ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 10 • November 2011 • 5. Jahrga[illegible] Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Spezialbeilage Firmengeschenke

Schweizerischer KMU Verband
Golf Trophy 4
Verband Frauenunternehmen 5
Unternehmertreffen 8/10/11
Treuhand, Software, Informatik 9

Politik
Unkontrollierte Einwanderung 6
Digitale Signaturen 7

Rechtsberatung
Strafverfolgungsbehörden 12
Erbschaftssteuerreform 13

Gesundheit
Wohlbefinden & Gesundheitsförderung 25–31

Kommunikation
Virtuell vernetzt 37

Management
Mitarbeiter-Motivation 40
Die eigene Firma 41

Büroservice
Etikettenwelt 55

Mehrwertpartner
Liste der Mehrwertpartner 56
Impulse für Mahnwesen 57
Performance der Website 58

Businessmode
Schuhe für das Business 59

Wohlbefinden & Gesundheitsförderung

VIDEOCARD

Bei Interesse melden Sie sich bei: CR Consulting GmbH
Dattenmattstrasse 16, 6010 Kriens, **www.videocard.ch**

Die Herstellung Ihrer Videocard kostet Sie einmalig Fr. 950.*–

Präsentieren Sie sich mit einem Short-Video in Form einer Visitenkarte.

CR Consulting GmbH produziert die beliebten **Videocards** – der neueste Renner im Internet. Präsentieren Sie sich mit einem personifizierten Kurz-Video in Form einer Visitenkarte. Die Profis von **CR Consulting GmbH** helfen Ihnen dabei und setzen Sie ins richtige Licht. Steht die **Videocard**, können Sie diese ganz einfach im offiziellen Branchen-Verzeichnis aufschalten lassen. Das Video wird dann auf unserem Server gewartet und Sie erhalten die Garantie, dass Ihr Clip **365 Tage*** problemlos online steht.

Alle Preise verstehen sich exkl. Mehrwertsteuer, Preisänderungen jederzeit vorbehalten.
*Hostinggebühren: Fr. 250.– pro Jahr

platypus

IAF INSTITUT FÜR ANGEWANDTE FÜHRUNG

platypus® beschäftigt sich ausschliesslich mit Themen der modernen Führung. Das Institut vermittelt, lehrt und erarbeitet das Handwerk für nachhaltige Führungsarbeit. Menschen in der Führung sollen in ihrem Bewusstsein gestärkt werden, ihr Wissen und Können zum Wohle aller einzusetzen.

Der Mensch steht bei platypus® im Mittelpunkt - mit all seiner Einzigartigkeit.

platypus® institute gmbh
Hauptstrasse 89
5737 Menziken
Schweiz

info@platypus.ch
www.platypus.ch

Menschen und Werte orientiertes Führen - Führungstrilogie

Eine Führungsschulung der anderen Art! In drei mal drei Tagen zur Meisterschaft. Die Schulung richtet sich speziell an Führungskräfte mit Gesamtverantwortung, die ihre persönliche Führungskompetenz reflektieren und vertiefen wollen. In diesem Handlungsprozess geht es um die Stärkung ihrer natürlichen Autorität als Führungskraft sowie um die Steigerung ihrer Fähigkeit, mit anderen in konstruktiver und motivierender Weise Höchstleistungen zu erzielen.

Bei Buchungen der Trilogie erhalten Sie unter Angabe „Erfolg“ 10% Rabatt!

HANDWERK DES FÜHRENS

Den eigenen Führungsstil entdecken und das Handwerk des Führens stärken.

7. - 9. Dezember 2011
31. Januar - 2. Februar 2012

CHF 2‘800 exkl. MwSt.

KUNST DES FÜHRENS

Den eigenen Führungsstil pflegen und das Führungsumfeld bewusst wirkungsvoll beeinflussen.

14. - 16. März 2012
9. - 11. Mai 2012

CHF 2‘800 exkl. MwSt.

MEISTERSCHAFT DES FÜHRENS

Den eigenen Führungsstil perfektionieren und die Meisterschaft im Führen antreten.

12. - 14. Juni 2012
4. - 6. Dezember 2012

CHF 2‘800 exkl. MwSt.

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Vor Ihnen liegt wieder einmal die neueste Ausgabe unserer Zeitung «Erfolg», welche wir auf 64 Seiten mit vielen Tipps & Tricks, Hinweisen auf Veranstaltungen und der Präsentation vieler Firmen, Produkte und Dienstleistungen besonders lesenswert gestaltet haben.

Ein besonderes Augenmerk haben wir in dieser Ausgabe dem Thema Gesundheit, Wohlbefinden & Gesundheitsförderung gewidmet. Gerade wenn es gegen Ende Jahr geht, kehrt viellerorts noch einmal richtig Hektik ein, denn viele Projekte müssen eventuell noch vor Ende Jahr fertiggestellt werden. Dabei kommt oftmals die eigene Gesundheit oder die der Mitarbeiter ein wenig zu kurz. Meine Bitte an Sie: Schauen Sie ein wenig auf Ihre Gesundheit und eventuell ist es manchmal gar nicht schlecht, ein wenig zu «entschleunigen».

Die Tage werden kürzer, die Nächte kälter und wir nähern uns mit rasenden Schritten den Weihnachtsfeiertagen. Aus diesem Grund haben wir auch einen Special zum Thema Weihnachtsgeschenke realisiert. Vielleicht geht es ja auch Ihnen wie vielen anderen Firmen, nämlich dass Sie vor lauter Tagesgeschäft noch gar keine Zeit fanden, eine Location für Ihren Mitarbeiteranlass oder noch keine Aufmerksamkeiten für Ihre Lieferanten und Kunden zu suchen. Sicherlich finden auch Sie darin einige Ideen. Ein Tipp: Weihnachtskarten und Geschenke an Lieferanten oder Kunden rechtzeitig versenden. Viele Firmen machen einen wahren «Gabentempel» und stellen die erhaltenen Weihnachtskarten aus und es ist doch marketingtechnisch viel besser, wenn Ihre Karte während der ganzen Adventszeit sichtbar bei Ihren Partnern präsent ist.

Es grüsst Sie freundlich *Roland M. Rupp*

Leiter der Geschäftsstelle SKV, verlag@netzwerk-verlag.ch

Medium Erfolg ist dem Printwerbenetzwerk powered by Bildungspool® beigetreten. www.bildungspool.ch

Anzeigen

SPORT PFISTER

www.sportspfister-uster.ch
8610 USTER, DIREKT IM SBB-BAHNHOF-NORD
20 Parks, Industriestrasse 5, Tel. 044 942 44 00,
info@sportpfister.ch

38 Jahre ihr Langlauf-Spezialist! Im Kanton Zürich
die Nr. 1. In zweiter Generation, Esko + Ernst.
Grösste Auswahl im Kanton / **mieten, dann kaufen, das ist die Ehrlichkeit von uns!**

buch.ch

Passwort für die Ausgabe 10: Idee

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)

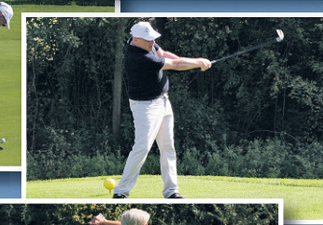
Inhaltsverzeichnis

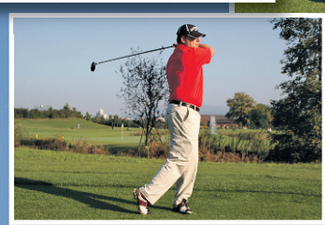
Schweizerischer KMU Verband 4/7/9
Verbandswesen 5
Politik 6
Unternehmertreffen 8/10–11
Rechtsberatung 12–13
Mobilität 14
Finanzierung 15–17
Spitzenruf Kolumne 18
Informatik 19–23
Gesundheit
Wohlbefinden & Gesundheitsförderung 25–31
Marketing 32–35
Riskmanagement 36
Kommunikation 37
Verkaufsförderung 38–39
Management 40–41
Aus- und Weiterbildung 42–43/62
Immobilien 44
Nachhaltigkeit 45–46
Sicherheit 47–49
Gastro 50
Reportage 52
Büroservice 55
Mehrwertpartner-Programm 56–58
Businessmode 59
Buchtipp 60
Leserbriefe 61
Veranstaltungskalender/Impressum 63

SKV KMU Golf Trophy

Oberkirch, 3. Oktober 2011

Am 3. Oktober fand das 4. und letzte Golfturnier der SKV Golftrophy statt. Wiederum bei strahlendem Sonnenschein nahmen über 40 aktive Unternehmerinnen und Unternehmer die Möglichkeit wahr und haben über 8 Löcher den Tagessieg ausgemacht. Der Golfplatz Oberkirch war wieder in hervorragendem Zustand, was natürlich stark zur guten Laune der Spielerinnen und Spieler beitrug und schon jetzt freuen wir uns auf die SKV Golftrophy 2012.





RAMADA TREFF HOTELS
Mauler MAISON FONDÉE EN 1829
golfart
iba c'est sympa
Emotionscan
AUTO KAISER ZUG EIN UNTERNEHMEN DER Pierre Sudan GRUPPE
KLuG KRANKENVERSICHERUNG
Golf LEADER Das Magazin rund um den Golfsport
STRÜBY Erfolgreich planen – mit Freude bauen
Ihr Gesamtleistungsanbieter
Strüby Konzept AG | Strüby Holzbau AG | Strüby Immo AG
6423 Seewen SZ | T +41 41 818 35 70 | www.strueby.ch
THE GOLF BUTLER
VILLA CONTEA
Mombaruzzo/Alba • Italien
www.villa-contea.com
Day Spa LUZERN
SWISS GOLF SPORTS INSTITUTE
CHÂTEAU ANDRÉ ZILTENER
GOLF PARK MIGROS
moreforscore.com
Golf - Tournaments - Events - Institute - Guides - Community
SKV

Der Verband Frauenunternehmen: Erste Adresse für Unternehmerinnen

Unternehmerinnen im Gespräch beim Forum des Verbands Frauenunternehmen (vlnr.): Dorit Schmidt-Purrmann, Mitglied Verband Frauenunternehmen, Miriam Blocher, Inhaberin Basler Läckerli Huus und Stefi Talman, Schuhdesignerin

Seit über einem Jahrzehnt engagiert sich der Verband Frauenunternehmen (VFU) für Gründerinnen und etablierte Unternehmerinnen. Dabei steht die Förderung des weiblichen Unternehmertums innerhalb der Schweizer Wirtschaft – dort insbesondere bei den KMU – im Fokus der Aktivitäten und Serviceangebote des VFU. Rund 1'200 Mitglieder und Interessentinnen in der deutschsprachigen Schweiz wissen dies zu schätzen und nutzen den Verband als Plattform für Geschäftskontakte, fachlichen Austausch und Weiterbildung. Der VFU zählt zu den führenden Schweizer Frauen-Wirtschaftsnetzwerken.

Weiterbildung und Austausch gut vernetzt

Unternehmerische Weiterentwicklung und Weiterbildung gehören ebenso zu den Zielsetzungen der Verbandsanlässe, wie der Erfahrungsaustausch und die Vernetzung unter Gleichgesinnten. Den Schwerpunkt auf die Weiterbildung legen pro Jahr zwei, jeweils auf einen halben Tag zugeschnittene Tagungen: das im Sommer stattfindende *Forum* und der auf den Herbst terminierte *Jour Fixe Marketing*. Beide Veranstaltungen zeichnen sich durch hochkarätige Referentinnen und Referenten und ausgeprägte Praxisorientierung aus. So sprachen beim diesjährigen *Forum* beispielsweise die Inhaberin des Basler Läckerli Huus, Miriam Blocher, und die bekannte Zürcher Schuhdesignerin Stefi Talmann als Keynote-Referentinnen zum Thema «Mit Vision, Leitbild und Strategie zum Erfolg».

Einen ganz anderen Ton schlagen die mehrfach jährlich durchgeführten «Frauen Unternehmen Regional»-Anlässe an. Mit diesem innovativen Format bietet der Verband seinen Mitgliedern einen weitestgehend frei gestaltbaren Rahmen für deren unternehmerische Vielfalt und Kreativität. Jeweils drei Mitglieder gestalten gemeinsam eine solche Veranstaltung. Der Verband unterstützt organisatorisch und mit verschiedenen Marketingmassnahmen. Das Motto des aktuellsten Events in diesem Kontext, das am 5. Oktober im Zürcher Belvoirpark stattfand, lautete «Sinne und Kreativität im Dreiklang». Im Vordergrund stand die künstlerische Seite der drei Unternehmerinnen Monica Stamm, Treuhandberaterin und Künstlerin, Sandra Beck, Produzentin natürlicher Edelkosmetik, und Silvia Villars, unabhängige Finanz- und Vermögensberaterin. Der stimmungsvolle, von Poesie, Malerei und Schönheit getragene Abend erhielt regen Zuspruch und mündete in lebhaften wie vertiefenden Austausch.

Stimmungsvolles Ambiente beim Anlass «Frauen Unternehmen Regional» im Zürcher Belvoirpark.

Marketing und Service

Mit seinem umfassenden Marketing und Serviceangebot bietet der VFU seinen Mitgliedern sowohl finanziell, wie fachlich und marketingstrategisch nachhaltige Unterstützung. Dazu gehört unter anderem das Beratungsangebot «Von und Für Unternehmerinnen». Es setzt auf die verbandsinterne Kompetenz und ermöglicht Mitgliedern sehr kostengünstig den Zugriff auf die Beratung von Expertinnen unterschiedlichster Fachrichtungen, die ebenfalls aus dem Kreis der Mitglieder kommen. Darüber hinaus profitieren die Mitglieder von Vergünstigungen auf bestimmte Sachversicherungen, die Krankenversicherung, Zeitschriften-Abonnements und Anlässe anderer Frauennetzwerke.

Für die Vermarktung des eigenen Unternehmens und/oder Veranstaltungen gibt es ebenfalls vielfältige Möglichkeiten, für Mitglieder teilweise sogar gratis. Ob mit einem Eintrag im Jahreskalender, einem Inserat auf der Litfass-Säule oder im Online-Frauenbranchenbuch, die Website des Verbands bietet eine breite Plattform, um sich und sein Unternehmen bekannt zu machen. Zudem halten die Webseite und ein monatlicher E-Newsletter die Mitglieder und InteressentInnen auf dem neusten Stand hinsichtlich Trends und Informationen, die für den Auf- sowie Ausbau des unternehmerischen Wirkens nützlich sind.

In seinem Engagement für weibliches Unternehmertum und dem stetigen Ausbau seines Serviceangebots wird der Verband Frauenunternehmen durch seine mehrjährigen Kooperationspartner Axpo Holding AG (www.axpo.ch), Bank Coop AG (www.bankcoop.ch) und Nationale Suisse (www.nationalesuisse.ch) unterstützt.

Reges Interesse an kreativen Themen bei der Veranstaltung «Frauen Unternehmen Regional» des Verbands Frauenunternehmen.

Um dem weiblichen Unternehmertum noch mehr Gewicht innerhalb der Schweizer Wirtschaft zu verleihen, strebt der VFU weiteres Wachstum an. Neumitglieder sind herzlich willkommen. *Dorit Schmidt-Purrmann*

www.frauenunternehmen.ch

Verband Frauenunternehmen
Postfach 2085, Fraumünsterstrasse 11
8022 Zürich
Tel. 043 344 80 11
office@frauenunternehmen.ch

Die Kosten unkontrollierter Einwanderung

Ulrich Schlüer

Solange die Schweiz nach den Bedürfnissen der schweizerischen Wirtschaft Arbeitskräfte gezielt im Ausland rekrutiert hatte, waren gegen siebzig Prozent der eingewanderten Ausländer in der Lage, ihren Lebensunterhalt aus eigenen Einkünften zu bestreiten.

In den Achtzigerjahren des letzten Jahrhunderts brach die Euphorie des Familiennachzugs aus. Was theoretisch edel ausgedacht war, wurde rasch zum Problem: Sehr viele der nachgezogenen Familien erwiesen sich als äusserst zahlreich. Die Zahl derjenigen Ausländer, die ihren Lebensunterhalt vollständig aus eigenem Einkommen zu bestreiten in der Lage waren, sank auf noch rund 35 Prozent.

In diesem Prozentsatz sind die Asylbewerber bzw. die illegalen Einwanderer, die hier auf einen Asylentscheid warten, noch nicht mitgezählt. Diese stehen, solange sie als Asylanten nicht anerkannt sind, unter Arbeitsverbot – damit man sie bei Abweisung des Asylgesuchs problemlos wieder aus dem Land ausschaffen kann. Werden diese Illegalen und Asylbewerber in die Statistik miteinbezogen, dann sinkt der Anteil derjenigen Ausländer, die ihren Lebensunterhalt ganz aus eigener Kraft bewältigen, auf gerade noch rund zwanzig Prozent.

Mit anderen Worten: Die schweizerischen Steuerzahler haben für gegen achtzig Prozent der Ausländer die Kosten ihrer Anwesenheit hier zumindest mitzutragen. Eine Hypothek, welche die Steuerrechnung des Bundes, aller Kantone, aller Gemeinden, aber auch aller Steuerzahler massiv belastet – wenn je nachgerechnet würde.

Natürlich gibt es Wirtschaftszweige, die auf ausländische Arbeitskräfte angewiesen sind und bleiben. Für diese soll die Rekrutierung von Ausländern weiterhin möglich sein. Voraussetzung: Die Rekrutierten müssen in der Lage sein, ihren Lebensunterhalt aus dem eigenen Einkommen zu bestreiten. Dass die Leistungsträger, dass Gewerbe und Wirtschaft für jede aus dem Ausland benötigte Arbeitskraft Kosten für vier weitere Ausländer, die hier keine produktive Arbeit leisten, zu bezahlen haben, das wird, wenn jetzt eine Wirtschaftskrise heraufzieht, für die Schweizer Wirtschaft freilich unbezahlbar.

Die Schweiz verzeichnet seit Einführung der Personenfreizügigkeit einen jährlichen Einwanderungsüberschuss von rund 80'000 Menschen. In vier Jahren entspricht diese Zahl der Einwohnerschaft Zürichs. Wie viele Zürichs will man eigentlich noch in die Schweiz pferchen? Wer bezahlt die dafür erforderliche Infrastruktur? Wer bezahlt für die Schulung der Kinder? Wer finanziert alle Sozialleistungen? Wer unterstützt bei Arbeitslosigkeit?

Das sind Lasten, die auf Wirtschaft und Gewerbe liegen. Lasten, die untragbar werden. In Zeiten der Hochkonjunktur hat man sich über die Folgen der Personenfreizügigkeit Illusionen hingegeben. Man glaubte pauschal, sich alles, was an Lasten aus der Einwanderung resultiert, leisten zu können. Jetzt, wo eine Krise im Anzug ist, schlägt die Stunde der Wahrheit. Soll die Schweiz als Produktionsstandort konkurrenzfähig bleiben, müssen massiv Kosten gesenkt werden. Dies als Folge der Schwindsucht, die zwei Weltwährungen, Euro und Dollar, gleichzeitig erfasst hat.

Die Schweiz muss wieder steuern können, wer in unser Land einwandert. Diejenigen, die hier Arbeit leisten, die ihren Lebensunterhalt selber bestreiten, sind willkommen und werden willkommen bleiben. Diejenigen, die hier nur profitieren wollen, Sozialschmarotzer und Kriminelle, die wollen wir nicht. Und wir haben das Recht, diese zurückzuweisen.

Ulrich Schlüer

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

Elektronische Zertifikate und digitale Signaturen – die nützlichen Helfer im KMU-Alltag

Carl Rosenast, CEO QuoVadis Trustlink Schweiz AG

Ob wir es wollen, oder nicht – die elektronische Welt bestimmt schon längst den kaufmännischen KMU-Geschäftsalltag. Rechnungen werden nicht mehr in Papierform ausgetauscht, Verträge einfach noch als Word- oder als PDF-Dokument hin und her gesendet und wichtige geschäftliche Abmachungen per E-Mail bestätigt.

Alles bestens, aber wie sieht die rechtliche Seite aus, wenn es einmal hart auf hart kommt und ein Rechtsstreit die Parteien vor die Schranken eines Gerichtes führt? Was ist, wenn die MWST- oder AHV-Revision nach elektronischen Belegen und Abläufen fragt? Oder der Geschäftspartner auf einmal nichts mehr von einem bestimmten E-Mail wissen will? – Oder noch gravierender: mit einem fast identischen E-Mail mit verändertem Inhalt aufwartet?

SKV Mitglieder können die SuisseID kostenlos bestellen unter

www.suisseid-shop.ch/skv

Dann ist es meistens zu spät, sich über sichere und gesetzeskonforme Anwendungen und Lösungen im elektronischen Geschäftsumfeld Gedanken zu machen. Setzen Sie sich mit Ihrem Team zusammen und überprüfen Sie die möglichen kritischen Abläufe Ihres Geschäftes. Die nachfolgenden Ausführungen sollen Ihnen dabei eine Hilfe sein.

Fähigkeiten des elektronisches Zertifikates und der digitalen Signatur

- Authentizität: kann verlässlich die Identität einer Person oder Organisation nachweisen
- Autorisierung: kann Rechte, Privilegien und Befugnisse eines Zertifikatsinhaber sicherstellen
- Integrität: kann die Unveränderbarkeit und Unverfälschbarkeit von elektronischen Dokumenten und Informationen sichern
- Vertraulichkeit: prüft, kontrolliert, verschlüsselt und leitet den Informationsfluss
- Nicht-Anfechtbarkeit/Unleugbarkeit: unterstützt die Nichtabstreitbarkeit und damit die Beweisbarkeit

Auf Basis gesetzlicher Grundlagen, der seit Jahren vorhandenen Technologie und dem bestehenden Lösungsangebot, nützen Unternehmen die Fähigkeiten der elektronischen Zertifikate und der digitalen Signatur. Dabei stehen die nachfolgenden Anwendungen im Vordergrund.

Rechtsgültiges Unterschreiben von elektronischen Dokumenten – genau so verbindlich wie von Hand

Unterschriften dienen dazu, Dokumente einer ganz bestimmten Person zuzuordnen und diese damit gleichzeitig rechtsgültig zu unterzeichnen. Dies ist bei der elektronischen Signatur nicht anders. Schliesst eine natürliche Person Geschäfte elektronisch verbindlich ab, muss sich der andere Vertragspartner darauf verlassen können, dass die richtige Person unterzeichnet hat (Authentizität) und dass die Daten nach der Unterzeichnung nicht mehr verändert worden sind (Integrität). Dies stellt das auf eine Person ausgestellte elektronische Zertifikat sicher. Mit einer SuisseID können Dokumente von einer oder mehreren Personen rechtsgültig unterschrieben werden. Zeiteinsparungen, Wegfall des Postweges, Übermittlung unabhängig von Ort und Zeit und natürlich die Vereinfachung der Prozesse sind die nützlichen Folgen dieser Anwendung für Unternehmen oder auch Privatpersonen.

SuisseID – der elektronische Identitätsnachweis

Sichere und verlässliche elektronische Identitäten sind wichtige Voraussetzungen für den rechtsgültigen elektronischen Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen, Behörden, Kunden, Mitarbeitern und Bürgern. Der Schlüssel dazu heisst SuisseID.

Unter der Federführung des Staatssekretariates für Wirtschaft SECO, entstand mit der SuisseID das erste standardisierte Produkt für einen sicheren Identitätsnachweis in der Schweiz. Geschäfte können zwischen Privatpersonen oder Mitarbeitenden und Firmen, zwischen Firmen untereinander sowie zwischen Bürgern und Verwaltung einfach und zeitunabhängig direkt über das Netz abgeschlossen werden.

Mit Hilfe der SuisseID kann sich der Benutzer eindeutig und sicher bei einem Web-Dienst oder Online-Service authentisieren, E-Mails vertrauenswürdig und beweisfähig signieren und elektronische Dokument rechtsgültig unterschreiben. Die Einsatzmöglichkeiten für den SuisseID Inhaber wachsen laufend. Die aktuelle Liste der Einsatzmöglichkeiten und Anwendungen wird laufend publiziert unter: www.suisseid.ch

Bauen Sie Ihr persönliches Netzwerk aus

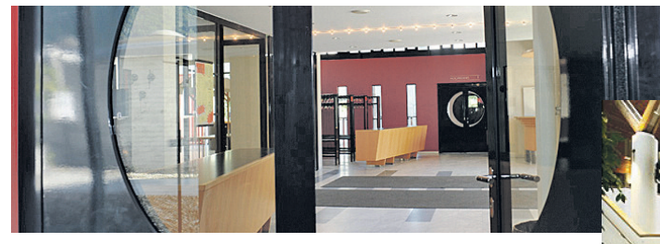
Die nächsten Unternehmertreffen in Thun, Landquart und Uitikon

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.



Forum Ried, Landquart

Üdiker Huus, Uitikon

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 letzten Unternehmertreffen im November dabei?
Donnerstag, 10.11.2011 Landquart / GR
Forum Ried
Donnerstag, 17.11.2011 Uitikon / ZH
Üdiker Huus

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

---

Termine für die letzten Unternehmertreffen 2011

Monat	Datum	Kanton	Ort	Location
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.

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**.

Treuhand, SelectLine Business Software und Informatik aus einer Hand

Eventpartner Unternehmertreffen in Uitikon

Die Exima-Gruppe – ein Zusammenschluss von drei Unternehmen zur professionellen Betreuung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) und Non Profit Organisationen (NPO) – verfügt über ein umfassendes Dienstleistungspaket, welches die Bereiche Informatik, Software und Treuhand abdeckt. Dürfen wir uns kurz vorstellen?

Auf unsere **Treuhand**-Kompetenz dürfen Sie zählen. Unsere Erfahrung mit der kaufmännischen Software SelectLine erlaubt es uns, Ihnen massgeschneiderte Lösungen für die Buchhaltung in Ihrem Unternehmen anzubieten, damit Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren können.
Ob MwSt-Abrechnung, Hilfe bei der Lohnbuchhaltung, das Einrichten einer Kostenstellen- & Kostenträgerrechnung in Ihrer SelectLine Buchhaltung – dies alles gehört dazu. Selbstverständlich erledigen wir auch Ihre Steuererklärung, unterstützen Sie bei Abschlüssen und bereiten Ihre Buchhaltung für eine Revision vor. Nicht zuletzt sind wir für Sie da, wenn es um knifflige Spezialfälle geht, sei es bei Verzollung, Lohn-Kurzarbeit oder Abschlüssen nach Swiss GAAP FER.

Unsere Fachleute im Bereich der **KMU Software** sind geschult, um Ihnen bei der Inbetriebnahme von SelectLine-Modulen kompetent zur Seite zu stehen. In diesen Bereich gehören die Fachgebiete Auftragsabwicklung, Lagerbewirtschaftung, Bestellwesen, Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung und die Lohnbuchhaltung. Abgerundet wird das Angebot durch eine intelligente CRM-, eCommerce- und mobile Datenerfassungslösung. Natürlich sind wir auch nach der Inbetriebnahme für Schulung und Support jederzeit gerne für Sie da.

Die Spezialisten von **Exima Informatik und Kassensysteme** sind in der EDV von heute und morgen zu Hause. Die technischen Lösungen sind auf den Betrieb von SelectLine ausgerichtet, sei es bei Ihnen vor Ort, mit lokalen Servern und Arbeitsplätzen, oder gehostet in einem der grössten Data-Center von Europa. Die Wartung, das Betriebsmonitoring und die Überwachung der internen Datensicherheit gehören zu den Spezialthemen der Angebotspalette. Denn hier geht es vor allem um Ihre Datenhaltung und die kontinuierliche Verfügbarkeit.
Neu: Die langjährige Erfahrung in der Bereitstellung und Inbetriebnahme von traditionellen und netzwerkbasierten Kassensystemen führte zu einer neuen Palette von PC-basierten Kassenlösungen. Dies natürlich mit einer ausgeklügelten Schnittstelle ins SelectLine Auftrag und Rechnungswesen, entwickelt durch unsere Kollegen von der **KMU Software**.
Lassen Sie sich überzeugen!

Rudolf G. Bom, Geschäftsleiter

Anzeigen

exima kmu software
exima treuhand
SelectLine® Kaufmännische Software
exima informatik
Die Spezialisten rund um SelectLine®
Auftrag – Rechnungswesen – Lohn
Exima Gruppe – Albulastrasse 57 – 8048 Zürich
044 567 1000 – info@exima.ch – www.exima.ch

Unternehmertreffen vom 13.10.2011 im D4 Business Center Root

Viel hängt von der Präsentation ab

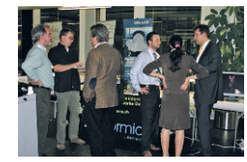
Sicher wollten Sie auch schon einmal ein Seminar oder eine Präsentation abhalten. Egal, ob für ihre Kunden oder ihr eigenes Personal oder sogar für ein Unternehmertreffen. Am Anfang stellt sich immer die Frage, was und wie präsentiere ich die Sache und vor allem wo? Viel hängt nämlich von der Präsentation und dem Rahmen dazu ab. Und die zweite Frage: Wer und wen lade ich dazu ein?

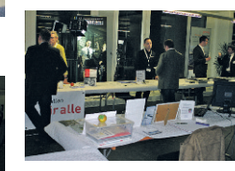
Wer in einem Businessklub wie zum Beispiel der Business Network International (BNI) vertreten ist, kann seine potentiellen Zuhörer und Kunden per Netzwerk einladen und die Präsentation sogar online abhalten. Wer die Leute lieber vor Ort empfangen und persönlich zu ihnen sprechen möchte, tut gut daran, eine pannenfreie PowerPoint-Präsentation oder Folien vorzubereiten. Diese dient einerseits dazu, dem Publikum die wichtigsten Dinge bildlich vorzustellen und andererseits als Leitfaden für Sie, damit Sie nichts vergessen. Für die Teilnehmer wirkt die Präsentation leichter, wenn Sie nicht als Alleinunterhalter, sondern im Team arbeiten. Andere Stimme, anderer Auftritt erhöht die Konzentration erheblich. Es gibt im KMU-Verband zahlreiche Firmen, die Sie bei der Erstellung einer Präsentation gerne unterstützen und darauf spezialisiert sind. Diese kann beispielsweise auch auf einem Bildschirm beim Firmeneingang mehrmals täglich abgespielt werden. Sie dient dem Kunden als Einstieg und macht ihn möglicherweise auf wichtige Neuerungen im Sortiment oder Änderungen im Betriebsablauf aufmerksam. Beziehen Sie bei einer Präsentation auch ihr Personal mit ein. Daraus ergibt sich eine persönliche Beziehung zwischen Kunden und Mitarbeitern, die ihre Kunden betreuen.

