ERFOLG

Offizielles Organ des schweizerischen kmu verbandes

Die starke Zeitung für Selbständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 11 • Dezember 2010 • 4. Jahrgang • Preis Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

schweizerischer kmu verband
Business Travel Management 5
Mehrwertpartner 24
Unternehmertreffen 2011 32
Diversity-Charta und KMU 33
Veranstaltungskalender 53

Informatik
Facebook, Twitter, Xing & Co. 7
Den Fokus auf Sie setzen 9
Die Bürosoftware 11
KMUs und die sozialen Medien 13
Anspruchsvolle Darstellung 15

Versicherung
(Geschäfts-) Reiseversicherungen 17

Gastro
Sonnensegel, Schirme, Netze 21
Winterzauber im Panoramahotel 23

Rechtsberatung
Einmal- und Sofortabschreibung 26
Patentieren oder nicht? 27

City Vereinigung Luzern
Das freundlichste Geschäft 28/29

Gesundheit
Moor und Kräuter 36
Designorientierte Sauna 37
Alles rund um die Wolle 38
Spa for beauty & wellness 39
Kälte statt Fettverbrennung 40
Wasseradern in der Schweiz 41

Factoring
Steigerung der Rentabilität 43

Aus- und Weiterbildung
Berufliche Weiterbildung 50
15. Schweizer Erfolgs-Forum 51
Controlling mit Excel 52

Das ganze Team von «Erfolg» wünscht besinnliche und erholsame Festtage

GaggoHaas®
of Switzerland
Das Füsslipyjama.
Infos & Bestellungen:
www.gaggohaas.com
Tel. 061 272 25 17
Kinder CHF 69.-
Erwachsene CHF 149.-
www.gaggohaas.com

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Die Strassen und Schaufenster sind bereits festlich geschmückt und mittlerweile konnten auch die ersten Türchen am Adventskalender geöffnet werden. Sicherlich sind auch Sie bereits in vorweihnachtlicher Stimmung und haben eventuell bereits den einen oder anderen Weihnachtsmarkt besucht. Auch wir von der Redaktion «Erfolg» sind mitten im Weihnachtstrubel, nutzen wir doch die Gelegenheit, mit dieser Ausgabe unseren treuen Inserenten die Möglichkeit zu geben, sich bei Ihren Kunden zu bedanken.

Auch im Schweizerischen KMU Verband hat sich diese Tage viel getan und mit Stolz dürfen wir verkünden, dass wir unser Ziel, ein eigenes Büro vor Ort für die Unterstützung unserer Unternehmerinnen und Unternehmer im Tessin eröffnen zu können, erreicht haben. Ab sofort sind wir direkt im Zentrum von Lugano für unsere KMU präsent und können dort Beratung vor Ort anbieten. Dies vor allem dank der grossen Unterstützung der Swiss Business Group, welche als Partner des Schweizerischen KMU Verbandes für uns auch die Brücke zum italienischen und chinesischen Markt ist und bei der Internationalisierung Schweizer KMU hilft.

Daneben konnten wir auch zwei weitere starke Partnerschaften eingehen, von welchen die Mitglieder des SKV ab sofort profitieren können: Dank der Unterstützung des Patentbüros Reb & Partner können wir nun auch bei allen Fragen rund um die Themen Schutz- und Urheberrechte, Lizenzen und Erfindungsbegleitung aktiv zur Seite stehen und helfen. Und wenn es soweit ist, dass Sie Ihre Ideen geschützt haben und den Schritt ins Ausland wagen wollen, können wir Sie eventuell unterstützen, indem wir Ihnen dank der Mithilfe von Robert Lüdi von Lüdi Consulting R+D aus Egg einen ausgewiesenen Fachmann für Förderprogramme zur Seite stellen können.

Sie sehen, tagtäglich versuchen wir, die Mitglieder des SKV weiter zu unterstützen und dank unseren Leistungen auch «Noch-Nicht Mitglieder» dazu zu bewegen, uns Ihre Unterstützung zu geben, damit wir Sie unterstützen können. Und auch 2011 werden wir unsere Leistungen ausbauen. Versprochen.

Mit vorweihnachtlichen Grüssen

Roland M. Rupp
Leiter der Geschäftsstelle SKV
verlag@netzwerk-verlag.ch

IMPRESSUM

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

Verlagsleitung:
Michel Wäspi

Geschäftsführer:
Roland M. Rupp

Abonnementsverwaltung:
Alexandra Rupp
abo@netzwerk-verlag.ch

Inserateverkauf:
Inserate@netzwerk-verlag.ch

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

Auflage:
Printauflage: 10000 Ex, Onlineauflage: 5000 Ex

Erscheinung:
erscheint monatlich

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

Redaktions-/Anzeigenschluss:
Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin

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

Titelbild:
Danny Effenberger

Passwort für die Ausgabe 11: schnee
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)

Wenn Sie Fragen zu einem der Artikel haben, so finden Sie auf Seite 54 dieser Ausgabe eine Auflistung, wer den Artikel geschrieben hat, so dass Sie direkt in Kontakt treten können.

Inserieren und ERFOLG haben:
076 361 99 99

Inhaltsverzeichnis

schweizerischer kmu verband
Business Travel Management 5
Unternehmertreffen 2011 32
Diversity-Charta und KMU 33

Informatik
Facebook, Twitter, Xing & Co. 7
Den Fokus auf Sie setzen 9
Die Bürosoftware 11
KMUs und die sozialen Medien 13
Anspruchsvolle visuelle Darstellung 15

Versicherung
(Geschäfts-) Reiseversicherungen 17

Finanzierung
Inkasso 19

Gastro
Sonnensegel, Schirme und Netze 21
Winterzauber im Panoramahotel 23

Mehrwertpartner-Programm
Liste der Mehrwertpartner 24

Reportage
Photoshop-Kurse individuell betreut 25
Die Wanderungen 30/31
Kundenzufriedenheit messen 42
Umweltfreundliche Geschenke 45
Die Lösung für mehr Zeit 49

Rechtsberatung
Einmal- und Sofortabschreibung 26
Patentieren oder nicht? 27

City Vereinigung Luzern
Wahl des freundlichsten Geschäfts 28/29

Business
Business am See Zug sportlich 34
Nachhaltige Beschaffung 35

Gesundheit
Moor und Kräuter 36
Designorientierte Sauna 37
Alles rund um die Wolle 38
Spa for beauty & wellness 39
Kältestrategie statt Fettverbrennung? 40
Wasseradern in der Schweiz 41

Factoring
Steigerung der Rentabilität 43

Treuhand
Zeitraubender Bürokram vom Tisch 44

Verkauf
Suchmaschinen Kurs 47
Die Stimme im Konfliktgespräch 48

Aus- und Weiterbildung
Berufliche Weiterbildung 50
15. Schweizer Erfolgs-Forum 51
Controlling mit Excel 52

Veranstaltungskalender
53

Impressum/Autoren/Firmenverzeichnis
3/54

Frohe Weihnachten wünschen Ihre SKV Partner

WEKA

lenovo

iba c'est sympa

jura

genotec Internet genial einfach

TalTalk

cws boco

itm TRAVEL AG ...for business and holiday!

sympany erfrischend anders

AVV-FACTORING gegründet 1975 Die Unternehmens-Finanzierung

itec solutions + services

AKTIV Versicherungsbroker

sage

ofwi Orell Füssli Wirtschaftsinformationen

Geschäftsreisen
Business Travel Management

Mobilität ist eine der wichtigsten Voraussetzungen für den geschäflichen Erfolg einer Firma. Sie unterstützt das Kerngeschäft und fördert das Wachstum. Dass damit Kosten verbunden sind, liegt auf der Hand. Je nach internationaler Ausrichtung einer Unternehmung können Auslagen für Geschäftsreisen einen wesentlichen Kostenfaktor darstellen. itm Travel AG, seit Jahren spezialisiert auf Geschäftsreisen für KMU, unterstützt Sie proaktiv in allen Bereichen des Business Travel Management und hilft Ihnen die Reisekosten zu optimieren!

Geschäftsreise online buchen – weniger bezahlen

Virtuelle Buchungsprozesse gehören heute zum Alltag und bieten die ideale Alternative zu Bestellungen über Telefon oder Email. Durch schlankere Abwicklungsprozesse bieten wir Ihnen die Möglichkeit die Serviceentgelte bei Onlinebuchungen zu verringern und somit die Kosten für eine Buchung zu reduzieren. Dabei haben Sie diverse Online Booking Engines im Flug-, Hotel- und Mietwagenbereich zur Auswahl. Nutzen Sie die damit verbundene persönliche Freiheit der Selbstbestimmung und buchen Sie Ihre Geschäftsreisen über die IT-Tools von itm Travel AG. Sie behalten unser Reisebüro auch beim E-Booking als kompetenten Ansprechpartner, denn Ihre Buchung wird nicht von einem anonymen Computer sondern von unseren Reiseprofis persönlich gemanagt. Damit bieten wir Ihnen einen wesentlichen Vorteil gegenüber den Callcenters der Fluggesellschaften. Zudem gewinnen Sie mit unseren Flugbuchungsmaschinen innert wenigen Minuten eine neutralen Ueberblick und Preisvergleich der Flugangebote. Unsere Online-Buchungen funktionieren nicht nur schnell und unkompliziert, Sie sparen auch noch jede Menge Zeit, Papier und Geld!

Persönliche Betreuung – das Know-how der Geschäftsreisespezialisten

Neben der Möglichkeit Buchungen über unsere Homepage zu tätigen, machen immer noch die meisten unserer Geschäftskunden vom klassischen Buchungsprozedere via Telefon oder Email Gebrauch und überlassen die gesamte Abwicklung des Geschäftsreise Managements von A-Z den Reisespezialisten von itm Travel. Gerade bei komplizierten Flugkombinationen zahlt sich das doppelt aus. Denn: Sie sparen Zeit und können sich vermehrt auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren.

Wir unterstützen Sie aktiv bei Verhandlungen mit potentiellen Leistungsträgern wie beispielsweise das Aushandeln von Routendeals und Firmenraten mit Fluggesellschaften, Hotelketten oder Mietwagenfirmen. Zudem beraten wir Sie über Bonusprogramme von Leistungsträgern und unterstützen Sie bei der Definition und der Umsetzung von Reiserichtlinien. Unsere qualifizierten Mitarbeiter verdienen Ihr Vertrauen und garantieren Ihnen professionellen und prompten Service.

Geschäftsreisen sind das Kernstück unserer Dienstleistungen – überlassen Sie die Organisation den erfahrenen Profis von itm Travel. Gerne organisieren wir für Ihre Firma auch Meetings, Kongresse und Incentive-Reisen mit den entsprechenden Rahmenprogrammen.

