ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 10 • November 2013 • 7. Jahrg… Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Mit der Spezialbeilage: Geschenke

Schweizerischer KMU Verband
Dankbarkeit an unseren Staat 4/5
Unternehmertreffen 6–11

Gastro
Gastrofachmesse Basel 12/13

Rechtsberatung
Persönlichkeitsverletzung 17

Informatik / Social Media
IBM Cognos Express 18
Software Contest 2013 19
Ressourcen sparen 21
Ist E-Mail nun tot oder nicht? 22

Spezialbeilage
Geschenke

Finanzierung
Liquidität für KMU 25

Vorsorgeberatung
Profitipps zur Pensionierung 27

Veranstaltung
Corporate Health Convention 42
Swiss Handicap '13 43
Kalender: die neuen Termine 44

Wann haben Sie zum letzten Mal Ihren Kunden «Danke» gesagt?

GRENKE®

Ihr Spezialist für IT-Leasing!

Exklusiver Partner des Schweizerischen KMU Verbandes!

Während andere noch versuchen, mit dem Wettbewerb Schritt zu halten, sind Sie ihm längst voraus. Wo andere teure Investitionen in ihre IT leisten müssen, bleiben Sie flexibel und beweglich. Mit GRENKE haben Sie den Spezialisten für IT-Leasing an Ihrer Seite.

Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung und fordern Sie noch heute unter www.grenkeleasing.ch Informationen an. Alles weitere erledigen wir für Sie.

Wir freuen uns darauf von Ihnen zu hören.

GRENKELEASING AG · Schaffhauserstrasse 611 · 8052 Zürich
Telefon: +41 44 36560-00 · Telefax: +41 44 36560-11 · E-Mail: service@grenke.ch · Internet: www.grenkeleasing.ch

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Fast täglich erhalten wir Anfragen für unentgeltliche Rechtsauskünfte für verschiedene Themen im Businessbereich. Die Schweiz ist bekannt für Produktivität und Qualität. Aber in Sachen Service hat die Schweiz viel Nachholbedarf. Viele Unternehmen bieten Produkte und Dienstleistungen an, ohne genau zu definieren, in welchem Umfang die Serviceleistungen garantiert sind. Ein Beispiel: Darf die Swisscom einfach Telefonleitungen unterbrechen, wenn ausstehende Rechnungen aus früheren Monaten nicht beglichen, aber laufende Rechnungen überwiesen sind? Wer kontrolliert und verfügt diese Unterbrechungen? Eine Unterbrechung der Telefonanlage kann Verluste in grosser Höhe verursachen. Wer haftet für den Schaden? Fragen, die juristische Auskünfte nötig machen und abgeklärt werden müssen. Ein Sorry von der Swisscom ist oft die einzige Antwort auf solche Unterbrechungen. Der SKV kann Sie bei solchen und anderen Fragen durch Rechtsanwälte des Verbandes unterstützen.

Seien Sie vorsichtig mit dem Auftrag an Inkassofirmen. Steht die Abtretungen von Forderungen an ein Inkassobüro nicht explizit in Ihren Geschäftsbedingungen, ist der Kunde nicht verpflichtet, Gebühren an die Inkassofirma zu übernehmen. Sie haften für das Inkasso als Auftraggeber, was zusätzliche Kosten bedeuten können. Es gibt natürlich noch viele Themen in diesem Zusammenhang. Lassen Sie sich beraten. Vorerst aber steht das Weihnachtsgeschäft im Vordergrund. Wir haben für Sie in der Sonderbeilage in der Heftmitte einige Geschenkideen zusammengestellt und hoffen, dass Sie für Ihre Kunden das richtige finden. Wir wünschen Ihnen eine stressfreie Vorweihnachtszeit und weiterhin viel Erfolg.

Es grüsst Sie freundlich

Werner Rupp
Redaktions- & Verkaufsleitung
KMU Netzwerk Verlag GmbH

Passwort für die Ausgabe 10: Geschenke
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)

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

Inhaltsverzeichnis

Schweizerischer KMU Verband 4–5
Unternehmertreffen 6–11
Gastro 12–13
Mehrwertpartner 15
Rechtsberatung 17
Informatik / Social Media 18–22
Spezialbeilage Geschenke
Wirtschaft 23
Import-/Exportunterstützung 24
Finanzierung 25
Vorsorgeberatung 27
Strategie 28–30
Aus- und Weiterbildung 31
Kommunikation 32
Gesundheit 33–34
Coaching 35–37
Versicherung 38–39
Kunst & Design 41
Veranstaltung 42–44
Kalender/Impressum 45

Anzeigen

nuuweb Design
Webdesign, Shop Lösungen & Mobile Auftritte.
www.nuuweb.ch – Tel. 056 622 73 03

Wider die Steuervergrämtheit. Mehr Dankbarkeit an unseren Staat

Dr. Christoph Oesch, Leiter Verband Schweizerischer Steuerzahler/innen, Sektion des Schweizerischen KMU Verbandes

Steuervergrämtheit kann zu bösen Folgen führen: Nach- und sehr teure Strafsteuerverfahren. Wer seinen Namen und sein Image einmal verspielt hat, unterliegt öfters zahlreichen Revisionen mit den damit verbundenen unnötigen Kosten. Er tut gut daran sich gegen weitere Vorwürfe bestens zu dokumentieren. Steuerdelikte führen zudem öfters zu Streit zwischen Eltern/teil und Kind oder zwischen Kindern. Als Steuerberater empfehle ich aufzuräumen bevor der Fiskus dies im Nach- und Strafsteuerverfahren tut. Ab 1.1.2010 ist jedem Steuerpflichtigen die einmalige straffreie Selbstanzeige möglich. Dies gilt auch für juristische Personen.

Trotz gewisser Fehlleistungen des Staates täte es uns allen gut zu überlegen, was wir alles vom Staat Positives erhalten: Grundausbildung, Universitäten, Halten massiver Notvorräte nicht nur für Kriegs-zeiten sondern auch für Zeiten der Finanzkrise 1). Kriege werden längst nicht nur konventionell geführt, sondern z.B. als Währungskriege, dies um den anderen Staaten die Schulden anzuhängen und sich selber via Exportvorteile besser zu stellen 2). Damit die Staaten ihren Haushalt in Ordnung halten können, muss der ständigen Anspruchsinflation primär linker Kreise Einhalt geboten werden 3). Auch den Abzügen ist Einhalt zu gebieten. Auch der Nationale Finanzausgleich darf nicht überfordert werden, sowohl inner- wie interkantonaler Finanzausgleich sind zu Fehlausgaben motivierende, ungesunde Einrichtungen. Die Schweiz braucht reiche Leute und einen Mittelstand reiche Kantone und andere.

Sicher müssen auch die Politiker und Staatsangestellten ihre Aufgaben pflichtbewusst wahrnehmen, was sehr oft denn auch der Fall ist. Wer von uns ist ohne Fehler? Niemand. Trotzdem ist festzuhalten, dass Fehlentscheide zur Steuervergrämtheit beitragen können. Dies schadet mittel- bis langfristig aber nur dem/der Vergrämten. Die Politiker und Staatsangestellten tun gut daran in diesen Zeiten zwischen Nice to Have und Must Have Investitionen zu unterscheiden, nur Must Have Investitionen vorzunehmen und sich auf ihre Kernaufgaben zu konzentrieren. Ein schlanker Staat ist nach wie vor gefragt. Persönlich bin ich der Meinung, dass der Grippen momentan zu den Nice to Have Investitionen gehört, vielmehr plädiere ich dafür endlich mehr in die (ehemaligen) Stärken der Schweiz zu investieren: Praxisgerechte Ausbildungen, Innovationen. Was wir brauchen ist Grips zur möglichst positiven Meisterung der europäischen Schuldenkrise nicht primär den Grippen.

Nach Aussage mir persönlich nahestehender Politiker gehört dieser aber zu einer glaubwürden Armee und kann dann beschafft werden, wenn wir solide finanziert sind. Ich persönlich finde es problematisch die Staatsausgaben nach den ***provisorisch*** zu erwartenden Staatseinnahmen zu richten, vielmehr sollten diese gestützt auf die bereits vorhandenen Mittel erfolgen. Sonst muss wie in vielen Kantonen der Fall die Veranlagungspraxis in diesen Zeiten verschärft werden: Diskussionen von Rückstellungen, die zu den Schulden des Unternehmens gehören, auch wenn sie nicht genau beziffert werden können und deshalb als Rückstellungen gebildet werden, Ablehnen bisher über Jahrzehnte tolerierter Pauschalbeträge für gewisse Aufwendungen, die spätestens neu nur ab Beleg gebucht werden sollten.

Anzeigen

Steuerabendseminar: Was Klein- und Mittelbetriebe über Steuern wissen müssen
(3 Abende jeweils von 19.00 – 21.00, Seminarpreis 250.00, für Verbandsmitglieder 150.00)

- Steuerliche Abschlussgestaltung
- Vermögensanlage, Vorsorge, Liegenschaften und Steuern
- Wichtiges über die Mehrwert- und die Verrechnungssteuer

Swisshotel, Zug (6.11., 12.11. und 20.11.2013)
Tell, Gisikon (7.11., 13.11. und 21.11.2013)

Anmeldung an:
Verband Schweizerischer Steuerzahler-/innen, Sektion des Schweizerischen KMU Verbandes, Dr. C. Oesch, 6300 Zug
via christoph.oesch@kmuverband.ch, Tel. 041/ 720 00 85, Fax 041/ 720 00 86. Homepage: www.swisstaxpayersassociation.ch

Für Unternehmen gibt es zwei fatale Situationen: Illiquidität und mangelnde Rentabilität. Beide sind durch rechtzeitige Massnahmen wie Kriegskassenbildung 4), Businessplan 5), Budgets, prospektive Kapitalflussrechnungen, Serviceleistungen, Ausrichten des 5 Konzeptes zu vermeiden 6).

Auch selbst verschuldete Nach- und Strafsteuern können Unternehmen in Bedrängnis führen.

1) *Wittmann Walter, Superkrise, S. 205; einen Monat früher: Oesch Christoph, Binggeli Otto, Mit Strategie zum Betriebserfolg, 5. Auflage, 2012, S. 166f. (In der ersten Ausgabe 2007 warnten wir übrigens vor einer massiven Untereigenkapitalisierung der Banken, wenige davon sind Kasinos.)*

2) *James Rickards, Währungskrieg, Der Kampf um die montäre Weltherrschaft; Bofinger Peter, Deutschland braucht den Euro*

3) *Hörl Michael, Die Finanzkrise und die Gier der kleinen Leute*

4) *Rasch Michael, Die heimliche Enteignung, Vermögensanlage in der Krise, S. 185ff.*

5) *Dorizzi Franco, Der Businessplan; KMU-Stiftung Ratgeber Businessplan*

6) *Simon Hermann, 33 Sofortmassnahmen gegen die Krise, Wege für Ihr Unternehmen*

Mit Strategie zum Betriebserfolg

Dr. Christop Oesch studierte Betriebswirtschaft an der Universität St. Gallen und ist seit über 20 Jahren Unternehmen- und Steuerberater zahlreicher kleiner und mittlerer Unternehmen.

Mit seinen beiden Seminaren «Mit Strategie zum Betriebserfolg» und «Die besten Mitarbeiter gewinnen und halten» unterstützt er viele kleine und mittlere Unternehmen bei der Stärkung ihrer beiden wichtigsten Erfolgsfaktoren. Er begleitet seine Kunden auch durch schwierige Phasen der Betriebsführung. Dr. Christoph Oesch steht seinen Kunden auch bei ihren Jahreszielplanungen zum Erstellen und Aktualisieren ihres Businessplans (Strategie) zur Verfügung.

Die beiden Erfolgsfaktoren Strategie (Businessplan) und Gewinn und Halten sehr guter, motivierter MitarbeiterInnen sind der bestmögliche Garant Ihres Unternehmens selbst wirtschaftlich kritischere Zeiten erfolgreich zu meistern. Mit einer professionell erarbeiteten Strategie vermeiden Sie auch private Verantwortlichkeitsklagen gegen Sie als Verwaltungsrat eines Unternehmens.

Otto Binggeli wurde im Jahre 2008 in die Reihe der 100 besten deutschsprachigen Managementtrainer aufgenommen.
Als dipl. Verkaufsleiter ist er für die beiden Kapitel Supermotovierte Mitarbeiter einerseits und Sales, Marketing, Glamour andererseits verantwortlich.

Bevor er vollamtlich Managementtrainer in den Gebieten Mitarbeitermotivation und Verkauf wurde, war er viele Jahre im Bank- und Versicherungswesen sowie in der Pharmabranche als Verkaufsleiter und Mitglied der Geschäftsleitung tätig.

Preis: CHF 42.00

«Mit Strategie zum Betriebserfolg» ist beim KMU Verband erhältlich.
Bestellung unter 041 348 03 30 oder info@kmuverband.ch

Anzeigen

Unternehmertreffen Die neuen Termine

Auch 2014 führen wir zahlreiche Unternehmertreffen in allen Regionen der Deutschschweiz durch. Diese sind nicht vergleichbar mit Publikums- oder Gewerbemessen, da ausschliesslich aktive Unternehmerinnen und Unternehmer zu diesen Anlässen eingeladen werden.

Ziel dieser Anlässe ist die Vergrösserung des eigenen Netzwerkes und das Finden neuer Synergiepartner 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.

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 19.00 Uhr und enden um 22.30 Uhr. Aussteller haben die Möglichkeit, ab 17 Uhr mit dem Aufbau zu beginnen.

Monat	Datum	Ortschaft	Netzwerk
November	14.11.2013	Cham	netzwerk-zug.ch
März	27.03.2014	Rotkreuz	netzwerk-zug.ch
April	03.04.2014	Muri b. Bern	netzwerk-bern.ch
Mai	08.05.2014	Rorschach	netzwerk-sg.ch
	15.05.2014	Root	netzwerk-luzern.ch
	22.05.2014	Uitikon	netzwerk-zuerich.ch
Juni	26.06.2014	Thun	netzwerk-bern.ch
Juli	03.07.2014	Muttenz	netzwerk-basel.ch
August	28.08.2014	Winterthur	netzwerk-zuerich.ch
September	25.09.2014	Wettingen	netzwerk-ag.ch
Oktober	09.10.2014	Illnau	netzwerk-zuerich.ch
	16.10.2014	Solothurn	netzwerk-solothurn.ch
	23.10.2014	Jona	netzwerk-sg.ch
	30.10.2014	Cham	netzwerk-zug.ch

Weitere Infos zur Veranstaltung finden Sie auf den jeweiligen regionalen Plattformen sowie auf **www.kmuverband.ch**

Anzeigen

iba
BüroVersand
Gratis-Tel. 0800 82 82 82
E-Shop: www.iba.ch
Wir bringen einfach mehr Freude ins Büro
Wir liefern ausschliesslich an Industrie, Gewerbe, Dienstleistung, Handel und Verwaltung.

Als SKV-Mitglied sparen Sie beim Büromaterial-Einkauf

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

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

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

Bauen Sie Ihr persönliches Netzwerk aus

Das letzte Unternehmertreffen im Lorzensaal Cham – bereits 60 Anmeldungen!

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.

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 diverse erfolgreiche Unternehmertreffen seit März 2012 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. 19 Unternehmertreffen stehen dieses Jahr auf dem Terminkalender.

Sind Sie auch beim letzten Unternehmertreffen im November 2013 dabei?
Donnerstag, 14.11.2013
Cham, Lorzensaal

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

Anzeigen

Unternehmertreffen in Muri BE vom 10. Oktober 2013

Aktive Unternehmer mit vielen guten Ideen!

Beim Treffen im Hotel/Restaurant Sternen in Muri waren 60 aktive Unternehmer, die die Möglichkeit nützten, ihre Firma optimal zu präsentieren und das eigene Netzwerk auszubauen.

Dank tollen Ideen, Innovation und einem guten Branchenmix von Autozubehör über Gastronomie, IT, Soloranbieter, Telefondienste, Versicherungen bis Werbefirmen kamen die Teilnehmer in den Genuss eines vielseitigen und erfolgreichen Unternehmertreffens. Viel zu schnell ging die Zeit vorbei, um alle Besucher persönlich kennenzulernen und sich über alle Produkte zu informieren. Dazu kam eine ausgezeichnete Verpflegung durch die Sternen-Küche von Eva und Thomas König und ihrem Team. Der SKV ist überzeugt, im kommenden Jahr wieder viele Firmen in Bern begrüssen zu können und die Marke von 60 Teilnehmern zu übertreffen.

Werner Rupp

Anzeigen

AFEX – Seite an Seite mit Ihrem Unternehmen

AFEX

Konkurrenzfähige Wechselkurse für KMU
Hohe Servicequalität bei Ihren Auslandszahlungen
Einfache und verständliche Risikomanagementprodukte
Aktuelle Marktinformationen

Kontaktieren Sie uns unter der Telefon-Nr. 0848 233 924

Unternehmertreffen in Lenzburg vom 17. Oktober 2013

Viele tolle Weihnachtsgeschenkideen!

Mit über 40 Ausstellern war der Saal im Hotel Krone nicht nur gut besetzt, sondern bis auf den letzten Platz gefüllt. Schnell entwickelten sich viele gute Gespräche und die Teilnehmer zeigten reges Interesse an den Produkten und Dienstleistungen der übrigen Teilnehmer.

Die Zeit verging wie im Fluge und dank den Degustationen bei Harmonius GmbH (Roger's Küche – gesunde Ernäherung) und dem Online Weinhandel von Yvonne Fertig (fertigs.ch) kamen die Besucher auch auf ihre kulinarischen Kosten. Der Online Weinshop bietet auserwählte Weine, edle Spirituosen, Olivenöl und vieles mehr. Sie versenden in der Vorweihnachtszeit auch Kundengeschenke direkt nach Bestellungseingang! *Werner Rupp*

Anzeigen

fitnessfuerkmu.ch

ILPKMU unterstützt Sie bei Führungsveränderungen, Unternehmensentwicklungen und in allen weiteren Veränderungsprojekten die in Ihrem KMU-Betrieb anfallen.

- Unterstützung der Geschäftsleitung
- Marktausrichtung und Ablaufoptimierung
- Vorgehensplanung und Umsetzung
- Begleitung des Wandels

MEINE CHANCE
WIR Bank
FINANZIEREN
ZU TOP-KONDITIONEN
WIR-Kredite = langfristig die günstigste Lösung
www.wirbank.ch
Telefon 0848 947 947

SKV Association Suisse des PME
Associazione Svizzera delle PMI
Schweizerischer KMU Verband
MIGROL
COMPANY CARD
MIGROL
72341 123456 0012
MUSTER FIRMA
MAX MUSTERMANN
ZH 123456
12-2014 FX
Ihre Vorteile als
KMU-Verbandsmitglied
> 3 Rp./l Treibstoff-Rabatt
> Keine Jahres- und Rechnungsgebühren
> Flächendeckende Akzeptanz an rund 350 Tankstellen in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein (an allen Migrol Tankstellen sowie an Shell Tankstellen mit migrolino Shop)
> Bargeldloses Tanken, Waschen und Einkaufen
> Führendes Car Wash Netz der Schweiz
> Migrol Auto Service Werkstätten mit kompetentem Fachpersonal
> Einfache Spesenadministration dank übersichtlicher, MWST-konformer Monatsrechnung
> Wählbare Einkaufsberechtigung pro Karte
> Flottenanalyse für optimale Kontrolle
> Im Durchschnitt 45 Tage Kredit
> Sicher dank PIN-Code
Detaillierte Informationen und den Kartenantrag finden Sie unter www.kmuverband.ch (Login-Bereich).
Für eine individuelle Beratung und Offerte kontaktieren Sie bitte Diego Cuevas, Account Manager Migrol Company Card, Tel. 044 495 13 63, Fax 044 495 13 13, E-Mail: dcuevas@migrol.ch
Akzeptanzstellen der Migrol Company Card:
MIGROL
migrolino
MIGROL CAR WASH
MIGROL AUTO SERVICE
www.migrol.ch

search.ch
«Hanteltraining mit Ayurveda-Massage? Yesss!»
Mit search.ch finden Sie genau das, was Sie suchen. Erfahren Sie jetzt, wie unsere Services das Leben erleichtern, schauen Sie unsere Videos und gewinnen Sie Preise im Wert von über CHF 45000.–.
Für mehr „YESSS!" im Alltag: search.ch/diego
Auch als App

Unternehmertreffen in Uitikon vom 24. Oktober 2013

Musikalisches Programm mit Willy Tell!

Das Unternehmertreffen in Uitikon hat eine lange Tradition und bildete schon oft den Schlusspunkt hinter eine Saison mit 20 und mehr Unternehmertreffen. Dieses Jahr findet das letzte Treffen in Cham (14. November) statt, und trotzdem spürte man in Uitikon die gewohnt ausgelassene Stimmung, war es doch für die Mehrzahl der Teilnehmer der Saisonausklang.

Dazu trug auch ein spezielles Programm bei: «This-Priis» (ein Preis für Unternehmen, die Menschen mit einem Handikap integrieren) stellte die drei Gewinner-Firmen vor, welche 2013 einen Preis erhalten (schade, hat man die drei Firmen nicht ans Unternehmertreffen eingeladen und persönlich vorgestellt). Die Firma Zirkumflex – Telecom Komplettanbieter – stellte sich in einem Kurzporträt vor und bevor das Networken richtig losging, ging es auf der Bühne richtig los: Willy Tell präsentierte zusammen mit seiner Partnerin Eveline Hari einen kurzen Ausschnitt aus seiner Volks-Rock-Show, die beim Publikum mächtig ankam und die Stimmung für die kommenden Gespräche richtig anheizte. Nach über zwei Stunden Business setzte Willy Tell dann auch den Schlusspunkt hinter eine gelungene und erfolgreiche Veranstaltung.

Werner Rupp

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir **Werbeberater**, welche KMU beraten und diesen die Werbemöglichkeiten des Schweizerischen KMU Verbandes aufzeigen; allen voran die Möglichkeiten der Publireportagen und Inserate im Verbandsorgan «Erfolg».

SKV

Wenn Sie gerne erfolgsorientiert für einen starken Verband arbeiten möchten und abschlussstark sind, so schicken Sie uns Ihre Unterlagen per Mail an Roland M. Rupp, **info@kmuverband.ch**

Treppensteigen im Doppelturm in Benidorm?

Hotel- und Gastronomieberatung: Ergebnisse planen, die allen schmecken!

Im rund 200 Meter hohen Wohnhaus an der Costa Blanca sei in den oberen 20 der insgesamt 47 Etagen der Einbau eines Liftschachts vergessen worden. Ein unglaublicher Planungsfehler bei diesem Prestigeobjekt. Diese Nachricht löste einen veritablen Medienwirbel aus. Könnte das in der Schweiz auch passieren?

Mit grosser Wahrscheinlichkeit passiert das bei uns nicht, vor allem nicht bei einem Prestigeobjekt. Wie präsentiert sich jedoch die Lage im baulichen Alltag beim Thema Restaurationsbetrieb in Büro- resp. Gewerbehäusern? Das Thema Gastronomie hat in den vergangenen Jahren an Bedeutung zugenommen. Der Einfluss eines gut funktionierenden Restaurationsbetriebs auf die Ausstrahlung einer Immobilie, der Zufriedenheitsrate der Mitarbeitenden oder der Optimierung der Mieteinnahmen, um nur einige zu nennen, sind unbestritten. Trotzdem stellt man auch heute noch fest, dass in der Planung das Thema Gastronomie zeitweise stiefmütterlich abgehandelt wird. Fehlende Abklärungen bezüglich des zukünftigen Nutzungspotentials oder der Nutzerbedürfnisse resultieren in unklaren Planungsgrundlagen und verursachen, meist in einer späteren Planungsphase, unnötige und zum Teil massive Planungs- und Bauzusatzkosten. Von den Auswirkungen der anspruchsvollen behördlichen Auflagen, die nachträglich noch umgesetzt werden müssen, ganz zu schweigen.

Es liegt darum im Interesse aller eines mit Gastronomienutzung vorgesehenen Hochbauprojektes, fundierte konzeptionelle und planerische Grundlagen als Basis für die Immobilienentwicklung erarbeiten zu lassen.

Foodservice Consultants Society International (FCSI), der weltweit vernetzte Fachverband von ausgewiesenen und unabhängigen Beratern und Küchenfachplanern für die Hotellerie und Gastronomie in der Schweiz, hat sich dieser Thematik angenommen. Seine Mitglieder leisten hier, als erste Ansprechpartner für Sie, tagtäglich wertvolle Arbeit für zielorientierte und praktische Gastronomielösungen.

Beat Läubli, Vorstandsmitglied FCSI Schweiz (www.fcsi.ch)

Anzeigen

Eine interessante Partnerschaft während der IGEHO, der Gastrofachmesse vom 23.–27. November in Basel

FCSI + SKV Association Suisse des PME Associazione Svizzera delle PMI Schweizerischer KMU Verband

FOODSERVICE CONSULTANTS SOCIETY INTERNATIONAL Schweiz/Suisse/Svizzera/Switzerland

FCSI ist der weltweite Dachverband der Gastro- und Hotellerieberatung. Bei FCSI Schweiz finden Sie neben erfahrenen Ökonomen, Marketing- und Service-Fachleuten auch die renommiertesten Küchenplaner, die unsere regionalen Gegebenheiten bestens kennen.

FCSI Schweiz bietet Erfahrung und Know-how. Seine Mitglieder beraten unabhängig und sind eine echte Hilfe für Investoren, Unternehmer und Leiter von Hotel- und Gastrobetrieben. **Diese Erfahrung können Sie nun anzapfen!** – Der SKV bietet seinen Mitgliedern die einmalige Chance, während der IGEHO kostenlos am «Ask-the-Expert» Programm der FCSI Schweiz teilzunehmen und Experten des Verbandes für eine Erstberatung zu konsultieren, richtungsweisende Tipps einzuholen und eigene Projekte in einem «Stress-Test» auf mögliche Schwachstellen abzuklopfen.