Ambiente wichtig

Wichtig sind der Rahmen und das Ambiente einer Präsentation. Falls Sie in Ihren Geschäftsräumlichkeiten die geeigneten Lokalitäten haben, empfiehlt es sich, die Präsentation vor Ort zu machen, und diese mit einer Betriebsführung zu verbinden. Ist Ihr Geschäft zu klein dazu, aber Sie möchten ihre Kunden trotzdem auf eine Sortimenterweiterung mitteilen, so lohnt sich die Reservation von Räumlichkeiten in speziellen Seminarhotels oder öffentlichen Räumlichkeiten. Der KMU-Verband kann Ihnen bei der Vermittlung von solchen Räumlichkeiten gerne behilflich sein. An verschiedenen Unternehmertreffen haben sich Businesscenter wie das D4 in Root, welcome hotels & restaurants, Ramada Hotels (mit sieben Standorten in der Schweiz und über 40 Standorten in Deutschland), World of Coffee in Niederbuchsiten oder das CAMPUS in Sursee präsentiert. In einigen davon finden zudem regelmässig KMU-Unternehmertreffen statt. Vielleicht hilft Ihnen das weiter! *Werner Rupp*

Fotos vom Unternehmertreffen in Root finden Sie unter www.netzwerk.ch.





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

Unternehmertreffen vom 06.10.2011 in Jona

Auf Einladung der Stadt erstmals in Jona

Es kommt selten, aber doch noch vor: Das Unternehmertreffen des Netzwerk St. Gallen in Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen KMU Verband kam ausschliesslich auf Einladung der Stadt Jona zustande, die auch gleich den Apèro übernahm. So war der Stimmung schon nach der Begrüssung von Stadtpräsident Erich Zoller von Beginn weg ausgezeichnet und die ersten Gespräche fanden bereits im Foyer bei Snacks und Wein statt, bevor es im Kreuzsaal richtig losging.

An dieser Stelle möchte ich gerne ein einheimisches Gewerbe oder einen Dienstleistungsbetrieb vorstellen. Mit GRYPS Offertenportal AG habe ich sicher die richtige Wahl getroffen, denn davon können viele profitieren. «Gryps – die Profis, die den Schweizer Markt kennen!» heisst das Motto der Firma. Suchen Sie einen Kopierer, einen Treuhänder, eine neue Alarmanlage oder Ähnliches? Gryps, das Offertportal übernimmt für Sie kostenlos das Suchen nach den passenden Anbietern. Füllen Sie auf www.gryps.ch den Fragebogen aus und schon erhalten Sie innerhalb von zwei Tagen 3 auf Sie abgestimmt Offerten. Profitieren Sie von der Marktkompetenz und sparen Sie Zeit und Geld. Das GRYPS-Team mit Gaby Stähli, Priska Schoch, Katharina von Wyl, Simone Shorter und Tanja von Hopffgarten bildet einen frischen Mix aus Erfahrung, Marktkompetenz und Kreativität, angereichert mit viel Engagement und Leidenschaft für ein erfolgreiches Wirken im KMU Markt Schweiz. Als effizientes und motiviertes Team konzentriert es sich auf die Kernkompetenz – der Offertenvermittlung für KMU – und verlässt sich in spezifischen Bereichen auf das Netzwerk von professionellen Partnern. Mit der konsequenten Nutzung von Cloud Computing Technologien setzt es auf ein mobiles Arbeitsplatzkonzept und schlanke Strukturen. Grundwerte des Unternehmens sind die offene und persönliche Kommunikation, Qualität, Neutralität und Respekt. Diese Werte sind sowohl im Umgang miteinander aber auch gegenüber Partnern und Kunden sehr wichtig und tragen viel zum Erfolg von GRYPS bei.

Im Kreuz – Kultur und Gastlichkeit Jona, präsentierten sich zudem die Aus- und Weiterbildungsfirmen wie H.B.S. (Handels-, Sprach- und Informatikschule Rapperswil) oder K.M.Z Rapperswil (die Kaderschule bietet qualitativ hochstehende Ausbildung in den Bereichen Führung, HR, Marketing und Verkauf an). Auch die KV Zürich Business School Weiterbildung bietet Kurse und Seminare im gleichen Bereich an. Weiterbildung und Mitarbeitermotivation ist in vielen Unternehmen ein grosses Wort. Vom 3. bis 8. November findet in der Messe Luzern zudem die Zebi (Zentralschweizer Bildungsmesse) statt. Ein Blick in die grossen und neuen Messehallen eröffnen möglicherweise neue Horizonte für Klein und Mittelbetriebe des SKV. Profitieren Sie von diesem Angebot und lassen Sie sich in Luzern überraschen.

Werner Rupp

Anzeigen

Ungenügende Aufsicht über Strafverfolgungsbehörden

Dr. Manfred Küng

T. lenkte am 8. April 2009 einen Personenwagen durch eine Verbindungsstrasse in Oberembrach und verlor in einer Linkskurve die Herrschaft über das Fahrzeug (Selbstunfall). Drittpersonen waren keine anwesend.

Die Verkehrsabteilung Zürich der Kantonspolizei Zürich erstellte am 8. April 2009 Fotos der Unfallstelle. T. wurde von Kantonspolizist Kapfer am 13. April 2009 als Angeschuldigter einvernommen und räumte ein, die Herrschaft über sein Fahrzeug verloren zu haben. Polizist Kapfer telefonierte Staatsanwalt Boll der Staatsanwaltschaft Zürich-Limmat. Dieser wünschte eine Rapporterstattung an seine Dienststelle. T. wurde am 21. September 2009 als Angeschuldigter von STA Boll einvernommen.

STA Boll erteilte Prof. Dr. Burg am 26. Oktober 2009 einen Gutachtensauftrag. Dem Angeschuldigten wurde keine Gelegenheit eingeräumt, um zur Wahl des Sachverständigen Stellung zu nehmen. Das Gutachten ergibt, dass der Angeschuldigte die Linkskurve mit 83 bis 90 km/h angefahren ist. Die Kosten für das Gutachten belaufen sich auf CHF 9'481.75. Prof. Dr. Burg erstellt für schweizerische und deutsche Behörden Gutachten. Ein wesentlicher Teil seiner Gutachten bestellt regelmässig STA Boll.

T. wird am 12. Januar 2010 als Angeschuldigter von STA Boll ein zweites Mal zur Sache einvernommen. Am 27. April 2010 findet ein Augenschein in Oberembrach statt. Anlässlich des Augenscheins werden vom Unfallfotodienst der Kantonspolizei Zürich 24 Fotos zur Tatbestandsaufnahme erstellt und für angebliche Kosten von CHF 2'200 Pläne gezeichnet.

STA Boll erhebt am 13. August 2010 Anklage beim Bezirksgericht Bülach wegen vorsätzlicher grober Verletzung der Verkehrsregeln und beantragt eine Geldstrafe von 240 Tagessätzen zu CHF 70.00 (insgesamt CHF 16'800.00), unter Gewährung des bedingten Vollzugs der Geldstrafe und unter Ansetzung einer Probezeit von 2 Jahren. Zudem seien T. die gesamten Verfahrenskosten aufzuerlegen.

Am 3. November 2010 hat das Bezirksgericht Bülach den Anträgen der Verteidigerin RAin Nicole Schneeberger im Wesentlichen stattgegeben und T. wegen der fahrlässig einfachen Verletzung der Verkehrsregeln mit einer Busse von CHF 600.– bestraft und ihn vom Vorwurf der vorsätzlich groben Verletzung der Verkehrsregeln freigesprochen. Die Kosten für das Gutachten im Umfang von CHF 9'481.75 wurden auf die Staatskasse genommen.

Am 8. November 2010 erklärte STA Boll die Berufung. Anlässlich der Berufungsverhandlung vom 23. Juni 2011 beim Obergericht des Kantons Zürich zog STA Boll die Berufung zurück. T. wurde eine Prozessentschädigung von CHF 3'000.– zugesprochen.

Es bleiben Fragen: **1.** Weshalb missachtet Polizist Kapfer den Dienstweg und telefoniert direkt mit STA Boll? **2.** Weshalb wird STA Boll ausserhalb seines Zuständigkeitsbereichs tätig? **3.** Weshalb gibt STA Boll keine Gelegenheit, zur Wahl des Experten Stellung zu nehmen? **4.** Kann ein Experte, der einen wesentlichen Teil seines Einkommens STA Boll verdankt, überhaupt noch die erforderliche Unabhängigkeit für sich in Anspruch nehmen? **5.** Weshalb wurden teure polizeiliche Untersuchungen von über CHF 10'000.– veranlasst, obwohl bloss die rechtliche Würdigung, nicht aber der Sachverhalt umstritten war? **6.** Weshalb nimmt die Oberstaatsanwaltschaft ihre Aufsichtspflicht nicht wahr und verhindert solche seltsamen Verhältnisse? Hat es damit zu tun, dass der ehemalige Gemeinderat Boll (FDP, Zürich) politisch gut vernetzt ist?

Es wäre an der Zeit, mit verbindlichen Antworten darzulegen, in wie weit im Kanton Zürich noch rechtsstaatliche Verhältnisse gewährleistet sind. Und wer mit polizeilichen Ermittlungen oder einer Strafuntersuchung konfrontiert ist, tut gut daran, rasch einen Anwalt beizuziehen.

Dr. Manfred Küng, Rechtsanwalt

Küng Rechtsanwälte
Ringstrasse 6
4600 Olten
www.kueng-law.ch

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™

Erbschaftssteuerreform

Marius Brem

Derzeit werden für die Volksinitiative «Millionen-Erbschaften besteuern für unsere AHV» Unterschriften gesammelt. Sollte die Initiative Erfolg haben, wird der Bund frühestens ab 01. Januar 2016 eine Erbschafts- und Schenkungssteuer von 20% erheben. Wo besteht bereits heute Handlungsbedarf?

Die Eckpunkte der Initiative

- Der Steuersatz beträgt 20%
- Der Freibetrag beträgt CHF 2'000'000
- Steuerpflichtig ist der ganze Nachlass
- Die Steuer trifft auch die Nachkommen
- Für Unternehmen oder Landwirtschaftsbetriebe sind Ermässigungen vorgesehen, wenn sie von den Erben/Beschenkten während mindestens zehn Jahren weitergeführt werden
- Schenkungen, welche CHF 20'000 pro Person und Jahr übersteigen, werden ab dem 01. Januar 2012 für die Berechnung der Steuer aufgerechnet.

Die Auswirkungen

Die Eidgenössische Erbschafts- und Schenkungssteuer würde anstelle derjenigen der Kantone treten. Im Vergleich zu den heutigen kantonalen Regelungen erscheint der Steuersatz von 20% für Nachkommen als sehr hoch, für Zuwendungen an Nicht-Verwandte aber als moderat.

Der Freibetrag von CHF 2'000'000 pro Nachlass (inkl. der Schenkungen über CHF 20'000) führt dazu, dass nur noch eine Minderheit der in der Schweiz wohnhaften Personen der Erbschafts- und Schenkungssteuer unterliegt. Demgegenüber würden insbesondere die Nachkommen bei Nachlässen über CHF 2'000'000 massiv stärker belastet als derzeit.

Die Nachlasshöhe von CHF 2'000'000 ist allerdings schnell erreicht, wenn Liegenschaften – wie von der Initiative vorgesehen – zu Verkehrswerten eingesetzt und beispielsweise Altersguthaben gegenüber Pensionskasse und Säule 3a als Kapital bezogen werden. Aus der aktuellen Steuererklärung ergibt sich auch aus diesen Gründen nicht zwingend die dereinstige Nachlasshöhe.

Die Rückwirkung

Sofern die Initiative von Volk und Ständen angenommen wird, sollen Schenkungen rückwirkend ab 01. Januar 2012 für die Berechnung der Steuer angerechnet werden. Obschon eine derartige Rückwirkung rechtsstaatlich fragwürdig ist, sollte sich eine vorsichtige Nachlassplanung danach ausrichten.

Der Handlungsbedarf

Ob der Initiative an der Urne Erfolg beschieden sein wird, ist offen. Dennoch kann es bei Vermögen über dem Freibetrag von CHF 2'000'000 ratsam sein, Schenkungen an Nachkommen bereits heute vorzunehmen. Das lebenslange Nutzniessungsrecht kann vorbehalten werden, so dass sich wirtschaftlich und steuerlich im heutigen Zeitpunkt nichts Wesentliches ändert.

Zu beachten bleibt, dass allfällige Vermögensdispositionen bis zum 31. Dezember 2011 umgesetzt sein müssen. Sind Grundstücke betroffen, muss die Eigentumsübertragung öffentlich beurkundet und vor dem 31. Dezember 2011 im Grundbuch eingetragen sein.

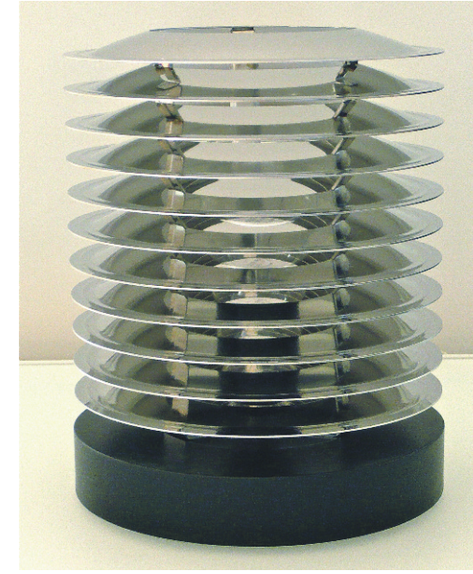
Marius Brem
Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt SAV Erbrecht

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

Tipp:
Kostenlose telefonische Erstberatung
Unter der Telefonnummer 0844 66 88 00 (normaler Festnetztarif) bietet der Verband Erbrecht Schweiz zu Bürozeiten in der gesamten Schweiz kostenlose Erstberatung in erbrechtlichen Belangen. Beim Verband Erbrecht Schweiz handelt es sich um ein Engagement von ausgewiesenen Erbrechts-Spezialisten mit Geschäftsstellen in Affoltern am Albis, Basel, Bern, Brig, Kriens, Langenthal, Lausanne, Lugano, Luzern und Wil.

Anzeigen

DESIGN:
Einfach schön – schön einfach



«Form follows function» (Zitat aus einem Ausspruch von Louis Sullivan).
Die Form, die Gestaltung von Dingen soll sich aus ihrer Funktion, ihrem Nutzungszweck ableiten. Umgekehrt kann man danach aus der Form auch eine Funktion ableiten.

In unserer standardisierten und homogenen Gesellschaft ist es ein wachsendes Bedürfnis, Identität und Individualität zum Ausdruck zu bringen. In dieser Entwicklung kann eben auch ein Zierrat eine Funktion erfüllen (gut tun) und somit absolut zulässig und sogar notwendig sein.

Die grössten Erfindungen entstehen aufgrund eines erkannten Problems oder einer Unannehmlichkeit, welche es zu lösen oder vereinfachen gilt. Dabei wird als erstes die notwendige Funktionalität identifiziert und umgesetzt. Danach stellt sich heraus, wo die neue Erfindung hauptsächlich eingesetzt wird und es entsteht entsprechend ein Bedürfnis, das Design dem Umfeld anzupassen. Jedoch gilt stets, die Funktionalität in den Vordergrund zu stellen und definiert dadurch zwingende Grenzen gegenüber der Formgebung.

Und trotzdem, Erfindungen welche das Leben vereinfachen, wecken auf dem weiteren Weg den Drang, die Freude an der Erfindung zu steigern. Dadurch entsteht auch ein hoher Anspruch an das Design.
Es gilt jedoch auch, dass funktionales, einfaches Design und einfach zu bedienende (technische) Erfindungen in sich eine gewisse Ästhetik beinhalten – ganz gemäss dem Spruch «einfach schön – schön einfach».

designtec – nomen est omen – create your id(entity)
Unter designtec verstehen wir die Kombination von Ästhetik und Technik oder Technologien. Dabei ist aber stets zu beachten, dass Ästhetik nicht nur Mittel zum Zweck, sondern auch Funktionalität beinhaltet – ganz nach dem Motto: «Form follows function».

Bei der designtec werden Formen, Motive und Funktionalität auf verschiedenste Weise umgesetzt und kombiniert. Dabei sind in der kurzen Geschichte des Unternehmens bereits eine Vielfalt von Produkten entstanden, die verschiedenste Wünsche und Bedürfnisse erfüllen.

Wunsch nach Individualität
Mit unseren Produktlinien «Signtec» und «Primetec» bieten wir eine einfache und kostengünstige Möglichkeit, sich individuell im Strassenverkehr hervorzuheben. Ganz nach unserem Motto «create your id»!
Unser «Schmuck für's Auto» umfasst zurzeit Embleme für den individuellen Auftritt nach aussen und Einstiegsleisten für den stilvollen Anfang einer jeden Fahrt. Einfach zu montieren und kostengünstig, da keine bestehenden Teile um- oder abmontiert werden müssen und selbstverständlich auch wieder entfernbar sind. Lassen Sie sich von dem «kleinen Etwas» und dessen Wirkung an Ihrem Fahrzeug überraschen!
Die Produkte sind aus hochwertigstem Chromstahl und werden mit gehärteter 2-Komponentenfarbe bedruckt. Wir bieten Ihnen vorgefertigte Motive wie Initialen, Sternzeichen oder Länderwappen, aber selbstverständlich können Sie auch Ihre eigenen Motive als Autoemblem verwirklichen.

designtec @ home
Mit unserer Linie «Hometec» bringen wir Design und Technologie in Ihre eigenen vier Wände. Zum Beispiel mit unserer Lampe Modell «René»: vielschichtig, leuchtend!

Bereits im ausgeschalteten Zustand eine dekorative Augenweide, entfaltet sie eingeschaltet ihre volle Pracht mit einem unverwechselbaren Lichtspiel. Sie ist mit verschiedenen, dimmbaren Leuchtmitteln einsetzbar. Die Lampe ist aus tiefgezogenem Chromstahl und einem kunstvoll gedrechselten Fuss aus Birnbaumholz. Der praktische Clou: der Lampenschirm kann abgeschraubt werden und ist spülmaschinenfest.
Lassen Sie sich auch von unseren zukünftigen Designobjekten verführen. Demnächst lancieren wir unseren neuen Spiegel Modell «Tangram». Eine spielerisch leichte Art sich selbst zu betrachten.

Freie Hand beim gediegenen Fest
Auch für Ihre Anlässe und Ihre Gäste haben wir eine Lösung mit unseren designgeschützten Apéroschalen «hand-free». Mit den Tellern aus einem Guss, können Sie beruhigt Ihr Glas «abstellen» und Ihre Freunde, Gäste und Bekannte begrüssen.

designtec ag
Rosenweg 3, 4103 Bottmingen
www.designtec-ag.ch
Tel. 0800 CREATE (0800 273 283)
info@designtec-ag.ch

KMU-Rentabilität ist steigerbar!

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

Fast alle KMU können ihre Rentabilität anheben, wenn eine kurze aber strategisch bedeutungsvolle Überlegung von der Geschäfts-Leitung angestellt wird.

Rentabilität ist die prozentuale Anhebung des Gewinnes im Verhältnis zum eingesetzten Eigenkapital. Rentabilität kann auf zwei Arten gesteigert werden: **1. Verringerung des Aufwandes** und **2. Anhebung der Erlöse**. Durch die Anwendung von Factoring sind beide Wege von vornherein «vor-programmiert».
Je nach Branche und Unternehmens-Struktur sind die Möglichkeiten unterschiedlich und müssen individuell herausgeschält werden. Weitläufig allgemein sind folgende Möglichkeiten bei nahezu jedem KMU gegeben:

1. **Verringerung von Bank-Zinsen**
   Durch Factoring (Zuführung zusätzlicher Liquidität) kann die Verschuldung schon von dem ersten Monat an verringert werden, wodurch sich der Zins-Aufwand sofort abzubauen beginnt.

2. **Vermeidung von Forderungs-Ausfällen**
   Dadurch, dass bei Verwendung von Factoring das Ausfall-Risiko wegfallen kann, gibt es ab nun auch keine Forderungs-Abschreibung mehr.

3. **Wertberichtigung auf Debitoren muss nicht sein**
   Wenn das Risiko von einem Factoring-Unternehmen übernommen wird, so hat das KMU keine Verpflichtung die ausstehenden Forderungen einer Wertberichtigung zuzuführen und somit entfällt auch dieser Aufwand.

4. **Allgemeine Aufwands-Einsparungen**
   Bei Abschluss eines Factoring-Vertrages hat das Factoring-Unternehmen verschiedene Arbeits-Aufwendungen zu übernehmen, welche innerhalb des KMU nicht mehr anfallen: Z. B. Debitoren-Verwaltung, Übernahme des Mahn-Wesens, etc.

5. **Förderung von Zusatz-Erlösen**
   Dadurch dass durch die Einschaltung eines Factoring-Unternehmens beim Personal Arbeits-Freiräume entstehen werden, können diese genutzt werden, Zusatz-Erlöse zu schaffen: Z. B. durch Ausweitung von Geschäfts-Sparten bzw. des Geschäfts-Gebietes. Nach langjährigen Erfahrungen hat es sich als rentabler erwiesen, Umsatz-Ausweitungen zu generieren, statt Personal-Einsparungen vorzunehmen.

6. **Zusätzliche Skonto-Möglichkeiten nutzen**
   Die neu zugeführte Liquidität durch Factoring zeigt sofort Wirkung: Lieferanten-Rechnungen können sofort bezahlt werden, und ein Factoring-Unternehmen wird dem KMU jene Erfahrens-Werte weitergeben, welche eine Maximierung des Skontos erreichen lassen.

7. **Einsparung von Verzugszinsen**
   Auch hier ermöglicht die durch Factoring gewonnene Liquidität, Rechnungen nicht mehr verspätet bezahlen zu müssen, womit auch dieser Zins-Aufwand eingespart werden kann.

8. **Zusatz-Gewinn durch Umsatz-Ausweitung**
   Viele KMU müssen ihren Umsatz beschränkt halten, weil die Liquidität einfach nicht ausreicht, um Vor-Leistungen erbringen zu können: Z. B. erhöhter Waren-Einkauf, Bau von zusätzlichen Arbeits-Flächen, Erhöhung des Personal-Bestandes, etc. Da bei der Nutzung von Factoring durch ein KMU im wahrsten Sinne des Wortes «Geld keine Rolle mehr spielt», ist nur mehr die Überlegung anzustellen: **«Welcher Umsatz-Bedarf steht auf dem Markt zur Verfügung und wie kann ich (KMU) diesen für mich gewinnen?»**

Die kombinierte Finanz-Dienstleistung von Factoring wurde vor ca. 110 Jahren entwikkelt. Seit 1963 gibt es auch die ersten Factoring-Unternehmen in Europa. Die Wirtschafts-Erfahrungen haben gezeigt, dass Factoring an die Unternehmens-Bedürfnisse immer besser angepasst wurde und sicherlich auch deshalb Factoring von Jahr zu Jahr mehr genutzt wird. Ursprünglich war es nur Gross-Unternehmen vorbehalten, aber seit 1975 gibt es die AVV-FACTORING AKTIENGESELLSCHAFT, die sich ausschliesslich auf KMU-FACTORING® spezialisiert hat. AVV-FACTORING® befindet sich im 36. erfolgreichen Geschäfts-Jahr und steht für die Beantwortung von Anfragen und kostenlose Erstellung von Offerten jederzeit gerne zur Verfügung. *Walter Forthuber*
www.kmu-factoring.com

Anzeigen

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

International registrierte Voraus-Finanzierungen:
AVV-Handwerker-FACTORING®
AVV-Dienstleister-FACTORING®
AVV-Trading-FACTORING®
AVV-Logistik-FACTORING®
AVV-Zeitarbeit-FACTORING®
AVV-Leasing-FACTORING®
AVV-Franchise-FACTORING®
AVV-Praxis-FACTORING® für ALLE Ärzte, Naturärzte und Therapeuten

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

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

Der Finanzierungsprozess beim Crowdfunding

Die Wachstumsfinanzierung des Schweizer Unternehmens Faction Skis aus Verbier

William Blanco-Bose

Crowdfunding Online Portale wie die Schweizer Plattform cofundit.com bieten kleineren und mittleren Unternehmen die Möglichkeit der Wachstumsfinanzierung an. Experten präsentieren online ihre Fachkenntnisse und Einzelanleger optimieren online ihre Investitionen. Crowdfunding ist eine demokratisierte Form der Finanzierung für Unternehmen, die nicht den traditionellen Start-up oder Angel Investitionskriterien entsprechen, dem Investor als Gegenleistung aber hohe Renditen anbieten können.

Das international tätige Schweizer Unternehmen Faction Skis aus Verbier konnte auf diese Weise eine Wachstumsfinanzierung von 170.000 CHF generieren und damit ein weiteres Rekordjahr verzeichnen. Das Unternehmen produziert einen Ski für hohe Leistungsansprüche. Die internationale Nachfrage war und ist entsprechend hoch. Um diese Absatzchancen zu sichern, brauchte man eine Überbrückungsfinanzierung, so dass die Bestände erhöht werden konnten. Die Banken stellten im angesicht der Wirtschaftskrise jedoch keinen Kredit zur Verfügung. Stattdessen entschied sich die Unternehmensleitung für eine Investition durch Crowdfunding. Auf dem Schweizer Crowdfunding Online Portal cofundit.com präsentierte man potentiellen Anlegern und Experten das Unternehmenskonzept, den Finanz- und Businessplan.

Nur bei cofundit.com registrierten Internetnutzern ist der Einblick in das Portfolio der präsentierenden Unternehmen gestattet, so dass der Webcast mit der für alle Beteiligten notwendigen vertrauensbildenden Transparenz stattfinden kann. Dieser einmalige individuelle Austausch zwischen Investoren und Unternehmen ist entscheidend für das weitere Vorgehen im Abstimmungsprozess über die Finanzierung. Überzeugt das von Experten beurteilte Unternehmensprojekt, beteiligen sich die Anleger, denen die Tätigkeit des Unternehmens auch von persönlicher Bedeutung ist. Mit ihrer Finanzierung unterstützen die Anleger nicht nur das Unternehmen und sein Produkt, sondern auch ideelle

cofundit

und soziale Aspekte, die mit der Region und seinen Menschen in Bezug stehen. Bei der Entscheidungsfindung spielt die Aussicht auf eine hohe Rendite eine wichtige Rolle. Bis zu 15% pro Jahr kann der Zinssatz betragen. Auch hier schätzt der Investor seinen individuellen Einfluss auf die Strukturierung der Finanzierung durch Laufzeitenregelung, Mitbestimmung bei den Rückzahlungsmodalitäten, Anpassung der Zinskonditionen an das Risiko und eventuellen Umwandlungsoptionen.

Die Unternehmensleitung von Faction Skis überzeugte die Investoren mit einer Finanzierung von Umlaufvermögen und einem starken Zinssatz. Das vielseitige und progressive Lifestyle Produkt mochten die Investoren, welche nun teilweise als Aktionäre das Wachstum des Unternehmens begleiten.

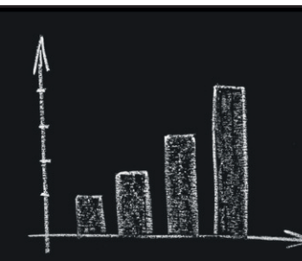
Der Finanzierungsprozess mittels Crowdfunding zeichnet sich aus durch eine individuelle, transparente und direkte Ausgestaltung der Beziehung zwischen Unternehmen und Investor, was, wie das Beispiel Faction Skis zeigt, die Realwirtschaft erhält und fördert.

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

Zürcher Start-up Unternehmen will die alpine Kameradenhilfe revolutionieren

Mathias Haussmann
CEO, Uepaa Swiss Alpine Technology

Das Wandern gilt laut Statistik als der gefährlichste Sport in der Schweiz. Zu den unfallgefährdeten alpinen Aktivitäten kommen auch neue Winter-Trendsportarten wie Freeriden oder Schneeschuhwandern. Gemäss dem BfU waren es im Jahr 2000 noch 5'500 Verunfallte aber im Jahr 2009 bereits 9'000. Moderne Seilbahnen befördern jährlich über 20 Millionen Berggänger und Skifahrer bequem ins Hochgebirge, davon sind viele schlecht ausgerüstet oder unterschätzen die alpinen Gefahren.

Die Lokalisierung und Rettung verunfallter Personen in alpinem Gelände ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Uepaa, ein junges in Gründung befindliches Start-up Unternehmen aus Zürich will die Fähigkeiten moderner Smartphones mit mobilem Cloud-Computing kombinieren um die Position und die Verfassung von Personen in unwegsamem oder vom Mobilfunknetz getrennten Gelände zu verfolgen. Bisherige physikalischen Grenzen sollen so neu definiert und bekannte Produkte (z.B. Barrivox, Sichtflugortung) sollen Bestandteil jedes Smartphones werden.

Uepaa entwickelt Tracking, Alerting und Rescue (TAR) Services für Smartphones, man könnte auch sagen einen elektronischen Schutzengel, der jederzeit und überall verfügbar ist. Der Clou: Dank der für Smartphones typischen Sensoren und modernster «Mesh-Technologie» werden Notrufe auch dann abgesetzt, sollte der Verunfallte nicht mehr in der Lage dazu sein oder sollte er sich ausserhalb der Reichweite eines Mobilfunknetzes befinden.

Möglich wird dies mithilfe einer Technologie der ETH Zürich, die ursprünglich entwickelt wurde um in einem opportunistischen Netzwerk Informationen austauschen zu können. Eine «epidemische» Verteilung von Daten ist so ohne zentrale Kontrollinstanz oder ein zentrales Routing möglich. Uepaa nutzt deren generische Funktionen wie Nachbarerkennung sowie Datenorganisation und Abgleich. Diese einzigartige Technologie wurde durch Uepaa bereits in einem Prototypen getestet und wird von Uepaa exklusiv und weltweit lizenziert. Die weitere Entwicklung wird durch ein im September gewonnenes KTI Projekt mit mehreren hunderttausend Franken Fördergeldern des Bundes entlastet.

Selbst eine Lawinensuche per Natel wird mit Uepaa's Technologie möglich: erste Tests ergaben, dass Uepaa hinsichtlich Reichweite und Präzision sogar mit bestehenden Lawinenverschütteten-Suchgeräten (LVS) konkurrenzieren kann.
Uepaa gelang es ausserdem bereits wichtige Schritte zur Sicherstellung der zukünftigen Verbreitung der Applikation einzuleiten: unter anderem konnte Rega, der wichtigste nationale Rettungsdienst, für Uepaa gewonnen werden und erhält sowohl inhaltlichen als auch finanziellen Support.

Während die Finanzierung von Uepaa bereits weitestgehend sichergestellt ist – etwa CHF 1 Mio. sind für die laufende Investitionsrunde bereits zugesichert – können interessierte Privatinvestoren über die Start-up Finanzierungsplattform investiere (www.investiere.ch) noch bis zu CHF 500'000 investieren (Minimum-Investition CHF 10'000).

Uepaa's Technologie hat das Potential den Status quo alpiner Sicherheitstechnologien zu durchbrechen. Zum ersten Mal wird eine App, die opportunistische Kommunikation nutzt, marktreif entwickelt. Uepaa könnte damit auch zum Wegbereiter für eine ganze Gruppe von neuen Produkte werden – es bestehen bereits Anfragen unter anderem aus dem Bereich der «Indoor Personal Safety». In erster Anwendung wird aber der neuen alpine Sicherheitsstandard für Millionen von Alpengängern definiert und die Personen- & Lawinensuche revolutioniert.

