der bestehenden Infrastruktur spürbare Entlastung schaffen, damit auch KMU sich stärker auf ihr Kerngeschäft fokussieren können. Gleichzeitig sollen die administrativen Hürden für Personalanstellungen sowie für die Schaffung von Lehrstellen durch Selbstständigerwerbende gesenkt werden.
In jedem Kanton soll eine Kompetenzstelle – ein «One-Stop-Shop» – für KMU geschaffen werden, mit dem Ziel generell den administrativen Aufwand für KMU sowie die administrativen Hürden für die Schaffung von Lehr- und Arbeitsstellen im Speziellen zu reduzieren. Die CVP hat in der Herbstsession dazu eine Interpellation eingereicht und fordert den Bundesrat auf, abzuklären, welche Rahmenbedingungen getroffen werden können, so dass diese One-Stop-Shops in allen Kantonen umgesetzt werden können.

Konsequente liberale Politik für KMU
Von Fulvio Pelli,
Präsident FDP.Die Liberalen

Dunkle Wolken sind am Horizont aufgezogen: 2012 wird für die Schweizer KMU ein schwieriges Jahr. Neben der Frankenstärke droht ihnen wegen der schlechten Aussichten im Ausland auch noch ein Konjunktureinbruch.
Politisch werden die Weichen für die Schweizer Unternehmen schon mit den Wahlen am 23. Oktober 2011 gestellt: Machen die neuen Parlamentarier in der kommenden Legislatur Politik für KMU mit Bürokratieabbau, flexiblem Arbeitsrecht, tieferen Steuern und mehr unternehmerische Freiheit? Oder werden KMU noch stärker als heute belastet und mit absurder Bürokratie schikaniert?
Viel steht auf dem Spiel: Die Linken bedrohen den Standort Schweiz mit immer neuen Forderungen nach mehr Steuern, Verboten und einem aufgeblähten Sozialstaat. Mit dem Frontalangriff auf die Personenfreizügigkeit wollen die Abschotter zurück zu Kontingenten und individuellem Integrationsnachweis und gefährden die Bilateralen Verträge.

Mehr denn je brauchen KMU eine verlässliche wirtschaftsfreundliche Politik – die Politik der FDP.Die Liberalen. Wir sind laut wissenschaftlichen Studien die KMU-freundlichste, wirksamste und liberalste Kraft im Parlament. Ob mit unserer Volksinitiative «Bürokratie-Stopp!», mit der Fitnesskur für den Standort Schweiz oder dem erfolgreichen Einsatz für Vereinfachungen im Rechnungslegungsrecht: Wir kämpfen konsequent und ehrlich für die Entlastung der KMU.

Damit wir uns weiterhin für Sie einsetzen können, brauchen wir Ihre Unterstützung – aus Liebe zur Schweiz.

Politische Aussichten für KMU im Jahre 2012
Von Toni Brunner, Präsident SVP

Der durchschnittliche KMU-Betrieb muss heute ungefähr 55 Stunden pro Monat für den administrativen Aufwand einrechnen. Deshalb verlangt die SVP eine Rückkehr zur Einfachheit. Wir fordern eine rigorose Streichung überflüssiger bürokratischer Hürden, um die Unternehmen zu entlasten.

Viele Betriebe leiden jedoch in erster Linie unter der ständig wachsenden Belastung durch Steuern, Abgaben und Gebühren. Deshalb fordern wir, dass die Gewinnsteuer reduziert wird, dass keine Doppelbesteuerung von Unternehmungsgewinnen mehr stattfindet, sowie dass die Gewinne, welche in ein Unternehmen reinvestiert werden, einem günstigeren Steuersatz unterstellt werden.
Um die Berufsbildung in der Schweiz auf einem hohen Stand halten zu können, müssen für Betriebe, welche Lehrlinge ausbilden, Anreize geschaffen werden. Um den Werkplatz Schweiz nachhaltig zu stärken, ist es von zentraler Wichtigkeit, dass die hiesigen Unternehmer in Zukunft wieder mehr unternehmerische Freiheiten geniessen können.

Die SVP setzt sich deshalb für eine Flexibilisierung der Arbeits- und Öffnungszeiten ein. Grossen Handlungsbedarf lokalisiere ich allerdings auch im Bereich Verkehr. Die Verkehrs-Verhinderungspolitik der letzten Jahre hatte desaströse Auswirkungen auf Handel und Gewerbe. Deshalb setze ich mich dafür ein, dass zum Beispiel mehr Parkplätze in unmittelbarer Nähe der Geschäfte und Arbeitsplätze vorhanden sind, länger als eine halbe Stunde lang parkiert werden darf und die Parkgebühren gesenkt werden.

Richtig wählen!

Am 23. Oktober 2011 finden die National- und Ständeratswahlen statt. Die KMU sind in der Schweiz eine wichtige wirtschaftliche Gruppe, weil sie erheblich zum Volkseinkommen und zur Schaffung von Arbeitsplätzen beitragen. Allerdings sind die KMU im Eidgenössischen Parlament unzureichend vertreten und können sich zu wenig Gehör im Gesetzgebungsprozess verschaffen. Die Stimmbürger müssen sich Rechenschaft darüber ablegen, was sie mit ihrer Stimmabgabe bewirken. Nach dem zweiten Weltkrieg war das einfacher, wussten doch die Arbeiter, dass sich Sozialdemokraten und Gewerkschaften für sie einsetzen. Dafür konnten Arbeitgeber und Unternehmer damit rechnen, dass der Freisinn ihre Interessen schützt. Doch inzwischen finden sich in den Reihen der FDP Vertreter von Arbeitnehmerverbänden, ohne das diese ihr gewerkschaftliches Engagement in ihren Inseraten offen legen.

Der gesellschaftliche Wandel hat das alte Links-Rechts-Schema aufbrechen lassen. Wie sollen Kleinunternehmer ihre Interessenvertreter finden? Wer sich für eine bestimmte Liste entscheidet, weil viele Gewerbetreibende aufgelistet sind, muss sich fragen, inwieweit seine Stimmen öffentlichen Funktionären oder Gewerkschaftsvertretern zukommt. Wie vorgehen? Nutzen Sie das Internet. Auf der Homepage des Kantons (z.B. www.so.ch) und auf www.admin.ch finden Sie unter «Parlament» von den Kandidaten jene, die im Kantonsrat oder National- und Ständerat sind. Die Rubrik «Interessenbindungen» zeigt, wer dem Gewerbe verbunden ist. Sodann googlen Sie «moneyhouse» mit dem Namen des Kandidaten und Sie können anhand der Trefferliste erkennen, ob der betreffende Kandidat echter Gewerbevertreter oder bloss Lobbyist für Grossunternehmen ist. Das ist zugegebenermassen etwas aufwändig. Aber es wäre doch andererseits ärgerlich, wenn Ihre für Gewerbevertreter gedachte Stimme einem Funktionär oder Gewerkschafter zum Sitz verhelfen würde.

Vor hundert Jahren gab es einen klaren politischen Interessengegensatz zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern. Die moderne Arbeitsgesetzgebung hat diese Gegensätze schwinden lassen. Wer als Arbeitgeber seine Mitarbeiter schlecht behandelt, verliert seine guten Mitarbeiter. Ist es heute nicht so, dass Arbeitgeber und Arbeitnehmer von bürokratischen Auflagen oder hohen Gebühren gleichermassen betroffen sind? In meinem Betrieb sind Wähler praktisch aller Parteien vertreten. Intressanterweise stören wir uns über die Parteigrenzen hinweg an den gleichen Missständen im politischen Alltag. Auch unter diesem Blickwinkel ist das alte Links-Rechts-Schema überholt. Wie sollen Arbeiter und Angestellte ihre Interessenvertreter finden? Das Personenfreizügigkeitsabkommen mit der EU hat den Schweizer Arbeitsmarkt geöffnet. Weil die Löhne und die Arbeitslosengelder in der Schweiz höher als in den europäischen Nachbarländer sind, hat die Zuwanderung in die Schweiz zugenommen. Dadurch geraten die Löhne in der Schweiz unter Druck. Ähnlich betroffen sind KMU im Bauhaupt- und Baunebengewerbe, die mit Margendruck durch Scheinselbständigerwerbende aus dem EU-Raum konfrontiert sind. Mit ihrer Initiative fordert die SVP ein Wechsel zur kontrollierten und dosierten Zuwanderung. Die heutigen Gewerkschaften sind Dienstleistungsunternehmen mit einer grossen Zahl ausländischer Kunden (Mitglieder). Schon deswegen fällt es ihnen schwer, sich gegen die Personenfreizügigkeit auszusprechen. Sie fordern stattdessen Verwaltungsmassnahmen gegen Lohndumping. Ob man mit solchen bürokratischen Massnahmen langfristig gegen die Marktkräfte ankommt, darf bezweifelt werden. Bei dieser Ausgangslage müssen sich Schweizer Arbeitnehmer im Hinblick auf die anstehenden Wahlen die Frage stellen, ob ihre Interessen nicht bei der SVP besser aufgehoben sind als bei den Sozialdemokraten und den Gewerkschaften, die ihre Politik auf die Interessen ihrer ausländischen Mitglieder ausrichten müssen. Und damit sind sie mit einer ähnlichen Frage wie die Gewerbetreibenden konfrontiert. Angestellte und Arbeiter einerseits und Arbeitgeber anderseits müssen sich gut überlegen, wer ihre Interessen im gegenwärtigen Zeitpunkt am Besten vertritt.

Die traditionellen Parteien SP, FDP und CVP vertreten ein breites Spektrum von Interessen bei einer immer schmäler werdenden Klientel. Das schafft Spannungen und Unzufriedenheit bei den Wählern. Diese wenden sich ab und suchen ihr Heil in Organisationen wie den Grünliberalen, der EVP oder der BDP. Dabei handelt es sich um Parteien, die keine eigene Fraktion bilden können und deshalb mit den alten Parteien FDP oder CVP Gemeinschaften bilden müssen. Ein Wähler, der mit CVP oder FDP unzufrieden ist und das bei den Wahlen zum Ausdruck bringen will, muss sich überlegen, ob er wirklich die alten Parteien indirekt unterstützen und seine Stimme einer neuen Partei geben will, die im Rucksack einer alten Partei hockt. Das sind Scheinlösungen. Abgesehen davon, lehrt die Geschichte, dass gute politische Lösungen zwischen gossen Blöcken gefunden werden, während eine hohe Zahl von Kleinstparteien die politische Stabilität eher gefährden. Und wir vom Gewerbe sind auf stabile Rahmenbedingungen angewiesen.

Richtig wählt, wer an den Wahlen vom 23. Oktober 2011 mitwählt. Und wer von seinen Gewählten nicht enttäuscht werden will, muss sich ein Bild darüber machen, ob sein Kandidat oder seine Kandidatin im Gewerbe verankert ist. Das ist ein erster Schritt um die Rahmenbedingen für KMU in diesem Land zu verbessern. *Dr. Manfred Küng*

Dr. Manfred Küng ist Rechtsanwalt und Seniorpartner mit verschiedenen Büros in der Deutschschweiz (www.kueng-law.ch). Er ist Kantonsrat im Kanton Solothurn, wo er für den Nationalrat auf Liste 2 kandidiert: www.iuni.ch.

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

Anzeigen

Ihr Ergonomie-Fachgeschäft Ergo Point www.sitz.ch

Ohne kostengünstige Energie kein Wohlstand!

Ulrich Schlüer, Nationalrat

Die Schweiz konnte sich in den vergangenen Jahren auch als Hochlohn-Land im internationalen Wirtschaftswettbewerb gut behaupten.

Als Geschenk vom Himmel in den Schoss gefallen ist der Eidgenossenschaft dieser Erfolg freilich nicht. Zumal die Schweiz – vom Wasser einmal abgesehen – keine eigenen Rohstoffe besitzt. Das heisst im Klartext: Was in der Schweiz verarbeitet werden soll, dafür muss die Schweiz zuvor die Rohstoffe ins Land einführen. Und einen massgeblichen Teil der verarbeiteten Produkte muss das Exportland Schweiz schliesslich wieder ausführen. Nicht zuletzt, um Devisen für den Rohstoffeinkauf zu gewinnen.

Gelingt es nicht, die für solche Produktionsweise anfallenden Unkosten in erträglichen Grenzen zu halten, dann bliebe der Schweiz der Wirtschaftserfolg als Exportnation und Hochlohn-Land versagt.

Überlebenswichtig für die Schweiz ist also, dass die Kosten für den Transport der benötigten Rohstoffe ins Land herein und für die zu exportierenden Fertigprodukte aus unserem Land hinaus bezahlbar bleiben. Ein zweiter Faktor ist nicht minder wichtig: Dank Erfindergeist, dank grosser Innovationskraft und ausgeprägter Leistungsbereitschaft muss die Schweiz eine Spitzenstellung bezüglich hochwertiger, weltweit gesuchter Produkte einnehmen und auf Dauer halten können. Für die Herstellung von Massenprodukten ist die Schweiz zu teuer. Die Produktion einzigartiger Spitzenprodukte sichert unseren Wohlstand. Spitzenprodukte resultieren aus anspruchsvollen Produktionsvorgängen, sind Resultate kontinuierlicher, hochentwickelter Forschung. Forschungsplätze und Spitzenprodukte stellen hohe Ansprüche an sichere, erschwingliche Energieversorgung. Tiefe Energiepreise waren und sind für den Wirtschaftserfolg der Schweiz unabdingbare Voraussetzung – es sei denn, die Schweiz, die Schweizerinnen und Schweizer wären nicht länger daran interessiert, dass unser Land ein Hochlohn-Land bleibt.

Erschwingliche Transportkosten einerseits, tiefe Energiepreise andererseits: Das ist der Schlüssel für den Schweizer Wirtschaftserfolg, der allen, die mit Kopf und Hand diesen Wirtschaftserfolg erarbeiten, hohe Löhne sichert – zumeist deutlich höhere Löhne als im Ausland.

Wer nach Alternativen ruft, wer von Alternativ-Energie träumt, kann den beiden Grundvoraussetzungen für eine weltweit konkurrenzfähige Schweizer Wirtschaft – tiefe Energiepreise und tiefe Transportkosten – nicht ausweichen. Energiepreise als Resultat von Alternativ-Träumen explodieren zu lassen – das kann jeder. Wer wirtschaftstauglich sein will, wer unserem Land den Wirtschaftserfolg langfristig sichern will, muss sich bewusst sein, dass nur solche Alternativ-Energien für die Schweiz in Frage kommen, welche die Produktionskosten nicht verteuern. In Sicht sind solche Alternativ-Energien bis heute nicht.

Wohlgemerkt: Es geht nicht darum, Arbeitsplätze in der klassischen Energie-Versorgung zu ersetzen durch Arbeitsplätze in alternativen Energie-Anlagen. Es geht darum, ob Produktion in der Schweiz überhaupt noch stattfinden kann. Davon hängen Hunderttausende Arbeitsplätze ab.

Ulrich Schlüer, Nationalrat

Schweizerzeit

Schweizerzeit Verlags AG
Postfach 23
8416 Flaach
www.schweizerzeit.ch

Anzeigen

Bildungspool® mit erster umfassender iPhone App eines Schweizerischen Kursportals

Bildungspool® – das Kursportal mit dem grössten Werbenetzwerk für Bildungsangebote in der Schweiz – lanciert seine kostenlose iPhone App im App Store. Über 400 Bildungsanbieter präsentieren in dieser App rund 25'000 Kurse, Seminare und Lehrgänge. Auch Menschen mit einer Behinderung werden diese App schätzen, denn sie findet mit sogenannten Handicap-Filtern gezielt die barrierefrei zugänglichen Bildungsangebote.

Bildungspool® macht mit der App sein umfangreiches Kursverzeichnis nun auch auf iPhone, iPad und iPod touch zugänglich.

Die App zeigt alle kaufentscheidenden Kursinformationen und unterstützt alle Kontaktmöglichkeiten zu den Anbietern. Die App kann kostenlos im App Store herunter geladen werden.

Was bietet die App?
Lastminute-Angebote; Auswählen, Suchen und Sortieren von Bildungsangeboten; Blättern in Ergebnislisten; Reduzieren umfangreicher Ergebnislisten mit mehrstufigen Filtern; Detailansicht mit wichtigen Kursinformationen und allen Kontaktmöglichkeiten; Weiterempfehlen von Bildungsangeboten; Merkliste; Sechs verschiedene Handicap-Filter zum Auswählen und Suchen barrierefreier Bildungsangebote für Menschen mit Behinderung.

Warum eine Funktion «Behinderung»?
Das Behindertengleichstellungsgesetz verlangt die Beseitigung von Benachteiligungen von Menschen mit Behinderungen, auch im Bildungsbereich. In Zusammenarbeit mit der Behindertenkonferenz Kanton Zürich haben wir im Jahr 2008 als Pionierleistung kontrollierbare Kriterien erarbeitet, die ein barrierefrei zugängliches Bildungsangebot erfüllen muss.

Bildungspool® hat diese Kriterien als erstes Kursportal funktionell implementiert. Die Website www.bildungspool.ch und die App sind deshalb die einzigen Kursverzeichnisse, welche die speziellen Anforderungen von Menschen mit Behinderung berücksichtigen. Die Bildungsangebote sind klassifiziert nach barrierefreier Zugänglichkeit, für verschiedene Behinderungsarten.

Wo kann eine Dame im Rollstuhl den Lehrgang zur Marketingfachfrau besuchen? Auf diese Frage gibt nur Bildungspool® und seine App eine verlässliche Antwort.

Bildungspool®
Die besten Bildungsanbieter - die besten Bildungsangebote

Wie wurde die App bisher bewertet?
Ausschliesslich mit der Höchstnote 5!

«Tolle Sache! – Endlich erhält man den Durchblick im Bildungsdschungel, vielen Dank!»
«Einwandfrei mit interessanten Angeboten – Optimal um Kurse zu finden, riesiges Angebot. Suche nach Region eingeschränkt ist tiptop!»
«genial! – grosses angebot an kursen, gut durchsuchbar»
«Superidee! – Sehr gute Idee! Endlich wieder einmal eine App die was bringt. Bravo!»
«tiptop – gut um kurse zu finden? privat oder für weiterbildung. cool wären lastminute angebote auf standortbasis»

Wo gibt es mehr Informationen?
iTunes:
http://itunes.apple.com/app/bildungspool/id455983753
Bildungspool®:
http://www.bildungspool.ch

Rückfragen:
Herr Beat-Felix Stocker
Geschäftsleitung Bildungspool® (Schweiz)
Tel. 061 281 33 33
stocker@bildungspool.ch

Anzeigen

Rückschau auf die SuisseEMEX´11

Die SuisseEMEX ist vorbei. Rund 13'000 Fachbesucher, vor allem aus der Schweiz, Deutschland und Österreich haben die Möglichkeit genutzt und sich über alle Bereiche des Marketings ausführlich informiert. Auch wir vom Schweizerischen KMU Verband waren dort mit unserem Stand präsent und haben auf rund 70 m² zusammen mit zahlreichen Standpartnern im SKV Businesspark alle Facetten modernen Marketings gezeigt.

Dass wir an unserem Stand auch die beiden Unterhaltungskünstler Kerstin Andreatta und Robert Ganahl präsentieren durften, welche mit ihren Zauberkünsten das Publikum verblüffen und mit ihrem Charme bezaubern konnten, hat natürlich ab und zu dafür gesorgt, dass es zu Publikumsstau vor unserem Stand gekommen ist.

Die zahlreichen Gespräche mit den Besuchern haben uns eines klar gezeigt: Sehr viele KMU konnten sich einfach zu wenig Zeit nehmen, einen umfassenden Marketingplan für Ihr Unternehmen zu erstellen, welche wirklich alle Facetten beinhaltet und bei welchem auch die Onlinemedien wie Facebook, Xing und Youtube gebührend berücksichtigt werden. Zum Glück war an unserem Stand mit Robert W. Haas ein ausgesprochener Spezialist anwesend, welcher als KMU Lotse gerade die modernen Medien den KMU näher erläutert hat. Dass wir speziell für die EMEX den praktischen «Werbeberater für KMU» im handlichen A5 Format herausgebracht haben und darin nicht nur die verschiedensten Marketingmöglichkeiten vorgestellt, sondern auch einen kompletten Werbeplanungsraster integriert haben, war für viele Empfänger ein wahrer Glücksfall. Sollten Sie noch keinen solchen Werbeberater erhalten haben, so können Sie diesen auch als PDF auf www.netzwerk-verlag.ch herunterladen.

Für uns steht schon jetzt fest: Auch 2012 werden wir an der EMEX vertreten sein. Vielleicht mit Ihnen als Standpartner?

Roland M. Rupp

Gewinner der Vorauslosung:

Eine Übernachtung für 2 Personen in der Klimt Junior Suite inkl. Frühstücksbuffet im Boutique – Hotel «BELLE EPOQUE» in der Berner Altstadt www.belle-epoque.ch haben gewonnen:

*Iris Leutert, Zürich
*Bernd Gottwald, Wattwil

2 Showtickets für «Swiss Christmas» Akrobatik * Schauspiel * Musik für Kat. 1 und 2 www.swisschristmas.com haben gewonnen:

*Norbert David Lohrmann, Zürich
*Mark Müller, Meggen

Die Endauslosung findet beim letzten Unternehmertreffen in Zürich am 17. 11. 2011 im Üdiker-Huus in Uitikon statt. www. unternehmertreffen.ch

SÜDOSTSCHWEIZ PRINT
RAMADA
mdm training
ADVENTURE WORLD KIDDYS® www.kiddys.ch
Kerstin | Robert Zauberkünste www.zauberkünste.at
GREENKERN MEDIA
Der KMU-Lotse
BallonBox®
aranea marketing

Unternehmertreffen vom 25.8.2011 in Wädenswil
Ehemalige Unternehmer helfen Neuunternehmern

Fast hundert KMU des netzwerk-zuerich präsentierten sich nach den Sommerferien in der Kulturhalle Glärnisch in Wädenswil, um ihre Produkte und Dienstleitungen anlässlich einer Tischmesse zugänglich und bekanntzumachen. Der Mix aus Kleinunternehmern mit Produktionsbetrieben und Dienstleistungen macht jedes Unternehmertreffen – wie in Wädenswil – zu einem individuellen Treffpunkt von Networkern und Neuunternehmern, die sich austauschen und von den Beziehungen anderer profitieren.

Der Einstieg ins Unternehmertreffen in Wädenswil machte der Kurzvortrag und die Vorstellung von ***PowerSearch***. Eine Gesellschaft, welche 1997 gegründet wurde und sich als Partner mit mehrjähriger Erfahrung auf die Spezialisierung im Bereich Human Resources konzentriert. Sie unterstützt Unternehmen bei der Rekrutierung von Fach- und Führungskräften und garantiert erfolgsorientiertes Verhalten und ein Höchstmass an Qualität und langfristiger Kundenorientierung. ***PowerSearch*** unterstützt Unternehmen in allen Bereichen der Organisation, der Führung und des Personalwesens mit Beratern, die über langjährige Berufs-, Branchen- und Führungserfahrung verfügen. Andreas Malär und sein Team stehen Ihnen für alle Fragen gerne unter Telefon 044 380 55 50 oder info@powerserach.ch zur Verfügung.

adlatus – Ihr Gesprächspartner

Ein besonderes Interesse in Wädenswil weckte ***adlatus***, ein Netzwerk aus erfahrenen ehemaligen Führungskräften und Spezialisten, die sich zum Ziel gesetzt haben, Neuunternehmer im Aufbau ihrer Firmen zu unterstützen. Was kann ***adlatus*** für Sie tun? Lösungsorientierte und kompetente Beratung bei Nachfolgeregelungen, Start-up-Coaching, Firmengründung, Controlling, Projektmanagement, Company-Check-up und viele weitere Dienstleistungen.

adlatus ist 1082 aus dem Bedürfnis entstanden, effiziente und kostengünstige Unterstützung bei strategischen und operativen Entscheidungen für Unternehmen aus dem ganzen Spektrum der Wirtschaft bieten zu können. Die Lösung: ehemalige Führungspersönlichkeiten geben ihre Erfahrung und ihr grosses Praxiswissen weiter. So entwickelte sich schnell ein äusserst flexibles Netzwerk mit heute über 350 Mitgliedern in allen landesteilen. Führungskräfte und Fachspezialisten, Generalisten wie Spezialisten, die situationsgerecht und pragmatisch operieren. Weitere Informationen erhalten Sie unter Telefon 0848 48 88, per Mail unter admin@adlatus.ch oder auf der Webseite: www.adlatus.ch

Werner Rupp

Anzeige Aussteller Wädenswil

R&P Hauswartungen R&P Arley Gebäudereinigung

www.arley.ch

079 650 15 50 | 071 722 00 32 | gebaudereinigung@bluewin.ch

Jmhof Rudolf | Karl-Völkerstrasse 4 | 9435 Heerbrugg

Unternehmertreffen vom 15.9.2011 in Winterthur und vom 22.9.2011 in Pratteln

Im September fanden zwei weitere Unternehmertreffen in der Alten Kaserne Winterthur und in der Kultur- und Sporthalle Pratteln statt. Mit jeweils rund 80 Ausstellern übertrafen die beiden Events die Erwartungen der Organisatoren, namentlich der Netzwerke Zürich und Basel sowie des SKV deutlich, und bestätigen damit den Trend, dass die Unternehmertreffen immer mehr an Bedeutung gewinnen.

In Winterthur sprach Nationalrat Ulrich Schlüer zu den über hundert Teilnehmern des Unternehmertreffens zum aktuellen Thema des «Rettungspaket» des Bundes für die KMU-Betriebe. Zusammen mit den Eventpartnern konnte eine eindrückliche und sehr vielseitige Tischmesse abgehalten werden, wo sich KMU-Betriebe aus der ganzen Region gezielt in Szene setzen, neue Kontakte knüpfen und so ihr eigenes Netzwerk erweitern konnten.

In Winterthur war von der Finanz- und Versicherungsbranche, über Wellness, Bekleidung, IT-Service, dem Handwerk und Gewerbe bis zur Gastro- und Werbebranche alles vertreten. Ein bunter Mix an aktiven und innovativen Unternehmern, die in ihrer Gesamtheit durch den KMU-Verband gegenüber der Politik und Wirtschaft fachmännisch und auf höchster Stufe vertreten wird.

Auch in Pratteln präsentierte sich das lokale Gewerbe sehr vielfältig und innovativ. Sogar der Kanton Basel-Landschaft unterstützte das Unternehmertreffen als Event-Sponsor und war mit dem ***RAV*** mit einem Stand vertreten.

Dazu passte ausgezeichnet die ***Ausländerberatung***, die eine wichtige Stellung bei der Integration von Ausländern einnimmt. Die beiden freundlichen Damen am Stand liessen keine Zweifel offen, dass man bei ihnen an der richtigen Adresse war, wenn es um Fragen und Informationen im Zusammenhang mit Ausländern geht. Good News und preiswerte Angebote gibt es auch bei ***welcome*** hotels & restaurants. Mit der Direct Mail Company, der ÖKK (Urs Keiser, Leiter Gebiet Nordwestschweiz) und der Garage Wächli (Anton Dietziger) waren weitere Firmen vertreten, die Klein- und Mittelunternehmen mit ihren Dienstleistungen bestens beraten können. Direct Mail Company beim Versand von Werbebotschaften, die ÖKK im Bereich Versicherungen (Kranken- und Unfallversicherungen sowie Erwerbsausfall). Die Garage Wächli war als Vertriebspartner von E-Scooter und Multibags an der Tischmesse in Pratteln vertreten. Selbstverständlich haben alle Teilnehmer zu den erfolgreichen Events in Winterthur und Pratteln beigetragen. *Werner Rupp*

Anzeigen

Besuchen Sie uns online und erfahren,
wie die neue SAP On Demand Lösung Ihren Business-Alltag erleichtert:

www.sap.ch/businessbydesign

SAP Business ByDesign™

YouTube

Bauen Sie Ihr persönliches Netzwerk aus

Die nächsten Unternehmertreffen in Root, Solothurn und Wettingen

Seit 2006 finden von März bis November die Unternehmertreffen jeweils am Donnerstag Abend in der Deutschschweiz statt. An diesen Unternehmertreffen, welche nicht vergleichbar sind mit Publikums- oder Gewerbemessen, da ausschliesslich aktive Unternehmerinnen und Unternehmer zu diesen Anlässen eingeladen werden, finden sich mittlerweile jedes Mal zwischen 100 und 200 Personen ein. Ziel dieser Anlässe ist die Vergrösserung des eigenen Netzwerkes und das Finden von neuen Synergiepartnern sowie die Anbahnung neuer Kontakte und Kooperationen.

Auf Wunsch vieler Firmen wurde bereits 2006 die Möglichkeit geschaffen, dass Firmen sich auch direkt vor Ort präsentieren und als Aussteller an der integrierten Tischmesse teilnehmen können.