Ihre Vorteile als Firmenkunde auf einen Blick

- garantiert die vorteilhaftesten Flugtarife mit Abflügen ab der Schweiz und ab Deutschland
- Markttarife von diversen Leistungsträgern speziell für Geschäftsreisende
- lokale Nähe zu unseren Kunden und gebündelte Einkaufskraft zusammen mit DTS
- attraktives Leistungs- und Serviceportefeuille speziell für die Bedürfnisse von KMU
- persönliche Betreuung – keine Callcentermentalität
- Key Account Management
- Kosteneinsparungen bei Internet Buchungen mit unseren IT-Booking-Tools (Flüge, Hotels, Mietwagen)
- keine branchenübliche Auftragspauschale für Firmenkunden bei der Buchung von Ferienreisen

Nutzen Sie unser E-Booking oder holen Sie eine Offerte für Ihre nächste Geschäftsreise ein.

Gerardo Ricigliano
Eidg. dipl. Tourismus-Fachmann HF
Geschäftsführer
Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Anzeigen

Ihr Spezialist für Geschäftsreisen

itm TRAVEL AG
...for business and holiday!

www.itm-travel.ch

▶ Flüge weltweit ▶ Hotels ▶ Mietwagen

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

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

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

Frohe Weihnachten wünscht Ihnen M & B Trading GmbH

M & B
Trading GmbH

Promotions- und Werbeartikel

Gesamtanbieter für Promotions- und Werbeartikel

- Katalog mit Vollsortiment - grosse Auswahl auf über 300 Seiten - promotional products and more
- Katalog für Werbesüssigkeiten (Pfefferminzdosen, Gummibärchen, Bonbons, Lollys, Schokolade etc.)
- schnelle Lieferzeiten dank grossem Lager
- Werbeanbringung mittels Druck, Stickerei, Lasergravur, Einwebung, Prägung etc.
- auch Sonderanfertigungen (EU, Osteuropa, Asien etc.) nach Ihren Vorgaben
- Showroom für das hautnahe Erlebnis der Produkte
- umfangreiche Homepage

www.mb-trading.ch **Seit 11 Jahren für Sie da!**

M & B Trading GmbH
Bächliackerstrasse 2
4402 Frenkendorf
Tel. 061 901 83 43
Fax 061 903 90 96
info@mb-trading.ch
www.mb-trading.ch

Facebook, Twitter, Xing & Co. – was bringt das meinem Unternehmen?

Robi Lack

In den ersten 10 Jahren der Internetentwicklung drehte sich alles darum vor allem Computer miteinander zu verbinden. In den nächsten 10 Jahren wird sich alles darum drehen Menschen miteinander zu verbinden. Soziale Plattformen wie beispielsweis Facebook haben sich innert weniger Jahren zum Inbegriff virtueller Treffpunkte entwickelt. Wohl ist die Idee zu Facebook in einem Hinterzimmer einer amerikanischen Uni entstanden, die Entwicklung zur grössten sozialen Plattform im Internet, mit mittlerweile über 500 Mio. User weltweit, verdankt Facebook aber vorwiegend der Akzeptanz durch die Benutzer. Wäre kein Bedürfnis vorhanden auf solche Plattformen aktiv zu sein, dann gäbe es diese auch nicht.

Die Social Medias, wie diese Plattformen neudeutsch genannt werden, bestehen aber nicht nur aus Facebook, Twitter und Xing. Da gibt es diverse andere Dienste, wie zum Beispiel Blogs, Bilderportale, Tauschbörsen, Bookmarkanbieter und viele andere mehr. Aber alle haben sie etwas gemeinsam. Die User, mittlerweile sind mehr als eine Milliarde weltweit online, benutzen diese als virtuelle Treffpunkte. Und auf diesen Plattformen tauscht man sich untereinander aus. Da werden Empfehlungen gemacht, Tipps gegeben, Diskussionen geführt und Daten getauscht.

Und genau dieser tiefgreifende Wandel im Lebensstil und Freizeitverhalten der Menschen ist eine Herausforderung für Leute mit traditionellen Marketingfunktionen geworden. Das Marketing befindet sich in einer Lern- und Umbruchphase. Der moderne Konsument will mitreden und kauft nicht einfach jede Werbebotschaft ohne Widerspruch ab. Er will selber mitbestimmen worüber gesprochen wird. Dazu kommt dass eine ganze Generation (Digital Natives – die nach 1980 geborenen) mit dem PC aufwachsen und sich vorwiegend online über das neueste Geschehen orientieren. Sie wissen wie man sich in der virtuellen Welt bewegt, was aber nicht zwingend heissen will, dass sie auch wissen wie das Ganze funktioniert. So oder so, ihre Kaufentscheidungen werden u.a. aufgrund von Recherchen und Empfehlungen in den sozialen Medien gefällt.

Die Chance für Unternehmer

Die Regeln des Wettbewerbs und die Wahrnehmung in der Öffentlichkeit haben sich verändert. Die Spiesse sind für alle gleich lang geworden. Und da öffnet sich auch die Chance für KMU´s. Der Budgetaufwand um in den Social Medias aktiv zu werden ist für eine KMU, wie für einen Grosskonzern gleich gering. Die Bedingungen sind identisch. Ob ein Grosskonzern mit dreistelligem Millionenbudget eine Facebook Seite einrichtet oder ob es ein KMU tut, der Aufwand und die Kosten bleiben praktisch die Selben. Denn die Plattformanbieter, in obigem Beispiel Facebook, bestimmen die Regeln. Und diese, wie auch das Reichweitenpotential, sind für alle gleich.

Was ist Social Media Marketing?

Social Media Marketing ist ein Prozess, der es Unternehmen ermöglicht, für ihre Webseiten, Produkte oder Services in den verschiedensten sozialen Netzwerken zu werben und dadurch eine breite Community anzusprechen. Über traditionelle Werbekanäle wäre dies nur mit einem immensen, finanziellen Aufwand möglich, wenn überhaupt.

Traditionelle Medien wie Fernsehen, Radio und Printmedien sind statische Einweg-Verbreitungsmedien mit recht hohen Streuverlusten. Feedbackmöglichkeiten sind praktisch keine oder wenn, dann nur über Umwegen möglich.

Mit den neuen Webtechnologien ist es für jeden relativ einfach Onlineinhalte zu produzieren. Und auch die Veröffentlichung stellt keine grosse Herausforderung mehr dar. Alles ist dank vorgefertigten Modulen und Diensten innert kürzester Zeit online gestellt und den Interessenten zugänglich gemacht. Dazu braucht es keine hohen Werbebudgets für Vorlagen und Medienanstalten mehr. Auch mit schmalem Budget können heute, insbesondere KMU´s, eine beachtliche Reichweite ihrer Zielgruppe erreichen. Wer interessante Inhalte produziert, zieht automatisch Leser und Betrachter an.

Wie soll eine Unternehmung Social Media Marketing betreiben?

Tatsache ist, dass sich Ihre Kunden oder zumindest eine grössere Anzahl davon schon in den sozialen Netzwerken bewegen. Aufgrund dessen jetzt aber rasch ein paar Accounts eröffnen und wahllos mit anderen in Kontakt treten zu wollen wäre der falsche Weg und würde mit grösster Wahrscheinlichkeit zu einem Eigentor führen. In den sozialen Medien herrschen eigene «Gesetze», die man zuerst kennen und erlernen muss. Wesentlich ist nicht der aktive Verkauf sondern die Interaktion, den Dialog in den Vordergrund zu stellen. Ist die Community (bestehende oder potentielle Kunden) von Ihren Dienstleistungen und Angeboten überzeugt, dann findet automatisch eine Orientierung in Richtung Ihrer Verkaufsseite statt. Bauen Sie also zuerst eine gute Reputation auf.

Auch Social Media Marketing benötigt daher Ziele und eine Strategie, genauso wie das klassische Marketing. Aber egal wie Ihre Strategie aussieht, der Einstieg ist immer die Beobachtungsphase. Der mehr oder weniger immer gleiche Grundsatz für den Einstieg ins Social Media Marketing ist der des Zuhörens, Lernens und Mitmachens.

Erst wenn Sie «Bescheid» wissen, können Sie entsprechende Ziele formulieren und eine Strategie für Ihre Social Media Aktivitäten festlegen. Dabei sollten Sie sich auch Fragen stellen wie:

- Welchen Inhalt liest mein Publikum am liebsten?
- Social Media heisst auch Dialog. Wie gehen wir mit Kritik um?
- Auf welchen Plattformen befinden sich unsere Kunden?
- Wer und wieviele Mitarbeiter sollen in die Strategie integriert werden?
- Bin ich und mein Unternehmen grundsätzlich bereit auch Risiken einzugehen?
- Wie verhalten wir uns bei Rückschlägen?

Facebook, Twitter, Xing & Co. – was bringt das meinem Unternehmen?

Wenn Sie es richtig angehen eine ganze Menge. Mit Social Media Marketing können Sie Ihren Online-Traffic erhöhen, ein besseres Suchmaschinenranking erreichen und Ihre Markenbekanntheit fördern. Ausserdem, und das ist das wichtigste im ganzen Social Media Marketing, erreichen Sie für Ihre Produkte, Dienstleistungen und Services eine Umsatzsteigerung durch den Effekt des Empfehlungsmarketing.

Robi Lack ist Inhaber der Agentur
Robi Lack Social Media Consulting
Blogger und Kursleiter von
www.socialmediaschulung.ch
Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Frohe Weihnachten wünscht Ihnen stüsa schriften

Wir wünschen fröhliche Weihnachten,
Zeit zur Entspannung,
Besinnung auf die wirklich wichtigen Dinge
und viele Lichtblicke im kommenden Jahr.

Herzlichen Dank für die angenehme Zusammenarbeit
und Ihr Vertrauen.

stüsa schriften

BESCHRIFTUNGEN/REKLAMEN

ViDYO GmbH
Wir setzen den Fokus auf Sie

Sie bieten eine aussergewöhnliche Dienstleistung oder ein besonderes Produkt und haben Geld in eine schöne neue Website investiert, mit der Sie im Internet vertreten sind. Trotzdem trägt die Website marketingtechnisch kaum Früchte und Sie machen wenig Umsatz? Das kann daran liegen, dass Sie über Suchmaschinen zwar gesucht werden, aber nicht wirklich zu finden sind.

Die meisten Benutzer, die ein Produkt oder eine Dienstleistung suchen, lesen die ersten 3 Ergebnisseiten durch, alles Weitere bleibt im Normalfall unbeachtet. Für Sie ist es also dringend notwendig, in diesen ersten **3 Ergebnisseiten** der Suchmaschinen aufgeführt zu werden. Aber wie erreichen Sie dieses Ziel?