Steffen Wagner, Managing Partner von investiere
Verve Capital Partners AG, Zug
steffen.wagner@investiere.ch

Weitere informationen zu Uepaa, unter anderem einen Filmbeitrag über die Gründer finden Sie online unter www.investiere.ch – die Registrierung ist 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

Ihre Botschaft soll ankommen? – Lernen Sie Ihr Gegenüber kennen!

Sie stehen vor einem wichtigen Vortrag, Gespräch oder Produktpräsentation? Erhöhen Sie Ihre Chancen auf Erfolg, indem Sie den Empfänger bzw. die Empfängerin sehr genau studieren. Mit einer messerscharfen Analyse schaffen Sie die Grundlage, damit Sie Ihre ‹Message› so gestalten können, dass Sie beim Zielpublikum voll einschlägt!

Inhalt und Form. Die zentralen zwei Elemente, wenn es darum geht eine Botschaft treffend beim Empfänger anzubringen. Hat Ihre Botschaft eine Story und erzählen Sie diese spannend und auf den Punkt gebracht, dann gibt es nichts mehr zu verbessern. Wirklich nichts mehr? Weit gefehlt!

Eine Nasenlänge voraus

Um noch besser zu werden, schleifen Sie bewusst an Ihren Fähigkeiten. Inhaltlich und formal mag Ihr Referat, Ihr Gespräch oder Ihre Präsentation perfekt sein, doch ein Aspekt geht leider viel zu oft vergessen: die Interessen Ihres Gegenübers. Wir reden gegen eine Wand, wenn wir einen erfrischenden Monolog über den neuen 1er BMW halten, dabei aber ganz vergessen haben, dass unsere Zuhörerin eine überzeugte ÖV-Benützerin ist. Darum schauen wir über den Tellerrand hinaus und richten unsere Aufmerksamkeit genauer auf den Empfänger bzw. die Empfängerin der Botschaft.

Denken, nicht recherchieren!

Normal ist, dass wir Personen im Internet ‹nachforschen›. Eine Namenseingabe bei Google liefert nicht selten interessante Ergebnisse. Anonym erhoffen wir so an Informationen über die Person zu gelangen. An Fotos. Ja gar an persönliche Interessen. Doch damit ist es nicht getan. Solche Recherchen ergeben zwar ein Bild des Empfängers, doch die gefundenen Informationen zu verwenden, ist äussert heikel. Oder mögen Sie es, wenn eine unbekannte Person zu viele Details aus Ihrem Leben weiss? Also seien Sie vorsichtig und zurückhaltend im Umgang damit.

‹Druckstellen› erkennen

Viel wichtiger als eine Datenrecherche ist die gedankliche Auseinandersetzung mit dem Empfänger bzw. der Empfängerin unserer Botschaft. Wo drückt der Schuh? Was sind seine bzw. Ihre Sorgen? Nehmen Sie sich Zeit und versetzen Sie sich gedanklich in die Lage Ihres Gegenübers.

Unterscheiden Sie hier drei Blickwinkel:

- Erstens: Versetzten Sie sich in das geschäftliche Umfeld Ihres Gegenübers hinein. Wie steht sein bzw. ihr Arbeitgeber auf dem Markt? Was sind die Firmenziele? Visionen? Geschäftspartner?
- Zweitens: Wie sieht seine bzw. ihre persönliche Situation in der Berufswelt aus. In welcher Position ist er oder sie in der Firma beschäftigt? Stehen Karriereschritte an?
- Drittens: Kennen Sie private Fakten, die Sie nutzen könnten? Steht bald ein wichtiges Ereignis an? Aber Achtung, seien Sie vorsichtig im Umgang mit privaten Daten.

Diese Auseinandersetzung mit der Person, die sie erreichen wollen, ist keine Daten-Recherche sondern vielmehr Denkarbeit. Lernen Sie Ihr Gegenüber kennen. Erstellen Sie gedanklich oder auf Papier eine Agenda, welche die ‹Druckstellen› Ihres Gegenübers definiert.

Botschaft anpassen und profitieren

Machen Sie den nächsten Schritt und passen Sie Ihre Folien, Gesprächsvorbereitungen oder Keynotes bewusst auf den Empfänger bzw. die Empfängerin an. Sie werden erstaunt sein, wie viele Punkte Sie anpassen können, weil Sie die Optik des Gegenübers einnehmen.

Je besser Sie die Welt des Empfängers kennen, desto gezielter können Sie auf ihn eingehen. So finden Sie raus, wo der Schuh drückt. Und haben Sie erstmals seine Sorgen erkannt, können Sie sicher sein, dass Sie beim Empfänger auf offene Ohren stossen werden. So generieren Sie für den Empfänger einen Mehrwert und für Sie selber einen guten Ruf. Ein Ruf, der Sie als guten Referenten, kompetenten Investor oder aufmerksamen Gesprächspartner bekannt werden lässt.

Auf Ihren Spitzenruf! www.spitzenruf.ch

Alain Bollschweiler

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

PS: Probieren Sie die Empfehlungen auch im privaten Umfeld aus. Sie werden positiv überrascht sein.

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.

Webapplikationen: Massgeschneiderte Lösungen für KMU

Serverraum

Eine statische Website zu haben, die nur eine elektronische Visitenkarte darstellt, ist heute nicht mehr zeitgemäss. Vielmehr muss eine moderne Website sowohl dem Besucher als auch dem Betreiber einen Mehrwert bieten. Einzelne Businessprozesse und Workflows werden oft online abgebildet: Dies fängt bei der online Offerten-Erstellung für Neukunden an und geht bis zur Bereitstellung eines Extranets für bestehende Kunden und Partner. Ein Intranet, das die benötigten Informationen für alle Mitarbeiter bereitstellt, ist auch bei kleineren Firmen keine Seltenheit mehr. Damit können alle beteiligten Personen jederzeit auf die für sie relevanten Daten zugreifen.

Raffael Luthiger, Geschäftsführer der Huanga IT Solutions AG, hat sich auf die Programmierung und Betreuung solcher Lösungen spezialisiert und weiss, was die Bedürfnisse von kleinen und mittleren Unternehmen sind.

«Es empfiehlt sich bei kleineren Firmen bereits am Anfang den gesamten Umfang des Portals (beispielsweise Webapplikationen, Extranet, Intranet etc.) zu definieren, sodann das gesamte Projekt dann aber in mehrere kleine Teilprojekte zu unterteilen», sagt Raffael Luthiger. «Denn gerade bei kleineren Firmen ist das Geld für vermeintlich überflüssige Arbeiten wie Usability-Tests nicht vorhanden.» Kleinere Schritte ermöglichten es den Betreibern schneller zu reagieren, so Luthiger, womit Ärger bei Kunden oder Mitarbeitern vermieden werden könne. Ein weiterer Vorteil dieser Strategie sind tiefere Initialkosten. Dadurch würden die Verbesserungen der Businessprozesse schneller sichtbar und der Return on Invest stellt sich früher ein.

Bei der Wahl des Anbieters empfiehlt es sich darauf zu achten, dass bereits eine gute Entwicklungsumgebung vorhanden sei. «Huanga setzt bei der Entwicklung vor allem auf das Framework von Zend. Dieses Standardprodukt erlaubt es uns, dem Kunden die Projekte zu einem besseren Preis anzubieten und schneller gute Mitarbeiter zu finden», so Christian Gubser, Verkaufsleiter der Huanga IT Solutions AG. Heutzutage könne von jedem Anbieter verlangt werden, dass der Anbieter Wert darauf lege, ein auf die Benutzer ausgerichtetes Design zu erstellen.

Hosting-Dienstleistung durch Huanga

Nebst der Wahl der richtigen Entwicklungsfirma für die Webapplikation ist auch die Wahl des Hosting-Anbieters entscheidend. «Gerade bei geschäftsrelevanten Portalen ist es wichtig, dass man sich nicht auf den preiswertesten Anbieter verlässt, denn darunter leidet leider nur allzu oft die Qualität des Supports», so Luthiger. Je komplexer eine Webapplikation werde desto schwieriger wird es, die Probleme zu finden. Eine erfahrene Hosting-Firma mit dem entsprechenden Know-How ist dafür unerlässlich. Die Huanga IT Solutions AG beschränkt sich nicht nur auf ihre eigenen Webapplikationen, sondern betreut auf ihrer Infrastruktur auch Webapplikation von anderen Webdesignern. Für die Webdesigner liegt der Vorteil auf der Hand: Während sie im Hintergrund auf die kompetente Hosting-Dienstleistung der Huanga IT Solutions AG zurückgreifen können, bleiben sie gegenüber den Kunden den single-Point-of-Contact.

Qualität und Vorteile dank Huanga

Huanga ist ein Wort aus der Sprache der Maori, den Ureinwohnern Neuseelands. Huanga bedeutet einerseits «Qualität» und anderseits «Vorteil». «Wir sehen uns als weltoffenes und qualitätsbewusstes Unternehmen, das bestens in die heutige Zeit passt», sagt Geschäftsführer Raffael Luthiger.

Huanga IT Solutions AG
Raffael Luthiger
Tel. 043 536 45 19, r.luthiger@huanga.com

Anzeigen

HUANGA IT SOLUTIONS

Der Partner für Webapplikationen und Webserverbetrieb

Huanga IT Solutions AG | Wagenhalde 4 | 8162 Steinmaur | www.huanga.com

Wissen Sie?

Ladislav Zsoldos

Heute haben wir uns mit dem technischen Leiter von profITservices GmbH, Herrn Ladislav Zsoldos, über Beratung im IT-Bereich unterhalten.

Was ist heute die grösste Herausforderung für KMU?
Ich glaube, dass jedes Unternehmen unabhängig von seiner Grösse mit folgenden Problemen zu kämpfen hat: Überleben und Wachstum sichern.

Wie kann man Wachstum erzielen?
Ein Unternehmen braucht eine originelle Idee und eine klare Vorstellung von seinen Tätigkeiten und Zielen. Unsere Aufgabe ist es, dazu die richtigen Tools zur Verfügung zu stellen.

Wie kann man eine originelle Idee haben, ohne dass man über die benötigten Hilfsmittel mehr weiss?
Ein Beispiel: Sie produzieren Milch und Sie haben eine Idee, wie Sie eine neue Käsesorte nach dem alten Rezept Ihrer Grossmutter herstellen könnten. Sie wissen genau, wie Sie den Käse zu Hause machen sollen, haben jedoch wenig Ahnung von Massenproduktion und kennen die verfügbaren Werkzeuge nicht. Deshalb ist der einfachste Weg, einen Fachmann zu fragen anstatt Zeit und Aufwand in die Suche nach Maschinen oder den Vergleich von Parametern und Betriebskosten zu investieren.

Das hört sich nicht nach einer revolutionären Idee an. Ist eine bahnbrechende Idee unbedingt notwendig?
Gar nicht. Die Lösung liegt meistens auf der Hand, Sie müssen sie nur noch erkennen. Alles was Sie brauchen, ist eine Idee und ein Berater, der Ihnen sagt, ob diese verwirklicht werden kann. Wenn ja, können Sie sich die nötigen Werkzeuge zulegen und den Berater mit der Wartung beauftragen. IT beruht auf dem gleichen Prinzip! Zu den benötigten IT-Tools gehört z.B. ein bei uns entwickeltes Informationssystem, bzw. die Software von einem anderem Hersteller, die wir für Sie installieren und warten.

Das heisst, jeder konzentriert sich auf seine Kernkompetenz?
Genau! Sie kennen das Rezept, es ist Ihre Idee, Ihr Produkt und Ihr Kerngeschäft. Wir kennen die Tools, die Ihre Produktion unterstützen, und wir wissen, wie man diese installiert und wartet. Als Berater können wir Ihnen sogar in anderen Bereichen helfen, um so zusammen mit Ihnen Produktionswachstum zu erzielen.

Glauben Sie, dass Menschen offen für diese neuen Technologien sind?
Ja, da Sie keine andere Wahl haben. Auf dem heutigen globalen Markt haben Menschen diesen neuen Trend wirklich bemerkt. Leider sind sie mit den Details nicht vertraut und scheuen sich oft zu fragen, da sie Angst haben, als altmodisch oder ungebildet abgestempelt zu werden.

Kein Wunder! Die IT-Fachsprache von Profis versteht kaum jemand.
Das stimmt, aber die Berater sind dazu da, um die Fachsprache in die Gemeinsprache zu übertragen und die KMU in der Kommunikation zu unterstützen. So arbeiten wir.

Sie möchten also die Unternehmer dazu ermutigen, ihre Hemmungen zu überwinden und einfach zu fragen. Richtig?
Genau! Informatik entwickelt sich extrem rasch. Bei uns werden täglich unterschiedliche Herausforderungen in Angriff genommen. Jeden Tag sind kundenspezifische Anpassungen oder auch komplexere Lösungen gefragt. So lernen wir immer etwas Neues. Wir verfügen über die nötige Fachkenntnis und den Überblick in IT. Wir wissen, wo und wie wir nach Informationen suchen sollen, und worauf zu achten ist. Das ist IT-Beratung.

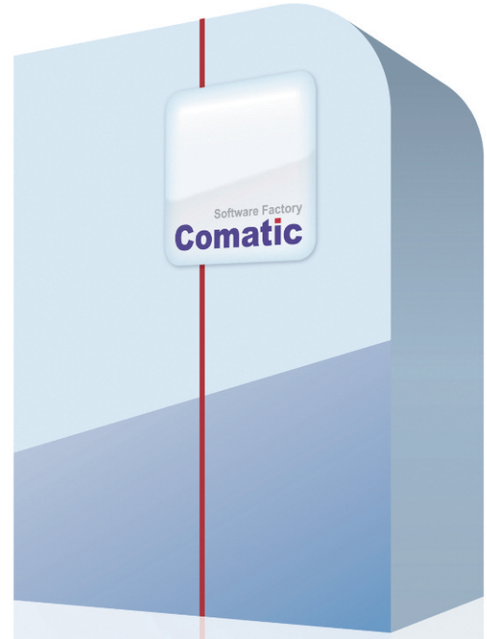
Aber manchmal ist es schwierig, die richtige Frage zu stellen.
Deshalb ist es unsere Aufgabe: Fragen zu Ihrem Kerngeschäft und wie Sie Ihr Unternehmen führen. Und wir geben Ihnen die Antwort darauf, wie mithilfe von IT Ihr Unternehmen wachsen kann.
Mit IT können Sie das Tempo der Konkurrenz bestimmen. *www.profitservices.ch*

profITservices
Unterdorfstrasse 27
8126 Zumikon

Anzeigen

Wissen Sie, wozu dient dieser Code?
Ja? Dann kennen Sie sich in Technik gut aus, und als Geschenk bekommen Sie einen 30% Rabatt für unsere Beratung. Für mehr Informationen scannen Sie den Code.
profITservices
Nein? Dann brauchen Sie dringend unsere IT-Beratung. Fragen Sie uns jetzt!
www.profitservices.ch
+41 44 586 53 44
info@profitservices.ch

Comatic – Business einfach gemacht!



Comatic ist eine Schweizer Business-Software-Firma für den KMU mit Sitz in Sursee. Seit 10 Jahren und mit über 10'000 Installationen sind wir auf dem Schweizer Software-Markt erfolgreich etabliert. Dank unserer zuverlässigen, schnellen und einfach verständlichen Software konnten wir unseren Marktanteil, trotz Finanz- und Wirtschaftskrise, in den letzten Jahren markant ausbauen. Wir arbeiten kontinuierlich an der Weiterentwicklung unserer Produkte damit unsere Kunden jederzeit auf dem neuesten Stand sind.

Comatic-Software ist eine kostengünstige und leicht zu intergrierende, kaufmännische Gesamtsoftware für Handels-, Gewerbe- und Dienstleistungsbetriebe, die ihre Abläufe und Prozesse mit einer zuverlässigen, schnellen und einfach verständlichen Software optimieren wollen.

Erfolgsrezept: Modularer Aufbau
Comatic ist modular aufgebaut. Dies bedeutet: Sie bestimmen den Umfang Ihrer Lösungen und können diese jederzeit weiter ausbauen. Die durchgängige, modulare Auf- und Ausbauweise ist das Erfolgsrezept von Comatic. Es bietet für jeden administrativen Bereich ein eigenes Modul. Sämtliche Daten werden zentral gespeichert und alle Funktionen laufen in einem Kreislauf zusammen. Dadurch kann von jedem Arbeitplatz auf die Daten eines anderen Moduls zugegriffen werden. Die erfassten Daten wie Adressen, Buchungen, Warenbestände werden automatisch miteinander abgeglichen, somit haben Sie jederzeit den Überblick über Ihre laufenden Geschäfte.

Perfekt angepasste Software
Brauchen Sie nur eine Verkaufs-Software oder möchten Sie die Logistik-Software ebenfalls dazu? Mit dem modularen Aufbau sind Sie frei in Ihrer Entscheidung. Jedes Programm kann einzeln erworben und eingesetzt werden. Sie können mit einem Modul beginnen und jederzeit, je nach Bedarf und Kapazität, um Weitere aufrüsten. Damit bleibt die Software einfach in der Bedienung und kostengünstig in der Anschaffung. Sie ist flexibel und auf die Bedürfnisse des Kunden anpassbar. Computerlizenzen sowie Modulbauweise ermöglichen eine exakte und kostengünstige Lösung für jede Geschäftsadministration.

Jedes Unternehmen, welches Comatic wählt, erhält eine kaufmännische Gesamtlösung, welche genau durchdacht ist und genau die Funktionen umfasst, die wirklich gebraucht werden. Wir analysieren die Problem- und Aufgabenstellungen gründlich und erarbeiten zusammen mit unseren Kunden individuelle Lösungswege.

Trotz Weiterentwicklung Preise nicht erhöht
Unsere Branchenlösungen werden kontinuierlich weiterentwickelt, ausgebaut und optimiert. In den letzten Jahren wurde die gesamte Comatic-Software mit den Net-Technologien erweitert. Dies hat uns erlaubt, die Software noch übersichtlicher zu gestalten. Unsere Kunden profitieren dabei von einer besseren Integration in die Windows-Umgebung sowie einer noch höheren Flexibilität und Leistungsfähigkeit unserer Software, und das alles ohne Mehrkosten.

Ihr Unternehmen kann ortsunabhängig wachsen. Die Comatic Software bleibt flexibel und wächst mit Ihrem Unternehmen mit. Ein Mandantenmanagement unterstützt die Steuerung mehrstufiger Geschäftseinheiten. Selbständige Geschäftseinheiten einer anderen Unternehmensgruppe können auf das System zugreifen und die Daten auf der vorhandenen Datenbank ohne grösseren Zeitaufwand pflegen und einbinden.

Comatic erlaubt Ihnen, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren!
Comatic erleichtert Ihnen die Administration dank einfachen, selbsterklärenden Prozessen und macht die Rendite Ihres Unternehmens übersichtlich. Damit Sie die Effizienz steigern und betriebswirtschaftlichen Potenziale aufzeigen können. Sie erledigen administrative Arbeiten in kürzester Zeit und Sie können sich dem Wesentlichen zuwenden. *Sascha Maurer*

Für eine unverbindliche, kostenlose Erstberatung kontaktieren Sie unser kompetentes Team:

Comatic AG
Rathausplatz 9
6210 Sursee
Tel. 041 922 24 80
www.comatic.ch

«Dieses Jahr will ich aber an Weihnachten frei!»

Machen Sie sich selbst ein Weihnachtsgeschenk und lösen Sie Ihre hausgemachten Ressourcenprobleme für das kommende Jahr: mit arbeitszeitrechner.ch

Bis wann können Sie den Auftrag erledigen?
Sie kennen das? Ihre Offerte enthält 274 Arbeitsstunden und Sie wollen Nachtarbeit und Überzeit vermeiden. Verschiedene Feiertage stehen bald vor der Tür… wann also sind Sie fertig?
Entweder Sie schätzen die Zeitspanne wie bis anhin, oder verwenden arbeitszeitrechner.ch. arbeitszeitrechner.ch ermöglicht Ihnen mit wenigen Eingaben, Arbeitsstunden und somit Fristen zu berechnen. arbeitszeitrechner.ch macht Schluss mit ärgerlichen Nachteinsätzen und gestrichenen Urlauben.

Wie viele Arbeitsstunden hat der April 2012 genau?
Solche Fragen beantwortet arbeitszeitrechner.ch mit Leichtigkeit und berücksichtigt dabei auch Zeitreduktionen vor Feiertagen, Teilzeitarbeit und allfällige Urlaubstage.

Der praktische Online-Rechner kennt die Feiertage aller Schweizer Gemeinden und ist deshalb besonders hilfreich, wenn Sie nicht in Ihrer Heimatgemeinde arbeiten und somit die Feiertage am Arbeitsort einplanen müssen. Nie wieder stehen Sie vor verschlossenen Türen.

Die Resultate von arbeitszeitrechner.ch sind per Mausklick nach Excel übertragbar und können dort weiter bearbeitet, gespeichert und als Zeitplaner ausgedruckt werden.

30 Tage kostenlos nutzen
Nach der Registrierung erhalten Sie 30 Tage lang kostenlos vollen Zugriff auf den Rechner. Danach kostet die Nutzung von arbeitszeitrechner.ch lediglich CHF 29.– pro Jahr.

Hinter den Kulissen
arbeitszeitrechner.ch ist verknüpft mit der Datenbank von feiertagskalender.ch, der bekannten Plattform für Informationen bezüglich Feiertagen und Schulferien in Europa. So ist gewährleistet, dass Gemeindefusionen und andere Aktualisierungen regelmässig in den Datenstamm einfliessen.

arbeits zeitrechner .ch

Eigentümer und Betreiber von arbeitszeitrechner.ch
psc Peter Schütz Informatik-Dienstleistungen
Breitenrainstrasse 29, 3013 Bern
Tel. 031 333 02 55
www.arbeitszeitrechner.ch
www.feiertagskalender.ch
www.psc.ch

Anzeigen

Das geheimnisumwitterte Projekt: IBM XWork Server

X-FILES - SIE SIND UNTER UNS! Im Oktober stellte IBM den XWork Server vor. Meiner Meinung nach eine ideale Plattform für KMU, um die eigene, vielleicht nicht sonderlich homogene Umgebung, für Mobilgeräte und Internetbrowser fit zu machen. Der XWork Server enthält vom Start weg alles, um webbasiert Business-Logik diversen Endgeräten zur Verfügung zu stellen. Webserver, Datenbank und Userverwaltung sind integriert und wer zufällig IBM Notes nutzt, kann lokal replizieren. Ein nicht zu unterschätzender Vorteil für Mac und PC Benutzer, die nicht immer online sein können oder wollen.

IBM hat es verstanden, aus vorhandenen und neuen Technologien einen Webserver zu kreieren, der offene Webstandards, Entwicklungsumgebung und Lizenzmodell zu einer Plattform vereint, die den Einstieg in die mobile, bzw. browserbasierte Welt erleichtert.
Der Clou am XWork Server ist die Fähigkeit, wie eine Spinne im Netz zu sitzen und verschiedene bestehende Datenquellen, z. B. SQL, Filesystem usw. zu Web-Anwendungen zu verbinden. Das eröffnet Möglichkeiten beispielsweise für Reportgeneratoren und individuelle CRM Systeme. XWork Server braucht nur eine Hardware und kostet genau einen festen Betrag pro Jahr. Keine CALs, POV oder sonstige Gemeinheiten die Preisberechnungen zum Projekt ausarten lassen. Dass es das noch gibt?

Mit kostenlosen Erweiterungsbibliotheken und auch Code-Beispielen, die man sich aus dem Internet holt, ist der Fantasie für auf den Nutzer zugeschnittene Business-Applikationen kaum Grenzen gesetzt (Sie wollten sicher schon mal ein Business-Cockpit)! Das ausgefeilte Berechtigungssystem funktioniert bis hinunter auf Feldebene und ist relativ einfach verständlich. Anbindung an die gängigsten Benutzerverwaltungen ist selbstredend integriert.

Der XWork Server nutzt zwar offene Standards wie beispielsweise Java Server Faces, doch es reichen normale Webentwickler-Kenntnisse, HTML, XML und JavaScript. Als Einstieg kann man sich schon mit Drag&Drop ausgefeilte «Webapps» (denglisch für Internet Anwendung, aber man muss dem Zeitgeist hinterher hecheln) zusammenklicken. IBMs «XPages» machen es möglich.

Mit XWork Server wird insbesondere individuelle oder schon erhältliche Standardsoftware erschwinglicher.

Christian Tillmanns, info@informica.ch

informica gmbh
Greutensberg 9
9514 Wuppenau

Kolumne

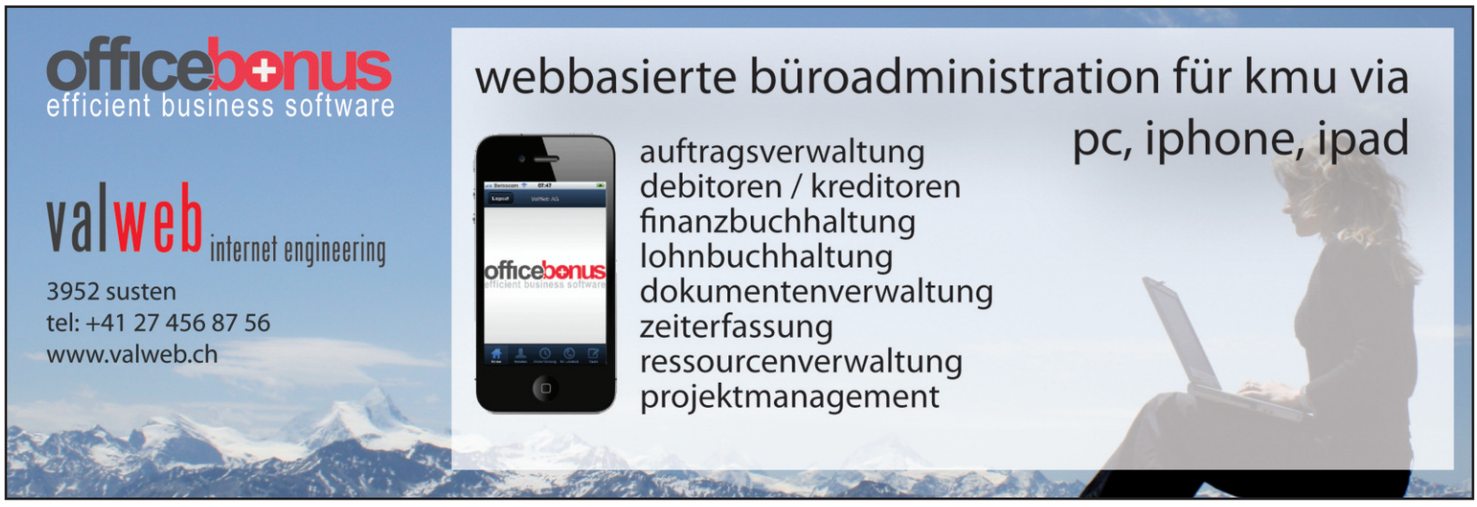
Ferien 2.0?
Das Leben ist ein Ponyhof – zumindest für meine jüngste Tochter. Eine Woche lang Reitlager (jajaaa, es sind Pferde, keine Ponys). Sonntag 15:32 Uhr: «Sie haben ihr Ziel erreicht» jubelt die heuchlerische Stimme aus dem Navi. Wir sind viel zu früh! Absolut untypisch! Will ich eine ganze Woche lang von meiner Tochter getrennt sein? Heimweh wird sie plagen (sprich: der Vater wird sein Kind verzweifelt vermissen)!

Ein Lob unserer Welt 2.0: Kaum voneinander getrennt, wird gesimst und gechattet. Aktuelles Befinden und Standortverschiebungen werden getwittert, für längere Mitteilungen werden E-Mails geschrieben. Aktuelle Fotos mit Kommentaren verfolge ich auf Facebook und dank Video-Telefonie bin ich live am Ferienort dabei. Genial! Da der strenge Vater meiner Tochter jedoch ein Mobiltelefon verbietet, ist damit nichts.

Nach qualvollen vier Tagen, sechs Stunden und 23 Minuten ein kurzer Kontakt per Telefon: Es geht ihr gut. Meine bewusst offen gestellten Fragen werden mit «Ja», «Nein» oder «Hm» beantwortet. Nach einer Woche darf ich sie endlich abholen. Es hat ihr Spass gemacht. Mitbekommen habe ich davon nichts, etwas Weniges hat sie erzählt. Fotos oder Filme kann ich vergessen, denn eine Digitalkamera war nicht dabei. So bleiben dies Ferienerinnerungen nur für meine Tochter – für niemanden sonst. Das Leben ist kein Fotoalbum.

Serge Tischler

Anzeigen



BRUNNER
AD-OFFICE

Konstruktion
Maschinenbau
Feinmechanik

CAD-Software
INVENTOR
TEKLA
MegaCAD
Profi plus 2011

Datenaustausch in allen gängigen Formaten

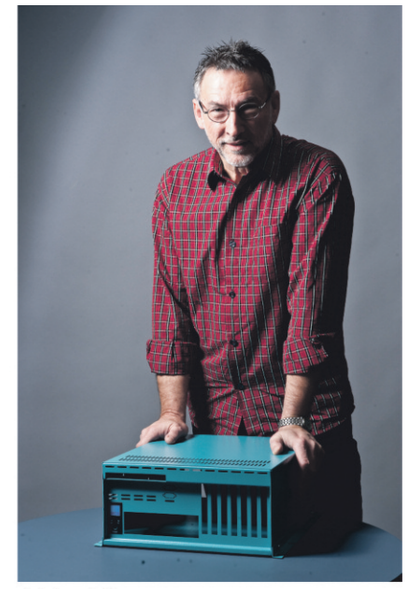
CAD-OFFICE
arbeitet in einem Netzwerk von drei Konstruktionsbüros.

Unsere Bereiche umfassen:

- Feinmechanik
- Maschinenbau
- Apparatebau
- Behälterbau
- Anlagenbau
- Stahlbau

CAD-OFFICE
Kerngeschäft
- Feinmechanik
- Maschinenbau

INVENTOR 2011



Helmut Brunner Bild: Geri Krischker / ZH

CAD-OFFICE
Helmut Brunner
Eptingerstr. 50
4448 Läufelfingen

Mobil 079 946 31 25
info@cad-office.ch
www.cad-office.ch

SKV Société Suisse des PME Società Svizzera delle PMI Schweizerischer KMU Verband

Business einfach gemacht

Verkauf
Debitoren
Logistik
Kreditoren
Personal
Hauptbuch
Anlagebuchhaltung
E-Mails/Termine

Gratis Demo Software
comatic.ch

Software Factory
Comatic

Comatic AG | Software Factory
Rathausplatz 9 - 6210 Sursee - Tel. 041 922 24 80 - info@comatic.ch - www.comatic.ch

Gesundheit

Wohlbefinden & Gesundheitsförderung

Gesundheitsförderung Im Betrieb	Seite 26
Persönlichkeitsentwicklung	Seite 27
Augenblick Für Ihr Wohlbefinden	Seite 29
Chronische Rückenschmerzen	Seite 30
Guter Schlaf Heisst Lebensqualität	Seite 31

Anzeigen

FÜR DIE GANZE FAMILIE!

Gegen Abgabe dieses Gutscheins

25% Rabatt

auf den Alpamare-Eintritt inkl.
max. 3 Begleitpersonen.