Nutzen auch Sie die Möglichkeit, Ihr persönliches Netzwerk auszubauen, denn wo sonst haben Sie die Gelegenheit, an einem Abend bis zu 100 qualifizierte Kontakte zu machen?

Nutzen auch Sie die Möglichkeit, Ihre Firma, Produkte und Dienstleistungen einem breiten Publikum zu präsentieren, aber auch neue Kontakte zu knüpfen und aktives Networking zu betreiben. Wiederum stehen mehrere Pinnwände zur Verfügung, an welchen auch die Besucher kostenlos ein Firmenportrait sowie Ihre Produkte und/oder Dienstleistungen publizieren können.

Landhaus, Solothurn

Anzeigen

RAMADA PLAZA Basel – Ihr Meeting- und Seminarhotel in Basel

Im Messeturm erwartet Sie unter anderem:

- 9 Tagungsräume für 9 – 450 Personen
- 224 Zimmer
- perfekte Technik und Betreuung
- einmalige Aussicht aus der SkyLounge – 30. Etage
- idealer Ausgangspunkt für Sightseeing & Museumsbesuche

RAMADA PLAZA
BASEL HOTEL & CONFERENCE CENTER

RAMADA PLAZA Basel
Hotel & Conference Center ***+**

Messeplatz 12 | 4058 Basel
Tel.: +41 (0)61 560 40 00
E-Mail: basel.plaza@ramada-treff.ch

www.ramada-treff.ch/basel

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

Nichts ersetzt den persönlichen Kontakt!
Wir blicken auf 5 erfolgreiche Unternehmertreffen seit März 2011 zurück, es konnten wieder gute Kontakte geknüpft werden. Das positive Feedback und die ersten Erfolgs Stories, welche sich aus neuen Kooperationen ergeben haben, freut uns natürlich sehr und beflügelt uns noch mehr, solche Unternehmertreffen durchzuführen. Es ist schön zu sehen, wie aktiv die KMU sind und wie sie das Networking entdecken. Der persönliche Kontakt, bietet einen Grundstein, um ein verlässliches Beziehungsnetz entstehen zu lassen, welche im Business eine starke Bedeutung findet. Noch 16 Unternehmertreffen stehen dieses Jahr auf dem Terminkalender.

Sind Sie auch bei den nächsten Unternehmertreffen im August mit dabei?
Donnerstag, 06.10.2011 Jona / SG
Kreuz, Stadtsaal
Donnerstag, 13.10.2011 D4 Root / LU
D4 Businesscenter

Werden Sie Eventpartner und profitieren Sie von einer starken Präsenz!
Wiederum bieten wir die Möglichkeit, dass Sie als Eventsponsor die vielfältigen Publikationsmöglichkeiten nutzen können. Wir haben ein besonders interessantes Eventpackage für Sie geschnürt. Hier sehen Sie, was wir Eventpartnern bieten können und welchen Nutzen Sie davon haben.

Wir freuen uns, Sie an unserem Event begrüssen zu dürfen. Jetzt sofort anmelden unter: www.unternehmertreffen.ch

D4 Businesscenter, Root

Event-Ablauf

ab 17:30	Aufbau durch Aussteller
19:15	Begrüssung der Networker durch Roland M. Rupp
19:25	Unternehmerevent mit Tischmesse
22:00	Event Ende

Auch 2011 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 KMU teil. Wo sonst haben Sie die Möglichkeit, an einem Abend so viele Kontakte zu knüpfen? Die Kosten sind wiederum Fr. 10.–/Person und wenn Sie als Aussteller teilnehmen möchten Fr. 75.–/Tisch. Weitere Infos zur Veranstaltung finden Sie auf den jeweiligen regionalen Plattformen sowie auf **www.kmuverband.ch**.

Termine für die nächsten Unternehmertreffen 2011

Monat	Datum	Kanton	Ort	Location
Oktober	13.10.2011	LU	Root	D4 Businesscenter
	20.10.2011	SO	Solothurn	Landhaus
	27.10.2011	AG	Wettingen	Tägerhard
November	03.11.2011	BE	Thun	Kongresshotel Seepark
	10.11.2011	GR	Landquart	Forum Ried
	17.11.2011	ZH	Uitikon	Üdiker Huus

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.

Die Schweiz, ein Land mit vielen international tätigen KMU

In den letzten 30 Jahren hat sich eine spezialisierte Finanzdienstleistungsindustrie entwickelt, welche trotz ihres grossen Erfolges den meisten aber noch unbekannt ist. Es handelt sich hierbei um eine Industrie mit Firmen, welche Spezialisten im internationalen Zahlungsverkehr und Devisenwechsel sind.

Eine in dieser Branche angesiedelte Firma heisst Associated Foreign Exchange (AFEX), welche für ihre Schweizer KMU Kunden Franken in/gegen Fremdwährungen wechselt, aber dies zu viel besseren Wechselkursen, als die meisten Banken es tun. Zum Kundenkreis von AFEX gehören mittlerweile über 10'000 Geschäftskunden auf der ganzen Welt, ausschliesslich Im- und Exporteure, Reisebüros, Handelsunternehmungen, Hersteller und Dienstleister.

Das Unternehmen ist im letzten Jahrzehnt rasant gewachsen. So weitete AFEX das weltweite Geschäft schnell aus, expandierte in den USA, Grossbritannien und Australien und unterhält durch ihre Schweizer Unternehmung auch Beziehungen zu ihren Schweizer KMU Kunden.

«Die Schweizer KMU gehören zu den besten der Welt. Es ist nicht unüblich, dass die vielfach international agierenden Schweizer Unternehmungen die Branchenleader in ihrer Nische sind. Die Schweiz lebt von ihren KMU, wie auch wir eine sind», sagt Christian Spaltenstein, Geschäftsführer der Associated Foreign Exchange (Schweiz) AG.

Im Gegensatz zu vielen Banken, welche vor allem nur an Grosstransaktionen interessiert sind, bietet AFEX erstklassigen Service für alle Kunden, seien sie noch so klein.

«Wir haben uns voll und ganz auf den Devisenhandel und den internationalen Zahlungsverkehr für KMU spezialisiert und können die Kosten durch eine schlanke und flexible Organisation tief halten und unsere Abwicklung stetig verbessern. Aufgrund unserer effizienten Struktur und unseren grossen Volumen können wir grossen und kleinen Unternehmen jeweils konkurrenzfähige Wechselkurse und einen persönlichen Service bieten», sagt Christian Spaltenstein.

Eine Kundenbeziehung ist schnell eröffnet, verpflichtet aber zu nichts. Jede Transaktion ist in sich geschlossen. Aufgrund dieser Tatsache ist AFEX stets bemüht, ihre Kunden voll und ganz zufrieden zu stellen, da sie an einer langfristigen Partnerschaft und nicht nur an einer einzigen Transkation interessiert ist.

AFEX ist ein Mitglied von SWIFT, des grössten weltweiten Zahlungsnetzes, das zuverlässige und standardisierte Methoden zur Übermittlung von Zahlungsanweisungen und zur Sammlung von Transaktionsdaten von verschiedenen Banken rund um den Globus bereitstellt. Anders als viele Devisenbroker, die Geldtransfers über eine Bank ausführen müssen, wickelt AFEX die Zahlungen direkt über SWIFT ab. Valutagerechte Transaktionen sind die Regel und zeugen von einer hohen Servicequalität.

Geschicktes Risikomanagement schützt gegen Wechselkursschwankungen

Die grosse Volatilität macht zurzeit vielen Schweizer Firmen zu schaffen. Viele warten aber dennoch bis die jeweils auf Fremdwährungen lautenden Rechnungen fällig sind, und dann teilen sie ihrer Bank mit, die Währungen zu kaufen und die Zahlungen zu überweisen. Hierdurch sind diese Firmen dem Risiko von Fremdwährungsschwankungen vollends ausgesetzt und laufen Gefahr, besonders in der heutigen Zeit, Währungsverluste in Kauf zu nehmen.
Es ist somit unerlässlich, über die erforderlichen Instrumente und das nötige Wissen zu verfügen, um diese Risiken zu steuern.

AFEX geht auf die besonderen Anforderungen und Ziele jedes Unternehmens ein, um die für das Unternehmen effektivste und rentabelste Lösung zu erarbeiten. Dabei kann es sich um Limitierte Aufträge oder aber auch um Termingeschäfte handeln. Beide Instrumente sind im Gegensatz zu Devisenoptionen kostenlos und einfach zu verstehen.

Um ihre Kunden tatkräftig zu unterstützen stellt AFEX jedem Kunden einen Kundenbetreuer zur Seite. Diese sind Experten im internationalen Zahlungsverkehr, haben ein gutes Know-How im Devisenmarkt und verfügen über die entsprechenden Produktekenntnisse. *Christian Spaltenstein*

Associated Foreign Exchange (Schweiz) AG
Löwenstrasse 25, 8001 Zürich, www.afex.com

Anzeigen

KMU und Darlehen

Marius Brem

Darlehen gehören zum Alltag des Geschäftslebens. Im besten Falle helfen sie bei Aufbau, Entwicklung, Führung und auch Übergabe eines Unternehmens und werden wie vereinbart zurückbezahlt, in schlimmsten Falle gehen sie verloren. Zuweilen zerstören sie auch Freundschaften. Worauf also ist zu achten?

Die Regelung im Obligationenrecht

Gemäss Art. 312 OR verpflichtet sich der Darleiher durch den Darlehensvertrag zur Übertragung des Eigentums an einer Summe Geld oder an anderen vertretbaren Sachen, der Borger dagegen zur Rückerstattung von Sachen der nämlichen Art in gleicher Menge und Güte. Hauptanwendungsfall in der Praxis ist das Gelddarlehen. Das Obligationenrecht enthält zum Darlehen nur wenige zwingende Bestimmungen und lässt der Parteiautonomie, d.h. abweichenden vertraglichen Regelungen der Parteien, viel Raum.

Der Darlehenszins

Das Gesetz unterscheidet zwischen Privat- und Geschäftsdarlehen. Privatdarlehen sind mangels anderer Abrede unverzinslich. Im kaufmännischen Verkehr ist das Darlehen verzinslich. Kaufmännischer Verkehr liegt vor, wenn der Darleiher gewerblich handelt und/oder wenn das Darlehen zu geschäftlichen Zwecken verwendet wird. Haben die Parteien im kaufmännischen Verkehr keinen Zins vereinbart, so gilt der von den lokal tätigen Banken verwendete Zinssatz im Zeitpunkt des Darlehensempfangs.

Die Sicherheiten

Darlehen können auch ohne Sicherheiten gewährt werden, doch steigt damit automatisch das Ausfallrisiko. Als Sicherheiten kommen sog. Realsicherheiten (z.B. Faustpfand in der Form von Wertgegenständen oder Wertpapieren, Grundpfand) oder Personalsicherheiten (z.B. Bürgschaft, Garantie) in Frage. Kommt der Borger seinen Verpflichtungen nicht (mehr) nach, so kann der Darleiher die Sicherheiten verwerten bzw. von Drittpersonen die Rückzahlung verlangen.

Die Art und Höhe der Sicherheit hat auch Auswirkungen auf den Darlehenszins. Aus Sicht des Darleheihers empfiehlt es sich vor Gewährung des Darlehens Erkundigungen über die finanzielle Lage des Schuldners einzuziehen und vom Borger einen Auszug aus dem Betreibungsregister zu verlangen.

Laufzeit und Kündigung des Darlehens

Ein Darlehen mit fester Vertragsdauer endet am vereinbarten Tag. Unbefristete Darlehen können vom Darleiher jederzeit mit einer Frist von sechs Wochen gekündigt werden. Unabhängig davon kann der Darleiher vom Vertrag zurücktreten, wenn der Schuldner mit den vereinbarten Zins- und Rückzahlungspflichten in Verzug gerät. Ohne entsprechende Vereinbarung muss der Darleiher dem Schuldner zuvor aber eine angemessene Nachfrist ansetzen. Aus Sicht des Darleihers empfiehlt sich daher die Vereinbarung der automatischen und sofortigen Rückzahlungspflicht des gesamten Darlehens und aller ausstehender Zinsen im Verzugsfall. Derartige Klauseln finden sich denn auch häufig in den gebräuchlichen Darlehensverträgen.

Schriftform?

Darlehensverträge unterliegen keiner Formvorschrift. Auch die Übergabe eines Geldscheins kann ein Darlehensverhältnis begründen. Das Vorliegen einer Schenkung wäre vom angeblich Beschenkten zu beweisen. Aus Beweisgründen sollten Darlehensverträge jedoch in jedem Fall schriftlich abgefasst werden. Zu beachten sind auch die für die Bestellung der Sicherheiten einzuhaltenden Formvorschriften (z.B. öffentliche Beurkundung der Grundpfanderrichtung).

Es mag ein Gemeinplatz sein, hat aber dennoch Gültigkeit: klare und schriftliche Vereinbarungen helfen Missverständnisse zu vermeiden, schaffen rechtssichere Verhältnisse – und verhindern dadurch hoffentlich auch das Ende von Freundschaften.

Marius Brem
Rechtsanwalt und Notar, Kriens

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

Anzeigen

lenovo

Lenovo (Schweiz) GmbH
Zürcherstrasse 39
8952 Schlieren ZH

Tel.: 0848 53 66 86
Fax: +41 44 755 56 57
info_ch@lenovo.com
www.lenovo.ch

Profitieren Sie von unserer Erfahrung

Fuhrer + Partner bietet eine umfassende Betreuung und Beratung, damit die Wünsche unserer Kunden realisiert werden können. Das Ziel ist eine kompetente Unterstützung, abgestimmt auf die individuellen Bedürfnisse unserer Mandanten.

Mit höchster Fachkompetenz erarbeiten wir für Sie individuelle und klare Lösungsvorschläge für alle Fachfragen aus den Bereichen Buchhaltung, Rechnungswesen, Wirtschaftsprüfung, Steuerrecht, Unternehmensberatung und Firmengründungen/Umwandlungen. Mit unseren erfahrenen und engagierten Spezialisten gewährleisten wir, dass Sie in dem dynamischen Wechselspiel von Markt und gesetzlichen Vorgaben optimal positioniert sind.

Wir beraten unsere mittelständischen Mandanten und ihre Gesellschafter umfassend:

- Treuhandwesen
- Wirtschaftsprüfung
- Steuerberatung
- Unternehmensberatung
- Firmengründungen / Umwandlungen
- Finanz- und Lohnbuchhaltung

Wir beraten kleine und mittlere Gewerbebetriebe, mittelständische Unternehmen und Unternehmensgruppen, Aktiengesellschaften, Berufs- und Sportverbände, gemeinnützige Einrichtungen sowie Privatpersonen nicht nur in sämtlichen Fragen der laufenden Steuerberatung und Steuergestaltung, sondern auch in speziellen Entscheidungssituationen wie z.B. Unternehmenstransaktionen und -umstrukturierungen oder Nachfolgeplanungen.

Bei der Bewältigung dieser Fragen sind häufig sowohl steuerliche und rechtliche als auch betriebswirtschaftliche Aspekte zu berücksichtigen. Dieser Herausforderung werden wir durch interdisziplinäre Spezialistenteams aus Steuerberatern, Rechtsanwälten und Wirtschaftsprüfern sowie Unternehmensberatern gerecht.
Wir sind erst dann zufrieden, wenn wir für unsere Mandanten die wirtschaftlich sinnvollste Lösung gefunden haben.

Gerne beraten wir Sie über die Programmpalette der ABACUS Finanzsoftware.

Wir arbeiten bereits seit der Gründung unserer Unternehmung mit dieser Software. Hauptsächlich benützen wir die Finanzbuchhaltung, die Lohnadministration, Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung, Adressverwaltung und die für das Kleingwerbe optimale FIBU-Light. Diese Programme werden auch unseren Kunden empfohlen und wir sind in der Lage, die Programme auf den Kunden-PC zu installieren und zu instruieren.

Wirtschaftsprüfung markiert einen hochsensiblen und komplexen Leistungsbereich, der von dem Wechselspiel gesetzlicher Anforderungen und den unterschiedlichen Interessen der Anteilseigner und Gläubiger sowie anderer Unternehmensbeteiligter geprägt ist. Um zuverlässige und verwendbare Prüfungsergebnisse zu erzielen, bedarf es einer sorgfältigen Analyse der vorliegenden Unternehmensdaten.

Unsere Prüfer nehmen Ihre spezifische Unternehmenssituation mit umfassendem Branchenwissen präzise in den Blick und erfassen schnell die hier liegenden Stärken und Schwächen, Risiken und Chancen. Aus diesen Teilansichten stellen wir ein Gesamtbild Ihrer unternehmerischen Betätigungen zusammen und legen unsere Prüfungshandlungen zielgerichtet fest.

Anhand der so gewonnenen Prüfungsergebnisse erörtern wir mit Ihnen realistische Handlungsoptionen und beraten Sie bei der Umsetzung möglicher Verbesserungsansätze. Verantwortungsvolle Wirtschaftsprüfung bedeutet für uns, dass wir Sie zuverlässig bis zu diesem Punkt begleiten: Unabhängig, aber nicht unbeteiligt.

Seit 2009 sind unsere Firma sowie der Firmeninhaber, Peter Fuhrer, als zugelassene Revisionsexperten bei der RAV registriert. Dies erlaubt uns nach dem neuen Revisionsrecht gesetzliche Buchprüfungen von Klein- und Mittelunternehmungen durchzuführen.

Akquisitionen, Verkäufe, Fusionen oder Restrukturierungen eröffnen immer neue Möglichkeiten, auf dynamische Wettbewerbsbedingungen zu reagieren, Geschäftschancen zu nutzen und neue Geschäftsfelder zu eröffnen.

Je nach Wunsch ermitteln wir als Berater oder als neutraler Gutachter Entscheidungs- und Argumentationswerte oder Schiedspreise auf Basis nationaler und internationaler Standards.

Peter Fuhrer

Fuhrer + Partner Treuhand AG
Worbstrasse 223
Postfach 271
3073 Gümligen
Tel. 031 954 04 44
Fax 031 954 04 40
www.fuhrerpartner.ch
info@fuhrerpartner.ch

FUHRER+PARTNER TREUHAND AG
Steuerberatung Buchführungen Abschlussberatung Revisionen

Aus der Sicht der Investoren

«Investiere in nichts, das frisst», besagt ein kluges Sprichwort.

William Blanco-Bose

Bei der Auswahl des Anlageproduktes sind aus Investorensicht immer Chancen und Risiken einer Investition zu prüfen. Der Kapitalgeber betrachtet konkret Firmenrisiken und das Entwicklungspotential einer Anlage. Um das Ausfallrisiko kalkulieren zu können, berücksichtigt der Investor in seiner Entscheidungsfindung zunächst die Eigenkapitalausstattung des betreffenden Unternehmens, in das er investieren möchte. Ist eine solide Eigenkapitalausstattung vorhanden, wird das Insolvenzrisiko generell geringer eingestuft. Die Risikotragfähigkeit eines Unternehmens wird aber wesentlich und langfristig durch die Parameter des Marktes, dem Finanzmarkt, politischen und rechtlichen Kriterien, Mitarbeiter- und Managementkompetenzen sowie dem Technologierisiko bestimmt.

Ein Unternehmer sollte sich gleich wie ein Investor regelmässig der Diskussion über die genannten Firmenrisiken und Marktprognosen seiner Firma stellen. Investoren verlangen in diesem Sinne eine Unternehmenstransparenz, welche die Offenlegung und Einhaltung bestimmter Finanzkennzahlen festlegt. Das Rechnungswesen und Controlling eines Unternehmens sowie das Unternehmensmanagement sind hier besonders gefordert Informationen über die Strategie des Unternehmens, die Finanzplanung, Produktdefinition etc. ausführlich und termingerecht bekanntzugeben.

Grundsätzlich bedingt ein höheres Ausfallrisiko eine höhere Renditeerwartung für den Investor. Bei Planabweichungen hat der Investor die Möglichkeit entgegenzusteuern, auch wenn Mitsprache- und Mitbestimmungsrechte im finanzierten Unternehmen nicht vorgesehen sind. So kann die maximale Verschuldensgrenze bestimmt werden und die Zinskonditionen an das Risiko angepasst vergütet werden. Das Unternehmen wird vertraglich zur Rückzahlung verpflichtet.

Die Strukturierung der Fremdfinanzierung soll dazu dienen den Wert des Kapitals für die Investoren soweit wie möglich zu schützen. Dazu können insbesondere zusätzliche Sicherheiten von der Firma z.B. Kundenforderungen, Wertbestände, Kapitalanlagen oder Bürgschaften eingesetzt werden. Ein Darlehen kann auch mit einer Umwandlungsoption ins Eigenkapital versehen werden. Dabei wird die Rückzahlung des Darlehens und akkumulierte Zinsen durch den Erwerb von Firmenanteilen ersetzt.

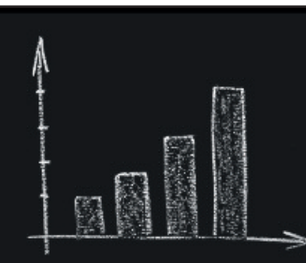
Ein stabiler Cash Flow und gute Marktprognosen geben dem Investor schliesslich Sicherheit bei der Auswahl seiner Anlage.

William Blanco-Bose
Mitgründer Cofundit GmbH, Tel. 076 543 43 06

Cofundit S.A.R.L. PSE C Parc Scientifique de l'EPFL
1015 Lausanne
Tel. 021 693 87 30
info@cofundit.com

Anzeigen

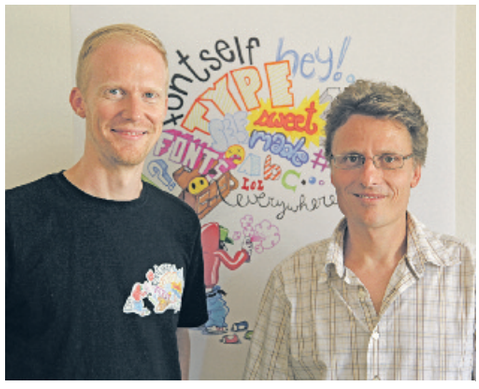
Die optimale Überbrückungsfinanzierung für Ihr Unternehmen.



Spezialisiertes Netzwerk für Darlehensfinanzierung von Schweizer Wachstumsunternehmen durch private Investoren. Wir beraten Sie gerne ausführlich über Ihre Finanzierungsmöglichkeiten. **Email: info@cofundit.com, www.cofundit.com.**

cofundit

Ein junges Unternehmen knüpft fulminant an die grosse typographische Tradition der Schweiz an



Fontself Franz Hoffman (li) und Marc Escher (re)
Bild: Stefan Muggli, © 2011 investiere | Verve Capital Partners AG

Kaum haben junge Menschen heutzutage gelernt per Hand schreiben, kommunizieren sie per E-Mail und Chat in unpersönlichen Standardschriften. Das 2008 in Lausanne gegründete Start-up Fontself erlaubt nun erstmals jedermann Schriften selber zu entwerfen und dann auch elektronisch zu nutzen. Dies bereits mit grossem Erfolg: Seit der Lancierung im Herbst 2010 hat www.fontself.com bereits über 2,5 Mio. Besucher und 500'000 Nutzer gewonnen und bietet nun Privatinvestoren via der Investitionsplattform www.investiere.ch Wagniskapitalinvestitionen bereits ab CHF 6'000 an.

Das Zauberwort heisst Personalisierung: Bereits der kommerzielle Erfolg von Klingeltönen hat gezeigt wie stark das Bedürfnis junger Menschen ist, sich auch in der elektronischen Welt von der Masse abzuheben. Die Möglichkeit sich über die individuelle Schriftart zu differenzieren gibt den Nutzern neuer Medien weitaus mehr Möglichkeiten als beispielsweise der Gebrauch von Smilies und Emoticons. In Mails oder auf Facebook wird durch Fontself so ein echtes Stück der Persönlichkeit sichtbar.

Das Gründerteam von Fontself, bestehend aus Franz Hoffman und Marc Escher, haben es spielend leicht gemacht, eigene Schriftarten zu erstellen oder auch aus einer grossen Bibliothek kreativer und bunter Schriften auszuwählen. Und mit Yahoo Mail konnte bereits ein kalifornischer Internetgigant als Pilotpartner gewonnen werden: Yahoo hat das Angebot von Fontself in sein eigenes Webmail-Angebot integriert. «Das hat unsere Bekanntheit enorm gesteigert, ebenso unsere Glaubwürdigkeit», sagt Hoffman.

Noch sind die Werkzeuge von Fontself kostenlos nutzbar. Fontself möchte nun aber über den Weg der Smartphones Geld verdienen. Denn insbesondere Hersteller mobile Chat-Applikationen wie beispielsweise Whatsapp sind auf der Suche nach Möglichkeiten mit Ihrer grossen Nutzerschaft (oft mehrere 10 Mio. Nutzer) zusätzlich zum Verkaufserlös der «Apps» Geld zu verdienen. Viele Unternehmen haben bewiesen, dass man «in-app» virtuelle Güter verkaufen kann – das erfolgreichste Beispiel dürfte Apple's i-Tunes Store sein. Diese Mechanik möchte Fontself zukünftig nutzen um Schriftarten mittels weniger Klicks innerhalb der Applikationen zu verkaufen.

Daher sucht Fontself ab sofort eine Zwischenfinanzierung über die Investitionsplattform «investiere». Privatinvestoren sollen mit Direktinvestitionen ab CHF 6'000 ermöglichen, dass das Vorzeigeprojekt für mobile Geräte in der Schweiz entwickelt werden kann. Dies ist laut Hoffman in wenigen Monaten machbar, das technologische Risiko sei gering. Im selben Zeitraum sollen erste Erträge durch Partnerschaften generiert werden. Sind diese Schritte getan, soll 2012 eine weitere, grosse Finanzierungsrunde stattfinden. Fontself bietet Anlegern via «investiere» übrigens auch die seltene Chance neben einer der international renommiertesten Venture-Capital-Gesellschaft Teilhaber zu werden: Index Ventures hat sich bereits bei der Gründungsfinanzierung am Unternehmen beteiligt und wird bei Erreichen der Meilensteine auch 2012 wieder dabei sein.

So wie Youtube zum Standard für Videos auf dem Web wurde, könnte Fontself die Standardplattform zur Entwicklung von Schriften werden – der Erfolg wäre den ambitionierten und doch bescheidenen Gründern zu wünschen.

Steffen Wagner, Managing Partner von investiere
steffen.wagner@investiere.ch

Weitere Informationen finden sich auf www.investiere.ch – die Registrierung aber auch die Investitionen sind für Privatanleger kostenlos.

investiere | Verve Capital Partners AG
Zug Office:
Feldhof 28, 6300 Zug
Zürich Office:
Zollikerstrasse 44, 8008 Zürich

Tel. 044 380 29 35
Fax 044 380 29 36

www.investiere.ch

Anzeigen

Ein KMU-Finanz-Dienstleister wird Unternehmer des Jahres 2011

Walter Forthuber
Vorsitzender der Geschäftsleitung eines bereits 1975 gegründeten liechtensteinischen Factoring-Unternehmens

Ein Unternehmen, das 36 Jahre als Finanz-Dienstleister ausschliesslich für KMU tätig ist, hat diese unternehmerische Auszeichnung erhalten. Genau genommen natürlich jene Person, die dahinter steht, Walter Forthuber, als Gründer, Inhaber, CEO und Vorsitzender der Geschäftsleitung.

Liquidität ist immer für Unternehmen wichtig. Ganz besonders aber für KMU und ganz besonders in den letzten Jahrzehnten. Die AVV-FACTORING AKTIENGESELLSCHAFT bedient seit 36 Jahren ausschliesslich KMU. Die **k**leinen und **m**ittleren **U**nternehmen sind nachweislich in der Schweiz die Träger der Steuer-Zahlungen und die Träger der Beschäftigungs-Verhältnisse. Dies wurde von Walter Forthuber erkannt und er hat sich deshalb ausschliesslich den KMU verschrieben und fördert diese im «Schulter-Schluss» und in «Augen-Höhe»!

Die Rechnungs-Forderungen werden gemäss Factoring-Vertrag spätestens am nächstfolgenden Arbeitstag an das KMU ausbezahlt. Das für so manches KMU konflikt-behaftete Mahn-Wesen wird von AVV-FACTORING® übernommen und bei etwaigen Debitoren-Ausfällen übernimmt AVV-FACTORING® die vertraglich vereinbarte Haftung und hält das KMU schadlos.

In den letzten Jahrzehnten wurde von kleinen und mittleren Unternehmen immer mehr erkannt, dass die drei wichtigsten Punkte – Liquidität, Vermeidung eines kunden-raubenden Mahn-Wesens und Risiko-Ausgliederung – für die Entwicklung und manchmal auch Existenz-Sicherheit eines KMU das Wichtigste sind.