So funktioniert es: Gehen Sie an den Stand V 15 von FCSI Schweiz, Halle 1.0, direkt hinter dem neuen Haupteingang der Messe Basel. Fragen Sie nach dem freien Experten, zeigen Sie Ihren SKV-Ausweis und beraten sie sich. – Es ist sehr gut möglich, dass die FCSI-Experten gerade besetzt sind (pro Erstberatung wird rund eine halbe Stunde angeboten). Am Stand liegt aber ein «Stundenplan» auf und Sie können gegebenenfalls Ihr persönliches Zeitfenster buchen.

Noch besser ist aber: Schreiben Sie dem Verbandssekretariat eine e-Mail (info@fcsi.ch), schildern Sie kurz Ihr Anliegen und sagen Sie, an welchem Tag Sie die IGEHO besuchen. Sie werden anschliessend einen Terminvorschlag erhalten – first come, first served!

Aber auch ohne konkrete Frage lohnt sich ein Besuch bei FCSI Schweiz: neben der Möglichkeit Kontakte zu knüpfen präsentiert Ihnen FCSI Schweiz die **unabhängig begutachteten Neuheiten** auf dem Schweizer Markt! – Ob Küchenherde, Kühlschränke, Sicherheitseinrichtungen… alles, was **innovativ und relevant** ist, sehen Sie übersichtlich dargestellt in Halle 1.0 am Stand V 15, direkt hinter dem neuen Haupteingang der IGEHO. Nutzen Sie diese Gelegenheit vor dem Messerundgang.

Roland Rupp kann man einfach keinen Wunsch abschlagen…

Sehr geehrte SKV-Mitglieder

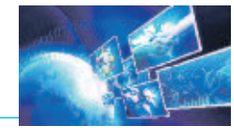
Es ist mir eine grosse Freude, Sie alle während der IGEHO am FCSI Ask-The-Expert Programm teilhaben zu lassen. Kommen Sie ungeniert bei uns vorbei, fragen Sie – und testen Sie unsere Kompetenz.

Daniel Louis Meili, Präsident FCSI Schweiz

Anzeigen

Was entpuppt sich bei der definitiven Abreise ins Ausland als Glücksfall?
Das Domizil der Tellco Freizügigkeitsstiftung
Wollen sie mehr erfahren?
Die Tellco Freizügigkeitsstiftung ist offizieller Partner des SKV.
Tellco Freizügigkeitsstiftung
Bahnhofstrasse 4
Postfach 713
CH-6431 Schwyz
www.tellco.ch
tellco
Freizügigkeitsstiftung

Bereits über 45 Unternehmen beteiligen sich am Mehrwert-Partner-Programm und bieten Ihre Produkte und Dienstleistungen mit einem Mehrwert für Firmen und Privatpersonen an. Finden Sie auf www.kmuverband.ch Rubrik «Günstiger Einkaufen» die tollen Angebote. Bitte wählen Sie die gewünschte Produktkategorie:



Büroorganisation	APO NetCom AG	erste Grobanalyse kostenlos; auf Std.-Sätze, exkl. MWST 15% etc.
	Classei.ch	10% Rabatt auf das ganze Sortiment
	erma-regale	-
	Thergofit GmbH	-
	Zirkumflex AG	3 Monate keine Abo-Gebühren beim Mobile Abonnement, BusinessSmart oder Expert für 12 oder 24 Monate
Finanzierung	Borer Consulting – Bor Con	10% Rabatt auf alle Leistungen
	different angles	10% Bildungsrabatt
	fam office gmbh	10% Rabatt auf Dienstleistungen
	Fischer Consulting / HR Service Management Advisory	10% auf das Gesamtauftragsvolumen
	HS Coaching & Consulting	20% Rabatt
	Ludina Personal and Organizational Develop-Workshops	15% Rabatt auf alle Seminare und Workshops
	MAF Zürich Consulting AG	12.5% Rabatt bei Treuhand-DL im ersten Jahr
	Milesi Asset Management AG	#1: 10% Rabatt auf alle Dienstleistungen #2: Kennenlern-Angebot: erste 3 Monate kostenfrei
	Qimp gmbh	20% Einführungsrabatt
	TT Timeconsult Treuhand AG	z.B. Spezialtarife Treuhand/Beratungen bis 50% im ersten Jahr
Inkasso/ Debitorenmanagement	curabill Swisscom (Schweiz) AG	Reduktion der Aufschaltgebühr: Sie sparen 250.– bei klassischen Debitorenmanagement-Dienstleistungen
	Inkasso Organisation AG	erste 3 Monate der icard Jahresgebühr gratis
	LUCIANI Büro für Inkassodienste	20% auf Honorare (ohne Fremdkosten)
Gastronomie	Paphos Weine Gmbh	5% Rabatt; zugleich werden5% an die Europäische Assoziation gegen Leukodystrophie überwiesen. www.ela-asso.ch
	TREWA AG	auf den Nettowarenwert 10%
	Welcome hotels & restaurants	-
Informatik	Blue Tornado	-
	cloudWEB – Digitale Medien	10% auf alle Dienstleistungen
	deltra Software GmbH	10% Rabatt auf die Business Software orgaMAX und den Dienstleistungen/Support
	Fanti Soft Heiz	10% Rabatt auf Webdesign und Support
	Ott Informatik GmbH	10% auf Dienstleistungen, 5% auf Produkte
	Swiss-Regio	-
	UB-office AG	-
	WinBiz	10% Rabatt auf alle WinBiz Lizenzen (nur Erstbestellung) (bitte SKV-Mitgliedernummer bei Bestellung nennen)
Lifestyle	Mode Kramer fashion & design	Beim Kauf eines Anzuges erhalten Sie ein Masshemd oder eine Massbluse im Wert von CHF 99.– gratis.
Marketing	hildebrand Media GmbH	10% Rabatt sowie kostenloses Hosting und Reposting der Videos
	prk Media	-
	Scheidegger Siebdruck	10% Naturalrabatt (Bsp. Sie bestellen 100 Stück und erhalten 110 Stück).
	TRADACTION Übersetzungsbüro	Zeilenrabatt: CHF 3.20 statt CHF 3.50 (MxSt. exkl.)
	Übersetzungs-Serv. USG AG	-
Strategie	adwyse	Rabatt 15% (ausgenommen Partnerlösungen und e-StartUp®)

Für unsere Mitglieder suchen wir weitere Mehrwert-Partner. Sind Sie interessiert crossmedial und interaktiv durch den SKV im Rampenlicht präsent zu sein? Nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

Esther Knaus

Keines Ihrer Produkte hat mehr Zukunft, als Ihre Dienstleistung.

Die meisten Unternehmen nutzen heute das Potenzial ihrer Dienstleistungen nicht. Dabei lässt sich Dienstleistungserfolg systematisch entwickeln und verbessern. Service Design und Service Monitoring by EstherKnaus® zeigen, wie Sie Ihre Möglichkeiten ausschöpfen und mit Ihren Dienstleistungen weit kommen. Den allerersten Schritt können Sie jetzt tun: Per Telefon 044 923 19 88 oder Email info@serviceidesign.ch

«Werkzeuge und Methoden für die Praxis.»

Executive MBA in vier Fachrichtungen | MAS in Business Process Engineering | CAS Requirements Engineering | CAS Business Process Excellence | CAS Strategisches und operatives Projektmanagement | MAS in Business Information Management | CAS Führung und Steuerung der IT | CAS IT-Architekturen und -Technologien | CAS Management von Geschäftsprozessen | CAS Betriebswirtschaft

Interessiert?
Weitere Informationen auf www.fhsg.ch/weiterbildung oder rufen Sie uns an: +41 71 226 12 50.

FHS St.Gallen
Hochschule für Angewandte Wissenschaften

www.fhsg.ch
FHO Fachhochschule Ostschweiz

Elias Mayer, Absolvent MAS in Business Process Engineering

Persönlichkeitsverletzung im Internet

lic. iur. Christian Leupi

In der heutigen Zeit sind Digital- und Handykameras allgegenwärtig. Zu jeder Gelegenheit wird fotografiert. Oft werden Schnappschüsse von anderen Personen im Internet veröffentlicht – meist ohne daran zu denken, dass diese nun weltweit und von einer grossen Anzahl Personen abgerufen werden können. Die vermeintliche Anonymität im Internet bringt es zudem mit sich, dass in Diskussionsforen und in Kommentarspalten oftmals beleidigende oder herabsetzende Äusserungen gemacht werden.

Personen, die auf Fotos ungefragt im Internet öffentlich ausgestellt werden oder die sich in Diskussionsforen unvermittelt verbalen Angriffen ausgesetzt sehen, fühlen sich oftmals in ihrer Persönlichkeit verletzt und fragen sich, was man dagegen rechtlich unternehmen könnte.

Persönlichkeitsverletzung

Unter den Persönlichkeitsrechten versteht man rechtlich speziell geschützte Attribute einer Person, wie die körperliche, seelische und soziale Integrität. In den Bereich der sozialen Integrität fällt unter anderem das Recht am eigenen Bild oder das Recht auf Schutz der Ehre. Jede Person soll selbst entscheiden dürfen, wie weit sie sich der Öffentlichkeit preisgeben und damit auf ihre Privatsphäre verzichten möchte. Ebenso geniesst jede Person einen Schutz vor unbegründeter oder unnötig verletzender, schwerer Herabminderung in der Öffentlichkeit bzw. vor anderen Menschen. Wird in die Privatsphäre eingedrungen oder jemand öffentlich blossgestellt, so stellt dies eine Persönlichkeitsverletzung dar.

Widerrechtlich ist eine Persönlichkeitsverletzung allerdings nur dann, wenn der Verletzende keinen Rechtfertigungsgrund geltend machen kann, wie beispielsweise die Einwilligung des Verletzten, eine gesetzliche Grundlage oder ein überwiegendes öffentliches Interesse. Daraus leitet die Rechtsprechung unter anderem ab, dass sich Personen des öffentlichen Lebens (z.B. Prominente oder Politiker) weitergehende Eingriffe in ihre Persönlichkeitsrechte gefallen lassen müssen als andere.

Rechtliche Abwehrmöglichkeiten

Wer in seiner Persönlichkeit widerrechtlich verletzt wird, kann zu seinem Schutz den Richter anrufen. So kann beispielsweise mit Hilfe einer Beseitigungsklage die Entfernung von persönlichkeitsverletzenden Fotos oder Aussagen von den entsprechenden Webseiten verlangt werden. Sofern Inhalte nicht mehr abrufbar sind, kann auch auf Feststellung der Persönlichkeitsverletzung geklagt werden. Zusätzlich besteht unter Umständen ein Anspruch auf Schadenersatz, Urteilsveröffentlichung oder Genugtuung.

Vorgängig ist es aber empfehlenswert, mit dem Anbieter der Webseite Kontakt aufzunehmen und diesen zur Löschung der Fotos bzw. der Kommentare aufzufordern. Insbesondere Social Media-Plattformen stellen zu diesem Zweck häufig spezielle Kommunikationskanäle wie Beschwerdeformulare zur Verfügung. Zudem gestaltet sich gerade im Bereich von Social Media die gerichtliche Durchsetzung von Ansprüchen schwierig, da solche Anbieter vielfach ihren Unternehmenssitz im Ausland haben.

Reputation Management

In letzter Zeit treten auch vermehrt Dienstleister am Markt auf, welche im Auftrag von Kunden im Internet – auch präventiv – nach persönlichkeitsverletzenden Inhalten fahnden und deren Beseitigung verlangen. Solche Dienstleister versuchen im Auftrag der Kunden, deren guten Ruf zu schützen bzw. wiederherzustellen, was ebenfalls eine Alternative zum gerichtlichen Vorgehen darstellen kann.

Schliesslich ist aber immer zu berücksichtigen, dass – sind persönlichkeitsverletzende Fotos oder Aussagen erst einmal online – einer weiteren Verbreitung auch auf dem Rechts- bzw. Beschwerdeweg faktisch oft kein Riegel mehr geschoben werden kann.

lic. iur. Christian Leupi, Rechtsanwalt, MAS Business Information Technology
Partner bei Grossenbacher Rechtsanwälte, Luzern

Grossenbacher Rechtsanwälte AG
Zentralstrasse 44
6003 Luzern
Tel. 041 500 56 56
Fax 041 500 56 57
www.gr-law.ch

Anzeigen

Massgeschneiderte Online-Lösungen.

www.316tn.com.
Lösungen, die Mehrwerte für Ihre Internet Plattform generieren.

316tn interactive

316tn interactive GmbH
Greifengasse 7
CH-4058 Basel
Tel. 061 683 34 40
Fax 061 683 34 41
www.316tn.com
email@316tn.com

IBM Cognos Express im Sonderangebot

Das umfangreichste Corporate Performance Management Tool zum günstigen Preis

Ihre Geschäftsdaten sind Ihr Kapital. Intelligent genutzt sichern Sie die Wertschöpfung Ihres Unternehmens bei der Analyse, Planung, Budgetierung und für Prognosen strategischer Geschäftsszenarien.

Kennen Sie diese Themen aus Ihrem Unternehmen?

- Excel Planung ersetzen
- Einführung einer zentralen Datenhaltung
- dezentrale Budget- und Planzahlen
- verteilte Systeme mit unternehmensrelevanten Daten
- Kompatibilitätsproblem mit älteren Programmen
- fehleranfällige Excel-Lösungen
- zeitintensive Reporting-Prozesse
- Risiko durch ineffizienten Wissenstransfer
- Bedenken für Investition in neue Systeme

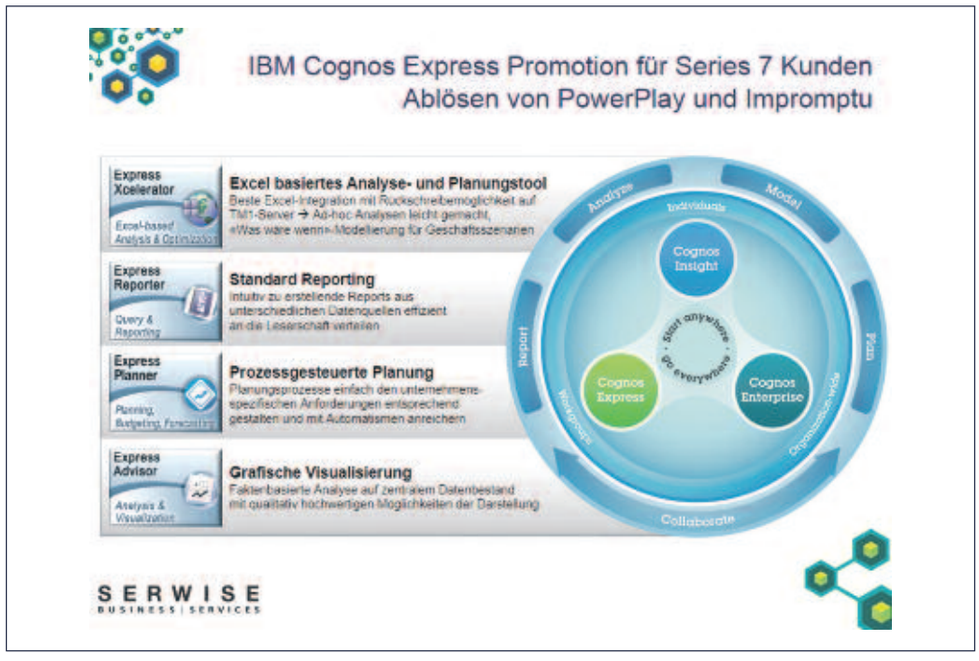
Das preislich hoch interessante IBM Cognos Express Produktpaket bündelt Produkte aus dem IBM Cognos Enterprise Produktangebot zu einem attraktiven Preis. KMU, wie auch Abteilungen grosser Unternehmen erhalten damit Zugang zu den modernsten und schnellsten Business Intelligence und Business Analytics Lösungen.

Aktuell gewährt IBM an Cognos Series 7 Benutzer (PowerPlay und Impromptu) einen zusätzlichen Rabatt für die Ablösung der alten Lizenzen durch IBM Cognos Express. Die Module IBM Cognos TM1, Reporter, Adviser, Planner und Insight ermöglichen es Ihnen, eine professionelle und preiswerte Corporate Performance Lösung nach Ihren Bedürfnissen aufzubauen.

Die Serwise AG spezialisierte sich bereits vor über 15 Jahren auf die Umsetzung betriebswirtschaftlich komplexer Projekte, die ein fundiertes IT-Umsetzungs-Know-how voraussetzen. Dadurch verfügt Serwise über weitreichende Erfahrungen bei der Ablösung von PowerPlay und Impromptu durch IBM Cognos Express.

Gerne organisieren wir für Sie einen unverbindlichen Referenzbesuch bei einem unserer IBM Cognos Express Kunden oder eine Produktdemonstration bei Ihnen vor Ort.

Weiterführende Informationen erhalten Sie über: www.serwise.com
oder direkt unter: 052 508 06 54



SERWISE
BUSINESS | SERVICES

Anzeigen

KMU PROFITIEREN JETZT VON ERMÄSSIGUNGEN AUF
IBM COGNOS EXPRESS

IHRE GESCHÄFTSDATEN SIND IHR KAPITAL!

«Wir helfen Ihnen eine clevere Planungs- und Budgetierungslösung für Ihr Unternehmen zu erstellen»

IBM Information Management
Cognos software

Erfahren Sie mehr über diese Aktion unter:
www.serwise.com/kmu

SERWISE BUSINESS | SERVICES
Serwise AG
Seidenstrasse 2, 8400 Winterthur
Telefon: +41 (0) 52 212 68 34, www.serwise.com

Die besten Lösungen für Fertigungs- und Dienstleistungsprojekte beim Software Contest 2013

Beim diesjährigen Software Contest zeigen führende ERP-Anbieter, wie sie mit den Herausforderungen bei Fertigungs- und Dienstleistungsprojekten umgehen. Dabei müssen konkrete Aufgaben in praxisnahen Szenarien gelöst werden – live und vor Publikum. Welches System besteht den Praxistest? Wer kann die Zuhörer begeistern? Wie unterscheiden sich die Lösungen und Anbieter? Der Software Contest liefert die Antworten.

Kompetente Wissensvermittlung in kompaktem Format

Ob bei einer Neubeschaffung, in Zusammenhang mit einem neuen Release oder einfach um zu prüfen, ob die bestehende Lösung noch dem neusten Stand entspricht – der Software Contest vermittelt in kürzester Zeit wertvolles Anwenderwissen für die Auswahl und den Einsatz von Business Software. Im Vordergrund stehen Vergleich und Wissensvermittlung. Die Vorteile für die Besucher sieht Contest-Moderator Dr. Marcel Siegenthaler vor allem in der direkten Umsetzbarkeit des Wissens: «Die Besucher erfahren, wie projektorientierte Prozesse mit IT besser unterstützt werden, erhalten das methodische Rüstzeug dafür und eine konkrete Vorstellung vom aktuellen Stand moderner Lösungen.»

Anspruchsvolles Drehbuch mit realen Anforderungen

Unter Zeitdruck und anhand eines vorgegebenen Drehbuchs müssen die Software-Anbieter anspruchsvolle Aufgaben lösen. Bei den Dienstleistungsprojekten liegen die Schwerpunkte auf Akquisition, Angebotsphase, Projektplanung, Dokumentenablage, Zeit- und Spesenerfassung, Projektabrechnung und -auswertung. Die Anforderungen bei der projektorientierten Fertigung lauten Projektplanung, Stücklisten, Verfügbarkeitsabklärungen, Produktionsplanung, Chargen- und Seriennummern, Projektabrechnung und Rückverfolgung vom Kunden zum Lieferanten im Schadenfall. Jeder Themenzyklus dauert einen halben Tag und basiert auf einer Modellfirma mit typischen Prozessen.

Führende Software-Anbieter im Live-Duell

Mit Abacus, Asseco, Comarch, Consultinform, myfactory, Solvaxis, Step Ahead und Vertec wird der Contest zum Live-Duell direkter Konkurrenten. Moderne Systeme und kompetente Berater setzen Massstäbe und zeigen, was Unternehmen von projektorientierter Software erwarten dürfen und was mit fortschrittlichen Lösungen heute möglich ist. Oder wie es ein Besucher des letztjährigen Software Contest formulierte: Hier werden Fragen beantwortet, von denen man gar nicht weiss, dass es sie gibt. Organisiert und moderiert wird der Anlass durch das Schweizer IT-Beratungsunternehmen schmid + siegenthaler consulting gmbh, bekannt als Veranstalter der Business Software Messe topsoft und der Web Business Messe ONE.

Tickets und Informationen zum Software Contest 2013

Datum: 26. November 2013

Ort: Bern BERNEXPO

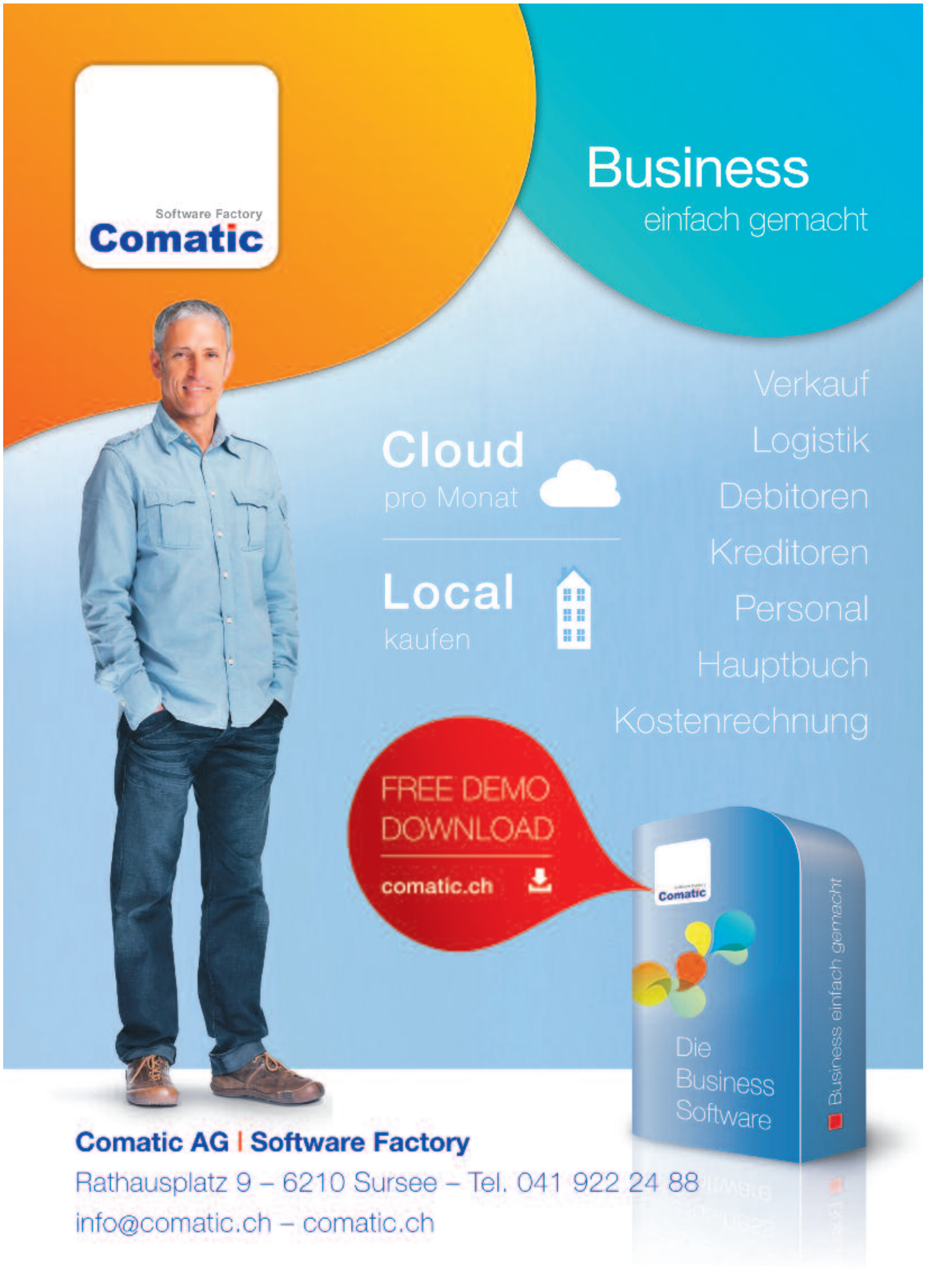
Track «Dienstleistungsprojekte»: 8:30–12:30 Uhr und anschliessend Steh-Lunch

Track «Projektorientierte Fertigung»: 13:30–17:30 Uhr und anschliessend Apéro

Tickets und weitere Informationen unter www.software-contest.ch

Leserinnen und Leser erhalten 20 % Rabatt auf sämtliche Tickets mit Bestellcode SCT351153.

Anzeigen


Software Factory
Comatic
Business
einfach gemacht
Verkauf
Logistik
Debitoren
Kreditoren
Personal
Hauptbuch
Kostenrechnung
Cloud
pro Monat
Local
kaufen
FREE DEMO
DOWNLOAD
comatic.ch
Comatic
Die
Business
Software
Business einfach gemacht
Comatic AG | Software Factory
Rathausplatz 9 – 6210 Sursee – Tel. 041 922 24 88
info@comatic.ch – comatic.ch

BoxBrain hilft KMU Ressourcen zu sparen

Marco Corti – BoxBrain Director

BoxBrain ist eine vollständige und erschwingliche Business Software für kleine und mittlere Unternehmen – sie ist einfach zu bedienen, flexibel und erweiterbar.

Auf dem Markt gibt es kaum Software-Lösungen, welche von sich behaupten können, vollständig zu sein. Einige verfügen über eine gute Finanzbuchhaltung, andere über ein ausgereiftes Contact Management. Kaum eine kann jedoch in allen Bereichen überzeugen. BoxBrain bietet alles, was man sich von einer Geschäftssoftware wünscht: ein innovatives CRM, Offerten- und Leadverwaltung, Buchhaltung, Rechnungsstellung, Produktkataloge, Nachkalkulation, Lagerverwaltung, Lohnbuchhaltung, Zeiterfassung, und vieles mehr.