Vorweihnachtszeit-Aktion:
Montag – Freitag
Tageskartenzuschlag gratis!

Gültig: 1. November bis 23. Dezember 2011
Nicht kumulierbar mit anderen Vergünstigungen.

Bad Seedamm AG
Gwattstrasse 12
CH-8808 Pfäffikon/SZ
www.alpamare.ch

Aktion Erfolg

alpamare®

Anzeigen

Ihr Ergonomie-Fachgeschäft

Ergo Point

www.sitz.ch

Gesundheitsförderung im Betrieb

Grundsätzlich sind die Mitarbeitenden für ihre Gesundheit selbst verantwortlich. Unternehmen können ihre Angestellten aber motivieren, darauf besser zu achten. So setzen sich z.B. Vorgesetzte in einem Care-Gespräch mit Mitarbeitenden, die häufig ausfallen, zusammen, um Lösungen zu finden. Mitarbeitende sollen zudem in ihrer Gesundheitskompetenz gestärkt werden.

Gesunde Mitarbeitende sind ein wichtiger Erfolgsfaktor für Unternehmen. Denn die Gesundheit der Mitarbeitenden färbt auf die Gesundheit eines Unternehmens ab. Produktiv können im rauen Wirtschaftsklima letztendlich nur jene sein, die trotz hohem Leistungsdruck und Arbeitspensum motiviert sowie körperlich und mental fit sind und sich geschätzt fühlen. Unter dem Begriff Gesundheitsmanagement (Care Management) fasst man alle Massnahmen zusammen, die zur Verbesserung von Gesundheit und Wohlbefinden am Arbeitsplatz beitragen. Ein wichtiges Element ist es, Vorgesetzte auf ihre Fürsorgepflicht zu sensibilisieren.

Konsequent und einheitlich

Ein Care-Gespräch sollte spätestens nach der dritten Absenz innerhalb von zwölf Monaten oder einer 21-tägigen Abwesenheit am Stück stattfinden. Mit einem strukturierten Fragebogen wird ermittelt, ob die Arbeit die Gesundheitsprobleme zusätzlich beeinflusst. Vorgesetzte und Mitarbeitende müssen sich unabhängig von Arbeitsleistung oder Sympathien zusammensetzen. Für Vorgesetzte kann es unangenehm sein auf Mitarbeitende zuzugehen, die oft ausfallen, da der Betroffene den Schritt als Misstrauen deuten könnte. Auf der anderen Seite haben Menschen mit gesundheitlichen Problemen häufig ein schlechtes Gewissen, wenn sie immer wieder ausfallen.

Situation erkennen

Ein Care-Gespräch ist kein Disziplinargespräch, sondern ein Gespräch, das sich um die Gesundheit dreht. Die meisten Betroffenen empfinden die Unterhaltung nicht als lästig, sondern sind froh, dass man sich im Unternehmen um ihre Gesundheit kümmert und zusammen nach Lösungen sucht. In Care-Gesprächen geht es aber nicht in erster Linie um Diagnosen. Bei Krankheiten, die länger andauern oder wiederkehren, sollen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern partnerschaftlich – und unter Wahrung des Datenschutzes – gemeinsam Lösungen gefunden werden. Die Verantwortlichkeit für die eigene Gesundheit liegt dabei selbstverständlich allein beim Mitarbeitenden. Die Philosophie des Care Managements ist es, den Mitarbeitenden zu helfen, gesund zu werden und zu bleiben. Davon profitiert auch der Betrieb.

Gesundheitskompetenz lernen

Neben Care Management haben Unternehmen zahlreiche andere Möglichkeiten, damit ihre Mitarbeitenden gesund und leistungsfähig bleiben, wie Stehpulte gegen Rückbeschwerden, transparente Informationen über die Menüs in der Kantine oder Früchtekörbe. Grössere Betriebe haben sogar einen eigenen Sportklub oder bieten Impfaktionen an. Damit die Mitarbeitenden solche Angebote aber nutzen und zu ihrer Gesundheit generell Sorge tragen, brauchen sie «Gesundheitskompetenz», ansonsten laufen die Unternehmen Gefahr, dass die gut gemeinten Angebote verpuffen.

Grundvoraussetzungen schaffen

Es ist entscheidend, die Gesundheitstipps so aufzubereiten, dass sie von den Mitarbeitenden verstanden werden und realistisch umsetzbar sind. Die Mitarbeitenden müssen einen Sinn darin erkennen, etwas zu ändern. Tritt die Unternehmensleitung als «Übermutter» mit Mahnfinger oder gar als «Polizei» auf, tut sie dem Betrieb damit keinen Gefallen. Mitarbeitende dürfen krank sein, wenn sie krank sind und sollen ohne schlechtes Gewissen zu Hause bleiben dürfen. Nur wenn ein Klima des Vertrauens herrscht und die Mitarbeitenden mit einbezogen werden, kann die betriebliche Gesundheitsförderung funktionieren. Unternehmen sind, nicht zuletzt aus Eigeninteresse, mitverantwortlich für das Wohlbefinden der Belegschaft. Es kann und muss von Betrieben erwartet werden, dass sie Voraussetzungen für Gesundheit am Arbeitsplatz schaffen. Wie die Mitarbeitenden mit ihrer eigenen Gesundheit umgehen, kann der Arbeitgeber nur begrenzt beeinflussen. Care Management oder sinnvolle Präventionsmassnahmen können die Gesundheitskompetenz der Mitarbeitenden aber massgeblich erhöhen.

Sprechen Sie mit unseren Spezialisten.
Wir beraten Sie gerne. *Stefan M. Wyss*

Aktiv Beratungs-GmbH
Feldstrasse 80, 8180 Bülach, Tel. 044 860 38 80

Anzeigen

AKTIV
Versicherungsbroker

trust sympany

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

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.

Energetik – Coaching – Persönlichkeitsentwicklung

Cross-dimensionale Beratung und Gesundheitsförderung für Unternehmen und Privatpersonen

Brigitte E. Hauenstein, Coach FH

Mit klassischen und feinstofflichen Analysen und Coaching-Methoden entschlüsse ich negative Glaubenssätze, Störungen, Blockaden oder Energiestaus – und transformiere sie so, dass alles wieder in Fluss und in Balance kommt: beruflich, privat, existenziell.

Unser Erfolg als Energetik- und Kommunikations-Coach liegt im Bewusstsein, dass Alles mit Allem verbunden ist. Meine Analysen erfolgen deshalb stets auf verschiedenen Ebenen: Im wahrnehmbaren 3-D-Bereich, auf der Zeitachse und über die nicht bewusst wahrnehmbaren Informationsfelder, das heisst, ich betrachte zeitgleich sowohl die physiologischen Abläufe, die Psyche, das Berufs-, Beziehungs- und Wohnumfeld meiner Klienten.

Kommunikation und Kohärenz

In keinem Bereich sind wir Menschen besser trainiert als im Kommunizieren, dennoch ist es ausgerechnet die Kommunikation – verbal oder nonverbal – die am meisten zu Konflikten, Missverständnissen und Krankheiten führt.

Basis meines Kommunikations- und Kohärenz-Coaching ist einerseits meine langjährige Erfahrung in der Konzern-Kommunikation, im Journalismus, in der Phyto-Pharma-Analytik und als Unternehmerin einer Cross-Media-Agentur sowie das Konzept von Aaron Antonovsky (Medizinsoziologe 1923–1994) «The Sense of Coherence (SOC)».

Doch was heisst Sinn für Kohärenz?

Im Business Coaching zählen für die Entwicklung des *Sinn für Kohärenz* insbesondere:

- Ein tiefes Vertrauen auf seine eigenen Gedanken, Emotionen und Bilder, und dass man die Prozesse in der Aussenwelt einordnen, vorhersehen und erklären kann.
- das Bewusstsein, dass man selber Ressourcen, Fähigkeiten, Kompetenzen hat oder entwickeln kann, um mit den Anforderungen, die durch die inneren und äusseren Wahrnehmungen entstehen, angemessen umgehen kann.
- dass diese Anforderungen und Herausforderungen aus dem eigenen Inneren oder der Aussenwelt einen Sinn haben und dass es sich lohnt, sich mit ihnen auseinanderzusetzen.

Unternehmens- und Business-Energetik

Wir analysieren und optimieren Wirtschaftsstrukturen und Unternehmens-Prozesse nach neusten quantenphysikalischen Erkenntnissen, computergestützt und bioenergetisch mit einem Informationsfeld-System. Diese Methode ist einzigartig punkto Effizienz und Effektivität.

Mit Spass zusammenarbeiten – und Erfolg haben

Durch ein spezielles Aufstellungs-Verfahren analysieren wir das gemeinsame Energiepotenzial Ihrer Teams, erstellen mit den Ergebnissen ein radionisches Optimierungsprogramm und können so störende Parameter über die Informationsfelder transformieren. Zeitgleich fördern wir mit Ihnen gemeinsam – auf mentaler und feinstofflicher Ebene – die Zusammenarbeit im Team, im Management, in der Geschäftsleitung – immer unter Berücksichtigung einer insgesamt positiven Resonanz mit Ihrem ganzen Umfeld.

Weil unser ganzes Leben von Information, Kommunikation und Energie bestimmt wird und ohne Information und Energie kein Leben, keine Entwicklung stattfinden kann, habe ich mich auf die Optimierung dieser drei Schwerpunkte spezialisiert.

Zeit+Welle Hauenstein
Brigitte E. Hauenstein, 8400 Winterthur
Tel. 052 316 44 40
www.zeitwelle.ch

Ihre Agentur und Praxis für kompetente und professionelle Unternehmensenergetik, Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung – für Sie persönlich oder für Mitarbeitende und Führungskräfte in Unternehmen.

„Das Prinzip der Eigennutzmaximierung ist veraltet. Erfolgreiche Unternehmen und Menschen leben eine sinn- und leistungszentrierte Kultur. Sinn ist der Kitt zwischen individueller Freiheit und Verantwortung für das grosse Ganze.“ Heinrich Anker

Anzeigen

ZEIT+WELLE HAUENSTEIN

Agentur und Praxis für
Unternehmensenergetik – Coaching – Persönlichkeitsentwicklung

Brigitte Hauenstein – Inhaberin, Coach FH, Publizistin BR
Rychenbergstrasse 73 – 8400 Winterthur – Tel. 052 316 44 40 – ciao@zeitwelle.ch – www.zeitwelle.ch

TimeWaver Schweiz
Beratung, Schulung, Vertrieb von TimeWaver med Informationsfeld-Systemen
Präsentation jederzeit nach Termin-Vereinbarung
Kontakt:
Brigitte Hauenstein, zert. Vertriebspartnerin

SWICA und DKV Globality – Ihre Partner für weltweiten Krankenversicherungsschutz und zuverlässigen Service. SWICA, Ihr starker Partner bei Prävention, Krankheit und Unfall, und DKV Globality, einer der international führenden Experten für Expatriates, bieten international operierenden Unternehmen und ihren weltweit tätigen Mitarbeitenden massgeschneiderte, innovative Lösungen. Mit **Globality CoGenio®** ist die Gesundheit Ihrer Mitarbeitenden immer in guten Händen, wohin sie auch gehen – mit umfassendem ambulanten, stationären und zahnärztlichen Versicherungsschutz sowie mit unkompliziertem Zugang zu professioneller Betreuung und medizinischen Dienstleistungen überall auf der Welt. Bei ihrer Rückkehr in die Schweiz nutzen sie ohne Gesundheitsprüfung die SWICA-Privatpatientenversicherung. Vertrauen Sie unserer Erfahrung.

Rufen Sie uns an unter: +352 270 444 2202 oder besuchen Sie uns im Internet: www.dkv-globality.com.

SWICA
GESUNDHEITSORGANISATION

DKV GLOBALITY
DKV Globality. Globally yours.

Einen Augenblick für Ihr Wohlbefinden

Ursula Keller

Die sicherste Investition ist diejenige in Sie selbst und Ihr Wohlbefinden. Denn das bestimmt die Art, wie Sie Ihr Geschäft und Ihr Leben führen können. Hand aufs Herz, ist es Ihnen nicht auch am angenehmsten mit Menschen zusammen zu arbeiten, die sich sichtlich wohl fühlen?

Die Zeit, in der wir leben, ist sehr herausforderungsreich. Wir bedienen uns zum Beispiel vieler Kommunikationswege und verarbeiten täglich immer mehr Informationen. Die Zeiten in denen man einen Beruf oder eine Ehe bis ans Lebensende ausgeübt bzw. geführt hat, sind heute für die meisten vorbei. Die äusseren Richtlinien verschwinden. Wir sind herausgefordert uns Zeit zu nehmen, unsere eigenen stimmigen Positionen zu finden. Da kann es mit dem Wohlbefinden schon mal bachab gehen. Nicht, weil man etwas falsch gemacht hat. Sondern einfach, weil es vielleicht wieder einmal Zeit ist, sich selbst zu zuwenden und von den täglichen Verpflichtungen ein bisschen Abstand zu nehmen.

Ich habe es selbst erlebt: Als ich noch im Anstellungsverhältnis war, kannte ich keine Existenzängste. Aber als ich mich vor bald 10 Jahren in meiner eigenen Praxis selbständig gemacht hatte, da kamen diese Ängste plötzlich auf. Ich war dauernd beschäftigt und heckte immer neue Projekte und Ideen aus. Eines Morgens als ich wieder mal auf den Bus zu meiner Praxis eilte, hielt ich plötzlich inne und blieb stehen. Ich nahm mir die Zeit, um einen kurzen Lebensüberblick zu machen. Und ich stellte fest, dass ich seit Monaten unter andauerndem Stress – auch aus dieser Angst heraus – gestanden hatte. In diesem Moment beschloss ich das Rennen aufzugeben und aus dem Hamsterrad heraus zu springen. Der Bus war inzwischen zwar abgefahren, doch ich hatte das Ruder meines Lebens wieder in die Hand genommen!

Ich erhielt damals ein inneres Bild von einem Jongleur, der mit mehreren Bällen jonglierte. Es wurde mir klar, dass der Jongleur ich und die Bälle meine täglichen Verpflichtungen sein sollten. So wäre es angenehm. Doch ich erkannte, dass ich meine Position aufgegeben hatte: Stattdessen war ich einer der Bälle und wurde von meinen Lebensumständen jongliert.

Seit dieser Entscheidung erlebe ich, dass sich mein Leben und Arbeiten Schritt für Schritt vereinfacht und erleichtert hat. Es fand eine Umkehrdynamik statt. Ich muss mich nicht mehr anstrengen sondern die Möglichkeiten kommen zu mir. Wie Sie das selber erleben können, vermittle ich Ihnen in meinen Beratungen und Seminaren.

Hier ein erstes Werkzeug, das Sie sofort anwenden können: Nehmen Sie einen tiefen Atemzug und spüren Sie, wie sich Ihr Bauch beim Einatmen füllt und dann wieder lehrt und gleich noch einmal. Können Sie bis in Ihren Bauch / Ihr Zentrum atmen? Spüren Sie ihren Körper? Wie fühlen Sie sich gerade? Wohlbefinden beginnt mit der Wahrnehmung von sich selbst. Das ist so wichtig, weil Sie das Zentrum sind und ihr Leben dann auch bewusst von da aus gestalten können. Jeder kennt Situationen, in denen er sich verlassen hatte, weil es Zeitdruck gab oder Anforderungen erfüllt sein wollten. Doch das muss nicht so sein.

Ich habe mir angewohnt, bevor ich z. B. ein Telefongespräch entgegen nehme, einen tiefen Atemzug mit mir zu nehmen. Mich zu fühlen und ganz präsent zu sein. Die Gespräche sind dadurch klarer und kürzer geworden. Probieren Sie es aus, wenn das Telefon das nächste Mal klingelt und beobachten Sie, was geschieht.

Wenn man längere Zeit unter Stress und Druck gestanden hat, dann kann es sein, dass der Atem allein nicht zu lösen scheint. Man möchte sich zwar entspannen, aber das Denken kommt einfach nicht zur Ruhe oder Muskeln lassen nicht mehr los. In meiner Praxis unterstütze ich in solchen Fällen durch sanfte Körperbehandlungen und ruhigen Atemsitzungen den Weg in die Entspannung.

Wohlbefinden ist für mich die Grundlage für bewusstes schöpferisches Leben. Wenn es mir nicht wohl ist, dann habe ich mühe mich wahrzunehmen, weil es vielleicht weh tut oder sich meine Lebenssituation unangenehm anfühlt. Wenn sich aber das Zentrum Ihres Lebens – also Sie selbst – nicht wohl fühlt, wie kann sich dann Ihre Arbeit oder Ihr Umfeld anders gestalten?

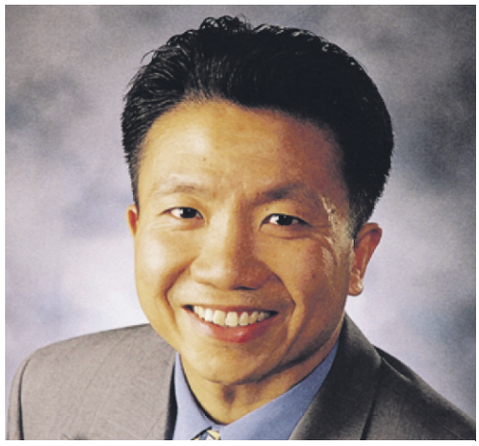
Es geht also in erster Linie um Sie! Wenn es Ihnen gut geht, dann geht es auch Ihrem Geschäft und Ihrem Leben gut.

Ich unterstütze Sie mit meiner Erfahrung bei Ihren Anliegen dabei herauszufinden, wo es klemmt oder wie Sie Ihre persönlichen natürlichen Schritte zur Veränderung machen können. In meiner Praxis beim Bahnhof Bern arbeite ich in Einzelsitzungen. Genau so effektiv sind die telefonischen Beratungen, die auch über Skype stattfinden können. Ich arbeite mit Privat- und Geschäftspersonen. In unseren Seminaren vermitteln wir neues Bewusstsein zu den verschiedenen Lebensthemen, wie Energiemanagement, aktives Schöpfen etc.

Praxis & Schule für
Wohlbefinden & neues BewusstSein
Ursula Keller
Terrassenweg 6, 3012 Bern
Tel. 078 760 18 96
www.wohl-sein.ch

Vortrag in Bern zum Thema Energiemanagement am Montag 7. November 2011 um 19.30 Uhr

Chronische Rückenschmerzen machen den Alltag zur Qual



Dr. Michael Ho

Es gibt viele Ursachen für Rückenschmerzen, die zu beheben nicht immer einfach sind. Ein neuer Streckgürtel hilft, die Schmerzen zu lindern und die Lendenwirbel zu stützen.

Bessere Lebensqualität dank einer stabilisierten Wirbelsäule

Neuer Streckgürtel entlastet Lendenwirbel

ss. Eine Vielzahl von Menschen leiden unter chronischen oder akuten Rückenschmerzen. Vor allem in den westlichen Ländern sind Rückenprobleme zur Zivilisationskrankheit geworden. Wenig Bewegung, langes Arbeiten im Sitzen und Autofahren führen häufig zu degenerativ bedingten Schmerzen. Weitere Ursachen sind Fehlhaltungen und falsche Belastungen des Rückens beim Heben, beim Sport. Das kann zu Anomalien und Vorfällen von Bandscheiben (Diskushernie), auf die Beine ausstrahlende Schmerzen und Schlafstörungen führen. Grundsätzlich beeinträchtigen Rückenschmerzen die Lebensqualität und machen vielfach den Alltag zur Qual. Der kanadische Arzt Dr. Michael Ho ist Spezialist für die Behandlung chronischer Rückenschmerzen, Skoliose, Spinalstenosen, Wurzelreizungen und Bandscheibenvorfällen. Mit über 20-jähriger Klinikerfahrung entwickelte er den Streckgürtel Back Belt-Ho Physio, der auf mobile Art das Streckbett ersetzt. Das Strecken des Rückens entlastet die Bandscheiben der Lendenwirbel. Es kann helfen, das auf den Wirbeln lastende Gewicht zu reduzieren, die Wirbelsäule zu stabilisieren und die Körperhaltung zu verbessern. Durch die Unterstützung des Gürtels entspannt sich auch die durch Fehlhaltungen verkrampfte Rückenmuskulatur. Das Back Belt-Ho Physio Set besteht aus einem aufblasbaren Streckgürtel, einem Klett-Extender und einer Fusspumpe. Der Gürtel wird eng um die Taille gelegt und voll aufgepumpt. Bis sich Muskeln und Wirbelsäule an die Traktion gewöhnt haben, ist für die erste Woche das Tragen des aufgepumpten Gürtels für täglich 3–4 Mal 30 Minuten empfohlen. Auf dem Rücken liegend mit hoch gelagerten Beinen bringt die Traktion schnellere und bessere Erleichterung. Später kann der Back Belt so lange wie nötig getragen werden. Die Wirbel- und Bandscheibenentlastung bringt auf die Dauer wieder mehr Aktivität und Lebensfreude. Der Back Belt-Ho Physio kann analog der Gürtel- und Hosengrösse bestellt werden bei smp swiss medical products in Uster. Weitere Detailinformationen gibt es unter www.dr-hos.ch und www.swissmp.ch.

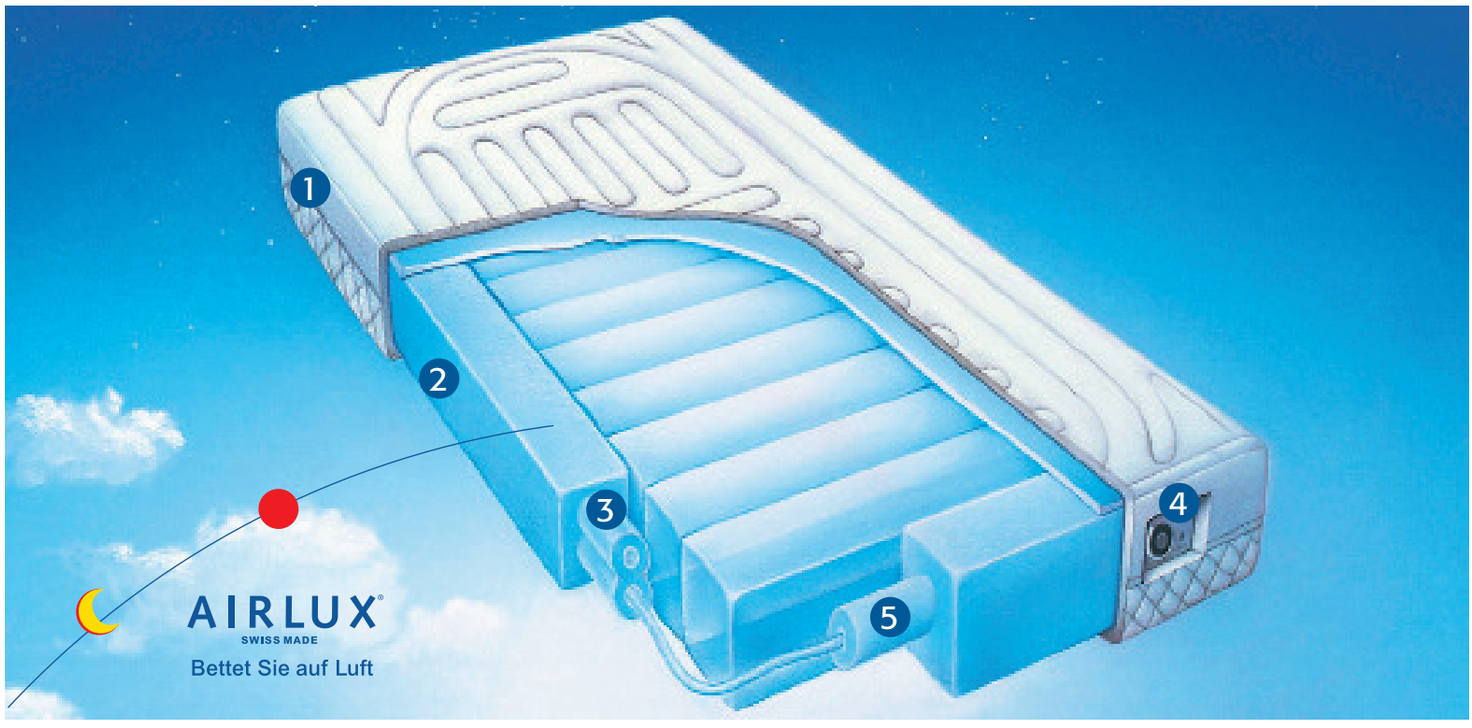
Vertrieb

smp GmbH, Oberlandstrasse 98, 8610 Uster

Preis:
Back Belt-Ho Physio Set
XS, S, M, L, XL, XXL
Fr. 249.00

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**

Erzielen Sie maximale Wirkung durch einen ganzheitlichen CRM-Ansatz!

Mark Sprauer

Brigitte Andenmatten

Nachhaltige Wirkung am Markt lässt sich nur mit einem ganzheitlichen CRM-Verständnis erzielen – ein CRM-System alleine reicht nicht aus! Der folgende Artikel zeigt auf, welche Elemente ein erfolgreiches CRM-Konzept beinhalten muss, damit effektiv mehr Umsatz, eine höhere Profitabilität und eine bessere Kundenbindung erreicht werden können.

Die Studie Swiss CRM 2011 der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) zeigt, dass 46 Prozent der CRM-Projekte bei den befragten Schweizer Unternehmen nicht oder nur teilweise erfolgreich sind. Die Experten der Studie führen dies darauf zurück, dass nur knapp die Hälfte der befragten Entscheidungsträger CRM als unternehmensweites Organisations- und Führungsprinzip versteht. Ein ganzheitliches CRM-Konzept umfasst in der Regel folgende 5 Elemente *(vgl. Abbildung)*.

1. Übergeordnete Geschäftsziele und CRM-Vision: Startpunkt jedes ganzheitlichen CRM-Projektes ist die Formulierung der übergeordneten und gerade auch kommerziellen Zielen durch die Geschäftsführung. Damit wird die Management Attention sichergestellt und strategische Relevanz des CRM-Projektes deutlich gemacht. Anschliessend werden alle CRM-relevanten Elemente in Verkauf und Marketing erfasst und bewertet. Aufgrund der von den Mitarbeitenden in Marketing und Verkauf identifizierten Optimierungspotentiale wird der künftige Soll-Zustand der CRM-relevanten Elemente definiert (z.B. ein einheitliches Prozessmodell, die potenzialbasierte Kundenbearbeitung oder das konsequente Controlling der Verkaufsaktivitäten).

2. Segmentsspezifische Kundenbearbeitungsmassnahmen: Ausgehend von der Segmentierung der Kunden wird definiert, welche Kundeninformationen später im CRM-System gepflegt werden müssen. Anschliessend werden aufgrund von Profitabilität, Entwicklungspotential und Kundenbedürfnissen die grundlegenden Stossrichtungen sowie die primären Verkaufskanäle je Segment festgelegt. Die Elemente des Marketing-Mixes sowie die konkreten segmentsspezifischen Parameter zur Intensität der Kundenbetreuung werden später auch im CRM-System als Vorgaben abgebildet, denn genau so kann der Verkauf in der Kundeninteraktion wirksam unterstützt werden.

3. Zielführende Organisation und Prozesse: Als ‹Rückgrat› des Unternehmens werden auch Prozesse und Organisationsstruktur auf die neue CRM-Vision ausgerichtet. Die Prozesschritte werden im CRM-System abgebildet und durch entsprechende Hilfsmittel unterstützt. Im besten Fall können entlang des Verkaufsprozesses konkrete kundenorientierte Messpunkte definiert werden, anhand derer die Qualität der CRM-Prozesse festgemacht werden kann (z.B. Anzahl der Kundenanfragen oder Reklamationen).

4. Wirtschaftlichkeitsprüfung und CRM-Einführung: Für alle im Rahmen des Projektes erarbeiteten Massnahmenpakete wird eine pragmatische Kosten-Nutzen-Analyse durch-

Anzeigen

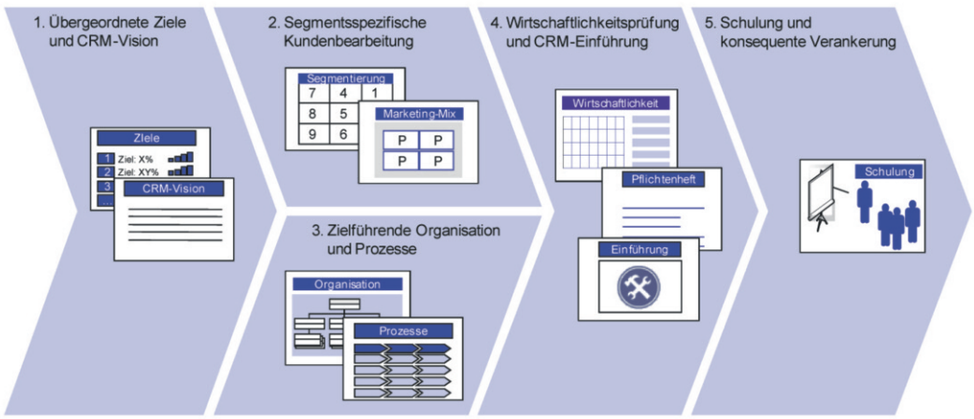
SWISS MARKETING (SMC)

geführt. Durch den transparenten Kosten-Nutzen-Ausweis können diejenigen Massnahmen priorisiert bzw. selektiert werden, welche am besten zur Erreichung der CRM-Vision und der kommerziellen Ziele beitragen. Anschliessend folgen die Erstellung des Pflichtenheftes sowie die Vorbereitung der Softwareevaluation und -einführung.

5. Schulung und konsequente Verankerung: Abschluss des ganzheitlichen CRM-Projektvorgehens bildet die umfassende Schulung der Mitarbeitenden und die Verankerung des CRM-Konzeptes in der Organisation (z.B. durch regelmässige Best Practice-Meetings).

Die Bedeutung des CRM steigt mit zunehmendem Wettbewerbsdruck und Wechselbereitschaft der Kunden. Wie die Studie Swiss CRM 2011 der ZHAW zeigt, ist dabei vor allem das ganzheitliche CRM ein zentraler Erfolgsfaktor. Um ein CRM-Projekt erfolgreich anzugehen, braucht es eine übergeordnete CRM-Vision, umfassende Kenntnisse über Markt und Kunden, segmentsspezifische Kundenbearbeitungsmassnahmen sowie klar definierte und durch geeignete Instrumente unterstützte Prozesse. Ein CRM-System soll genau diese Elemente – und nichts anderes – abbilden und das Marketing und den Verkauf damit optimal unterstützen, um letztendlich maximale Wirkung am Markt zu erzielen.

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



Elemente eines ganzheitlichen CRM-Konzeptes

Die Unternehmensberatung Abegglen Management Consultants hat sich unter anderem auf das Kompetenzfeld «Market Impact» spezialisiert. Abegglen verfügt über breite Erfahrung in Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen und optimiert gemeinsam mit den Kunden Einsatz und Wirkung von Marketing- und Verkaufsressourcen. Der Ansatz von Abegglen und die erzielten Resultate wurden von der Vereinigung der Schweizer Unternehmensberater (ASCO) bereits mehrfach ausgezeichnet. Zudem ist Abegglen Verbandspartner von Swiss Marketing, welcher selbst in naher Zukunft ein gemeinsam mit Abegglen erarbeitetes ganzheitliches CRM-Konzept implementieren wird.