Suchmaschinenoptimierung (SEO), auch bekannt als organisches Suchmaschinenmarketing, ist die Antwort. Durch einen sorgfältigen Prozess wird Ihre Website so optimiert und ergänzt, dass Suchmaschinen verstehen, was Sie alles zu bieten haben. Diese Informationen werden übernommen und verarbeitet, so dass Ihre Homepage auf den ersten Ergebnisseiten angezeigt wird, wenn Benutzer nach einem Ihrer Produkte oder Dienstleistungen suchen.

Wir, die ViDYO GmbH, haben seit mehr als **8 Jahren über 800 Projekte** aus allen Branchen optimiert. Zurzeit bieten wir unsere Suchmaschinenoptimierung in **7 Sprachen** an, dadurch können wir auch internationale Erfolge vorweisen. Unser enormes Know-how erlaubt es uns, eine **Geld-zurück-Garantie** abzugeben, für Sie gibt es also **keinerlei Risiko**.

Unser Optimierungsprozess ist nicht abgeschlossen, sobald wir die Optimierung auf Ihrer Website eingebunden haben. Im Gegenteil, durch **regelmässige Anpassungen und Monitoring** werden Sie auch bei Veränderungen innerhalb der Suchmaschinen in den obersten Positionen gefunden. Damit Sie den Überblick behalten, bekommen Sie ausserdem umfassende **Überwachungsberichte** von uns.

Wir können potentielle Kunden leider nicht dazu bringen, nach Ihnen zu suchen – aber wir können dafür sorgen, dass Sie gefunden werden, wenn sie es tun. Kontaktieren Sie uns, Sie können von unserer **SEO inklusive Erfolgsgarantie** nur profitieren. **www.vidyo.ch**

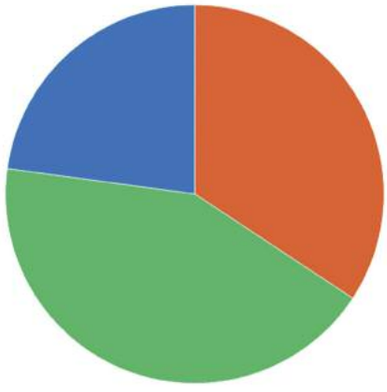
Michele Sorice, Geschäftsleiter

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

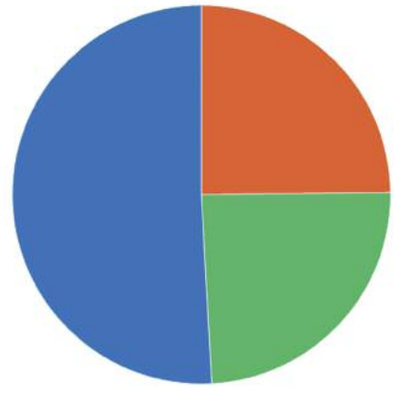
Prozessablauf Suchmaschinenoptimierung der ViDYO GmbH

Beispiel Fallstudie Suchmaschinenoptimierung – Kunde www.erakreuzlingen.ch

Resultate VOR Optimierung durch ViDYO
(Analyse 1. April bis 1. Mai 2010)



Resultate NACH Optimierung durch ViDYO
(Analyse 25. Oktober bis 25. November 2010)



■ Direkte Zugriffe ■ Verweis Webseiten ■ Suchmaschinen

- 386 eindeutige Besucher
- 12,8 Besucher pro Tag durchschnittlich
- 1'380 Seitenaufrufe
- 3,58 Seiten pro Besucher
- 17,88% Absprungsrate
- 2:01 Minuten durchschn. Besucherzeit
- 27,37% Besucher über Suchmaschinen

- 2'143 eindeutige Besucher
- 71,4 Besucher pro Tag durchschnittlich
- 7'829 Seitenaufrufe
- 3,65 Seiten pro Besucher
- 15,77% Absprungsrate
- 2:57 Minuten durchschn. Besucherzeit
- 51,22% Besucher über Suchmaschinen

Fazit einer professionellen Suchmaschinenoptimierung mit ViDYO GmbH
(durchschnittliche Werte)
Abgesehen von einer sicht- und messbaren Erhöhung der Besucherzahlen wurde die Qualität der Besucher erhöht (mehr potentielle Besucher mit aktivem Interesse).

Besucher +555%
von 386 auf 2'143
Besucher pro Tag +558%
von 12,8 auf 71,4
Seitenaufrufe +567%
von 1'380 auf 7'829
Absprungsrate -2,11%
von 17,88% auf 15,77%
Besucherzeit +146%
von 2:01 auf 2:57 Minuten
Besucher Suchmaschinen +187%
von 23,37% auf 51,22%

Bereits **1 Monat nach Beginn** unserer Suchmaschinenoptimierung wurden die **Besucherzahlen knapp verdreifacht** (von 386 Besucher im April 2010 auf 965 Besucher im Mai 2010).

Frohe Weihnachten wünschen Ihnen

CALEB VISION

andere sichtweisen andere haltungen andere ergebnisse

Frohe Festtage und ein erfolgreiches 2011

Dies wünschen wir allen Kunden und Partnern.

2011 lancieren wir ein neues Produkt:

QuasiModo.

Informieren Sie sich über unsere Angebote:

www.caleb-vision.ch

haecmar

Treuhand und Beratung

Unsere Kompetenzen:

- Finanzbuchhaltung inkl. Abschlussarbeiten
- Ausarbeitung von Steuererklärungen
- Lohnbuchhaltung und Personaladministration
- Gründungsberatung, Nachfolgeregelungen

Wir sind auf Kleinbetriebe spezialisiert

Neukunden Weihnachtsaktion: 10% Rabatt auf Aufträge die uns im Dez. 2010 / Jan. 2011 erteilt werden.

haecmar gmbh
Treuhand und Beratung
Stauftelhübel 16
5079 Zeihen
Telefon 062 876 20 25 Fax: 062 876 20 26
e-Mail martin.haechler@haecmar.ch

überzeugende Webseiten für KMUs

Beratung, Konzept, Layout, Design und Programmierung – alles aus einer Hand

COMSULTING

TELECOM & IT CONSULTING

ERFOLG-Leser erhalten **CHF 500.- Rabatt**

auf Ihre neue Firmen-Webseite (gültig bis 31.3.2011)

www.comsulting.ch | info@comsulting.ch | tel. 052 222 45 05

orgaMAX – Die Bürosoftware

Die rasante Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologien hat das Geschäftsleben in den letzten 20 Jahren revolutioniert: Computer und Internet sind aus modernen Büros, Werkstätten und Ladenlokalen nicht mehr wegzudenken.

Angefangen bei der alltäglichen Büroarbeit über Beschaffung, Material- und Lagerwirtschaft bis hin zu Produktion und Vertrieb: Mittlerweile gibt es für alle betrieblichen Funktionsbereiche leistungsfähige und durchaus erschwingliche Softwarelösungen.

Weniger erfreulich: Die Vielzahl professioneller Business-Lösungen macht es Entscheidern in kleinen und mittelständischen Unternehmen immer schwerer, die passende Softwareumgebung für den eigenen Betrieb ausfindig zu machen.

Hinzu kommt, dass der parallele Einsatz handverlesener Software-Insellösungen und die damit einhergehende Datenredundanz den beschleunigten Geschäftsprozessen, wachsenden Kundenansprüchen und dem steigenden Konkurrenzdruck oftmals nicht mehr gerecht werden.

Besonders schwer mit der Wahl der geeigneten Software-Umgebung tun sich junge und expandierende Unternehmen: Sie müssen nicht nur die gegenwärtigen Abläufe berücksichtigen, sondern auch die Folgen eines – möglicherweise schnellen – Wachstums im Auge haben.

Bei Fehleinschätzungen drohen aufwendige und teure Wechsel mit unter Umständen nachhaltigen Auswirkungen auf die betrieblichen Abläufe.

Vielerorts werden Rechnungen immer noch umständlich mit Word geschrieben, Kunden- und Lieferantenkontakte mit Outlook verwaltet und Produktionsplanungen auf Basis von Excel-Tabellen erledigt.

Gefragt sind daher umfassende Konzepte, die den gegenwärtigen und absehbaren Workflow möglichst weitgehend abbilden.

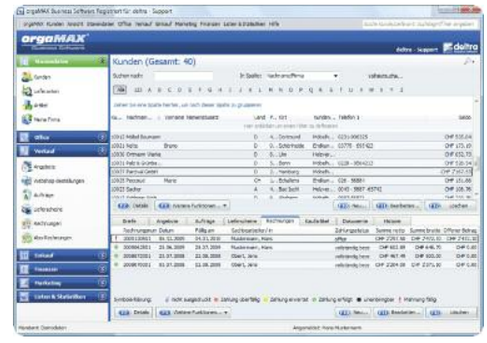
orgaMAX ist die Software-Lösung für kleine Unternehmen, Handwerker und Selbstständige.

Von der Stammdaten- und Auftragsverwaltung über das Forderungsmanagement bis hin zu aussagekräftigen betriebswirtschaftlichen Auswertungen – mit orgaMAX kein Problem.

Spezialangebot für Firmengründungen!

Modular aufgebaut und Netzwerkfähig!
Bereits die Basisversion enthält alle wichtigen Bestandteile eines Rechnungsprogramms und Warenwirtschaftssystems.

Zusätzlich passt sich orgaMAX flexibel an die Bedürfnisse Ihres Unternehmens an und wächst mittels Modulen problemlos mit.



Testversion für 30 Tage – Downloaden auf www.orgamax.ch
oder CD mit Demoversion anfordern unter: 032 621 06 46

Kostenlos und unverbindlich!

Mitglieder des KMU-Verbandes erhalten 10% Rabatt

Haben Sie Fragen dazu?
Wir helfen Ihnen gerne persönlich weiter!
Telefon 032 621 06 46
Email: info@deltra.ch

orgaMAX® Business Software – die Allround-Lösung für Ihr Unternehmen

Thomas Meichtry

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Frohe Weihnachten wünscht Ihnen Hidi`s Getränke

Wir danken unseren Kunden für Ihre Treue

Hidi's
Entsorgen
liefern

GETRÄNKESERVICE
LEBENSMITTEL-HAUSLIEFERDIENST
MIT ENTSORGUNGSDIENST

- **Gratis Hauslieferung ab Warenwert CHF 50.–**
- **Top Markenprodukte Lebensmittel, Getränke zu normalen handelsüblichen Preisen**
- **Bei Vorbestellung garantierte Lieferzeit**
- **Lieferungen ausserhalb normaler Öffnungszeiten**
- **Gratis Entsorgung von Altpapier, Altglas, Petflaschen**
- **Möglichkeit ein Brotwarenabo abzuschliessen**
- **Interessiert oder noch Fragen, rufen Sie uns an!**
- **Mit Freude und von ganzem Herzen beraten wir Sie gerne persönlich**
- **Hidi`s, Dorfgasse 11, 4438 Langenbruck, Tel. 062 544 67 64**
- **Mobil 079 456 45 75 / 079 577 98 74**

NEU im 2011

Hidi`s Znünidienst: rufen Sie an und sichern Sie sich ein gutes Zeitfenster!