BoxBrain überzeugt auch durch seine moderne Benutzeroberfläche: Von Anfang an stand Benutzerfreundlichkeit im Zentrum der Entwicklung von BoxBrain. Die Benutzeroberfläche ist erfrischend modern und einfach zu bedienen. Dies zeigt sich bereits in der auf zwei Hauptbereiche reduzierten Grundstruktur: den Arbeitsbereich und den ‹AppChat› Bereich.

Der Arbeitsbereich dient dazu Daten anzuzeigen. Statt den Benutzer mit einer Flut von Daten und Interface Elementen zu erschlagen, werden diese kontextabhängig angezeigt oder ausgeblendet; gerade so, wie es der Benutzer im Moment braucht. Dabei ist das ganze Interface so flach wie möglich gehalten: statt mühseliger und störender Popup-Dialoge, bleiben alle Elemente jederzeit leicht auffindbar und erreichbar.

AppChat ist das wohl auffallendste und innovativste Element von BoxBrain. AppChat erlaubt es dem Benutzer mit BoxBrain in einen Dialog zu treten – ähnlich einem SMS Chat. Der Benutzer gibt der Software Anweisungen, BoxBrain führt die Anweisungen aus. Falls notwendig fragt BoxBrain nach zusätzlichen Angaben.

Dadurch hat BoxBrain eine Oberfläche, welche gleichzeitig übersichtlich und äusserst einfach zu bedienen ist. Sowohl Neulinge wie auch erfahrene Benutzer können deshalb effizient und mit Vergnügen mit BoxBrain arbeiten.

BoxBrain arbeitet auch eng mit Microsoft Windows und Office zusammen – so werden viele Arbeitsprozesse vereinfacht und Dokumente können innerhalb von BoxBrain erzeugt und verwaltet werden. BoxBrain lässt sich darum auch als äusserst effizientes und durchdachtes Dokument Management und Reporting System verwenden, welches sich nahtlos in alle anderen Prozesse (wie z.B. Rechnungsstellung oder Lohnbuchhaltung) eingliedert.

Die Entscheidung Geschäftssoftware von Grund auf neu zu bauen, gab uns ein aussergewöhnliches Mass an Freiheit und schaffte Raum für echte Innovationen. Neue Wege zu beschreiten und alte Technologien und Ansätze durch neue zu ersetzen, darf aber nie Selbstzweck sein.

Noch wichtiger ist eine klare Vision der Ziele, die man erreichen will. Wir sehen es als unsere Mission an, all unser Wissen und alle unsere Energie darauf zu verwenden, kleine und mittlere Unternehmen zu beflügeln. KMU zeichnen sich durch ihre Kreativität, kleine Grösse und ihre Agilität aus. BoxBrain ist die Geschäftssoftware, die dies versteht, widerspiegelt und unterstützt.

Finden Sie selber heraus, wie BoxBrain Ihren Alltag vereinfachen kann. Wir würden uns sehr freuen, Ihnen BoxBrain persönlich zu demonstrieren.
Nehmen sie mit uns Kontakt auf:
www.boxbrain.com/live-demo

BoxBrain AG
Lidostrasse 5
6006 Luzern
Tel. 041 558 18 17

Anzeigen

BoxBrain

BoxBrain AG
Lidostrasse 5
6006 Luzern
Switzerland
+41 41 558 18 17

Intelligence out of the box

BoxBrain ist eine vollständige Geschäftssoftware für kleine und mittlere Unternehmen. BoxBrain wird zum Zentrum des Nervensystems ihres Geschäftes. Das Wort 'Box' (engl. Kiste) repräsentiert dabei das Produkt das Sie produzieren oder verkaufen. 'Brain' (engl. Hirn) steht für die Smartness von BoxBrain und seine menschlichen Züge. Denn BoxBrain spricht mit Ihnen. In einem SMS-ähnlichen Chat hilft BoxBrain Ihnen dabei, ihre täglichen Aufgaben effizient zu erledigen. Dies macht BoxBrain einmalig.

MELDEN SIE SICH FÜR EIN LIVE DEMO
www.boxbrain.com/live-demo
an oder senden Sie uns ein E-Mail
info@boxbrain.com

Ist E-Mail nun tot oder nicht?

In den letzten 10 Jahren ist eigentlich gar nichts passiert. E-Mail ist immer noch E-Mail. Die Hersteller schwelgen zwar zeitweise in Feature-Schlachten, meist sind dies jedoch Dinge, auf die der Benutzer mangels Einsatzbereich noch so gerne verzichtet.

Die minimalen Feature-Sets der mobilen E-mail Clients zeigen zudem, dass weniger reicht. Die online Werkzeuge sind sowieso auf das Nötigste beschränkt. Und dennoch, es gibt eingefleischte Outlook und Notes Benutzer, bei welchen beim Gedanken an Google Mail sofort das Deodorant versagt. Interessanterweise sind das vor allem ältere Semester, bei denen der Gedanke das eigene Gärtchen verlassen zu müssen, militante Abwehrreaktionen hervor ruft. Dies, obwohl sie mit Vorliebe über die tägliche E-Mailflut klagen, wahrscheinlich um des Klagens willen. Man könnte ja etwas dagegen tun, so man denn wollte.

IBM hat mit Notes 9 den Social Client heraus gebracht, weil sie verstanden haben, dass der Schritt weg vom geliebten Mail-Programm hin zu effizienteren Werkzeugen zu gross ist. Notes 9 wird damit ein wenig zur eierlegenden Wollmilchsau welche ermöglicht, die Social-Komponenten anderer Anwendungen zu nutzen, ohne die gewohnte Umgebung zu verlassen. IBM hält sich hierbei an den OpenSocial-Standard und schlägt damit gleich mehrere Fliegen mit einer Klappe. Der Informationsfluss wird verbessert, der nötige Speicherplatz sinkt und dadurch, dass die eigenen E-Mails mehr und mehr nur Links und gerenderte Seiten anderer Software enthalten, werden höhere Sicherheitsstandards erreicht. Auch wenn IBM es natürlicherweise am liebsten hat, wenn der Notes-Nutzer auch IBM Connections einsetzt, kann man doch mit wenig (zeitweise auch mehr) Aufwand diverse andere Software einbinden und so das dauernde Wechseln zwischen einzelnen Anwendungen verringern. Demnächst auch wieder im Angebot, die Anbindung von MS Outlook an IBMs fast schon schusssicherem Domino Mail Server. Damit kann der arme Admin endlich wieder die Outlook-Fans befriedigen, ohne dass gleich ein Migrationsprojekt gestartet wird, welches ausser Kosten herzlich wenig bringt. Jedem sein Gärtchen und nein, E-Mail ist definitiv nicht tot, es wird sich nur langsam aber sicher verändern, damit die olfaktorische Belastung so gering wie möglich bleibt.

Christian Tillmanns, info@informica.ch

informica gmbh
Greutensberg 9
9514 Wuppenau
www.informica.ch

informica®
...klein und stark.

Kolumne

Die NSA als dein Freund und Helfer

Seit wir durch Edward Snowden mehr zu wissen glauben, was der real existierende Big Brother NSA macht, schlagen die Wellen von wegen Informationssicherheit hoch und meist über unseren Köpfen zusammen. Dabei könnte die NSA für uns alle von Nutzen sein, denn sie bauen gerade an einem neuen Rechenzentrum, welches scheinbar ungefähr die gesamte weltweite Kommunikation speichern kann. Die elektronische wohlgemerkt, das Büchsentelefon bleibt weiterhin abhörsicher.

Laut verschiedenen Quellen soll das neue Zentrum zwischen einigen Extabyte und Yotabite speichern können. Diese Angaben sind nicht wirklich genau, da der Unterschied immerhin so eine Million mal mehr ist.

Jedoch, fragt sich der Autor, wieso mache ich Backups, wenn die NSA sowieso alles speichert. Einmal reicht. Wenn mir mal wieder der Blog durch PHP-Injektion abstürzt, sollte die NSA eigentlich die letzte funktionierende Version haben. Mit einem entsprechenenden Service könnte die NSA zu einem beträchtlichen Teil selbstfinanzierend werden. Die Kredikartennummern, Passfoto, Fingerabdrücke usw. hat sie schon, man müsste also nur das entsprechende Profil bestätigen. Am Besten über den Fingerabdruckleser am Mobiltelefon, und schon hat man seine Daten wieder.

Hat doch alles etwas Positives.

Christian Tillmanns

Anzeigen

Seit der Gründung im Jahre 1998 ist die Easypack GmbH mit Sitz in Derendingen in der Verpackungsbranche tätig.

Soweit wie möglich wird auf Kundenwünsche eingegangen. Unser Artikelsortiment finden Sie im Internet (www.easypack.ch) oder auf Wunsch in Papierform (Katalog). Von Luftpolsterfolien über Netzschläuche, verschiedene Varianten an Klebebändern, Flachbeuteln, Luftpolsterbeuteln, diversen Druckverschlussbeuteln, aber auch Füllmaterialien, Signaletiketten, Paletten und Malereibedarf.
Wenn Sie einen Artikel nicht finden, können Sie uns anfragen und wir bemühen uns diesen zu finden.

Unser Unternehmen besteht aus 4 Angestellten inkl. dem Inhaber, die täglich von 7.30 Uhr – 18.00 Uhr erreichbar sind. In unserem Sortiment haben wir als Neuheit Papierpolstermaschinen.
Das Verbrauchsmaterial ist auch ab Lager erhältlich.

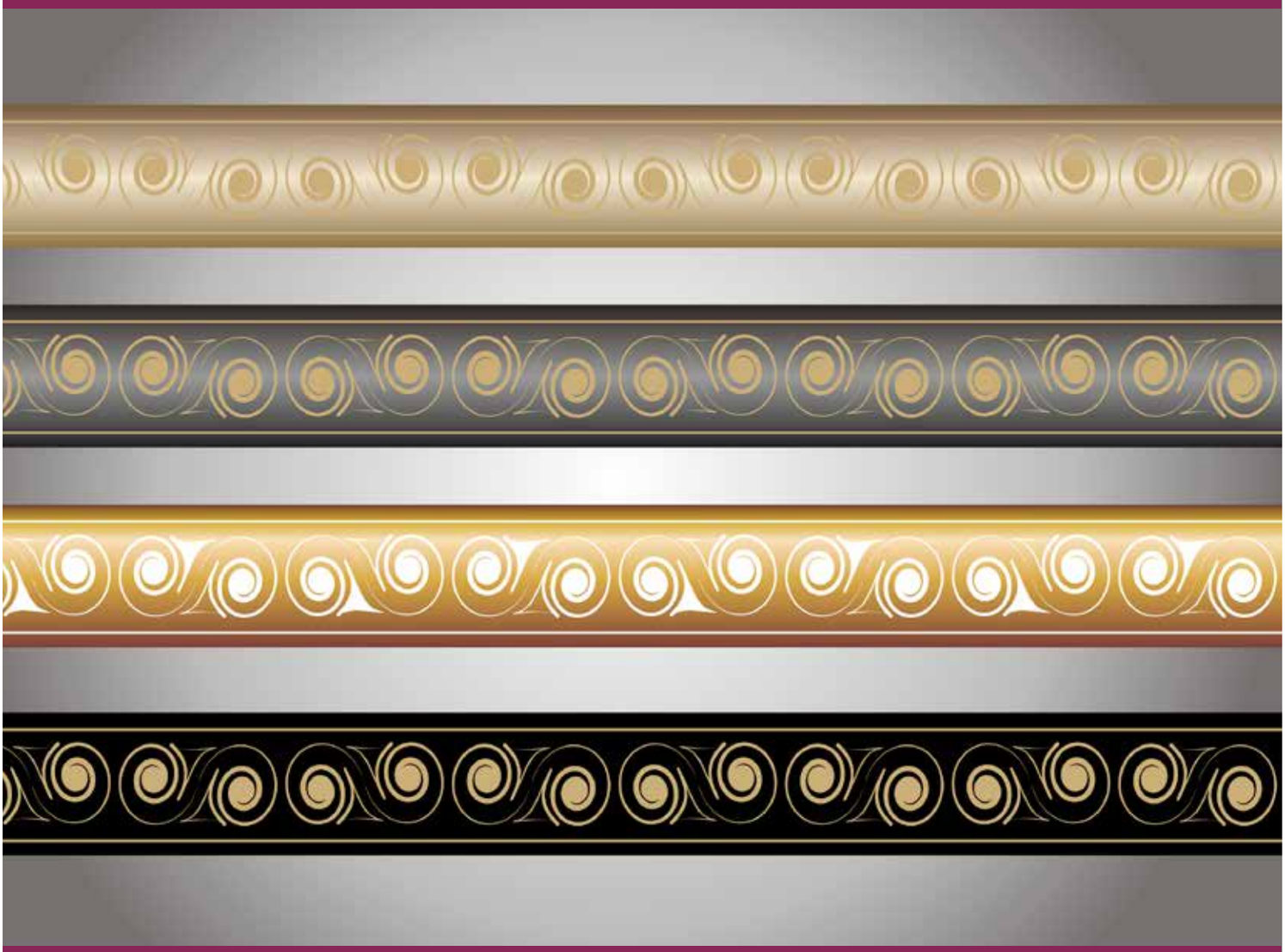
Jetzt für den Online Newsletter anmelden. Sie erhalten einen Video-Newsletter.

Easypack GmbH
Emmenhofstrasse 4
4552 Derendingen

Tel.: +41/(0)32/ 682 05 29
Fax: +41/(0)32/ 682 05 39
E-Mail: info@easypack.ch
Internet: www.easypack.ch
Skype: easypack 11

Ausgabe November Spezialbeilage zur Zeitung ERFOLG 10/2013

Geschenke



Kundengeschenke

Werbegeschenke

Firmenfeste

CAMILLE BLOCH

DAS SCHOKOLADE-ORIGINAL AUS DEM BERNER JURA

Das Familienunternehmen Chocolats Camille Bloch SA wurde 1929 in Bern gegründet und produziert seine Schokoladenspezialitäten seit 1936 in Courtelary, im Berner Jura. Wer kennt nicht Ragusa und Torino, die beiden Schweizer Traditionsmarken? Eine Marke muss sich immer wieder neu erfinden, um aktuell zu bleiben. Über die Jahre wurde das Sortiment laufend angepasst und ergänzt. So sind heute auch die dunklen Varianten Ragusa Noir und Torino Noir nicht mehr wegzudenken. Spezialitäten mit Mousse- und Liqueurfüllungen runden das Camille-Bloch-Sortiment ab.

Die Ragusa-Geschichte

Schon die Erfindung von Ragusa im Jahr 1942 setzte Pioniergeist voraus: Während des Zweiten Weltkriegs waren Kakao und Zucker Mangelware. Dieser Rohstoffmangel war der Anfang einer genialen Idee: Camille Bloch mischte dem Kakao eine Nusspralinémasse bei und fügte ganze Haselnüsse hinzu. Die Masse wurde auf beiden Seiten mit einer feinen Schokoladenschicht überzogen und in rechteckige Stängel geschnitten – Ragusa war geboren! Noch heute wird für die Herstellung das Originalrezept verwendet.

Engagiert und unabhängig

Aktuell führt Daniel Bloch das Unternehmen in der dritten Generation. Der unabhängige Familienbetrieb beschäftigt an seinem einzigen Firmenstandort in Courtelary rund 180 Mitarbeitende. Pro Tag verlassen ca. 15 Tonnen Schokoladenspezialitäten die Fabrik, fast ein Drittel davon geht in den Export. Feinste Rohstoffe, verarbeitet nach traditionellen Methoden, Innovation in allen Bereichen und das grosse Engagement der Mitarbeitenden: Das sind die Zutaten für die Camille-Bloch-Spezialitäten.

Das passende Geschenk für jede Gelegenheit

Die Camille-Bloch-Spezialitäten können für besondere Anlässe von Firmen und Organisationen auf Wunsch personalisiert werden. Feinste Schokoladenspezialitäten, präsentiert im eigenen Verpackungsdesign des Auftraggebers, sind ein beliebtes Firmengeschenk. Renommierte Unternehmen im In- und Ausland machen davon Gebrauch.

Für mehr Informationen:
www.camillebloch.ch/de/b2b

Mon Chocolat Suisse

Geschenke 2013 – Quo vadis? Nachhaltig und authentisch. CSR?

Werbegeschenke, Kundengeschenke, «Dankeschöns» oder menschliche Wertschöpfung. In den letzten Jahren habe ich Einiges zum Thema geschrieben: von Emotionen schenken bis sich in den Kunden (Empfänger) versetzen zu können. Dazu stehe ich nach wie vor. Doch was könnte man dieses Jahr schenken? Warum nicht einmal ein Anteil an einem ökologisch wertvollen Projekt? Z.B. einen Baum für den Kunden pflanzen!

Sicher gibt es noch Leute, die sich nicht für Ökologie interessieren, doch diese werden immer weniger und befinden sich ganz bestimmt nicht unter Ihren Kunden. Doch Spass beiseite; welcher Kunde freut sich nicht, wenn er an einem Brunnenbau in Afrika oder an einer Wiederaufforstung in Brasilien teilnehmen kann, ohne dabei persönlich aktiv werden zu müssen? Sie übernehmen die Arbeit und sogar noch seine Spende. Und doch hat der Kunde das Gefühl, etwas Sinnvolles getan zu haben. Diese Art von Marketing wird von Wikipedia ziemlich treffend, wie folgt beschrieben: «Der Begriff Corporate Social Responsibility (CSR) bzw. Unternehmerische Gesellschaftsverantwortung (oft auch als Unternehmerische Sozialverantwortung bezeichnet), umschreibt den freiwilligen Beitrag der Wirtschaft zu einer nachhaltigen Entwicklung.»

Dannemann verfolgt seine «Adopt a Tree» Kampagne oder Procter & Gamble seine Impfkampagne mit Pampers. Ob solch ein Marketing produktbezogen ist, oder eben nicht: Die Kunden haben das Gefühl etwas Gutes zu tun. Warum sollte der Kunde nicht an solch einer gesellschaftlichen Verantwortung beteiligt werden? CSR als Geschenk!

CSR wird häufig lautstark in der eigenen Werbung benutzt, doch warum sollte man damit nicht einmal den Kunden ehren und sich selbst in die Kulissen des Geschehens begeben? Ist die Empfehlung eines begeisterten Kunden nicht mehr wert als Eigenwerbung? Das auserwählte CSR-Thema sollte natürlich zum Interessensgebiet des Kunden genauso passen wie zum Aufgabengebiet Ihres Unternehmens. Damit wird die erwartete Wirkung verstärkt. Doch der Grundgedanke sollte die Ehrlichkeit sein. Je weniger solch ein Projekt für Werbezwecke ausgeschlachtet wird, desto authentischer und nachhaltiger wirkt es. Menschen spüren den Unterschied zwischen PR und echter Überzeugung. Eigene Überzeugung wirkt auch überzeugend. Wenn Ihr ganzes Unternehmen – angefangen bei der Geschäftsleitung – von einer verantwortungsvollen Aktion überzeugt ist, dann kommt dieser Einsatz auch bei den Kunden an. Ein absolutes «No-Go» ist CSR als Spielwiese für die Marketingabteilung nutzen zu wollen. CSR ist ein nachhaltiges Thema und muss daher auch mit Respekt und firmeninterner Überzeugung angegangen werden.

Zweifler werden nun fragen, was das zu erwartende finanzielle ROI (Return on Investment) solch eines Projektes ist. Nun, hier spalten sich die Geister. Ich persönlich bin überzeugt, dass sich solche Projekte nicht (exakt) in Franken und Rappen berechnen lassen. Es ist zwar ein wirkungsvolles Instrument, um Kunden langfristig an ein Unternehmen zu binden – was wirtschaftlich sicher nicht zu unterschätzen ist – doch sollten in meinen Augen keine Zahlen darauf gelegt werden. Authentizität ist etwas emotionelles, genauso wie Überzeugung. Soft Skills werden auch nicht mit Hard Skills verglichen; und doch benötigt es beides. Diejenigen, die CSR einsetzen, sind vom langfristigen Nutzen für Ihr Unternehmen überzeugt. CSR zeigt den Kunden, welche Werte ihrem Unternehmen wichtig sind und dies generiert zweifelsohne auch finanzielle Werte. Und Hand aufs Herz: Könnte es nicht motivierend auf Ihre Mitarbeiter wirken, zu wissen, dass «ihre Firma» auch etwas Gutes auf dieser Welt tut?

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine überzeugende, nachhaltige und sinnvolle Geschenkzeit!

Ihr authentischer KMU-Lotse
Robert W. Haas (DatAnalytics)

FABER-CASTELL

since 1761

AMBITION

Die hochwertige Geschenkidee für Weihnachten

Elegantes Design vereint mit professioneller Funktionalität zeichnet den schlanken Ambition aus. Erhältlich als Füllfederhalter, Tintenroller, Drehkugelschreiber und Drehbleistift. Viel Platz für Ihr Logo bieten die hochglänzenden Metallteile.

Diese und weitere Produkte finden Sie bei Ihrem Werbehändler oder bei Faber-Castell (www.faber-castell.ch).

Lasergravur auf Kappe inklusive*

*ab 25 Stk.
Ambition Schreibgeräte erhältlich ab CHF 45.00

GEWÖHNLICHE DINGE
AUSSERGEWÖHNLICH GUT MACHEN

Charterwagen der Rhätischen Bahn Zusammen in Fahrt kommen

Für's Weihnachtsessen, einen exklusiven Neujahrsapéro oder den Firmenausflug – unterwegs mit den Charterwagen der Rhätischen Bahn lassen sich Anlass und Reise perfekt verbinden. Im ehemaligen Mannschaftswagen der Gleisbauer, im feudalen Fauteuil des Alpine Classic Pullman Express, in der edlen Piano Bar oder der rustikalen Stiva Retica kommen Gruppen zum Zug.

Alpine Classic Pullmann: Einfach luxuriös

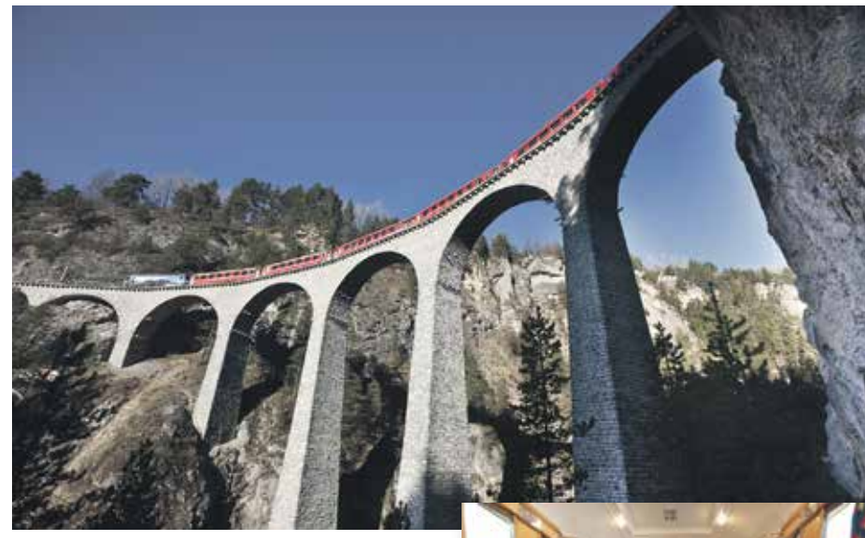
Bequeme Fauteuils, romantische Erkerfenster und kostbares Teakholz machen die Eleganz des Alpine Classic Pullman aus. Die vier Wagen mit je 32 Sitzplätzen bilden das perfekte Ambiente für stilechte Anlässe – herrliche Aussichten inklusive.

Piano Bar: Zugfahren mit Stil

Gemütlich klingt der Arbeitstag aus – beim Apéro auf Achse. Im Stil der guten alten Zeiten spielt ein Pianist für Sie auf. Geniessen Sie modernes Design kombiniert mit nostalgischen Details und frisch gemixten Drinks. Feiern Sie Ihre Feste unterwegs – oder feiern Sie unterwegs zum Fest.

Stiva Retica: Bündnerstube auf Rädern

Graubünden ist urchig – genau wie unsere Stiva Retica, die gemütliche Bergbeiz auf Rädern. Die Stiva Retica verfügt über Tische, eine bewirtete Bar mit Offenausschank und ganz viel rustikale Romantik. Und wie in einer richtigen Bündner Beiz gibt es auch hier Salsiz und Bergkäse, Veltlinerwein und Bier.



Die Wagenflotte der RhB umfasst insgesamt 15 ausgefallene Charterwagen für Anlässe aller Art. Eine Übersicht mit allen Kompositionen finden Sie unter www.rhb.ch/charter.

Ausflüge mit den Charterwagen lassen sich zudem wunderbar mit attraktiven Aktivitäten für Firmen, Vereine oder private Gruppen kombinieren. Dank der Zusammenarbeit mit regionalen Partnern sind zwölf auserlesene Angebote aus Abenteuer und Sport, Genuss und Erholung oder Kultur und Natur entlang des RhB-Streckennetzes entstanden und warten auf unternehmenslustige Gruppen. Vom Schlittelplausch in Bergün über eine Führung in der höchstgelegenen Bierbrauerei Europas in Monstein bis zur Gourmet Dorfführung in St. Moritz ist für jeden Geschmack etwas dabei. Weitere Pauschalangebote für Gruppenreisen finden Sie unter www.rhb.ch/charter.

Haben Sie Fragen zu den Erlebniszügen der Rhätischen Bahn? Unser Beraterteam steht Ihnen gerne zur Verfügung und stellt Ihnen einen individuellen Reisevorschlag zusammen.

Beratung / Reservation / Verkauf

Railservice Erlebnisreisen
Tel. 081 288 65 32
erlebnisreisen@rhb.ch
www.rhb.ch/charter

Erfolgreich Mitarbeiter und Kunden belohnen!

Eine Vielzahl an Vorteilen für Ihre Firma!