Kontakt
Mark Sprauer
lic. rer. pol., Partner
Tel. 044 908 48 15
mark.sprauer@abegglen.com

Brigitte Andenmatten
M.A. HSG, Projektleiterin
Tel. 044 908 48 50
brigitte.andenmatten@abegglen.com

Abegglen Management Consultants AG
Binzmühlestrasse 80
8050 Zürich
www.abegglen.com

Anzeigen

NEWTAG
MULTIMEDIALE KOMMUNIKATION

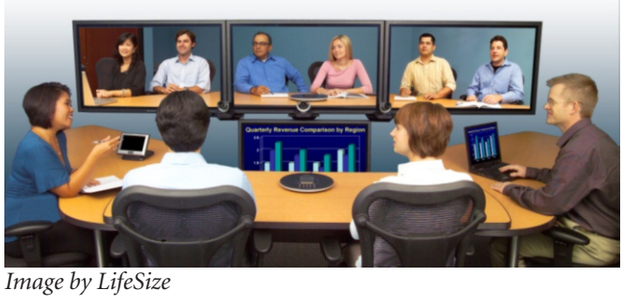


Image by LifeSize

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

Christensen Design: Vernetzt zum Erfolg.

Peter Christensen

Das Beispiel Christensen Design zeigt: Flexible, leistungsstarke Kommunikationsnetzwerke sind für KMU mehr denn je eine interessante Alternative zur klassischen Full-Service-Werbeagentur.

Die reibungslose Zusammenarbeit mit Experten aus dem Kommunikationsbereich ist für immer mehr KMU ein wichtiger Erfolgsfaktor. Werbe- und PR-Fachleute, grafische Gestalter, Texter/Konzepter und Internetprofis werden zu unverzichtbaren Partnern des Unternehmens, herausragende Ideen und kreative Lösungen in der Kommunikation zu grundlegenden Pfeilern des Geschäftserfolgs.

Je kompetitiver das Unternehmensumfeld, desto höher werden die Ansprüche an die Ausgestaltung und Durchschlagskraft von kommunikativen Strategien. Gerade für KMU ist es aber nicht immer ganz einfach, einen klaren Überblick über die angebotenen Dienstleistungen in der von Innovationen geprägten Kommunikationsbranche zu behalten. Im Klartext: Die Auswahl der Partner gestaltet sich oft schwierig und birgt ein nicht unerhebliches finanzielles Risiko in sich.

Strategisches Eingangsportal in die kreative Welt

Umso mehr Sinn macht eine Zusammenarbeit mit einem Kommunikationsnetzwerk. Peter Christensen erklärt: «Bildhaft gesprochen ist die Kommunikationsbranche ein riesiges Netzwerk, bestehend aus Menschen, Projekten und Ressourcen, die miteinander in Beziehung stehen. Christensen Design versteht sich als zentraler Knotenpunkt in diesem Netzwerk und somit auch als strategisches Eingangsportal für Unternehmen.» Oder anders ausgedrückt: Christensen Design vollzieht das optimale «Matching» zwischen den konkreten Kommunikationsbedürfnissen eines Unternehmens und den dazu kompatiblen Ressourcen der kreativen Welt.

Die Vorteile für das Unternehmen liegen auf der Hand: Die von Projekt zu Projekt neu zusammengestellten Teams aus freischaffenden und bestens qualifizierten Profis sind immer so gross wie nötig – und so klein wie möglich. Die Kunden kommen in den Genuss einer massgeschneiderten und schlagkräftigen Kommunikations-Infrastruktur, die sich flexibel den Bedürfnissen anpasst und keine unnötigen Fixkosten verursacht. Die Zusammenarbeit ist zielgerichtet und effizient. Durch den engen persönlichen Kontakt aber auch angenehm und unkompliziert.

Seltene Kombination: Art Director und Profi-Fotograf in Personalunion

Christensen Design produziert neben der von hohen ästhetischen Standards geprägten kreativen Leistung vor allem eines: positive Synergien. Ein «Geschäftsprinzip», das bereits im beruflichen Background von Peter Christensen zum Ausdruck kommt, ist der Luzerner und Wahlberner doch ein erfahrener Art Director und Profi-Fotograf in Personalunion – eine seltene Kombination in der Kommunikationsbranche.

Von der Leistungsstärke des gut eingespielten Kommunikationsnetzwerks zeugt das abwechslungsreiche Portfolio von Christensen Design. Von klassischer Gestaltung, Branding und Web-Design über Public Relation und Corporate Publishing bis zur professionellen Fotografie in allen ihren Facetten beherrscht Christensen Design die gesamte Klaviatur moderner Unternehmenskommunikation und betreut erfolgreich internationale, nationale, regionale und lokale Kunden.

So unterschiedlich die einzelnen Projekte auch sind, die zugrunde liegende «Philosophie» bleibt immer die gleiche: Christensen Design verbindet Passion und Können. Das Resultat ist eine auf Respekt und Sympathie basierende Zusammenarbeit, die kreativ hervorragende Kommunikationsleistungen mit nachhaltiger Wirkung hervorbringt.

Peter Christensen
Bolligenstrasse 40
3006 Bern
p-christensen@attglobal.net

Anzeigen

MARKENZEICHEN ERFOLG.

Christensen Design. Das Kommunikationsnetzwerk, das Zeichen setzt. Effizient, flexibel und wirkungsvoll.

CHRISTENSEN DESIGN

Grafik & Fotografie
Bolligenstrasse 40
CH-3006 Bern
T +41 (31) 332 99 03
F +41 (31) 332 99 04
p-christensen@attglobal.net
www.christensendesign.ch

Guter Text als Rettungsring in der Informationsflut

Patrick Gunti

Das heutige Überangebot an Informationen erschwert es kleinen und mittleren Unternehmen, ihre Anliegen und Mitteilungen einem interessierten Publikum zugänglich zu machen. Mit dem richtigen Text zur richtigen Zeit im richtigen Medium können sie sich Aufmerksamkeit verschaffen.

Es ist noch gar nicht so lange her, da gelangten Wirtschaftsthemen nur selten ins Bewusstsein einer breiteren Öffentlichkeit. Wer sich für wirtschaftliche Belange interessierte, las die NZZ und hatte Glück, wenn am Schluss der Tagesschau noch ein kurzer Wirtschaftsbeitrag gesendet wurde.

In der Zwischenzeit haben Internet und E-Mail, Digital-TV, Facebook und Twitter unser Kommunikationsverhalten und unseren Medienkonsum völlig verändert. Notebook, iPhone oder iPad – jede Information ist in Sekundenschnelle jederzeit verfügbar, jede Anfrage kann von überall her auf der Welt beantwortet werden. Ob Frankenstärke, BIP-Prognose oder Bankenskandal – wir kennen die Wechselkurse, das kalkulierte Wachstum und die Schuldigen – Wirtschaft «live».

Herausforderung für KMU

Wie wichtig, wie toll und wie interessant das alles wirklich ist, bleibe dahingestellt. Klar ist hingegen, dass KMU gleich doppelt herausgefordert sind. Einerseits macht es die schiere Masse an Informationen extrem schwierig, wahrgenommen zu werden. Andererseits sind – selbst wenn das Know how vorhanden wäre – kaum zeitliche Ressourcen verfügbar, sich um gute Text-Inhalte für die verschiedenen Kanäle zu kümmern.

Schreib-Profis können KMU und ihre Mitarbeitenden in der Kommunikation nach innen und aussen unterstützen. KMU profitieren dabei von einer Professionalisierung des Informationsbereichs, einem zusätzlichen Blick von aussen auf die eigene Arbeit und einer deutlichen Zeitersparnis.

Aus diesen Vorgaben hat die Medien- und Infoagentur Gunti ihr Geschäftsmodell entwickelt:

- Wir sind überzeugt, dass der richtige Text zur richtigen Zeit am richtigen Ort seine Wirkung nicht verfehlt. Ob Internet-Präsenz, Medienmitteilung, Flyer oder Mailing, wir finden die richtigen Inhalte, den richtigen Schreibstil, die passende Länge.
- Social Medias sind zu einem der wichtigsten Instrumente der Kundengewinnung, Kundenbindung oder auch der Mitarbeiterinformation geworden. Hier zeigt man sich kontaktfreudig und am Puls der Zeit. Aber es gilt: die Inhalte müssen passen und die Präsenz muss aktuell sein.
- Die Masse an zur Verfügung stehenden Informationen macht es für eine KMU nicht nur schwierig, wahrgenommen zu werden. Sie führt gleichzeitig dazu, dass es immer schwieriger wird, das interne Unternehmenswissen zu aktualisieren. Wir beschaffen die für die jeweiligen Unternehmen relevanten Informationen extern und intern und liefern sie in gewünschter Form – stündlich, täglich, wöchentlich.
- Mit unserem Dienstleistungsangebot und in Zusammenarbeit mit anderen Redaktoren und Journalisten sind wir die ideale Ergänzung für jede Nachrichtenredaktion. Wir kennen die Abläufe, die zeitliche Beanspruchung – und wir redigieren mit Leidenschaft.

Wir arbeiten uns gründlich in die Materie ein, beschaffen sämtliche notwendigen Informationen, wollen die Philosophie der Unternehmung verstehen und passen den Schreibstil an Unternehmen und Informationskanal an. **Als Grundsatz gilt:** wir konzentrieren uns auf das, was wir können, wir schreiben – für Sie.

Weitere Informationen finden sich auf unserer Internetpräsenz www.medienundinfo.ch. Oder nehmen Sie unverbindlich Kontakt auf: telefonisch unter 031 530 00 00 oder per Mail an info@medienundinfo.ch .

Patrick Gunti
Medien- und Infoagentur Gunti

Anzeigen

Medien- und Infoagentur Gunti

Texte für Geschäftskunden und Medien

- aktuell
- zielgruppengerecht
- klar strukturiert
- und auf den Punkt gebracht

Riedweg 20 3293 Dotzigen 031 530 00 00 info@medienundinfo.ch www.medienundinfo.ch

Gutes Risikomanagement minimiert Währungsrisiken

Christian Spaltenstein

Währungen sind seit jeher grossen Schwankungen ausgesetzt. Seit Anfang 2011 schwankte der Euro gegenüber dem Schweizer Franken um rund 7 % und der USD gar um 10%. Diese hohe Volatilität kann für jedes Unternehmen, welches international tätig ist, gravierende Auswirkungen haben.

Unternehmen, welche vom Ausland importieren, müssen ihre importierte Ware meistens in Fremdwährung bezahlen. Je nachdem, wo der gesetzte hausinterne Devisenumrechnungskurs festgelegt wird, kann der Währungswechsel die Gewinne der im Inland verkauften Produkte drastisch schmälern.

Was kann man dagegen tun?

Eine realistische Preisgestaltung sicherstellen
Es kann schon sehr entscheidend sein, mit welchem hausinternen Devisenumrechnungskurs man kalkuliert. Hier ist entscheidend, wie weit im Voraus dieser festgesetzt werden muss und was man sich gegenüber seinen Konkurrenten und Kunden erlauben kann. Des Weiteren stellt sich die Frage, ob es sich um Einzelgeschäfte oder um einen mehrmals verwendeten Durchschnittskurs handelt.

Sobald Sie als Importeur Ihren Kaufauftrag in einer Fremdwährung bestätigen, müssen Sie mit den Wechselkursrisiken zurechtkommen.

Die richtigen Informationen einholen
Akkurate Marktinformationen können Ihnen entscheidend dabei helfen, zum richtigen Zeitpunkt und mit dem richtigen Instrument Ihren Fremdwährungsbedarf abzudecken. Sobald Sie Ihren Zielkurs und die Zeitspanne mit Ihrem Kundenbetreuer besprochen haben, wird er Sie über die Marktgeschehnisse auf dem Laufenden halten, so dass Sie einen optimalen Zeitpunkt für den Kauf finden können.

Sich gegen Währungsschwankungen schützen
Die richtigen Instrumente sind entscheidend. Das Termingeschäft ist die unkomplizierteste und günstigste Variante um sich gegen Währungsrisiken abzusichern. Das Instrument beinhaltet die Festsetzung eines Umrechnungskurses (basierend auf dem aktuellen Kurs zur Zeit der Absicherung) für den Kauf eines bestimmten Betrages der Währung zu einem späteren Zeitpunkt. Mit Hilfe von Termingeschäften können Unternehmen ihr Geschäft vor Währungsschwankungen schützen, ohne vorab Devisenkäufe tätigen zu müssen, die ihren Cashflow belasten.

Eine weitere Alternative bieten Limitierte Aufträge. Ein Limitierter Auftrag ist eine mündliche oder schriftliche Anweisung, einen bestimmten Währungsbetrag zu einem im Voraus vereinbarten Wechselkurs zu kaufen oder zu verkaufen. Dies räumt Ihnen die Möglichkeit ein, Kursschwankungen rund um die Uhr bereits für kleinste Beträge mittels eines Limitierten Auftrags zu ihrem Vorteil zu nutzen, ohne den Markt kontinuierlich beobachten zu müssen.

Ein verlässlicher Partner ist entscheidend
Associated Foreign Exchange (Schweiz) AG, kurz AFEX, kann auf eine über 30-jährige Firmengeschichte zurückblicken und zählt zu den weltweit führenden Devisen- und Zahlungsverkehrsspezialisten für KMU. Sie bietet ihren Kunden konkurrenzfähige Wechselkurse, internationale Zahlungsverkehrsprodukte, fundierte Marktexpertise sowie einen unvergleichlichen persönlichen Service. Lassen Sie sich von ihren transparenten und günstigen Wechselkursen, von der Einfachheit des Systems sowie des massgeschneiderten Services überzeugen. Kosteneinsparungen für KMU mit Fremdwährungsbedarf können bis zu 2 % des Umsatzes betragen.

Christian Spaltenstein

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

Anzeigen

Virtuell vernetzt

Videokonferenzsysteme erlauben intuitive Kommunikation auch zwischen räumlich voneinander entfernten Gesprächsteilnehmern. Mit Videokonferenzen lassen sich nicht nur Kosten sparen und die Geschäftseffizienz verbessern – sie verringern auch ganz massgeblich den CO_2-Ausstoss. Hochwertige Lösungen mit neuen Übertragungsstandards erlauben, auch mehrstündige Meetings ohne Probleme abzuhalten.

Mehr Lebensqualität durch Videokonferenz
Durch Videokommunikation sinkt die zeitliche Belastung Ihrer Mitarbeiter. Reisebedingte Überstunden lassen sich deutlich reduzieren. Videokonferenzen sorgen für schnelleren und besseren Informationsfluss. Offene Fragen sind im Nu geklärt. Bei wichtigen Entscheidungen entfallen so durch die direkte Dialogmöglichkeit auf allen Ebenen Verzögerungen zwischen Problem und Lösung.

Hardware und Software
Radvision ist marktführend mit hochqualitativen, skalierbaren und benutzerfreundlichen Produkten und Technologien für Videokonferenzsysteme, Videotelefonie, Voice over IP und 3G Netzwerke.
Jede XT1000 kann mit 4-fach oder 9-fach MCU zu einer multipointfähigen Anlage erweitert werden. Die von der SCOPIA Meeting Maschine her bekannte Nutzung des kostenlos auf PC und MAC lauffähigen «SCOPIA DESKTOP» Nutzung kann auch in einer eingeschränkten Form auf einer XT1000 eingerichtet werden:

Image by LifeSize

Die ausgezeichneten Lösungen von LifeSize, ein Unternehmensbereich von Logitech, bietet hochwertige HD- Videokonferenzen, vereinen aussergewöhnliche Qualität, Benutzer- und Administratorfreundlichkeit zu einem produktiven und lebensechten Erlebnis.
LifeSize® Express 220™ erweitert die Fähigkeiten des preisgekrönten LifeSize® Express™-Systems – ein erweitertes Full-HD-Videokommunikationssystem, das erschwinglich und skalierbar ist.

Vielseitige Angebote
All in One: Neu können Hard und Software inkl. Vollwartung in Miete (Leasing) Paketen angeboten werden («Flatrate all inklusive»).

Der Computer Arbeitsplatz – ein multifunktionales Sitzungszimmer
Webconferencing – Zusammenarbeit im Netz, ermöglicht Ihnen Dateien und Anwendungen gemeinsam mit Kollegen, Kunden und Partner zu nutzen, die sich an einem anderen Standort befinden. Ideal geeignet wie zum Beispiel: Schulungspräsentationen, Produktevorführungen, Brainstorming-Sitzungen, gemeinsame Bearbeitung von Dokumenten, Projektmeetings, Informationen von Analysten, Medien und Mitarbeitern.

Einmaliger Mehrpunkt-Videokonferenz-Service «Multipoint» = 3 oder mehr Teilnehmer
Mit dem Mulipoint- Videokonferenz Service können Sie sich mit beliebig vielen Partnern an beliebig vielen Standorten treffen – virtuell – versteht sich. Konkret bedeutet dies, dass alle Partner zum gewünschten Zeitpunkt miteinander verbunden sind. Sie sehen einander persönlich auf den Bildschirmen ihrer Konferenzmonitore, können in Echtzeit diskutieren und selbst Bilder, Charts oder Objekte zeigen und begutachten.

Videostreaming
Wollen Sie einen Event live senden, egal, wohin auf der Welt? Dann ist für diese und andere Motive das Easy to Stream eine optimale Umsetzung. Diese als Video- Streaming bezeichnete Übertragungstechnik bedeutet, dass Videodaten über ein Netzwerk, zum Beispiel das globale Internet, gesendet und in Echtzeit beim Empfänger wiedergegeben werden. Dadurch können Sie viel mehr Personen erreichen. Ein Grossteil von Kunden, vor allem Privatkunden, suchen im Internet nach einer geeigneten Firma für Ihre Aufträge. Dementsprechend gilt es vor allem für die mittleren und kleineren Unternehmen mit einem ansprechenden Webauftritt mögliche Kunden zu überzeugen. Durch den Gehalt und die Wirkung von bewegten und vertonten Bildern eignet sich Easy to Stream für die verschiedensten Kommunikationsaufgaben. Dabei machen Sie sich den Vorteil zu Nutze, dass Sie via Internet weltweit und zeitgleich alle relevanten Zielgruppen erreichen. Easy to Stream wird damit zum attraktiven Instrument für eine ganze Reihe von Massnahmen.

Die Newtag GmbH bietet Gesamtlösungen, die vom Einzelplatz bis zur Realisierung von kompletten Netzwerken an. Dazu gehört eine umfassende Beratung, die die verschiedenen Möglichkeiten der Modelle aufzeigt und nach Wunsch auch eine produktunabhängige Evaluation der Hardund Software umfasst. Bereits vorhandene Präsentationsgeräte werden nach Möglichkeit in eine Lösung integriert. Für einen speziellen Anlass können temporäre Installationen auch stunden- oder tageweise gemietet werden.

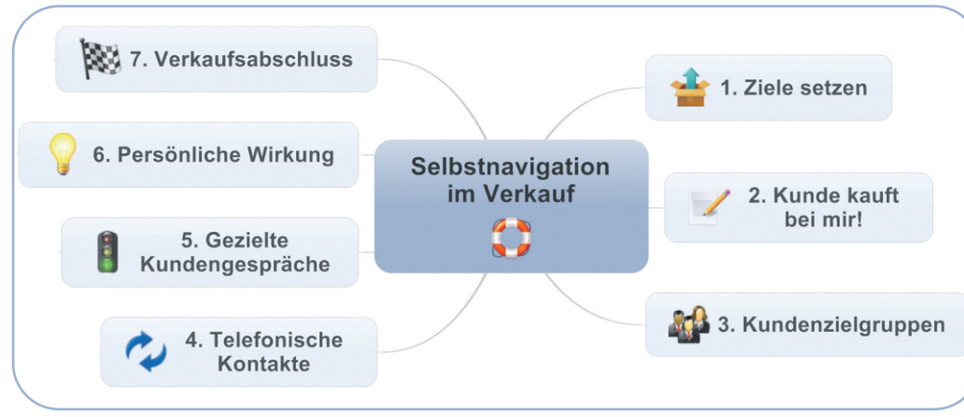
Als Third Party Partner von Swisscom und Dank der Zusammenarbeit mit LifeSize und Radvision findet Newtag GmbH für jede Firma und jeden Anlass die optimale Lösung.

NEWTAG GmbH
Walenbüchelstrasse 1, 9000 St. Gallen
info@newtag.ch, www.newtag.ch

Selbstnavigation im Verkauf

Potenzialentfaltung durch Selbststeuerung

Ein gutes Navigationsgerät ist eine sehr effiziente Hilfe um ein Ziel zu erreichen. Es spart Zeit und Nerven. Voraussetzung ist aber, dass man das richtige Ziel wählt und eingibt. Im Verkauf haben wir es mit Situationen zu tun, die weit dynamischer sind, als nur ein Ziel von A nach B einzugeben und anzufahren.



So kann sich z.B. im Jahresverlauf das Ziel verändern, was eine flexible Anpassung erfordert. Dazu gehört, eine Standortbestimmung bei den eigenen Zeit- und Energieressourcen vorzunehmen. Damit ist eine Fokussierung auf die wesentlichen Kernbereiche im Verkauf möglich. Dies führt zu einem konzentrierteren und effektiveren Vorgehen und damit auch zu besseren Resultaten. In der Folge werden daher sieben Kernbereiche im Verkauf behandelt, die für die Navigation wichtig sind.

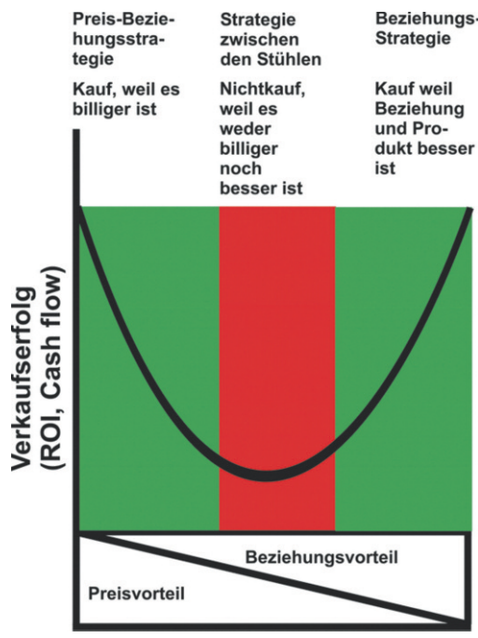
1. Verkaufsziele setzen

Im Verkauf sind die Ziele sehr oft vorgegeben, und es ist nicht immer leicht, diese Ziele einfach anzunehmen. Dabei kommt es auch sehr darauf an, wie die Ziele kommuniziert werden z.B. vom Vorgesetzten zum Verkaufsmitarbeiter. Neben der Zielklarheit (SMART: Spezifisch, Messbar, Annehmbar, Realisierbar und Terminiert) ist der eigene Umgang mit vorgegebenen Zielen matchentscheidend. Es ist gar nicht hilfreich, wenn man seine Energie vorwiegend darauf verwendet, um Gründe dafür zu suchen, dass die Ziele nicht erreichbar sind. Vielmehr hilft es, an der eigenen Einstellung dazu zu arbeiten. Die grössten Hindernisse sind mit einer positiven inneren Einstellung überwindbar. Mit einer negativen inneren Einstellung werden die kleinsten Hindernisse zu einem unüberwindbaren Gebirge. Die folgenden 7 Punkte helfen beim Setzen und beim Umgehen mit den eigenen Zielen:

1. Denken Sie gross! Setze Sie sich herausfordernde und zugleich auch realistische Ziele.
2. Setzen Sie Zielenergien für sich ein. Grosse Ziele haben eine sehr starke – ja geradezu magische Anziehungskraft. Durch die tägliche Vorstellung des Ziels verstärken Sie diese Anziehungskraft und es erfüllt Sie mit Energie.
3. Visualisieren Sie Ihr Ziel. Die Visualisierung kann vor dem eigenen inneren Auge erfolgen. Sie kann aber auch ein Symbol (z.B. Drehmomentschlüssel, Goldmünze, Banknote etc.) oder ein Bild sein.
4. Belohnen Sie sich für erreichte Zwischenresultate. Gönnen Sie sich etwas z.B. ein Nachtessen, ein verlängertes Wochenende.
5. Arbeiten Sie mit jemandem zusammen z.B. Chef, Freund, Coach, Mentor etc. Pflegen Sie den Dialog mit der Person Ihres Vertrauens. Wenn Sie gerade niemand dafür haben, können Sie sich mit der Frage behelfen: Was würde mir ein guter Ratgeber gerade jetzt empfehlen zu tun?
6. Setzen Sie es im Alltag um, d.h. täglich eine Bilanz machen. Was habe ich erreicht und wo kann ich mich noch weiter verbessern?
7. Bleiben Sie hartnäckig. Lassen Sie sich von Rückschlägen nicht entmutigen.

2. Kunde kauft bei mir

Die Frage, warum der Kunde bei mir kaufen soll, ist die wichtigste Frage, die im Verkauf gestellt werden kann. Im Wesentlichen gibt es zwei Antworten darauf, wie es hier grafisch dargestellt ist:



Daraus ergeben sich im Prinzip zwei mögliche Verkaufsstrategien, nämlich den Verkauf über den Preis oder den Verkauf über das bessere Produkt und die Beziehung. Für die meisten Verkaufssituationen resultiert daraus der Verkauf über eine Beziehung.

Mit anderen Worten, für alle, die nicht über den billigsten Preis verkaufen können oder wollen ist die Schaffung einer besonderen Beziehung zum Kunden sehr wichtig. Dies kann in Form einer kompetenteren Beratung und Lösungsfindung erfolgen. Neben dem sachlichen Aspekt überwiegt dabei der emotionale Aspekt bei weitem.

Wie schaffe ich Beziehungsdifferenz? Durch grösseres Engagement als meine Mitwettbewerber und durch die permanente Arbeit an meiner positiven inneren Einstellung. Je persönlicher desto besser z.B. Geburtstagskarte statt Weihnachts-kalender. Sich Notizen machen über den Kunden und insbesondere seine Vorlieben, Hobbies etc. Weitere Punkte die helfen können sind z.B. Fragen an den Kunden:

- Was ist für Sie besonders wichtig bei dem Produkt?
- Wie sind Sie mit dem Produkt zufrieden?
- Was können wir noch besser machen?
- Kennen Sie unser Gesamtangebot?

3. Zielgruppen

Zielgruppen sind die Voraussetzung für eine effiziente Arbeit im Verkauf. Eine gute Verkaufsarbeit ist ohne Zielgruppeneinteilung nicht erzielbar. Gegen die Zielgruppeneinteilung wird oft aufgeführt, dass eine Unterteilung nicht machbar bzw. nicht sinnvoll sei. Das grösste Risiko ist jedoch keine klare bzw. gar keine Unterteilung zu haben. Natürlich besteht die Möglichkeit von Fehlern bzw. un-

scharfer Unterteilung bzw. Differenzierung. Dies ist jedoch ein unternehmerisches Risiko, das eingegangen werden muss. Hier eine mögliche Einteilung in Zielgruppen als Beispiel.

Zukunftsaussichten des Gastes / Heutige Gästebindung	Gast mit langfristigem Potenzial und guten Weiterempfehlungs-chancen VIP Gast	Durchschnittlicher Gast. Verhält sich wie der Durchschnitt Durchschnittlicher Gast	Gast mit geringen Zukunftschancen Unterdurchschnit-tlicher Gast
Stammgast	Strategisch wichtiger Gast	Guter Stammgast	Gast mit Wechselrisiko
Wechselgast	Potenziell wichtiger Gast	Potenzieller Stammgast	Nicht speziell zu bearbeitender Gast
Gast beim Mitwett-bewerber	Zu beobachtender möglicher Gast	Zu beobachtender möglicher Gast	Uninteressanter Gast

4. Telefonische Kontakte

Wie läuft es bei Ihnen mit den telefonischen Kundenkontakten? Können und wollen Sie sich in diesem Bereich verbessern? Heute erfolgen 50 % und mehr aller Geschäftskontakte über das Telefon. Der telefonische Kontakt ist für den ersten Eindruck und für das Image, das der Kunde von Ihrer Firma hat, sehr wichtig.

Zudem ist der telefonische Kundenkontakt ein sehr gutes Mittel für die Terminvereinbarung mit bestehenden und potenziellen Kunden. Dabei ist die Vorbereitung des Gespräches die halbe Miete. Sehr gut eignet sich dazu ein Script mit einen klaren Text, einfachen Sätzen und einer klaren Gesamtaussage. Nachfolgend die wesentlichen Erfolgsfaktoren beim Telefonieren:

5. Gezielte Kundengespräche

Gezielte Kundengespräche sind eine gute Mischung aus Vorbereitung und Improvisation. Es kommt zwar viel häufiger vor, dass Verkäufer – hier Lesende selbstverständlich ausgenommen – zu wenig als zu viel vorbereitet sind. Eine zu gute Vorbereitung kann aber auch das Gegenteil bewirken, nämlich dann, wenn der Kunde den Eindruck gewinnt, dass der Verkäufer stur nach Schema F vorgeht. Dies kann die Beziehung gefährden und das Vertrauen in die Kompetenz des Verkäufers und damit auch in die Qualität der angebotenen Produkte und Dienstleistungen beeinträchtigen. Ein gut vorbereitetes Kundengespräch umfasst daher z.B. folgende Punkte:

- Vorbereitung z.B. Unterlagen etc.
- Kontaktphase d.h. Begrüssung z.B. persönlich oder unpersönlich
- Bedarfsermittlung mit gezielter Fragetechnik
- Argumentation und Präsentation des Produktes
- Einwandbehandlung
- Preisverhandlung
- Abschluss
- Nacharbeit: Email, Telefon, weiteres Vorgehen etc.

6. Persönliche Wirkungsfaktoren

Punkte

1. Vorbereitung:
- Ansprechpartner, Zielpublikum
- Zeit und Zeiteinteilung
- Fachliche und emotionale Ansprache
2. Einstieg in die Präsentation beim Kunden:
- Positive Stimmung erzeugen
- Situationsbezogen beginnen z.B. auch mit Humor
- Anekdote bzw. selbsterlebte Geschichte
3. Nutzen:
- Was spricht den/die Kunden besonders an
- Warum ist unser Nutzen besser
- Spezifische Darlegung des Nutzens
4. Wirkungssteigerung:
- Visualisierung und Beispiele
- Wiederholung
- Nicht zu kurz und nicht zu lang
5. Hilfsmitteleinsatz:
- Angemessene Hilfsmittel wählen
- Vorher testen, damit es sicher klappt
- Ersatzlösung für Ausfall dabei haben
6. Umgang mit schwierigen Personen
- Vorbereitung auf die häufigsten Einwände
- Positive Reaktion vorbereiten und zeigen
7. Mentaler Faktor
- Positive Vorstellungen entwickeln
- Sich den Erfolg positiv vorstellen
- Sie können es lernen und Sie müssen es wollen
8. Abschluss
- Zusammenfassung wichtigster Punkte
- Aufforderung zur Tat bzw. Reaktion
- Vereinbarung weiteres Vorgehen

7. Verkaufsabschluss

Dos beim Abschluss:

1. Abschlussfrage «Können Sie jetzt unterschreiben?»
2. Kunde zögert – warten (mind. 20–30 Sekunden)
3. Anschliessend fragen, was überlegen Sie bzw. was lässt Sie zögern?
4. Zuhören…
5. Noch mal zurück auf die W-Frage bzw. zu den Zielen. Z.B. wenn ich Sie richtig verstanden habe, ist es für Sie wichtig, eine gute Lösung zu haben. Was fehlt noch?
6. Argumente wiederholen und vertiefen
7. Zusammenfassen
8. Erneut Abschlussfrage stellen
9. Bei neuen zögern noch mal zu Punkt 5 gehen
10. Abschliessen bzw. weiteres Vorgehen vereinbaren.