Dies dürften auch die Gründe sein, warum sich mehr und mehr KMU für Factoring entscheiden. Es wird vor jedem Vertrags-Abschluss kostenlos nachgewiesen, dass die Factoring-Kosten im Verhältnis zur Wirkung für Weiter-Entwicklung und Existenz-Sicherung minimal sind.

Bei Interesse besuchen Sie doch bitte unser Internet-Portal unter www.kmu-factoring.com oder www.avv.li oder nehmen Sie unverbindlich Kontakt zu unserer Kunden-Beratung unter Telefon +423 265 10 55 oder per Fax +423 265 10 10 auf, oder besuchen Sie uns direkt in unserem Bürohaus in Vaduz, Heiligkreuz 44, an der liechtensteinischen Hauptstrasse.

Walter Forthuber
www.kmu-factoring.com

Anzeigen

"Alles fliesst" - auch GELD !

Gewinnbringend eingesetztes GELD fliesst zwar aus jedem KMU hinaus, wird aber durch FACTORING sehr RASCH und VERMEHRT wieder ZURÜCK-FLIESSEN:

Daraus ergibt sich
LIQUIDITÄT FÜR IMMER!

("Alles fliesst": Heraklit, griech. Philosoph, 520-460 v. Chr.)

Liquide sein, liquide bleiben: Cash Management als Lebensnerv für KMU

Markus Meyer

Ein aktives Cash Management ist nicht nur für Grosskonzerne ein Thema. Für kleine und mittlere Unternehmen ist es genauso wichtig, dass sie ihre permanente Zahlungsbereitschaft sichern und gleichzeitig ihre Rentabilität steigern können.

Gewinne schreiben und Geld verdienen – das geht nicht immer Hand in Hand. Denn die Höhe der Gewinne lässt sich im Gegensatz zu den liquiden Mitteln viel stärker durch buchhalterische Entscheide beeinflussen. So nützen die schönsten Gewinnzahlen wenig, wenn etwa die Debitoren verspätet zahlen und die liquiden Mittel kaum mehr ausreichen, um die dringendsten Rechnungen zu begleichen. Im Extremfall kann die vernachlässigte Liquiditätsplanung sogar existenzbedrohend sein.

Aus diesem Grund ist ein systematisches Cash Management der Lebensnerv für jedes Unternehmen. Es geht dabei darum, dass die richtige Menge Geld in der richtigen Währung zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zur Verfügung steht. Dies erfordert vorausschauendes Denken und Disponieren. Einerseits muss die Zahlungsbereitschaft jederzeit sichergestellt sein. Doch andererseits sollte der Liquiditätsbestand nicht zu hoch sein, denn Liquidität kostet Geld in Form von Zinsen.

Cash Management: heute mehr denn je

Je angespannter die Wirtschaftslage, desto wichtiger wird das Cash Management. Beispiele aus der jüngeren Vergangenheit zeigen: Unternehmen, die ihre liquiden Mittel aktiv planen und steuern, haben bessere Chancen, konjunkturell schwierige Zeiten erfolgreich zu überstehen. So befassen sich heute nicht nur Grosskonzerne mit dem Thema, sondern immer mehr auch kleinere und mittlere Unternehmen.

Im Cash Management steht eine rollende Liquiditätsplanung im Zentrum. Sie gibt einen Überblick darüber, wo liquide Mittel im Unternehmen vorhanden und wann Zahlungseingänge zu erwarten sind. Darauf aufbauend kann ein Unternehmen die Rentabilität optimieren, indem es beispielsweise kurzfristig überschüssige Liquidität anderswo investiert oder zur Rückzahlung von Krediten verwendet. Zusätzlich lassen sich durch eine systemunterstützte, effiziente Abwicklung von Zahlungen spürbare Kostensenkungen und Fehlerreduktionen erzielen.

Es existiert keine Patentlösung für alle Cash Management-Bedürfnisse. Generell empfiehlt sich eine ganzheitliche Analyse und schrittweise Optimierung. Wer sich vertieft mit dem Thema auseinandersetzen möchte, wendet sich am besten an seinen Bankberater, welcher seinerseits auf das Wissen zahlreicher Spezialisten zurückgreifen kann.

Erfahren Sie mehr zum Cash Management von UBS unter www.ubs.com/cashmanagement

Markus R. Meyer
Leiter Cash Management Services, UBS AG

Zahlungsverkehr – ein wichtiges Element des Cash Managements.

Ihre Vorteile bei UBS:

- Bis zu 500 elektronische Transaktionen pro Monat gratis
- Sofortige Gutschrift von Zahlungseingängen
- Kein Preiszuschlag auf Expresszahlungen
- Auslandszahlungen in über 40 Währungen zu vorteilhaften Wechselkursen
- 24h-Support an 365 Tagen
- Informationen zu Kontobewegungen in Echtzeit
- Einfache und effiziente Integration in Ihre Buchhaltung, automatischer Abgleich Ihrer Gutschriften mit offenen Positionen

Anzeigen

Bis Sie als KMU mit Ihrem Finanzpartner *rundum zufrieden* sind.

Gut fürs Geschäft: UBS steht Ihrem Unternehmen bei allen finanziellen Herausforderungen als starker Partner zur Seite. Wir kennen Ihr Geschäft und verstehen Ihre Bedürfnisse. Unsere breite Auswahl an Finanzlösungen zeichnet sich durch Qualität bis ins Detail aus.

Bis wir Sie mit unserem Engagement für Ihren Erfolg überzeugen, dürfen Sie sich auf eines verlassen:

Wir werden nicht ruhen UBS

www.ubs.com/kmu

Versicherungen für KMU

Bei einer Unternehmensgründung müssen auch KMU verschiedene Versicherungen abschliessen. Dabei stehen die Sozialversicherungen für den Unternehmer und allfällige Mitarbeiter sowie die eigentlichen Betriebsversicherungen im Vordergrund.

Welche Versicherungen für die Unternehmerin oder den Unternehmer freiwillig oder obligatorisch sind, hängt bei den Sozialversicherungen von der gewählten Rechtsform ab. Grundsätzlich gelten Inhaber von Einzelfirmen, Kollektiv- und Kommanditgesellschaften als selbstständig Erwerbende. Für ihre Vorsorge sind sie zum Grossteil selbst verantwortlich. Inhaber von AGs oder GmbHs sind Unternehmer und gleichzeitig ihre eigenen Angestellten. Somit gelten sie als unselbstständig Erwerbende. In diesem Fall sind die meisten Versicherungen obligatorisch.

Bei den Betriebsversicherungen sind Unternehmen freier als bei den Sozialversicherungen. Grundsätzlich kann eine Firma meistens selbst entscheiden, welche Risiken abgedeckt werden sollten.

Betriebs-Haftpflichtversicherung
Sie gehört praktisch in jedem Unternehmen zum Grundbedarf. Die Risiken unterscheiden sich stark von Branche zu Branche. Daher ist vor Versicherungsabschluss eine genaue Risikoanalyse ratsam.

Folgende Risiken können abgedeckt werden:

- **Anlagerisiko:** Schäden, die aus der Haftpflicht als Eigentümerin oder Mieter von Geschäftsimmobilien entstehen. Beispiel: Vom Betriebsgebäude löst sich ein Ziegel und beschädigt ein parkiertes Auto.
- **Betriebsrisiko:** Schäden, die aus betrieblichen Abläufen entstehen. Beispiel: Bei der Auswechslung der Waschmaschine beschädigt ein Monteur die Kücheneinrichtung, die in der Folge ersetzt werden muss.
- **Produktrisiko:** Schäden durch Konstruktions- oder Entwicklungsfehler von Produkten. Beispiel: Ein Kaffeemaschinenbauteil der eigenen Produktlinie sorgt für Überhitzung, was zu Bränden führen kann. Daneben lassen sich verschiedene Sonderrisiken einschliessen. Von der Betriebshaftpflicht nicht gedeckt ist dagegen der Schaden, der einem Unternehmer oder seiner Familie selbst entsteht.

Kombinierte Geschäfts-Sachversicherungen
Bei den Sachversicherungen unterscheidet man zwischen Gebäudeversicherungen und Versicherungen für die Fahrhabe (Waren und Einrichtungen – analog Hausratversicherung zu Hause). Um die Gebäudeversicherung müssen sich Unternehmer nur kümmern, wenn sie ihr Geschäft in einer eigenen Liegenschaft betreiben. Alles, was im Gebäude beweglich ist, gilt als Fahrhabe. Grundsätzlich deckt die Kombinierte Geschäfts-Sachversicherung Feuer und Elementarschäden, (Einbruch-)Diebstahl, Wasser und Glasbruch. Die erforderlichen Deckungen und Prämien können je nach Branche stark variieren.

Betriebsunterbrechungs-Versicherung
Sie deckt die finanziellen Folgen von Betriebsunterbrüchen (direkte Kosten sowie entgangener Gewinn). Die Betriebsunterbrechungs-Versicherung kann für praktisch alle Risiken abgeschlossen werden und lohnt sich vor allem für Firmen, die über keine Ausweichmöglichkeiten für ihre Produktion verfügen.

Technische Versicherungen
Diese Versicherungen decken Schäden an Maschinen, Apparaten, Instrumenten und anderen technischen Anlagen, die aus eigenem oder fremdem Verschulden entstanden sind. Versicherungslösungen gibt es auch für Computersysteme.

Sprechen Sie mit unseren Spezialisten.
Wir beraten Sie gerne.

Stefan M. Wyss FCII CIB
Geschäftsführer – Partner
eidg. dipl. Versicherungsfachmann – Versicherungsbetriebswirt (DVA)

Aktiv Beratungs-GmbH
Feldstrasse 80
8180 Bülach
Tel. 044 860 38 80
kmu@aktivberatungs-gmbh.ch

Anzeigen

AKTIV
Versicherungsbroker

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

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

trust sympany

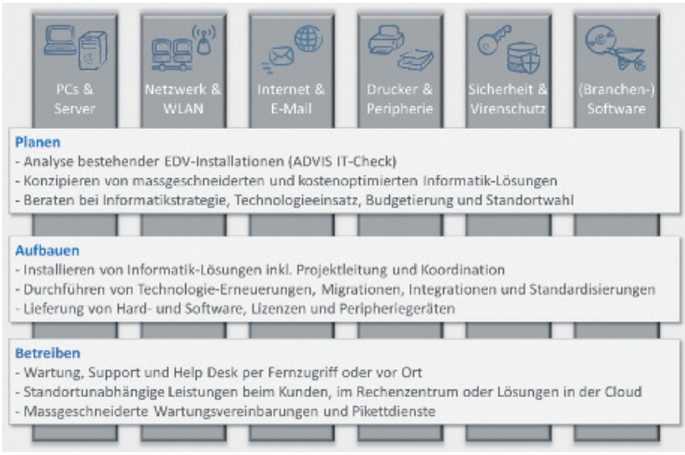
Versicherungsprodukte:
- Kollektiv Kranken-Taggeld (Lohnausfall)
- Obligatorische Unfallversicherung (UVG)
- UVG-Zusatzversicherung
- Pensionskasse (Berufliche Vorsorge - BVG)

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

Effiziente, bedürfnisgerechte und kostenoptimierte Informatik für KMU

Jede Firma benötigt heute eine effiziente, sichere, kostengünstige und der Grösse des Unternehmens angepasste Informatik. Insbesondere für KMU ist die Auswahl geeigneter EDV-Lösungen und -Partner zentral. Der EDV-Spezialist ADVIS ist selbst ein KMU und dadurch bestens vertraut mit den Bedürfnissen und Herausforderungen in diesem Umfeld. Dementsprechend sind die angebotenen EDV-Lösungen massgeschneidert und kostenoptimiert.

ADVIS hilft KMU aus allen Branchen die EDV-Trends und -Empfehlungen aus den Medien zu verstehen und diese für den eigenen Einsatz zu beurteilen. Dadurch werden fachchinesische Begriffe wie Virtualisierung, Collaboration, Intranet, Housing und Cloud Computing für KMU zu verständlichen Technologien, welche richtig eingesetzt dem eigenen Unternehmen einen Mehrwert bringen.



KMU können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und die gesamte EDV von der Planung über den Aufbau bis zur persönlichen Unterstützung im Betrieb ADVIS überlassen. Die Kunden erhalten genau soviel Betreuung, wie sie wünschen und benötigen. Als Vertrauensperson und Ansprechpartner für sämtliche Fragen rund um die Informatik ist ADVIS damit weit mehr als «nur» ein herkömmlicher EDV-Spezialist.

Professionlle EDV-Volldiagnose zum Pauschalpreis

KMU wollen sich jederzeit auf ihre EDV-Umgebung verlassen können. Das Netzwerk muss stabil und leistungsstark funktionieren und Themen wie Virenschutz, Lizenzierung von Software sowie Betriebssicherheit der EDV-Umgebung müssen einwandfrei geregelt und kostenoptimiert organisiert sein.

Der IT-Check von ADVIS hilft KMU bei der Erfüllung dieser Anforderungen. Die standardisierte Analyse für Informatikumgebungen überprüft IT-Infrastrukturen und -Prozesse in den folgenden Bereichen auf Herz und Nieren:

- IT-Organisation
- Netzwerk
- Sicherheit/Virenschutz
- Datensicherung
- Ausfallsicherheit
- Server-Konfiguration
- Arbeitsstations-Konzept
- Internet-Anbindung
- Drucker
- Sofware-Lizenzierung

Die aus der unabhängigen und professionellen EDV-Volldiagnose resultierenden Ergebnisse werden in kurzer und verständlicher Form zusammengefasst und dem Kunden zusammen mit konkreten Lösungsansätzen präsentiert. Die Resultate dienen als Bestätigung oder Überprüfung der implementierten EDV-Konzepte, decken Schwachstellen und Mängel auf und zeigen allfälligen Handlungsbedarf. Damit ist das Ergebnis eine nützliche Basis für die weitere EDV-Planung und -Entwicklung innerhalb eines KMU.

KMU seit 15 Jahren als Tradition

ADVIS AG mit Sitz in Gümligen wurde 1996 gegründet und feiert im Jahr 2011 das 15-jährige Firmenjubiläum. Rund 25 Mitarbeitende erbringen hoch qualifizierte IT-Dienstleistungen für Firmen, Verbände und Verwaltungen. Das Angebot umfasst massgeschneiderte Lösungen und Services in den Bereichen Informationsmanagement und IT-Infrastruktur.

Weit über 50 Kunden aus allen Branchen verlassen sich auf die langjährigen KMU-Erfahrungen von ADVIS und deren zentralen Werte in der Zusammenarbeit: Qualität, Kompetenz, Fairness, Flexibilität.

ADVIS AG, Brüggliweg 20, 3073 Gümligen
Tel. 031 958 00 00, Fax 031 958 00 01
info@advis.ch, www.advis.ch

Anzeigen

Der Kunde, der aus der Wolke kam

Ist ein Gesprächspartner, der mit Wolken spricht, ernst zu nehmen? Sie hören ihm besser zu. Denn heutzutage sprechen alle mit der Wolke, oder wie es neudeutsch heisst: Mit der Cloud.

Offensichtlich sind da nicht Regenwolken gemeint. Was denn?

In erster Näherung ist die Antwort einfach. Alle Dienste und Objekte, die über das Internet erreichbar sind, bilden in Ihrer Gesamtheit die Cloud. Auch die Website Ihres Unternehmens ist ein Teil davon.

Für eine genauere Antwort merkt man schnell, dass nicht alle Objekte so einfach zu fassen sind, wie eine Website. Je nach Standpunkt, suche ich etwas oder biete ich eine Dienstleitung an, sind ganz unterschiedliche Elemente zu sehen. Zudem gibt es Meta-Objekte, die erst durch das Zusammenfügen von vielen Informationsschnipseln zu einem Ganzen werden. Diesen können Name, Bild und weitere Merkmale einer «realen» Person zugeordnet werden, und so wird ein Meta-Objekt zu einem Avatar.

Dass eine solche virtuelle Persönlichkeit sogar eine eigene Fan-Gemeinde generieren kann, zeigte Microsoft, als sie vor einiger Zeit «Miss Dewey» schuf, eine witzige, intelligente, politisch oft nicht ganz korrekte Dame, deren Aufgabe es war, eine neues Angebot zu begleiten.

Wir alle sind durch einen solchen Avatar in der Cloud vertreten. Unabhängig davon, ob dieser Bild und zugewiesenen Namen hat. Er wird durch die Gesamtheit der im Netz verfügbaren, uns betreffende Dienstleistungen und Informationen gebildet. Dieser virtuelle «Bürger» wird von anderen «Internetbürgern» wahrgenommen.

Gelegenheit macht Kunden

Es ist für unser virtuelles Pendant von grosser Wichtigkeit, dass es mit allen seinen Gesprächspartnern in angepasster Weise «plaudern» kann. Und da ihm am Gespräch gelegen ist, muss er den Wünschen seines Gegenübers entgegenkommen.

Dazu werden die bestehenden Internetpräsenzen so ergänzt, dass sie ohne weiteres von einem mobilen Gerät aus konsumiert werden können.

Meist bedeutet das, dass man in einem **ersten**, kostengünstigen **Schritt** die eigene Site so anpasst, dass sie gut auf unterschiedlichen Bildschirmen skaliert. Anschliessend werden die für den mobilen Konsum sinnvoll nutzbaren Bereiche auch in einer mobilen Variante angeboten. Eine so optimierte Site weiss, ob sie von einem Desktop-Rechner oder von einem mobilen Gerät aus besucht wird und präsentiert sich automatisch im richtigen Format.

Nun können auch diejenigen Kunden bequem die Dienste nutzen, welche sich unterwegs z.B. für eine Sitzung vorbereiten. Und Gelegenheit macht nicht nur Diebe, sondern auch Kunden.

Der nächste Schritt wäre es, bestimmte **Dienstleistungen** gesondert **für mobile Geräte bereitzustellen.** Dabei werden oft spezielle «mobile» Eigenheiten wie Position oder Ausrichtung eines Gerätes genutzt. GPS-Systeme im Auto sind ein Beispiel. Oder eine mobile Applikation könnte einen Servicetechniker zum richtigen Ventil in einer Anlage führen, oder eine Autowerkstätte inseriert zeitnah die freien «Slots», die für Reparaturen zur Verfügung stehen. So angebotene Dienstleistungen können verbindlich übers Netz gebucht werden. Denn im Gegensatz zum Desktop-Besucher ist der Mobile Besucher nie anonym. Sein Smartphone ist immer eindeutig zuzuordenen.

Eine einfache Art, die **traditionellen Kommunikationsmittel** wie Produktebeschreibungen oder Inserate in das Angebot für mobile Kunden **einzubinden**, sind Quick-Response-Codes. Diese werden eingedruckt und können von Smartphones gelesen werden und so eine beliebige Botschaft übermitteln. Hier z.B. der Inhalt des obigen QR-Codes: http://www.youtube.com/watch?v=QPDvfPb2SqE. Da können Sie Ms Dewey selbst erleben.

Rom ist nicht an einem Tag gebaut worden. Auch unsere digitalen Kinder brauchen Zeit um erwachsen zu werden. Wichtig ist, dass wir anfangen sie zu erschaffen.

redCOR the netXteam hilft ihnen gerne dabei.

Robert Rottermann

Anzeigen

Social Plattform für Einsteiger …

Möchten Sie einen unfairen Geschäftsvorteil? Dann sollten Sie die Sozialen Plattformen für Unternehmen anschauen. Nicht Facebook oder Twitter als Werbekanal, sondern Soziale Software für Unternehmen. Interessante Produkte, wie z.B. Jive, IBM Connections, LotusLive und auch Google Docs helfen, schlummerndes Potential von Mitarbeitern zu wecken und der Innovationsfähigkeit neuen Schub zu geben.

Mit Social Software wird die Zusammenarbeit effizienter. Wer das verstanden hat, dem öffnet sich eine Welt neuer Möglichkeiten und damit Effizienzsteigerung, Kostenersparnis und mehr Profit.
Lassen Sie die Finger von aufgebohrten Webseiten, die ein bisschen bloggen und twittern. Zu einer Plattform für Unternehmen, die den Zusatz «Enterprise» verdient, gehört die Möglichkeit Dateien abzulegen, Aufgaben zu verteilen, Kalender zu führen und zu synchronisieren und sie sollten Apps für die wichtigsten mobilen Geräte haben. Das Ziel ist, intern keine Emails mehr zu schicken.

Es geht das Gerücht um, solche Plattformen machen nur ab einer bestimmten Grösse des Unternehmens Sinn, doch tatsächlich profitieren schon zwei Personen.

Aber – die Einführung von Sozialer Software ist schwierig und es gibt Fehler, die unbedingt zu vermeiden sind. «Wir fangen mit einem Blog als Ersatz für das schwarze Brett an» ist der Anfang einer neuen Sackgasse. Soziale Software lebt von Dialogen, Offenheit und Aktivität.

Die Einführung macht nie die IT Abteilung, sondern die Personalabteilung. Das ist Change Management. Die Geschäftsleitung muss dabei mit gutem Beispiel voran gehen. Chefs, die ihre Mitarbeiter hingegen als Untergebene (aka Sklaven, Untertanen, Leibeigene) bezeichnen, sollten den Vorteil anderen überlassen, denn die formellen Hierarchien verwässern. Eine Führungsperson muss neue soziale Fähigkeiten entwickeln, aber installiert wird am besten eine Appliance – kaufen, einstecken, einschalten. Das Betriebssystem ist Nebensache und soll nichts mit der Entscheidung über das beste Produkt zu tun haben. Allein die Leistung zählt, weil nichts frustrierender ist, als dauernd auf eine Sanduhr starren zu müssen.

Wenn demnächst der neue Mail Server fällig sein sollte, schauen Sie sich doch einmal diese neuen Produkte an. Es lohnt sich.

Christian Tillmanns, info@informica.ch

informica gmbh
Greutensberg 9
9514 Wuppenau

Kolumne

NICHT?
Facebook im September 2011: Frauen zwischen 20 und 30 sind ungefährlich, denn sie wissen noch nicht so ganz, was sie wollen … Frauen zwischen 30 und 40 sind schon gefährlicher, denn sie wissen, was sie wollen … Aber Frauen ab 40 sind ganz gefährlich, denn sie wissen, … was sie NICHT mehr wollen!
Die Posterin ist dem Verfasser bekannt. Könnte auch ein Vertriebsleiter gewesen sein. Die wissen nämlich auch, was sie NICHT mehr wollen: KEINE Software, KEINE Consulting-Kopfschmerzen, KEINE IT-Projekte, NICHT noch ein CRM-Projekt für die übervolle Schublade.
NO SOFTWARE: Das ist das Erfolgsgeheimnis von Salesforce, der bald unbestrittenen Nummer Eins CRM-Software (sic! Es ist Software). Dabei brauchen sich dessen Funktionen und intelligenten Lösungen keineswegs zu verstecken. Ob allerdings alle Installationen zum Erfolg geführt haben, wage ich zu bezweifeln. Wenn es beispielsweise um Sicherheit, Verfügbarkeit und Integration geht, fragen Sie doch besser einen Berater. Machen sie sich schlau, schauen Sie sich all die faszinierenden Möglichkeiten an, die heute mit sozialen Medien zur Verfügung stehen. Fragen Sie Ihre IT-Fachleute!
Denn erst, wenn Sie genau wissen, was Sie wollen, können Sie Ihren Erfolg auch genau messen. Sonst wissen sie beim nächsten mal nur wieder etwas mehr, was sie NICHT mehr wollen. Ich bevorzuge Frauen, die wissen, was sie wollen. Und für die Vertriebsleiter gibt es Salesforce. Das Leben ist KEIN Ponyhof.

Serge Tischler

Anzeigen

NEWTAG
MULTIMEDIALE KOMMUNIKATION

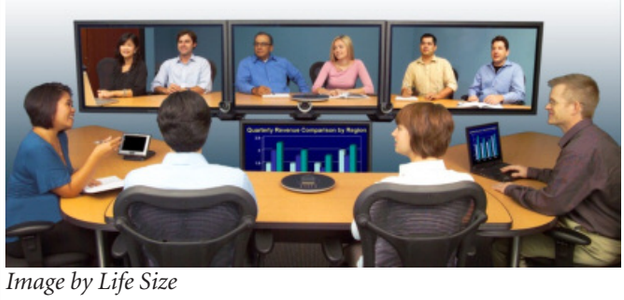


Image by Life Size

Eintauchen in geniale Technologien
Video-Conferencing, Videostreaming
Web-Conferencing
Tele-Conferencing
Roomware
Miete-Kauf-Leasing

Überzeugen Sie sich selbst – Wir helfen Ihnen gerne weiter

Newtag GmbH, Walenbüchelstrasse 1, 9000 St. Gallen
Tel. 0848 804 101, info@newtag.ch

Wie Sie bei einer Präsentation Ihre Zuhörer zum Handeln statt zum Vergessen bringen – 10 Tipps

Wenn von einer Präsentation die Rede ist, assoziieren wir damit fast immer eintönige Powerpoint-Folien. Leider sind die meisten Präsentationen langweilig gemacht und schrammen an den Bedürfnissen der Zuhörer vorbei. Mit 10 einfachen Tipps wird Ihre nächste Präsentation zum Erfolg. Ernten Sie nicht nur Aufmerksamkeit sondern bringen Sie Ihre Zuhörer zum Handeln statt zum Vergessen!

Wir kennen die Situation: PowerPoint wird geöffnet, Text und Diagramme werden eingefügt, da und dort noch eine Grafik – und fertig ist die Präsentation. Folie um Folie wird gezeigt, hier noch ein Detail, da noch eine Tabelle, dort noch eine Statistik… So lief es bei der Mehrheit der Präsentationen, bei welchen ich als Zuhörer im Raum sass. Der Kampf gegen die zufallenden Augenlieder war oftmals spannender, als der eigentliche Inhalt der Präsentation.

Kann man mit solchen Präsentationen Mitarbeiter motivieren oder Kunden begeistern? Wohl kaum!

Gute Präsentationen stiftet Nutzen

Jede Präsentation bietet eine einmalige Gelegenheit zum Schaulaufen. Eine gut gemachte Präsentation stiftet einen Nutzen und begeistert das Publikum zugleich. Daraus folgt nicht selten eine aktive Handlung: engagiertes Arbeiten der Mitarbeitenden, unterzeichnen eines Vertrages, zufriedene und investitionsfreudige Auftraggeber etc…

Mit prägnantem Inhalt in einer knackigen Form löst man erst das «Eintrittsticket». Man hat die Aufmerksamkeit für eine gewisse Zeit, doch wer erfolgreich ans Ziel gelangen will, sollte sich ebenso Gedanken machen zu Dingen wie Rahmen, Vor-/Nachbereitung und Einbettung der Präsentation in einen Kontext.

Kennen des Gegenübers ist die Grundlage

Die folgende Checkliste konzentriert sich neben Inhalt und Form insbesondere auf das Ziel die Zuhörer zum Handeln zu bewegen. Dazu ist es elementar sich möglichst genau auf den Zuhörer einzustellen. Je nach Empfänger gestaltet sich dann die Präsentation völlig unterschiedlich.

Beachten Sie die folgenden 10 Punkte und Sie haben den ersten Schritt getan. Die Antwort des Zuhörers erfolgt ganz automatisch.

1. Lernen Sie mögliche Entscheider und Beeinflusser vor der Präsentation persönlich kennen.
2. Stellen Sie sicher, dass «der Entscheider» an der Präsentation auch wirklich dabei ist.
3. Versetzen Sie sich in der Präsentationsvorbereitung mental in Ihr Publikum: Wo drückt die Zuhörer der Schuh?
4. Erzählen Sie Stories: Menschen lieben Geschichten und Beispiele aus dem wahren Leben. Versuchen Sie deshalb, die Kernbotschaften in eine unterhaltsame Geschichte zu packen, die im Gedächtnis bleibt.
5. Bieten Sie nur relevanten Inhalt, zeigen Sie den Nutzen und machen Sie Ihren Inhalt «greifbar».
6. Achten Sie auf die Form: Keep it simple, lächeln Sie, bleiben Sie glaubwürdig, seien Sie emotional und bleiben Sie authentisch.
7. Sparen Sie nicht bei der Darstellung Ihrer Ideen (Video, Presseausschnitte, 3D-Modelle, etc.).
8. Kommen Sie ausgeruht, ausgewogen ernährt und passend gekleidet an die Präsentation.
9. Geben Sie an der Präsentation alles! Und ein Booklet mit maximal 6 Seiten ab.
10. Notieren Sie sich die Zuhörer und suchen Sie den Kontakt nach der Präsentation (unmittelbar oder erst Tage danach).

Nehmen Sie diese Checkliste bei grösseren Vorträgen, Pitches, Beauty-Contests oder Präsentationen hervor und ergänzen Sie sie mit persönlichen Tricks. Starten Sie noch heute damit, Ihre Präsentationen auf die Bedürfnisse Ihrer Zuhörer anzupassen. Sie werden es Ihnen danken, mit offenen Augen, interessiertem Zuhören und nicht selten einem aktiven Handeln.