Um Ihren Mitarbeitern oder Kunden mal wieder richtig Danke sagen zu können, benötigt es manchmal mehr als nur eine Flasche Wein oder ein einfacher Wertgutschein. Smartbox® (Weltweiter Marktführer) bietet eine breite Auswahl an originellen Geschenkideen mit dem «gewissen Etwas». Honorieren, motivieren und begeistern Sie Ihre Mitarbeiter und Kunden mit einem besonderen Geschenk.

Suchen Sie nach kreativen Geschenkideen? Schenken Sie unvergessliche Emotionen!

- Dank der grossen Auswahl an Smartbox® Produkten finden Sie mit Sicherheit für jeden das passende Geschenk: 33 attraktive Boxen von Kurzurlaub über Gastronomie, Abenteuer bis hin zu Wellness und Unterhaltung mit bis zu 550 Erlebnissen pro Geschenkbox, in der ganzen Schweiz einlösbar. Der Beschenkte wählt individuell nach seinen Vorlieben und zeitlichen Möglichkeiten sein persönliches Wunscherlebnis aus – was, wann und wo er möchte.

- Mit Smartbox® Produkten bieten Sie Ihren Mitarbeitern, Geschäftspartnern und Kunden unvergessliche und originelle Incentives: Motivieren Sie Ihre Mitarbeiter, steigern Sie den Wert Ihres Produktes und binden Sie Kunden langfristig an Ihr Unternehmen.

Möglichkeiten (Ihr Logo auf der Smartbox), sowie die exklusiven Smartboxen für Firmenkunden.

Nur für Firmenkunden erhältlich

Smartbox präsentiert Ihnen eine grosse Auswahl an Geschenkboxen in den Themen Gastronomie, Wellness, Abenteuer, Kurzurlaub, Kulinarische Aufenthalte und Multithematik.

Sonderangebot für SKV-Mitglieder:
Sonderrabatt von 10% für Ihre 1. Bestellung*, senden sie den **Code «PromoKMU»** an business-solutions.ch@smartbox.com
Gerne stehen wir auch zur Verfügung für mehr Informationen oder einem persönlichen Termin. *Ihr Smartbox B2B Team*

* Bei Bestellungen bis zum 15.12.2013 schenken wir Ihnen 10% Ihrer Bestellung dazu in Form von zusätzlichen Smartboxen, Mindestbestellwert CHF 2000.–.
(Beispiel: Bestellung CHF 5000.– = zusätzliche Smartboxen im Wert von CHF 500.–).
Frei wählbarer Liefertermin zwischen dem 5. November 2013 und dem 31. Januar 2014.

smartbox
BUSINESS SOLUTIONS

Wählen Sie unter 33 Geschenkboxen und mehr als 4000 Aktivitäten ab CHF 49,90

Lausanne: 021 312 80 29
Zürich: 044 307 37 20

Sorell Hotel Tamina – Ihre Adresse für unvergessliche Weihnachtsfeiern

Mitten in der malerischen Bergwelt des Heidilandes gelegen, hat sich das Sorell Hotel Tamina einen Namen als Veranstaltungsort für gediegene Team-Weihnachten gemacht. Das Bad Ragazer Traditionshaus bietet jedoch nicht nur Gutes aus Küche und Keller, sondern überrascht auf Wunsch auch mit einem vergnüglichen Rahmenprogramm.

Lichtermeer zur kalten Jahreszeit

Das Sorell Hotel Tamina befindet sich mitten im charmanten Ferienort Bad Ragaz, eingebettet in die malerische Bergwelt des Heidilandes. Jetzt, wenn die Tage kürzer werden, sich die Blätter an den Bäumen leuchtend rot verfärben und die ersten Nebelschwaden durch die Bündner Rebberge ziehen, macht sich das Tamina bereit für den nahenden Winter. «Zur Advents-, Weihnachts- und Neujahrszeit erscheint unser Hotel jeweils in ganz besonderem Glanz», schwärmt Laura Derungs, eine langjährige Mitarbeiterin, von der festlichen Stimmung rund um das einzige Viersternehotel im Heidiland. Zahlreich angebrachte Lichterketten, romantischer Kerzenschein drinnen und draussen, mit viel Liebe zum Detail kreierte Festtagsdekorationen sowie der Duft nach Zimt und frisch gebackenen Mailänderli machen das Tamina in der frostigen Jahreszeit zu einem einzigartigen Bijou.

Team-Weihnachtsessen zum erfolgreichen Jahresabschluss

Mit dem ersten Schnee gilt es jeweils, auch die letzten Jahreshighlights zu planen. Dazu zählt nicht selten das Team-Weihnachtsessen. «Wenn Mitarbeitende zum erfolgreich gemeisterten Jahresabschluss kulinarisch so richtig verwöhnt werden sollen, ist unser Restaurant ‹Im Park› und die Tamina Lounge die richtige Adresse», erläutert Laura Derungs, die diese Anlässe zusammen mit dem Direktionsehepaar Monica und Rudolf Weber organisiert. Egal ob unkomplizierter Apéro oder gediegenes Weihnachtsdinner, im Tamina kämen alle auf ihre Kosten, so Derungs. Ein Blick in die Anlassmappe des Bad Ragazer Traditionshauses verrät denn auch: Hier gibt es Platz für bis zu 80 Personen – das passende Ambiente für gemütliches Beisammensein inklusive.

Rahmenprogramm mit Pfiff

Wer möchte, kann das Mitarbeiteressen mit einem vergnüglichen Rahmenprogramm kombinieren. «Auf Wunsch organisieren wir Degustationen in den Weinkellern der Bündner Herrschaft, eine rasante Schlittelpartie im Pizolgebiet oder ein Besuch in der nahegelegenen Tamina Therme», erläutert eine engagierte Laura Derungs weiter. Das Heidiland mit seinen zahlreichen Ausflugszielen bietet in der Tat vielfältige Möglichkeiten. Ein gelungener Team-Event ist der Chefin oder dem Chef bei diesen Voraussetzungen sicher.

Sorell Hotel Tamina****
Am Platz 3, 7310 Bad Ragaz
Tel. 081 303 71 71
www.hoteltamina.ch

Kurzporträt Sorell Hotel Tamina

Das Sorell Hotel Tamina liegt inmitten des Kurorts Bad Ragaz, eingebettet in die malerische Bergwelt des Heidilandes. Es überzeugt mit überdurchschnittlich grossen und komfortablen Zimmern, die vor kurzem renoviert wurden. Im Restaurant «Im Park» und in der Tamina Lounge treffen die Gäste auf einheimische Spezialitäten und Weine aus der Bündner Herrschaft. Das Hotel verfügt über verschieden grosse und je nach Bedarf kombinierbare Räumlichkeiten, die sich für Anlässe aller Art eignen. Die 7000 m² grosse Tamina Therme befindet sich in nächster Nähe.

Verführerische Weihnachts-Köstlichkeiten individuell inszeniert

Kaum ein Fan von Schweizer Schokolade hat nicht eine persönliche Erinnerung an ein Erlebnis mit der Confiserie Sprüngli. Die einen waren in ihrer Kindheit mit den Grosseltern im Restaurant am Paradeplatz zu Gast, für andere sind die Luxemburgerli Sinnbild für Zürich und wieder andere schwärmen von der einmaligen Gaumenfreude des Truffes Cake, wenn sie an ihren letzten Geburtstag denken. Allen gemein ist die Assoziation der Confiserie Sprüngli mit Leidenschaft, handwerklicher Confiseriekunst und Genuss auf höchstem Niveau. Eine starke Marke wie die Confiserie Sprüngli ist mehr als ein Name. Sie schafft Mehrwerte, die über Produkteigenschaften, Kommunikation, und Design transportiert werden. Sie basiert auf dem klaren Markenversprechen zur Qualität, Frische, Natürlichkeit und Nachhaltigkeit.

Diese exklusive Positionierung in der Gedankenwelt der Konsumenten macht die hochwertigen Sprüngli-Köstlichkeiten auch zu einem einmaligen Weihnachtsgeschenk für Mitarbeitende, Geschäftspartner und Kunden. Die Produkte der Confiserie Sprüngli stehen für beste Qualität, liebevolle Handarbeit und einmalige Frische und bescheren den Beschenkten nicht nur einen besonderen Moment des Genusses, sondern geben ihm auch ein unbezahlbares Gefühl von Wertschätzung. Die Confiserie Sprüngli bietet KMU grenzenlose Möglichkeiten bei der Gestaltung ihres individuellen Präsents:

Angeboten werden als kleinere Give Aways an Kunden und Geschäftspartnern während der Adventszeit CI-konforme Verpackungen festlich gebunden und gefüllt mit feinsten Pralinés geprägt mit dem eigenen Firmenlogo. Für weihnachtliche Stimmung am Empfang sorgt ein reichhaltig gefüllter Sprüngli-Geschenkkorb, geschmückt mit dem persönlichen Band des KMU. Von Mitarbeitenden sehr geschätzt werden Weihnachts-Konfekt und Sprüngli-Pralinés im Personalrestaurant zum selber bedienen. Für eine gelungene Samichlaus-Überraschung am Arbeitsplatz oder via Postboten zu Hause sorgt der Schokoladen-Chlaus geschmückt mit persönlicher Botschaft. Die Auswahl exklusiver Weihnachtsgeschenke reicht von Pralinés-Füllungen nach gewünschtem Geschmack in individuell gestalteten Verpackungen bis hin zu ausgefallenen Spezialanfertigungen – der Phantasie sind keine Grenzen gesetzt.

Dabei wird Wert gelegt auf eine persönliche und intensive Betreuung. Den KMU-Kunden steht ein erfahrenes Team zur Seite, das sie bei der Suche nach der passenden Geschenkidee berät und sich von der Kreation über die Umsetzung bis zur Lieferung rund um den Globus kümmert. Ein Weihnachtsgeschenk der Confiserie Sprüngli garantiert einen individuellen Auftritt und bietet den Beschenkten Mitarbeitenden, Kunden und Geschäftspartnern eine unvergessliche Gaumenfreude.

Ein persönliches Geschenk in vier Schritten

Die Köstlichkeiten der Confiserie Sprüngli werden in handwerklicher Sorgfalt aus den besten natürlichen Zutaten frisch mit viel Liebe fürs Detail hergestellt. Verpackt zu einem hochwertigen Weihnachtsgeschenk werden sie zu einer einzigartigen Aufmerksamkeit für Kunden, Partner und Mitarbeitende.

So können KMU-Kunden ihr persönliches Präsent in nur vier Schritten kreieren:

Individuelle Pralinés mit Firmenlogo

1) **Pralinés-Füllung**
   Aus einer köstlichen Auswahl wird die eigene Pralinés- und Truffes-Mischung zusammengestellt. Die Pralinés können auch mit dem eigenen Firmenlogo versehen werden.

Persönliche Geschenke edel verpackt

2) **Schachtelart**
   Zur Auswahl stehen Stulp- oder Steckdeckel, die zu einem gelungenen Farbenspiel kombiniert werden.

3) **Schachtelgrösse**
   Grösse der Verpackung wird passend zum geplanten Anlass gewählt – es stehen eine 4er-, 9er- oder 16er-Schachtel zur Verfügung.

Geschenkband bedruckt mit Firmenlogo

4) **Veredelung**
   Mit einem individuellen Druck auf dem Deckel, einem hochwertigen Geschenkband, einer Banderole oder einer Grusskarte mit persönlicher Botschaft wird das Präsent vollendet.

Das Sprüngli-Team berät gern bei der Kreation und Logistik: 044 224 46 26
firmenkunden@spruengli.ch, www.spruengli.ch/firmengeschenke

Lernen durch Erleben

TCS Training & Events

Schnee & Eis Winterfahrtrainings 2013/2014

Damit Sie bei Schnee & Eis nicht ins Schleudern geraten!

Kursorte:

Zernez (Graubünden), www.betzholz.tcs.ch

St. Stephan (Berner Oberland), www.stockental.tcs.ch

Bourg-St-Pierre (Gd-St-Bernard, VS), www.plantin.tcs.ch

www.training-events.ch, info.training-events@tcs.ch, Tel. 058 827 15 00

«Erfahrene» Sicherheit

Einem plötzlichen Hindernis auf schneeglatter Strasse ausweichen? Wenn es soweit ist, bleibt oft keine Zeit mehr zum Überlegen. In speziellen Fahrtrainings des TCS können Autofahrer trainieren, wie sie ihr Fahrzeug auch im Winter stets unter Kontrolle haben.

Wenn der Winter auf den Strassen Einzug hält, kann auch das eigene Auto schnell zu einem Risikofaktor werden. Denn viele Fahrer wissen gar nicht, wie ihr Fahrzeug in Krisensituationen bei Schnee und Eisglätte reagiert und wie sie in heiklen Momenten die Kontrolle über das Fahrzeug behalten können. Moderne Fahrzeuge sind mit allerlei Raffinessen und Sicherheitstools ausgestattet. Doch wer weiss schon genau, welche Wirkung EPS und ABS haben und kann diese aufwändige Technik richtig nutzen? Da kommen selbst routinierte Fahrer schon einmal ins Schleudern und bei Minusgraden ins Schwitzen.

27 Männer und Frauen treffen sich am frühen Morgen im kalten verschneiten Ambri (TI) auf dem Flughafen, um auf einer präparierten Piste am Fahrsicherheitstraining des TCS teilzunehmen. Sie wollen buchstäblich mehr über sicheres Manövrieren im Winter «erfahren» und haben ihre eigenen Fahrzeuge mitgebracht. Doch zunächst lernen die Teilnehmer die Sicherheitssysteme in der Theorie kennen. Eigens ausgebildete Instruktoren erklären der Gruppe, wie sich front-, heck- oder allradgetriebene Fahrzeuge auf Schnee und Eis verhalten und wie sich bei unterschiedlichen technischen Voraussetzungen der jeweils optimale Bremsweg erzielen lässt. Die Fahrer sollen ihre Fahrzeuge in jeder Situation kontrollieren können.

Anschliessend kann jeder Einzelne beim Notbremsen auf der Eispiste und beim Slalomfahren um imaginäre Hindernisse im Schnee ein ganz neues Fahrgefühl im eigenen Auto erleben. «Sie proben Situationen, die es im Strassenverkehr zwar zu vermeiden gilt, denen ein geübter Autofahrer jedoch auf jeden Fall gewachsen sein sollte» sagt Daniela Schaffner, Leiterin Verkauf Fahrtraining & Events bei TCS Training & Events. Sie selbst ist mit vor Ort und beobachtet gerne die Fortschritte der Teilnehmer. Nach und nach verlieren diese ihre Scheu und nehmen es mutig mit den winterlichen Verhältnissen auf … «Für die Teilnehmer ist das immer wieder ein Aha-Erlebnis», weiss Schaffner. Die neuen Erkenntnisse gepaart mit dem eigenen Erleben gäben Sicherheit und erhöhten auch das Verständnis für andere Autofahrer sind sich nach dem Training alle Teilnehmer einig. «Da viele Unfälle gerade im Winter durch Unsicherheit der Fahrer begünstigt werden, können unsere Fahrtrainings sicher dazu beitragen, die Unfallzahlen zu verringern» und zudem macht das Lernen durch Erleben auch noch Spass», so Schaffner.

«Das Unternehmen»:

Die TCS Training & Events AG ist eine 100-prozentige Tochter des Touring Club Schweiz (TCS).

Die Winterfahrtrainings werden an vier Standorten angeboten: in Zernez, Ambri, St. Stephan und Gd-St-Bernard. Die Eintageskurse beginnen mit einer kurzen Einführung in die Fahrphysik, einem anschliessenden Slalom, Normal- und Notbremsungen, Bremsen und Ausweichen, Kurvenfahren und Kurvenbremsen.

An sechs Standorten in der Schweiz, Hinwil (ZH), Niederstocken (BE), Emmen (LU), Derendingen (SO), Meyrin (GE) und Lignières (NE) werden das ganze Jahr Fahrtrainings angeboten. Zudem kann der Ablauf individuell angepasst werden und zum Beispiel auch mit einer Schlung und/oder Meeting kombiniert werden.

Die genauen Termine und weitere Informationen unter www.training-events.ch und training-events@tcs.ch.

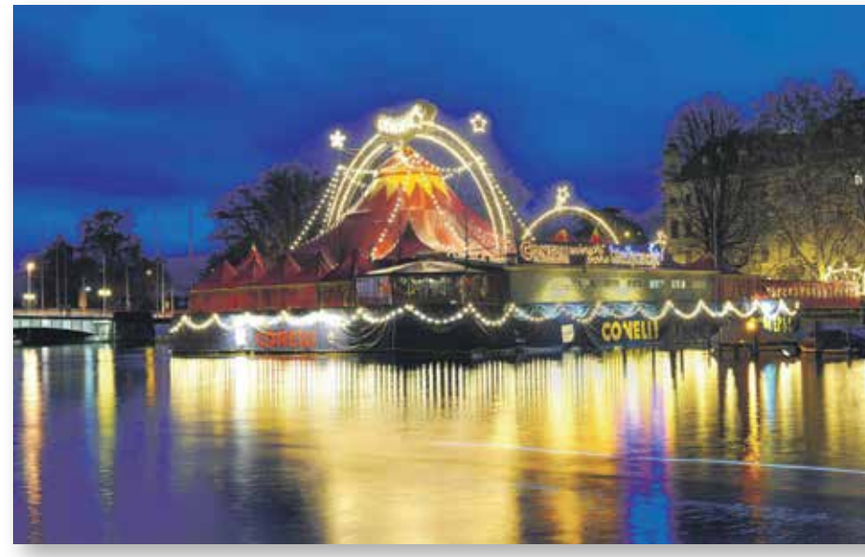
Lernen durch Erleben
TCS Training & Events

Magical Conelli

Das Original der Schweizer Weihnachtscircusse verzaubert sein Publikum traditionsgemäss mit einer aussergewöhnlich starken Show.

Der Circustraum auf der Märcheninsel «Buuschänzli»

Für viele Zürcherinnen und Zürcher beginnt die Adventszeit dann, wenn das weihnachtliche Zelt des Circustraum Conelli mit seinen funkelnden Sternen auf der Märcheninsel «Buuschänzli» aufgestellt ist. Das Bild mit dem romantisch roten Châpiteau auf der historischen Insel im Herzen der Stadt Zürich geht mittlerweile um die Welt und ist aus den Festtagen nicht mehr wegzudenken. Bereits zum 22sten aufeinanderfolgenden Mal wird der Circustraum Conelli in das «Buuschänzli» massgeschneidert und wird vom 20. November bis 2. Januar die Herzen der Zürcher Bevölkerung berühren.



Magical Conelli

Die für das diesjährige Programm «Magical Conelli» verpflichteten Artisten sind allesamt Spitzenkönner ihres Fachs. Das kompetente Conelli-Publikum setzt die Messlatte seit jeher sehr hoch. Das ist sich Direktor Roby Gasser bewusst, weshalb er nur absolute Top Acts engagiert. Im Programm «Magical Conelli» werden aussergewöhnliche Nummern wie Pavel Stankovych (Handstand-Kontorsion), die Truppe Kovkar (Schleuderbrett), Aleksandr Koblykov (Jongleur), The Zheijang Acrobatic Troupe (Umbrella Foot Juggling), das Duo Grigorov (Secrets of my Soul), Hugo Noel (Cyr) oder das Duo Paradise (Hand zu Hand Equilibristik) Emotionen auslösen, die einen Circusbesuch auf dem Bauschänzli zum Erlebnis machen. Eine solche «Internationalmannschaft» aus Artisten zusammen zu bringen, geht nicht von heute auf morgen. Direktor Gasser hat bereits vor drei Jahren begonnen, das Programm «Magical» zu kreieren.

Galavorstellungen mit 4-Gänge Menu

Sie sind legendär, die Galavorstellungen im Circus Conelli. Top-Akrobatik, träumerische Poesie, herzhafte Komik, musikalische Leckerbissen und kulinarische Gaumenfreuden werden direkt an den Tisch serviert. Die Gäste können während des ganzen Abends an ihren Tischen sitzen bleiben, kein unangenehmes Dislozieren unterbricht die festliche Stimmung. Das gibt es nur im Circus Conelli. **Feiern Sie mit Ihren Mitarbeitern oder Kunden** den Weihnachts-Event mit dem Besuch einer Conelli-Gala. Ein solcher Abend ist an Einzigartigkeit wirklich nicht zu überbieten.

Einziger Circus mit einer Live Big Band als Circus-Orchester, dieses Jahr wieder «American-Gospel»

Im Circus Conelli gibt es keine Kompromisse, was Qualität anbelangt. So wird jeder Act, der von sich aus schon für höchstes Niveau bürgt, seit vielen Jahren mit Live-Musik von der 15-köpfigen Alex Maliszewski Big Band intoniert und durch modernstes Licht-Design beleuchtet. Nach einer dreijährigen Pause bringt Circusdirektor Roby Gasser dieses Jahr wieder grossartige Gospel-Musik, vorgetragen von vier Amerikanerinnen. Roby Gasser und seine Frau Cindy nutzen ihr aussergewöhnliches Talent, um all diese Elemente in einer berührenden und faszinierenden Show zu verschmelzen.

Infos und Vorverkauf:
Vom 20. November 2013 bis 2. Januar 2014
Täglich zwei Vorstellungen, 14.00 und 19.00 Uhr
Sonn- und feiertags 14.00 und 17.30 Uhr
Am 24. Dezember 11.00 und 15.00 Uhr
Am 25. Dezember 2013 und 1. Januar 2014 keine Vorstellungen
Galavorstellungen mit 4-Gänge Menu, Beginn 18.15 Uhr

Offizielle Première: Montag, 25. November 2013, 19.00 Uhr

Vorverkauf Circusvorstellungen ohne Essen:
Tel. 044 212 33 33, Circus-Kasse auf dem Bauschänzli, Zürich
Tel. 052 762 72 67, Freizeitpark Conny-Land Lipperswil, info@circus-conelli.ch
Tel. 0900 800 800, Ticketcorner (Fr. 1.19/Min. Festnetztarif)
An jeder Ticketcorner Vorverkaufsstelle
Ab 19. November 2013 an der Circus-Kasse auf dem Bauschänzli, täglich 10–19 Uhr

Vorverkauf Galavorstellungen mit exquisitem 4-Gänge Menu:
Tel. 079 407 45 65, Erich Brandenberger, office@circus-conelli.ch

Termine:
Manege frei für den lieben Gott!
Gottesdienst mit der reformierten Pfarrerin Katharina Hoby
am 1. Advents-Sonntag, 1. Dezember 2013, Beginn 11.00 Uhr, Eintritt frei

Weitere Infos:
www.circus-conelli.ch

Conelli-Freunde und grosszügige Sponsoren:
Rhyner Logistik + Transporte AG,
Walter Rhyner, Zürich
Joker Personal AG,
Armin und David Rüttimann, Zürich

Co-Sponsor:
Clear Channel AG, Zürich

Die geschätzten Partner des Circus Conelli:
Tages-Anzeiger, Radio24, TeleZüri, TOURING

Public Relations, Sales und Medienkontakte:
Erich Brandenberger
CIRCUS CONELLI
Conny-Land Strasse 1–10, 8564 Lipperswil
Tel. 052 762 72 88, Fax 052 762 72 73
office@circus-conelli.ch

ANZEIGE

Eine von über 20 Geschenkset-Ideen:

Essig und Öl

Die besondere Essig- und Ölkomposition für Gourmets im schicken Holzharass.

Das Geschenkset enthält

- Holzharass
- Himbeeressig (200 ml)
- Zitronenpfefferöl (200 ml)
- Rezept
- Deko mit Klöppelband, Schlaufe und Edelweiss

Fr. 29.00

Set inkl. MwSt, exkl. Verpackung und Versand

Individualisierung

- Firmen-Branding auf Holzharass (Lasergravur) einmalige Einrichtungskosten Fr. 40.00, Gravurkosten pro cm^2 Fr. 0.50
- Firmen-Branding auf Rezept (Farbkopie)
- Beigelegte Grusskarte (Preise auf Anfrage)
- Postverpackung, Adressierung, Versand (Preise auf Anfrage)

Kunden- und Mitarbeitergeschenke - persönlich, individuell und sinnstiftend.

Mit dem Kauf unserer Kunden- und Mitarbeitergeschenksets tun Sie nicht nur etwas Gutes, sondern erhalten auch ein hochwertiges Produkt, das individuell und persönlich für Ihr Unternehmen produziert und zusammengestellt wird.

Die ARGO Stiftung für Integration von Menschen mit Behinderung in Graubünden ist ein Unternehmen mit vier Werkstätten und vier Wohnheimen für Erwachsene mit einer Behinderung an den Standorten Chur, Davos, Ilanz und Surava/Tiefencastel. Unsere Betriebe sind kompetente Partner für die Ausführung von Aufträgen der Industrie, des Handels und Gewerbes sowie von Dienstleistungsunternehmen und der öffentlichen Hand. Insgesamt finden rund 550 Personen einen Arbeitsplatz bei der ARGO.

Verlangen Sie noch heute unseren neuen Katalog: ws.chur@argo-gr.ch oder finden Sie Ihre Geschenksets in unserem Shop auf **www.argo-gr.ch/shop**

Gerne stellen wir auch **individuelle** Geschenksets für Sie zusammen. Wir beraten Sie gerne:

ARGO Werkstätte Chur
Emserstrasse 30
7000 Chur
ws.chur@argo-gr.ch
Tel. 081 257 15 55
www.argo-gr.ch

ARGO
WIR STÄRKEN PERSÖNLICHKEITEN.

ARGO Stiftung für Integration von Menschen mit Behinderung in Graubünden

Bühne frei für Zürichs schönste Weihnachtsshow

Zürich hat viel mehr zu bieten, als verstopfte Strassen und mit der Bahnhofstrasse die teuerste Einkaufsmeile der Welt. Zumindest vom 20. November bis 31. Dezember 2013 ist die Limmatstadt wieder Schauplatz der wohl schönsten Weihnachtsshow weit und breit. Im geheizten Festzelt auf der Offenen Rennbahn in Zürich-Oerlikon zeigen Künstlerinnen und Künstler von Weltklasse ihr Können. Swiss Christmas macht Unmögliches möglich und Sie können live dabei sein!