Don'ts beim Abschluss:

1. Zu spät fragen oder gar nicht
2. Zu früh fragen
3. Abschlusssignale nicht erkennen
4. Keine Vorbereitung – kein Leitfaden
5. Dem Kunden das erklären, was er nicht hören will und das nicht erklären, was er hören will
6. Falsche «mentale Software» z.B. wir sind zu teuer…
7. Keine Zusammenfassungen
8. Generell zu wenig Fragen (Was ist für Sie wichtig, wie kann ich Sie am besten informieren, wie viel Zeit haben wir und sind Sie mit dem Vorgehen einverstanden?)

Christian H. Fravi, 1956, lic.oec.et iur.HSG, selbständiger Trainer und Berater seit 1990.

Christian H. Fravi, Training und Beratung
Gaichtstrasse 30, 2512 Tüscherz
Tel. 079 611 42 69 oder 032 325 35 80
Fax 032 325 35 81
christian@fravi-training.ch
www.fravi-training.ch

Impulse für mehr Mitarbeiter-Motivation

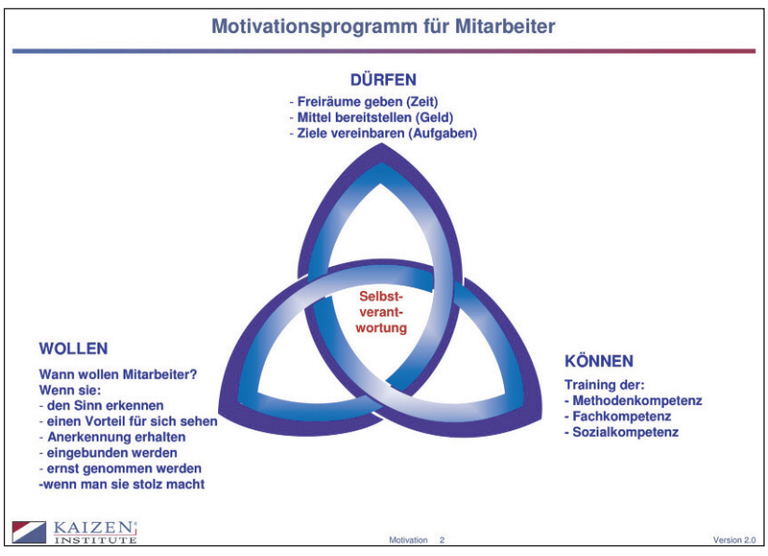
Kontinuierliche Verbesserung mit KAIZEN gelingt immer dann besonders gut, wenn alle Mitarbeiter in den Prozess mit eingebunden sind. Motivation spielt deshalb eine wesentliche Rolle für die erfolgreiche Optimierung der Abläufe im Unternehmen.

Gewohnheiten bestimmen unser Leben – auch das Arbeitsleben. Sicher kennen Sie das: Jeden Morgen werden die gleichen morgendlichen Rituale am Arbeitsplatz ausgeführt. Im Besprechungsraum sitzen oft dieselben Leute am selben Platz… Selbst wer neue Vorsätze hat, rutscht schnell wieder in alte Gewohnheiten, denn diese zählen zu den Konstanten im menschlichen Verhalten. Nun befinden wir uns aber in einer Ära des permanenten Wandels. Ständig ändern sich die Voraussetzungen und es müssen Veränderungen vorgenommen werden.

Wie man Veränderungsprozesse einleitet und erfolgreich umsetzt, wissen die Experten des KAIZEN Institutes. Denn sie begleiten Unternehmen täglich dabei, die Potenziale einer Veränderung optimal zu nutzen. KAIZEN, der Weg der kontinuierlichen Verbesserung, wird in Europa von vielen Firmen erfolgreich praktiziert. Was passiert also, wenn Menschen im KAIZEN-Prozess mit neuen, umwälzenden Ideen konfrontiert werden? Wenn neue Prozessabläufe implementiert und neue Team-Standards erstellt werden?

Dürfen, können, wollen

Bei der Einführung von solchen Neuerungen ist es unabdingbar, die Mitarbeiter von Anfang an zu motivieren, um die Perspektive zu verändern und neue Ideen und Methoden im Bewusstsein zu verankern. Motivation findet in dem Spannungsfeld von «dürfen – können – wollen» statt. An oberster Stelle steht hier das Dürfen. Dabei geht es nicht nur um die Erlaubnis, es geht auch um den Abbau betriebsinterner Hindernisse zur Entfaltung. Dem Mitarbeiter müssen zum Beispiel die notwendigen zeitlichen Freiräume eingeräumt werden (Zeit), die Mittel bereitgestellt (Geld) und es müssen die entsprechenden Ziele vereinbart werden (Aufgaben). An zweiter Stelle steht das Können. Damit der Mitarbeiter motiviert und selbstverantwortlich neue Aufgaben übernimmt und erfüllt, müssen ihm die erforderlichen Kenntnisse zur Verfügung stehen. Ein Training in Methoden-, Fach- und Sozialkompetenz ist dafür eine der Grundvoraussetzungen. Als dritter Aspekt folgt das Wollen. Hierbei ist es besonders wichtig zu wissen, wodurch Mitarbeiter motiviert werden: Sie müssen einen Sinn erkennen, den Vorteil für sich sehen, Anerkennung erhalten, ernst genommen werden sowie Stolz auf ihre Arbeit entwickeln.



Motivierte Mitarbeiter geben ihr Bestes

Wirksame Mitarbeitermotivation kann selbst langjährige Überzeugungen wandeln und Leidenschaft für eine Sache auslösen. Richtig motivierte Mitarbeiter sind von sich aus bereit, ihr Bestes zu geben, denn sie arbeiten aus einer inneren Überzeugung heraus und sind an einem guten Ergebnis und guter Qualität interessiert. Das KAIZEN Institute vermittelt seit Jahren die Methoden und die Philosophie von KAIZEN. Mitarbeiter-Motivation ist der Schlüssel für ein erfolgreiches Veränderungsmanagement. Wenn Sie mehr darüber erfahren wollen, kontaktieren Sie das KAIZEN Institute in Zug oder informieren Sie sich über das aktuelle KAIZEN Seminar-Angebot auf www.ch.kaizen.com.

Ihre Ansprechpartnerin: Alice Gisi
Tel. 041 725 42 81

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

Anzeigen

Eignungstests mit dem Expertensystem HR

Das Expertensystem HR ist eine speziell für die Personalauswahl und Potenzialanalyse entwickelte Version des Wiener Testsystems. Es verbindet wissenschaftlich abgesicherte Qualität mit benutzerfreundlicher Anwendung. Flexibel kann die Eignung für eine große Anzahl Berufe/Anforderungsprofile überprüft werden.
Nebst zwölf vordefinierten Berufsfeldern und drei Personalentwicklungsthemen stehen insgesamt 19 erfolgsrelevante Persönlichkeits- und Leistungsfaktoren zur Auswahl. Auch ein Vergleich der getesteten Kandidaten kann vorgenommen werden: Die praktische Rangreihung-Funktion zeigt auf einen Blick, welcher Bewerber am besten geeignet ist. Testen Sie uns!

Setzen Sie auf die Nr. 1!
SCHUHFRIED ist Weltmarktführer für computergestützte psychologische Diagnostik

SCHUHFRIED
passion for psychology

TÜV ÖSTERREICH ZERTIFIZIERT EN ISO 13485:2003 Zert.Nr.: E032RI
STAATLICHE AUSZEICHNUNG
CE

HRM Tools GmbH
René Anderegg
lic.oec.HSG / Geschäftsführer

HRM Tools GmbH
Breitfeldstrasse 9
CH-4702 Oensingen
www.hrm-tools.ch
Tel +41 (0)62 544 71 44
Fax +41 (0)62 544 71 45
info@hrm-tools.ch

... Ihr SCHUHFRIED-Partner in der Schweiz

Die eigene Firma – das Ziel von vielen aktiven Personen

3-Tageskurs für eine erfolgreiche Geschäftsgründung und Führung

Bereits über 1'000 Personen haben den Workshop «Ich mache mich selbstständig!» besucht. Alle mit dem Ziel, sich den Lebenstraum zu erfüllen: selber Chef sein! Sehr viele Kursteilnehmer haben es auch geschafft den eigenen Betrieb zu gründen und erfolgreich zu führen. Je mehr unternehmerisches Wissen und Erfahrung bei der Firmengründung vorhanden ist – desto grösser sind die Erfolgschancen! Bisher war es sehr aufwändig sich als Neuunternehmer diese positiven Voraussetzungen selbst zu schaffen.

Ganz aktuell bietet eine wirklichkeitsnahe Ausbildung jetzt die einmalige Chance realistisch zu erfahren, wie eine Firma gegründet und erfolgreich über die ersten 3 bis 5 Geschäftsjahre geführt wird. Die Basis bildet eine bewährte Unterlagen sowie der Business Plan mit der eigenen Geschäftsidee. Und spannend bleibt es über die gesamte Geschäftstätigkeit: Werden Sie Ihre Budgetzahlen erreichen? Haben Sie die richtige Preisstrategie und richtig kalkuliert? Im Workshop lernen Sie planen, entscheiden, die Entscheidungen durchzusetzen und zu kontrollieren. Wie im wirklichen wirtschaftlichen Umfeld.

Der Kurs bietet auch eine ausgezeichnete Einführung in betriebswirtschaftliches Denken und Teamarbeit.

Der 3-tägige Workshop, findet jeweils Samstags an der Berufsschule Aarau am 19. / 26. November und 3. Dezember 2011 statt. Weitere Informationen und das aktuelle Programm finden Sie auf www.start-net.ch.
Unverbindliche Auskunft erteilt auch: 056 426 70 49.

Walter Cadosch, Partner start-net gmbh

start-net gmbh
Rummelring 35
5610 Wohlen
info@start-net.ch

Anzeigen

Ihr externes Personalbüro®

...das sind wir im wahrsten Sinne des Wortes,

denn wir arbeiten kundenbezogen, was uns erlaubt, Ihre Bedürfnisse an Fach- und Führungskräften optimal abzudecken. Als Ihr externes Personalbüro sind wir für Sie im gesamten personellen Bereich auf Mandatsbasis tätig. Unsere Dienstleistungen umfassen

- **aktive und gezielte Mitarbeitersuche und -selektion**
- **Personalwesen im Oursourcing für kleine und mittlere Unternehmen**
- **Personalcoaching und/ oder Outplacement-beratung**

Sie delegieren uns Ihre Personalprobleme, wir liefern Ihnen Entscheidungsgrundlagen.

Wir freuen uns darauf, Sie unterstützen zu dürfen. Rufen Sie uns an!

www.ihrexternespersonalbuero.ch
Evelina Künzli ✆ +41 44 251 15 44 Muriel Zahn ✆ +41 44 250 41 41

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

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

Musik öffnet Türen und verbindet Menschen

MusicResourcing – Teamentwicklung und Coaching mit musikalischen Mitteln

Reto Jäger und Manuel Oertli

Im Trommeln und Singen mit Teams steckt ein spannendes und wirkungsvolles Potenzial. Deren Einsatzmöglichkeiten in Teamentwicklung und Coaching sind vielfältig und gründlich erprobt. Als interaktive und nonverbale Kommunikationsformen stellen sie eine willkommene Alternative zu den bekannten Methoden dar.

Es ist nicht neu, dass Musik bei bestimmten Situationen und Handlungen gezielt eingesetzt wird. Stimme, Rhythmus und Klang stellen uralte, archaische ‹Werkzeuge› dar, welche seit Menschengedenken eine zentrale Rolle spielen in Zeremonien, Gemeinschaftserlebnissen und traditionellem Brauchtum. Dies tun sie auch heute noch. Die *moderne Musikpsychologie* und die *Musikmedizin* wurzeln in diesem Wissen und entwickeln es permanent weiter. Für die Personal- und Teamentwicklung ergeben sich daraus interessante Ansätze.

MusicResourcing ist ein Konzept, welches aus einer Kombination von Methoden aus der Personalentwicklung, dem Coaching, der modernen Musikpädagogik und -therapie entstanden ist. Es ist in den letzten 10 Jahren in unterschiedlichen Teams aus Schulen, soziale Institutionen, KMU, öffentlichen und privaten Grossfirmen ständig weiterentwickelt worden.
Folgende *Ziele* stehen dabei im Vordergrund:
1. Stärkung der persönlichen Ressourcen jedes einzelnen Teammitgliedes.
2. Verbesserung des sozialen Klimas und der Kommunikation.
Beide Ziele wirken positiv auf den *Teamgeist* und steigern die *Motivation* für kreative Zusammenarbeit.

Die meistens hoch spezialisierten Teammitglieder verwandeln sich schnell in Musikerinnen und Musiker, welche zu einem ‹Chor› oder ‹Orchester› zusammenfinden. Sie erleben auf spielerische und lustvolle Weise, was es heisst, aufeinander zu hören und einander gegenseitig im musikalischen Spiel zu unterstützen. Es geht um den *teameigenen Groove*, welcher erfahrungsgemäss überraschend gut klingt und zu mehr Mut anspornt. So kommt es vor, dass plötzlich jemand anders als üblich ‹den Ton angibt›. Es ist durchaus akzeptiert, auch einmal ‹taktlos› zu sein. Der Chef darf das Spiel der ‹ersten Geige› anderen überlassen, und wer nach ‹wessen (Samba-) Pfeife tanzt›, muss erst noch geklärt werden. Am Ende steht ein firmeninternes ‹Konzert›, welches hörbar und hautnah erlebbar macht, dass es für einen harmonischen Gesamtklang sehr wohl auf jeden einzelnen ankommt.

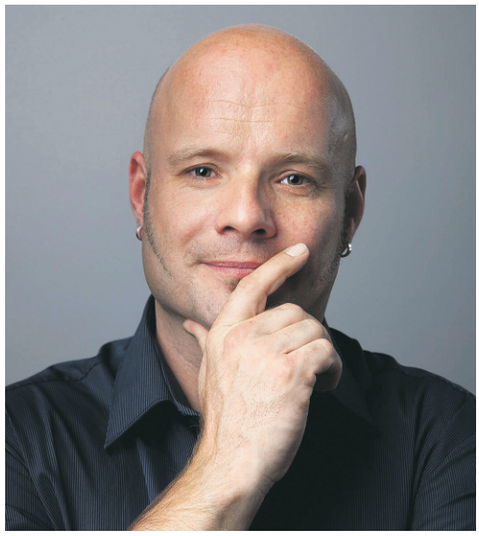
Wohl jedes Unternehmen wünscht sich, dass sich die Mitarbeitenden als Team verstehen und gerne und effizient miteinander kooperieren. Teamgeist und gute Teamarbeit entstehen aber nicht ‹einfach so›, sondern müssen aufgebaut und kultiviert werden. Hier setzt die Arbeit von MusicResourcing an.
Der oft kopf- und bildschirmlastige Arbeitsplatz wird spontan ausgetauscht gegen ein gemeinsames musikalisches Miteinander. Die zum Einsatz kommenden musikalischen Elemente bestehen im Wesentlichen aus den drei Komponenten *Rhythmus, Stimme und Bewegung*.
Das *rhythmische Spiel* auf Trommeln unterschiedlicher Herkunft, Rasseln, Hölzern, dem eigenen Körper, und leicht spielbaren Perkussionsinstrumenten verbindet und strukturiert.
Der leistungsfreie Ausdruck mit der eigenen *Stimme* und das mehrstimmige *Singen* wirken harmonisierend und gemeinschaftsbildend.
Das spielerische *Bewegen* mit dem ganzen Körper lockert auf und vitalisiert.
Musikalische Vorkenntnisse sind dabei keine erforderlich.

Die Einsatzmöglichkeiten für Musik in Teamentwicklung und Coching sind vielfältig. Ob Teambildungstag, Firmenfest, Event oder Ergänzung einer themenzentrierten Weiterbildung – in jedem Fall bietet MusicResourcing ein massgeschneidertes Konzept an, welches Ihre Firmenkultur um eine spannende und lohnenswerte Dimension bereichern kann.

MusicResourcing: www.mure.ch
info@mure.ch

Anzeigen

Ein Besuch in der Malwerkstatt Die farbige Welt des Marc Zimmermann



Marc Zimmermann

Die Malwerkstatt ist keine Malerwerkstatt und hat auch sonst nicht viel mit einem gewöhnlichen Malergeschäft zu tun. Hier gibt es keine grossen Arbeitstische oder Spritzkabinen. Diese Malwerkstatt existiert im Kopf, im Kopf von Marc Zimmermann, der sie vor mehr als 10 Jahren erdacht und damit ins Leben gerufen hat.

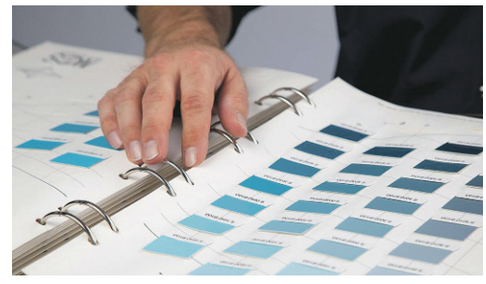
Mehr als anstreichen – werken und wirken!
Malwerkstatt ist der Name des Unternehmens von Marc Zimmermann und gleichzeitig auch der Ausdruck seiner Philosophie. Die Werkstatt als Wirkstätte, als Ort des Wirkens also. Und der kann, wie in der Baubranche üblich, an vielen Orten sein. Einmal ist es die Jugendstilvilla im eleganten Vorstadtquartier, dann die 5-Zimmer-Eigentumswohnung im Neubaugebiet, das nächste Mal das Vorstandszimmer im Industriebau (was angesichts der wahren Dimensionen des Raums durchaus eine sprachliche Untertreibung sein kann). Hier überall wirkt Marc Zimmermann mit seinem Team. Und wirken ist wirklich das passende Wort für das, was die Malwerkstatt tut.

Farbe bringt Wohlfühlgefühl
Farbe ist ein wunderbares Ding: So einfach und doch so schwer zu beherrschen. Marc Zimmermann kommt beim Thema Farbe ins Schwärmen. Wie sie fliesst oder wie sie riecht und was sie für eine Wirkung hat, auf die Psyche und den Raum. Er ist eben einer, der von seinem Handwerk etwas mehr versteht. Einer der nicht nur die Theorie, sondern auch die Praxis beherrscht. Er kann selbst Hand anlegen und sieht sich doch als Planer und Konzepter. Mit einfachen Mitteln eine Wohnsituation zu schaffen, die den Bedürfnissen – um nicht zu sagen den Träumen – seiner Kunden entspricht, das ist seine Berufung. Wie gross das Projekt ist, ist erst einmal Nebensache.

Meisterliche Mitarbeiter
Marc Zimmermann ist Malermeister mit Leib und Seele und seine Malwerkstatt sähe er am liebsten als reinen Meisterbetrieb der alten Schule, also als einen Betrieb der ausschliesslich Malermeister beschäftigt. Noch ist das nicht möglich – dafür verhalten sich alle Mitarbeiter auch ohne Meistertitel meisterhaft. Spezial-Projekte von Architekten oder privaten Bauherren sind genauso das Metier der Malwerkstatt wie die Wohnungsumgestaltung mit einem neuen Wandanstrich in Wohnzimmer, Gang und WC.

Den Farbfächer im Kopf
Marc Zimmermann ist sicher nicht das, was man sich gemeinhin unter einem Maler vorstellt. Der Anzug sitzt, der Backenbart ist mit dem Lineal gezogen, die grossen Hände sind gepflegt und sauber. Er sieht sich als Maler und mehr. Dafür hat er das fachliche Rüstzeug. Er ist eidg. dipl. Malermeister, Ing. BWL/SIM NDS, Farbberater, Konzepter und Ideengeber fürs Wohnen und Leben. Farbe ist bei ihm viel mehr als der Anstrich auf der Wand und das, ohne je auch nur im Ansatz «gschpürig» zu werden.

Erst wird geredet. Farbberatung ist ein kommunikatives Business. Farben müssen «erschnurret» werden, meint Zimmermann. Gemeinsames Blättern im Farbfächer ist ihm ein Gräuel. Den Farbfächer hat er intus, seine Leistung ist es, die Bedürfnisse und Ideen seiner Kunden auf die eine, die richtige Farbe zu bringen. Dann zückt er den Fächer und zeigt sie, die Farbe, die genau dem entspricht, worüber man eine Stunde geredet hat – als wäre sie schon immer da gewesen. Das ist Farbberatung nach seinem Gusto.



Der Bauhaus-Gedanke gelebt im 21. Jahrhundert
Genau so begeistert wie von Farben spricht Marc Zimmermann von Texturen und Oberflächen. Von den Geräuschen, die entstehen, wenn man die Oberfläche berührt, von der Streuung des Lichts, wenn man in spitzem Winkel darauf blickt. Nein, er ist wahrlich nicht ängstlich, wenn es darum geht, neue Möglichkeiten zu entdecken, wie ein Raum wohnlicher, praktischer oder repräsentativer werden kann. So kommen Tapeten zum Einsatz und mit den Gipsern pflegt er ein freundschaftliches Verhältnis. Das ist es wohl, was die Malwerkstatt von anderen Betrieben unterscheidet. Die Kunden merken es schnell. Die Koordination und die Zusammenarbeit auf der Baustelle funktionieren einfach etwas besser. Vielleicht kommt das aus dem grundsätzlichen Verständnis des Bauhaus-Gedankens, der bei Marc Zimmermann tief verwurzelt ist. Die Schule aus den Anfängen des 20. Jahrhunderts, die verschiedene Disziplinen vereint und unter einem gemeinsamen Dach für das gleiche Ziel arbeiten lässt. Umfassend und immer das Design vor Augen.

Umgesetzt auf die alltägliche Arbeit, fernab von Kunst und Museen, bedeutet das, dass die Gesamtleitung eines Projekts für die Malwerkstatt genau so dazugehört wie die handwerklich perfekte Umsetzung. Ja, Marc Zimmermann plant gerne – von ganz klein bis ganz gross und man merkt deutlich, dass das Funktionieren eines Plans ihm am Herzen liegt.

MALWERKSTATT

Die Malwerkstatt Partner GmbH
Bonstettenstrasse 6B, PF 756, 3000 Bern 9
Tel. 031 302 06 47, www.malwerkstatt.ch

Ganzheitliche Komfort- und Designhäuser, Marke Baufritz

Unsere Architekturlösungen verkörpern die Individualität der Kundenwünsche. Immer im Bewusstsein einer ganzheitlichen Planung, perfekten Ausführung als Generalunternehmen und optimierter Energie-Effizienz.

Das Ergebnis sind intensiv wahrnehmbare Wohn- und Lebensräume, in denen man spürt, zuhause zu sein. Ein einzigartiges Gesundheitskonzept garantiert unseren Kunden schadstofffreies Wohnen. Dafür stehen wir mit unserem Namen und liefern mit dem Baufritz Gebäude-Gesundheitszertifikat auch gerne den Beweis.

Nach dem einzigartigen Vorbild der Natur entstehen naturgesunde, baubiologisch perfekte Gebäudeplanungen ob für Privathäuser oder Gewerbegebäude.

Mit Begeisterung entwickeln wir neue kreative Designideen wie ein in den Aussenwänden integriertes Design-Regenfallrohr oder ein sich öffnendes Cabriodach.
Jede Planung erfüllt höchste Ansprüche an Klimaschutz, Energieeffizienz und Nachhaltigkeit und somit auch die Voraussetzung für eine Wertsteigerung Ihrer Immobilie.
Von der traditionllen Landhausvilla bis zur sachlich präzisen Bauhaus-Architektur.

Selbstverständlich in einer der modernsten Holzsystembau-Manufakturen Europas mit Einsatz von Naturstrom und Eigenstrom «atommüllfrei» produziert.

Gut für Mensch und Natur!
Mehr Traumhaus-Beispiele und Informationen finden Sie unter **www.baufritz-er.ch**.

Dietmar Spitz

Baufritz AG
Steghalten 6
3633 Amsoldingen-Thun
info@baufritz-er.ch
Tel. 033 341 10 00, Fax 033 341 10 03

Kompetente Beratung für Sie und unsere Umwelt

Marco Iten

ener G GmbH steht für kompetente Beratung von energieeffizienten Systemen im Bauwesen. Von der genauen Analyse, über die Beratung bis hin zur Begleitung der fachgerechten Umsetzung der einzelnen Massnahmen.

Wir verbinden traditionelles Bauwesen mit modernster Technik und werden höchsten Ansprüchen an Qualität gegenüber unserer Umwelt gerecht.

Ihre Liegenschaft liegt uns am Herzen
Wir beurteilen Ihre Liegenschaft nicht nur von aussen.
Folgende Punkte werden unter anderen berücksichtigt:
- Gebäudehülle
- Gebäudekonstruktion
- Energieerzeugung
- Energieverteilung
- Energieverbrauch
- Wasserverbrauch

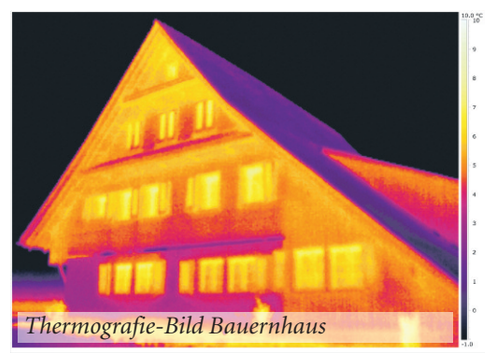
ener G – Ihr kompetenter Ansprechpartner
Zu Beginn jedes Projektes wird eine Standortbestimmung gemacht um den genauen Umfang zu evaluieren. Unsere Leistungen enden mit einem umfassenden Bericht. Sollten die empfohlenen Punkte zur Umsetzung kommen, wird eine Drittfirma involviert zur Ausführungsplanung und zur Umsetzung der Arbeiten. Auf Wunsch werden diese Arbeiten von uns begleitet.

Bauen Sie auf Spezialisten
ener G GmbH bietet Ihnen fachkundige und kompetente Beratung auf folgenden Gebieten:
- **Energieberatung**
- **Energiekonzepte**
- **Engineering HLKK**
- **Thermografie B/E/I**

Qualität wird bei uns hoch geschrieben. Wir arbeiten mit modernsten Hilfsmitteln und nach neuesten Normen und Gesetzen. Damit wir auf dem neuesten Stand der Technik sind und bleiben, bilden wir uns laufend weiter und gehören namhaften Vereinigungen an.

Philosophie
Das Thema Energie ist in der heutigen Zeit ein präsentes Thema es wird viel darüber diskutiert und philosophiert. Eine einheitliche Gebrauchsanweisung, wie wir mit unseren Ressourcen umgehen und diese einsetzen sollen, gibt es nicht. Aber eines ist klar, wir müssen lernen, diese mehr zu schätzen und optimal einzusetzen. Dies funktioniert nur mit einer nachhaltigen Sensibilisierung der Bevölkerung, Politik und Wirtschaft. Jedoch nur diskutieren und philosophieren bringt nicht viel, wir müssen dies auch aktiv umsetzen. Deshalb ist es unsere Philosophie, unsere Kunden optimal zu beraten und zu betreuen für einen optimalen und nachhaltigen Einsatz und Umgang mit unseren Energie-Ressourcen.

Wo und was ist Energie?
«Die Energie ist eine physikalische Grösse, die in allen Teilgebieten der Physik sowie in der Technik, der Chemie, der Biologie und der Wirtschaft eine zentrale Rolle spielt.
Viele einführende Texte definieren Energie in anschaulicher, allerdings nicht allgemeingültiger Form als Fähigkeit, mechanische Arbeit zu verrichten, Wärme abzugeben oder Licht auszusenden. In der technischen Thermodynamik wird die maximale Arbeit, die sie verrichten kann, als Energie bezeichnet. In der theoretischen Physik wird Energie als diejenige Grösse definiert, die aufgrund der Zeitinvarianz der Naturgesetze erhalten bleibt.
Energie ist nötig, um einen Körper zu beschleunigen oder um ihn entgegen einer Kraft zu bewegen, um eine Substanz zu erwärmen, um ein Gas zusammenzudrücken, um elektrischen Strom fliessen zu lassen oder um elektromagnetische Wellen abzustrahlen. Pflanzen, Tiere und Menschen benötigen Energie, um leben zu können. Energie benötigt man auch für den Betrieb von Computersystemen, für Telekommunikation und für jegliche wirtschaftliche Produktion.» (Quelle: Wikipedia)



Thermografie-Bild Bauernhaus

Einfach gesagt: Energie ist die Fähigkeit, Arbeit zu verrichten! …und Energie ist überall! Wir müssen Sie nur erkennen und optimal einsetzen. *Marco Iten*

Zur Person
- Dipl. Heizungsmonteur
- Dipl. Ingenieur FH Heizung-, Lüftung- und Klima
- Dipl. Wirtschaftsingenieur FH
- Thermograf EN473 – B/E/I

Marco Iten ist gelernter Heizungsmonteur und studierte am Abendtechnikum in Horw Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik. Zur Vertiefung in Fragen zur Wirtschaftlichkeit absolvierte er ein Nachdiplomstudium an der PHW in Zürich zum Wirtschaftsingenieur FH. Für eine optimale Beratung zertifizierte er sich im Weiteren als Thermograf nach EN 473 im Bereich Bau, Elektro und Industrie. Marco Iten besitzt dankt mehrjähriger Erfahrung mit verschiedensten Projekten ein breites Fachwissen.

Kontaktadresse
ener G GmbH
Alte Steinhauserstrasse 42
6330 Cham
Tel. 041 741 13 23
Fax 041 741 13 22
info@energmbh.ch
www.energmbh.ch

Endlich – ein Alarmsystem, das sieht, was geschieht.