Auf Ihren Spitzenruf! www.spitzenruf.ch

Alain Bollschweiler

Loepfe Reputation
Alpenstrasse 16
6301 Zug
Tel. 041 720 33 22
www.loepfe.ch

Anzeigen

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

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

Als SKV-Mitglied sparen Sie beim Büromaterial-Einkauf

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

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

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

Twitter wird sich langfristig kaum durchsetzen

Uwe Tännler

Uwe Tännler ist Präsident des Zentralvorstands der Vereinigung Swiss Marketing (SMC) sowie Inhaber der Tännler Personalmanagement AG. Im Interview erklärt der 52-jährige Marketingspezialist, welche Rollen die sozialen Netzwerke spielen und was die aktuellsten Trends sind.

Uwe Tännler, alles redet von Social Media. Welche Rolle spielen Facebook & Co. in den heutigen Marketingüberlegungen?

Social Media spielt heute eine zentrale Rolle im Marketing. Im Internet gibt es quasi keine Geheimnisse, jeder teilt sich mit, man redet über alles sehr offen und öffentlich. Deshalb wird auch der Markt offener. Andererseits darf man die sozialen Netzwerke auch nicht überbewerten. Deren Bedeutung variiert je nach Branche.

In welchen Branchen sind die Netzwerke wichtiger?

In den Produkt-Branchen, die nicht besonders beratungsintensiv sind. Ich denke etwa an den Download-Markt für Musik und Software. Sobald aber die Emotionalität der Produkte eine grössere Rolle spielt, werden sie sich im Internet langfristig kaum durchsetzen.

Was sind die Vorteile der neuen Marketingform?

Der Zugang zum Markt via Internet ist extrem schnell. Ein Unternehmen kann so innert Stunden oder spätestens Tagen weltweite Präsenz markieren. Der Bekanntheitsgrad schnellt nach oben, wie die Beispiele von «Groupon» oder «Dein Deal» zeigen. Die Gefahr dabei: Falschmeldungen verbreiten sich genauso schnell. Wenn beispielsweise via Facebook verbreitet wird, dass jemand zum Geburtstag einlädt und dann plötzlich 1400 Leute grölend vor der Türe stehen, ist das weniger lustig. Das ist zwar kein Beispiel aus dem Marketingbereich, zeigt aber deutlich, wo die Gefahren lauern.

Misstrauen Sie den sozialen Netzwerken?

Ich bin nicht vorbehaltlos dafür. Mir ist meine Privatsphäre wichtig. Deshalb bin ich ganz bewusst nicht auf Facebook zu finden. Was sich langfristig durchsetzen wird, ist meiner Meinung nach auch noch relativ offen. Auch wenn momentan alles von Facebook und Twitter spricht, wird sich zumindest letzteres kaum auf lange Sicht durchsetzen. Ein Unternehmen, das via Twitter auf Erfolgskurs gehen will, braucht Angestellte, welche rund um die Uhr twitttern. Ob das zweckmässig und zielführend ist bleibt fraglich. Sicher wird es auch in Zukunft einen Markt für Offline-Werbung und Direct Mails geben.

Wie haben sich die Marketingstrategien durch die sozialen Netzwerke verändert?

Früher fand Marketing an einem einzigen Ort statt. Heute muss es an vielen Orten gleichzeitig geschehen. Nur ein Medium zu nutzen reicht längst nicht mehr, um die Zielgruppen zu erreichen. Man muss sich breit abstützen und kreativ werben. Wichtig scheint mir dabei das so genannte «Storytelling»: Wer (Produkt) Geschichten erzählt, generiert mehr Aufmerksamkeit bei den Konsumenten. Effektives Marketing muss eine spannende Geschichte transportieren um wirkungsvoll anzukommen.

Wie muss man vorgehen?

Werbung, die nicht packend erzählt, wird weggezappt. Erfolgreiche Werbespots müssen eine Story schildern wie zum Beispiel der Migros-Spot mit dem Huhn. Man bleibt dran, weil man wissen will, wie die Geschichte weitergeht. Es ist das Prinzip der erfolgreichen TV-Serien, das bereits in den achtziger Jahren «Dallas» oder «Denver» vorgemacht haben.

Welche Medien verlieren in den Marketingüberlegungen?

Die Printmedien haben massiv verloren, aber auch Briefkastenwerbung, also «Direct Mail». Im Stellenmarkt ist beispielsweise das Perso-

Anzeigen

KMU Agency.com

Grafik | Druck | Internet

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

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

nalmarketing mit Inseraten in Zeitungen um die 70 Prozent zurückgegangen. Jobsuche findet praktisch nur noch online statt. Netzwerke wie XING haben auch hier ihre Bedeutung enorm gesteigert. Stark zunehmen wird in Zukunft auch das Mobile Marketing, das heute noch in den Kinderschuhen steckt.

Was verstehen Sie unter Mobile Marketing?

Das sind gezielte Marketingmassnahmen via Smartphone, bei welchen man in bestimmte Aktivitäten eingebunden wird. Man erhält News, Alarmmeldungen oder Produkteinformationen aufs Mobilphone und ist, wenn man das will, sofort mit einem Geschäft verbunden. Oder man erhält einen Hinweis auf einen Spezialpreis für dieses oder jenes Eintrittsbillett, wenn man in den nächsten Minuten zugreift. Die Smartphones von heute sind ja nicht mehr primär zum Telefonieren da, sondern zur Information und Konsumation. Gerade die junge Generation will überall und jederzeit möglichst alles konsumieren. Das Nutzungsverhalten ist nicht mehr stationär wie früher, als die Familie am Samstagabend im Wohnzimmer sass und gemeinsam «Wetten, dass…» oder «Teleboy» schaute.

Was sind denn die neuesten Trends im Marketing?

Das «Branded Marketing» wird extrem wichtig. Auch hier geht es darum, ein Produkt in eine Handlung zu integrieren. Das kann ein Spiel sein, ein Buch oder ein Fernsehfilm. Das ist momentan auch ein grosses Politikum, weil angeblich gewisse Firmen «Product Placement» missbrauchen. Ich denke, die Zukunft sieht diesbezüglich so aus: Wenn ich z.B. 10VOR10 schaue, während der Beiträge drei neue Produkte kennen lerne, ist das «Branded Entertainment», eine moderne Art von Produktplatzierung. Oder nehmen wir TV-Serien: das Duschgel mit welchem sich Dominik oder Jasmin in GZSZ einseift, wird zukünftig gebrandet sein. Noch bewegen wir uns in einer Grauzone. Aber ich denke, es ist nur eine Frage der Zeit, bis sich auch hier der Markt weiter öffnen wird.

Immenses Werbepotential steckt meiner Meinung nach auch in den Navigationsgeräten. Das hat bislang nur noch niemand entdeckt. Für Tankstellen, Kinos, Restaurants und andere «Points of interest» die via Navi gesucht werden, ist das ein höchst interessanter Werbezugang.

Produktplatzierung dieser Art sah man doch schon in den neusten James-Bond-Filmen.

Ja. Und dafür wurden Monsterbeträge bezahlt. Product-Placement wird noch massiv zunehmen, weil die Gesetzgebung das legalisieren und gleichwertig behandeln wird, analog den Zeitungsinseraten.

Sie wurden 2006 als Nachfolger von Otto Ineichen ins Amt des Swiss Marketing Präsidenten gewählt. Was wollen Sie mit Swiss Marketing erreichen?

Primär sind wir ein Berufsverband und keine Werbe- und Marketingagentur. Entsprechend setzen wir uns für die Förderung der Qualität im Marketing ein. Zweitens wollen wir das duale Berufsbildungssystem in der Schweiz stärken. Auch wer das KV oder eine Verkäuferlehre absolviert, soll sich in unserem Bereich weiterbilden können – bis zum Marketingleiter.

Sie sind im sechsten Jahr Präsident. Wie sieht Ihre Bilanz aus?

Die Akzeptanz von Swiss Marketing hat in den letzten Jahren stetig zugenommen. Qualitatives Wachstum konnte in allen Bereichen sichergestellt werden. Zahlreiche aktive Clubs unterstützen die Ziele des Verbandes. Das Prüfungswesen macht einen tollen Job.
Der Schweizerische Marketing-Tag ist etabliert und geniesst hohe Akzeptanz. Eine hochkarätige Jury verleiht jährlich die Marketing-Trophy, den «Oscar» im Marketing.
Das alles zeigt mir, dass wir auf dem richtigen Weg und am Puls des Marketings sind. Das Fundament ist geschaffen. Jetzt muss es darum gehen, über den Tellerrand zu schauen und dafür zu sorgen, dass unser duales Berufsbildungssystem national und international anerkannt bleibt und nicht ausstirbt. Swiss Marketing ist Vollmitglied der EMC (European Marketing Confederation) mit Sitz in Brüssel – auch das hilft.

Uwe Tännler, Präsident Swiss Marketing

Zur Person
Uwe Tännler (52) ist Präsident des Zentralvorstands der Vereinigung Swiss Marketing (SMC), Inhaber der Tännler Personalmanagement AG, sowie OK-Präsident des ESPRIX Forums für Excellence. Zudem nimmt er unter anderem Einsitz in der European Marketing Confederation (EMC) in Brüssel. Er ist Mitglied in diversen Business Clubs. Besonders stolz ist er auf seine über 30-jährige Mitgliedschaft beim FC Bayern München. Neben «Marketing LIVE» und Fussball ist Uwe Tännler an Design, Kunst, Architektur und dem Motorsport interessiert.

SWISS MARKETING (SMC)
Baslerstrasse 32, Postfach 1016, 4603 Olten
Tel. 062 207 07 70, Fax 062 207 07 71

Anzeigen

Werbeflächen günstiger beschriften

Herr Möri, Ihre Firma nennt sich «Werbung und Event-Organisation». Sie verfügen also über zwei Standbeine?

Köbi Möri: Sagen wir es mal so, wir verfügen über das Standbein Beschriftungen und das Spielbein Eventorganisation. Wobei ich damit nicht ausdrücken möchte, dass wir letzteres nicht genau so Ernst nehmen wie die Beschriftungen.

Beschriften kann man ja eigentlich alles. Was ist Ihre Spezialität?

Alles! Nein, im Ernst, wir führen sämtliche Beschriftungsaufträge aus. Vom kleinen Werbekleber bis zur riesigen Baugerüstplane. Von der Autobeschriftung des Kleinhandwerkers bis zur Neon-Dachwerbung des Grosskonzerns. Vom gravierten Türschild eines Arztes bis zum kompletten Leitsystem im grossflächigen Geschäftshaus. Von der Werbung in und auf öffentlichen Verkehrsmitteln bis zur Storenbeschriftung. Fensterdekos für den Privaten aber auch geschäftlichen Bereich. Kurz, alles was sich bekleben, beschreiben oder mit Magnettafeln ausrüsten lässt.

Dafür benötigen Sie ja eine unglaubliche Infrastruktur?

Keineswegs. Unsere Infrastruktur umfasst Telefon und Computer. Wir verstehen uns als Agentur und Generalunternehmer. Das heisst, wir verfügen über kein eigenes Atelier mehr mit teuren Maschinen und Geräten, sondern über ein umfassendes, über lange Jahre aufgebautes, Beziehungsnetz und eine Jahrzehnte lange Erfahrung als Schriftenmaler und Reklame-Gestalter. Damit können wir für jeden Auftrag den jeweils am besten geeigneten Lieferanten für die höchste Qualität wählen.

Fallen durch Ihre Vermittlung nicht höhere Kosten an?

Ganz im Gegenteil. Übers Jahr gerechnet generieren wir bei den einzelnen Lieferanten einen Umsatz, der das Volumen jedes Kunden bei weitem übersteigt. Die daraus resultierenden Rabatte ermöglichen uns bessere Angebote, die wir nach Abzug unserer Unkosten an die Auftraggeber weiter geben. Unsere Kunden erhalten somit nicht nur höchste Qualität, sie profitieren auch von günstigeren Preisen.

Sie suchen also den geeignetsten und günstigsten Lieferanten und leiten den Kundenauftrag weiter?

Dies kommt vor. Von einzelnen Kunden erhalten wir tatsächlich die fertigen Druckunterlagen auf einem Datenträger. Häufiger jedoch erstellen wir die Druckunterlagen aus unterschiedlichsten Quellen, selber. Als Spezialität bieten wir die komplette Gestaltung eines Auftrittes an. Wir schlagen ein Logo vor, entwickeln ein Konzept für ein Leitsystem oder denken uns neue Werbemöglichkeiten aus.

Zum Beispiel?

Praktisch jedes KMU verfügt über mindestens ein Firmenfahrzeug. Die meisten sind dauerhaft oder temporär beschriftet. Von der Strasse aus gut sichtbar. Die meisten von uns arbeiten und wohnen jedoch nicht im Parterre sondern in höheren Stockwerken. Von wo wir auf lauter leere Autodächer blicken. Hier liegt ein grosses Werbeflächenpotential praktisch zum Nulltarif brach. Ja, sogar Fremdwerbung gegen Bezahlung wäre auf diesen Dachflächen denkbar. Auf solche und ähnliche Möglichkeiten machen wir unsere Kunden als Werbepartner gerne aufmerksam.

In all den Jahren und bei so vielen Aufträgen ist bestimmt auch mal das eine oder andere schief gegangen?

(lacht) Wo gearbeitet wird, passieren auch mal Fehler, ganz klar. Ich erinnere mich an einen sehr heiklen Auftrag. Für den Rolls Royce eines Zürcher Luxushotels sollten wir zwei Magnettafeln mit dem Schriftzug des 5-Sterne-Hauses anfertigen. Die in der Wagenfarbe gehaltenen Tafeln wurden mit Echtgold beschriftet. Eine nicht ganz billige Angelegenheit, wie Sie sich denken können. Leider zeigte sich dann, dass die Türen des Rolls aus Aluminium gefertigt waren. Seither gehört der Magnet zu meinen unverzichtbaren Werkzeugen!

Aber in aller Regel können wir die Aufträge fristgerecht und zur vollen Zufriedenheit unserer Kunden abwickeln. Dafür zeugt auch unsere umfassende Liste teils langjähriger Auftraggeber.

Herr Möri, ich danke Ihnen für dieses Gespräch.

Das Interview führte B. Eichenberger

Köbi Möri & Regi Weber GmbH
Werbung und Event-Organisation
Schaffhauserstrasse 355
8050 Zürich

Tel. 044 311 41 00
info@koebi-moeri.ch

Seminareinladung: Hilfe – ich ertrinke in E-Mails!

Jacqueline Steffen Oberholzer

Daten
Dienstag, 29. November 2011
Donnerstag, 9. Februar 2012

Ort
Belvoirpark, Seestrasse 125, 8002 Zürich

Dauer
1 Tag (9:00 bis 17:00 Uhr)

Kosten
CHF 650.– pro Person exkl. MwSt, inkl. Kursunterlagen, Mineralwasser und Pausengetränke.

Durchführungsgarantie
Bereits ab 3 Teilnehmenden wird das Seminar durchgeführt.

Anmeldung
Per E-Mail an jsteffen@steffen-marketing.ch oder telefonisch 043 277 97 30.

Organisation
Steffen Coaching, Marketing & Management
Lerchenbergstrasse 94, 8703 Erlenbach
Tel. 043 277 97 30, Fax 043 277 97 31
Mobile 079 423 25 40

Massgeschneiderte Seminare für Ihr Unternehmen
Dieses Seminar führen wir auch als massgeschneidertes Firmenseminar durch.
Kontaktieren Sie uns für mehr Informationen oder ein unverbindliches Angebot.

Verwandte Themen
Diese beiden Seminare kommen als sinnvolle Ergänzung in Frage:

- So schreibt man heute: zeitgemässer Stil für Briefe und E-Mails
- Arbeitstechnik & Zeitmanagement

Beschreibung
E-Mails sind in wenigen Jahren zum wichtigsten Kommunikationsmedium geworden, das aus unserem Arbeitsalltag nicht mehr wegzudenken ist. Aber setzen wir E-Mails auch effizient ein? Haben wir unsere E-Mails noch im Griff, oder haben die E-Mails uns im Griff?
Wie viel Zeit verbringen Sie jeden Tag mit dem Sichten, Bearbeiten, Weiterleiten, Löschen oder Ablegen von E-Mails? Im Durchschnitt unterbrechen wir alle 15 Minuten unsere Arbeit, um auf E-Mails zu reagieren. In diesem Seminar optimieren Sie Ihre Arbeitstechnik und Ihr Zeitmanagement im Umgang mit E-Mails – damit Sie wieder Zeit haben für das, was wirklich wichtig ist.
Ab jetzt arbeiten Sie Ihre Mails effizienter ab und finden sie schneller wieder. Sie wissen, wie Sie Ihre Ziele mit empfängerorientierten E-Mails besser erreichen. Regeln für eine unternehmensweite E-Mail-Kultur und rechtliche Aspekte der E-Mail-Archivierung runden das Seminar ab.

Zielgruppe
Alle, die E-Mails im Beruf als wichtiges Kommunikationsinstrument einsetzen.

Voraussetzungen
Spezifische PC-Kenntnisse werden nicht vorausgesetzt. Das Seminar findet ohne PCs statt. Es vermittelt allgemeine Informationen zur zeitsparenden und wirkungsvollen Nutzung von E-Mails, die für Outlook oder Lotus Notes ebenso gelten wie für Mac.

Sprache
Deutsch

Methodik
- Präsentation der Inhalte
- Systematische Inputs, die sich sofort umsetzen lassen
- Einzel- und Gruppenarbeiten, Erfahrungsaustausch
- Die Teilnehmenden erhalten nützliche Unterlagen für den Arbeitsalltag

Lernziele
- Sie erkennen Ihre persönlichen Zeitfresser und lernen, wie Sie Ihre Arbeitstechnik und Ihr Zeitmanagement im Umgang mit E-Mails optimieren.
- Sie wissen, wie Sie Ihre E-Mails strukturiert und effizient abarbeiten und so ablegen, dass Sie sie rasch wiederfinden.
- Sie lernen, wie Sie E-Mails empfängerorientiert aufsetzen und worauf es beim Schreiben von E-Mails ankommt.
- Sie kennen die wichtigsten Regeln für eine einheitliche E-Mail-Kultur innerhalb eines Teams/Unternehmens.
- Sie wissen über die wichtigsten rechtlichen Aspekte der E-Mail-Archivierung Bescheid.

Inhalt
- Arbeitstechnik und Zeitmanagement im Umgang mit E-Mail
- E-Mail-Flut bewältigen & Zeitfresser eliminieren
- E-Mails systematisch abarbeiten
- Wichtige Aspekte bei der Ablage von E-Mails
- Vor- und Nachteile der E-Mail-Kommunikation
- Wann sind E-Mails das richtige Medium?
- E-Mails empfängerorientiert einsetzen
- E-Mails schreiben
- Interne E-Mail-Kultur und Spielregeln
- Rechtliche Grundlagen der E-Mail-Archivierung
- Dos & Don'ts
- Zurück am Arbeitsplatz – Umsetzung im Alltag
- Praxistipps, die Ihnen das Leben erleichtern

Jacqueline Steffen Oberholzer
Ist Betriebsökonomin HWV, Unternehmenberaterin, Trainerin und Coach. Mit 15 Jahren Marketing-Erfahrung, unter anderem als Geschäftsleitungsmitglied eines führenden Schweizer Finanzinformationsdienstleisters, gründete sie 1999 Steffen Coaching Marketing & Management mit Sitz in Erlenbach. (www.steffen-coaching.ch).
Sie führt zusammen mit ihrem Team massgeschneiderte firmeninterne Trainings im Bereich Führung, Kommunikation, Marketing & Verkauf sowie Persönlichkeitsentwicklung durch. Dieses Angebot wird auch regelmässig in öffentlichen Seminaren durchgeführt. Die meisten Themen werden in englischer, französischer, spanischer und italienischer Sprache angeboten.

Nutzen Sie das Potenzial Ihrer Mitarabeitenden und bleiben Sie und Ihr Unternehmen fit für die Zukunft. Fragen Sie uns, was wir dazu beitragen können.

Kundenservice in der Kommunikation ist keine Abteilung. Sondern eine Einstellung.

Renate Boetschi
Geschäftsleitung, Beratung

Der Name für eine Werbeagentur wurde bei der Gründung 1989 mit einer klaren Mission gewählt: Freude an der Kommunikation und Elan bei der Umsetzung – gut konzipiert und motiviert auf den Punkt gebracht. Für sichtbare Ergebnisse, die wirklich zählen.

Hinter dieser Motivation steht eine inhabergeführte, kreativ ausgerichtete Full-Service-Agentur mit dem Plus an massgeschneiderten strategischen Lösungen und effizienter Teamarbeit dank schlanker Strukturen.

Leistungsorientiert
Ganz nach den Kundenbedürfnissen erbringen wir projektbezogene Leistungen oder lösen die Marketing-Kommunikation als integrierte Gesamtaufgabe: Klassische Werbung, Promotionen, Verkaufsförderung, Incentives, Messen, Events, insbesondere auch lebendiges, interaktives Corporate Publishing und Public Relations, neue Medien, Multimedia und – als weiterer Schwerpunkt – interne Kommunikation.

Living !NOW
Living !NOW makes all the difference – das gilt seit 20 Jahren und heute mehr denn je. Für die Kommunikationsagentur, die grossen und auch kleinen Marken durch ausgezeichnete Kreation, ausgefeilte Kommunikation und den maximalen Media-Mix zu grösstmöglichem Erfolg verhilft. Seit der Gründung 1989 schreibt die Basler Agentur Erfolggeschichte – für Basler, schweizweite und internationale Kunden.

Kreative Klasse
Seit den Anfängen zählt !NOW zu den Kreativ-Adressen. Auch in den Bereichen PR, Event, Design, Interactive und Dialog ist !NOW für besondere Qualität bekannt und setzt damit die positive Entwicklung konsequent fort. Im Dienst von grossen Marken Bereits im Gründungsjahr gewann !NOW mit Schweppes, Sihl Papier International und o.b., Clairol, fenjal und Grethers Pastilles die ersten wichtigen Kunden. Es folgten Unternehmen wie Hoffmann- La Roche, Syngenta, Novartis Pharma, Vereinigte Schweizerische Rheinsalinen, Mibelle sowie Tissot International, Credit Suisse und viele mehr. Heute arbeitet !NOW für mehr als 30 Auftraggeber national und weltweit.

Health & Beauty oder Food, Immobilien oder Fashion, Lifestyle oder Logistik.

Corporate Communications
Corporate Branding
Corporate Design
Re-Design
Brand Identity
Image Tools
Corporate Publishing
Human Resources
Brand Inside

Image- und Produktwerbung
Klassische Kampagnen
Sales Promotions (VKF)
Multimedia
Webdesign
Internetfilme
E-Learning
Technische Dokumentation

Point-of-relationship-Konzepte
Promotionen
Road Shows
Messen
Events
Sponsoring
Crossmedia
Portale
Digitale Präsentationen

Specials
Produktionsleitung
Online Games
Visual Effects
Film- und Fotoproduktion
Photoshop-Bearbeitung
Illustration
Animation
Packaging Design
3D

Anzeigen

Werbung bringt Geld – Werbeforschung kostet Geld…! …oder etwa nicht?

Betrachten wir die Relationen! Werbung kostet sehr viel Geld – schnell 100'000ende von Franken pro Kampagne. Und wie schnell ist der Werbefranken falsch investiert! Im Vergleich dazu kostet eine qualifizierte Marktforschung lediglich einen Bruchteil – bereits ab 7'000 Franken lassen sich wichtige Inputs erarbeiten.

Der **Nutzen der Werbeforschung** kann vielfältiger Art und vor allem in dreierlei Hinsicht ausserordentlich nützlich sein – bspw. zur…:

a) Visualisierung des Werbe-Erfolgs
b) Evaluation unterschiedlicher **Kampagnen-Ansätze**
c) Gewinnung **zielgruppenspezifischer Kampagneninputs**

a) Werbeerfolgskontrollen: i.d.R. repräsentativ-quantitative Methoden (face-to-face, CATI, Online), indem man gewisse Schlüsselkriterien wie insbesondere Bekanntheits-, Image- und Kampagnen-Wahrnehmungswerte vor- und unmittelbar nach der Kampagnen-Schaltung misst (Pre- / Posttests).

b) Evaluation unterschiedlicher Kampagnen-Ansätze: i.d.R qualitative Focus-Gruppendiskussionen – wenn schon Werbematerial wie Folders, Inserate-Entwürfe, Filme usw. produziert sind – zur Feststellung von zielgruppenspezifischen Wahrnehmungen, Motiven, Bedürfnissen, Interpretationen, Präferenzen.

c) Zielgruppenspezifischer Kampagnen-Input: qualitative und/oder repräsentative Methoden zwecks Erkennen der zielgruppen-spezifischen Schlüsselkriterien und der zielgruppenorientierten Tonalität.

Urs Zweifel

Z-Analyse

Werbeforschung…
- **steigert die Effizienz Ihrer Werbeinvestitionen**
- **misst Ihren Werbeerfolg**
- **generiert Inputs zur Optimierung Ihrer künftigen Kampagnen**

- **…und damit bringt Werbung auch wirklich Geld !**

Z-ANALYSE
Markt- und Meinungsanalysen
Bodenstrasse 7
6062 Wilen (Sarnen)

Tel. 041 611 06 11
Fax 041 611 06 14
u.zweifel@z-analyse.ch
www.z-analyse.ch

Anzeigen

jura

So glänzen Profis

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

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

SWISS MADE

Ein Wort sagt mehr als tausend Sätze

Ruth Hardegger-Wickli reitet mit etextera auf der Erfolgswelle: Das Unternehmen zählt nach einem Jahr im Markt zu den grössten Textagenturen der Schweiz.

Manchmal muss es schnell gehen. Oder man ringt um die richtigen Worte. Oder Schreiben ist einfach nicht jedermanns Sache. Und das ist gut so, denn um die guten Texte kümmern sich Schreibprofis. Beispielsweise jene von etextera.

Heinz B. ist Geschäftsführer eines regional tätigen KMU. Das Unternehmen ist erfolgreich, und genau über diesen Erfolg möchte Heinz B. einen Artikel verfassen. Da sitzt er nun vor dem Bildschirm und starrt auf die leere, weisse Fläche, die mit Worten gefüllt werden möchte. Eigentlich hätte Heinz B. wichtigeres zu tun, als stundenlang Sätze in seinem Kopf zu ordnen. Da wäre zum Beispiel der Vertrag, den er dringend ausarbeiten muss, der wichtige Kundenanlass von morgen oder das Problem mit der defekten Maschine, welche unbedingt ersetzt werden sollte. Spätestens jetzt ist es an der Zeit, dass Heinz B. den Telefonhörer in die Hand nimmt und etextera anruft.

etextera ist die Agentur, die sich sämtlichen textlichen Belangen annimmt. Seien dies Texte für Publikationen, Editorials, Medienmitteilungen, Berichte, Interviews, Reportagen, Referate, Werbe- oder Internettexte. Auf Wunsch koordiniert etextera die Aufträge mit Übersetzern, Korrektoren, Druckern sowie Grafikern oder übernimmt die Gesamtprojektleitung. Weiter steht das Team seinen Kunden auch beratend zur Seite.

Ein Text muss her. Was nun?

Es ist ganz einfach: Ein mündliches oder schriftliches Briefing mit den wichtigsten Angaben über den Textinhalt reicht aus. Innerhalb der vereinbarten Frist geht der fertige, lektorierte Text zurück an den Kunden. Dass dies funktioniert, weiss auch Mark Bachmann, Leiter Werbung bei der BLS AG. «Gut vorbereitet, die richtigen Fragen stellend und dann eine überzeugende Arbeit abgeliefert. So habe ich etextera erlebt», erklärt Bachmann die Zusammenarbeit mit der Agentur.

Letztendlich sind Texte eine Visitenkarte des Unternehmens: Sie sagen immer etwas über den Absender aus. So hinterlassen gute, fehlerlose und präzise Texte einen professionellen Eindruck. «Schlechte und fehlerhafte Texte hinterlassen bei den Empfängern jedoch einen fahlen Nachgeschmack und schaden dem Image mehr, als dass sie nützen», weiss Ruth Hardegger-Wickli aus Erfahrung. Die Geschäftsführerin von etextera ist eine eingefleischte Kommunikationsfachfrau und kennt die Ecken und Kanten der Unternehmenskommunikation und Publizistik.

Um dem hohen Qualitätsanspruch gerecht zu werden, hat die Agentur einen Pool mit ausgewiesenen Texterinnen und Redaktorinnen. Dank den unterschiedlichen Ausbildungen, Erfahrungsgebieten, Schwerpunkten und Stärken bietet etextera für fast jedes Thema und jede Textsorte die richtige Schreiberin.