Als Zuschauer glaubt man zu träumen und fühlt sich in eine andere Welt versetzt. Was in der gut zweistündigen Show auf der Bühne von Swiss Christmas gezeigt wird, ist eine Mischung zwischen Genialität und Wahnsinn. Aussergewöhnliche Talente aus aller Welt brillieren mit aussergewöhnlichen Leistungen. Sie sorgen für Spannung, Nervenkitzel und Emotionen auf den Rängen. 2012 liessen sich rund 38'000 Fans die zauberhafte Gala nicht entgehen und in diesem Jahr hofft der Veransalter sogar auf einen neuen Rekordwert.

Auch bei der 4. Auflage dieses vorweihnachtlichen Spektakels haben die Organisatoren weder Kosten noch Mühen gescheut, um die Besten der Besten nach Oerlikon zu locken. Zum Beispiel Alexander Doktorov und Yulia Tsurikova. Das russische Akrobatik-Traumduo aus dem Staatszirkus Moskau fliegt durch die Lüfte, setzt alle Gesetze von Flieh- und Schwerkraft ausser Kraft und sorgt für Stürme der Begeisterung. Ob am Boden oder in schwindelerregender Höhe – zwei Körper verschmelzen in faszinierender Synchronität. Ein Wunderkind ist Katrina Graholska, die seit 2009 unter dem Künstlernamen Katrin Asfardi in der Schweiz lebt. Unter dem Titel «nichts ist unmöglich» zeigt die «Schlangenfrau», dass dem eigenen Körper in punkto Beweglichkeit keine Grenzen gesetzt sind. Mit 172 Zentimetern ist der gebürtige Holländer Tarek Rammo zwar kein Riese, aber ein äusserst vielseitiger Künstler. Der begnadete Reckturner hat sich zum Trapezkünstler, Tänzer und Schauspieler von Weltformat entwickelt. Aus der TV-Sendung «Benissimo» ist Kizzy Garcia Vale längst ein Begriff. Viele bewundern seither das kubanische Tanzgenie. Kizzy zeigt ihre überragenden Fähigkeiten nun exklusiv bei Swiss Christmas. Mit 14 Artistinnen und Artisten kommt Art Director Bogdan Zajac nach Zürich. Der Pole und seine Ocelot-Stars waren auch schon im Cirque du Soleil zu Gast, überraschen nun aber mit einem völlig neuen Programm. Last but not least sorgen mit Margrit Bornet die Komikerin des Jahres 2011 und die fünfköpfige Band «Sparrohs» für Spass und Unterhaltung. Zwei Stunden artistisches Feuerwerk, gepaart mit erstklassiger Gastronomie. Swiss Christmas schenkt Ihnen auch in diesem Herbst wieder unvergessliche Momente.

Daten, Preise, Tickets

Swiss Christmas – die Weihnachtsshow der Superlative
Vom 20. November bis 31. Dezember 2013 im geheizten Festzelt auf der Offenen Rennbahn in Zürich-Oerlikon. Vorstellungen jeweils von Mittwoch bis Samstag (20 Uhr). Am Samstag und Sonntag auch um 15 Uhr. Premiere am 21. November.

Ticketpreise

Mittwoch/Donnerstag/Samstag/Sonntag: CHF 99.– (1. Kategorie), CHF 69.– (2. Kategorie), CHF 39.– (3. Kategorie), CHF 220.– (VIP-Loge, inkl. Getränke, Give-away, Backstage-Tour und Gratis-Parking).
Freitag: CHF 109.–/79.–/39.–/220.–.

Vergünstigungen:
20% für Studenten, Senioren und IV (gegen Ausweis). 50% für Kinder bis 12 Jahre.
Rabatt für Gruppen auf Anfrage.
Ticket-Reservationen über 0900 48 48 48 (1.09/Min. ab Festnetz).

ANZEIGE

KMU-Geschenke

Was schenke ich wem ist eine schwierige und immer wiederkehrende Frage. Wenn es sich um Werbegeschenke handelt, ist guter Rat aber gar nicht teuer.

Die Innerschweizer Messerschmiede Victorinox produziert seit nunmehr bald 130 Jahren Taschenmesser, die sich ausgezeichnet als Werbegeschenke eignen. Das Angebot ist mit 100 Varianten beim weltbekannten Original Offiziersmesser, 300 Modellen bei den übrigen Taschenmessern und 400 verschiedenen Haushalt- und Berufsmessern derart breit und tief, dass sich darin für jeden Industriezweig, jedes Gewerbe, jede Institution, Altersgruppe und Berufsgattung und auch jeden Einsatzzweck das perfekt Passende findet.

Und um die Auswahl zu erhöhen, muss es nicht beim bekannten Standard Vollton-rot bleiben. Sechs weitere Vollton- und 2 transparente Schalenfarben stehen zur Auswahl. Für grössere Stückzahlen sind auch speziell eingefärbte Firmenfarben lieferbar. Gewährleistet wird auch die detailgetreue Umsetzung des Kunden Corporate Designs als Tamponprint oder in einem der 5 anderen Verfahren, die Victorinox ebenfalls in-House macht und so die Kontrolle über alle Arbeitsschritte behält.

Beim meist verwendeten Verfahren, dem Tamponprint, wird der Druck anschliessend mit einem Victorinox Exklusiv Verfahren versiegelt und damit dessen Haltbarkeit um den Faktor >100 erhöht.

Das langlebige Messer und der überaus dauerhafte Druck bilden zusammen mit dem positiven Image-Transfer damit die Basis für extrem lange Werbewirkung und damit ein unerreichtes Preis-/Leistungsverhältnis.

Die kompetente Beratung, der zuverlässige Lieferservice sowie die grosszügige Produktgarantie, die sich zeitlich unbeschränkt auf jeden Material- und Fabrikationsfehler erstreckt, macht das erfolgreiche Schenken zu einer sicheren Angelegenheit.

Sie erreichen uns unter:

Victorinox
6438 Ibach-Schwyz
261@victorinox.ch
www.victorinox.com

MAAG UND SWISSPÄCK PRÄSENTIEREN
2013
Mit der neuen Show zurück!
COMEDY CHRISTMAS
Die etwas andere Weihnachtsshow mit SWISSPÄCK & BAND, MICHEL GAMMENTHALER, SUSANNE KUNZ, WALTER ANDREAS MÜLLER und TRIO EDEN als Heilige Drei Könige
26.11.–31.12.2013 MAAG HALLE ZÜRICH
WWW.COMEDYCHRISTMAS.CH
Hauptsponsor
coop
RTL
Tages-Anzeiger
SonntagsZeitung
Schweizer Familie
Zürcher Landbote
Zürichsee-Zeitung
Landbote
touring

STUDER 1883 HANDCRAFTED SWISS PREMIUM SPIRITS

STUDER

★1★8★8★3★

distilley.ch

STUDER & CO AG · DISTILLERY
ESCHOLZMATT-LUZERN
SWITZERLAND

THE SPIRITS BUSINESS MASTER 2013

VODKA MASTERS LONDON 2013
STUDER SUPER PREMIUM VODKA
MASTER AWARD

ISW 11 DESTILLATEUR DES JAHRES

ISW 12 DESTILLATEUR DES JAHRES

ISW 13 DESTILLATEUR DES JAHRES

ISW
«DESTILLATEUR DES JAHRES»
2011 UND 2012 UND 2013

THE SPIRITS BUSINESS MASTER 2013 ASIA

ASIAN GIN MASTERS SINGAPORE 2013
STUDER SWISS PREMIUM GIN
MASTER AWARD

Land ohne Rohstoffe

Ulrich Schlüer, alt Nationalrat

Im Lauf der Weltgeschichte gelang es nur sehr wenigen Ländern, die über keine abbaubaren und verkäuflichen Bodenschätze verfügten, überhaupt je zu nennenswertem Wohlstand zu kommen. Die Schweiz ist die wohl bedeutendste Ausnahme zu dieser weltgeschichtlichen Regel.

Die Schweiz ist deshalb eine Ausnahme, weil es ihr dank hohem Bildungsstand der Gesamtbevölkerung gelungen ist, aus importierten Rohstoffen Fertigprodukte von solcher Qualität und Raffinesse herzustellen, dass diese auf dem Weltmarkt stets guten Absatz fanden: Uhren, chemische und Pharmaprodukte, Maschinen usw. Auch erstklassige Dienstleistungen liessen sich erfolgreich exportieren.

Was die Produktion qualitativ herausragender, weltweit gesuchter Fertigprodukte betrifft, so waren – nebst hohem Bildungsstand der Bevölkerung – seit jeher zwei Voraussetzungen zu erfüllen, damit sich die Schweiz als Produktionsstandort durchsetzen konnte: Erschwingliche Transport- und günstige Energiekosten. Denn für alles, was die Schweiz produziert, müssen die Rohstoffe ins Land, die produzierten Güter grossteils aus dem Land wieder weg transportiert werden. Und für die Verarbeitung von Rohstoffen zu Spitzenprodukten ist viel Energie erforderlich. Mit anderen Worten: Der Wirtschaftsstandort Schweiz steht und fällt mit erschwinglichen Transport- und günstigen Energiekosten.

Während Jahrzehnten verfolgten Arbeitgeber und Arbeitnehmer, linke und bürgerliche Parteien weitgehend im Konsens eine Politik, die diesen elementaren Erfordernissen für eine blühende Schweizer Volkswirtschaft gerecht wurde. Element dieser Politik war, dass die Strassenbenützer mit Steuern und Abgaben die vollen Kosten, die sie durch ihre Verkehrsansprüche auslösten, selber deckten. Mehr aber nicht.

Das hat sich verändert. Zunehmend werden Einnahmen aus Treibstoffzöllen und anderen Verkehrsabgaben für anderes als für gute Strassen verwendet. Die Strassenbenützer werden zu Milchkühen. Auch jetzt, da der Vignette eine exorbitante Verteuerung bevorsteht, gilt: Sie wird mit Bedürfnissen begründet, die durch andere Abgaben von den Strassenbenützern längst gedeckt werden.

Auch aufwändiges Experimentieren mit der «Energiewende» lässt bisher bloss Kostensteigerungen voraussagen. Für die Schweiz besonders bedenklich ist, dass die hier so günstig produzierte Energie aus Wasserkraft zunehmend in ihrer Existenz bedroht ist. Unsinnige Subventionierung unrentabler Alternativ-Energie besonders in Deutschland katapultiert die Schweizer Wasserkraftwerke aus der Gewinnzone. Und die Kernenergie, ebenfalls günstig, wird verunglimpft. Explosion der Energiekosten – teilweise verdeckt durch Subventionen – ist die Folge.

Unbedachte Verkehrsverteuerung einerseits, fahrlässige Energieverteuerung andererseits werden den Produktionsstandort Schweiz im internationalen Wettbewerb gefährlich beeinträchtigen. Wer glaubt, dies treffe bloss die Exportindustrie, täuscht sich. Die Exportindustrie kann leicht auf ausländische Produktionsstandorte ausweichen. Die hiesigen Zulieferer, viele Kleinbetriebe, können nicht ausweichen.

Transportverteuerung und Energiekosten explodieren: Das gefährdet den Wirtschaftsstandort Schweiz im Mark.

Ulrich Schlüer

Schweizerzeit Verlags AG
Postfach 23
8416 Flaach

Tel. 052 301 31 00
www.schweizerzeit.ch

Anzeigen

Strategie- und Organisationsberatung
Coaching, Leitungsmandate
Qualitätsmanagement
Forschung und Evaluation
Schulung und Lehre

«Alles klar?»

socialdesign ag ist eine gesamtschweizerisch tätige, inhabergeführte Beratungsfirma. Mit massgeschneiderten Dienstleistungen beraten wir Unternehmen, Nonprofit-Organisationen, Politik und Verwaltung.

- Corporate Social Responsibility
- Risk Management
- Interne Prozessoptimierung

socialdesign
sozial. kompetent.

socialdesign ag · Kornhausplatz 12 · 3011 Bern · T +41 31 310 24 80
www.socialdesign.ch · info@socialdesign.ch

Erfolgreich mit der Welt arbeiten

Ratschläge für Auftritte und Referate vor einem unbekannten fremdländischen Publikum

Kein Geschäftsmann kann die ganze Welt kennen oder alle interkulturellen Werte und Befindlichkeiten von beispielsweise einer neuen internationalen Belegschaft, möglichen Investoren oder fremdländischen Journalisten. Dennoch muss man erfolgreich auftreten, überzeugend referieren und meistens in kurzen Minuten das neue Publikum auf seine Seite gewinnen. Das ist nicht immer leicht, denn schnell verschafft man sich mit unbedachten Bemerkungen Ablehnung oder Unverständnis. Denn man darf die unbekannten Zuhörer weder blamieren, noch auf die leichte Schulter nehmen.

Wenn die Zuhörerschaft nun aus nur einem Kulturkreis stammt, kann man sich interkulturell einarbeiten und entsprechend sensibel auftreten. Wenn das Publikum aber aus 10 oder 15 Nationen stammt (zum Beispiel eine internationale Belegschaft), ist dies logistisch fast unmöglich. In diesem Falle gilt es, bei der Produktion der Rede ein paar einfache Ratschläge zu berücksichtigen:

1. Immer mit Respekt
In den Vereinigten Staaten zu verhandeln, heisst manchmal auch kämpfen; fast ein sportlicher Wettbewerb. Da kann dann schon mal Angriff dabei sein, mit Beleidigungen und Sarkasmus. Das ist aber verstandener Teil der Amerikanischen Kultur. Nur, in den meistens anderen Märkten der Welt ist dieses Verhalten verpönt. Ob im Einzelgespräch oder im Vortrag, Respekt und Freundlichkeit sind immer zentrale Hilfsmittel, um zu überzeugen und später erfolgreich arbeiten zu können. Deshalb gilt immer zuerst einmal freundlich und mit ‹Abstand-Respekt› an- und aufzutreten.

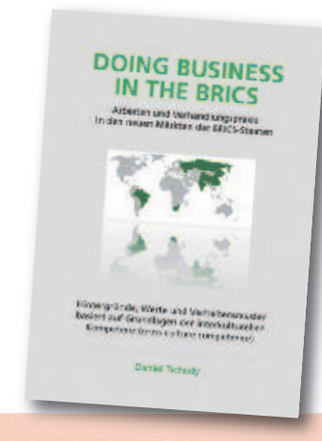
2. Einfache Sprache
Ganz grundsätzlich wird nach wie vor überschätzt, wie gut, respektive schlecht, die Sprachkenntnisse des mittleren Angestelltenlevels zum Beispiel in den Schwellenländer (wie China, Brasilien oder Indonesien) effektiv sind. Das erfordert ganz grundsätzlich: langsam reden, kurze Sätze bilden, sowie Dialekte und Slang vermeiden. Und auch, so weit möglich, mit direktem ruhigen Augenkontakt arbeiten, so dass man versteht, ob die involvierten Zuhörer dem Vortrag überhaupt folgen können. Möglicherweise müssen komplexere Aussagen wiederholt oder gekürzt werden. In Fremdsprachen oder fremden Kulturen ist zudem eine negative Satzstellung wegzulassen.

3. Witze vermeiden
Auch wenn in gewissen Kulturen alltäglich, Humor ist im internationalen Business ein gefährliches Element. Missverständnisse und Sprachschwierigkeiten können einen an sich belanglosen Witz sofort in eine tiefe Beleidigung führen. Deshalb gilt es in Auftritten vor einem kulturfremden Publikum, direkte ‹jokes›, wie man sie in Europa oder Amerika kennt wegzulassen. Viel sicherer sind lustige, auch wenn belanglose Anekdoten, vor allem über sich selbst. Gerade in Asien schätzt man Bemerkungen zum Beispiel über die eigene Tollpatschigkeit. Solche Geschichten sind ideale Einsteige-Themas für neue Geschäftsbeziehungen.

4. Authentisch bleiben
Nur weil man anders ist oder etwas nicht versteht, braucht man sich nicht zu entschuldigen oder zu rechtfertigen. Kulturelle Unterschiede sind durchaus in Ordnung. Und so braucht man sich im Kontakt mit einer fremdländischen Zuhörerschaft auch nicht zu verstellen und vorzugeben, genau wie die Anderen zu sein oder die gleichen Werte zu tragen. Man darf anders sein.

5. Lächeln
Je nach Kultur kann ein Lächeln etwas anderes bedeuten und es stimmt, dass es manchmal auch nur dazu dient, seine Verlegenheit auszudrücken, seinen Ärger zu verstecken oder eine Wartesituation zu überbrücken. Und trotzdem, ein Lächeln kann eigentlich nie schaden. Auch nicht auf der Bühne.

Daniel Tschudy



***Daniel Tschudy** ist Referent, Coach & Berater über interkulturelle Werte und Verhaltensmuster im globalen Geschäftsumfeld (cross culture competence); www.tschudy.com*

*Sein Fachbuch **‹Doing Business in the BRICS›** über Arbeiten und Verhandlungspraxis in den neuen Märkten der BRICS-Staaten, erschien dieses Jahr in deutscher Sprache (134 Seiten; CHF 36); ISBN 978-3-033-04046-5. Es kann im Buchhandel oder direkt beim Autor bezogen werden (info@tschudy.com).*

Liquidität für KMU – einfach und schnell

Frank Ziegler, Geschäftsführer der GRENKE-FACTORING AG, weiss, wie KMU liquide bleiben können.

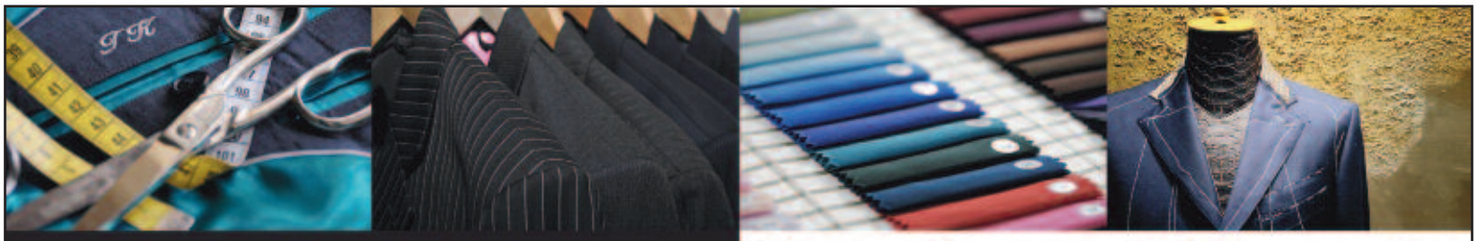
Factoring ist vielen Schweizer Unternehmen bisher noch kein Begriff. Das liegt daran, dass die meisten noch nie damit in Berührung gekommen sind. Dabei lohnt sich die Finanzierungsart besonders für KMU, denn Factoring bietet ein Plus an Sicherheit.

Unternehmen müssen über Liquidität verfügen, um pünktlich ihre Kreditoren bezahlen zu können. Was auf den ersten Blick logisch erscheint, ist in der Realität oft anders. Denn die nötigen Mittel sind manchmal eben nur theoretisch verfügbar. In der Praxis fehlt auf der Bank aber das frei verfügbare Geld um Lieferanten, Angestellte, Sozialabgaben oder die Mehrwertsteuer zu zahlen. Und das trotz vorwiegend guter Debitoren. Lange Zahlungsziele, egal ob gewährt oder nicht, erschweren die Liquiditätsplanung. Der Anspruch auf das Geld ist zwar meist unbestreitbar, aber das Unternehmen erhält es einfach nicht innert der benötigten Frist. Negative Auswirkungen auf die eigene Bonität sind die Folge. Zeichnet sich diese Entwicklung ab, ist es wichtig, sie rechtzeitig aufzuhalten. Denn im schlimmsten Fall kann ein Liquiditätsverlust die Insolvenz von KMU bedeuten. Und genau an dieser Stelle kann Factoring Unternehmen dabei helfen, liquide zu bleiben.

Was genau verbirgt sich also hinter dieser Finanzierungslösung? Factoring steht für die Bevorschussung von Rechnungen, die Unternehmen ihren Kunden stellen. «Die Auszahlung der von uns angekauften Rechnungen erfolgt innert 24 Stunden auf das Konto unseres Kunden. Sofortige Liquidität ist einer der Gründe, weshalb es sich lohnt, auf Factoring zu setzen», so Frank Ziegler, Geschäftsführer der GRENKEFACTORING AG. Aber auch die Übernahme des Debitorenmanagements spricht für Factoring: «Das ist gerade für kleinere Unternehmen attraktiv, da hier häufig die Zeit für eine speditive Bearbeitung fehlt. Wir möchten dem Unternehmer den Rücken frei halten. Er soll sich voll und ganz auf sein Geschäft konzentrieren, während wir uns um seine offenen Rechnungen kümmern. Für uns ist wichtig, dass die gesamte Abwicklung für unsere Kunden einfach ist», erklärt Ziegler.

Liquidität bedeutet Sicherheit – und genau deshalb lohnt es sich, mit einem vertrauenswürdigen Partner zusammenzuarbeiten. Unternehmen, die dabei nicht nur auf die Leistungen der Hausbanken bauen möchten, sind mit unserem bankenunabhängigen Factoring gut beraten.

Anzeigen



KRAMER
fashion & design
tailor made

www.kramer-fashion.ch

Massmode muss nicht teuer sein!

Anzug • Deuxpièce • Hosenanzug • Sakko • Blazer
Hemd • Bluse • Anzughose • Jupe • Gilet • Mantel

Kramer fashion & design | Eichwatt 13 | Postfach 1130 | 8105 Regensdorf-Watt
Tel: +41 44 557 47 43 | Mobil: +41 76 345 20 91 | thomas@kramer-fashion.ch
www.kramer-fashion.ch | www.facebook.com/KramerFashionDesign

Elektro Central

Elektro Central GmbH
Luzernerstrasse 147
6014 Luzern
Tel. 041 210 25 26 / Fax 041 250 25 32
info@elektro-central.ch www.elektro-central.ch

NEU Alarmsystem

sieht, was passiert, garantiert kein Fehlalarm
ab CHF 75.–/Monat

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

anlikeralarm®
Alarm • Video • Zutritt • Brand • Mechanik
www.anliker-alarm.ch Tel. 044 435 31 31

---

flyerbauer.ch
Die Online-Druckerei mit dem persönlichen Service

stickerbauer.ch
Aufkleber & Sticker für alle Fälle

fahnenbauer.ch
stärker als jeder Sturm

Sie bestellen – wir liefern, schnell, günstig und zuverlässig

kartenbauer.ch
Die schönsten Weihnachtskarten online gestalten

bauer medien.ag
der medienbauer

Bösch 45 | 6331 Hünenberg
Tel. 041 783 22 33 | info@bauermedien.ch

Profitipps zur Pensionierung: Planen Sie früh und richtig!

Pascal Collon

Bruno Milesi

Es kommt nicht selten vor, dass Unternehmer wichtige Überlegungen in Hinsicht auf ihre Pensionierung und ihre Nachfolge vernachlässigen. Als unabhängige Finanzberater empfehlen wir, dass die ersten Schritte der Pensionierungsplanung um das 50. Lebensjahr unternommen werden. Unser eBook «Ihre Pensionierung planen. Ist Frühpensionierung möglich?» fasst die wichtigsten Fakten zu dieser Thematik zusammen.

Früher oder später wird sich jedem Unternehmer die Frage nach «Rente oder Kapitalbezug aus der Pensionskasse» stellen. Die Antwort darauf kann nur individuell und mittels einer genauen Prüfung der persönlichen Situation gegeben werden. Hierbei spielen nicht nur die finanziellen, familiären, gesundheitlichen und beruflichen Verhältnisse eine entscheidende Rolle. Auch der steuerliche Aspekt muss bei der Pensionierungsplanung berücksichtigt werden. Um spezifische Lösungen zu ermitteln, verwenden wir eine für diesen Zweck entwickelte Experten-Software.

So kann die Entscheidung für einen Kapitalbezug aus der Pensionskasse die richtige Wahl für Sie sein. Selbstverständlich geht es anschliessend darum, dass Sie dieses Vermögen clever investieren.

Das derzeit extrem niedrig angesiedelte Zinsniveau macht die Vermögensverwaltung für den Nicht-Fachmann schwierig. Wir von der Milesi Asset Management AG gehen von einem Zinsanstieg in den kommenden Jahren aus. Vom Kauf langfristiger Obligationen raten wir deshalb ab und meiden sie selbst. Die Rendite erstklassiger Staatsanleihen (z.B. Deutschland, Schweiz) ist ausserordentlich tief. Anleihen aus dem Süden Europas (Italien, Spanien) sind unserer Meinung nach zu risikoreich. Die gegenwärtige Krise (Euro, Staatsverschuldungen usw.) hat ihr Ende noch nicht erreicht. Aus diesen Gründen entscheiden wir uns vorzugsweise für gute Unternehmensobligationen und empfehlen diese auch. Die Mischung macht's: Neben einer anteiligen Investition in Obligationen raten wir zu Aktien, Immobilien und Gold. Selbst in schlimmsten Krisen sind Sie mit diesen Sachwerten auf der sicheren Seite.

Bei Aktienanlagen setzen wir auf Qualität. Auch wenn Branchen wie Pharma und Nahrungsmittel nicht die grössten Wachstumsraten vorweisen können, haben sie einen ganz entscheidenden Vorteil: Sie werden immer gebraucht. Erstklassige Werte mit hohen Dividenden bieten beispielsweise Nestlé, Novartis und Roche.
Bei Investitionen in Immobilien gilt es, überbezahlte Regionen unbedingt zu meiden. Als gute Alternative zu Direktanlagen (z.B. in ein Mehrfamilienhaus) sind Immobilienfonds eine geeignete Beimischung. Zudem lassen sie sich sehr gut über die Börse handeln.
Der aktuell schwächelnde Goldpreis bietet Ihnen eine hervorragende Gelegenheit zum Einstieg. Unsere Meinung dazu: Der Goldpreis wird langfristig weiter steigen, ein Goldanteil darf in keinem Depot fehlen.