Die Revolution der Alarmsystemtechnik heisst Videoalarmsystem VAS-XL, ist kabellos, batteriebetrieben und völlig unabhängig von einem Festanschluss dank Übermittlung über das GPRS Mobilfunknetz. Mit dem durchdachten Konzept wird erstmals Alarm mit «Sehen» kombiniert. Das heisst, dass nicht wie bisher nur eine rein digitale Alarmmeldung sondern auch ein 10-Sekunden-Video an die 24/7-Alarmzentrale übermittelt wird. So kann online überprüft werden, was Ursache ist und ob eine Intervention vor Ort erforderlich ist.

anlikeralarm®
mechanischer und elektronischer Einbruchschutz

Die Schweiz ist nicht mehr die sichere Insel mitten in Europa und Kleinkriminielle und Banden – teilweise organisiert aus dem Ausland – wissen mittlerweilen, wo es sich lohnt, Einbrüche, ja sogar komplette Einbruchtourneen vorzunehmen. Als Folge davon steigt das Bedürfnis an mehr Sicherheit im Privat- und Geschäftsbereich. Bis anhin beschränkte sich das Angebot auf Wachdienste, Videoüberwachungskameras und Alarmanlagen. Diese gängigen Systeme, teilweise verbunden zu einer 24/7-Alarmzentrale, stellen Kontrolle sicher und entscheiden über Interventionsbedarf. Andererseits generieren Fehlalarme unnötige Polizeieinsätze mit entsprechender Kostenfolge und lokale Videoaufzeichnungen ermöglichen die Auswertung erst nach der Straftat.

Sehen, verifizieren, reagieren

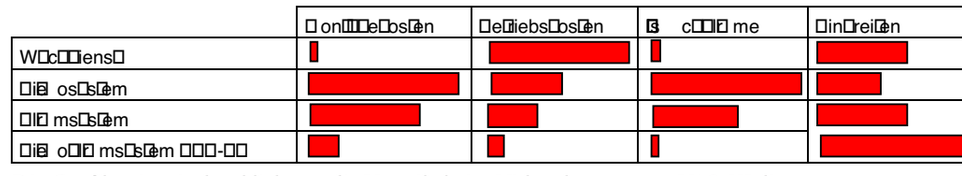
Glücklicherweise entwickelt sich parallel zur verstärkt auftretenden Kriminalität die Überwachungstechnik auf hohem Niveau. Mit dem absolut neuen und revolutionären Videoüberwachungssystem VAS-XL, dem intelligenten Mix aus Alarm und Videoüberwachung ist ein Rundumschutz für das Zuhause oder im Geschäft mit geringem Kostenaufwand möglich. Die sinnvolle Kombination der Überwachung von Innen- und Aussenbereichen hilft Einbruch, Überfall und weitere Schäden zu vermeiden.

Dank der genialen Technik des Videoalarmsystems VAS-XL ist ein sofortiges Erkennen der Situation und anschliessende Reaktion möglich. Denn bei Alarmauslösung wird eine 10-Sekunden dauernde Videobildsequenz in Echtzeit an die Alarmzentrale übermittelt. Handelt es sich dabei um einen Fehlalarm, so wird die Polizei nicht verständigt, und der Operateur kann das System gleich wieder scharf stellen. Liegt dagegen eine tatsächliche Alarmsituation vor, wird die Polizei unverzüglich aufgeboten und kann somit gezielt intervenieren. Und so funktioniert es: Sensor und Kamera sind in einer Einheit – kabellos und batteriebetrieben – untergebracht. Innerhalb eines Systems können bis zu 24 drahtlose rein batteriebetriebene Funkbewegungsmelderkameras betrieben werden. Montagekosten sind niedrig und erlauben eine flexible Änderung oder Ergänzung des Überwachungskonzepts. Die häufigsten Einsatzbereiche liegen bei Einfamilienhäusern, Wohnungen inkl. Ferienwohnungen, Kiosken, Verkaufsgeschäften, Büros, Tankstellen aber auch bei Objekten mit Schwerpunkt auf Aussenüberwachung wie z.B. Baustellen, Lagerplätzen, Bootsplätzen, Wohnwagen oder abgelegenen Liegenschaften.

Die Komponenten des Videoalarmsystem VAS-XL bestehend aus Alarmzentrale, 2-Weg-Funk-Bedienteil, 2-Weg-Funk-PIR Innenmelder. Bedienung mit Code, Badge oder Fernbedienung.

Das Videoalarmsystem VAS-XL ist erhältlich bei Anliker Alarm AG. Mehr Infos dazu unter www.anliker-alarm.ch/ vas-xl-videoalarmsystem.php *Roland Lendi*

Anliker Alarm AG
Albulastrasse 55
8048 Zürich
Tel. 041 435 31 31
info@anliker-alarm.ch
www.anliker-alarm.ch



Die Grafik zeigt eindrücklich, wo die Vorteile beim Videoalarmsystem VAS-XL liegen.

Feuchtigkeits-, Wasser- oder Brandschaden im Büro oder Archiv?

Was geschieht, wenn Ihr Archiv oder Ihre Büroräumlichkeiten mit allen wichtigen Dokumenten und geschäftlichen Unterlagen plötzlich im Wasser versinken oder von einem Brand in Mitleidenschaft gezogen werden? Sind alle Dokumente verloren? Gibt es eine Möglichkeit Akten des Tagesgeschäfts, der Rechtssicherheit oder Akten, die der Aufbewahrungsspflicht unterstehen, zu retten? Die Firma docusave kann mit Hilfe der Vakuumgefriertrocknung alle Ihre nassen Akten, Pläne und Fotos trocknen.

Jeder kann von einem Wasser- oder Brandschaden unerwartet betroffen werden. Vorbeugende Massnahmen sind daher genau so wichtig, wie im Ernstfall sofort richtig zu handeln, damit das Geschäft bald wieder im ordentlichen Rahmen weitergehen kann.

Der Ernstfall

Unternehmen können plötzlich mit diesen Themen konfrontiert werden, z.B. inmitten einer grossen Katastrophe stehen. Dabei kann der Schaden nicht nur durch ein Hochwasser entstanden sein. Geborstene Leitungen, eine Feuersbrunst mit schmutzigem Löschwasser, Verrussungen oder starken Geruchsemissionen durch den Rauch können einem Archiv zusetzen. Der Ernstfall kann aber auch schleichend, durch langanhaltende Feuchtigkeit entstehen und Sie werden mit verschimmeltem Archivmaterial konfrontiert. Genau in diesen Momenten kommt das gesamte Wissen der Firma docusave zum Tragen und hilft Ihnen, die wichtigen Akten zu retten, wieder zugänglich zu machen oder gesundheitliche Risiken für die Mitarbeitenden zu vermeiden.

Schutz des Archivs:
Vorbeugende Massnahmen treffen!

Damit Sie sich ein Bild davon machen können, hier einige wichtige Anhaltspunkte:

Optimale Klima- und Lagerbedingungen schaffen:
- Temperatur von 14–18°C und eine relative Luftfeuchtigkeit von 45–55%
- Speziell sensible Objekte wie Negative und Filmrollen aus Cellulosennitrat bestimmen (Achtung leicht entflammbar und selbstentzündlich)

Gefahren im Archiv analysieren:
- Kontrolle aller Leitungen, Möglichkeit von Rückstau
- Gefahrenpotential in der Umgebung abklären

Versicherungsfragen klären:
- Grad der Wiederherstellung festlegen und entsprechend versichern lassen
- Unterversicherung vermeiden

Notfallplan erstellen (minimal):
- Alle wichtigen Telefonnummern müssen zugänglich vorliegen (Feuerwehr, Polizei, Sanität, evtl. Kulturgüterschutz, Spezialisten)
- Vorgehen, Ablauf bei einem Schaden festlegen

Wasserschaden im Archiv – was jetzt?

Sofortmassnahmen

Informieren Sie die Versicherung und nehmen Sie sofort Kontakt mit docusave über die Notfalltelefonnummer 079 204 88 08 auf. Senden Sie uns ein paar Fotos vom Schaden, damit wir zusammen mit Ihnen wichtige Sofortmassnahmen einleiten können. Vermeiden Sie Schimmelpilzbildung durch Wärme und zu hohe Feuchtigkeit. Wenn Materialien in den Schaden involviert sind, welche zusammenkleben können wie beispielsweise Fotos, neutral geleimte Papiere oder Architekturpläne, warten sie mit dem Abpumpen des Wassers bis die Rettung und Sicherung des Bestandes organisiert ist. Das nasse Material muss nach Anleitung von docusave sofort eingefroren und damit gesichert werden. Im gefrorenen Zustand gibt es keine zusätzlichen Beschädigungen. Das Material wird im gefrorenen Zustand in der Vakuumgefriertrocknungsanlage getrocknet.

Weitere Hinweise dazu finden Sie auf unserer Homepage www.docusave.ch.

Wer ist docusave

Der Inhaber der Firma docusave, Guido Voser, ist Papierrestaurator und verfügt über langjährige Erfahrung im Archivbereich. Seit 1991 beschäftigt er sich mit der Vakuumgefriertrocknung von Papier. Entsprechend seinem Fachwissen und seiner langjährigen Erfahrung hat Guido Voser Methoden zur Rettung und Wiederherstellung von feuchtigkeits-, wasser-, und brandgeschädigten Dokumenten entwickelt. Für die Trocknung von nassem Papier hat Guido Voser eigene, transportable Vakuumgefriertrocknungsmaschinen konzipiert, die auf die Eigenschaften von Papier ausgerichtet sind. Über 1000 Schadenplätze hat er vor Ort betreut. Die Firma docusave hat ihren Sitz in Seftigen / BE, ist schweizweit und auch im Ausland tätig. Die Kunden sind Gemeinden- und öffentliche Verwaltungen, KMU, Banken, Archive, Bibliotheken, Museen und Privatpersonen.

Neben der Trocknung von nassem Material bietet die Firma docusave auch Dienstleistungen im präventiven Bereich an.

Ihr Partner für wasser- und brandgeschädigte Dokumente

Unsere Kompetenzen
- Beratung zu den vorbeugenden Massnahmen
- Soforthilfe bei einem Schadensfall
- Leitung der Bergung und Sicherung
- Vakuumgefriertrocknung von Dokumenten aller Art
- Sicherheitskonzepte für die Trocknung sensibler Daten
- Reinigung von verschlammtem oder verrusstem Archivmaterial
- Desinfektion des mit Schimmelpilz befallenen Material(e)s
- Geruchsneutralisierung
- Buchbinderische und restauratorische Nacharbeiten

docusave
PREVENTION PRODUCTION ENGINEERING

Guido Voser
Rebzelg 2
3662 Seftigen
Tel. 033 346 87 87
Fax 033 346 87 88
Mobile 079 204 88 08
info@docusave.ch
www.docusave.ch

Sicherheitstechnische Dienstleistungen

Energieeinsparung / Energieeffizienz

Organisation für Hotel – Restaurant – Bistro – Lounges in Flughäfen

Die STD GmbH erstellt für Firmen und Privat-Personen Massnahmenkataloge zur Energieeinsparung, sichtet vorhandene Unterlagen, prüft Energieverträge, berät bei Modernisierungen bei Neu- und Umplanungen und arbeitet zur Energieeffizienz Anlagensysteme aus und vieles mehr.

Die STD GmbH erstellt Bestandsaufnahmen
Aufnahme von Gebäuden und haustechnischen Anlagen
- Prüfung Energiebezug / -verbrauch (Wärme, Wasser, Strom)
  (Regelung, Bedienbarkeit)
- **Jährliche Optimierung von technischen Anlagen**
  Zustandsbericht, Wirtschaftlichkeit, Energieverwendung

Die Bauvorschriften zum Thema Energieverbrauch werden durch die Kantone abgestimmt. Wichtige Anliegen dazu sind Einsparungen im Energieverbrauch, Förderung alternativer Energiequellen und Beratung der Bürger zu Energiefragen.

Verbesserung der Nutzungsgrade bei den Energiewandlern
Zu diesem Bereich zählt neben konstruktiven Verbesserungen an Anlagen und Maschinen auch der Einsatz moderner und flexibler Regelungstechnik, Kraft-Wärme-Kopplung, u.v.m.

Heizung / Sanitär
- Wirtschaftlichkeit von Wärmeerzeugern in Bezug auf den Wärmebedarf / Warmwasserbereitung (Anlagengrösse und Bedarf) Isolierungen, Regelung, Stromverbrauch, WW-Temperaturen, Legionellenschaltung, Überprüfung der Wasserhärte, u.v.m.
- Einsatz erneuerbarer Energiesysteme in Bezug der örtlichen Verhältnisse

Elektro
- Feststellung und Abbau von Leistungsspitzen, Durchsicht vertraglicher und benötigter Leistung, Einsatz Fotovoltaik, Anlagen zum effektiven Energieeinsatz wie BHKW, Prüfung der Beleuchtungsstärken / Beleuchtungskörper

Beleuchtung
- Schaltung mittels helligkeitsabhängiger Steuerung, Allgemeinbeleuchtung nur als Grundbeleuchtung, u.v.m.
- Schaltung und Aufteilung Stromkreise Beleuchtung, Nachtstrom, Austausch Leuchtmittel, u.v.m.
- Möglichkeiten von Zu/Abschaltung über Maxima-Minima Steuerrungen, insbesondere bei Küchengeräten

Klima-Lüftungsanlagen
- Prüfung der minimalen / maximalen Luftleistung
- Festlegung der Betriebszeiten
- Prüfung der Kanalsysteme mit Regelung / Steuerung
- Vorschläge zur Reinigung Filter, Gitter, Kanäle, Ventilatoren
- Möglichkeit zur Wärmerückgewinnung
- Kontrolle von Ansaugöffnungen wegen Ansaugtemperatur, Staub usw., Trennung Raucher / Nichtraucher, u.v.m.

Küche
- Reinigung von Dunstabzugshauben, Lüftungsgittern, Filtern, Kanälen, Hygienereinigungen nach VDI 6022
- Regelung mit Festlegung notwendiger Betriebszeiten
- Möglichkeit Zuluft oder Abluft getrennt schalten zu können, u.v.m.

Kälte
- Beschickung von Kühlschränken und -zellen
- Kälteerzeugung
- Nutzung der Abwärme, Einbau von Verbundanlagen

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

Beratung und Unterstützung vor Ort
Wir sind Ingenieure, Techniker und weitere Spezialisten und Sie als Kunde haben immer nur einen Ansprechpartner.
Weitere Berichte: Brandschutz Ausgabe 12/2011.
Günther F. Ahlers, Dipl. Ing.(FH), www.stdgmbh.ch

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

Anzeigen

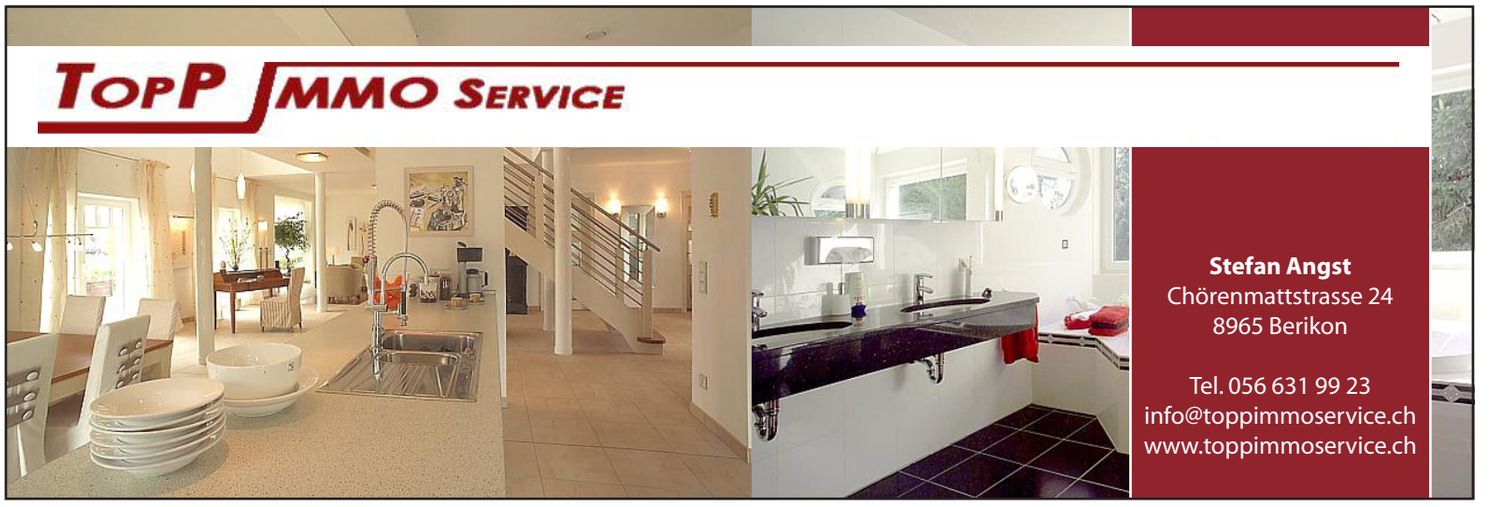
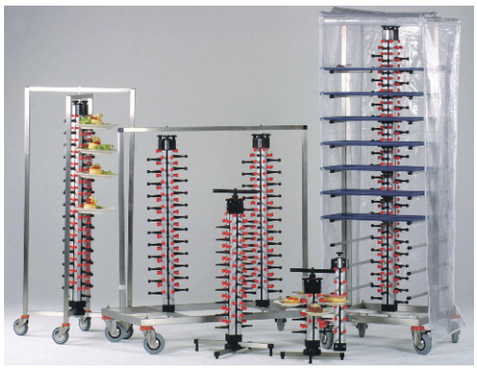
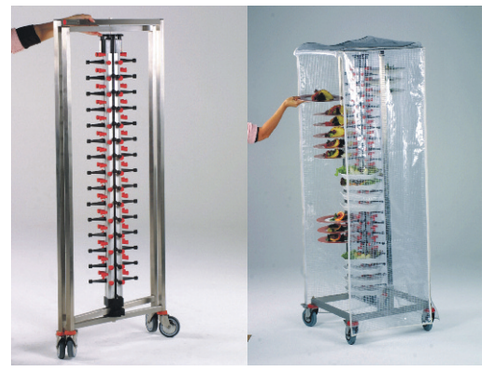


Plate Mate – Der original Tellerständer:
Effizienter Platzsparer

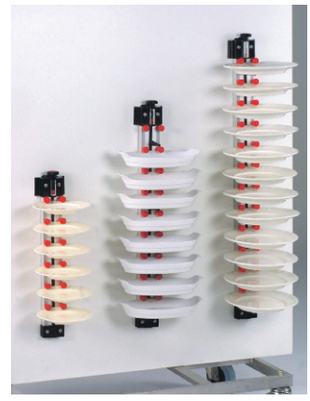




Das weltweit patentierte System von Plate Mate ermöglicht die effiziente Stappelung von Tellern und Platten. Diese können rund, viereckig oder oval sein und eine Höhe von bis zu 5 cm aufweisen; Plate Mate garantiert durch ein geniales System immer op-timalen Halt. Das Einstellen des Plate Mates geschieht einfach und manuell. Oben auf dem Tellerstapler befinden sich vier Einstellknöpfe. Durch Drehen kann die Höhe zwischen den roten und schwarzen Stützvorrichtungen eingestellt werden. So ist es möglich gleichzeitig vier verschiedene Schalen oder Teller in den Plate Mate zu platzieren. Das System ist zuverlässig, robust und äusserst vielseitig. Plate Mate ist das flexibelste Tellersystem auf dem Markt und bewährt sich weltweit auch unter schwierigsten Bedingungen.

Dank der vielzahl an Modellen und Grössen findet der Plate Mate Tellerständer überall Verwendung und benötigt nur wenig Raum.

Wandmodelle, Tischmodelle, fahrbare Modelle mit Rollen; speziell zu erwähnen sind die zusammenklappbare Modelle welche nach Gebrauch mit einem einfachen Handgriff zusammengelegt und platzsparend aufbewahrt werden können; ideal insbesondere für Catering-Betriebe. Zahlreiches Zubehör wie zum Beispiel Tablettstützen, Wandstützen, Schutzhauben oder die neue Thermohaube machen Plate Mate Tellerständer zum unentbehrlichen Helfer.



Die Vorteile liegen auf der Hand: Auf Plate Mate Tellerstapler können auf nur 0.7 m2 bis zu 168 Teller gestapelt werden. Das System ist effizient, zeitsparend, sehr leicht zu bedienen und für jeden Teller passend. Plate Mate Tellerständer sind durch die Verwendung von hochwertigen Materialien äusserst langlebig, leicht zu pflegen und entsprechen allen Hygieneanforderungen.

Plate Mate AG
Pilatusstrasse 32, 5630 Muri
Tel. 056 664 02 20, Fax 056 664 02 21
www.platemate.ch, info@platemate.ch

Anzeigen

PLATE MATE TM

Plate Mate Tellerständer
Das Orginal
www.platemate.ch – Tel. 056 664 02 20

RAMADA Hotels

Ihr attraktiver Tagungs- und Ferienpartner in der Schweiz

Buchen Sie Ihre Wunschdestination unter **www.ramada-treff.ch** oder direkt via E-Mail an:

christian.gottstein@ramada-treff.ch

Tel. 079 592 16 52

Profitieren Sie von den Sonderkonditionen für SKV-Mitglieder!

RAMADA

RAMADA PLAZA Basel**SUPERIOR**

Tagungshotel im Messeturm mit 1000 m² Seminarfläche

RAMADA Hotel Zürich City****

Businesshotel direkt gegenüber dem Stadion Letzigrund

RAMADA Hotel Solothurn****

Seminarmeile zusammen mit dem Palais Besenval und dem Landhaus

RAMADA Hotel Regina Titlis Engelberg****

Seminar- und Ferienhotel im Zentrum von Engelberg

TREFF HOTEL Sonnwendhof Engelberg***

kleines Ferienhotel mit familiärer Atmosphäre

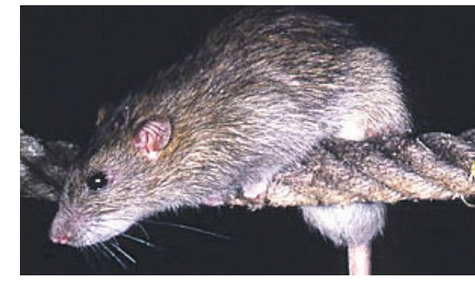
RAMADA Hotel La Palma au Lac Locarno****

Seminar- und Ferienhotel direkt am Lago Maggiore

RAMADA Hotel Arcadia Locarno****

familiäres Hotel für kleine und grosse Gäste direkt an der Promenade

Unerwünschte Gäste zu Besuch?



Geschäftsführer Ralph Stadler, Aussendienstleiter Manfred Stadler ist bei Kunden

Seit 17 Jahren dürfen wir diesen interessanten und abwechslungsreichen Beruf als Schädlingsbekämpfer, altdeutsch Kammerjäger, für Private, Gewerbe und Verwaltungen in der ganzen Deutschschweiz ausüben. Wir helfen bei Flohbefall, einer Ameiseninvasion, Fliegen, Motten, Kakerlaken, Bettwanzen, Wespen, Ratten, Mäuse, Marder, schlicht bei allem, was im Haus nicht sein darf. Einzige Voraussetzung, es hat 4 bis 8 Beine und entspricht dem Status Lästling oder Schädling.

Speziell im Herbst haben die Nager (Ratten, Mäuse) Umzugstermin. Sie dringen durch ungesicherte Fenster, Türen und Schächte ein. Auch eine 12m hohe Fassade ist kein Problem für die ausgezeichneten Kletterer.

Als Mitglied des Schweizerischen Schädlingsbekämpfer Verband VSS und staatlich Lizenzierte Schädlingsbekämpfer erstellen wir eine Befalls- und Bedarfsanalyse und finden mit dem Kunden die optimale Behandlungs- und Beseitigungsart des Problems. Das heisst, so schonend (für Umwelt und Portemonnaie), nachhaltig und effizient wie möglich. Dazu gehört natürlich auch unsere Beratung um einen Neubefall möglichst ausschliessen zu können.

Leider hält sich in der Bevölkerung hartnäckig das Gerücht, dass wenn Mann / Frau die Dienste eines Kammerjägers beanspruchen müssen, es aufgrund eigenen Verschuldens so ist. Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung können wir sagen, dass dies höchstens in 5 % der Fälle zutrifft, z.B. eine mittelgute Idee ist es, Essensreste im WC zu entsorgen oder Abfallsäcke auf dem Balkon zu lagern. Ratten und Mäuse finden dies nämlich eine ganz gute Idee.
Häufig allerdings haben wir das Gefühl, die Viecher werfen eine Münze und bei Kopf gehen sie ins Haus Nummer 5.
Sobald Sie in die Ferien gehen, einkaufen, sich Ware liefern lassen oder nur schon den Fuss vor die Türe setzen, kann ein unerwünschter Gast Sie heimsuchen.
Muss nicht, aber kann. Bisher haben wir aber in 90% aller Fälle einen gangbaren Weg für die anstehenden Probleme gefunden.
Unsere Fahrzeuge und Personal sind aus den oben erwähnten, aber meist nicht zutreffenden Vorurteilen nicht beschriftet.

Lassen Sie sich Ihr Wohnen nicht vermiesen und rufen Sie uns ungeniert an. Wir sind in Ihrer Nähe. Gratis Nr. 0800 808 807
www.kammerjäger.ch

Anzeigen

Lärm...? Stress...?

...verbessern Sie die Raumakustik
optimieren Sie die Raumgestaltung

KR

Akustik- & Raumdesign
- Akustikdeckensysteme
- Akustikstellwände
- Systemtrennwände

KR Decken- und Wandelemente GmbH
Luzernerstrasse 91, 5630 Muri
Tel 056 664 55 10, info@kr-schweiz.ch
www.kr-schweiz.ch

PORTOFREIE LIEFERUNGEN !
Jetzt profitieren.

Telefon(Gratis): 0800 188 999 | Fax 041 618 09 91

freecall24.ch

START Premium Papier | 75gm²

www.gostart.ch

Premium A4 Papier, hochweiss

Ab 200 Pack **4.25** pro Pack à 500 Blatt ☐ Stück

START ist Oekologisch:

18% weniger Holzverbrauch
14% weniger Wasserverbrauch
23% weniger Energieverbrauch

PORTOFREIE LIEFERUNGEN !

Ab 100 Pack **4.50** pro Pack à 500 Blatt ☐ Stück

Ab 25 Pack **4.70** pro Pack à 500 Blatt ☐ Stück

Ab 5 Pack **4.90** pro Pack à 500 Blatt ☐ Stück

Papier Universal

80g, weiss, ECF Universal, A4

Ab 200 Pack **3.30** pro Pack à 500 Blatt ☐ Stück

PORTOFREIE LIEFERUNGEN !

Ab 100 Pack **3.60** pro Pack à 500 Blatt ☐ Stück

Ab 25 Pack **3.95** pro Pack à 500 Blatt ☐ Stück

Ab 5 Pack **4.30** pro Pack à 500 Blatt ☐ Stück

Anfrage für:

WC-Papier ab 0.55 CHF/Rolle

Falthandtücher ab 8.42 CHF/tausend

Farbiges Papier ab 9.80 CHF/pack

A3 Papier ab 10.10 CHF/Pack

Bestellung per FAX: **041 618 09 91**

Grössere Mengen ? Fragen Sie uns an.

Firma: _____

Kontakt _____

Adresse: _____

PLZ/Ort: _____

Telefon: _____

EMail: _____

freecall24 ag | müliweg 2 | 6052 Hergiswil
Telefon 0800 188 999 | Fax 041 618 09 91

Alle Preise in CHF, exkl. MwSt, portofreie Lieferungen
Warenwert, Zahlung 30 Tage rein netto
Angebot gültig bis 31. 12. 2011

ECOSYS-Systeme beweisen, dass Produktivität und Rentabilität nicht zu Lasten der Umwelt gehen müssen. Denn dank des Einsatzes langlebiger Komponenten arbeiten sie aussergewöhnlich zuverlässig und garantieren dabei ressourcenschonende Wirtschaftlichkeit. Nicht nur die Umwelt, auch Sie profitieren von der einzigartigen ECOSYS-Technologie: sparsamster Verbrauch, geringe Emissionen, hervorragende Recyclingfähigkeit – und das bei erheblich weniger Abfall. Wenn Sie also ökologischer drucken und dabei nicht draufzahlen wollen, rechnen Sie mit uns.

KYOCERA. RECHNEN SIE MIT UNS.

KYOCERA MITA Europe B.V. Niederlassung Schweiz
Telefon +41 (0)44 908 49 49 – www.kyoceramita.ch
KYOCERA MITA Corporation
www.kyoceramita.com

THE NEW VALUE FRONTIER
KYOCERA

Ecosys

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 im Gegensatz bereits seit über 7 Jahren die fortschrittlichen Technologien 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 Dienstleis-tungen, was die Informatik an die Grenzen stossen lässt. Mit Hilfe des Cloud Computing können diese Grenzen gesprengt werden. Die Lösung von META10 DSP stellt dem Kunden seinen Desktop mit allen gewünschten Programmen, welche umfassend gemanagt werden, zur Verfügung. Der Kunde hat für alle IT Belangen nur einen Ansprechpartner. Arbeitsplätze können innerhalb von 24h zur Verfügung gestellt werden. Mit der zukunftsorientierten Architektur von META10 DSP sind die Kunden nicht weiter Informatik-Inseln, sondern profitieren vom grossem Leistungsumfang und den attraktiven Preisen der fortschrittlichen Cloud Computing Plattform. Die IT Kosten sind zu 100% budgetierbar. «Durch die ausgeklügelte Lösung von META10 können sich die Kunden zu 100% auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.»

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

META10

Erfolgreich durch die Etikettenwelt mit der Selfix AG

Die Selfix AG ist eine schweizerische Etikettendruckerei, spezialisiert in der Produktion von Selbstklebe- und Spezialetiketten. Selfix ist seit über 60 Jahren mit rund 40 Mitarbeitenden und zwei Standorten (ZH und GE) einer der führenden Anbieter für innovative Lösungen von Selbstklebe-Etiketten und beliefert alle Branchen der Wirtschaft.

Leistungen
Von der Bäckerei, über den Weinhändler und Logistikunternehmen bis zu Grossfirmen beliefert die Selfix AG jeden, inklusive vorangehender kompetenter und individueller Beratung.

Drucktechniken
Die Selfix produziert auf ihren neun Druckmaschinen Etiketten in verschiedenen Druckverfahren; wobei nebst dem Offsetdruck der Schwerpunkt im UV-, Buch- und Flexodruck liegt.
Die Etiketten können mit Folienprägungen, Reliefprägungen oder Laminaten veredelt werden.

Materialien, Klebstoffe, Produkte
Die Selfix verarbeitet eine Vielzahl von Materialien, wie Papier, PE, PP, PET, spezielle Verbunde, sowie Gold- und Silbermaterialien aus Papier und Kunststoff. Als Komplettanbieter in der Etikettenbranche hat sich die Selfix kontinuierlicher Innovation verschrieben: Neue Produkte wie Booklets, Wiederverschluss-Etiketten, bedruckte Folien, 3D-Etiketten, Sleeves, Sicherheits- und Erstöffnungsgarantie-Etiketten, sowie Etiketten mit Blindschrift oder Glitzereffekten erweitern ständig die Grenzen des Machbaren und Wünschbaren zugunsten der Kunden.

Qualität dank Erfahrung
Schnelligkeit, Flexibilität und Nähe zum Kunden gehören zu den Kernkompetenzen der Selfix AG. Dabei vereint sie langjähriges technologisches Know-how mit Umsetzungs- und konzeptioneller Kompetenz. Sie ist in der Lage, ihre Kunden umfassend zu beraten. Durch ihre langjährige Erfahrung und ihr qualifiziertes Personal weiss die Selfix, welche Bedürfnisse und Anforderungen an Etiketten und Klebstoffe gestellt werden. Die Kooperation mit Schweizer- und ausländischen Herstellern ermöglicht einen ausgewogenen Produktemix.