Mit dem Text fängt es erst an

Nach dem Motto: Vier Augen sehen mehr als zwei, hört der Service der Agentur nicht beim Schreiben auf. Sämtliche Texte werden von einem Profi gegengelesen. Was bleibt, sind prägnante und wirkungsvolle Texte, die gelesen werden. Dieser Meinung ist auch Rénald Egloff, General Manager Vifor Pharma Consumer Healthcare Schweiz. Er beschreibt seine Zusammenarbeit mit etextera so: «Klasse, dass das Team von etextera Arbeit vom Feinsten liefert: prägnante, kreative und konzise Texte!»

Nebst schreiben und redigieren einzelner Texte, dem Konzipieren von Broschüren, Webseiten und Kampagnen, steht die Agentur ihren Kunden auch beratend zur Seite. Auf Wunsch leitet das Team auch ein ganzes Kommunikationsprojekt. «Unser Netzwerk umfasst viele Fachleute aus der Kommunikationsbranche», erklärt Ruth Hardegger-Wickli. «Unser Ziel sind zufriedene Kunden. Egal, ob wir einen kurzen Brief schreiben oder eine Kampagne auf die Beine stellen», so die Geschäftsführerin. Nun kann auch Heinz B. seinem Tagesgeschäft nachgehen. Denn statt auf die leere, weisse Fläche auf seinem Bildschirm zu starren, lässt er schreiben.

Frauenförderung ist mehr als eine Idee

Welche arbeitstätige Mutter kennt ihn nicht: den Zeithickhack zwischen Job und Familie. Diesem Missstand setzt die Textagentur etextera ein Ende. Denn wie schwer sich Beruf und Familie manchmal vereinbaren lassen, musste Geschäftsführerin Ruth Hardegger-Wickli selbst erfahren. Darum sind sie und ihr Mann aktiv geworden und haben etextera gegründet. Aus eigener Erfahrung weiss sie, welche Potenziale in Familienfrauen stecken. Und dass es nahezu eine Schande ist, diese nicht zu nutzen.

Aus diesem Grund arbeiten bei etextera ausschliesslich gut ausgebildete Texterinnen und Redaktorinnen mit unterschiedlichen Backgrounds. Die Kunden dürfen von der Agentur vom einwandfreien Text bis hin zur kompletten Projektleitung alles erwarten. Das Konzept geht auf: Nach etwas mehr als einem Jahr im Markt zählt etextera zu den grössten Textagenturen in der Schweiz.

www.etextera.ch

Die Kunden erhalten einwandfreie und präzise Textarbeiten. Dabei unterstützen und fördern sie arbeitstätige Familienfrauen.

Kontakt

etextera
Ruth Hardegger-Wickli
Molésonweg 5
3185 Schmitten
Mobile 079 232 94 21
ruth.hardegger-wickli@etextera.ch

Hildegard Muggli bietet Ihnen ein interessantes Seminar für Beginner an:

Astrologie für den Hausgebrauch nach API

Neu →Privatstunden

Sie möchten schon lange wissen, was es mit der Astrologie auf sich hat. Der Laie erhält Einsicht in die Möglichkeiten der Astrologie sowie ein Hilfsmittel für sich und die ganze Familie. Die Astrologie eignet sich als Erziehungshilfe, bei Entscheidungs-/Umbruchphasen und Kommunikationsproblemen. Als langjährig erfahrene und diplomierte Astrologin bietet Hildegard Muggli dieses Seminar an, welches sich für alle eignet, die an Astrologie interessiert sind und neue Kommunikationswege im eigenen Umfeld suchen.

Seminarziel und Inhalt:

Kenntnisse über die Grundlagen der Astrologie mit der Möglichkeit, dieses Hilfsmittel im Alltag einzusetzen:

- Ueberblick der Grundlagen eines Horoskops
- Kenntnisse über die Auswirkung von Tierkreiszeichen, Häuser, Planeten, Aspekte
- Deutung eines Grundhoroskopes verstehen

Lernvorteil:

- schnelleres Vorankommen
- persönlichere Betreuung
- kein Warten auf andere Teilnehmer

Sie erhalten kostenlos:
(Gesamtwert Fr. 84.--)

- sehr ausführliche Unterlagen Text, Bild und Grafik
- Ihre persönliche Horoskopzeichnung, mit Datenblatt und Textanalyse
- Seminarnachweis

- Kosten : Fr. 60.— pro Stunde (inkl. Kursunterlagen)
- Seminardauer: ca. 15 Std. (gilt für alle B1-6 Seminare)
- Daten und Zeiten: nach Absprache
  6 Abende oder Wochenende (2 Tage)
- Voraussetzungen: Bereitschaft zum pers. Engagement
- Anmeldungen an: Hildegard Muggli, Tel. 044/ 341 10 46
  Homepage: astro-cosmoline.ch

Weiterbildung siehe Rubrik SEMINARE:
B1-B6 Bausteinverfahren
Grundausbildung im Ueberblick

Messebau und Events einfach gemacht

Sie planen eine Teilnahme an einer nächsten Messe – Sie haben die Idee eines Kundenevents. Unser Team kennt sich aus in diesen beiden Bereichen. Wir sind in der Lage Sie von Anfang an zu unterstützen.

Von der Idee, der Definition der Messeziele bis zum fertigen Messeauftritt Ihrer Firma begleiten wir Sie und haben auch die Kosten immer im Griff.

Beispiele von Messezielen

- Image und Bekanntheitsgrad Ihres Unternehmens stärken
- Kontakte zu potentiellen Kooperations-/Vertriebspartnern
- Neukundenaquisation
- Stammkundenpflege
- Erreichen einer neuen Zielgruppe
- Präsentation von Produkteneuheiten
- Abschlüsse tätigen
- Ausloten von Preisspielräumen
- Durchsetzen neuer Marketingstrategien
- Entwicklungen, Marktnischen oder Markttrends erkennen/identifizieren
- Analyse von Wettbewerb bzw. Marktsituation

Messe- und Ablaufplanung

Legen Sie alle Aufgaben in Ihrer Reihenfolge fest. Kalkulieren Sie mit uns zusammen den benötigten Zeitbedarf.
Erfassen Sie alle im Voraus zu planenden Termine, einschliesslich der Anmeldedaten des Organisators:

- Bestellung Standplatz
- Verhandlung mit dem Organisator über den gewünschten Standort und die Grösse des Standes
- Bestellung der technischen Anmeldungen
- Termine für den vorgegebenen Auf- und Abbau

Zu den Terminen zählt natürlich auch die Information der internen Mitarbeiter, wie auch die Durchführung zielgruppenspezifischer Werbemassnahmen und Pressearbeit. Die Auflistung eines möglichst detaillierten Kostenplanes schonen Sie vor möglichen Überraschungen.

Standkonzeption

Tipps zur Standbauweise: Entscheiden Sie zwischen einem Systembau mit vorgefertigten Bauelementen oder einem konventionellen Bau für individuelle Gestaltungswünsche. Die Vorteile eines Systemstandes sind:

- Preisgünstige, passgenaue, vorgefertigte Teile
- Eine gute Transport- und Lagerfähigkeit
- Ein geringer Personalbedarf bei Auf- und Abbau
- Die Vielseitigkeit und Anpassungsfähigkeit
- Systembau ist die ökologische Version des Messebau – mehrfache Wiederverwendung

Eine Kombination aus Systemstand und konventioneller Bauweise ermöglicht eine individuelle Standgestaltung mit relativ grosser Variabilität. MAE kann Ihnen beide Varianten anbieten, Sie erhalten von uns eine kompetente Beratung in der Planungsphase, wie auch beim Auf- und Abbau.

Ein paar Tipps zur Standgestaltung

- Stimmen Sie Ihren Stand auf Ihre Corporate Identity ab.
- Versehen Sie Ihren Stand mit grossen, gut lesbaren Zentralbotschaften und vermitteln Sie Ihre Botschaften durch die visuelle Gestaltung.
- Erlangen Sie die Aufmerksamkeit der Besucher durch einen kreativ gestalteten Stand.
- Verwenden Sie die Palette der 3-dimensionalen Präsentationsmöglichkeiten.
- Statten Sie Ihren Stand mit ausreichend Gesprächsmöglichkeiten aus – Ihr Stand soll ein Treffpunkt werden.
- Heben Sie bestimmte Bereiche Ihres Standes durch eine Effektbeleuchtung hervor.
- Kommunizieren Sie den USP Ihres Unternehmens.
- Eine interessante Animation für den Besucher sollte auch nicht fehlen auf Ihrem Stand.

Messebau und Events einfach gemacht dank jahrelanger Erfahrung.

Massgeschneiderte und zielorientierte kreative Lösungen abgestimmt auf das Marketing des Kunden – Team MAE.

Walti Eichmann

MAE & Partner AG
Messebau, Eventmaterial, Displays und Beschriftungen
Anemonenstrasse 40c
Postfach
8047 Zürich
Tel. 044 492 18 50
Fax 044 492 18 55
info@messe-eichmann.ch
www.messe-eichmann.ch

SWISS CHRISTMAS

Akrobatik ⋆ Schauspiel ⋆ Musik

VIP-Angebot

Die Magie von Weihnachten erleben

VIP-Package für KMU-Verbandsmitglieder

Akrobatik, Schauspiel und Musik eingebettet in eine Wintergeschichte. Diese grossartige Show findet auch dieses Jahr in Zürich auf der Offenen Rennbahn Oerlikon statt.

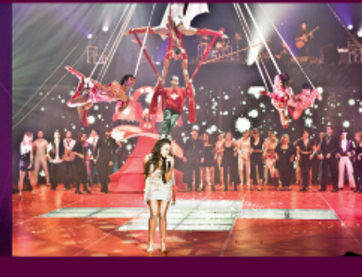
Speziell für die KMU-Verbandsmitglieder wurde folgendes lukratives Package zusammengestellt:

(VIP-Paket à CHF 340.– pro Person)
Logentickets für die Show | Apéro in spezieller VIP-Lounge | separate Garderobe | Gratis-Parking
Backstage-Führung | Pausengetränk | Schlummertunk | Give-Awawy | 4-Gang-Menü und Getränke
Programmheft

Buchen Sie unter der Nummer 0848 480 010 (Ortstarif) mit dem Codename
«KMU Verband / VIP-Angebot» und Sie erhalten das VIP-Paket.

Weitere Informationen finden Sie unter www.swisschristmas.com

Für Fragen zu diesem Angebot steht Ihnen Jan Braunschweiler zur Verfügung: jb@swisschristmas.com



Interne Kontrollen – Pflicht und Chance für alle Unternehmen

Prof. Ursula Sury *Madeleine Renner*

Die Meinung, dass nur Unternehmen, die einer ordentlichen Revision unterstehen, zu Internen Kontrollen verpflichtet sind, ist weit verbreitet – aber falsch. Zu einer sorgfältigen Geschäftsführung gehört insbesondere die Ausgestaltung der Internen Kontrolle. Diese Pflicht besteht unabhängig davon, welcher Art von Revision das Unternehmen unterliegt.

Eine Vielzahl an Skandalen, Krisen und Unternehmenszusammenbrüchen haben in den letzten Jahren zu einer weltweit verstärkten Regulierung der Unternehmensführung geführt. Die Schweiz hat der internationalen Entwicklung mit der Teilrevision des Revisionsrechts Rechnung getragen.

Gesetzliche Vorgaben

Im revidierten Obligationenrecht wird das IKS namentlich im Rahmen der Aufgaben der Revisionsstelle bei einer ordentlichen Revision erwähnt. Einerseits muss die Revisionsstelle bei einer ordentlichen Revision prüfen, ob ein IKS existiert, andererseits muss sie bei der Durchführung und bei der Festlegung des Umfangs der Prüfung das IKS berücksichtigen. Des Weiteren erstattet die Revisionsstelle dem Verwaltungsrat einen umfassenden Bericht, der insbesondere Feststellungen über das IKS beinhaltet.

Aufgrund dieser namentlichen Erwähnung im Rahmen der Pflichten der Revisionsstelle bei einer ordentlichen Revision entsteht oft den Eindruck, dass nur Unternehmen mit einer ordentlichen Revision zu einem IKS verpflichtet sind. Auch wenn der Begriff IKS im Gesetz sonst nirgends ausdrücklich erwähnt wird, verlangen Bestimmungen indirekt nach Internen Kontrollen. Im Schweizer Gesellschaftsrecht ist festgehalten, dass die Pflicht und somit die Verantwortung für eine sorgfältige Geschäftsführung beim Leitungsorgan, das ist bei der Aktiengesellschaft der Verwaltungsrat, einer Unternehmen liegt. Dazu gehört insbesondere die Ausgestaltung der Internen Kontrolle. Diese Pflicht besteht unabhängig davon, welcher Art von Revision das Unternehmen unterliegt.

Dokumentationspflicht – nur bei der ordentlichen Revision

Aus der Pflicht zur Prüfung der Existenz des IKS seitens der Revisionsstelle kann hergeleitet werden, dass es dokumentiert werden muss. Denn die Revisionsstelle kann nur ein schriftlich dokumentiertes IKS prüfen. Die sorgfältige Unternehmensführung verlangt nicht nach einer Dokumentation der Internen Kontrollen. Somit entfällt bei einer eingeschränkten Revision oder einem Opting-out der formelle Anspruch an die Dokumentation.

Obwohl gesetzlich nicht verlangt, empfiehlt sich eine Dokumentation des IKS. Neben den betriebswirtschaftlichen Nutzen einer Dokumentation ist sie für die Beweiserbringung essentiell. Obwohl der Beweis z.B. auch durch eine Parteibefragung oder die Befragung von Zeugen erbracht werden kann, ist der Urkundenbeweis oft einfacher zu erbringen und verlässlicher.

	Pflicht zu einem IKS	Dokumentationspflicht
Ordentliche Revision	X	X
Eingeschränkte Revision	X	
Opting-out	X	

IKS im Blickwinkel der Unternehmenshaftung

Ein Unternehmen wird bestraft, wenn ein Angestellter resp. eine Angestellte im Rahmen seiner Tätigkeit ein Verbrechen oder Vergehen begeht, die Straftat jedoch aufgrund mangelhafter Organisation des Unternehmens keiner bestimmten natürlichen Person zugerechnet werden kann. Ein IKS beugt dieser mangelhaften Organisation vor und schützt so vor der Unternehmenshaftung.

Wenn eine Person in Ausübung geschäftlicher Verrichtungen im Unternehmen eine der folgenden Straftaten verübt

- Beteiligung an einer kriminellen Organisation
- Terrorismusfinanzierung
- Geldwäscherei
- Aktive Bestechung
- Vorteilsgewährung im öffentlichen und privaten Sektor
- Bestechung fremder Amtsträger

macht sich ein Unternehmen unabhängig von der Strafbarkeit der natürlichen Person strafbar, wenn es nicht alle erforderlichen und zumutbaren organisatorischen Vorkehrungen getroffen hat, um eine solche Straftat zu verhindern. Ein wirksames IKS entspricht dieser Anforderung an organisatorischen Massnahmen und entlastet so von der Unternehmenshaftung.

IKS im Blickwinkel der gesellschaftsrechtlichen Organhaftung

Das Leitungsorgan, die Geschäftsleitung und die Revisionsstelle unterliegen der gesellschaftsrechtlichen Organhaftung. Wird ein Aktionär oder ein Gläubiger infolge ungenügender interner Kontrollen geschädigt, können diese persönlich zum Ersatz des Schadens verpflichtet werden. Die nachfolgende Aufstellung zeigt haftbare Unterlassungen pro Organ auf:

Haftendes Organ Leitungsorgan (z.B. Verwaltungsrat bei einer AG)
Unterlassung Unterlassung der Ausarbeitung, Implementierung, Betreibung oder Weiterentwicklung
Rechtliche Grundlage Art. 754 OR

Haftendes Organ Geschäftsleitung
Unterlassung Nicht-Wahrnehmung der ihr übertragenen Aufgaben und Verantwortungen bei der Umsetzung
Rechtliche Grundlage Art. 754 OR

Haftendes Organ Revisionsstelle
Unterlassung Verletzung der Prüfplichten im Rahmen der ordentlichen Revision.
Rechtliche Grundlage Art. 755 OR

Folglich schützt ein gut ausgestaltetes und regelmässig überarbeitetes IKS das Leitungsorgan und die Geschäftsleitung vor ihrer persönlichen Organhaftung im Bereich der Internen Kontrolle.

DIE ADVOKATUR SURY GmbH
Alpenquai 4, 6005 Luzern
Tel. 041 227 58 58, Fax 041 227 58 85
madeleine.renner@dieadvokatur.ch
www.dieadvokatur.ch

DER NEUE WRX STI 4x4.
300 PS, 407 Nm, FR. 44'100.–.

SUBARU 4,9% LEASING

Gültig bis 31.12.2011

Die Power von 300 Pferden. Und Symmetrical AWD, der sie auf dem Boden hält. 2,5 Liter Turbo, DCCD, VDC, 6-Gang-Sportgetriebe und SI-Drive (3 Motoren in einem). Der neue WRX STI. 4- oder 5-türig. Zum tiefstgelegten Preis aller Zeiten. Willkommen zur Probefahrt.

Reservieren Sie sich heute schon einen Tag in der Agenda und besuchen Sie uns an der "zuger.messe 2011" vom 22. - 30. Oktober 2011 in der Halle B08 Stand 55-57

Centralgarage
Binzegger Auto AG

Zugerstrasse 58, 6340 Baar

Tel. 041 769 70 80, www.centralgarage-baar.ch

SUBARU
Confidence in Motion

Innovationen und intelligente Lösungen für Ihren KMU-Betrieb

In den Kernbereichen Markierungen und Oberflächenschutz setzt die Trauffer AG Brienz Massstäbe – weltweit.

Konsequent Werte weiterentwickelt
Eigentlich «kennt» jeder Verkehrsteilnehmer die Trauffer AG. Schon von klein an helfen uns die Strassenmarkierungen über die Strasse, bringen uns auf den richtigen Weg, helfen uns, auf der richtigen Hälfte der Strasse zu fahren. Wir alle haben die orangen Fahrzeuge bei ihrer Arbeit gesehen. Nicht selten kommen die Mitarbeiter an exponierten, verkehrsreichen und damit auch gefährlichen Stellen zum Einsatz: auf Autobahnen, Schnellstrassen und in Tunneln.

Dennoch weiss aber kaum jemand, was die Trauffer AG in Brienz alles leistet und vor allem welche Innovationen dieser Familienbetrieb entwickelt hat. Begonnen hat alles 1934 als klassischer Maler & Gipser Betrieb. Von Anfang an waren Qualität, Verlässlichkeit und die Zufriedenheit des Kunden im Fokus. Nach konsequentem Ausbau des Betriebes durch die Söhne des Gründervaters, wird 1985 mit dem Bereich Strassenmarkierungen erweitert – der rasante Aufstieg und Ausbau der Unternehmung beginnt. Heute zählen 14 Standorte in der Schweiz zur immer noch in Brienz ansässigen Muttergesellschaft. Und weiterhin gelten die Grundwerte des Maler & Gipser Betriebes. Denn Kundenwert, Mitarbeitergesundheit und -sicherheit sind ebenso Kernwerte, wie höchste Qualität und Verlässlichkeit.

Qualität, Langlebigkeit, Nachhaltigkeit, Innovation
Viele Unternehmen kommunizieren Qualität nach aussen. Sie auch zu erbringen, ist die Kernaufgabe des Konstrukts der Trauffer AG. Zu viele Risiken und direkte Gefahren für Mitarbeitende wirken auf den Markt ein. Hier ist kein Platz für Fehler oder Stillstand. So wundert es nicht, dass die Firma immer wieder mit innovativen Problemlösungen an den Markt kommt, neue Maschinen entwickelt und sich somit europa- und weltweit einen Namen gemacht hat. Der jüngste Coup ist mit der «JUMBO»-Markierungsmaschine geglückt. Hierbei handelt es sich um eine 3 in 1 Hochleistungsmarkierungsmaschine, die neue Massstäbe in Sachen Effizienz und Schnelligkeit gesetzt hat. Die Entwicklung moderner Technologien hat bei der Trauffer AG Tradition. Die Maschinen werden aber nicht nur erdacht, sondern auch selbst hergestellt.

Führend in der Schweiz
Mittlerweile ist das Unternehmen in der Schweiz eine der ersten Adressen in den Bereichen Strassenmarkierung, Oberflächenschutz und Signalisation. Die Auftraggeber reichen von Bund, Kanton und Gemeinde bis zu KMU-Betrieben und privaten Auftraggebern.

Intelligente Problemlösungen für Ihren KMU-Betrieb
An zwei konkreten Produkten möchten wir Ihnen aufzeigen, wie Sie sich die intelligenten Problemlösungen der Trauffer AG für Ihren Betrieb zu Nutze machen können:

1.Gebäudereinigung durch Trockeneisstrahlung
Bei diesem Verfahren wird das uns allen bekannte Trockeneis beinahe mit Schallgeschwindigkeit auf verunreinigte Oberflächen geschossen. Da das Eis mit -78° Celsius auf die Oberfläche trifft, lösen sich Schmutzpartikel durch den schlagartigen Temperaturunterschied. Das Verfahren ist ungiftig, auf vielen Oberflächen einsetzbar und hinterlässt keine Strahlmittelrückstände oder Beschädigungen.

2. Rutschfeste Beschichtungen für Vorplätze, Treppen, Rampen und Strassen
Mit lösungsmittelfreien Epoxyharzprodukten und farbigen Quarzsanden entstehen dauerhaft griffige, rutsch- und frostsichere Beschichtungen die über Jahre rutschfest bleiben.

Wir haben noch viel zu erzählen und anzubieten. Nehmen Sie einfach unverbindlich Kontakt mit uns auf, wir helfen Ihnen gerne weiter.

Sandro Trauffer

Ihr Kontakt
Trauffer AG
Rothornstrasse 11
3855 Brienz

Tel. 033 952 22 33
info@traufferag.ch
www.traufferag.ch

Anzeigen

TOP!
in Suchmaschinen

Mehr **Kontakte.**
Mehr **Anfragen.**
Mehr **ERFOLG!**

Online Marketing zählt heute zu den effizientesten Werbeformen für die Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen. Über 80 Prozent der Nutzer verwenden das Internet und insbesondere Suchmaschinen zu Recherchen, Produkt- und Preisvergleichen oder zum direkten Kauf – gefunden wird dabei aber nur, wer sich auch zeigt!

Mit mehr als zehn Jahren Erfahrung sorgt unser 30-köpfiges Team mit einem breiten Optimierungsansatz dafür, dass Ihre Website in Suchmaschinen dauerhaft gut gefunden wird. Neben der klassischen **Suchmaschinenoptimierung (SEO)** sind wir ebenso spezialisiert auf:

- **Google AdWords/SEA**
- **Display Advertising**
- **Corporate Blogs**
- **Online-PR**
- **Reputationsmanagement**
- **Web-Controlling**
- **Social Media Marketing**
- **Web-Development**

Mit einem umfangreichen Mix verschiedener Online Marketing Maßnahmen bieten wir Ihnen optimale Beratung und Betreuung und machen wir Ihre Website zu einem erfolgreichen Vertriebsinstrument.

Auszug unserer Kunden:

Pelikan, Volvic, BCD travel, Brunel, L'ORÉAL PARIS, SONY, Birkel, bon prix, TUI

Suchmaschinen-optimierung/SEO

Online-PR

Google AdWords/ SEA

Online Reputations-management

Online Marketing

Web-Controlling

Social Media

Spitzenpositionen für Ihre Website **www.trafficmaxx.de**

trafficmaxx®

BVDW ZERTIFIZIERT SEO 2011 · BVDW ZERTIFIZIERT SEA 2011 · Google ADWORDS ZERTIFIZIERTER PARTNER

Bauschäden vermeiden ist immer günstiger!

Die Ursache kann im Zeitpunkt des Vorfalls ganz klein sein. Die Wirkung dagegen, die sich oft erst Jahre später einstellt, kann Kosten und vor allem viele unnötige Umtriebe und grossen Ärger verursachen. Bisweilen braucht es nur ein geübtes Auge, dass der Schaden nicht entsteht. Und dieses geübte Auge bieten die Fachleute der BAUQU GmbH an.

Regelmässig finden sich in den Zeitungen Berichte über Schäden an öffentlichen Bauten, die Leib und Leben gefährdeten. Vielfach verläuft der Vorfall glimpflich; manchmal aber auch mit gravierenden Folgen für Menschen. Leider. Viele dieser Schadenfälle hätten jedoch vermieden werden können, wären nicht Termin- und Kostendruck so hoch, dass Verfahren abgekürzt und vereinfacht werden müssten. Notwendige Kontrollen werden vernachlässigt und oft werden die einzelnen Arbeitsschritte nicht oder ungenügend dokumentiert.
Bei der Bauübergabe müssen alle Beteiligten darauf vertrauen, dass jeder seine Arbeit den Normen und Vorschriften entsprechend ausgeführt hat. Vertrauen ist gut, Kontrolle aber oft besser.

Von der ersten Aushubschaufel an begleitet und dokumentiert
Fehler bei den Arbeiten sind immer möglich. Niemand macht solche vorsätzlich, meist sind sie auf Fahrlässigkeit zurückzuführen. Vielfach entstehen sie wegen mangelndem Wissen oder fehlender Fähigkeit, sie frühzeitig zu erkennen und entsprechende Korrekturen anzubringen. Wer kann schon alle Normen, die dann noch ständigen Änderungen unterworfen sind, kennen? Basiert nicht vieles schlichtweg auf Erfahrung? Genau hier unterstützt Edwin Hübscher, Inhaber und Geschäftsführer der BAUQU GmbH, Bauherren und Bauleitungen effizient und effektiv.
Die jahrzehntelange Erfahrung, das Wissen, gepaart mit der Akribie seiner Arbeit, schaffen die Grundlagen, dass viele Fehler während der Bauausführung vermieden werden können und der Bauherr bei der Bauübernahme weiss, was er übernimmt. So wechseln an besagtem Tag nicht nur die Hausschlüssel die Hand, sondern auch eine umfangreiche Dokumentation. Diese beginnt mit der ersten Baggerschaufel Aushub und endet mit dem letzten Pinselstrich an der Hausfassade oder der letzten Schaufel Humus für die Gartenanlage.

Umfangreiche Checklisten für die Kontrolle
Wer die umfangreiche Dokumentation in Händen hält, der staunt, wie viele Vorschriften und Normen während eines Baus zu berücksichtigen sind. «Damit nichts vergessen geht, arbeiten wir mit Checklisten für jeden Arbeitsvorgang. Diese Listen sind in 25 Arbeitsbereiche unterteilt und dienen nicht nur unserer Kontrolle, sondern auch für die Besprechungen mit der Bauleitung», so Hübscher. Jeder Arbeitsvorgang wird vor der Ausführung mit der Bauleitung angeschaut und in der Diskussion das Augenmerk auf die logische Folge der Arbeiten und ihrer qualitativen Umsetzung gelegt. «Es geht bei unserer Arbeit nicht darum, den bösen Kontrolleur zu spielen, sondern mit unserer Baubegleitung Kosten und Umtriebe für alle beteiligten Parteien zu vermeiden.» Ein kleines Beispiel ist die Schallübertragung in Häusern. Mit einer dünnen Folie kann der Schallfluss unterbrochen werden. Wird nun aber der Mauerabschluss nicht sauber von Mörtel gereinigt, dann nützt der Schallschutz nichts mehr. Sind erst einmal Bodenplatten, Laminat oder Parkett verlegt und die Wände verputzt, sieht niemand mehr, warum der Schallschutz nicht funktioniert.

Ein Bilderbuch von Wert
Die Baudokumentation, welche die BAUQU-Leute erstellen, umfasst nicht nur die ausgefüllten Checklisten, sondern auch Pläne und viel Bildmaterial. «Der Bauherr kann sich so laufend ein Bild machen, ohne selber auf der Baustelle anwesend sein zu müssen», unterstreicht Hübscher die Vorteile. «Und für den Bauherrn ist es doch einfach ein gutes Gefühl, wenn er bei der Bauübergabe weiss, nicht die Katze im Sack übernehmen zu müssen.»

BAUQU GmbH, Bremgarten: Der Beizug von Baufachleuten von Beginn weg lohnt sich auch, wenn alles rund läuft.