Die prozentuale Aufteilung der Anlageklassen ist eine sehr individuelle Angelegenheit. Daher raten wir zu einem Beratungsgespräch mit einem ausgewiesenen Experten.

Milesi Asset Management AG
Sternengasse 18, 4051 Basel
Tel. 061 206 04 00, Fax 061 206 04 09
www.milesi-asset.ch
www.die-pensionierung-planen.ch

Anzeigen

Closing – Gewonnen wird am Schluss…?

Katja Porsch

Stellen Sie sich vor, Sie beobachten einen 100-Meter-Läufer, der jeden Tag trainiert. Jedes Mal startet er an der Startlinie durch und absolviert die 100 Meter. Sie gehen nach ein paar Tagen auf ihn zu und fragen: «Und, wie war die Zeit?» Seine Antwort: «Ich weiss es nicht, ich messe sie nicht!» Sie fragen also erst sich selbst und dann ihn: «Und warum trainieren Sie dann?» Seine Antwort: «Um besser zu werden.» Was denken Sie jetzt?

Stellen Sie sich wiederum vor, sie treffen einen anderen 100-Meter Läufer. Er sitzt jeden Tag am Rand der 100-Meter Bahn und neben ihm türmen sich sämtliche Fachbücher, die es zum 100-Meter-Lauf gibt. Sie fragen ihn: «Und, wie ist Ihre Zeit?» Seine Antwort: «Ich weiss es nicht, ich laufe erst, wenn ich es kann.» Sie fragen erst sich selbst und dann ihn: «Und wie wollen Sie es können, wenn Sie nie üben?» Diese 100-Meter-Läufer treffe ich immer wieder unter den Verkäufern an. Die einen trainieren jeden Tag – beim Kunden. Sie wollen besser werden, sie wollen erfolgreicher sein. Sie vergessen oft das wichtigste: Ihre Zeit zu messen. Die anderen trainieren jeden Tag – in der Theorie. Theoretisch wissen Sie genau Bescheid. Sie wissen, wie Verkaufen funktionieren müsste. Aus Angst vor Ablehnung gehen sie nie oder nur selten an den Start. Sie vergessen, dass Theorie und Praxis weit auseinander liegen. Was heisst das übertragen?

Die Ziellinie im Verkauf ist der Abschluss. Hier wird der Sack zugemacht. In diesem Moment entscheidet sich für den Verkäufer: Habe ich verkauft oder nur beraten? Habe ich Geld verdient oder nur Zeit investiert? Viele Unternehmen stehen unter einem sehr hohen Preisdruck. Ihr Ziel ist der Geschäftsabschluss. Dafür braucht es eine Mannschaft von top ausgebildeten Verkäufern.

Wie viele Beratungsgespräche stehen vor einem Verkauf?
Was für den 100-Meter-Läufer die Zeit ist, sind für den Verkäufer seine Quoten. Wie viele Beratungen müssen wir durchführen, damit unser Kunde kauft?
Wie viele Kunden müssen wir akquirieren oder Potenzial benötigen wir, um eine Beratung durchzuführen? Erschreckenderweise kennen viele Verkäufer diese Quoten nicht. Sie laufen zwar los, kommen aber nicht an. Wenn wir nicht wissen, mit wie vielen Menschen wir sprechen müssen, um einen Abschluss zu erzielen, wie wollen wir dann ankommen? Wir trainieren zwar jeden Tag, messen aber unsere Ergebnisse nicht. Können wir uns so steigern? Wenn wir theoretisch zwar wissen, wie es funktioniert, aber selten trainieren, können wir da besser werden?

Wenn wir Angst haben zu versagen oder unser Ziel nicht zu erreichen, geraten wir unter Stress. Wir geraten unter Druck, wahrscheinlich auch unter Preisdruck. Und Druck ist in den seltensten Fällen ein guter Ratgeber. Druck entsteht im Verkauf in der Regel aus zwei Engpässen:
a) Ich habe zu wenig Potenzial
b) Ich mache zu wenig aus meinem Potenzial
Beides führt zu einem Umsatzrückgang. Zu weniger Gewinn und im schlimmsten Fall zur Insolvenz des Unternehmens. Der Weg aus dem Engpass:
Übernehmen Sie die Verantwortung dafür, dass Sie ins Ziel kommen.
Messen Sie Ihre Quoten – messen Sie Ihre Zeit
Arbeiten Sie an Ihren Quoten – gehen Sie so oft wie möglich an den Start
Steigern Sie Ihre Quoten – werten Sie Ihr Ergebnis aus und trainieren Sie die Schwachstellen

Ermitteln Sie in sieben Schritten Ihren eigenen Quotenplan:
1. Ermitteln Sie Ihr Ziel
2. Ermitteln Sie Ihre Verkaufsabschlussquote
3. Ermitteln Sie Ihre Akquiseabschlussquote
4. Entwickeln Sie einen Akquiseplan. Legen Sie fest, wie Sie das benötigte Potenzial an Kundenkontakte generieren wollen
5. Steigern Sie Ihre Akquiseabschlussquote: Entwickeln Sie Ihre Akquise-Strategie zur Steigerung Ihrer Akquisetechniken
6. Steigern Sie Ihre Verkaufsabschlussquote: Entwickeln Sie Ihre Verkaufsstrategie zur Steigerung Ihrer Verkaufstechnik
7. TUN Sie es. Üben Sie!

Ihre 100-Meter-Bahn sind Ihre Kunden und Ihre Zeit sind Ihre Quoten. Führen Sie ein Quoten-Tagebuch. Sie werden feststellen, wie Sie sich steigern werden.

Sie werden erfolgreicher verkaufen. Das heisst: Höhere Abschlussquoten, mehr Umsatz und somit mehr Gewinn.

Katja Porsch

Über die Autorin:
Professional Speaker GSA(SHB), Trainerin, Dozentin der Zurich International Business School Katja Porsch gehörte zu den Top-Closern auf dem Anlagemarkt. Sie redet über das, was sie in den letzten 13 Jahren gelebt und erlebt hat. Sie kennt die Höhen und Tiefen des Vertriebs und hat selbst bewiesen, wie wichtig es ist, nach einer Niederlage immer wieder aufzustehen – mindestens einmal mehr, als man hingefallen ist. Realistische, lebbare und gelebte Tipps und Werkzeuge.
Strategien für die Praxis – wirksam und nachhaltig.

Katja Porsch – Raus aus dem Haifischbecken
Am Schwarzenbach 2
88239 Wangen
Tel. +49 (0) 171 533 44 96
www.katja-porsch.de

Wollen Sie mit Aussendienst-Leasing 50Plus Neukunden gewinnen?

Daniel G. Neugart

Wir bringen Ihre Vision auf den Markt!

Roland M. Rupp: Herr Neugart, Sie haben vor kurzem das 1. Aussendienst-Leasing Unternehmen der Schweiz gegründet. Braucht das die Schweiz?
Daniel G. Neugart: Das Potenzial ist da. Der Markt ist offen. Wir sind gut gestartet.

Wie sieht Ihre Zielgruppe aus?
Wir konzentrieren uns auf den B2B-Bereich. Zum Einen gibt es Firmen, die einen Aussendienst brauchen könnten, sich das aber (noch) nicht leisten wollen oder können. Zum Anderen kennen wir Unternehmungen, die einen neuen Bereich aufbauen, eine Kampagne starten oder einen Testmarkt mit einem neuen Produkt bearbeiten wollen. Es lohnt sich für jede Firma sich über Outsourcing-Modelle Gedanken zu machen.

Geben Sie uns doch konkrete Beispiele für den Einsatz von geleastem Aussendienst.
Das ist schnell gesagt. Überall wo man einen Aussendienst brauchen kann.

Wie definieren Sie denn einen geleasten Aussendienst?
Ein definierter Visitcom® Business Visitor ist ein gestandener Verkaufsprofi im Aussendienst, über 50 Jahre alt und hat eine ausgeprägte Fachkompetenz, fundierte Branchenkenntnis und vor allem ein gut gepflegtes Netzwerk. In der Regel profiliert er sich bei uns und sucht mit unserer Unterstützung eine Festanstellung.

50plus ist bei Ihnen also offensichtlich ein Aufhänger?
Während 3 Monaten durfte ich mich bei einer Personalberatungsfirma in Basel «einnisten» und mich in diese wirklich anspruchsvolle Branche hineindenken. In dieser kurzen Zeit als Interim-Personalberater habe ich mich auf das Thema 50Plus fokussiert. Das war schockierend und beschämend! Es ist nicht zu glauben, was da für Potenzial verzweifelt bei der RAV gelistet ist! Ich hatte in dieser kurzen Zeit mehr als 150 persönliche Bewerbungsgespräche mit über 50-jährigen ausgemusterten Verkaufsprofis! Alle reden vom Potenzial, das es zu gewinnen gibt in diesem 50Plus-Segment. Ich rede von denen, die wegen ihrer «reifen Jugend» offensichtlich geringste Chancen haben auf dem Arbeitsmarkt.

Und jetzt starten Sie mit «Aussendienst-Leasing50Plus» eine Mission gegen dieses Problem?
Wir sehen uns als 50Plus-Botschafter. Wir nennen unsere intern ausgebildeten Fachkräfte «Business Visitoren» und demnach sind wir in erster Linie Geschäftskundenbesucher. Wir missionieren nicht. Wir erbringen eine attraktive, einzigartige und effiziente Marktleistung!

Was haben Sie für eine Vision?
Wichtig ist mir, dass man darüber nachdenkt, ob dieses Argument, dass 50Plus-Personal zu teuer ist, wirklich in klugen und geschäftsführenden Köpfen etwas zu suchen hat. Und wenn man schon dabei ist, kann man auch an unsere exklusive Dienstleistung denken. Wir sitzen gerne zusammen an einen Tisch und rechnen solche Argumente weg. Backsourcing50Plus ist meine Vision.

Gerade weil das Konzept neu ist in der Schweiz, hat man vielleicht Berührungsängste?
Wir haben bereits mit bekannten Topfirmen, die international ausgerichtet sind, Projekte für das nächste Jahr gebucht. Jedes SKV-Mitglied, das bis zum Ende dieses Jahres 2013 mit uns zumindest einen Rahmenvertrag vereinbart erhält 25% auf unsere aktuelle Preisliste. Eine gute Basis für das kommende Geschäftsjahr 2014! Testen Sie uns.

Ja, genau! Die Preise?
Die Visit Competence steht an oberster Stelle! Dafür steht unser Markenname Visitcom®. Zeit ist Geld. Ein potenzieller Kundenbesuch soll also effizient sein und allen Beteiligten den grösstmöglichen Nutzen erbringen. Wie gesagt, wir legen Wert auf Kunden, die gut rechnen können.

Visitcom & Partner GmbH
Daniel G. Neugart, Geschäftsführer
Aussendienst-Leasing
KMU-Dienstleistungen
Güterstrasse 126, 4053 Basel
Tel. 061 361 50 05, 079 924 05 72
www.visitcom.ch

CHANGE TO WIN – WIN

Steigern Sie Ihre Arbeitgeberattraktivität und schaffen Sie Vorteile für sich und Ihre Arbeitnehmer

Verbesserte Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist ein gesellschaftspolitisches Thema, welches Schweizer Unternehmen durch Engagement zu ihrem wirtschaftlichen Vorteil nutzen können.

Einerseits ist der stetig steigende Fachkräftemangel eine Herausforderung und die Gewinnung von Fachpersonal und Talenten wird – insbesondere für KMU – zunehmend schwieriger. Andererseits suchen Arbeitnehmer mehr Flexibilität, Berufliches und Privates zu koordinieren. Das Projekt «CHANGE TO WIN – WIN» ist eine Initiative, die es Ihnen ermöglicht, Ihre Arbeitgeberattraktivität zu steigern und die beiden Herausforderungen für sich und Ihre Arbeitnehmer zu meistern – die besten Fachkräfte zu gewinnen und längerfristig ans Unternehmen zu binden.

Chancen nutzen und Vereinbarkeit fördern

Insbesondere KMU stehen vor der Herausforderung, dass in den kommenden Jahren die fortschreitende demografische Entwicklung zu einer Überalterung in der Gesellschaft führt. In Kombination mit der weltweit voranschreitenden Globalisierung ergeben sich dadurch auch für Schweizer Unternehmen zukünftig veränderte und erschwerende Bedingungen auf dem Arbeitsmarkt. Der sich daraus kontinuierlich verschärfende Fachkräftemangel ist die logische Folge daraus. Eine erfolgreiche, auf Vereinbarkeit ausgelegte Unternehmenspolitik & -struktur schafft der Unternehmung auf einem ausgetrockneten Arbeitsmarkt hinsichtlich der Personalgewinnung und -bindung Vorteile.

Die verbesserte Integration von Beruf und Familie erfordert eine kontinuierliche Anpassung an sich wandelnde gesellschaftliche Bedürfnisse und ein Mass an Flexibilität, um die Attraktivität des Unternehmens zu sichern. Zukünftig werden sich Arbeitnehmer bei ihrer Arbeitgeberwahl vermehrt für Unternehmen entscheiden, bei denen sich die steigenden beruflichen und privaten Anforderungen nebeneinander organisieren lassen.

Für KMU stellt sich diesbezüglich die Frage, was schon mit geringen finanziellen und organisatorischen Mitteln realisierbar ist, um auf dem Arbeitsmarkt als erste Wahl Arbeitgeber wahrgenommen zu werden.

Vereinbarkeit zahlt sich aus

Eine familienfreundliche Unternehmungskultur und die strategische Verankerung von Vereinbarkeitsthemen leisten diesbezüglich einen wesentlichen Beitrag. Wird Mitarbeitenden seitens des Unternehmens kommuniziert, die Vereinbarkeit beruflicher Weiterentwicklung und familiärer Verpflichtungen wird gewünscht und gefördert, führt dies zu einer ausgeprägten Identifikation mit dem Unternehmen, schafft Perspektiven und führt zur Senkung der Personalfluktuation.

Der mit einer vereinbarkeitsfördernden Unternehmenskultur einhergehende Dialog zwischen Unternehmensleitung und Mitarbeitenden trägt darüber hinaus zur Produktivität der gesamten Mitarbeiterschaft bei, was sich direkt positiv auf den Unternehmenserfolg auswirkt.

Die Kienbaum AG als Umsetzungspartner

Die Initiative wurde in der Konzeptentwicklung vom Bund gefördert, um die Vereinbarkeit von Beruf und Familie im Schweizer KMU-Markt zu verbessern und somit einen Beitrag für die Attraktivität des Wirtschaftsstandorts Schweiz zu leisten. Kienbaum hat für den KMU-Markt ein Konzept entwickelt, um Unternehmen in einem interaktiven und innovativen Prozess dabei zu unterstützen, individuelle und bedürfnisorientierte Vereinbarkeitsmassnahmen in Ihrem Unternehmen zu fördern und zu entwickeln.

Ziel der Projekte ist es, die spezifischen Potenziale des Unternehmens zu erkennen, besser auszuschöpfen und eine Win-Win-Situation für Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeitenden zu schaffen.

Weitere Informationen finden Sie unter www.ctww.ch. Setzen Sie sich mit uns in Verbindung und sichern Sie sich den Wettbewerbsvorteil.

Kienbaum AG
Höschgasse 45
8008 Zürich
Tel. 044 306 42 40
www.kienbaum.com

CHANGE TO WIN - WIN

Anzeigen

GMB SUTER CONSULTING

GMB Suter Consulting AG
Wirtschaftsberatung &
Treuhanddienstleistungen
Dufourstrasse 181
8008 Zürich
043 243 72 16
gerd.suter@gmb-suter.ch
www.gmb-suter.ch

Erfahrung und Kompetenz als Erfolgsfaktor für Sicherheit und Qualität!

Professionelle Begleitung und Unterstützung bei
- Nachfolgelösungen
- Umwandlungen von Firmen
- Aufgabe der selbstständigen Erwerbstätigkeit
- Finanz- und Rechnungswesen, Controlling, Reporting
- Buchhaltung, Steuern, Lohn- und Saläradministration

Ihre Partner beim SKV

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	-
Academics4Business	-
Advanced Study Centre der Universität Basel	-
aeB Schweiz. Akademie für Erwachsenenbildung	-
Berufsbildungszentrum Dietikon	5% auf alle Sprach- und Informatikkurse
Bildung und Kommunikation	Spezialist/in in Unternehmensorganisation mit eidg. Fachausweis
BWI Management Weiterbildung	-
Consolving Ausbildung & Beratung für Sekretariat	-
different angles	10% Bildungsrabatt
FSFM Schweizer Fachverband Farb-, Stil- und Imageberatung	-
ILP Lüthi + Partner, Beratungen	-
Ludina Personal and Organizational Development	15% Rabatt auf alle Seminare und Workshops
Merkbar.	10% Bildungsrabatt auf den Lehrgang
PRO LINGUIS	5% Rabatt auf die Kursgebühren aller Pro Linguis Produkte
Rochester-Bern Executive MBA	-
Sanu	-
smartphoto AG	30% Rabatt für alle Neukunden
Wirtschaftsschule KV Winterthur	-
ZAK Zentrum for agogik GmbH	-
ZHAW School of Management and Law	-
ZHAW School of Management and Law – Zentrum für Sozialrecht	-

Für viele Produktkategorien suchen wir noch Mehrwert-Partner – haben Sie Interesse crossmedial und interaktiv durch den SKV im Rampenlicht präsent zu sein – melden Sie sich bei uns. Wir sind für Sie da.

Anzeigen

GRATIS 2 Stunden 50 Minuten

Trainieren Sie 2 Stunden und 50 Minuten live mit Umberto Saxer und lernen Sie, was es heisst **einfacher und mehr zu verkaufen**. Dieses Training ist kostenlos und unverbindlich.

www.umberto.ch/gratistraining

Umberto Saxer Training AG | Hertizentrum 6 | CH-6303 Zug
T +41 (0)41 710 66 58 | F +41 (0)41 720 30 79 | info@umberto.ch | www.umberto.ch

Umberto Saxer™ Kybernetik-Seminare

ABC Amazing Business Communication

Damit Ihre Botschaft beim Publikum richtig ankommt: ABC Amazing Business Communication optimiert die Kommunikation an Ihre Zielgruppen in Deutsch und Englisch, für Print-, Online- und Präsentationsbedürfnisse. abc-communication.eu

Kennen Sie Lee Iaccoca, den legendären amerikanischen Automobil-Konzern Manager? Bei Ford rausgeflogen und bei Chrysler eingestiegen hat er seinem Ex-Arbeitgeber geschworen, ihn in einem «Kampf auf dem Marktplatz» zu besiegen. So steht es zumindest in der deutschen Ausgabe seines Buches. Richtig: AUTSCH!

Damit Ihnen so was nicht passiert, lassen Sie lieber ABC ran, wenn es etwas auf Englisch oder Deutsch zu texten / übersetzen gibt. Das läuft dann nämlich nicht nach Schema F, sondern nach allen Regeln der Geschäfts-Sprachkunst. Wenn zum Beispiel eine Produktlinie aus dem Sortiment fällt, it doesn't «drop from the assortment», but is being «discontinued». Lassen Sie sich das Wort mal auf der deutschen Zunge zergehen…

Spass beiseite: Wenn ein Text «sitzen» soll, muss der Schreiber Ahnung von der Materie haben. Und wenn er in zwei Sprachen das Gleiche ausdrücken soll, muss er den jeweiligen Sprachgepflogenheiten Rechnung tragen, logo.

Logo? Haben Sie schon mal amerikanische Produktwerbung auf Deutsch gehört? Diese Endlosschleife von «fantastisch», «unglaublich» und «kaufen Sie jetzt!»? Nein? Seien Sie froh. Die ist nämlich einfach übersetzt. Und was amerikanischen Ohren als wohltuendes Gesäusel erscheint, zerreisst Schweizer Trommelfelle wie eine schlecht geölte Kreissäge. Damit können Sie hier keinen Blumentopf gewinnen.

Apropos gewinnen: was, wo, von wem und wie viel Sie auch gewinnen wollen, das Erste ist immer Ihre Zielgruppe. Völlig egal, ob die «Frauen zwischen 20 und 49» heisst, oder «Chairman of the Board». Da kann Ihr Produkt oder Ihre Wachstumsstrategie noch so genial sein, wenn Sie nicht den richtigen Ton speziell für Ihr Gegenüber treffen, prallt Ihre Botschaft ab. Es ist also nicht nur wichtig, WAS Sie sagen, sondern auch, WIE Sie es sagen. Und dieses WIE kann in der englischen und der deutschen Sprache sehr unterschiedlich sein.

Das WIE unterscheidet auch gute von schlechten Präsentationen. Natürlich kennen Sie Ihr Geschäft am besten, und wissen genau, was Sie vermitteln möchten. Aber entscheidend ist, was bei Ihrem Publikum ankommt – und hängen bleibt. Das hat weniger mit einem selbstsicheren Auftritt zu tun, als mit Struktur und Darstellung der Inhalte. Dabei ist weniger oft mehr, aber das Wenige muss präzise und glasklar ausgedrückt sein, natürlich in der (Geschäfts-) Sprache der Zuhörer.

Genau das sind die Kernkompetenzen von ABC:

- Deutsch UND Englisch auf Muttersprach-Niveau aus einer Hand
- Fundiertes Business Know-how
- Zielgruppengerechte Ansprache vom Marketing-Profi
- Langjährige Präsentationserfahrung

Lassen Sie uns also helfen bei englischen und deutschen:

- Präsentationen
- Geschäftsbriefen, Angeboten,
- Broschüren, Katalogen, Flyers, etc.
- Anzeigen
- Pressemitteilungen
- Newsletters
- Texten für Inter- und Intranet, Social Media

Näheres finden Sie auf unserer Homepage unter www.abc-communication.eu
Schreiben Sie uns eine E-Mail an
info@abc-communication.eu
Oder rufen Sie uns an unter 079 459 57 60

Brigitte Kuypers
Geschäftsführerin

amazing business communication

ABC Amazing Business Communication
Matten 11
6331 Hünenberg

KMU-*vital* – ein Werkzeugkasten für gesunde Mitarbeitende in gesunden Betrieben

KMU-*vital* ist ein online zur Verfügung gestelltes Programm der Gesundheitsförderung Schweiz zur Anregung, Koordination und Evaluation der betrieblichen Gesundheitsförderung in Schweizer Unternehmen. KMU-*vital* ist in der Praxis erprobt, kostenlos und wird von innovativen KMU aus den unterschiedlichsten Branchen mit grossem Erfolg eingesetzt – jeweils mit dem Ziel, pragmatisch und nachhaltig gesundheitsförderliche Betriebsstrukturen zu schaffen und das physische und psychische Wohlbefinden der Belegschaft zu erhalten und zu steigern. Im folgenden Porträt berichtet das Tiefbauamt der Stadt Luzern über ihre erfolgreiche Anwendung von KMU-*vital*.

«Zäme gsond onderwägs» – ein BGM-Projektauftrag der Stadt Luzern

Stadt Luzern
Tiefbauamt

Was tun gegen steigende Absenzen? Diese Frage beschäftigte im Jahr 2010 das Tiefbauamt der Stadt Luzern mit knapp 300 Mitarbeitenden.

Die ersten Schritte

Um diesem Problem entgegenzuwirken, entschied sich das Tiefbauamt dazu, der betrieblichen Gesundheitsförderung mehr Aufmerksamkeit zu widmen. Von Anfang an war klar, dass nicht die Absenzen sondern die Gesundheit und das Wohlbefinden der Mitarbeitenden im Zentrum des Projekts stehen sollten. Für die Leitung des Projekts wurde eine BGF-Projektgruppe gegründet, in der Personen aus verschiedensten Bereichen vertreten waren. Dieser Gruppe war es ein grosses Anliegen, dass alle Mitarbeitenden in den Prozess mit einbezogen werden und Massnahmen zur Gesundheitsförderung praxisbezogen und einfach umsetzbar sind.

Eingehende Analyse

Um herauszufinden, wo genau der Schuh drückt, wurde eine differenzierte und umfassende Analyse-Phase gestaltet. Jeder Mitarbeitende füllte unter anderem die Mitarbeiterumfrage von KMU-*vital* aus. Was zeigte die Analyse? Zum einen wurde ersichtlich, dass die Mitarbeitenden sehr motiviert sind, sich stark mit dem Unternehmen identifizieren und mit der Arbeit sehr zufrieden sind. Es wurde aber auch deutlich, dass die körperlichen Beanspruchungen am Arbeitsplatz sehr hoch sind. Zudem ist die Arbeit im Tiefbauamt geprägt von Arbeitsunterbrechungen, Zeitdruck und fehlender Bewegung. Auch wurde festgestellt, dass sich die Mitarbeitenden nicht ausgewogen ernähren, die Informationspolitik im Betrieb bemängeln und sich bei Entscheidungsprozessen zu wenig mit einbezogen fühlen.

Massnahmen: konkret, einfach und praxisbezogen

Auf der Basis dieser Ergebnisse wurden von der BGM-Projektgruppe Massnahmen erarbeitet. Mit einer Gratis-Apfel-Verteilaktion setzte die Projektgruppe ein Zeichen für gesunde Ernährung. Diese Aktion fand bei den Mitarbeitenden grossen Anklang und wurde deshalb ein halbes Jahr später ein zweites Mal durchgeführt. Um die körperlichen Beanspruchungen zu reduzieren, wurde eine Physiotherapeutin damit beauftragt, die Arbeitsbedingungen auf ihr ergonomisches Optimierungspotenzial zu prüfen und Verbesserungsvorschläge zu machen. Darüber hinaus wurden die bereits bestehenden Sportangebote stärker bekannt und für alle Mitarbeitenden zugänglich gemacht. Mittels Schulung für Führungskräfte wurde die Informationspolitik und die Partizipation im Betrieb verbessert. Hier lernten die Führungskräfte unter anderem, wie Gespräche mit Mitarbeitenden richtig geführt werden.