Einige Zahlen der Selfix AG
40 Mitarbeitende, 9 Druckmaschinen, 6000 vorhandene Stanzwerkzeuge, 180 verschiedene Selbstklebeverbunde, 2'000'000 m^2 Rohmaterialverbrauch pro Jahr. Durch eine Wärmerückgewinnungsanlage im Maschinenpark wird die Selfix der Forderung nach umweltschonender Produktion gerecht.
Die Selfix AG betreut mehr als 2500 Kunden aus allen Marktsegmenten. Zu nennen sind u.a. Kunden der Lebensmittelbranche, der Logistikbranche, aus dem Gross- und Detailhandel, der Elektronik, aus dem Pharmaziebereich und der Spitalbranche.

Zertifiziert nach ISO 9001:2008
Die Selfix AG ist mit dem Qualitätsmanagementsystem zertifiziert. Somit sind u. a. gleichbleibende Qualität, Kundenorientierung und kontinuierliche Verbesserungen gewährleistet.

Mitglied des Branchenverbandes FINAT
Die Selfix AG ist Mitglied des internationalen Verbandes der Etikettenhersteller (FINAT). Dies garantiert den Kontakt zur Branche und ermöglicht dadurch Know-how-Transfer und stetige Innovationen. *Nicole Rubin*

Anzeigen

selfix

Selfix AG
Industriestrasse 53
8112 Otelfingen
Tel. 044 308 66 88
Fax 044 308 66 99
www.selfix.com
info@selfix.com

Ihr Etiketten-Spezialist
www.selfix.com

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.

Als Mitglied im Schweizerischen KMU Verband können Sie bei zahlreichen Firmen Produkte & Dienstleistungen zu Spezial-Konditionen beziehen.

academics4business ag	8002	Zürich
Alpamare Bad Seedamm AG	8808	Pfäffikon
AMLine Office Concept AG	6343	Rotkreuz
APO NetCom AG	6052	Hergiswil
Atlantic Suisse AG	6052	Hergiswil
B.Peter Gebäudesystemtechnik	5224	Unterbözberg
Berufsbildungszentrum Dietikon	8953	Dietikon
Bitlis Music + Game Shop AG	8005	Zürich
Blue Tornado	4153	Reinach
CARDUN AG Führung & Kommunikation kostenlos	8402	Winterthur
CKP-Excellence GmbH	6313	Edlibach
Classei.ch kostenlos	6300	Zug
Comfortfloor AG	6221	Rickenbach
deltra Software GmbH	4617	Gunzgen
DEON	8180	Bülach
Desinova	6362	Stansstad
Digicomp Academy AG	8005	Zürich
dikay 51-swiss	8640	Rapperswil
dir-net gmbh	6300	Zug
Discountlens GmbH	8600	Dübendorf
Don Tabaco GmbH	8855	Wangen
EDI GmbH	6300	Zug
Energie Treff & Wellness Shop	6386	Wolfenschiessen
Extra Film AG	4132	Muttenz
fam office gmbh	6300	Zug
Fanti Soft Heiz	5034	Suhr
HardwareShop Ernst	8252	Schatt
Henke GmbH	8602	Wangen
Hotelcard AG	3600	Thun
Hygiene Technik WC Entkalkungs-Automaten	6301	Zug
Inkasso Organisation AG	6302	Zug
K+S Kappeler + Studerus AG	5001	Aarau
k-webs GmbH	4056	Basel
Logista EG AG	8957	Spreitenbach
MAF Zürich Consulting Group AG	8832	Wollerau

MMR Marketing & Management	6343	Rotkreuz
movecom AG	3186	Düdingen
Ott Informatik GmbH	9470	Buchs
Permanent Make-up	8474	Dinhard-Grüt
Predus AG	5036	Oberentfelden
Prografik, Jean-Pierre Heinzer	5512	Wohlenschwil
Ralph Rochau	5023	Biberstein
Residenza Invest AG	6343	Rotkreuz
ReverseSpeech.ch (Fit For Life GmbH)	9428	Walzenhausen
Richner - Sanitär Material AG	6010	Kriens 2
Schlüssel Mittl AG	8047	Zürich
Score Marketing	8712	Stäfa
Secoma Controlling-Systeme AG	5443	Niederrohrdorf
SHIRA Consulting AG	8810	Horgen
Sicherheitsberatungen Wyder	3177	Laupen
SNV Schweizerische Normen-Vereinigung	8400	Winterthur
SoleVitae Infrarottechnologie	8803	Rüschlikon ZH
Spirits & more	5406	Baden-Rütihof
Swissfarm-Adventures	6206	Neuenkirch
Swiss-Regio	9249	Algetshausen
TEC Thommen Engineering & Consulting GmbH	5620	Bremgarten
Technik am Bau AG	4665	Oftringen
Thergofit GmbH	7310	Bad Ragaz
TOKRA GmbH	6330	Cham
Treufin Reuter AG	8840	Einsiedeln
TREWA AG	9403	Goldach
TT Timeconsult Treuhand AG	4566	Kriegstetten
UB-office	8280	Kreuzlingen
VTF Treuhand	4127	Birsfelden
WebSites4u	6006	Luzern
Webuniverse Informatik	8715	Bollingen
WECO INKASSO AG	8070	Zürich
WEKA Business Media AG	8010	Zürich
Welcome hotels & restaurants	8302	Zürich
Zirkumflex AG	6330	Cham

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

Neue Impulse für Mahnwesen und Forderungsmanagement

Ralph Rochau

Dass ein gut organisiertes Reklamationsmanagement die Kundenbindung stärken kann, ist allgemein bekannt. Dass dies auch auf ein gut durchdachtes und von der Norm abweichendes Debitorenmanagement zutreffen kann, ist nicht mehr von der Hand zu weisen.

Gute Zahlungsmoral ist Vergangenheit. Auch wenn das durchschnittliche Zahlungsziel in der Schweiz immer noch einen Spitzenplatz in Europa einnimmt, kann schon ein grösserer Zahlungsausfall dafür sorgen, dass Ihre Liquidität leidet, Ihr Unternehmen in eine unangenehme Situation gerät.

Gerade KMU sind oft dem vollen Risiko ausgesetzt. Massnahmen zur Risikoabsicherung sind meist gar nicht oder nur beschränkt vorhanden. Das Einrichten eines Basis-Forderungsmanagement ist heute wichtiger denn je und für jeden KMU erschwinglich. Es ist an der Zeit, darüber nachzudenken und Massnahmen für ein professionelles Mahnwesen einzuleiten.

Viele Firmen haben erkannt, dass Mahnkorrespondenz durchleuchtet, auf den Kunden abgestimmt und nach Möglichkeit zu Ihrem Unternehmen passend gestaltet werden muss. Lösungen mit zahlungsgestörten Kunden findet man nur im persönlichen Kontakt. Ziel eines Mahnschreibens sollte also sein, den Kunden zur Zahlung oder, im Problemfall, zur Kontaktaufnahme zu bewegen. Eine schriftliche Mahnung sollte deshalb persönlich, positiv und ansprechend gestaltet werden. Computergenerierte Standardmahnungen beeindrucken heute niemanden mehr. Die Korrespondenz mit einem wirksamen Vorgehen im Mahnwesen zusammenzubringen, ist hier die Kunst.

So ist das telefonische Mahnwesen wohl unumstritten das effektivste Mittel um Aussenstände zu reduzieren und gegebenenfalls zeitnah mit dem Kunden Lösungswege zu finden. Die Erfolgsquote zu einer schnelleren Zahlung zu gelangen wird von Experten auf bis zu 80% geschätzt. Setzen Sie diesen Faktor ergänzend und effektiv ein.

Eine wichtige Voraussetzung ist jedoch, dass die Mitarbeitenden entsprechend geschult sind und keine Defizite in den nötigen Fachkenntnissen oder im Umgang mit dem säumigen Kunden bestehen. Die Grundlagen der Kommunikation, eine gute Vorbereitung und das ‹nötige Handwerkzeug› sollten gewährleisten, dass man dem Kunden selbstsicher, professionell, lösungsorientiert und kompetent als verlässlicher Partner begegnet.

Die Betreibung des Kunden oder die Übergabe der Forderung an ein Inkassobüro sollen die Ausnahme und nicht die Regel sein. Manchmal bleibt nur dieser Weg, um die Forderung zu retten. Mit Sicherheit geht damit aber eine Kundenbeziehung zu Ende. Stellen Sie sicher, dass in diesem Fall ein professionelles Inkasso durch einen verlässlichen Partner erfolgt.
Ihrem guten Ruf zuliebe.

Gerne unterstütze ich Sie mit schnell umsetzbaren und sofort wirksamen Methoden, Ihre unternehmenskritischen Bedürfnisse rund um Forderungen umzusetzen.

Sie haben die Wahl zwischen
» einer auf Sie zugeschnittenen Beratung, die sich unmittelbar in die Praxis umsetzen lässt.
» der organisatorischen Anpassungen und der Implementierung.
» der persönlichen Schulung Ihrer Mitarbeiter.

oder Sie entscheiden sich für eines der
» Seminare zur Verlustprävention, die Ihre Mitarbeiter inspirieren, informieren und motivieren.

Zusätzlich zu meinem Angebot steht Ihnen – von der Bonitätsprüfung, über die geeignete Kreditversicherung bis zum rechtlichen Inkasso – mein Netzwerk an starken Partnern mit Rat und Tat zur Seite.

Ihre Kontaktaufnahme per Email oder ein Besuch auf meiner Homepage ist der erste Schritt dazu. Ich freue mich auf Ihre Kontaktaufnahme. *Ralph Rochau*

Anzeigen

Neue Impulse für Ihr Unternehmen:

- mehr Liquidität
- bessere Kundenbeziehungen
- langfristiger und nachhaltiger Erfolg

Seminartermine 2012
‚Forderungsmanagement für KMU'
und
‚Telefonisches Mahnwesen'

Jetzt online anmelden!
www.ralphrochau.ch

RalphRochau
erfolgreich mahnen

Beratung - Training - Seminare

Ralph Rochau
Obernbergstrasse 23
5023 Biberstein
Tel. 062 827 06 24
info@ralphrochau.ch

Sind Sie zufrieden mit der Performance Ihrer Website?

Peter Krummenacher, Geschäftsführer k-webs

Angenommen, Sie haben bereits seit Jahren die gleiche Firmenwebsite und sind mit Ihrem Internetauftritt unzufrieden. Das Design ist von vorgestern, das Einpflegen neuer Inhalte gestaltet sich mühsam, und die Website ist schwerfällig zu bedienen. In diesem Fall ist es genau der richtige Zeitpunkt, um über ein zeitgemässes Content Management System, kurz CMS, nachzudenken.

Flexibel und erweiterbar: TYPO3

Ein CMS bietet ungeahnte Möglichkeiten beim Aufbau und der Pflege Ihres Internetauftritts. Das CMS TYPO3, welches weltweit hundert-tausendfach im Betrieb ist, bietet als Enterprise-Lösung alles, was zu einer modernen Webpräsenz dazugehört. Ob News, verschiedenste Medien, Online-Shops oder Kleinanzeigen – der Erweiterbarkeit sind nahezu keine Grenzen gesetzt. Denn: moderne CMS trennen Form und Funktion strikt – dies ist einer ihrer grossen Vorteile. Inhalt und Aussehen sind weitgehend unabhängig voneinander, das Aussehen der Website kann verändert werden, ohne dass Modifikationen am Inhalt vorgenommen werden müssen, oder andersherum. Dies ermöglicht maximale Flexibilität bei der Gestaltung Ihres Auftritts.

Einfache Bedienung

So mächtig TYPO3 auch sein mag, zur Bedienung reichen grundlegende Computerkenntnisse aus. Zwar erfordert auch ein CMS eine gewisse Einarbeitung, doch die damit zu erzielenden Resultate machen dies mehr als wett. Neue Seiten erstellen, die Navigation erweitern, Bilder und anderen Content online stellen – all dies geht mit TYPO3 leicht und effektiv von der Hand.

Kostengünstig

Als Open Source CMS ist TYPO3 äusserst kostengünstig. Open Source Systeme werden von einer grossen Entwicklergemeinde gepflegt, die kontinuierlich daran arbeitet, die Software zu verbessern und up-to-date zu halten. Open Source bedeutet auch, dass für die Anschaffung des CMS selbst keine Kosten anfallen. Ebenso entfallen etwaige monatliche oder jährliche Lizenzgebühren. Ein weiterer Vorteil von Open Source Software liegt darin, dass Sie auf einen grossen Pool qualifizierter Entwickler zurückgreifen können.

Von der Konzeption bis zur Umsetzung

Bei k-webs begleiten wir Sie durch den gesamten Prozess der Website-Entwicklung – von der ersten Idee bis zum Launch Ihrer Seite im www. Wir setzen auf Kommunikation und Kompetenz, um Sie genau dorthin zu begleiten, wo Sie hin wollen. Ihr Vertrauen ist uns wichtig – deshalb setzen wir alles daran, Sie bei der Entwicklung ständig up-to-date zu halten und Ihr Feedback einzuholen.

Zunächst erörtern wir mit Ihnen Ihre Vorstellungen und Wünsche. Was möchten Sie auf Ihrer Website präsentieren? Wie können Sie Ihre Kernkompetenzen am besten in Szene setzen? Was erwarten Ihre Kunden von Ihnen? Wichtige Fragen, die es bei der Konzeption einer neuen Internetpräsenz zu beachten gilt. Wenn das Grundgerüst steht, geht es ans Design, um Ihnen zu einem optisch ansprechenden Auftritt zu verhelfen. Wenn der passende Stil für Sie gefunden ist, geht es ans Eingemachte: die Programmierung. Sobald am Ende alles reibungslos funktioniert werden Sie geschult, und sind dann stolzer Besitzer einer neuen Internetpräsenz. Und wir sind glücklich, wieder einen zufriedenen Kunden mehr zu haben.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, und Sie sich selbst von den Vorzügen eines modernen Content Management Systems wie TYPO3 überzeugen möchten, dann zögern Sie nicht uns zu kontaktieren. Wir beraten Sie gerne! *Peter Krummenacher, www.k-webs.ch*

Anzeigen

Sind Sie zufrieden mit der Funktionalität und dem Design Ihrer Website?

Wir realisieren Ihren Internetauftritt – zeitgemäss gestaltet und optimal programmiert mit dem **flexiblen und kostengünstigen Content Management System** (CMS) **TYPO3**.

Profitieren Sie von unserer Erfahrung und bringen Sie Ihre Website auf den neuesten Stand, um sie in Zukunft jederzeit selbst **leicht** und **effektiv** pflegen zu können. Wir freuen uns auf Sie.

Profitieren Sie: k-webs schenkt Ihnen eine umfangreiche Erstberatung zu Ihrem Webauftritt – direkt bei Ihnen vor Ort!

- Wir kommen zu Ihnen
- Sie teilen uns mit, was Sie mit Ihrem Webauftritt erreichen möchten
- Wir analysieren den IST-Zustand Ihrer Unternehmens-Website
- Sie erhalten eine Empfehlung zum Vorgehen zu einem erfolgreichen Webauftritt auf Basis Ihrer aktuellen Situation.

Ein halber Tag nur für Sie – gratis. Wir freuen uns auf Ihre Einladung!

k|webs

k-webs GmbH
Internet-Consulting
St. Johanns-Vorstadt 3
CH-4056 Basel
Telefon +41 61 261 16 46
Fax +41 61 261 16 45
info@k-webs.ch

www.k-webs.ch

Ich will mehr! Schuhe, Schuhe und noch einmal Schuhe!

Sie leisten täglich Schwerstarbeit: unsere Füsse. Der filigran aufgebaute Fuss verfügt über eine komplexe Knochenstruktur und wenig Muskulatur, die verkümmert, je weniger wir laufen. Über die Sinne und Reflexe im Fuss sind wir in der Lage Reize aufzunehmen, die uns stimulieren und die uns gut tun. Sobald jedoch der Fuss im Schuh steckt, ist es rasch vorbei mit dem Wohlsein. Es drückt, schmerzt, kneift und fühlt sich unbehaglich an. Weil der Schuh schön ist, zum Outfit passt, der Mode oder einem Dresscode entspricht, muss er sein. Welcher Schuh passt zu welchem Look? Darf es ein ‹Budapester› zum Mini-Rock sein? Und wann dürfen Herren in Lackschuhen glänzen?

Diesen und weiteren Fragen zu den Themen Schuhe, Füsse und stilvolles Gehen stellten sich die Mitglieder des FSFM, Schweizerischer Fachverband für Farb-, Stil- und Imageberatung. Das Herbsttreffen für Mitglieder fand in Amriswil statt. Highlights waren ein professionell geleitetes Catwalk- und High-heel Training und die Führung in einer lokalen Schuhmanufaktur, deren hochwertige Qualitätsprodukte den schmalen Damenfuss im klassischen Stil beschuhen.

Schuhe passend zum Outfit

Sie heissen Budapester, Sling-Pump, Brogue, Sneaker, Peep-Toe, Ankle-Boot und, und, und… Sich stilvoll kleiden schliesst den Schuh mit ein. Welcher Schuh passt denn nun zu welchem Stil und zu welchem Outfit?

Klassisch

Damen und Herren die den klassischen Stil bevorzugen wählen Schuhe in Basisfarben; Schwarz, Dunkelblau, Dunkelbraun, dunkle Grautöne. Das Leder ist glatt, matt bis glänzend, hochwertig. Der Schuh ist idealerweise mit einem Kalbleder-Futter ausgestattet. Es besitzt die wunderbare Eigenschaft, viel Feuchtigkeit aufzunehmen und rasch wieder abzugeben. Die Sohle ist dunkel, stets gepflegt und der Schuh präsentiert sich schlicht, schnörkellos, edel. Der Absatz des Damenschuhs ist zwischen 1.5 und 7 cm hoch, unauffällig, dunkel oder im gleichen Material überzogen wie der Schuh selbst.

Die Sporty Trekking Version

Schnürbooties für Damen und Herren mit robuster Kautschuk-Profilsohle, breiten Steppnähten aus kontrastfarbenem Garn, gefertigt aus rauem pflanzlich gegerbten, leicht gefetteten Blankleder sind typisch für diesen Look. Hergestellt werden sie z. B. aus dem Leder der Narbenseite von Rinderhäuten, eingefasst und dekoriert mit Lamm- oder Kaninchenfell und ausgestattet mit rustikalen Ösen, Schnallen und breiten Riegeln oder Lederschuhbändern. Sie passen zu Jeans-, Cord- oder Tweedkleidung. Die feineren Ausführungen für Damen sind nach vorne konisch auslaufend und mit einem hohen Absatz oder sogar einer leichten Plateausohle ausgestattet.

Der Boy's Style oder Old School Fashion

Modebewusst profiliert sich die Dame im Herbst mit Lack-Budapestern. Diese trägt sie zu Flanell-Shorts oder bis zum Knöchel reichenden Hosen aus Cool Wool. Ein Muss sind karierte Kniestrümpfe im british-rombus-style, Checkerboard-, oder grau-blauem Schweden-Karo. Was in der weiblichen Modewelt ein starkes Attribut für diesen Fashion-Hit darstellt, ist im Modeolymp der Herren ein belastbarer Begleiter: Der Budapester, ursprünglich ein reiner Herrenschuh, ist wegen seiner insgesamt klobig wirkenden Form nicht für kleinere Männer geeignet, sondern ist ein idealer (da auch hohen Belastungen gewachsener) Schuh, der optisch gut an voluminösen und grossen Männern harmoniert. Lochverzierung und Zwienaht geben diesem Modell eine gewisse sportliche, ja teils rustikale Note.

Sind Sie neugierig auf weitere Stilthemen? www.fsfm.ch Ihre Nr. 1 in der Aus- und Weiterbildung in Farb-, Stil- und Imageberatung. Modul-Lehrgänge ab 2. Dez. 2011 oder 10. März 2012.

FSFM unteres Aebnit 11, 3150 Schwarzenburg, Tel. 031 901 28 09, info@fsfm.ch

Andrea Hamidi, PR

Anzeigen

RAMADA Hotel Zürich City – Ihr Businesshotel

Im Hotelneubau erwartet Sie unter anderem:

- ideale Lage direkt gegenüber dem Stadion Letzigrund
- freies WLAN im gesamten Hotel
- 3 Tagungsräume für bis zu 90 Personen
- 159 moderne Zimmer
- grosse Aussenterrasse und Smokers-Lounge

RAMADA ZÜRICH CITY

RAMADA Hotel Zürich City ****

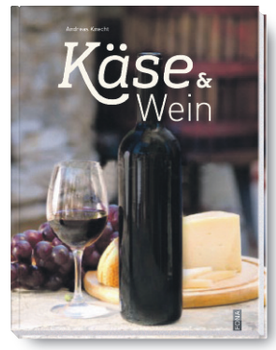
Postfach 1260
Badenerstrasse 537 | 8048 Zürich
Tel.: +41 (0)44 437 99 00
E-Mail: zuerich@ramada-treff.ch

www.ramada-treff.ch/zuerich

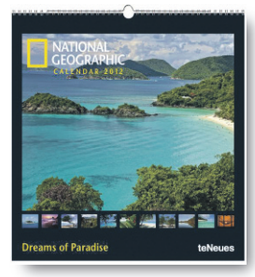
*Alle Preise inkl. MwSt. und ohne Gewähr.

Eine Geschichte der Welt in 100 Objekten
Neil MacGregor
C. H. Beck Verlag
EAN: 9783406621475
Preis: 53.90 CHF
In diesem Buch reisen wir zurück in der Zeit und über den Globus, um zu sehen wie Menschen in den vergangenen zwei Millionen Jahren unsere Welt gestaltet haben und von ihr geprägt wurden. Diese Geschichte wird ausschliesslich erzählt durch Dinge, die Menschen gemacht haben. Ein intellektuelles und ästhetisches Vergnügen von der ersten bis zur letzten Seite und eines der aussergewöhnlichsten historischen Bücher der letzten Jahre.

Käse & Wein
Armando Pipitone, Andreas Knecht
Fona Verlag AG
EAN: 9783037804551
Preis: 39.90 CHF
Käse und Wein, die perfekte Liaison. Die Literatur zu Käse ist übersichtlich geblieben. Insbesondere zu Wein-Käse-Kombinationen findet die Leserschaft auf dem Buchmarkt nur wenige Informationen. Das vorliegende Werk soll diese Lücke schliessen. Armando Pipitone, einer der wenigen Sommeliers der beide Sparten abdeckt – Wein und Käse – gibt zu jeder Käsespezialität Weinempfehlungen.



National Geographics 2012
teNeues Verlag
EAN: 9783832752262
Preis: 36.90 CHF
Dieser Kalender lädt zum Träumen ein und entführt Monat für Monat an die wohl paradiesischsten Orte der Welt! Türkisblaues Wasser, weisse Strände und saftig grüne Palmen der Karibik verzaubern ebenso wie verwunschene Wasserfälle und verborgene Seen inmitten eines Regenwaldes.



Switzerland – Die Schweiz im Grossformat
Robert Bösch
AS Verlag
EAN: 9783909111862
Preis: 98.00 CHF
Die Schweiz ist das Wasserschloss Europas. In den Alpen entspringen die grossen Flüsse des Kontinents. Alpen und Voralpen umfassen zwei Drittel des Landes. Wälder bedecken einen Drittel der gesamten Fläche und gestalten das Gesicht der Landschaft. Die Texte zu den grosszügig gestalteten Bildbeiträgen hat der renommierte Schweizer Schriftsteller Emil Zopfi verfasst.

Simon Ammann & Andreas Küttel
Marc Wälti
Fona Verlag AG
EAN: 9783037810347
Preis: 29.90 CHF
Kaum eine andere Geschichte aus der Welt des Sports bietet so viel spannenden Stoff wie die von Simon Ammann und Andreas Küttel. Ein unsichtbares Band scheint die Schicksale der beiden zu verbinden. Der Sport hat sie zusammengeführt und zu treuen Freunden gemacht, obwohl sie eigentlich Konkurrenten waren. Dieses Buch handelt von Überfliegern und von Menschen, die mit beiden Beinen auf dem Boden bleiben und in der Kombination Erstaunliches erreichen.

Porsche Design
Collection Rolf Heyne
EAN: 9783899105186
Preis: 99.00 CHF
40 Jahre Porsche Design. Das erste und einzige offizielle Buch. Die Geschichte einer der einflussreichsten Formensprachen der letzten vierzig Jahre – zu finden in zahllosen Alltagsgegenständen, in innovativen Konzeptstudien und als Porsche-Design-Produkte in Luxusgeschäften auf der ganzen Welt.

Anzeigen

Winterzauber
Geschenkideen von buch.ch

Mit mehr als 8 Mio. Artikeln bietet buch.ch neben Büchern, E-Books und Hörbüchern auch eine Riesenauswahl an DVDs, CDs, Games, Spielwaren, Papeterie und vielem mehr. Ganz bequem online bestellt – schnell und zuverlässig geliefert. Auf Wunsch auch mit kostenlosem Geschenkservice. www.buch.ch

15 Jahre buch.ch

Die Redaktion behält sich vor Leserbriefe zu kürzen. Zuschriften geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

Gedankengang zu den Sozialwerken «PK» und «AHV»!

Da fast täglich im Radio über unsere Sozialwerke diskutiert wird, vor allem über die Pensionskassen, dass diese grössten Teils eine Unterdeckung aufweisen, habe ich mir einige Gedanken gemacht, wie die AHV in Zukunft sicher finanziert werden könnte. Viele PK-Kassen verfügen kaum noch über 80% des Deckungsgrades, was sich sehr negativ auswirken wird. Die Folgen werden sein, dass die Renten und der Bezug für ein Eigenheim drastisch gekürzt werden müssen. Bankzinsen sind am Boden, bei den Aktien sind kaum noch Gewinne zu erzielen, was die ganze finanzielle Situation stark erschwert. Deshalb bekommt auch die AHV in Zukunft ihre Schwierigkeiten, und dies bereitet den Jungen grosse Sorgen!

Dem Beiblatt kann man entnehmen, ob es eventuell auch andere Möglichkeiten geben könnte, die AHV und PK sicher zu finanzieren? Sinnvoll wäre neue Varianten zu prüfen, als stetig zu jammern und dadurch junge Bürgerinnen und Bürger zu verunsichern. Die Prämien der AHV und PK zu erhöhen ist nicht eine optimale Lösung. Entzieht man der arbeitenden Bevölkerung sowie Firmen das Geld, fehlt es wiederum beim Konsum und Handel!

Ich erinnere mich, dass sich bei jeder AHV-Revision, seit es sie gibt (1948), bei der Index-Anpassung immer die gleichen Szenarien abspielten, dass die AHV nicht mehr gesichert sei!

Die AHV gibt es heute noch und ist finanziell sehr gesund. Wichtig ist, dass man sie nicht zerstört wie ALV- und IV-Versicherungen. Ich wünsche mir, dass viele Politiker darüber nachdenken und Lösungen suchen.

Werner Brauen

Weniger Steuern für KMU

Im 2009 gab es im Kanton Zürich erstmals mehr Konfessionslose als Reformierte oder Katholiken. Ein moderner Staat muss dem Rechnung tragen. Religionsgemeinschaften sollen sich wie andere Interessensgruppierungen selbst organisieren. Der Staat soll nicht dafür zuständig sein, deren Mitgliederbeiträge (Kirchensteuern) einzukassieren. Insbesondere die Zwangsbesteuerung von Firmen ist abzuschaffen. Alleine die Zürcher Unternehmen würden damit jährlich um 100 Millionen Franken entlastet.

Eine einseitige Parteiergreifung zugunsten der Landeskirchen aus Traditionsgründen ist ungerecht und steht einer freiheitlichen Gesellschaft schlecht an. Letztlich gewährleistet nur ein freier Wettbewerb der Ideen und Weltanschauungen die Glaubens- und Gewissensfreiheit wirklich.

Schweizweit werden 1,8 Milliarden Franken an Kirchensteuern eingezogen. Nur etwa 10% der Einnahmen fliessen in öffentliche und soziale Zwecke. Ganz nach dem Motto: Brot für Brüder, aber die Wurst bleibt bei uns.

Für eine Trennung von Staat und Kirche setzt sich die neu gegründete Partei der Konfessionslosen.ch ein. (Kanton Zürich / Liste 21)

Christian Frei
Gastro- und Bildungsunternehmer, Gossau ZH

Hat der Bundesrat und das Parlament zu schnell entschieden?

Die 4 Bundesrätinnen haben euphorisch bekannt gegeben, dass alle AKW bis spätestens 2034 vom Netz seien. Sie haben entschieden ohne genau zu wissen, ob das realistisch und durchführbar ist! Der Bundesrat und das Parlament haben entschieden, ohne vorher ein Konzept mit klaren Richtlinien vorzulegen, wie der Energieersatz erreicht werden kann!

Es entwickelte sich eine richtige AKW-Hysterie wegen der Katastrophe in Fukushima. Alle wollen die AKW abstellen!

Es wäre an der Zeit, dass der Bundesrat ein Machtwort spricht, damit endlich die Grimselstaumauer erhöht werden kann. Weiter soll er Bewilligungen zum Bau von weiteren Flusskraft-Werken, Solar- und Windenergie sowie Gaskraftwerke erteilen.

Die Wirtschaft, die Teile für die Alternativenergie produziert, muss unterstützt und gefördert werden.

Die Energiereserven und die Preisstabilität müssen sichergestellt sein, sonst haben Bundesrat und Parlament die Konsequenzen zu tragen.

Klare und strenge Richtlinien an die Umweltverbände vorgeben, damit weniger Einsprachen möglich sein werden.

Nun hoffen wir, dass in dieser Richtung etwas in Bewegung gesetzt wird.

Werner Brauen

WEKA Fachkongress

MWST-Kongress 2011

Sichere und optimierte Anwendung des neuen Mehrwertsteuergesetzes nach aktuellster Praxis.

MWSTG
Neue Fälle, aktuelle Praxis!

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/Reverse Charge Verfahren
- 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.
- Vorsteuerkürzungen

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
November		
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: 10 000 Ex
Onlineauflage: 25 000 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/S25 Alpamare, S3 Bernd S.,
S13 Aamon, S61 mapoli-photo, S63 MASP

Anzeigen

SWISS CHRISTMAS

Akrobatik ★ Schauspiel ★ Musik

Die Magie von Weihnachten erleben

17.11.2011 – 31.12.2011

Zürich-Oerlikon | Offene Rennbahn

www.swisschristmas.com

Hauptsponsor

RUNWAY MAGAZINE

Co-Sponsoren

Mercedes-Benz

MERBAGRETAIL.CH
MERCEDES-BENZ AUTOMOBIL AG

IMMO SCOUT 24

Sponsoren & Partner

Coca-Cola

CALANDA

BW Mode

>>Domis Heimlösung komplett

DETTLING & MARMOT VINS ET SPIRITUEUX

>> SYNERGETICS AG IN FORMatik

Medienpartner

SonntagsZeitung

ENERGY ZÜRICH

RadioCentral

Radio Zürisee

Vorverkauf

ticketportal

ticketcorner.ch