Edwin Hübscher

BAUQU GmbH
Bauherren-Controlling und
Bauqualitätsmanagement
Wohlerstrasse 41
5620 Bremgarten

Tel. 056 648 73 73
Fax 056 648 73 78
www.bauqu.ch
info@bauqu.ch

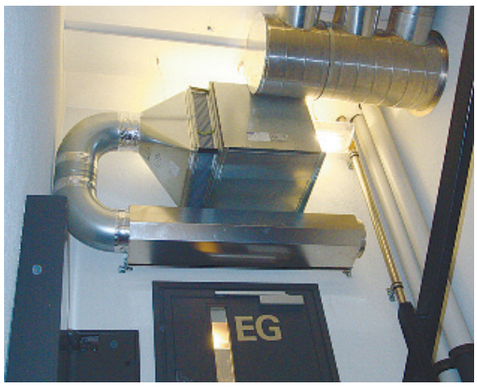
Wandlager zur Lärmreduktion Leider mit vielen Körperschallbrücken, also ganz ohne Wirkung und nach dem Einbau des Unterlagsbodens ist der Fehler unsichtbar. Die Bewohner haben nur noch den unerwünschten Lärm.

Die falsche Einbauhöhe Stütze/Deckenunterzug führt zu grossen Zwängungsspannungen und zu sichtbaren Abplatzungen und Rissen

Bekommt man nie mehr zu Gesicht: die Armierungseisen. Daher ist die Kontrolle bei diesem tragenden Teil wichtig.
Edwin Hübscher freut sich, wenn seine Arbeit hilft, die bestmögliche Qualität zu erreichen.

BAUQU GmbH

Technik am Bau



Die Technik am Bau AG ist ein kleiner, feiner KMU-Betrieb mit einem grossen Netzwerk an Partnern aus anderen Branchen und verwandten Berufen. Der Vorteil für den Kunden liegt darin, dass er immer Fachleute mit hohem Interesse am Projektresultat zum Partner hat.

Die persönliche Beziehung zu allen Beteiligten trägt immer einen guten Teil zum Gelingen von Aufträgen bei. Die vielen Lieferanten von Standardprodukten wie Türen, Tore, Antriebe, usw. sind in ganz Europa zu Hause und sorgfältig ausgesucht.
Jeder Lieferant beteiligt sich an der Evaluation des richtigen Produktes für eine optimale Kundenlösung und übernimmt für seine standardisierten Produkte, zuverlässig die Verantwortung.
Sonderlösungen werden im Netzwerk mit Partnern für Planung, Blechbearbeitung, Schlosserei, Schweisserei, Lackierarbeiten, Holzbearbeitung, Elektroinstallationen, Steuerungsbau, Montage usw. projektiert und ausgeführt, ohne dass der Kunde vom Treiben im Hintergrund belästigt wird.

Die Technik am Bau AG greift je nach Bedarf auf renommierte Marken aus der Schweiz, aus Schweizer Vertretungen ausländischer Marken und direkt importierten Marken, zu. So zum Beispiel «Eazymatic» (Schweizer Torantriebe der Extraklasse mit 230V Motoren); «Huber» (das vielfältige, robuste, schöne und preiswerte Briefkastenprogramm); «Novoferm» (der zuverlässige Partner für Standard Sektional- und Kipptore mit einmaligem Antriebssystem); «MEISSNER» (der Tiefgaragentorspezialist für die perfekte Lösung in allen Torarten); «Alpha» (das konkurrenzfähige Industriesektionaltor); «Stobag» (die Schweizer Markise in höchster Qualität); «Berner» (der technisch perfekte Torantrieb für alle Fälle); «ALUREX» (das komplette Fensterladenprogramm aus Aluminium in allen erdenklichen Farben); «ROMA» (aussen- und innenabrollende Rolltore, wo für Garagentore zu wenig Platz vorhanden ist) usw.
Die Luftwandtechnologie, für welche die Technik am Bau AG die Generalvertretung für die Schweiz und Lichtenstein besitzt, ist eine patentierte Anwendung aus Deutschland und tausendfach bewährt. Die Einsatzbereiche einer Luftwand sind beinahe unerschöpflich und deren Wirkungsgrad geradezu erstaunlich. Im Gegensatz zu einem Luftschleier oder zu einer Luftschleuse erbringt die Luftwand bei einem vergleichbaren Energieaufwand von unter 50% klar definierte Leistungen. Das Anwendungsspektrum für standardisierte Kompaktanlagen liegt in den Bereichen Shops, Kaufhaus- und Geschäftseingänge usw. um Aussenluftanströmungen und Wärmeverluste zu verhindern. Im Brand- und Rauchschutz werden Fluchtwege rauchfrei gehalten und in der Industrie werden Individualanlagen zur Abschottung von Geruch, Staub, Tiefkühltemperaturen, Durchzug und vielen anderen Emissionen eingesetzt.
Der Bau von Solaranlagen ist das jüngste Standbein der Technik am Bau AG und wird entsprechend der Marktsituation und des technischen Fortschrittes, kontinuierlich aufgebaut. Bis Mitte 2012 werden Photovoltaik- und Solarthermieanlagen in Zusammenarbeit mit erfahrenen Spezialisten und geprüften Fachpartnern vom Verband Swissolar geplant und ausgeführt. Anschliessend, nach gründlicher Ausbildung, Prüfung und Zulassung als «Solarprofi», bietet die Technik am Bau AG das ganze Spektrum von den Bewilligungsverfahren bis zur regelmässigen Prüfung und Wartung aus einer Hand an. Die Technik am Bau AG ist äusserst marktorientiert und für die Zukunft bestens gerüstet. *Max Kohler*

Anzeigen

technikambau® AG

Solaranlagen **«SWISSOLAR»**
Die Schlüsseltechnologie für das 21. Jahrhundert ist eine Wertanlage!

Luftwandtechnologie **«LWT»**
Energieverluste bei Gebäudeöffnungen verhindern und klimatische Bedingungen mit einer Wand aus Luft trennen!

Der Komplettanbieter (GU) mit dem nötigen Verständnis für Kundenwünsche und energiebewusste Lösungen am Bau.

- Tiefgaragentore
- Garagentore
- Industrietore
- Torantriebe
- Torsteuerungen
- Betreuung von Toranlagen der Marke «marcmetal»
- Briefkästen und Briefkastenanlagen
- Sonnerieanlagen
- Fensterläden aus Alu
- Markisen
- Haus- und Eingangstüren

Technik am Bau AG, Röseliweg 18, 4665 Oftringen Tel. 062 797 38 18 info@tab-ag.ch

Softwareindustrie am Wendepunkt

Julius Thomann

Im gesättigten Markt sinken die Wachstumsraten und die Gewinnmarge. In einer jungen Branche – der Softwareindustrie – fragen sich immer mehr IT Unternehmen, wie geht's weiter?

Der Softwaremarkt hat sich zu einem Käufermarkt entwickelt und zugleich etablieren sich neue Mitbewerber am Markt. Den Verkäufern stehen also zunehmend selbstbewusste Kunden gegenüber die sich ihrer Wahlmöglichkeiten bewusst sind.
Diese veränderte Marktsituation hat Konsequenzen:

- Die IT-Unternehmen müssen ihre Geschäftsmodelle überdenken – in stets kürzeren Zeitabständen.
- Sie müssen regelmässig ihre Geschäftsprozesse auf den Prüfstand stellen und sich überlegen: «Wie können wir kostengünstiger arbeiten?»
- Sie müssen sich immer wieder neu fragen «Was ist unsere Kernkompetenz?», «Wie gross soll unsere Fertigungstiefe sein?» und «Welche Tätigkeiten können wir auslagern?».

Oder anders formuliert: Die IT-Unternehmen müssen ihr Management professionalisieren.

Optimal funktionierende Abläufe beeinflussen die Arbeitsergebnisse positiv. Sie fördern die Fähigkeit die Produktionsfaktoren effizient miteinander zu kombinieren, anzuwenden und weiterzugeben. Das Ergebnis ist eine Erhöhung der Arbeitsproduktivität. Ein prozessorientiertes Managementsystem bietet die ideale Grundlage um das Verhältnis von Zufall und Absicht zu steigern. TQMi (Total Quality Management in Informatikunternehmen) ist ein erfolgreiches Konzept zur Gestaltung und Einführung eines solchen Systems. **TQMi funktioniert wie ein Lehrgang und wird für das teilnehmende Unternehmen als Projekt abgewickelt.** Dadurch, dass der Teilnehmer mit dem Kursmaterial ein komplettes Toolset erhält, kann er sich ganz auf die Ausgestaltung effizienter Geschäftsprozesse konzentrieren. **Das spart enorm Zeit und Kosten.** Zudem bietet der Gruppenlehrgang eine ideale Plattform für einen intensiven Erfahrungsaustausch. Die Teilnehmenden beurteilen die TQMi Lehrgänge als sehr positiv. In der Kundenbefragung vom letzten Herbst, durchgeführt von der FHSG, empfehlen 96% der Kunden das TQMi Konzept weiter.

Thomas Ledermann, Inhaber der **LCC Consulting AG Zürich, Software Engineering** GIS, fasst zusammen: «Als wir vor einem Jahr mit dem TQMi-Kurs starteten, hatten wir noch keine klaren Vorstellungen wohin die Reise uns bringen wird. Inzwischen ist das Jahr vorbei, das Managementsystem auf der Basis von TQMi eingeführt. Rückblickend habe ich mir die Frage gestellt, was hat es mir und dem Unternehmen gebracht. Die Antwort ist eindeutig und klar auf der Positivseite zu finden, dies auch bei einer reinen Kosten/Nutzen Betrachtung. Mir persönlich hat es ganz einfach auch Spass gemacht mich mit unterschiedlichen Menschen in diesem Rahmen auszutauschen.»

Fazit

Über 100 IT Unternehmen nahmen bereits an den TQMi Lehrgängen teil. Für das erfolgreiche TQMi Konzept spricht die Tatsache, dass alle Teilnehmer ein schlagkräftiges Managementsystem eingeführt, zertifiziert und laufend weiterentwickelt haben. Die TQMi-Kurse finden je nach Bedarf jährlich oder halbjährlich statt. Der nächste TQMi Lehrgang startet am **18. November 2011**. Weitere Informationen: www.TQMi.ch

Die Thomann Consulting GmbH ist eine Unternehmensberatung im Bereich Management- und Organisationsberatung. Zusammen mit spezialisierten Partnern ist sie zuständig für die Durchführung und Betreuung des TQMi Konzepts.

Julius Thomann
Unternehmer und TQMi Leiter
Tel. 071 920 07 60, julius@thomann.ch

Anzeigen

TQMi® for Leaders

TQMi ist ein spezielles Konzept für **KMU in der IT** zur Einführung eines prozessorientierten Managementsystems. www.TQMi.ch

Einfach – Effizient – Transparent – Nachhaltig – Einzigartig!

Ein modernes, für kleine Organisationen entwickeltes Managementsystem, erhöht nachweislich die Effizienz.
„Diese ISO-Zertifizierung ist etwas vom Besten, was die insign gmbh aus unternehmerischer Sicht gemacht hat."
(Philipp Sprecher, CEO der insign gmbh)

Thomann Consulting GmbH, Wildbergstr. 13, CH-9243 Jonschwil, Tel. +41 71 920 07 60

Für Gipfelstürmer

Gipfel erklimmen, neue Horizonte erblicken. Ohne Kletterausrüstung und ohne die Gefahr abzustürzen. Das KAIZEN Institute fördert neue Seilschaften und nutzt das soziale Netzwerk Xing als neuen Branchentreff für die Profis unter den Gipfelstürmern.

Von oben ist die Aussicht bekanntlich besser. Doch der Weg dorthin kann durchaus steinig sein. Umso mehr kann man es geniessen, wenn man sich den steinigen Weg nach oben Schritt für Schritt erarbeitet hat. Wenn man dann endlich das Gipfelkreuz erblickt, dann heisst es einen Moment lang innehalten, durchatmen und voller Stolz den Ausblick geniessen. Doch wer die KAIZEN-Philosophie kennt, der weiss: Wer am Gipfel angekommen ist, der sollte sich nicht von der Höhenluft berauschen lassen. Jetzt heisst es vielmehr, den Blick für neue Horizonte öffnen und sich wieder von Neuem auf die Suche machen.

Virtueller Austausch über die Methoden des Lean Management

Für die Profis unter den Gipfelstürmen und vor allem für jene, die sich rund um die Uhr und an jedem Ort austauschen möchten, nutzt KAIZEN das soziale Netzwerk Xing. Dort tauschen KAIZEN Profis ihre Erfahrungen aus. Hier wird intensiv über Methoden diskutiert, die den Verbesserungsprozess in Unternehmen fördern und dabei alle Einflussfaktoren berücksichtigen. Dabei geht es genauso um Qualität, Kosten und Logistik wie um die Motivation der Mitarbeiter, Sicherheit, Technologie und die Umwelt. Mit praktischen neuen Übungen wird das Lean Management visualisiert. Verschwendungen werden erkannt und die Wertschöpfungskette optimiert.

Qualifizierte Bergführer begleiten das Team

Als Bergführer hat KAIZEN ein qualifiziertes Team mit viel Erfahrung zusammengestellt: Detlef Marciniak. TPM Experte und Leiter des KAIZEN Instituts in der Schweiz, Udo Reimer, Change Management and Training Guru und Director of Development sowie Markus Sahli von dem Milchverarbeiter und Käseproduzent Emmi, der in diesem Jahr mit dem Lean Award 2011 ausgezeichnet wurde. Gemeinsam haben sie mit dem Aufbau des Schweizer Xing-Netzwerks begonnen.

Vernetzten auch Sie sich mit den Gipfelstürmern

Mitarbeiter und Führungskräfte aus Produktion und Dienstleistung, die Interesse an Themen wie Kaizen, Lean, TPM, Lean Administration und KVP haben, sind herzlich eingeladen sich der Xing-Gruppe der Gipfelstürmer anzuschliessen. Einfach anmelden unter event-ch@kaizen.com.

Ziel des Netzwerkes ist es, einen regen Austausch zu KAIZEN-relevanten Themen zu fördern. Ferner sind gemeinsame Events geplant, um das KAIZEN-Netzwerk in der Schweiz zu stärken. So gibt es bereits einen Termin für eine erstes Gipfeltreffen am Mittwoch, 9. November 2011, ARA GLATT Zentrum, Zürich.

Sie sind interessiert und möchten sich näher mit KAIZEN und den Möglichkeiten des digitalen Netzwerkens befassen, dann laden wir Sie herzlich ein, «Gipfelstürmer» zu werden.

Weitere Informationen und Anmeldung unter www.ch.kaizen.com.

Ihre Ansprechpartnerin: Alice Gisi
Tel. 041 725 42 81
college-ch@kaizen.com

KAIZEN Institute Consulting Group Ltd.
Bahnhofplatz, 6300 Zug
Tel. 041 725 42 80
Fax 041 725 42 89
ch@kaizen.com
www.ch.kaizen.com

KAIZEN® INSTITUTE

Anzeigen

Zehntausende Schweizer KMU vertrauen uns

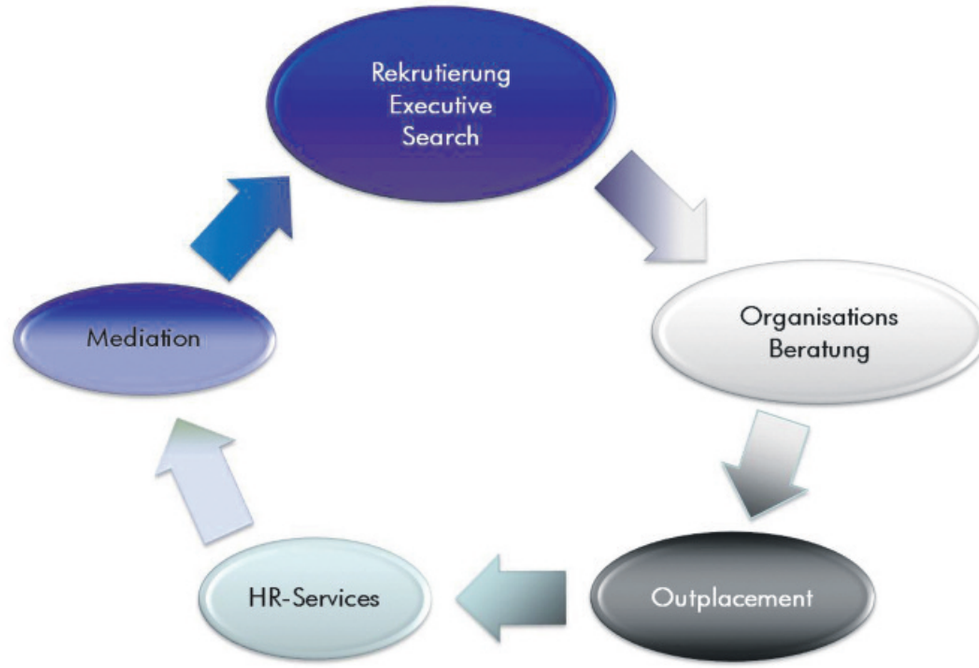
Michael Kunz ist einer von mehr als zweihundert Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die hinter Sage stehen. Dem Schweizer Softwareunternehmen, das sich auf die Entwicklung von betriebswirtschaftlichen Gesamtlösungen spezialisiert hat. Wir bieten jedem Schweizer KMU die passende Business-Software – unabhängig der Branche und Unternehmensgrösse. Mehr als 60'000 Kunden in der ganzen Schweiz vertrauen uns.

KMU Business-Software.
Damit Ideen Erfolg haben.
www.sageschweiz.ch

sage

«Wir bringen zusammen, was zusammen gehört»

Andreas Malär, Managing Director PowerSearch GmbH



PowerSearch als Personal- und Unternehmungsberatung ist die einmalige Plattform für Menschen und Unternehmungen.

Wir decken den gesamten Zyklus der beruflichen und organisatorischen Entwicklung und Veränderung durch unsere vielfältigen Dienstleistungen ab.

Wir sind heute die einzige Unternehmung, welche unter einem Dach die spezialisierten Dienstleistungen in den folgenden fünf Bereichen der Unternehmens-Organisation anbietet:

- **Rekrutierung und Vermittlung von Fach- und Führungskräften, Executive Search**
  Branchen-/Regionen-/Berufsunabhängig suchen wir nach den Kundenbedürfnissen die bestgeeigneten Fachspezialisten/-spezialistinnen sowie Führungskräfte für alle Ebenen.
  Im Vordergrund der Beurteilung steht der Mensch: egal seiner Ausbildung, seiner Herkunft und des Geschlechtes.
- **Organisations-Beratung**
  Wir stellen den Kunden unsere breiten Erfahrungen und unser vielschichtiges Know-How in allen Bereichen der Organisation rund um die Mitarbeitenden zur Verfügung. Führungsschulungen, Restrukturierungen, Nachfolgeplanungen von der kleinsten bis zu grossen Firma gehören zu unseren Kernkompetenzen.
- **Out- und Newplacement**
  Wir unterstützen fachkundig und kompetent Kandidaten im Prozess der Neuorientierung durch diverse strukturierte Module wie Persönlichkeitstest, Erarbeiten von optimierten Bewerbungs-Unterlagen, Gesprächstraining, Feedback-Runden, etc..
- **HR-Services**
  Vom Anstellungsvertrag über die Lohnabrechnung mit dem gesamten Sozialversicherungspaket bis zur Austrittsabrechnung mit dem Schlusszeugnis reichen unsere Dienstleistungen im Personalbereich.
- **Mediation**
  Ausgebildete Mediatoren verfügen über Erfahrungen im Konfliktmanagement im innerbetrieblichen Bereich sowie auch in öffentlichen Verwaltungen und Institutionen. (Grossgruppenanlässe. Zukunftskonferenzen, u.v.m.). Da heisst es: unnötige Kosten vermeiden (Anwälte, Gerichte, etc.) und effizient die wirklichen Probleme in Win-Win-Lösungen erarbeiten.

Gerne erwarten wir Ihre Anfragen/Kontaktaufnahme unter info@powerserach.ch oder über unsere Homepage www.powersearch.ch.

Andreas Malär

PowerSearch GmbH
Executive Search & Management Consulting
Seegartenstrasse 2
8008 Zürich

Tel. 044 380 55 50/55
info@powersearch.ch, www.powersearch.ch

POWERSEARCH®
MANAGEMENT CONSULTING

Die Vermögensverwaltung für Sie, die ewig hält …

Jürg Bosshart

Es ist doch so. Haben Sie noch Lust, in jedem Jahr – oder schon bald jeden Monat – neue Börsencrashes auszusitzen, Währungsverluste zu erleiden und Ausreden Ihrer Berater und Banken über die miese Performance abzuhören? Kaum. Unsere Kunden haben das schon lange satt.

Für Sie haben wir die erprobte Lösung, auch wenn wir keine Hellseher und Zauberer sind. Wir agieren risikoavers, denken in Schweizerfranken (wie wir jetzt gesehen haben, ist es schon entscheidend, eine Rendite in Franken und nicht in Dollar oder Euro auszuweisen) und wir wollen, dass Sie Jahr für Jahr nicht nur gut schlafen, sondern auch eine angemessene Rendite erhalten.
Das realisieren wir auf Ihrem eigenen Bankkonto.

Dabei bedienen wir uns kostengünstiger und liquider Instrumente, investieren in Trends und wenn es hektisch und unklar ist, bleiben wir auch einmal – ganz einfach – liquid (das macht keine Bank und kein Fonds, weil diese immer investiert sein sollten). Was wir nämlich nicht verlieren, müssen wir auch nicht wieder aufholen und wettmachen (Break Even/ Absolute Return). Deshalb sind wir wahrscheinlich besser als andere, weil so der Zinseszinseffekt erzielt und automatisch umgesetzt wird. Das steigert den Wert Ihres Kontos und macht Sie weniger nervös.

Gerne zeigen wir Ihnen ganz unverbindlich und kostenlos mit dem Gutschein in dieser Ausgabe, wie einfach das geht. Bei einem Termin oder am Telefon stehen wir Ihnen für Fragen und Auskünfte aller Art zur Verfügung. Wer übrigens die Vermögensverwaltungslösung innert einem Monat abschliesst, profitiert auf jeden Fall. Die Kosten werden Ihnen dann für ein halbes Jahr erlassen. Entweder überzeugen wir Sie durch Leistung und Service – oder sonst kündigen Sie ganz einfach das Mandat von einem auf den anderen Monat. Fairer geht es nicht, oder?

Ach ja, wenn Sie meinen, dieses Angebot gilt nur für vermögende Kunden? Nein, überhaupt nicht. Unser Konzept eignet sich für alle. Jeder Betrag und jeder Anlagehorizont, jede Person, jede Firma, jede Institution – einfach alle können von unserem Anlagekonzept und unserem Know-how profitieren. Und das schon seit mehr als 25 Jahren.

Sie werden selbst überrascht sein, wie einfach und attraktiv unsere Vermögensverwaltungslösung für Sie ist.

Jürg Bosshart

AMS Asset Management Support GmbH
Wiedenstrasse 33c
9470 Buchs
Tel. 081 756 75 75
info@derkursstimmt.ch
www.derkursstimmt.ch

Anzeigen

www.derkursstimmt.ch

Gutschein für Beratung (Telefon/Besuch)

Lassen Sie sich von uns beraten, wie Sie inskünftig kein Geld mehr mit und an der Börse verlieren.

Lassen Sie sich in Ruhe aufklären, wie unsere Vermögensverwaltung über Ihre Bank funktioniert.

Lassen Sie sich überzeugen, dass Sie ab heute die richtige Strategie für sich (Familie/Firma) kennen.

AMS Asset Management Support GmbH - Wiedenstrasse 33c – 9470 Buchs
Tel 081/756 75 75 - Fax 081/756 75 77 - info@derkursstimmt.ch

Die Paradiesgärtnerin entdeckt die Löwin

Mariella De Matteis

Viele von uns kennen die Situation. Einmal sind wir in der Rolle der Konsumierenden die eine Beschwerde vorbringen möchte. Ein andermal in der Rolle der Dienstleistenden, die eine Beschwerde händelt. Je nach Rolle verändern sich die Interessen. Stellen Sie sich nun vor, sämtliche Dienstleistende würden sich genauso verhalten, wie sie sich das in der Rolle der Konsumierenden wünschen. Oder umgekehrt, sämtliche Konsumierende verhalten sich so, dass Dienstleistende entspannt ihren Auftrag erledigen können. Es gäbe keine Unzufriedenheiten von Seiten der Konsumierenden. Und ebenso keine Burnouts auf Seite der Dienstleistenden. Es gäbe vermutlich dann auch keine Kommunikationstrainerinnen sondern eher Paradiesgärtnerinnen.

In den verschiedenen Seminaren, die ich in den letzten Jahren zum Thema Kundinnenorientierung geleitet habe, fiel mir immer mehr auf, dass das Erlernen verschiedener Kommunikationstechniken von den Teilnehmenden zwar erwartet wird, jedoch kaum das Hauptthema darstellt. Vielmehr rückt die Frage in den Mittelpunkt, mit welcher Haltung sie ganz generell den Menschen begegnen. Eine der Lieblingsfragen der Teilnehmenden ist oft: «Darf ich denn…? Ist das nicht frech?» wenn es darum geht, z.B. Grenzen aufzuzeigen oder erkannte Bedürfnisse des Gegenübers zu benennen. Natürlich dürfen Dienstleistende alles! Es kommt auf deren Absicht und Haltung und wie diese kommuniziert werden an. Also kurz gesagt, wie empathisch jemand kommunikativ auf den anderen zugehen kann. (Empathie = Mitfühlen, sich hinein versetzen)

Nach Glasl's Eskalationsstufen gemessen, befinden sich solche Situationen oft in der 1. oder 2. Stufe (Verhärtung, Polemik). Eine weitere Eskalation des Konfliktes kann verhindert werden, wenn eine empathische Haltung der Antrieb für eine Einigung ist. Begegnen wir ob als Konsumierende oder Dienstleistende wirklich mit nachhaltigen Unwillen, wenn wir wohlwollende Absicht und Empathie erkennen? Wenn die Handlung oder Kommunikation einer Person in empathischer Absicht und Haltung erfolgt, dann bedeutet das schon die «halbe Miete», der Grundstein für einen konstruktiven Dialog.

Hier überschneiden sich die Interessen von Konsumierenden und Dienstleistenden. Es geht um die individuellen Werte. Werte, die wie von Löwinnen verteidigt werden wollen. Die Motivation für die Verteidigung ist zwar unterschiedlich, jedoch das Ziel kongruent. Auf einen einfachen Nenner heruntergebracht, müssen Dienstleistende die Bedürfnisse zwischen Pflichterfüllung und Anerkennung ihrer Leistung ausbalancieren. Die Konsumierenden hingegen müssen ihre Bedürfnisse nach Bequemlichkeit im Konsumieren und dem Recht nach unbeeinträchtiger Funktionalität des Gekauften aushalten. Vielleicht denken Sie als Dienstleistende ist es ihre erste Pflicht, den Konsumierenden zu «helfen». Würden Sie sich helfen lassen wollen, wenn Ihr Bedürfnis weder erkannt worden noch von Ihnen zum Ausdruck gebracht worden ist?

In der empathischen Kommunikation im Dienstleistungsumfeld gibt es für alle Beteiligten zwei zentrale Regeln: a) die erkannten Bedürfnisse der Anderen benennen zu können und b) die eigenen Absichten, Haltungen zum Ausdruck zu bringen.

Seien Sie also offen, erklären Sie sich. Drücken Sie Ihre Absichten und Haltungen um Ihrer Bedürfnisse willen aus! Und haben Sie den Mut, das, was Sie beim Gegenüber erleben, sehen oder hören zu benennen. Sie können nur gewinnen.

Mariella De Matteis
dipl. Kommunikationstrainerin NDS aeb Schweiz
Erwachsenenbilderin, www.mdm-training.com

mdm-training, Goetzstrasse 9, 8006 Zürich
Tel. 044 440 44 31, Fax 044 440 44 32
mdm@mdm-training.com

Anzeigen

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

ABB Technikerschule	www.abbts.ch
Bildungszentrum Living Sense	www.bildungszentrum-hls.ch
BOA LINGUA	www.boalingua.ch
Bildungszentrum BVS	www.bvs.ch
BWI Management Weiterbildung	www.bwi.ch
BWL Institut Basel	www.bwl-institut.ch
Berufsbildungszentrum Dietikon	www.bzd.ch
Bildungszentrum Interlaken bzi	www.bzi-interlaken.ch
Rochester-Bern Executive MBA	www.executive-mba.ch
Fachhochschule Nordwestschweiz	www.fhnw.ch
FSFM Fachverband Farb-, Stil- und Imageberatung	www.fsfm.ch
iek Personalmanagement	www.iek.ch
ipe Institut für Personalentwicklung	www.ipe-herzig.ch
AKAD-Compendio Bildungsmedien AG	www.kmu-weiterbildung.ch
Pixel Zauber Ingold	www.pixel-zauber.ch
Pro Linguis	www.prolinguis.ch
ROMAN - Consulting & Engineering AG	www.roman.ch
Consolving Ausbildung&Beratung für Sekretariat	www.sekretariatsentwicklung.ch
SNV Schweizerische Normen - Vereinigung	www.snv.ch
Spirit of Change ganzheitliches Unternehmenscoaching	www.spirit-of-change.ch
Stiftung Speranza	www.stiftungsperanza.ch
WEKA	www.weka.ch
Wortstark	www.wortstark-uster.ch
Wirtschaftsschule KV Winterthur	www.wskvw.ch
ZAK Zentrum für agogik GmbH	www.zak.ch
Zürcher Schule für Angewandete Wissenschaften ZHAW	www.zhaw.ch
School of Management and Law	
Zürcher Hochschule für Angewandete Wissenschaften ZHAW	www.zsr.zhaw.ch/crsm
CAS Corporate Responsibility / Social Management	

Anzeigen

Sind Sie KLuG versichert?