Frohe Festtage und alles Gute im Neuen Jahr
wünscht Euch Hidi`s Fritz Hirschi und Team

KMUs und die soziale Medien

Robert W. Haas

Neue Medien sind aus unserer aktuellen Geschäftswelt nicht mehr wegzudenken. Sie haben unsere Kommunikation in einer Weise verändert, wie sie noch vor Jahren unvorstellbar war. Heute verändern die sozialen Netzwerke und die soziale Medien die Kommunikation. Es vergeht kaum ein Tag, ohne dass in den Medien etwas über Facebook, Flickr, YouTube, Twitter, LinkedIn oder Xing geschrieben wird. Irak, China oder nun auch Haiti haben uns gezeigt wie wichtig diese Kanäle sind und wie schnell E-Neuigkeiten sich um die Welt verbreiten. Dabei bestimmen nun aber die Konsumenten die Spielregeln in diesen Kommunikationskanälen und werden so zu den neuen Gatekeeper.

Neue Trends im Bereich der Kommunikation wie die mobilen Anwendungen werden uns in den nächsten Jahren weiterhin beschäftigen. Diese neue Art zu kommunizieren bedingt allerdings, dass man auch die Verhaltensmuster der Teilnehmer kennt. Warum erstellen manche Leute Blogs oder warum fragt man lieber einen Konsumenten um Rat als einen Verkäufer?
Grosse Firmen der Konsumgüterindustrie – wie Coca Cola, Pepsi oder Nestlé – sind schon lange auf den sozialen Medien zu finden. Pepsi hat 2009 den Super-Bowl (das sportliche Ereignis des Jahres in den USA) aus seinem Werbebudget gestrichen, um dieses Geld in die sozialen Medien zu investieren. Könnten kleinere Firmen – also KMUs – nicht etwas von diesen Giganten lernen? Viele Leute in Europa betrachten doch z.B. Facebook als eine etwas unseriöse Plattform für Jugendliche. Pepsi investiert sicher nicht Geld in etwas Unseriöses! Wer in der Schweiz hat sich schon Gedanken gemacht, solch einen Kommunikationskanal kommerziell zu nutzen? Und wer weiss wie man in diesen sozialen Medien überhaupt vorgeht? Dies will gut überlegt sein.
Soziale Medien können nämlich nicht als eigenständiges Instrument betrachtet werden. Die Kommunikation muss als Ganzes betrachtet werden, verlinkt und in der globalen Kommunikationsstrategie einer Firma eingebettet sein. Nur eine kohärente Strategie kann und wird in einer Welt des permanenten Wandels überleben.

Freundliche Grüsse
Ihr KMU-Lotse
Robert W. Haas

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Anzeigen

itec solutions + services

2011 Preferred Partner GOLD

Personal Computing Specialist

! EXKLUSIV für SKV Mitglieder: HP Workstation AKTION!

HP Workstations

Produkt Nr.	Bezeichnung	Normal Preis (exkl. MwSt.)	SKV AKTION (exkl. MwSt.)
KK640EA	**HP Z200 Workstation** INTEL Prozessor Core i5-650/3.2GHz/4MB Cache, 4GB (2 x 2GB) DDR3-1333 Arbeitsspeicher, Intel integrated graphics, 500GB SATA 3Gb/s NCQ 7200 Harddisk, 22-in-1 MediaCard Reader, DVD+/-RW-DL Laufwerk, kein Diskettenlaufwerk, Microsoft Windows 7 Pro 64 Bit, 3 Jahre vor Ort Garantie	CHF 1'533.-	CHF 1'166.-
KK685ET	**HP Z400 Workstation** INTEL Prozessor Xeon QC W3530/2.8GHz/8MB Cache, 6GB (3 x 2GB) DDR3-1333 Arbeitsspeicher, keine Grafikkarte (siehe Optionen), 1000GB SATA 3Gb/s NCQ 7200 Harddisk, 22-in-1 MediaCard Reader, DVD+/-RW-DL Laufwerk, kein Diskettenlaufwerk, Microsoft Windows 7 Pro 64 Bit, 3 Jahre vor Ort Garantie	CHF 2'137.-	CHF 1'537.-
KK648EA	**HP Z600 Workstation** INTEL Prozessor Xeon QC E5630/2.53GHz/8MB Cache, 6GB (3x2GB) DDR3-1333 ECC Arbeitsspeicher, keine Grafikkarte (siehe Optionen), 1000GB SATA 3Gb/s NCQ 7200 Harddisk, 22-in-1 MediaCard Reader, DVD+/-RW-DL Laufwerk, kein Diskettenlaufwerk, Microsoft Windows 7 Pro 64 Bit, 3 Jahre vor Ort Garantie	CHF 2'880.-	CHF 2'279.-

Optionen

Produkt Nr.	Bezeichnung	Normal Preis (exkl. MwSt.)	SKV AKTION (exkl. MwSt.)
FY945AA	NVIDIA Quadro FX580 512MB Grafikkarte	CHF 231.-	CHF 180.-
FY946AA	NVIDIA Quadro FX1800 768MB Grafikkarte	CHF 603.-	CHF 455.-
WL050AA	ATI FirePro V5800 1GB Grafikkarte	CHF 464.-	CHF 371.-
UE343E	HP ZR22w 21.5" S-IPS LCD Monitor (1920x1080, 3000:1, 8ms)	CHF 372.-	CHF 286.-
VM626A4	HP ZR24w 24" S-IPS LCD Monitor (1920x1200, 3000:1, 5ms)	CHF 533.-	CHF 399.-
VM633A4	HP ZR30w 30" S-IPS LCD Monitor (2560x1600, 3000:1, 7ms)	CHF 1'731.-	CHF 1'261.-
VM617A4	Workstation Garantieerweiterung auf 4 Jahre vor Ort	CHF 348.-	CHF 100.-

Bestellen Sie diese Aktionen exklusiv als SKV Mitglied unter: www.itec-online.ch

Preise verstehen sich exkl. MwSt., Transport und Versicherung. Technische Irrtümer vorbehalten.

Performante HP Monitore für anspruchsvolle visuelle Darstellung und Digital Signage HP ZR22w, ZR24w, ZR30w & HP LD4200, LD4200tm

itec solutions + services 2011 Preferred Partner GOLD hp Personal Computing Specialist

Monitore für Hochleistung-PCs und Workstations

Die optimale Ergänzung der Business-PCs und der Workstations bilden die neuen Performance Displays HP ZR22w, ZR24w und ZR30w. Sie bieten aussergewöhnliche visuelle Qualität mit dem neuen Industrie-Design aus gebürstetem Aluminium in Anlehnung an die Optik der HP Z Workstations. Sie eignen sich auch für die HP Compaq 6000/6005 und 8000/8100 Business PCs. Der ZR22w löst den erfolgreichen LP2275w ab, während der ZR24w die Lücke zwischen dem ZR22w und dem höher ausgestatteten LP2475w mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis ausfüllt. Der ZR30w ergänzt das Angebot mit einer Diagonale von 30 Zoll.

Alle drei Displays bringen die Bilder mit der Panel-Technologie Super In-Plane Switching (S-IPS) auf den Schirm, der je nach Modell eine Diagonale von 55, 61 und 76 cm aufweist. Der ZR22w verfügt damit über eine Auflösung im 16:9-Seitenverhältnis bis zu Full-HD (1920x1080), der ZR24w zeigt im 16:10-Seitenverhältnis bis zu WUXGA (1920x1200) an, während der ZR30w über eine maximale Auflösung von 2560x1600 Punkte verfügt. Die Acht-Wege-Komfort-Einstellung von ZR22w und ZR24w steht für höchsten Komfort in der Höhe, neigbar und schwenkbar. Beim ZR30w entfällt hingegen die Pivot-Funktion.

Die S-IPS-Technologie bietet einen zehnmal höheren Kontrast als bei herkömmlichen Monitoren in TN-Technologie. Die Displays liefern neben der klassischen Anzahl von 16,7 Millionen Farben bis zu 97 Prozent Abdeckung des sRGB-Farbraums. Dieser Standard-Farbraum für das Web sowie für die Mehrheit der technischen, kreativen und professionellen Anwendungen wird bei normalen Monitoren nur zu 72 Prozent abgedeckt.

Die beiden Modelle ZR22w und ZR24w verfügen über eine zu 85 Prozent effiziente Stromversorgung, das Chassis beider Displays besteht aus mindestens 25 Prozent rezyklierten Kunststoffen. Darüber hinaus ist der HP ZR22w nach der Norm Energy Star 5.0 qualifiziert. Alle drei Monitore sind überaus praktisch und bieten einen eingebauten USB-Hub für 5 Eingänge zum einfachen Anschluss von Peripheriegeräten am Arbeitsplatz an.

Monitore für die digitale Beschilderung

Der HP LD4200 106,7 cm (42") Widescreen Digital Signage LCD-Bildschirm bietet scharfe, klare und höchste Auflösung für Unternehmen, Gastronomie, Schulen und an öffentlichen Plätzen zur Anzeige von grossen Grafiken, Texten, Videos oder professioneller digitaler Werbung auf einem oder mehreren Widescreen Digital Signage-LCD-Bildschirmen.

Der helle 500 cd/m² Bildschirm mit einem Kontrastverhältnis von 1000:1 (3000:1 dynamisch) und einer systemeigenen Auflösung von 1920 x 1080 (Full HD) bietet eine beeindruckende Anzeige sowohl bei guten als auch schlechten Lichtverhältnissen. Dank des extragrossen Sichtwinkels von 178 x 178 Grad kann der Bildschirm von fast überall gesehen werden.

Das schlanke, schwarze Gehäuse fügt sich optimal in trendige Innenräume ein, z.B. als POS-Displays (Point of Sale) im Einzelhandel oder Einkaufszentren, an Flughäfen, Bahnhöfen und Busbahnhöfen, in Restaurants, Kinos und Stadien, an Universitäten, Börsen, Einsatzzentralen und mehr. Der Bildschirm kann horizontal oder vertikal montiert werden, während Dynamic Messaging und Grafiken bei Bedarf aktualisiert oder von einer Quelle an mehrere Bildschirme übertragen werden können.

Der LD4200 lässt sich einfach verwalten und mit VESA-Montage optimal nutzen: ob an der Wand oder per optionalem Standfuss auf einer Theke. Die Audio- und Videowiedergabe erfolgt über diverse Anschlüsse und eine Kombination an Transmittern, Splittern und Remoteempfängern. Die Wandhalterung (separat erhältlich) erlaubt mittels HP QuickRelease ausserdem die Montage eines HP Ultra Slim Desktops oder HP Thin Clients direkt hinter den Monitor.