Erfolgsfaktoren

Entscheidend für den Erfolg dieses Projektes war, dass dieses von der obersten Führungsebene von Anfang an unterstützt und die nötigen finanziellen Mittel gesprochen wurden. Auch die Gründung der Projektgruppe erwies sich als sehr hilfreich, da somit klare Verantwortlichkeiten herrschten. Ebenfalls wichtig war, dass die Führungskräfte geschult wurden, da sie im gesamten Projekt eine Multiplikatoren-Rolle sowie auch eine Vorbildfunktion einnehmen. Ganz wichtig ist es zudem, Mut zu haben: Denn eine Mitarbeiterumfrage zeigt nicht nur Stärken auf, sondern legt auch Schwachstellen offen. Sich diesen zu stellen, braucht eine Veränderungsbereitschaft auf allen Ebenen. Für das Tiefbauamt Luzern hat es sich gelohnt, Mut zu zeigen.

Wie weiter?

Die durchgeführten Massnahmen werden im 2014 durch eine nächste KMU-*vital* Mitarbeiterbefragung auf deren Wirksamkeit überprüft. Abgeleitet davon, werden weitere Massnahmen geplant. Die positiven Rückmeldungen der Führungskräfte und der Mitarbeitenden motivieren die verantwortlichen Personen, auch in Zukunft die betriebliche Gesundheitsförderung beim Tiefbauamt voranzutreiben.

Weitere Informationen über KMU-*vital* erhalten Sie unter www.kmu-vital.ch oder direkt bei der Kontaktstelle KMU-*vital*
(E-Mail Adresse: info@kmu-vital.ch)

Andrea Hunkeler, Kontaktstelle KMU-vital im Auftrag von Gesundheitsförderung Schweiz

«Der Mitarbeiter ist Mittelpunkt. Das gilt in besonderem Masse in einer Zeit, in der der Leistungsauftrag des Tiefbauamts laufend ausgeweitet wird, ohne dass die erforderlichen Ressourcen bereitgestellt werden. Der Leistungsdruck auf allen Stufen nimmt laufend zu. Absenzen nehmen ebenfalls zu. Angesichts der knappen Stadtfinanzen ist keine Änderung des Trends in Sicht. Mit dem Projekt «Zäme gsond onderwägs» nimmt die Stadt Luzern ihre Verantwortung als soziale Arbeitgeberin in dieser schwierigen Zeit wahr. Das Projekt will das physische und psychische Wohlbefinden unserer Mitarbeitenden stärken. Dank einem höheren Gesund-heitsbewusstsein bleiben die Mitarbeitenden leistungsfähig und motiviert, tragen dem Teamgefühl ganz bewusst Rechnung und pflegen einen wertschätzenden Umgang untereinander. Unsere Mitarbeitenden stehen im Mittelpunkt bei der vielfältigen Leistungserbringung für eine lebenswerte Stadt Luzern.»

Martin Bürgi, Stadtingenieur & Leiter Tiefbauamt

Gesundheitsförderung Schweiz
Promotion Santé Suisse
Promozione Salute Svizzera
KMU - vital
Programm für gesunde Betriebe

Ist jeder an seinem Burnout selber schuld?

René Marques

Die jüngsten Ereignisse zeigen, dass das Thema Burnout aktueller denn je ist. Gerne möchte ich auf die meist gestellten Fragen eine persönliche Antwort geben.

Was ist eigentlich ein «Burnout»?
Burnout beschreibt den Zustand des körperlichen und emotionalen ausgebrannt Seins, sich erschöpft fühlen. Menschen, die von einem Burnout betroffen sind, klagen oft über Kraftlosigkeit, Müdigkeit und mögliche Angstzustände.

Welche Konsequenzen hat ein «Burnout»?
Durchschnittlich dauert es bis zu eineinhalb Jahre, bis ein Mensch wegen Burnout wieder handlungs- und arbeitsfähig ist. Durch die Abwesenheit des Betroffenen entstehen Mehraufwände im Betrieb/Team und nicht zu vergessen sind die Kosten für den Arbeitgeber. Die Rückkehrquote wird bei ca. 60% vermutet. Für den Burnout-Patient beginnt in dieser Zeit ein langer Leidensweg. Das Selbstwertgefühl ist nicht mehr vorhanden, Konzentrationsfähigkeit sowie Wahrnehmung schwinden. Ohne professionelle Hilfe ist dies nicht zu bewältigen.

Welche möglichen Elemente führen zu diesem Zustand?
Stress, ausgelöst durch einen extremen und ständigen Zeit- und Leistungsdruck, Angst um seinen Arbeitsplatz, finanzielle und Existenzängste.

Wie merke ich, dass ich mich auf ein Burnout hinbewege?
Burnout ist nicht wie eine Sommergrippe, ich stehe morgens auf, habe Fieber/Husten und mit einer Tablette ist alles wieder gut. Burnout ist ein schleichender Prozess. Ständiger Zeit- und Leistungsdruck, Probleme im Privaten sowie im Business, Schlafprobleme, Lustlosigkeit usw. fördern diesen Prozess.

1. Der Wechsel zwischen Überaktivität und der totalen Erschöpfung
2. Nach der Arbeit nicht mehr abschalten können
3. Fehlende Regenerationsphasen auch nach dem Wochenende
4. Resignation, Motivationsverlust, fehlende Antriebskraft
5. Zugang zu Medikamenten, Alkohol und sonstigen Drogen (der Teufelskreis beginnt)

Und was kann ich tun, welche Hilfsmittel/ Werkzeuge können helfen?
Jede Reise beginnt mit einem Schritt. Sich selber hinterfragen, wo stehe ich heute? Welchen der oben genannten Punkte treffen auf mich zu? Was bin ich bereit zu ändern? Was möchte ich ändern? Wo bekomme ich Hilfe/Antworten auf meine Fragen?

- Stressquellen identifizieren
- Eigene Verhaltensmuster reflektieren
- Eigene Grenzen erkennen und kommunizieren (NEIN sagen können)
- Bewusste Ruhephasen in seinem Tagesablauf integrieren
- Entspannungsübungen wie «progressive Muskelentspannung» oder Yoga sowie Tai Chi
- Begleitung durch einen Coach

René Marques

Der Autor
Das Thema Burnout selber erlebt mit allen seinen Fassetten. Heute tätig als Coach mit dem Schwerpunkt «Burnout Prävention».

Coaching4P
Schaffhauserstrasse 560
8052 Zürich
Tel. 044 585 35 66
www.coaching4p.ch

Anzeigen

Übersetzung
Redaktion
Lektorat
Naming
Glossardienst
Illustration
Fotographie

Word+Image AG
Das Kommunikationstalent

Bisweilen benötigt man einen qualifizierten Sprachspezialisten, einen Texter, Textbearbeiter, Übersetzer oder Korrekturleser, um Texten den nötigen Schliff zu geben. Für beste Ergebnisse sind Fachleute erforderlich. Bei der Word+Image AG pflegen wir aktiv ein Netzwerk aus über 65 qualifizierten Sprachexperten, die mehr als 25 Sprachen abdecken und nur in ihrer Muttersprache arbeiten. Wir können Ihrem Bedarf in jeder unserer Sprachen gerecht werden. Unser Team vor Ort wird von einem flexibel einsetzbaren Team aus branchenweit anerkannten Sprachspezialisten unterstützt. Mit unserer dezentralen Struktur können wir schnell und flexibel reagieren, um Ihren Bedarf an Übersetzungen, Textbearbeitung, Texterstellung oder Korrekturlesen zu einem vernünftigen Preis zu erfüllen. Wir setzen neueste Übersetzungstools ein, um Effizienz und Kontinuität sicherzustellen. Auf unserem Internet-Portal können Sie jederzeit ein kostenloses Angebot einholen oder Ihren Auftrag erteilen. Wenn Ihr Auftrag gut ausgeführt, termingerecht und zu einem fairen, transparenten Preis geliefert werden soll, wenden Sie sich an die Word+Image AG.

Für eine unverbindliche, kostenlose Offerte
www.wordandimage.ch - T) 056 631 54 57

Word+Image AG bietet Mitgliedern des Verband bis zum 31. Dezember 2013 beim ersten Text- oder Übersetzungsauftrag einen Rabatt in Höhe von 10 %. Zusätzlich erhalten Mitglieder permanent einen Rabatt auf den pro Standardzeile berechneten Satz: statt CHF 3,50 zahlen sie nur CHF 3,30 pro Zeile.

Konfliktberatungen AG

Dr. iur. Stefan Rohner

Meine Konfliktberatungs-AG beschäftigt sich seit 20 Jahren vorwiegend um zwischenmenschliche Schwierigkeiten und Konflikte, die kongruente Kommunikation, kongruentes Handeln erschweren, belasten und verunmöglichen. Oder umgekehrt: Strukturelle, organisatorische und führungsspezifische Probleme belasten die Effizienz, das Betriebsklima und damit den Erfolg eines Betriebes.

Meine juristische und psychologische Ausbildung sowie meine langjährige Erfahrung als Unternehmenscoach, Berater und Mediator prädestinieren mich dazu, mit Ihnen zusammen unterstützend und lösungsorientiert die passende Lösung für Sie und Ihren Betrieb zu finden (www.konfliktberatung.ch).

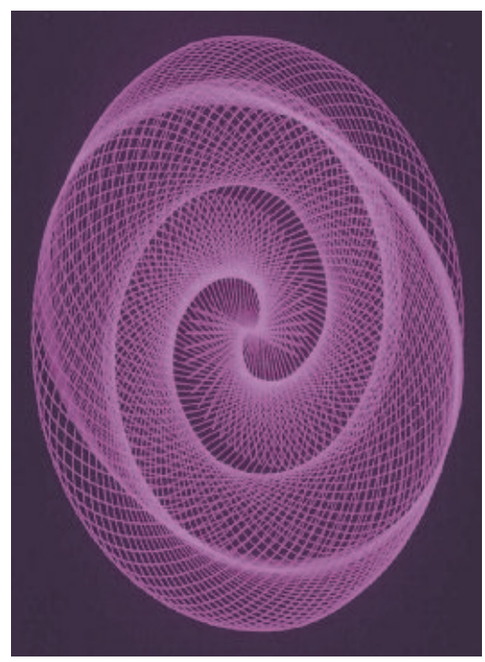
Konflikte/Konfliktlösung im Unternehmen
Generell lassen sich Konflikte in einem Unternehmen in strukturell-organisatorische, finanzielle, produkt- und verkaufstechnische sowie personelle Probleme einteilen.

Grosse Unternehmen überlassen personelle Probleme ihrer HR-Abteilung. Sie ist finanzierbar und es wird alles an sie delegiert, damit sie es richtet. HR-Abteilungen sind häufig durch die vielen Ansprüche überfordert.
Eine gewichtige Schwierigkeit des HR ist die Weisungsgebundenheit. Sie ist zu Loyalität gegenüber der Unternehmensleitung verpflichtet und hat häufig nicht die notwendige Distanz zur Konfliktanalyse und zu Lösungsoptionen. Ein gutes Beispiel dafür ist Mobbing am Arbeitsplatz.
Mobbing gegen eine Führungsperson oder einen Mitarbeiter hat oft mit strukturellen, hierarchischen und führungstechnischen Unzulänglichkeiten zu tun, die fälschlicherweise öfters als Tabu betrachtet werden.

Kleine und mittlere Unternehmen, KMU, verfügen über keine HR-Abteilung. Sie können sich diese nicht leisten und sie wäre aufgrund der geringeren Grösse auch unverhältnismässig. Dagegen sprechen auch die vorhandenen Vorteile der Überschaubarkeit und Direktheit zwischen Vorgesetzten und den Mitarbeitenden.

«Human Ressorces» bedeutet menschlich-zwischenmenschliches Potenzial, das genutzt gefördert werden kann und gepflegt werden muss, sollen die Mitarbeiter motiviert sein und ein Unternehmen Erfolg haben. Es gibt in den KMU kaum geschultes Personal, das sich um Mitarbeiterfragen kümmern kann. Ungereimtheiten werden zu wenig ernst genommen, bis sie sich als Konflikte manifestieren.
Vielmehr sind die Betroffenen auf eigene Konfliktlösungsfähigkeiten angewiesen, die oft nicht zur Verfügung stehen, sodass sich Konflikte verstärken, statt sich aufzulösen.

Als unabhängiger, fachlich vielseitig ausgebildeter und erfahrener Unternehmenscoach kann ich eine HR-Abteilung ergänzend beraten und unterstützen. Andererseits bin ich direkter Ansprechpartner von KMU-UnternehmerInnen, die nicht über eine spezielle HR-Abteilung verfügen, um u.a. in folgenden Bereichen konfliktklärend und konfliktlösend zu wirken:



Bereiche, in denen ich konfliktklärend und konfliktlösend tätig werde:

1. ***Schwierigkeiten mit oder zwischen Mitarbeitern***
   - Mitarbeiteranstellung
   - Arbeitsleistung und Mitarbeiterbewertung
   - Motivationsschwierigkeiten
   - Zuverlässigkeit
   - Krankheit
   - Kündigungsgespräche
   - Mobbing
2. ***Teamkonflikte***
   - Stimmungs- und leistungshemmende Konkurrenzstreitigkeiten
   - Führungsschwächen
   - Umgangsformen
3. ***Schwierige Kunden***
4. ***Konflikte zwischen Geschäftspartnern***
   - Fragen der persönlichen «Chemie»
   - Meinungsverschiedenheiten bezüglich Geschäftsgang
   - Divergenzen bei Zielvorstellungen
5. ***Persönliche Unsicherheiten im Umgang mit Betriebssituationen, Mitarbeitern und Geschäftspartnern***

In all diesen Bereichen stehe ich Ihnen gezielt zur Verfügung. Ich kann Sie darin unterstützen, den oder die Konflikte selber befriedigend zu lösen und/oder für Sie auftauchende Konflikte zu klären und zu lösen.

Meine feste und bewährte Überzeugung ist, dass durch präzise Wahrnehmung persönlicher und sachbezogener Schwierigkeiten, einer kongruenten und konsequenten Kommunikation, vieles rasch geklärt werden kann und effizientes Handeln bewirkt.

Praxis Zürcher Oberland
Hofstr. 109, 8620 Wetzikon
Tel. 076 309 72 24, Tel. 044 932 34 55

Praxis Stadt Zürich
Rennweg 22, 8001 Zürich
Tel. 076 309 72 24, Tel. 044 212 34 55

www.konfliktberatung.ch

Neu-Orientierung 50plus

Die Zeit ist reif für ein altersgerechtes Trennungs- und Bewerbungsmanagement

Je älter von einem Stellenabbau betroffene Top-Manager, Fach- und Führungskräfte sind, desto wichtiger wird deren Positionierung im Arbeitsmarkt. Ein klares Markenprofil stellt sicher, dass aus jeder Trennung ab 50 ein gelungener Neubeginn wird. Für Unternehmen wie Mitarbeiter.

Fakt ist, dass unsere Gesellschaft immer älter wird. Die demographische Entwicklung wird in Zukunft unsere soziale Wirklichkeit prägen. Die Altersgruppe 50plus wird zu einem wichtigen Impulsgeber für den sozioökonomischen Wandel. Eine neue Kultur des Alterns ist im Entstehen begriffen. Das Paradoxon ist jedoch, dass in der Medizin und der Biologie alles getan wird um das Leben der Menschen zu verlängern, währendem das gesellschaftliche Bild des älteren Menschen, insbesondere im Arbeitsmarkt, noch immer völlig zu Unrecht negativ geprägt ist. Unbestritten ist, dass mit dem Alter die körperliche Leistungsfähigkeit ab- und gesundheitliche Probleme zunehmen. Anderseits zeigen medizinische Erkenntnisse und gesellschaftliche Entwicklungen aber auch, dass die geistige Leistungsfähigkeit wie die körperliche Fitness oft bis ins hohe Alter intakt bleiben. Ein Drittel der Start-ups im kalifornischen Sillicon Valley, werden heute von 60-jährigen gegründet. Das tradierte Bild des Alters stimmt deshalb nicht mehr. Heute machen sich 60-Jährige Pläne für die nächsten 20 Jahre. Die Hirnleistung eines heute 70-Jährigen entspricht dem eines 50-Jährigen in den 60er Jahren. Die heutige Generation 50plus ist gesünder und gebildeter als die vorherigen Generationen. Sie zeichnet sich nicht nur durch solide Fachkenntnisse aus, sondern ist auch im hohen Masse motivierbar. Wie können Unternehmen von älteren Mitarbeitenden profitieren:

- **Lebenserfahrung ist wichtiger als Jugendlichkeit:** Neben Loyalität gegenüber dem Unternehmen verfügen ältere Arbeitnehmer über einen grossen Erfahrungsschatz. In Deutschland gibt es bereits entsprechende Anbieter wie beispielweise die Job-Börse für die zweite Karriere: www.agebroker.de

- **Mehr Kundennähe durch angepasste Altersstruktur im Unternehmen:** Best-Agers beraten beispielsweise die Kundschaft im selben Alter weit glaubwürdiger und erfolgreicher, als dies junge Berater tun können. Um sich erfolgreich auf die Diversität in der Gesellschaft einzustellen, braucht es auch eine Kultur der Diversität im Unternehmen.

- **Erfahrung erlebt gerade eine Renaissance und spart Einarbeitungszeit:** Spezialisiertes Fachwissen setzt Erfahrung voraus. Gerade im Bereich Engineering kann das von Bedeutung sein. Das Ingenieurbüro Fahrion meint dazu: «Wir planen ganze Fabriken. Wenn wir nur junge Leute einstellen, die das Lernen sollen, müssen wir sie 10 Jahre lang ausbilden, bis sie wirklich das beherrschen, was wir brauchen.» Bei älteren brauchen wir dazu nur ein Jahr.

- **Managementerfahrung gezielt weiterverwerten:** Immer mehr Grosskonzerne wie ABB, Nestle etc. betreiben einen eigenen Managementpool für ältere Mitarbeiter, die intern wie extern als Unternehmensberater arbeiten können.

Eine neue Alterskultur ist angezeigt. Nicht nur in neuen Lebens- und Wohnformen sondern vor allem auch in einer besseren Integration älterer Menschen in der Beschäftigung. Die Wirklichkeit im Arbeitsmarkt sieht noch immer ernüchternd aus. 50-Jährige zählen in den Betrieben schon zu den älteren Mitarbeitern, oft schon zum «alten Eisen». Ein Umdenken hinsichtlich des Älterwerdens und der Berufskultur ist notwendig. Angesichts des raschen und komplexen Wandels in Wirtschaft und Gesellschaft müssen älter werdende Arbeitnehmer die Planung ihrer Lebensarbeitszeit sorgfältig angehen um sich im Arbeitsmarkt behaupten zu können. Neben der individuellen Arbeitsfähigkeit, der *work ability* steht die Beschäftigungsfähigkeit, die *employability* im Zentrum. Embloyability bedeutet auch für die persönliche Entwicklung, als Steuermann/Steuerfrau in eigener Sache, verantwortlich zu sein.

Es gilt das Leistungspotenzial älterer Erwerbspersonen auszuschöpfen. Die Altersforschung zeigt, dass Erwachsene mit zunehmenden Alter eine ganz andere Art von Intelligenz entwickeln. Von der fluiden zur kristallinen Intelligenz. Das heisst, die im Zeitverlauf gewonnen Erfahrungen und Erkenntnisse werden mehr berücksichtigt. Die fluide Intelligenz stützt sich ab auf das Sammeln von Daten und Fakten und es gibt weniger Rückkoppelung mit dem Erfahrungswissen. Die kristalline

Anzeigen

DORIS GRAF **TREUHAND**

DIENSTLEISTUNGEN

- Finanz- und Rechnungswesen
- Mehrwertsteuer
- Lohn- und Personalwesen
- Unternehmensberatung
- Wirtschaftsprüfung/Revision
- Ehe- und Erbrecht
- Steuererklärung/Steuerberatung

Doris Graf

Schützenmattstr. 46
8180 Bülach

T 043 411 55 77
www.graf-treuhand.ch

Intelligenz hingegen entsteht über Jahre und kann auch von jungen Menschen nicht in kurzer Zeit erworben werden.

Das Vorurteil, dass ältere Arbeitnehmer weniger innovativ, kreativ und leistungsfähig sind als jüngere Beschäftigte, lässt sich nach den neuesten Erkenntnissen der Biomedizin nicht aufrechterhalten. Es gibt keine natürliche, vom Alter abhängige Verringerung des physisch-psychischen Leistungsvermögens, sondern höchstens gewisse Einschränkungen, die meist auf einen gesundheitlichen Verschleiss bei körperlich belastenden Tätigkeiten beruhen, wie sie zum Beispiel im Bau vorkommen. Von grösserer Bedeutung als der biomedizinische Aspekt sind die gesellschaftlich relevanten Faktoren um einer neuen «Kultur des Alterns» zum Durchbruch zu verhelfen.

Niemand kann heute vorhersagen, wie die Arbeitswelt in 10 Jahren aussehen wird. Fakt ist, dass von den zehn heute am stärksten nachgefragten Fähigkeiten die Hälfte im Jahre 2005 noch gar nicht existierte! Mit Gewissheit wird sich aber die Arbeitswelt der Zukunft noch schneller verändern als bis anhin. Nichts ist so beständig wie der Wandel. Die Krisen in Europa, gesellschaftlich und wirtschaftlich, akzentuieren sich, die Unsicherheiten nehmen zu.

Die Frage der Positionierung in der Lebensmitte ist deshalb von zentraler Bedeutung und verstärkt sich noch, sobald eine Entlassung droht oder bereits schon stattgefunden hat. In der Lebensmitte werden Sinnfragen stärker. Man wird sich der Endlichkeit des Lebens bewusster, zieht Bilanz, sucht attraktive Perspektiven und neue Ziele und fragt sich: «War das alles? Wo bleibt das nächste Erfolgserlebnis?»

Was ist zu tun? Ist das ein Grund zu verzweifeln, zu resignieren oder sich bis zum Renteneintrittsalter im Zustand der inneren Kündigung durchzuhangeln? Wie die Erfahrungen für professionelles Trennungs- und Bewerbungsmanagement ab 50 (www.hwyssling.ch) zeigen gibt es keinen Grund zu resignieren. Ist die Veränderungsbereitschaft da, können auch ältere Menschen ihre zweite Lebenshälfte voller Selbstvertrauen aktiv gestalten und eine veritable persönliche Renaissance erleben.

Mit Selbsterkenntnis zu mehr Leistung und Arbeitsfreude

Ein Team der Harvard University hat erkannt, dass der Treiber zum Erreichen der grössten Leistungsfähigkeit und Leistungsfreude die Selbsterkenntnis ist, das Kennen der eigenen Werte, das Aufspüren der persönlichen Lebensthemen und Lebensmotive. Erfolgreiche Neu-Orientierung und Jobsuche haben deshalb auch mit einem Paradigmenwechsel zu tun. Der Paradigmenwechsel gründet bei der Jobsuche in einem neuen Denken, das bei Stellensuchenden selbst beginnt. Weg vom Bewerber, der sich für eine bestimmte Tätigkeit rüstet («Employability»), und hin zum Leistungsanbieter, der seine einmalige Persönlichkeit, seine Anlagen und Leidenschaften vermarktet («Uniquability»). Es gilt, Kompetenzen und Erfahrungen in einem Portfolio zu erfassen und sich im Arbeitsmarkt als Marke zu positionieren. Die Initiative muss aber von der betroffenen Fach- oder Führungskraft selber ausgehen. Es gilt, das erworbene Wissen laufend auf dem neuesten Stand zu halten und auch in Eigenregie zu ergänzen.

Auf die eigene Motiv-, Antriebs- und Wertestruktur setzen

Für Menschen im mittleren Lebensalter ist es bedeutsam, neben den im Berufsleben erworbenen Kompetenzen sich der eigenen Persönlichkeit bewusst zu werden, die Lebensmotive und Werte zu kennen um ein starkes Marken-Profil aufbauen zu können. Denn die Werte- und Motivstruktur, basierend auf dem Reiss-Profil der 16 Lebensmotive von Steven Reiss, ergibt den individuellen Fingerabdruck der Persönlichkeit, ist stabil und zeitüberdauernd. Dabei gilt: Das Profil, basierend auf dem Kompetenzportfolio mit Einbezug der Fach-, Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen, den Lebensmotiven sowie den Talenten und Eigenschaften muss sich von den Mitbewerbern differenzieren. Findet diese Differenzierung wie bei der Markenbildung auch auf der Ebene der Emotionen statt, ist sie besonders wirksam.

Grafik Dr. Petra Wüst

Die Differenzierung ergibt sich in aller Regel nicht bei der Fach- und Methodenkompetenz. Denn diese Fähigkeiten werden vorausgesetzt sondern bei der Sozial- und Selbstkompetenz sowie der Kongruenz der Anforderungen und den individuellen Lebensmotiven. Darauf aufbauend kann die USP und die ESP entwickelt werden.

Die Herausforderungen der Lebensmitte als Chance begreifen

Wer seine wahren Motive und Lebensziele kennt, kann sein Arbeitsleben nach denjenigen Werten ausrichten, die es auch bedeutungsvoll machen. Hier liegen die Chancen bei dem sich verengenden Zeitfenster von Menschen ab 50, wenn sie die Herausforderungen der Lebensmitte als Chance begreifen und sich eine vermarktbare Markenpositionierung aufbauen.

Nutzen der Markenpositionierung für Unternehmen, die Stellen abbauen

Der Stellenabbau trifft immer häufiger verdiente Fach- und Führungskräfte der Generation 50plus. Unternehmen, welche ein altersgerechtes Outplacement finanzieren, wollen damit ihren bewährten Mitarbeitenden auch etwas zurückgeben. Mit ihrer Investition helfen sie Betroffenen, die Tätigkeit in der Arbeitswelt zu finden, für die es sich einzusetzen lohnt. Mit diesem über das Arbeitsverhältnis hinausgehenden Verantwortungsbewusstsein ernten sie den Respekt der in der Firma verbleibenden Mitarbeitenden und vermeiden so interne Reputationsverluste.