Klein, stark und fein.
www.klug.ch

KLuG KRANKENVERSICHERUNG

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

Finden Sie auf www.sparcard.ch heraus, wo Sie sparen können.

welcome hotels & restaurants	**Hotellerie, Gastronomie**
TREWA AG	**Möbel, Gastronomie, Wellness**
A. Frei Clean-System GmbH	Reinigungen, Reinigungsmaschinen
abalon telecom it ag	Telekommunikation
ABZ Suisse GmbH	Lehrgänge, Haus-Gebäudetechnik
Academics4Business	Karrierenplanung
Ackle Computer Technologie	It-Software / Technologie
Advokatur & Rechtsberatung Trias AG	Rechtsberatung
Alpamare Bad Seedamm AG	Wasserpark
APO NetCom AG	Telekommunikation
Atlantic Suisse AG	Sanitär, Heizungen, Lüftungen
Audia & Canali	Audio, Beleuchtungen
B.Peter Gebäudesysteme	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
CARDUN AG	Führung und Kommunikation
CKP-Excellence GmbH	Finanzierung
Classei.ch	Büroorganisation
Comfortfloor	Bodenwärme
Creavida Priska Flury	Events im Spielbereich
CWS-boco Suisse SA	Dienstleister
DekoPoint	Werbematerial
deltra Software GmbH	Software
DEON	Kaffeemaschinen
Desinova	Webdesign, CMS
Digicomp Academy AG	IT-Schulungen, Weiterbildung
dikay 51-swiss	Masshemden
dir-net gmbh	Internet-Security
Discountlens GmbH	Kontaktlinsen & Pflegemittel
Don Tabaco GmbH	Cigarren, humidor
DPG Systems-Engineering	Engineering
Druckerei Ennetsee AG	Druckerei
Educationpool AG	IT-Schulungen
eicom GmbH	Softwarehersteller
EMA Graphics	Grafik, Design, Druck
Energie Treff & Wellness Shop	Gesichtspflege, Massagen
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
HardwareShop Ernst	EDV Dienstleistungen
Hächler Services + Beratung	IT-Beratung / Buchhaltung
Henke GmbH	Brandschutz

Hochsee Team AG	Segelferien
Hotel Seeblick	Seminarhotel, Ferienhotel
Hotelcard AG	Tourismus-Dienstleistungen
Hydrops	Aussenwhirlpool, Fitnessgeräte
Hygiene Technik AG	Entkalkungsautomaten
Inkasso Organisation AG	Inkasso Wirtschaftsauskünfte
K+S Kappeler + Studerus	Personalberatung
K-webs GmbH	IT, Informatik
Kägi AG Reinigungen	Gebäudeunterhaltsreinigung
KIS Consulting Studer	Software-Lösungen für KMU's
Laupeneck AG	Kleintierpraxis
Logista EG AG	Baugewerbe
MAF Zürich Consulting Group AG	Wirtschaftsrecht, Finanzierungen
movecom AG	Werbebranche, Beschriftungen
Mr. Lens GmbH	Kontaktlinsen, Pflegeprodukte
net-to-print gmbh	Druck, Flyer, Visitenkarten
NewServ AG	IT-Services
Omnitext Markus Kessler	Partner für Texte und Werbung
Ott Informatik GmbH	Informatik, Kassen
PartnerConsult Hergiswil AG	Treuhanddienstleistungen
permanent-make-up	Kosmetik
PixelZauber Ingolg	Digitale Bildbearbeitung Schulungen
Predus AG	Coaching, Aus-und Weiterbildung
Prografik, Jean-Pierre Heinzer	Schrift & Grafik
ReverseSpeech.ch	Rückwärtssprache, Analysen
Residenza Invest AG	Immobilien, Finanzdienstleistung
Richner - Sanitär Material AG	Baubedarf
Schlüssel Mittl AG	Schloss-und Schlüsselservice
Score Marketing	Marketingberatung
Secoma Controlling AG	Software, Buchführung, Beratung
Sicherheitsberatung 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
stüsa schriften	Beschriftungen, Reklamen
Sweet Promo GmbH	essbare Werbeartikel
SwissAdmin Bürgi	Software, Buchhaltung
Swiss-Regio	Werbung, Barnchenbuch
TOKRA GmbH	Etikettiersysteme, Typenschilder
Technik am Bau AG	Technik am Bau
TEC Thommen Engin. & Consulting GmbH	Elektroplanung, unabh. Kontrollorgan
Treufin Reuter AG	Treuhand
TT Timeconsult Treuhand AG	Treuhandgesellschaft
UB-office AG	Software
WebSites4u	WebDesign
Webuniverse Informatik	WebDesign, PC-Schulungen
WECO INKASSO AG	Debitorenmanagement
WEKA Business Media AG	KMU Fachpublikationen
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

Die welcome hotels & restaurants sind mobil und im Web auf Kurs

Kloten, September 2010. Eine immer grössere Anzahl Kunden nutzen das Internet aktiv unterwegs. Die mobilen Zugriffe auf die Website der welcome hotels & restaurants haben sich in den letzen 12 Monaten verfünffacht. Laut Marcel Wohlgemuth, Junior CEO der welcome hotels & restaurants, führte dies zum Entscheid, neu auch eine mobile Website anzubieten: «Das Nutzungsverhalten unserer Gäste hat sich mit dem Aufkommen von Smartphones und Tablets stark verändert. Teilweise machen die Zugriffe via Mobilgeräte bereits über zehn Prozent aller Besucher auf unserer Website aus.» Laut aktuellen Studien werden die Zugriffe über mobile Geräte die Anzahl Zugriffe über PC's in spätestens drei Jahren überholen.

Die mobile Version der Website www.welcomegroup.ch ist besser bedienbar und auf die Ansprüche der Gäste zugeschnitten. Sie bietet jedoch alle Möglichkeiten des konventionellen Auftritts. «Die Gäste sind heute mobiler, wollen von unterwegs noch schnell ein Zimmer buchen, die aktuelle Speisekarte studieren und dann einen Tisch reservieren. Wir helfen ihnen dabei, dies möglichst bequem zu tun», so Wohlgemuth.

Die Aktualität der Website hat oberste Priorität, sei es mit Hilfe einer Adwords Kampagne oder mit dem Anpassen spezifischer Keywords. Mehr Traffic auf der Website zu generieren und vor allem die Direktbuchungen über die Website zu steigern sind essentielle Dinge. «Das ist eine Vollzeitbeschäftigung», meint Sven Häberlin, Marketingleiter der welcome hotels & restaurants, «doch leider fehlt uns manchmal die Zeit dafür neben dem Tagesgeschäft.» Die Veränderungen und Resultate werden genau analysiert und wann immer möglich mit tracking codes versehen. Messbare Resultate sind die Belohnung für jegliche Marketingaktivitäten. Daraus lassen sich weiterführende Schlüsse für die Zukunft und die Überarbeitung von Vergangenem entnehmen. Das Internet entwickelt sich in einer unglaublichen Geschwindigkeit und das Wichtigste ist dabei Schritt zu halten. Laut Häberlin sind die welcome hotels & restaurants auf einem guten Weg, es macht Spass, mitzuverfolgen wie sich das google ranking und die Kommentare auf Online Bewertungsplattformen positiv entwickelt.

Weitere Auskünfte erteilt gerne:
welcome hotels & restaurants
Frau Eliane Steingruber
Holbergstrasse 1, 8302 Kloten
Tel. 044 270 80 64
eliane.steingruber@welcomegroup.ch
www.welcomegroup.ch

Anzeigen

welcome hotels & restaurants

Zürich-Flughafen
Hotel Allegra****
Hotel Fly Away***+
Hotel Welcome Inn***
Best Western Hotel Airport****

Zürich
Hotel Coronado***

Baden
Best Western Hotel Du Parc****

Bern
Hotel Alpenblick***

Basel
Best Western Hotel Stücki***+
Hotel Balade***

www.welcomegroup.ch

TREWA AG – Vorteile dank Produktionsverlagerung nach Serbien

Hotel Kreuzlingen

Die TREWA AG bietet erstklassige Möbel und Einrichtungen für die Gastronomie und für Wellness-Bereiche an. Ein breites Sortiment von hochwertigen Tischfüssen, Tischgestellen, Barstühlen und Garderobenständern aus Grauguss, Stahl und Edelstahl wird in der eigenen Produktionsstätte hergestellt, welche sich seit kurzem in Serbien befindet. Dies bürgt für gute Qualität nach Schweizer Anforderungen zu attraktiven Preisen.

Tischplatten aus Holz, Glas oder Granit, ein attraktives Programm an Stühlen aus Holz und Metall, hochwertige Garten-, Schwimmbad- und Wellnessmöbel sowie Sonnenschirme für jeden Beschattungswunsch runden das Programm ab. Eine komplette Übersicht aller angebotenen Modelle finden Sie im Internet unter www.trewa.com. Die meisten Modelle können im hauseigenen, 300 m² grossen Showroom angeschaut und im Detail geprüft werden. Die ausgewählten Möbel werden gerne auch im Objekt bemustert.

Bis Mitte 2009 hat die TREWA AG ausschliesslich in der Schweiz produziert. Angesichts der Wirtschaftskrise, der verstärkten ausländischen Konkurrenz und der sich abzeichnenden Währungsprobleme wurde die Produktion in Etappen nach Serbien verlegt. Die Wahl von Serbien als neuer Standort ist kein Zufall, sondern erfolgte nach eingehender Analyse der Rahmenbedingungen sowie aufgrund von konkreten Erfahrungen in diesem Land. Bereits 2007 wurde die Zusammenarbeit mit Serbischen Lieferanten aufgenommen, als Rohteile aus Grauguss und Stahl wegen der steigenden Preise und langen Lieferfristen in Westeuropa neu aus Serbien beschafft wurden.

Der erste Schritt war die Gründung einer eigenen Firma in Serbien und die Verlagerung der Halbfabrikate-Herstellung. Montage, Lackierung und Finish blieben noch in der Schweiz. Im Frühsommer 2010 wurden auch die restlichen Produktionsanlagen von der Schweiz nach Serbien verlagert. Es mussten dabei viele bürokratische Hürden überwunden werden und die Verzollung ist auch heute noch eine Kosten- und Geduldsfrage. Das Logistikproblem wurde durch einen eigenen LKW gelöst, welcher wöchentlich in die Schweiz fährt. Neben der mechanischen Bearbeitung von Grauguss, Stahl und Edelstahl werden ibs. Schweiss- und Schleifarbeiten ausgeführt sowie eine Lackieranlage betrieben. Vermehrt gewinnt die Bearbeitung von Edelstahl an Gewicht, woraus vorwiegend Gartenmöbel hergestellt werden. Nach rund 2 Jahren Aufbauarbeit ist die Produktionsfirma in Serbien heute in der Lage, fast alle Produkte der TREWA in der geforderten Qualität herzustellen.

Grössere Schwierigkeiten bestehen aber immer noch bei den Rohstoffen und den Zulieferern, welche qualitativ und terminlich nicht zuverlässig sind. Die TREWA möchte diverse vorgelagerte Bearbeitungsschritte in Zukunft selber ausführen und sucht deshalb nach Schweizer Partnern, welche ebenfalls Produktionsteile in ein Euro-orientiertes Niedriglohnland verlegen wollen. Im Vordergrund stehen Blechbearbeitungen wie Schneiden, Stanzen, Biegen und Drücken sowie das Rohrbiegen. Weitere Tätigkeiten in der Metallbearbeitung sind denkbar, von der CNC-Bearbeitung bis hin zur Giesserei für Grauguss und Aluminium. Platz dafür soll in einem neuen Produktionsgebäude entstehen. Das Projekt umfasst 2'000 m² Nutzfläche und weitere Reserven für die zukünftige Entwicklung. Baubeginn soll im Frühjahr 2012 sein.

Haben Sie Bedarf an Möbeln für den professionellen Einsatz oder interessieren Sie sich für die Produktion in Serbien? Rufen Sie einfach an. Das kompetente TREWA-Team freut sich auf Sie. *Bruno Schneider*

TREWA AG, Klosterstrasse 44, 9403 Goldach
Tel. 071 511 00 00, Fax 071 511 00 09
www.trewa.com, info@trewa.com

Bar «Rock Story», St. Gallen

Sicherheitstechnische Dienstleistungen

Erneuerbare Energien / Organisation für Hotel – Restaurant – Bistro – Lounges in Flughäfen

Täglich werden verbraucht und es wird mehr:
ca.12,8 Millionen Liter Erdöl
ca. 14,6 Milliarden Kilo Stein & Braunkohle.
zur Erzeugung von Strom & Wärme
für Kraftfahrzeuge, Flugzeuge, Schiffe und Bahn.

Es stellt sich die Frage, wie lange wir Menschen steigende Energiepreise noch bezahlen können.

Durch Verbrennung fossiler Energieträger werden jedes Jahr ca. 25,5 Milliarden Tonnen Treibhausgas (CO_2) erzeugt und sind ein Problem der Umweltverschmutzung, das andere Problem ist die Verschwendung der Rohstoffe, die für unser Leben in jeder Beziehung wichtig sind.

Die Abhängigkeit vom Ausland wird uns erneuerbare Energien zwangsweise näherbringen müssen.

Die wachsende Sorge vor dem Klimawandel, die stetig steigenden Energiepreise sollten Gedanken über Möglichkeiten / Alternativen zum Energiesparen im privaten und gewerblichen Bereich entstehen lassen.

In der Gastronomie (Restaurant, Hotel) mit einem hohen Anteil an Kosten für Warmwasser und Heizung / Lüftung, können thermische Solaranlagen zur Warmwasserbereitung (WWB ist je nach Auslastung, annähernd konstant) und Heizungsunterstützung Energiekosten einsparen und je nach Ausstattung der Technik auch höhere Reduzierungen bringen.

Gastronomische Betriebe sollten zur Kostenreduzierung und zum Überleben Überlegungen anstellen, um für die Zukunft gerüstet zu sein.

Für die WWB sind Kesselverluste hoch, da für WWB nur vergleichsweise geringere Wärmemengen benötigt werden, dazu aber im Sommer stets der Heizkessel auf Betriebstemperatur bei Anforderung gebracht werden muss.

Eine thermische Solaranlage kann – bei richtiger Dimensionierung – während der Sommermonate die erforderliche Wärmeleistung nahezu vollständig (70%–100%) decken und leistet in der Übergangszeit (40%–50%) und im Winter (15%–25%) zur Energieersparnis.

Solarstrom ist umgangssprachlich aus Sonnen-Energie gewandelte elektrische Energie. Sonnenenergie steht auf der Erde ständig zur Verfügung und die Sonne ist mit einer voraussichtlichen Brenndauer von noch ca. fünf Milliarden Jahren eine praktisch unerschöpfliche Energiequelle .

Die Speicherfähigkeit von elektrischem Strom ist in der Zwischenzeit ausgebaut worden und kann mittlerweile in vielen Bereichen verwendet werden (Telefon, Notstrom usw.)

Fotovoltaik-Module können zur Erzeugung von Strom im Freien, auf Dächern, auf Fassaden u.v.m. installiert werden.

Erdwärme (Geothermie) Blockheizkraftwerke und andere Formen der Energieanwendung können auf einzelne Anlagen und Verwendungsmöglichkeiten untersucht und wirtschaftlich umgesetzt werden.

Grundlagen erneuerbarer Energien

Jeder Unternehmer sollte zum Erhalt und zur Zukunft seines Betriebes alle Massnahmen treffen, die notwendig und angemessen sind, um Energiekosten zu minimieren und Steigerungen auffangen zu können.

Einspareffekte, Nutzen

Durch diese Massnahmen können, auf ein Jahr bezogen, je nach Ausführung und Einsatz von Technik, bis zu 30% / 40 % Energie eingespart werden.

Massnahmen / Organisation

- Wir arbeiten eine Ist-Soll Aufstellung aus
- Machen Vorschläge zu Anlagenverbesserungen und schlagen weitere Massnahmen vor
- Wir stellen wirtschaftliche Betrachtungen an
- Wir ermitteln aussagefähige Kosten
- Wir beurteilen Planungen
- Wir überwachen die Ausführung und übernehmen die Abrechnung für unsere Kunden

Es gibt Zuschussprogramme für erneuerbare Energien, die mittels Antrag in Anspruch genommen werden können.

Wir bieten Ihnen kompetente Beratung und Unterstützung vor Ort

Wir sind Ingenieure, Techniker und weitere Spezialisten und Sie als Kunde haben immer nur einen Ansprechpartner.

Weitere Berichte:

Energieeinsparung-Energieeffizienz Ausgabe 11/2011, Brandschutz Ausgabe 12/2011.

Günther F. Ahlers, Dipl. Ing.(FH)

STD GmbH
Poststrasse 16, 6031 Zug, Tel. 041 727 81 41, stdgmbh@bluewin.ch
Münchensteinerstrasse 83, 4052 Basel, Tel. 061 331 77 20, emmahl@bluewin.ch
www.stdgmbh.ch

Anzeigen

WILDSAISON

Damhirsch – Spezialitäten,
Rehpfeffer, Rehrücken, «Mirza» u.v.m.
oder
das kleine Herbstmenu bei Kerzenschein?

Jeden Sonntag FONDUE AB 17 UHR
sowie durchgehend grosse Karte 11–21 Uhr

Treffpunkt für Begegnungen aller Art!

Restaurant Bad-Stübli • 5116 Schinznach-Bad
056 443 24 43 • www.bad-stuebli.ch

RESTAURANT BAD-STÜBLI

Eine Perle in wilder Natur

Seminartipp Seminartipp Seminartipp Seminartipp Seminartipp

Jeannette Schmid

Eine Perle in wilder Natur umgeben von Ruhe und Geborgenheit. Ein idealer Ort für Inspiration, Vision und Kreativität.

Anzeigen

FORM

GRANDS VINS MOUSSEUX
Mauler
MAISON FONDÉE EN 1829
+SUISSE+

EXZELLENZ IN VOLLENDETER FORM. SEIT 1829 SPRECHEN DIE MENSCHEN IM IDYLLISCHEN VAL-DE-TRAVERS VON «QUALITÉ», «PLÉNITUDE» ODER «EXCELLENCE», WENN SIE EINEN DER PREISGEKRÖNTEN VINS MOUSSEUX VON MAULER ENTKORKEN UND IN DIE PRICKELNDEN GESCHMACKSWELTEN EINTAUCHEN.

Denken Sie an Ihre Kundengeschenke für die Festtage 2011. Mit den exklusiven Geschenk-Sets von Mauler ermöglichen Sie Ihren Kunden den Genuss eines besonderen Stücks Westschweizer Winzerkunst. So gibt's die «Cuvée Excellence brut 2007» im edlen «Coffret Excellence» mit zwei Mauler-Champagnergläsern.

MAULER IST PARTNER DES SKV. ENTDECKEN SIE AN DEN UNTERNEHMERTREFFEN IN SOLOTHURN (20.10.2011) UND WETTINGEN (27.10.2011) AUSGEWÄHLTE CUVÉES.

Für Buisness und Seminare jeder Art
Es stehen Ihnen 3 Seminarräume mit Inventar, Internet,- und TV Anschluss zur Verfügung. Die Räume sind warm nach Feng-Shui gebaut, strahlen Wohlbefinden und Intimität aus. Überall sind Energiedräthe aufgestellt, die kosmische Energien anziehen und dadurch die Raumenergie erhöhen. Es funktioniert simpel wie beim Strom und ist spürbar als eine wohltuende Atmosphäre.

Fragen Sie nach einer unverbindlichen Offerte.

Das Seminarhaus bietet auch Massagen und Klangbäder an. Schauen sie auf die Webseite www.leben-und-lieben.ch

Jeannette Schmid

Seminarhaus Witebach
Witebach 7
6166 Heiligkreuz

Tel. 079 948 50 55
witebach@bluewin.ch
www.seminarhaus-witebach.ch

Anzeigen

«Burnout» – Wege aus der Krise

Claus Walter *Scanderbeg Sauer Photography*

Claus Walter war – wie viele – beruflich auf der Überholspur und wurde jäh ausgebremst. Burnout! Heute hilft er in seinem neuen Beruf als Berater und Coach: Menschen, die an dem Erschöpfungssyndrom leiden ihre Lebensqualität zurückzugewinnen.

Bis zur seiner neuen Lebensaufgabe war es ein langer Weg: von seiner Ausbildung und dem BWL-Studium, über leitende Tätigkeiten bei Konzernen und KMU bis zum Absturz – zum Burnout – und dem mühsamen Weg zurück in ein erfülltes Leben. Seine Glücksformel und das nachhaltige Wissen über die Aufarbeitung wurden zur Gesundheitslösung. Dies gibt Walter, heute Coach und Unternehmensbegeisterer aus Leidenschaft, nun auch anderen Betroffenen weiter. «Heute sind Personen in unterschiedlichsten Tätigkeiten und Positionen anfällig für Burnout. Die Zahl der Betroffenen steigt frappant. Schlimm ist es, dass es noch immer tabuisiert wird», weiss er.

Walter kann den Leidensweg seiner Burnout-Klienten besonders gut nachvollziehen, da er selbst betroffen war: Spezialisten machten ihm klar, dass er sein Leben konsequent ändern müsse, wenn er wieder gesund werden wollte. 2004 machte er einen klaren Schnitt und änderte sein Leben hin zu seiner neuen Lebensaufgabe. «Die volle Gesundung braucht 1–2 Jahre Aufarbeitung», sagt er. Seine Erfahrungen und sein Wissen, das er sich in dieser Zeit aneignete, bildeten die Grundlage für seine Firma: die CforC GmbH People and Business Development (www.cforc.biz).

Die CforC GmbH hat zwei Arbeitsbereiche: Geschäftsentwicklung (Innovationsmanagement, Business Development, Marketing, Vertrieb) und Gesundheitsmanagement (Betriebliches Gesundheitsmanagement, Integrative Gesundheitslösung). Das Coaching wird jeweils in die jeweilige Arbeit integriert.

Im Gesundheitsmanagement können Themen aus dem Unternehmen (Prozesse, Organisation, Führung) in Verbindung mit den Themen der Einzelpersonen (Integrative Gesundheitslösung) zur Gesundheitsförderung gleichzeitig bearbeitet werden. Die von CforC in 7-jähriger Entwicklungszeit entstandene Gesundheitslösung kann dabei in der Heilung und der Prävention eingesetzt werden.

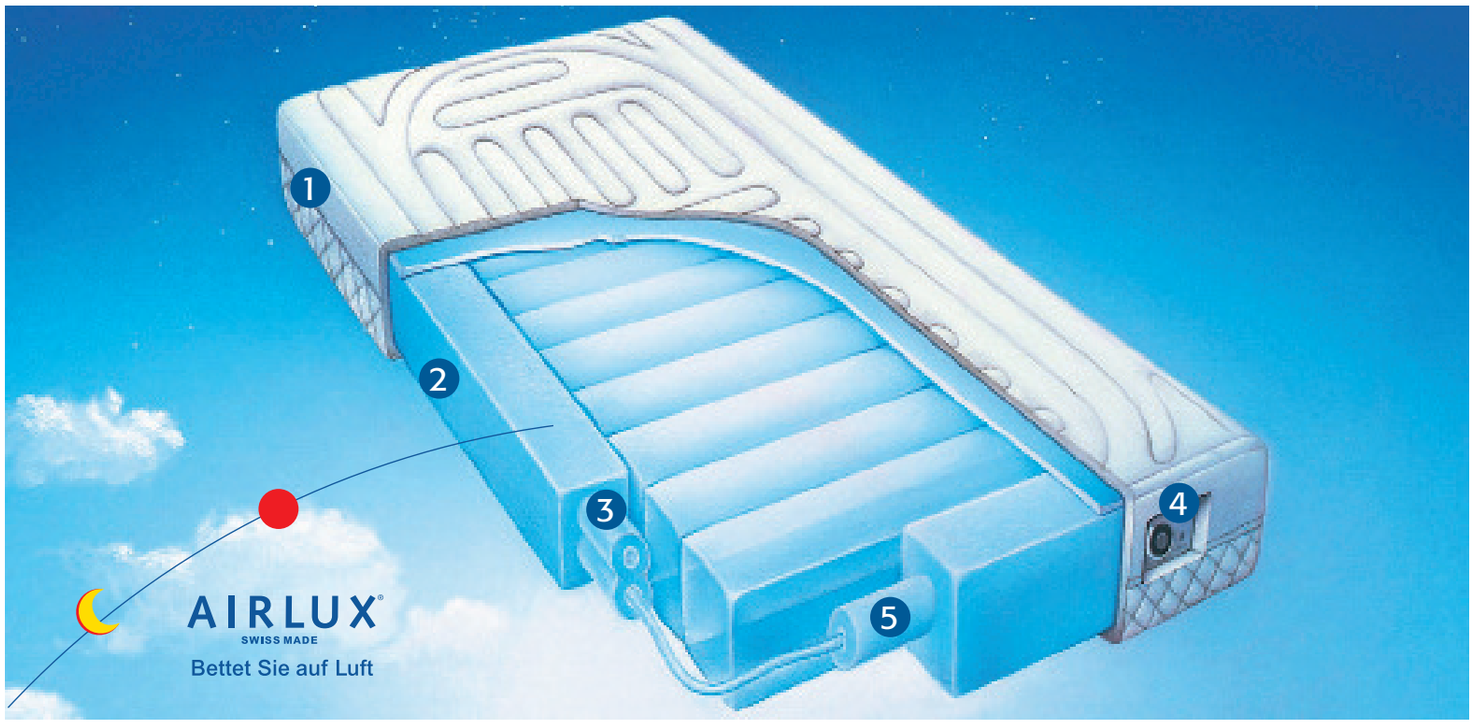
Mit seinem «Resonanz-Coaching-Konzept» kann CforC individuell auf jede Person eingehen. Es kombiniert Elemente aus verschiedenen Therapieformen und findet meist in der Natur statt. «Durch die Bewegung an der frischen Luft wird der Kopf frei. Dann sind alle mit Freude und Herz unterwegs», weiss er. Denn wer sich öffnet, dem kann Walter schon nach kurzer Zeit helfen und die nötigen Impulse geben, um den Erschöpfungszustand aufzulösen. «Sie können mit neuer Lebensfreude mutig die eigenen Lebensaufgaben angehen», erklärt der Coach. «Zusammen erarbeiten wir eine Aufgabenliste, was der Betroffene konkret tun muss, um die Ursachen, die zum Burnout geführt haben, aufzulösen und seine Energie neu auszurichten», fasst Walter den ausgeklügelten Prozess zusammen. Das macht er nicht alleine, sondern arbeitet mit einem Netzwerk an Fachspezialisten zusammen.

Nach Abschluss von vielen Pilotprojekten, z.T. auch mit einer grossen Schweizer Krankenversicherung, zeigt die Integrative Gesundheitslösung bereits schon nachhaltige Erfolge. Von Marktexperten und innovativen leitenden Ärzten wurde die Gesundheitslösung von CforC als zukunftsweisend und innovativ erkannt. Es empfiehlt sich daher ein Einsatz in der Prävention im Rahmen des Betrieblichen Gesundheitsmanagements.

Claus Walter

Anzeigen

Schlafen auf Luft
Guter Schlaf heisst Lebensqualität



AIRLUX®-Luftschlafsystem mit isolierender Auflage 1, Schaumstoffrahmen 2, weichem Pumpenkörper 3, Druckregler 4 und Luft-Reservoir 5.

Schlafunterlagen mit Luft ermöglichen vielen Menschen wieder schmerzfreies, erholsames Schlafen. Dies zählt, denn gute Schlafqualität heisst auch gute Lebensqualität.

Ein ganzes Drittel unseres Lebens verbringen wir im Schlaf – Grund genug, ein Schlafsystem zu wählen, das unseren individuellen Bedürfnissen am besten gerecht wird. Zwei Faktoren sind dabei entscheidend: das Klima eines Bettsystems und die Ergonomie.
Wärme- und Feuchtigkeitshaushalt eines Bettsystems lassen sich über dessen Material und die Kontakttextilien steuern. Hochwertige Schlafsysteme setzen dabei vermehrt auf Seide- und Kapokfasern, die sich sehr gut mit Baumwolle, Schurwolle und synthetischen Fasern kombinieren lassen.
Eine gute ergonomische Schlafunterlage muss exponierte Körperpartien wie Schulter oder Hüfte so entlasten können, dass kein Druck ausgeübt wird.