Im Gegensatz zu grossen Fernsehbildschirmen wurde der HP LD4200 Digital Signage-Bildschirm für einen Betrieb rund um die Uhr und Langlebigkeit konzipiert. Er wurde umfassend getestet und stellt Funktionen und Kompatibilität mit HP Unternehmensprodukten von Anfang an sicher, zudem kommen drei Jahre beschränkte Garantie durch HP Service und Support von 65.000 IT-Experten weltweit dazu.

HP ZR22w Monitor mit HP Z600 Workstation

HP ZR24w Monitor mit HP Z800 Workstation

HP ZR30w Monitor mit HP Z600 Workstation

HP LD4200 Monitor

In der Schweiz sind zwei Varianten erhältlich: Neben dem bereits im Sommer 2010 eingeführten HP LD4200 ergänzt der LD4200tm das Angebot um einen Grossbildschirm mit Multitouch. Als Zubehör ergänzt HP einen Standfuss, ein Lautsprecherkit sowie eine Wandhalterung. Die Standardgarantie kann mit einem HP Care Pack auf fünf Jahre erweitert werden.

Gunnar Habitz (HP) und Pirmin Bilger (itec solutions GmbH)

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Frohe Weihnachten wünschen Ihnen

fam office gmbh

Man soll die Dinge so nehmen wie sie kommen, aber man sollte auch dafür sorgen, dass sie so kommen, wie man sie nehmen möchte.

Curt Goetz

Wir sind gerne auch im 2011 wieder für Sie da!

Ihr fam office gmbh-Team

fam•office•gmbh•riedmatt 37•CH 6300 zug•e-mail: info@fam-office.ch
finance•administration•marketing•telefon/fax•+41 (41) 740 16 40•
internet•www.fam-office.ch

Esther Knaus

Esther Knaus AG - Einfach bessere Dienstleistungen.

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@servicedesign.ch

Weingut Schlössli
Fabian und Irene Teutsch-Marugg
Weinbauregion Bielersee
Bielstr. 155, 2514 Schafis

www.weingutschloessli.ch

Besuchen Sie uns auf dem Weingut
Samstags: 09.00-12.00 Uhr
13.30-16.00 Uhr
Weihnachtsapéro am 18.12.2010

Unser Cuvée ChaNoir ist da.
Vin Mousseux auf höchstem Niveau.
Probieren Sie die 09er Weine direkt in unserm Holzfasskeller.

weingutschlössli

(Geschäfts-) Reiseversicherungen – Im Markt noch zu wenig bekannt

Klimawechsel, Jetlag, schlechtere hygienische Verhältnisse, mangelnde Sicherheitsvorkehrungen, Terrorismus und Unruhen – all dies kann zu unvorhergesehenen Erkrankungen, Verletzungen oder sonstigen Problemen führen. Wenn im Ausland etwas passiert, ist man auf schnelle Hilfe und auf die Kostenübernahme angewiesen. Arztbesuche vor Ort und unter Umständen ein Rücktransport müssen durch eine unkomplizierte Versicherungslösung abgesichert sein. Das haben nicht erst die tragischen Ereignisse in Südostasien vor ein paar Jahren oder die Aschewolken des isländischen Vulkans Eyjafjalla letzten Frühling auf drastische Weise unter Beweis gestellt. Von Naturkatastrophen, Unfällen oder Krankheiten kann jeder Reisende jederzeit und überall betroffen sein. Ein umfassender Versicherungsschutz bietet sich deshalb an. Das gilt für den Badeferiengast genauso wie für den Kulturliebhaber oder den Geschäftsreisenden. Wer reist, geht immer gewisse Risiken ein und setzt sich möglichen Gefahren aus.

Schutz bei Krankheit und Unfall

Oftmals sind die Leistungen der obligatorischen Krankenversicherung ungenügend. Die Deckung für notfallmässige Behandlungen beim Arzt und im Spital ist auf den doppelten Betrag des Behandlungstarifs im Wohnkanton der erkrankten Person begrenzt. Die Krankenkasse übernimmt zudem ärztlich verordnete Medikamente nur so lange, bis ein Rücktransport in die Schweiz zumutbar ist. Besonders teuer kann eine Behandlung in den USA, in Singapur oder in Japan werden. Auch in Niedrigpreisländern werden Ausländer oft nur in teuren Privatkliniken behandelt oder zahlen massiv höhere Tarife als Einheimische. Ungenügender Versicherungsschutz besteht in der Grundversicherung auch für notwendige medizinische Transporte. Dringende Rettungsmassnahmen werden nur bis maximal CHF 5'000 bezahlt. Bei Unfall besteht für Arbeitnehmer grundsätzlich ein umfassender Versicherungsschutz gemäss der obligatorischen Unfallversicherung (UVG). Aber auch hier besteht die Situation in Ländern, welche mit der Schweiz kein Sozialversicherungsabkommen abgeschlossen haben, dass für Heilbehandlungen höchstens der doppelte Betrag der Kosten der allgemeinen Spitalabteilung in der Schweiz bezahlt wird.

Reiseannullierung

Eine dringende Verwaltungsratssitzung welche mit einem Reisetermin zusammentrifft, ein Familienmitglied, welches erkrankt, und Beistand und der Pflegebedarf? Eine Reiseannullierung, aus welchen Gründen auch immer, ist meist mit einigem Aufwand und mit Ärger verbunden. Alles Risiken, welche sich mit einer unkomplizierten Versicherungslösung abdecken lassen.

Gerade das Segment der Geschäftsreisen lag allerdings im Bereich der Reiseversicherungen während vieler Jahre brach. Grossfirmen, die jährlich tausende von Mitarbeitern um den Erdball schicken, sind in den meisten Fällen mit eigenen Versicherungslösungen ausgestattet. Für KMU's gibt es keine solchen passenden Lösungen. Das soll sich nun ändern. Die Aktiv Beratungs-GmbH als exklusiver Versicherungspartner des Schweizerischen KMU-Verbandes hat in Zusammenarbeit mit der Trust Sympany eine neue Police für den Geschäfts-Reiseversicherungsbereich für KMU'S entwickelt.

Es sind die folgenden Produkte (teilweise online) für alle Mitglieder des SKMU abschliessbar:

1. Kurzfristversicherung für einzelne Reisen mit Dauer von 7, 14, oder 21 Tagen. Diese Versicherung kann bis einen Tag vor Abreise direkt über das Online Portal vom SKMU Verband abgeschlossen werden.
2. Der Jahresvertrag für Privatpersonen (Typ Einzel oder Familien)
3. Der Jahresvertrag für Firmen

Die beiden ersten Versicherungen können mit einem Online-Formular über die Homepage des SKMU beantragt werden. Der Abschluss für die Geschäftsreiseversicherung für Firmen erfolgt via Kontakt mit der Aktiv Beratungs-GmbH. Telefon 044 860 38 80

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

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Anzeigen

AKTIV Versicherungsbroker

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

AKTIV BERATUNGS-GMBH – FELDSTRASSE 80 – 8180 BÜLACH
TEL. +41 44 860 38 89 – FAX +41 44 860 38 88
MAIL: kmu@aktivberatungs-gmbh.ch

trust sympany

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

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

Frohe Weihnachten wünscht Ihnen Silktex GmbH

Silktex GmbH

Seide

Ein Stück Zuhause für unterwegs

An Schlafkomfort nicht zu übertreffen sind unsere **Pyjamas** und **Nachthemden** mit dem dazu passenden **Kimono** aus Satinseide (35% Seide, 65% Microfaser).
Farben: rot, blau, grau und ecru
Preis Fr. 79.– exkl. MWST, Porto und Verpackung

Reiseschlafsack
100% Seide, 220x80cm (LxB)
Farben: rot, blau, grün und ecru
Preis Fr. 52.– exkl. MWST, Porto und Verpackung

Silktex GmbH, Kaspar Pfeiffer-Strasse 4, CH-4142 Münchenstein
Tel. 061 411 76 00, Fax 061 411 76 10, info@silktex.ch, www.silktex.ch

inkassolution

Die Zahlungsmoral in der Schweiz hat sich in den ersten 9 Monaten dieses Jahres stark verschlechtert. Das Forderungsvolumen erhöhte sich um fast 90 Prozent auf rund 1,34 Mrd. Franken und in über 850'000 Fällen musste die Hilfe von Inkassostellen in Anspruch genommen werden. Sicher einer der Hauptgründe sind die Auswirkungen der Wirtschaftskrise, ist diese doch noch keinesfalls überwunden, wie die Anzahl der Konkurse 2010 zeigt: Ende Oktober 2010 lag die Zahl der Konkurse bei 9'934 Veröffentlichungen, womit alle zuvor verzeichneten Werte übertroffen wurden. Das Jahr 2010 dürfte leider ein neues Rekordjahr der Konkurse werden; muss doch bis Ende Dezember mit rund 12'000 Konkursen gerechnet werden.

In der Regel schalten Unternehmen eine Inkassofirma erst ein, nachdem eine erste Mahnung nichts bewirkt hat oder gar das erste Mal auf zustehende Entlöhnung verzichtet werden musste. Warum dies nicht sein muss, zeigt die Firma inkassolution mit Sitz im zugerischen Cham. Die seit 2009 gegründete Firma beschäftigt heute bereits 17 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, das Team ist sehr jung und motiviert und beherrscht zusammen über 15 Landessprachen.

Am Sitz der Firma in Cham durfte Roland M. Rupp, Leiter der Geschäftsstelle des Schweizerischen KMU Verbandes, ein wenig hinter die Kulissen dieses erfolgreichen Unternehmens schauen und Fragen stellen.