Nutzen der Markenpositionierung im Bewerbungsprozess

Auch rekrutierende Unternehmen profitieren von Stellenbewerbern mit einem starkem Markenprofil. Sie wissen genau, wofür diese stehen und über welche Erfahrungen und Anlagen diese verfügen. Wo die intrinsischen Motivationstreiber mit den Anforderungen der Aufgabe übereinstimmen, sind nachhaltige und überdurchschnittliche Leistungen über Jahre möglich. Das Risiko von Stellen-Fehlbesetzungen reduziert sich unter diesen Voraussetzungen markant.

Wertschätzen des Trennungsmanagements 50plus schafft langfristige Wettbewerbsvorteile

Unternehmen, deren Verantwortungsbewusstsein über das Dienstverhältnis hinaus reicht, helfen verdienten Mitarbeitenden, die über Jahre eine starke Leistung erbracht haben, ihre Würde zu behalten und dank ihrer klaren Positionierung eine Stelle zu finden, in der sie aufblühen können. Verbleibende Mitarbeitende spüren das wertschätzende und humane Trennungsmanagement und danken es ihrem Arbeitgeber durch Leistung und Loyalität.

Heinz Léon Wyssling
Coaching & Entwicklung
Wibichstrasse 76
8037 Zürich
www.hwyssling.ch
www.burn-out-praevention.net

Berufliche Vorsorge

Die frühe Planung der Pensionierung ist sehr wichtig und kann sich auszahlen!

In unserem letzten BVG-Beitrag haben wir über die ordentliche Pensionierung und die Wahl zwischen Altersrente, Alterskapital oder einer Mischform geschrieben. In diesem Beitrag widmen wir uns den weiteren Möglichkeiten, welche allenfalls Sinn machen, in Betracht zu ziehen.

Vorzeitige Pensionierung (Frühpensionierung)

Ein vorzeitiger Bezug der Altersleistungen kann bei den meisten Pensionskassen frühestens ab Alter 58 gemacht werden. Aufgrund der fehlenden Beitragsjahre, der fehlenden Verzinsung und des gekürzten Umwandlungssatzes (nur bei Rentenbezug) ist die Altersleistung kleiner als bei einer ordentlichen Pensionierung. Die Höhe der Reduktion kann die Pensionskasse berechnen. Wir empfehlen, zuerst den Persönlichen Vorsorge-Ausweis zu konsultieren. Einige Pensionskassen weisen die voraussichtlichen Altersleistungen bei vorzeitiger Pensionierung auf diesem Dokument bereits aus.

Folgendes ist jedoch zu beachten:

- Die AHV-Rente kann höchstens ein oder zwei Jahre vor dem regulären Rentenalter bezogen werden, und zwar Frauen frühestens mit 62 Jahren und Männer mit 63 Jahren. Ein Vorbezug um ein Jahr führt zu einer AHV-Rentenkürzung von 6.8 Prozent und bei zwei Jahren von 13.6 Prozent.
- Es ist zu prüfen, ob die Pensionskasse eine sogenannte Überbrückungsrente kennt. Mit einer solchen Rente lässt sich ein AHV-Vorbezug umgehen.
- Frühpensionierte müssen bis zur ordentlichen Pensionierung weiterhin Beiträge an die AHV zahlen, auch wenn sie bereits eine AHV-Rente vorbeziehen. Dieser Beitrag, welcher sich nach dem Vermögen und dem Renteneinkommen richtet, liegt zwischen CHF 475.– und CHF 23'750.–.

Gleitende Pensionierung resp. Teilpensionierung

Eine weitere Möglichkeit erlaubt es, schrittweise aus dem Erwerbsleben auszusteigen. Wer zum Beispiel mit 62 Jahren sein Arbeitspensum von 100 auf 60 Prozent reduziert, kann die Altersleistungen bereits zu 40 Prozent beziehen und bleibt weiterhin zu 60 Prozent BVG-versichert. Es ist wichtig, das Reglement der Pensionskasse zu konsultieren, um zu erfahren, welche Bedingungen erfüllt sein müssen. Eine gestaffelte Pensionierung kann sich auch steuerlich lohnen, wenn das Altersguthaben in Kapitalform bezogen wird. Bei Teilbezügen fallen aufgrund der Steuerprogression insgesamt weniger Steuern an als bei einem einmaligen Kapitalbezug. Die steuerrechtlichen Vorgaben resp. Handhabungen sind dabei zwingend zu berücksichtigen.

Aufschub der ordentlichen Pensionierung

Weiterhin erwerbstätige Personen können nach dem ordentlichen Rentenalter ihre Pensionskasse freiwillig weiterführen, sofern die Pensionskasse dies im Reglement vorsieht – Männer längstens bis Alter 70 und Frauen bis Alter 70 (je nach Reglement Frauen nur bis Alter 69). Aufgrund der eventuell zusätzlichen Sparbeiträge, der weiteren Verzinsung sowie des höheren Umwandlungssatzes steigen die Altersleistungen.

Auch in der AHV ist ein solcher Aufschub möglich. Dieser führt zu einer lebenslang höheren Rente. Der Aufschub muss mindestens ein Jahr und kann höchstens fünf Jahre betragen. Dabei ist zu beachten, dass weiterhin AHV-, IV- und EO-Beiträge entrichtet werden müssen, welche aber für die Bestimmung der Rentenhöhe nicht mehr berücksichtigt werden.

Weder bei der AHV noch bei der Pensionskasse muss die Aufschubsdauer vorgängig festgelegt werden. Bei der AHV muss jedoch die Mindestdauer von einem Jahr eingehalten werden. Ansonsten sind die Altersleistungen jederzeit abrufbar.

Weiterversicherung des bisherigen Lohnes ab Alter 58

Seit 1. Januar 2011 kann die Pensionskasse eine weitere Möglichkeit im Reglement vorsehen, um gleitend in Pension zu gehen, jedoch ohne Teilbezug der Altersleistungen.

Personen, deren Lohn sich nach dem 58. Altersjahr um höchstens die Hälfte reduziert, können verlangen, dass die Vorsorge bis maximal zum ordentlichen reglementarischen Rentenalter auf der Höhe des bisherigen versicherten Verdienstes weitergeführt wird. Massgebend ist der letzte Lohn vor der Reduktion. Dieser Betrag kann später, auch bei allfälligen Lohnerhöhungen, nicht mehr angepasst werden. Grundsätzlich sind auf dem mehrversicherten Lohnteil die gesamten Beiträge durch die versicherte Person zu tragen. Das Pensionskassen-Reglement kann aber eine andere Regelung vorsehen.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

UBV Lanz AG
Alte Landstr. 128, 8702 Zollikon
BVG Abteilung, Thomas Klingler
Tel. 044 396 85 20, info@ubv.ch

Anzeigen

UBV Lanz AG
Unternehmensberatung für Versicherungsfragen

Sparen Sie Geld – wechseln Sie die Beratung Ihrer Versicherungen zur UBV Lanz AG, dem Exklusivpartner für Versicherungen des SKV.
Als Mitglied können Sie von den sehr günstigen Prämien der diversen Rahmenverträge der UBV Lanz AG profitieren.

Bestellen Sie Ihre Offerten schnell und effizient bei:

SKV Partner / UBV Lanz AG
Claudio Hitz, c.hitz@ubv.ch
Tel: 044 396 85 14

UBV Lanz AG
Alte Landstr. 128, 8702 Zollikon
www.kmuverband.ch/Partner/ubv
UBV Lanz AG

Stress: natürlicher Kick oder Krankmacher?

Stress ist ein Modewort. Gestresst zu sein, gehört schon fast zum guten Ton. Das ist verharmlosend und gleichzeitig gefährlich. Was heisst Stress wirklich, wie entsteht er und was können Betroffene tun, damit er nicht krank macht?

Stress ist eine natürliche und wichtige Funktion für den Menschen, die in früheren Zeiten gar über Leben und Tod entschieden hat. Denn Stress versetzt uns in einen Zustand, der uns sofort reagieren lässt und uns kampf- und fluchtbereit macht. Jedes Ereignis, das wir persönlich als bedrohlich und herausfordernd bewerten, kann Stress auslösen – sofern uns die Aufgabe stark beansprucht oder überfordert.

Entspannungstechniken helfen, gesund mit Stress umzugehen. Helsana unterstützt Sie dabei.

Kurzfristiger, wenig intensiver Stress wie zum Beispiel Termindruck oder eine Prüfung sind in der Regel kein Problem. Im Gegenteil: Der Energiekick unter Stress hilft häufig sogar, eine Aufgabe zu bewältigen. Unter positivem Stress – in der Fachsprache Eustress genannt – fühlen wir uns wach und leistungsfähig.

Wann ist Stress ungesund?

Wenn die Belastung jedoch über einen längeren Zeitraum anhält, wird sie zu einem Risiko. Dieser negative Stress (Distress) löst eine chronische Stressreaktion aus. Sie wirkt sich psychisch sowie körperlich aus und beeinflusst das Verhalten. Hinzu kommen in den meisten Fällen Angst, Nervosität, geringere Gedächtnisleistung, höheres Risiko für Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Verspannungen, Probleme mit Blutzucker- und Blutfettwerten, Anfälligkeit für Infekte oder Verdauungsstörungen – um nur einige Symptome zu nennen. Gestresste Personen konsumieren zudem häufiger Suchtmittel. Stressreaktionen sind deshalb ein ernst zu nehmendes Alarmsignal.

Das sind die Stressauslöser

Auch wenn wir in der modernen Welt kaum mehr vor wilden Tieren oder Feinden flüchten müssen, die Stressfaktoren sind nicht weniger geworden:

- Todesfall
- Ehekrise und Scheidung
- anhaltende Konflikte
- Überforderung bei der Arbeit
- Zeitdruck
- Geldmangel und Schulden
- Mobbing
- Schichtarbeit
- schwerwiegende Krankheiten oder Unfälle

Gemäss der Stress-Studie 2010 des Staatssekretariats für Wirtschaft fühlt sich rund ein Drittel der Erwerbstätigen in der Schweiz häufig bis sehr häufig gestresst – 30 Prozent mehr als vor zehn Jahren. Und es fühlen sich im Vergleich zur früheren Studie 11 Prozent der Betroffenen weniger imstande, Stress zu bewältigen. Das muss nicht sein. Lernen Sie den gesunden Umgang mit Stress.

Wie kann man Stress bewältigen?

Für die Stressbewältigung gibt es grob zwei Strategien: Sie können die Situation klären, die den Stress verursacht. Das ist der handlungsorientierte Weg. Falls etwa ein Konflikt mit dem Lebenspartner vorliegt, kann die Lösung eine Paartherapie sein, in der beide die Ursachen des Konflikts angehen. Oder bei beruflich bedingtem Stress kann z. B. das Zeitmanagement der Betroffenen verbessert werden, um die «bedrohliche» Aufgabe besser erfüllen zu können.

Bei der emotionsbezogenen Bewältigung wird die Stressreaktion mit Entspannungstechniken abgebaut. Diese Bewältigungsstrategie wird vor allem dann wichtig, wenn der Stressfaktor nicht beseitigt werden kann – weil Sie keinen Einfluss auf die Situation haben, zum Beispiel bei einer schwerwiegenden Krankheit.

Wollen Sie Entspannung lernen? Helsana unterstützt finanziell anerkannte Kurse für autogenes Training, Atemgymnastik, Feldenkrais-Methode, Alexander-Technik oder MBSR (Achtsamkeitstraining). Mehr Informationen auf www.helsana.ch/entspannung.

Claudio Paulin

Claudio Paulin ist Fachspezialist Gesundheitsmanagement bei Helsana. www.helsana.ch/gesundheitsmanagement

15% Rabatt für SKV-Mitglieder

Suchen Sie einen kompetenten Gesundheitspartner?

Bei Helsana profitieren Sie als SVK-Mitglied von 15 Prozent Rabatt auf sämtliche Zusatzversicherungen der Helsana-Gruppe. Übrigens auch dann, wenn Sie und Ihre Angehörigen bereits bei Helsana, Progrès, Sansan oder Avanex versichert sind. Hinzu kommen Familienrabatt, Kinderrabatt und interessante Extras. Lassen Sie sich beraten.

Helsana Generalagentur Aarau
Tel. 043 340 15 00
ga-aarau.markt@helsana.ch

Helsana

Oder wenden Sie sich an die Generalagentur in Ihrer Nähe
www.helsana.ch/kontakt

SIXT
rent a car

Transportieren. Flanieren. Chauffieren. Sixt kann alles.

**(Mieten Sie jetzt einen Traumwagen
und wenden Sie sich an unser schweizer KMU-Vertriebsteam
unter der Rufnummer 061 325 7070)**

feel the motion.

Belkalem Fotografie rückt Ihr Unternehmen ins richtige Licht

Seit seiner Kindheit fasziniert Kassem Belkalem die Fotographie. Diese Begeisterung bildet heute die Grundlage seiner Arbeit als Fotograf an der Kehrgasse 31 in Bern. Jeder Auftrag ist für ihn eine neue, spannende Herausforderung, bei der es darum geht, einzigartige Bilder zu erstellen. Belkalem arbeitet als Fotograf für Privatkunden als auch für Firmen und Organisationen aus der ganzen Schweiz. Dabei legt er seinen Schwerpunkt auf die «People- und Business-Fotografie».

Die Aufnahmen entstehen direkt im Fotostudio in Bern, beim Kunden vor Ort oder «on location».

Belkalem hat sich auf folgende Dienstleistungen für Geschäftskunden spezialisiert:

- Mitarbeiterportraits
- Produkte- und Imagefotos für Geschäftsberichte, Image- und Werbebroschüren.
- Unternehmensreportagen
- Eventfotografie

Kassem Belkalem unterstützt Sie in Ihren Wünschen und Ideen und sorgt für die fotographische Umsetzung.

Melden Sie sich für eine unverbindliche Kontaktaufnahme unter 079 474 74 54 oder über contact@belkalem.ch.

Belkalem Fotografie
Kehrgasse 31
3018 Bern-Bümpliz
www.belkalem.ch

Anzeigen

Den Weg zu gesunden Arbeitsplätzen gestalten

Fachmesse Corporate Health Convention am 8. & 9. April 2014 in Zürich

Die Arbeitswelt ist im ständigen Wandel, doch was nützt zum Beispiel die neuste Technik oder das aktuellste Fachwissen, wenn die Mitarbeitenden nicht mitspielen? Unternehmen begreifen immer mehr, dass Gesundheit, Motivation und Leistungsstärke der Mitarbeiter zu den entscheidenden Faktoren für ihren Erfolg und ihre Wettbewerbsfähigkeit zählen. Die Arbeitsbedingungen müssen deshalb verstärkt an den Bedürfnissen der Belegschaft ausgerichtet werden. Doch auf dem Weg zu gesunden Arbeitsplätzen müssen sich die Unternehmensverantwortlichen mit vielen Fragen auseinander setzen, um das richtige Konzept und die geeigneten Massnahmen für sich zu finden.

Pflichttermin in der Messe Zürich

Wer Ideen und Inspirationen dafür sammeln möchte, wie er in seinem Unternehmen den richtigen Rahmen für gesunde Arbeitsplätze schaffen und die Mitarbeitenden zu einem verantwortungsvollem Umgang mit den eigenen Ressourcen motivieren kann, sollte am 8. und 9. April 2014 die Corporate Health Convention in der Messe Zürich besuchen: Die Corporate Health Convention ist die Europäische Fachmesse für betriebliche Gesundheitsförderung und Demografie. Sie unterstützt Verantwortliche aus Unternehmen mit konkreten Werkzeugen, vielseitigen Impulsen und praxisnahen Hilfestellungen, um die Arbeitsbedingungen an Gesundheit und Wohlbefinden der Mitarbeitenden auszurichten. Das vielfältige Ausstellerspektrum der Fachmesse reicht von ergonomischer Büroausstattung bis hin zur Burnout-Prophylaxe. Einen Schwerpunkt bilden ausserdem Konzepte und Best-Practice-Beispiele für ein strategisch verankertes Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM). Neben den Ausstellerständen sorgen die Vorträge und Diskussionsrunden in den Praxisforen oder die Trainingskostproben an der Aktionsfläche für zusätzliches Input. «Gesundheit und Fitness zum Anfassen, Messen und Erleben» lautet zudem das Motto am Gesundheitsparcours. Die SGAS erkennt die Corporate Health Convention als Weiterbildungsmassnahme an.

Synergien nutzen

Bereits zum zweiten Mal tritt die Fachmesse gleichzeitig zum Jahresevent für Personaler Personal Swiss und Swiss Professional Learning in Zürich auf und überschneidet sich an einem Tag auch mit der Swiss Online Marketing, der Schweizer Fachmesse für Digital Marketing & E-Business. Dies bietet den Fachbesuchern einen enormen Mehrwert. Die Tickets der Corporate Health Convention sind für den Eintritt dieser Parallelmessen ebenfalls gültig.

Weitere Informationen sind unter www.corporate-health-convention.ch zu finden. Auf der Webseite besteht auch die Möglichkeit, sich bereits jetzt online als Besucher zu registrieren und dadurch Geld sowie Wartezeit vor Ort zu sparen.

børding exposition SA
Firststr. 15, 8835 Feusisberg
Tel. 022 736 10 80
www.corporate-health-convention.ch

«Mobilität verleiht mir Flügel!»

René Plaschko

René Plaschko hat schon viele schnelle und grosse Untersätze gesteuert: Motocross-Töffs, Tourenwagenautos, Flugzeuge und – als Ausgleich zum stressigen Bürojob – auch Postautos, die er noch heute regelmässig aus dem Depot holt und im Linienverkehr in die hintersten Täler der Innerschweiz fährt.

«Alles was Räder und Motoren hat, fasziniert mich seit Kindheit – die Schnittstelle von Mensch und Mobilität im Speziellen», erzählt René Plaschko. «Bis ich vor über 20 Jahren im Schweizer Paraplegiker-Zentrum Nottwil auch eine andere Seite des Lebens kennenlernte.»

Diese prägende Zeit bei Pionier Dr. med. Guido A. Zäch haben ihn bewogen, zu einem späteren Zeitpunkt eine nationale Begegnungsplattform für Menschen mit einer Behinderung zu schaffen. Seit 10 Jahren schon schlummert dieser Traum in ihm, der Ende November in Luzern endlich Wirklichkeit wird. Seit 18 Monaten lenkt er nun mit einem engagierten Messe- und Helferteam die Geschicke für die Swiss Handicap.

Über Swiss Handicap

Messe-Event für Menschen mit und ohne Behinderung

Ob selbst betroffen oder jemand aus dem direkten Umfeld – das Thema Behinderung und Erkrankung kann jeden treffen. Mit der Swiss Handicap '13 findet vom 29. bis 30. November 2013 in Luzern erstmals eine nationale Messe statt, die sich vollumfänglich diesem Thema widmet.

Laut Bundesamt für Statistik (BFS) leben in der Schweiz über 1.4 Millionen Menschen mit einer Behinderung oder einer das tägliche Leben einschränkenden Erkrankung. Für sie macht sich die neue Publikumsmesse stark und zeigt Innovationen und neue Wege für Menschen mit einer Behinderung oder Erkrankung – ob geistig, körperlich, psychisch oder sensorisch. Im Vordergrund stehen Kinder und Erwachsene mit Handicap und die respektvolle Beleuchtung des Themas.

Hemmungen und Grenzen abbauen

Attraktive Vorträge, Events und Aktionen machen die Veranstaltung zu einer interaktiven Kontakt-, Dialog- und Integrationsplattform. Guetzli backen mit Schweizer Promis oder der Weihnachtsmarkt sind nur zwei von vielen Highlights, die Kinderaugen zum Leuchten bringen sollen. Durch berührende Erfolgsgeschichten und **aussergewöhnlich**gewöhnliche Sportaktivitäten zusammen mit Menschen mit Handicap wird der Messe-Event für die ganze Familie nicht nur erlebt sondern gelebt.

Informationen und Angebote zur Barrierefreiheit

Rund um das Thema «Leben mit Einschränkung» finden die Besucher spezialisierte Institutionen und Organisationen wie auch Hersteller, Fachhändler und Dienstleister aus den Bereichen: Mobilität, Kommunikation und Hilfsmittel, Therapien und Rehabilitation, Prävention und Diagnostik, Wohnen, Freizeit und Reisen, Bildung und Beruf, Medizin und Forschung.
Mit der SUVA, der Stiftung «Denk an mich», Procap, PluSport, IV-Stellen Zentralschweiz, Insieme, Rehab Basel oder dem Schweizerischen Zentralverein für das Blindenwesen SZB sind namhafte Partner mit an Bord. Ebenfalls unterstützt wird die Swiss Handicap von Branchenverbänden wie dem FASMED und dem SVOT, wie auch von prominenten Botschaftern wie CVP-Nationalrat Christian Lohr oder Behindertensportlerin Edith Wolf-Hunkeler.
Mehr Infos auf **www.swiss-handicap.ch**

Datum	Ort	Veranstaltung	Weitere Infos
November			
6./12./20.11.	Zug	Steuerabendseminar	swisstaxpayersassociation.ch
7./13./21.11.	Gisikon	Steuerabendseminar	swisstaxpayersassociation.ch
12.11.–15.11.	Zürich	Fachmesse für Sicherheit	sicherheit-messe.ch
13.11./14.11.	Lugano	Start2Match 2013	swissbg.ch
14.11.	Cham	Unternehmertreffen	netzwerk-zug.ch
21.11.	Winterthur	Vortrag «Lean Kata»	tquakademie.ch
22.11.–25.11.	Zürich	WIR Messe	wiwa.ch
26.11.	Bern	Software Contest	topsoft.ch
26.11.	Zug	Seminar für Unternehmer	basic-akademie.ch
29.11./30.11.	Luzern	Swiss Handicap '13	swiss-handicap.ch
März 2014			
27.03.	Rotkreuz	Unternehmertreffen	netzwerk-zug.ch
April			
03.04.	Muri b. Bern	Unternehmertreffen	netzwerk-bern.ch
08.04./09.04.	Zürich	Corporate Health Conv.	corporate-health-convention.ch
Mai			
08.05.	Rorschach	Unternehmertreffen	netzwerk-sg.ch
15.05.	Root	Unternehmertreffen	netzwerk-luzern.ch
22.05.	Uitikon	Unternehmertreffen	netzwerk-zuerich.ch
Juni			
26.06.	Thun	Unternehmertreffen	netzwerk-bern.ch
Juli			
03.07.	Muttenz	Unternehmertreffen	netzwerk-basel.ch
August			
28.08.	Winterthur	Unternehmertreffen	netzwerk-zuerich.ch
September			
25.09.	Wettingen	Unternehmertreffen	netzwerk-ag.ch
Oktober			
09.10.	Illnau	Unternehmertreffen	netzwerk-zuerich.ch
16.10.	Solothurn	Unternehmertreffen	netzwerk-solothurn.ch
23.10.	Jona	Unternehmertreffen	netzwerk-sg.ch
30.10.	Cham	Unternehmertreffen	netzwerk-zug.ch

KMU Netzwerk Verlag GmbH
Eschenring 13, 6300 Zug
Tel. 041 348 03 30, Fax 041 348 03 31
www.netzwerk-verlag.ch
verlag@netzwerk-verlag.ch
Geschäftsstelle: Industriestrasse 10, 6010 Kriens

Geschäftsführer:
Roland M. Rupp 041 348 03 33
Roland.rupp@kmuverband.ch

Redaktions- & Verkaufsleiter:
Werner Rupp 041 348 03 32
Werner.rupp@kmuverband.ch

Inserateverkauf:
Klaus Fuchs, 041 348 03 34
klaus.fuchs@kmuverband.ch

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

Produktion:
produktion@netzwerk-verlag.ch

Auflage:
Printauflage: 5000 Ex
Onlineauflage: 30 000 Ex
Die Auflage ist notariell beglaubigt.
*Zusätzlich wird das Medium Erfolg in den SKV Newsletter integriert und an 90 000 Empfänger versendet.

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:
Titelbild: gpointstudio, S4 ferkelraggae, S6 lznogood, S15 Julien Eichinger, S22 herrenkommode, S25 puzzke, S31 Picture-Factory, S38 Patric Martel, S42 Günter Krämmer, S44 fovito;
Spezialbeilage: Titelbild: Hans-Jörg Nisch, S3 djama

Anzeigen

GRENKE®

Factoring
Unternehmensfinanzierung mit Weitblick

Einfach, schnell liquide!

Immer mehr Unternehmen erkennen, dass sie mit Factoring entscheidende Wettbewerbsvorteile erzielen können: jederzeit über Barliquidität verfügen, ohne die Kreditlinien bei der Bank zu belasten. GRENKE sorgt dafür, dass diese Option vor allem auch kleinen und mittleren Unternehmen zur Verfügung steht. Dabei gehen wir immer auf die individuellen Prozesse unserer Kunden ein. Einfach und persönlich.

GRENKEFACTORING AG
– GRENKE Franchise –
Hochbergerstrasse 60C • 4057 Basel
Telefon: +41 61 70679-00
E-Mail: service@grenkefactoring.ch • Internet: www.grenkefactoring.ch

pro aurum
10 Jahre Vertrauen in Edelmetalle.

DIE FASZINATION GOLD IST UNSERE LEIDENSCHAFT.

DIE KAPITALANLAGE IN PHYSISCHEN EDELMETALLEN UNSER METIER.

UNSER ZIEL: GOLDENE ZEITEN FÜR IHR VERMÖGEN!

pro aurum Zürich
Weinbergstrasse 2
8802 Kilchberg
Telefon: +41 (44) 716 56 - 00

pro aurum Lugano
Via Cantonale
Centro Galleria 3
6928 Manno
Telefon: +41 (91) 610 91 - 60

E-Mail: info@proaurum.ch
Web: www.proaurum.ch

MÜNCHEN · BAD HOMBURG · BERLIN · DRESDEN · DÜSSELDORF · HAMBURG · STUTTGART
WIEN · ZÜRICH · LUGANO · OSTRAVA · HONG KONG