Der Körper muss immer in seiner natürlichen Form stabilisiert und der Druck gleichmässig auf die ganze Aufliegefläche verteilt werden, welche Schlafposition wir auch immer einnehmen. Optimieren wir die Schlafqualität, optimieren wir auch die Lebensqualität!

Nur zwei Medien können aufgrund ihrer physikalischen Eigenschaften eine gleichmässige Druckverteilung ermöglichen: Wasser und Luft. Bei weniger dynamischen Materialien wie Schaumstoff und Metallfedern müssen Kompromisse eingegangen werden. Luftschlafsysteme benötigen im Gegensatz zu Wasserbetten keine Heizung und sind in der Handhabung wesentlich angenehmer. Zudem leitet Luft keine Bewegungsenergie weiter und lässt den Partner deshalb nicht jede Bewegung mitspüren. AIRLUX® ist das einzige Luftschlafsystem mit integriertem Druckausgleich ohne Motor und Strom.

AIRLUX® Luftschlafsysteme können individuell eingestellt werden, um eine optimale Anpassung an den Körper zu erreichen. So entstehen weniger schmerzhafte Druckflächen. Durch die Unterstützung können sich die Rückenmuskeln entspannen, die Bandscheiben werden entlastet. Speziell bei orthopädischen Krankheiten wie degenerativen Wirbelsäulenerkrankungen und Hüftarthrosen werden damit Schlafdauer und -qualität verbessert.

Dass auch renommierte Reha Kliniken auf AIRLUX® Luftschlafsysteme setzen, zeigt: Ein gesunder Schlaf ist eine tragende Säule in der Rehabilitation.

AIRLUX® gewährt Ihnen beim Kauf eine Erfolgsgarantie: Sie gewinnen mit dem neuen Bett Lebensqualität – oder Sie erhalten Ihr Geld zurück. *Roman Würmli*

Bezugsquellen
AIRLUX Land of Sleeping
3011 Bern, Gerechtigkeitsgasse 55,
Tel. 043 5000 222
4052 Basel, Dufourstrasse 9,
Tel. 043 5000 221
8180 Bülach, Schützenmattstrasse 30,
Tel. 043 5000 200
1870 Monthey, Avenue du Simplon 23,
Tel. 021 533 28 28
Weitere Infos auf **www.airlux.ch**

Büro- und Betriebsausstattung von Profis für Profis

Der Stuttgarter Versender von Büro- und Betriebsausstattung, Certeo Business Equipment GmbH, hat jetzt mit certeo.ch auch erfolgreich in der Schweiz Fuss gefasst.

«Büro- und Betriebsausstattung von Profis für Profis, schnell, sicher und in bester Qualität.» Das ist es, was Geschäftsführer Alexander Ketzler als Kernkompetenz seines Unternehmens Certeo Business Equipment GmbH versteht. Im lateinisch geprägten Firmennamen verbergen sich gleich drei Begriffe: «Certus heisst sicher, certe heisst gewiss und cito heisst schnell», erklärt der Certeo-Chef. «Genau darüber differenzieren wir uns von unseren Wettbewerbern.» Auch wenn Certeo ein reiner Webshop für Büro- Betriebs-, Lager- und Transportausstattung ist – auf **persönlichen Service** müssen die Kunden nicht verzichten. Über eine kostenfreie Hotline beantworten geschulte Mitarbeiter von Montag bis Freitag von 8.00 bis 17.30 Uhr alle Fragen kostenfrei.

Seit Januar ist der Online-Shop für Büro-, Betriebs-, Lager- und Transportausstattung mit einer **eigenen Niederlassung in Steinhausen, Kanton Zug,** präsent. «Nach dem Start von Certeo.de im Oktober 2009 in Deutschland als erste reine E-Commerce-Tochter unter dem Dach der auf den B2B-Versandhandel spezialisierten TAKKT-Gruppe und dem Rollout von Certeo.at im Juli 2010 war die Schweiz der nächste logische Schritt in unserer europäischen Expansionsstrategie», sagt Ketzler.

Mehr als 10'000 Artikel direkt ab Lager lieferbar

Vornehmlich an kleine und mittelständische Unternehmen aus Industrie, Handwerk, Handel und Gewerbe sowie Behörden, Vereine und Verbände sowie sonstige Selbständige richtet sich das Angebot von certeo.ch. Insgesamt sind mehr als **10'000 Artikel** direkt ab Lager lieferbar – von der Sackkarre über die Ordnerdrehsäule bis hin zu kompletten Büroarbeitsplätzen.

Besonders stolz ist Certeo auf die **«Best-Price-Garantie»**: «Wenn Unternehmen Angebote mehrerer Anbieter einholen und wir mit unserem Vorschlag höher als die Konkurrenz liegen, können die Firmen uns sozusagen das ‹letzte Wort› geben und wir unterbreiten dann ein neues Angebot», erklärt Ketzler die Strategie dahinter. Und auch nach dem Kauf steht Certeo hinter seinem Best-Price-Versprechen. «Wenn Sie das gleiche Produkt innerhalb von sechs Wochen bei einem anderen Anbieter günstiger sehen, zahlen wir Ihnen den Differenzbetrag oder nehmen den Artikel kostenfrei zurück», verspricht der Geschäftsführer. Darüber hinaus erstellt Certeo Kunden auf Wunsch grundsätzlich auch individuelle Angebote.

Noch mehr sparen können Grossabnehmer bei Online-Bestellungen: Ab 500 Schweizer Franken Bestellvolumen räumt Certeo drei Prozent Rabatt ein, ab 800 Schweizer Franken gibt es fünf Prozent und ab 1200 Schweizer Franken acht Prozent. Sämtliche Bestellungen werden ohne Mindestbestellwert kostenlos ausgeliefert und können bis zu 30 Tage nach dem Kauf zurückgegeben werden. Bezahlt wird per Kreditkarte, Lastschrift oder auf Rechnung.

Geprüfte Qualität

Auch beim Versand überlässt Certeo getreu seinem Firmennamen nichts dem Zufall: Da die meisten Produkte direkt auf Lager sind, können sie innerhalb eines Werktages verschickt werden. Partnerschaften mit etablierten Speditionen und Paketdiensten und ständige Qualitätskontrollen stellen sicher, dass die Kunden die bestellten Produkte schnell, sicher und im erwarteten Zustand erhalten.

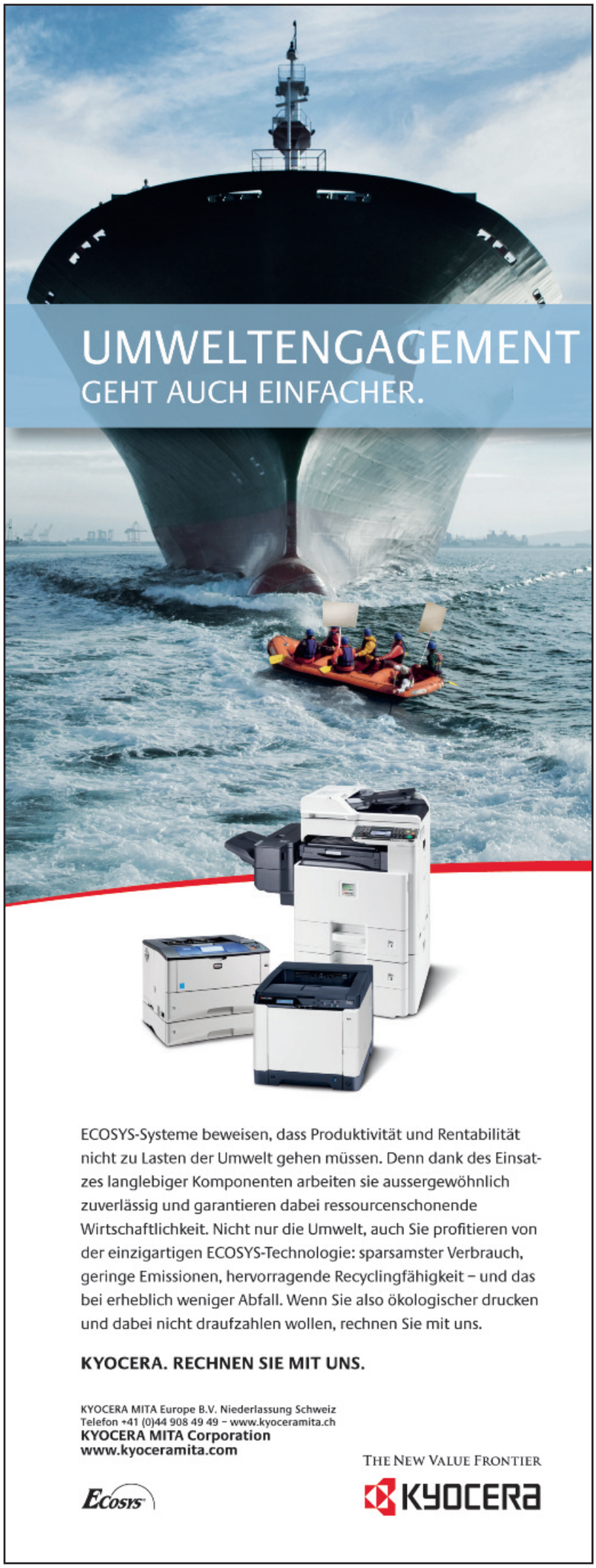
Dass Certeo dieses Versprechen auch in bare Münze umsetzt, zeigen die Kundenbewertungen im Webshop. Bei eKomi, einem Dienstleister für geprüfte Online-Kundenbewertungen, vergaben die Schweizer Kunden seit dem Launch 4,6 von fünf möglichen Sternen an den Stuttgarter Versender. Insgesamt wurden **100 Prozent positive Bewertungen** abgegeben. Die Kunden loben beispielsweise: «Sehr gute Telefoninformation, schnelle und komplette Lieferung, faire Preise. Kann ich nur empfehlen.»

Neben der Einblendung von geprüften Kundenmeinungen will Certeo.ch auch noch mit Gütesiegeln für das Vertrauen der Kunden werben. So garantiert zum Beispiel das «Comodo Authentic Site»-Siegel, dass nutzerkritische Daten sicher per SSL-Verschlüsselung übermittelt werden.

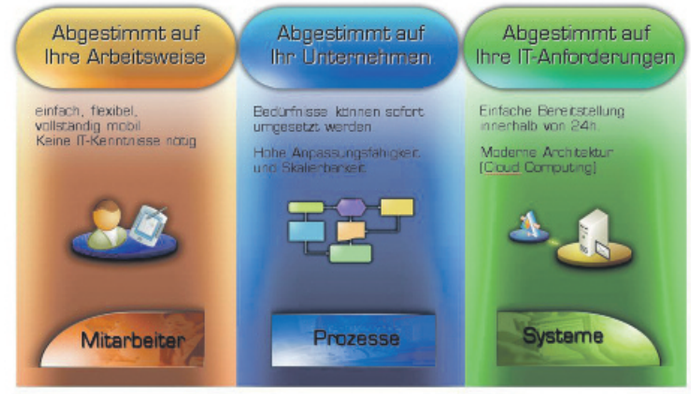
Ermutigt durch den bisherigen Erfolg will Certeo Ende des Jahres weiter expandieren. Dann soll in Frankreich ein neuer Webshop eröffnet werden. Wie in der Schweiz sollen auch in Frankreich über 10'000 Produkte direkt ab Lager erhältlich sein. Für das kommende Jahr stehen noch weitere Länder auf der Rollout-Liste des B2B-Versenders.

Dr. Felix A. Zimmermann
Alexander Ketzler

Anzeigen



Seien Sie Ihrer Konkurrenz einen Schritt voraus mit einer sorgenfreien Informatik!



Cloud Computing ist mittlerweile ein wichtiger Bestandteil der Informatik geworden. Diverse Studien zeigen, dass Unternehmen zunehmend die wirtschaftlichen und technischen Vorzüge einer Cloud Computing Lösung für sich nutzen wollen. Natürlich versuchen momentan viele IT-Anbieter Ihre Produkte unter dem neuen Begriff Cloud Computing zu vertreiben, dahinter versteckt sich aber oft herkömmliche Technologie in neuem Gewand. META10 hat hierbei bereits seit über 7 Jahren die Vorteile von Cloud Computing in das Produkt DSP (Desktop Service Providing) einfliessen lassen. Die Kunden profitieren dadurch von einem ausgereiften Produkt, welches die Vorteile des modernen Cloud Computing in sich vereint.

Was bringt aber Cloud Computing den anwendenden Firmen konkret?

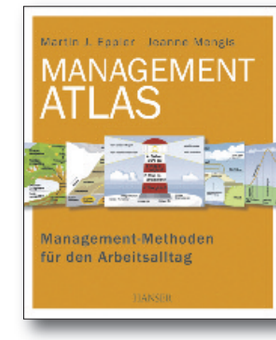
Cloud Computing verändert grundlegend die Art und Weise, wie Unternehmen die Lebensader Informatik in Zukunft betreiben werden. Kunden und Anwender verlangen immer höhere Flexibilität von den Unternehmen, bzw. deren Produkten oder Dienstleistungen, was die Informatik an die Grenzen stossen lässt. Mit Hilfe des Cloud Computing können diese Grenzen gesprengt werden und Applikationen können auf Mietbasis monatlich als Service bezogen werden. Bei der META10 DSP Lösung bekommt man z.B. einen Desktop mit allen gewünschten Programmen welche voll gemanagt werden und hat für alle IT Belangen nur einen Ansprechpartner. Arbeitsplätze können somit innerhalb von 24h zur Verfügung gestellt werden. Mit der speziellen Architektur von META10 DSP werden Firmen nicht als Insellösungen angesehen, was die Skalierbarkeit und die Kosten für den Kunden sehr attraktiv macht. Die IT Kosten sind somit zu 100% budgetierbar. «Durch die ausgeklügelte Lösung von META10 können sich die anwendenden Firmen zu 100% für ihr Kerngeschäft konzentrieren.»

META10
Desktop Service Providing
Haldenstrasse 5, 6340 Baar
Tel. 041 500 11 00
www.meta10.com, dsp@meta10.com

Mikael Krogerus, Roman Tschäppeler
Die Welt erklärt in drei Strichen
Kein & Aber Verlag
EAN: 9783036956107
CHF 26.80

50 handfeste Theorien, praktische Modelle und gewagte Gedankenexperimente, die uns helfen, die grundlegenden Umwälzungen der letzten Jahrzehnte einzuordnen und zu verstehen, was passiert ist und wie es weitergeht. (Das neue Buch von den Autoren des Bestsellers «50 Erfolgsmodelle».)

Martin J. Eppler, Jeanne Mengis
Management-Atlas
Hanser Verlag
EAN: 9783446427013
CHF 43.50

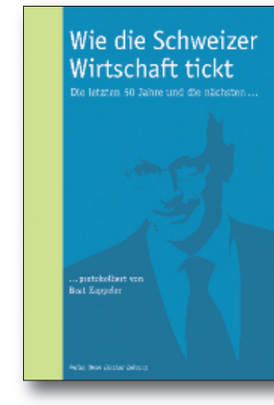


Die wichtigsten Strategien, Methoden und Werkzeuge, die jeder kennen muss! Mit diesem Buch schaffen Sie es, nützliches Managementwissen mühelos in Ihren Arbeitsalltag zu integrieren und eine tragfähige Strategie für die Zukunft zu entwickeln.

Matthias Nöllke
In den Gärten des Managements
Haufe Verlag
EAN: 9783648019467
CHF 28.50

Das Unternehmen hegen und pflegen wie eine Pflanze – ein origineller neuer Denkansatz für besseres Management. Intelligentes Lesevergnügen mit überraschenden Erkenntnissen über nachhaltige Unternehmensführung.

Beat Kappeler
Wie die Schweizer Wirtschaft tickt
NZZ Libro Verlag
EAN: 9783038237228
CHF 44.00

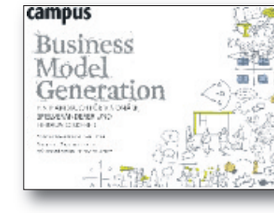


Gesellschaft und Wirtschaft sind einem dauernden Veränderungsprozess unterworfen. Beat Kappeler zeigt dies im Rückblick auf die letzten 50 Jahre der Schweiz. Damit packt ein Insider aus.

Bob Nelson
1001 Ideen, Mitarbeiter zu belohnen und zu motivieren
Redline Verlag
EAN: 9783868812879
CHF 31.50

Unternehmen sind mehr und mehr auf loyale, engagierte Mitarbeiter angewiesen, die ihre berufliche Zukunft mit der des Unternehmens verknüpfen. Erprobte Strategien, neue Wege und Ideen, zu danken und zu loben.

Yves Pigneur Alexander Osterwalder
Business Model Generation
Campus Verlag GmbH
CHF 46.90



Business Model Generation präsentiert einfache, aber wirkungsvolle Tools, mit denen Sie innovative Geschäftsmodelle entwickeln, erneuern und in die Tat umsetzen können.
Es ist so einfach, ein Spielveränderer zu sein!

**Alle Preise inkl. MwSt. und ohne Gewähr.*

Anzeigen

Wachsende Werte vermitteln!

Judith Falk-Mazák M.A., Kunsthistorikerin, Geschäftsführerin Falk-Art-Consult GmbH

In einer Zeit der Turbulenzen auf den internationalen Finanzmärkten, der Währungsschwankungen und der Suche nach soliden Anlagemöglichkeiten bietet der Kunst- und Antiquariatshandel eine erfrischende Oase. Auch Kunstwerke sind Wertschwankungen und Modeströmungen unterworfen, jedoch sind die Tendenzen über einen längeren Zeitraum zu beobachten, die Entwicklungen zeichnen sich ab, so dass genügend Möglichkeiten bleiben, angemessen zu reagieren.

Ein stetiger Aufwärtstrend der Wertsteigerung ist seit vielen Jahren besonders bei den seltenen alten Büchern, wie zum Beispiel mittelalterlichen Handschriften, Chroniken, Kräuterbüchern, bahnbrechenden, frühen wissenschaftlichen und naturwissenschaftlichen Werken zu beobachten, gleichermassen bei den seltenen Künstlerbüchern des letzen Jahrhunderts, also Werken, welche vom Künstler verfasst und illustriert, in kleinen, limitierten Ausgaben ediert wurden. Einen weiteren Bereich mit grossem Wertzuwachs stellen die höchst interessanten Autographen berühmter Persönlichkeiten aus Geschichte, Wissenschaft und Kultur dar, welche auf Auktionen sehr begehrt sind.

Gemälde und Graphiken sind eher dem Geschmack der jeweiligen Epoche unterworfen. Werke von erstklassiger Qualität werden jedoch stets gesucht und bewahren ihren Wert. Während in den letzen Jahren vorwiegend zeitgenössische Kunst und Expressionisten des 20. Jahrhunderts gesammelt wurden, zeichnet sich derzeit eine Trendwende zu den alten Meistern und den Werken des frühen 19. Jahrhunderts ab. In wirtschaftlich turbulenten Zeiten sucht man gerne einen ruhigen Erholungsraum in der weiten, lieblichen Landschaft eines Romantikers oder verliert sich eine Weile im figurenreichen, blumenumrahmten Gemälde eines flämischen Meisters.

Seit vielen Jahren haben wir, als ausgebildete Fachleute, es uns zur schönen Aufgabe gemacht, interessierte Sammler und Anleger persönlich und exklusiv zu beraten und für sie die passenden Objekte weltweit zu suchen. Ebenso vermitteln wir in unseren dreimal jährlich im Zentrum der Zürcher Altstadt durchgeführten internationalen Auktionen ausgesuchte Objekte aus dem Bereich der seltenen alten Bücher, Graphiken und Gemälde, welche aus privaten Sammlungen stammen. Qualität steht für uns stets vor Quantität. Zeit für persönliche Beratung nehmen wir uns sehr gerne und auch ausserhalb der üblichen Bürozeiten.

Sicher krönen auch Sie Ihren Erfolg durch die Ausstattung Ihrer Firmen- und Privaträumlichkeiten mit Kunstwerken und einer repräsentativen Bibliothek, welche historisches Material zu Ihrem Tätigkeitsbereich oder Ihren persönlichen Interessensgebieten enthält. Jeder Besucher wird sich bewundernd umsehen und sich mit Begeisterung von Ihnen die Besonderheiten Ihrer Schätze erklären lassen. Und selbstverständlich stehen wir Ihnen für den Aufbau, die Bewahrung, Schätzung und alle Fragen rund um Ihre Firmen- und private Sammlung gerne zur Verfügung.

Judith Falk-Mazák M.A., Kunsthistorikerin
Friedrich Falk, Buchantiquar

Besuchen Sie uns gerne auf
www.falkauktionen.ch und
www.falk-artconsult.ch sowie an unserem Firmensitz:

Falk, Buch- und Grafikantiquariat, Auktionen
Falk-Art-Consult GmbH
Münstergasse 21
8001 Zürich
Tel. 044 420 18 30, Fax 044 420 18 33
info@falkbooks.ch

Anzeigen

FALK
Antiquariat und Auktionen
Bücher, Grafik, Kunst

Wertvolle alte Bücher
Gemälde und Meistergraphik
des 15. – 20. Jh.

Auktionen dreimal jährlich
Nächste Auktion:
5. November 2011
Münstergasse 21, CH-8001 Zürich
T: +41-44-420 18 30
www.falkauktionen.ch

Unsere Geschäftsräume in der
Zürcher Altstadt

FALK-ART-CONSULT GmbH | Zürich
JUDITH FALK-MAZÁK M.A.
Kunsthistorikerin

- Expertisen
- Schätzungen
- Inventarisierung
- Betreuung
- Vermittlung

für private Kunden und öffentliche
Institutionen weltweit.
www.falk-artconsult.ch

Jetzt aktuell!

WEKA Fachkongress

MWST-Kongress 2011

Sichere und optimierte Anwendung des neuen Mehrwertsteuergesetzes nach aktuellster Praxis.

MWSTG
Best Practice
Jetzt verfügbar!

Es sind nun gut eineinhalb Jahre seit der Einführung des Mehrwertsteuergesetzes verstrichen und die letzten Publikationen der ESTV wurden veröffentlicht. Gleichzeitig wurden **in der Praxis erste Erfahrungen mit der Anwendung des neuen Gesetzes** gemacht. Dadurch sind die ersten signifikanten Praxisänderungen zwischen dem «alten» und dem «neuen» MWSTG jetzt erst klar sichtbar. So tauchen nun in der Praxis immer mehr **Unklarheiten bei der korrekten Anwendung des MWSTG** auf. Besonders die neue Handhabung der subjektiven Steuerpflicht und des Rechts auf Vorsteuerabzug – jetzt neu orientiert an der unternehmerischen Tätigkeit, statt wie bisher am Umsatz – wirft in der Praxis offene Fragen auf.

An unserem **MWST-Kongress 2011** erhalten Sie zu neuen aktuellen Problemstellungen in der Praxis **konkrete Antworten und Tipps**, so dass Sie Ihre offenen Fragen klären und komplizierten Fälle lösen.

Ihr Praxis-Nutzen:

- Sie profitieren von den Vorteilen, die das neue MWSTG Ihrer Unternehmung bietet.
- Sie wissen, welche **neuen Herausforderungen** in der EU registrierte Unternehmungen zu bewältigen haben.
- Sie versteuern Leistungen aus dem Ausland, welche der **Bezugsteuer** unterliegen, korrekt.
- Sie kennen die **zeitliche Wirkung der Praxisfestlegungen** und wissen, wann Sie aufgrund der strengeren Praxis eine **Korrekturabrechnung** erstellen müssen.
- Sie nutzen die positiven Auswirkungen des neuen MWSTG für die **Steuerentlastung von Holdinggesellschaften** und wissen, welche **Einschränkungen beim Vorsteuerabzug bei Holdingaktivitäten** nach wie vor gelten.

MWST-Kongress 2011

Mittwoch, 23. November 2011, 9.00 bis 16.30 Uhr – World Trade Center, Zürich

Preis: CHF 680.– (exkl. MWST)
inkl. Stehlunch, Pausenverpflegung, Unterlagen und Zertifikat

Themenauszug

- Ortsbestimmungsregeln für Lieferungen und Dienstleistungen plus Parallelen zur EU
- Bezugsteuer
- Grenzüberschreitende Montage- bzw. werkvertragliche Leistungen
- Service- und Wartungsverträge, Verlängerung der Garantie
- MWST-Info 20: zeitliche Wirkung von Praxisfestlegungen
- Holding- und Beteiligungsproblematik
- Änderungen im Grundstücksbereich
- Funktionsweise der neuen UID-Nr.

Mehr Infos und Anmeldung auf www.praxisseminare.ch oder per Telefon unter 044 434 88 34

WEKA Business Media AG
Hermetschloostrasse 77
8048 Zürich
Tel. 044 434 88 34
Fax 044 434 89 99
info@weka.ch
www.weka.ch
www.praxisseminare.ch
www.weka-finanzen.ch

Datum	Ort	Veranstaltung/Weitere Infos
Oktober		
05.10.	Zürich	e-dec in der Praxis, www.eiab.ch
18.10.	Zürich	Praxis der Mehrwertsteuer, www.eiab.ch
19.10.	Zürich	Arab-Knigge, www.eiab.ch
20.10.	Gisikon-Root, Hotel Tell	Erfolgsfaktor Mitarbeiter, www.kmuverband.ch
20.10.–22.10.	Zürich	Diplomkurs «Importmanager/in», www.eiab.ch
25.10.	Zürich	Incoterms 2010, www.eiab.ch
27.10.	Zug, Parkhotel	Damit Sie auch in Zukunft Verluste vermeiden www.creditreform.ch
November		
01.11.	Bern, Beratungsstelle bfu	Tagung für Inverkehrbringer zum Produktesicherheitgesetz (PrSG), www.bfu.ch
16.11.	Maienfeld, Swiss Heidi Hotel	Fachreferat Inkasso und Bonitäts-Check www.creditreform.ch
20.11.	Geroldswil, Hostellerie Geroldswil	Neue Kunden, wie finden wie binden www.kmuverband.ch
23.11.	Frauenfeld, Kartause Ittingen	Fachreferat Inkasso und Bonitäts-Check www.creditreform.ch
30.11.	Abtwil, Hotel Säntispark	Fachreferat Inkasso und Bonitäts-Check www.creditreform.ch

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

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
Erfolg ist offiziell WEMF beglaubigt

Erscheinung:
erscheint monatlich

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

Redaktions-/Anzeigenschluss:
Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin

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

Bilder:
Titel Antje Lindert-Rottke, S18 yellowj, S19 Giulius Wazowski, S21 matttilda, S33 Clipart, S45 Patrizia Tilly, S47 VRD, S53 makuba, S63 MASP

Anzeigen

VKK GmbH
Vitrinen- + Kühlmöbel - Konstruktion
Seit 10 Jahren
www.vkk-gmbh.ch
Wir sind vom
19.-23. November 2011
an der IGEHO in Basel!
Halle 1.0 Stand E56

Weihnachten kommt bald!
kartenfactory.com by Franz Grützer+Co.
Ihr Partner für Weihnachts- und Neujahrskarten
Über 500 verschiedene Sujets stehen Ihnen zur Auswahl.
Der Kauf erfolgt über den Online-Shop www.kartenfactory.com.
Wir gewähren Ihnen 7% Erstkundenrabatt.
Weitere Auskünfte unter:
info@kartenfactory.com oder 055 412 21 85

Seit über 100 Jahren schaffen wir aus Holz etwas Besonderes.

MINERGIE FACHPARTNER

Was 1896 als traditionelle Schreinerei begann, ist heute eines der innovativsten und zukunftsweisenden Holzhaus-Unternehmen Europas. Denn seit Jahrzehnten arbeitet unsere Forschungs- und Entwicklungsabteilung an unserer wohngesunden Naturbauweise und perfektionierten Holzbaukunst ‚made in Germany'. Zum Beispiel unsere spezielle, atmungsaktive Voll-Werte-Wand: sie sorgt für spürbares Frischluftklima und besten Wärmeschutz im Sommer und Winter. Baufritz-Häuser bieten einen einzigartigen Gesundheitskomfort und sind als Minergie-zertifizierte Gebäude äusserst sparsam beim Energieverbrauch. So zahlt sich unsere grosse Erfahrung eines ganzen Jahrhunderts heute für Sie aus.

Lassen Sie sich von unserem umfassenden kostenlosen Stilwelten-Katalog inspirieren und von den Baufritz-Innovationen für gesundes Wohnen überzeugen unter Telefon 033 - 341 10 00, www.baufritz-er.ch

BAUFRITZ®
Der Ökohaus-Pionier seit 1896

Ausgezeichnet mit dem Deutschen Nachhaltigkeitspreis 2009