SKV: Wenn man sich auf Ihrer WebSeite umschaut oder Ihre Unterlagen mit anderen Inkassofirmen ein wenig vergleicht, fallen sofort Ihre günstigen Konditionen auf. Wieso können Sie so viel günstiger diese Leistungen anbieten?
inkassolution: 2009 konnten wir «auf der grünen Wiese» neu starten und haben von Beginn weg auf einen sehr hohen Automatisierungsgrad durch standardisierte Prozesse gesetzt. Dadurch haben wir eine extrem schlanke Infrastruktur und können so z.B. auf Grundgebühren bei einer «Falleröffnung» verzichten, da dies durch unsere einegsetzet IT volllautomatisch geht.
SKV: Die «Erfolgsquote» liegt bei Ihnen bei über 80%, also höher als bei den anderen Anbietern in diesem Segment. Wo liegt das Erfolgsgeheimnis?
inkassolution: Ein Grund, dass wir eine solch schöne Quote erreichen, sind sicherlich unsere automatisierten Prozesse speziell im telefonischen Inkasso. Dadurch haben wir mehr Zeit für die persönliche Beratung und das Aufzeigen von Lösungen und können 60% der Probleme am Telefon lösen.
SKV: Auf über 400m^2 arbeiten hier Ihre Mitarbeiter modernst eingerichtet und helfen beim Eintreiben von Forderungen Ihren Kunden. Wie lässt sich so etwas mit so tiefen Kosten finanzieren?
inkassolution: Das Geschäftsmodell von uns ist kein Geheimnis: Durch die, wenn auch wirklich sehr bescheidene Jahresgebühr unserer Mitglieder (Anm. bescheidene Fr. 58.–/Monat), sowie den in Rechnung gestellten Verzugsschäden, welche von bis zu 60% der jeweiligen Schuldner bezahlt werden, können wir unsere sehr schlanke Infrastruktur bezahlen.
SKV: Inkassolution beschäftigt heute 17 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wieviele Firmen dürfen Sie heute bereits zu Ihrem Kundenstamm zählen?
inkassolution: Wir sind wirklich stolz, dass wir unser Ziel für 2010, die Marke von 1000 zufriedenen KMU und namhaften Schweizer Unternehmen überschritten haben. Dies spornt uns umso mehr an, diese Zahl in den kommenden Jahren auszubauen. Unser Ziel sind 10`000 Kunden und eine klare Etablierung im Schweizer Markt.
SKV: Ihre Ziele haben wir gehört, die Anzahl der Mitarbeiter und diese der Kunden kennen wir, aber können Sie uns etwas über das Volumen sagen, welches Sie und Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter jeden Monat bewältigen?
inkassolution: Aktuell eröffnen wir jeden Monat über 3500 neue Dossiers und machen zwischen 100–150 Neukunden pro Monat. Sie sehen, nur dank modernster IT und spezieller Software können wir überhaupt so viele Aufträge bewältigen, denn im Inkasso ist eines sehr wichtig: Zeitnah mit dem Schuldner Kontakt aufnehmen und eine gute Lösung zu finden. Und dies schaffen wir Monat für Monat.

Das Interview führte Roland M. Rupp,
Leiter der Geschäftsstelle des
Schweizerischen KMU Verbandes
Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Anzeigen

inkassolution®
Die schlaue Art zu mahnen.

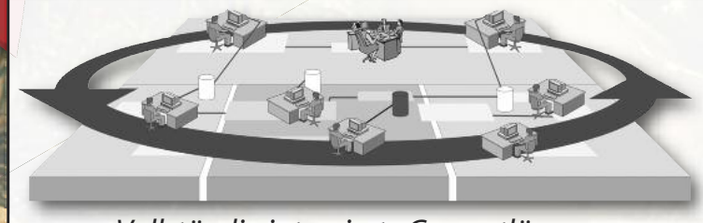
Die schlaue Art zu mahnen.

10 gute Gründe, warum sich eine Zusammenarbeit mit uns für Sie auszahlt
Als inkassolution-Kunde sparen Sie Zeit, Mühen und Kosten.
Hier sind zehn unschlagbare Gründe, warum Sie Mitglied werden sollten:

1. Gebührenfrei bei Fallübergabe
Bei einem Fall noch absehbar, bei vielen wird es heikel. Sparen Sie sich diese Kosten.
2. Ohne Erfolgsprovision
Eine hohe Erfolgsquote ist für uns auch ohne Provisionen selbstverständlich.
3. Gebührenfrei bei Nichterfolg
In den wenigsten Fällen haben wir keinen Erfolg. Hierbei verzichten wir auf die sonst üblichen Gebühren.
4. Unlimitierte Inkassofälle
Ganz gleich, wie viele Kunden nicht zahlen wollen: Wir bearbeiten alle Inkassofälle.
5. Einfache, schnelle und kommentarlose Fallübergabe
Ganz unkompliziert nehmen wir Ihre Fälle via E-Mail, Fax, Post oder Online-Formular entgegen.
6. Online-Schnittstelle
Sie können tagesaktuell alle laufenden Fälle life mitverfolgen.
7. Professionelle Inkassoberatung
Brauchen Sie Rat? Von der Mahnung bis zum Urteil begleitet Sie Ihr persönlicher Inkasso-Berater
8. Kostenlose, unschlagbare Mahnaufkleber
Unlimitiert und unschlagbar sind unsere Mahnaufkleber, die die Zahlungen merklich beschleunigen.
9. Professionelle Inkasso-Bearbeitung
Unsere psychologisch geschulten Inkassospezialisten wissen genau, wie Sie Ihre Nachzügler am besten zum Zahlen bewegen.
10. Für 58.00 CHF im Monat können Sie sich die eigene Bearbeitung sparen!
Sie haben mehr als einen Inkassofall pro Jahr? … dann lohnt sich schon eine Zusammenarbeit mit inkassolution.

Überzeugt?
Rufen Sie am besten gleich unter der Telefonnummer +41 (0)41 748 43 43 an.

Frohe Weihnachten wünschen Ihnen



Vollständig integrierte Gesamtlösung

SAP Business One

Die betriebswirtschaftliche Lösung für kleine und mittlere Unternehmen.

Mehr als 25'000 Unternehmen haben die Leistungsfähigkeit und Benutzerfreundlichkeit dieser Anwendung bereits für sich entdeckt:

Fragen Sie uns:

VIS Consulting AG

Alfons Hubmann
Sternengässchen 1
Postfach 6620, 3001 Bern
St.Gallen – Buttwil – Lenzburg

Tel: 031 381 22 22
Fax: 031 534 22 23
Mob: 079 344 83 83
sap@hubmann.ch

leistungsstark – benutzerfreundlich – kostengünstig – transparent

Wir bringen die Oberflächen zum Strahlen und wünschen Ihnen, liebe Kundinnen und Kunden, mit Freude «glänzende und frohe Festtage».

Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen und die Aufträge.
www.swisshomecleaning.ch

UNSERE VIELFALT AN SONNENSEGEL, SCHIRME UND SCHUTZNETZE

Die neue Dimension des Schutzes für Mensch und Natur. Klare Formen - moderne Linie - praktisches Design in diversen Farben. Ob nun ein **Sonnensegel nach Mass,** ein **aufrollbares Sonnensegel**, das eine Schattierung bis zu einer **Fläche von 70 m2 ermöglicht**, ein **Gastroschirm**, einen **Sicht- und Windschutz**, oder ein **Agro Schutznetz**, fast alles ist bei **www.sunshade-shop.ch** möglich und erhältlich. Mit neu entwickelten und patentierten Techniken der Hersteller, bietet der **Sunshade-Shop** grosszügigen **Sonnen- und Wetterschutz** in allen Varianten. Die Art der Formgebung, **Material, Farbe, Grösse** und Neigung geben jedem Sonnensegel oder Gastroschirm einen einzigartigen Look. Jedes Produkt kann individuell an die Architektur angepasst bzw. kann auch gänzlich freistehend an fast jedem beliebigen Ort installiert werden, dies mit oder ohne Aufdruck.

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Finalit **I m p r ä g n i e r u n g e n** und ihre entscheidenden Vorteile!

Makro- bis Nanotechnologie auf **Kunststoffpolymer** Basis, enthalten **kein** Wachs, Silikon oder Acrylat, Oberfläche bleibt **atmungsaktiv** (Gore -Tex Effekt), sind **Profi-produkte** / **Konzentrate** und verdünnbar, decken bis zu **100m² pro Liter** ab, sind **UV- und Streusalz** beständig und bieten einen guten Graffiti Schutz. (**Keine Versiegelung**).

www.swisshomecleaning.ch oder **info@swisshomecleaning.ch**

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Frohe Weihnachten wünscht Ihnen Semo Promotion GmbH

Wir wünschen Ihnen alles Gute im neuen Jahr

Semo Promotion GmbH

Tel. +41 61 481 70 82 Fax +41 61 481 11 25 info@semopromotion.ch www.semopromotion.ch

Winterzauber im Panoramahotel Gurgltaler Hof in Tarrenz in der Ferienregion Imst – Gurgltal

Panorama hotel Gurgltaler Hof

Das 5 Tageprogramm von Sonntag bis Freitag im Jänner 2011 03.–06.01.* 09–14.01,*16.–21.01 (erster Termin nur 3 Tage)

- Empfangscocktail und Österreichisches Galamenü
- Tanzabend mit unserem Hans
- Original Tiroler Bauernbuffet
- Die Fackelwanderung zur Schneebar mit Glühwein und Jagatee
- Candlelight Dinner und Fondueabend
- Weinverkostung in Happy´s Weinkeller
- Der gemütliche Hüttennachmittag in der kleinen Schafhütte

Der Preis mit Halbpension ist pro Person und Tag Euro 48,–

Im HP Preis ist enthalten:
Das Frühstücksbuffet, ein viergängiges Wahlmenü mit täglichem Salatbuffet am Abend, freie Benützung von Sauna, Dampfbad und Infrarotkabine, oben genannte Leistungen.

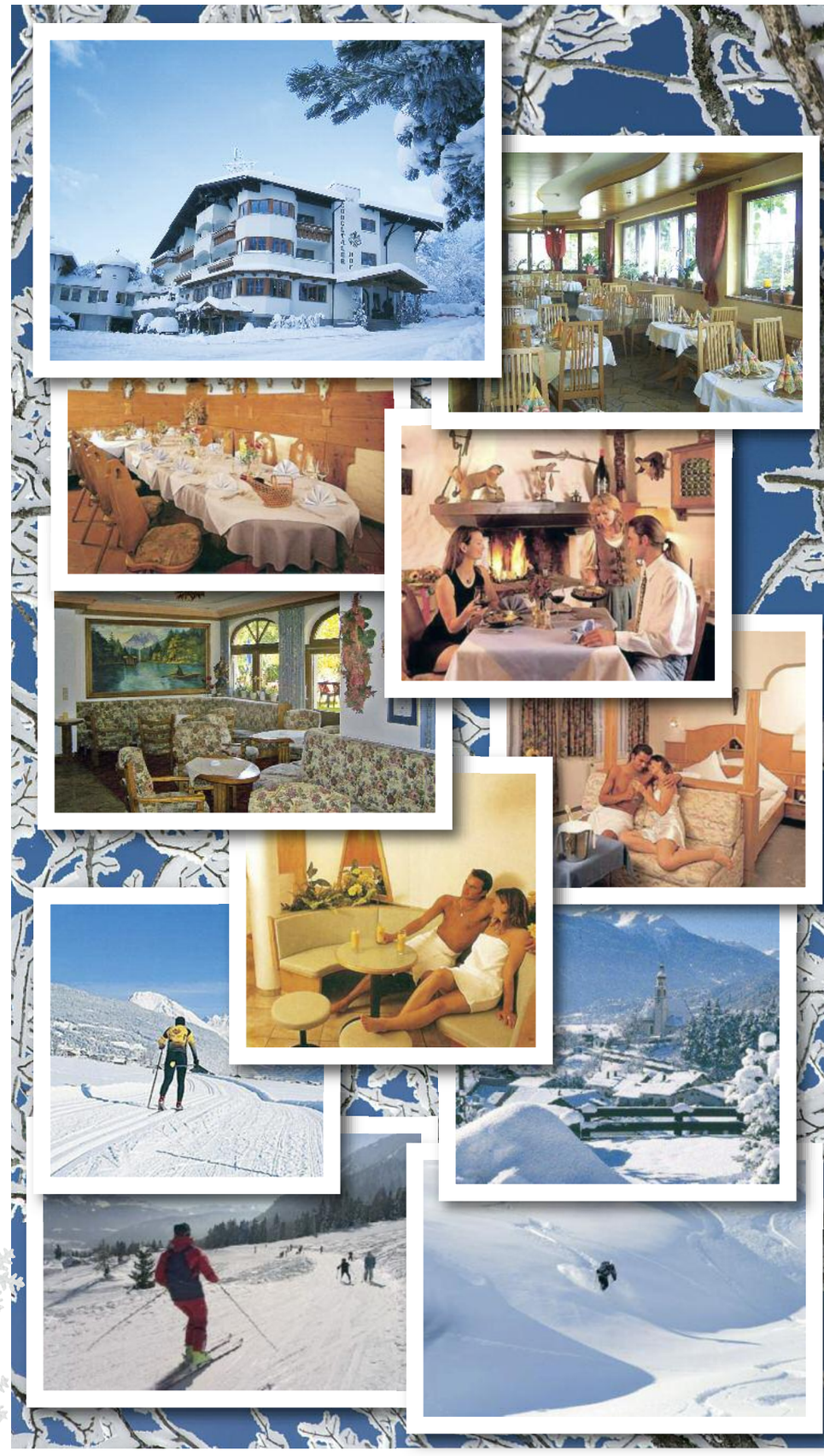
Es würde uns freuen, wenn wir Sie bei uns im Panoramahotel Gurgltaler Hof in Tarrenz begrüssen dürften.

Familie Happacher

Kontakt

Familie Happacher
6464 Tarrenz/ Tirol

**43 5412 66048
Fax Durchwahl 6
www.gurgltaler-hof.com
info@gurgltaler-hof.com



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

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

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

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

Werden Sie Mehrwertpartnerfirma

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

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

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

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

Adobe Photoshop-Kurse mit individueller Betreuung

Photoshop ist ein Zauberkasten, wenn es darum geht, Fotos nachträglich zu bearbeiten und zu optimieren. Egal, ob es um Bilder für das Internet, für Zeitschriften, Präsentationen, Werbeanzeigen oder Flyer geht – mit Photoshop können Sie das Maximum aus jedem Bild herausholen. Gerade für KMU, die sich nicht für jeden Kleinauftrag einen Grafiker leisten können, ist es ein grosser Wettbewerbsvorteil, wenn sich mindestens ein Mitarbeiter mit Photoshop auskennt.

Zeit- und Kostenersparnis
Die Vielfalt der grafischen Funktionen lässt sich kaum ohne Anleitung erschliessen. Wer versucht dieses umfangreiche Programm autodidaktisch zu erlernen muss Hunderte oder Tausende Stunden investieren. Das kostet Zeit und Nerven.

Im Rahmen eines Kurses bei Pixel-Zauber Ingold lassen sich alle wichtigen Techniken und darüber hinaus viele Tricks der Profis in 10 Abenden erlernen. Es werden auch Workflow-Optimierungen vermittelt, welche helfen, weitere Zeit im Zusammenhang mit der Bildbearbeitung einzusparen. So sind die Kosten für einen Lehrgang schon nach kurzer Zeit wieder eingespielt.

Kleine Gruppen
Alle Kurse bei Pixel-Zauber Ingold werden mit maximal 5 Teilnehmern durchgeführt. Dadurch kann die individuelle Betreuung jedes einzelnen gewährleistet werden. Selbstverständlich sind auch Firmenkurse möglich, welche direkt auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter zugeschnitten werden können. Die Kurse werden von einer Adobe-zertifizierten Trainerin mit 15jähriger Schulungserfahrung geleitet.

Erfolgsgarantie
Pixel-Zauber Ingold bietet eine einmalige Erfolgsgarantie. Wenn es tatsächlich einmal nicht klappen sollte, eine Technik, die im Kurs vermittelt wurde, beim Üben zuhause oder in der Firma anzuwenden, kann jeder Kursteilnehmer während der gesamten Lehrgangsdauer (i.d.R. 10 Wochen) ins Kurslokal kommen und sich individuelle Hilfe holen. So ist höchster Lernerfolg garantiert.

Praxisorientierung
Alle Beispiele im Kurs sind ausgesprochen praxisorientiert. Die Möglichkeiten der Anwendung sind fast unbegrenzt. Das Spektrum reicht von klassischer Bildbearbeitung mit Kontrast- und Farbkorrekturen über Freistelltechniken, Panoramabilder, professionelle Retuschen, Filter und Collagen bis hin zum Gestalten von effektvollen Werbeanzeigen, kreativen Flyern und eindrucksvollen Fotobüchern. Dank der kleinen Gruppen können auch individuelle Wünsche der Kursteilnehmer berücksichtigt werden.

Weitere Informationen:
Pixel-Zauber Ingold
Barfüssergasse 1
4500 Solothurn
info@pixel-zauber.ch
www.pixel-zauber.ch

Das Kurslokal ist sowohl mit dem Auto als auch mit der Bahn aus dem Grossteil der Deutschschweiz gut zu erreichen.

Tatjana Ingold

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

100%ige Kundenzufriedenheit

- Ich bin aus dem Staunen nicht heraus gekommen, was alles möglich ist, und dass mich jemand so kompetent Schritt für Schritt anleitet bis ich es kann.
- Ich kann mir nicht vorstellen, dass ich in einem anderen Kurs so viel Freude an der Bildbearbeitung bekommen hätte.
- Perfekter Schulungsinhalt. Von der ersten bis zur letzten Stunde extrem spannend!
- Der Kurs ist wirklich ausgezeichnet. Ich bin begeistert!
- Es war ein wertvoller Kurs mit motivierender & humorvoller Trainerin. Jetzt macht Photoshop richtig Spass!
- Der Lehrgang war einfach genial. Die Kursbetreuung super.
- Das hohe Engagement der Referentin und ihre schier unendliche Fachkompetenz machen diesen Kurs ausserordentlich wertvoll.
- Der Kurs ist sehr gut strukturiert. Der wöchentliche Rhythmus ist ideal und gibt die Möglichkeit ausreichend zu Hause zu üben.
- Ein Riesenkompliment an die Kursleiterin für ihr immenses Knowhow. Keine Frage blieb unbeantwortet. Kein Vergleich zu dem Photoshop-Kurs in der Migros-Klubschule, den ich zuvor gemacht habe: Es war keine Schnellbleiche sondern ein intensives Auseinandersetzen mit Photoshop und auf die Stunde gerechnet sogar noch günstiger.
- Ich konnte das Gelernte sofort anwenden!
- Der Kurs ist super. Meine Begeisterung für Photoshop hat sich laufend erhöht.
- Ich konnte nach einem Kursabend kaum erwarten an den eigenen PC zurückzukehren, um all das Gelernte umzusetzen. Die kleine Gruppengrösse fand ich super – es konnte wirklich auf jeden einzelnen eingegangen werden.
- Der Lehrgang war sehr praxisnah – auch eigene Beispiele wurden behandelt.
- Ein sehr komplexes Programm wurde auf verständliche Art erklärt.
- Meine Erwartungen wurden um ein Vielfaches übertroffen.

Einmalabschreibung und Sofortabschreibung

Von einem Unternehmen beschaffte Wirtschaftsgüter verlieren im Laufe der Zeit in der Regel an Wert. Folglich sind die Werte in den Bilanzen periodisch anzupassen, was in der Regel durch jährliche Abschreibungen geschieht.

Beispiel: Die KMU GmbH kauft einen Lieferwagen für CHF 100'000.–. Im ersten Jahr kann sie eine Abschreibung von 40 % des Kaufpreises, mithin CHF 40'000.– vornehmen und in der Bilanz verbleibt ein Restwert von CHF 60'000.–. Im zweiten Jahr kann wiederum 40 % vom Restwert abgeschrieben werden, was einen Abschreibebetrag von CHF 24'000.– ergibt, wodurch der Lieferwagen nach dem zweiten Jahr einen Buchwert von CHF 36'000.– ausweist. Dazu besteht eine gesetzliche Grundlage im Bundesgesetz über die Direkte Bundessteuer (DBG), die besagt: In der Regel werden die Abschreibungen nach dem tatsächlichen Wert der einzelnen Vermögensteile berechnet oder nach ihrer voraussichtlichen Gebrauchsdauer angemessen verteilt (Art. 62 Abs. 2 DBG). Die Steuerverwaltung hat dazu Abschreibungstabellen erlassen.

Wenn die KMU GmbH im ersten Jahr statt der 40 % 50 % abschreibt, werden ihr wegen der Überabschreibung Ertragsteile aufgerechnet, die zu Ertragssteuern führen. Die zu hohen Abschreibungen können später nicht mehr zu Abschreibungszwecken berücksichtigt werden, wodurch die KMU GmbH benachteiligt wird. Zulässig ist steuerlich die Einmalabschreibung. Beispiel: Die KMU GmbH kann im ersten Jahr den Lieferwagen im Umfang von CHF 99'999.– abschreiben. Davon ist die ordentliche Abschreibung von CHF 40'000.– abzurechnen, wodurch ein Restabschreiber von CHF 59'999.– besteht. Auf diesem Restabschreiber wird ein Ausgleichszuschlag von 12 % vorgenommen, d.h. es werden CHF 7'200.– als Ertrag aufgerechnet.

Mit seinen Bestimmungen zur Abschreibung schränkt das Steuerrecht die unternehmerische Freiheit ungebührlich ein. Das Obligationenrecht (OR) sieht vor, dass Abschreibungen nach allgemein anerkannten kaufmännischen Grundsätzen notwendigerweise vorgenommen werden (Art 669 Abs. 1 OR). Der Verwaltungsrat darf neben den gesetzlichen notwendigen Abschreibungen in zwei Fällen weitere Abschreibungen vornehmen. Erstens darf der Verwaltungsrat zu Wiederbeschaffungszwecken zusätzliche Abschreibungen vornehmen (Art. 669 Abs. 2 OR). Zweitens darf er mit Rücksicht auf das dauernde Gedeihen des Unternehmens weitere Abschreibungen zur Bildung stiller Reserven vornehmen (Art. 669 Abs. 3 OR).

Von der Einmalabschreibung ist die Sofortabschreibung zu unterscheiden. Bei ihr kann das angeschaffte Wirtschaftsgut im ersten Jahr ebenfalls vollständig abgeschrieben werden, nur erfolgt kein Ausgleichszuschlag. Der Kanton Zug hat im letzten Sommer gestützt auf eine Petition die Sofortabschreibung zugelassen. Die Sofortabschreibung fördert die Selbstfinanzierung von Unternehmen, wodurch diese krisenresistenter werden und Arbeitsplätze eher erhalten werden können. Das macht Sinn. Zwar erzielt der Staat etwas weniger Ertrag aus der Besteuerung von Unternehmen. Die Ausfälle sind aber vernachlässigbar. In den meisten Kantonen sind die Steuererträge aus der Besteuerung natürlicher Personen viel wichtiger als jene der juristischen Personen. Müssen krisenresistente Unternehmen in der Krise keine Arbeitsplätze abbauen, bleibt das Steuersubstrat des Staats besser erhalten. Die Zulässigkeit der Sofortabschreibung ist bei richtiger Betrachtung durchaus im langfristigen fiskalischen Interesse.

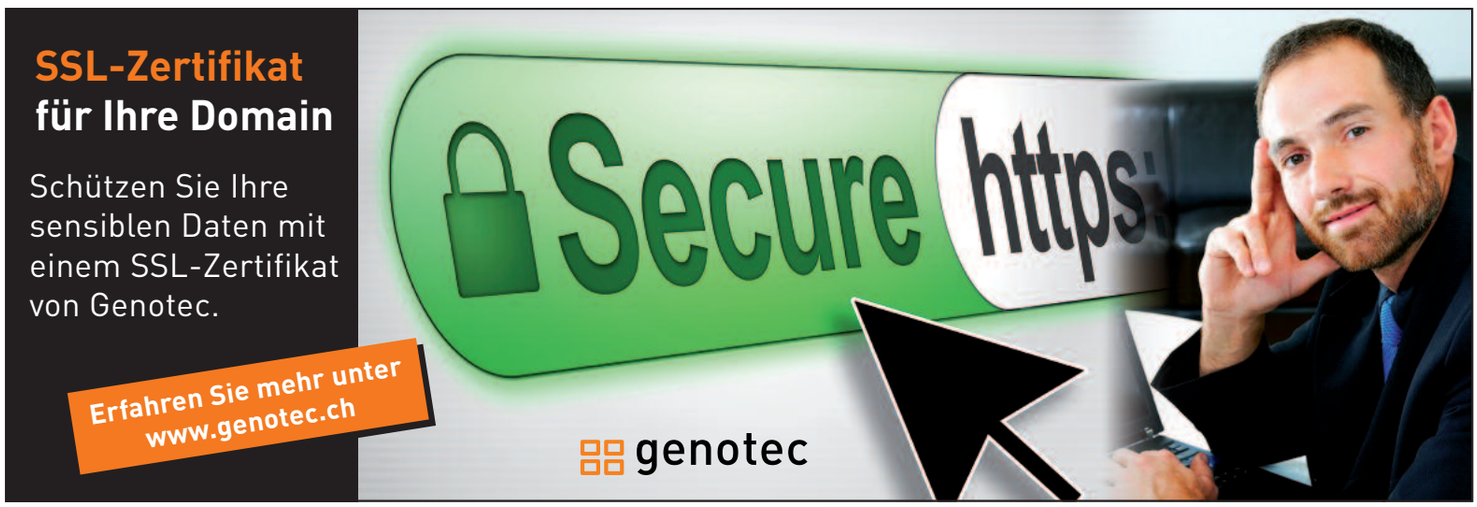
Damit die Sofortabschreibung landesweit möglich wird, muss das DBG angepasst werden. Art. 62 Abs. 2 OR soll neu wie folgt gefasst werden: «Die Unternehmensleitung bestimmt die Abschreibungen nach ihrem Ermessen. Sofortabschreibungen sind ohne steuerliche Aufrechnungen zulässig.»

Auch in jenen Kantonen, in denen die Sofortabschreibung noch nicht zugelassen ist, lohnt es sich im Rahmen der Fiskalplanung zu prüfen, ob Anschaffungen über die Einmalabschreibung abgeschrieben werden sollen. Auch wenn ein Ausgleichszuschlag erhoben wird, kann es sich für ein Unternehmen durchaus lohnen entsprechend vorzugehen.

Marcel Gähler
RTG Revisions- und Treuhandgesellschaft AG, Gossau SG
Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Der Autor ist Treuhänder mit eidg. FA sowie eingetragener Revisionsexperte. Er berät KMU in steuerlichen Angelegenheiten. Er ist Geschäftsführer der RTG Revisions- und Treuhandgesellschaft AG, Gossau SG. Zudem ist er als Spezialist bei der Küng Rechtsanwälte Recovery und Unternehmensnachfolge GmbH in der ganzen Deutschschweiz tätig.

Anzeigen



Patentieren oder nicht?

Richard J. Reb

Die Schweiz geniesst eine hohe Erfinderkultur; sie darf generell als «patent minded» bezeichnet werden, von grossen Unternehmen mit eigenen Patentabteilungen über die Vielzahl von KMUs bis zu privaten Einzelerfindern. Gleichzeitig ist es jedoch legitim, von den KMUs und den Einzelerfindern ein fundiertes Wissen über die Erlangung, Verfolgung und den Nutzen von Patenten und anderen Schutzrechten nicht automatisch zu erwarten. Demzufolge stösst ein Patentanwalt in seiner Beratung oft auf eine (gesunde) Skepsis, insbesondere hinsichtlich der Kosten-Nutzen-Relation.

Die Amtsgebühren der Patentämter, die Jahresgebühren, das Honorar eines Patentanwaltes, die Verfolgung eines Patentes in mehreren Ländern oder gar die gerichtliche Durchsetzung eines Patentes können in der Summe einen erheblichen Betrag ausmachen. Der Produzent eines neuen Produktes ist versucht, einen fiktiven Kostenvergleich zwischen (A) – der Herstellung und dem Vertrieb des geschützten Produktes und (B) – der Herstellung und dem Vertrieb des ungeschützten Produktes anzustellen.

Für (B) kann Folgendes sprechen:

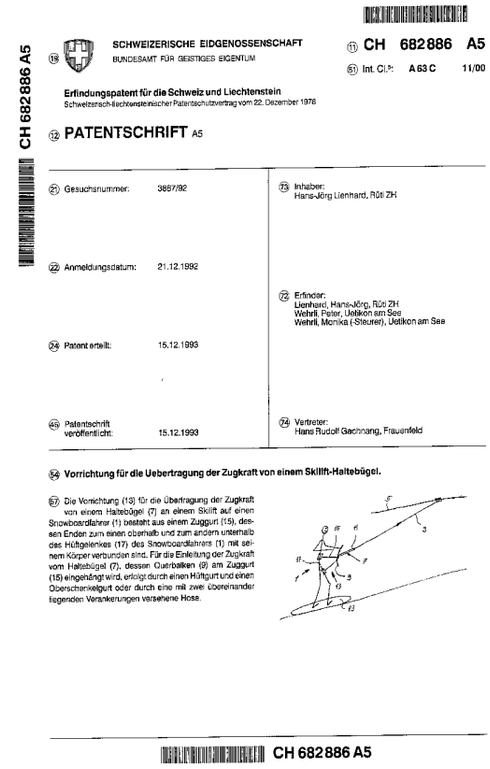
- Das Produkt gehört zu einem sich so schnell weiterentwickelnden Metier, dem die Dauer bis zur Erlangung des Schutzrechtes nicht gerecht werden kann und der geschützte Standard veraltet zu schnell.
- Der erwartete Absatz und die Gewinnmarge sind zu gering.
- Das Produkt kennzeichnet sich nur durch eine geringe «erfinderische Höhe» aus.

Für (A) jedoch spricht:

- Der Patentinhaber kann ruhigen Gewissens sein Produkt herstellen und vertreiben, im Unterschied zu einem «wilden» Hersteller, der jederzeit ein frühzeitiges Absetzen befürchten muss.
- Ein Patent entwickelt alleine durch sein Vorhandensein einen unbezifferbaren Nutzen, einerseits durch das Abhalten der Konkurrenz (auch ohne dass eine gerichtliche Durchsetzung nötig wäre) und andererseits durch seinen Werbeeffekt.
- Wenn aufgrund dieses unbezifferbaren Nutzens nur so viele Produkte mehr verkauft werden konnten, dass die Patentkosten gedeckt sind, hat es sich bereits gelohnt.
- Geschütztes geistiges Eigentum ist Kapital des Unternehmens.
- Rechtliche Durchsetzungsmöglichkeit gegen kopierende Konkurrenz.
- Abschlussmöglichkeit von Lizenzen oder Kooperationen.
- Das Befassen mit erfinderischen Verbesserungen garantiert technologischen Fortschritt.

Tel.: +41 41 759 02 60
Fax: +41 41 759 02 61
E-Mail: office@rebundpartner.com

Richard J. Reb
Geschäftsführer
CEO/Jurist, Patentanwalt
Patentbüro Reb und Partner
Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54



CH 682886 A5

(19) SCHWEIZERISCHE EIDGENOSSENSCHAFT
BUNDESAMT FÜR GEISTIGES EIGENTUM

(11) CH 682886 A5
(51) Int. Cl.[5]: A 63 C 11/00

Erfindungspatent für die Schweiz und Liechtenstein
Schweizerisch-liechtensteinischer Patentschutzvertrag vom 22. Dezember 1978

(12) PATENTSCHRIFT A5

(21) Gesuchsnummer: 3857/92
(22) Anmeldungsdatum: 21.12.1992
(24) Patent erteilt: 15.12.1993
(45) Patentschrift veröffentlicht: 15.12.1993

(73) Inhaber: Hans-Jörg Lienhard, Rüti ZH
(72) Erfinder: Lienhard, Hans-Jörg, Rüti ZH; Wehrli, Peter, Uetikon am See; Wehrli, Monika (Siteuer), Uetikon am See
(74) Vertreter: Hans Rudolf Gachnang, Frauenfeld

(54) Vorrichtung für die Uebertragung der Zugkraft von einem Skilift-Haltebügel.

(57) Die Vorrichtung (13) für die Übertragung der Zugkraft von einem Haltebügel (7) an einem Skilift auf einen Snowboardfahrer (1) besteht aus einem Zuggurt (15), dessen Enden zum einen oberhalb und zum andern unterhalb des Hüftgelenkes (17) des Snowboardfahrers (1) mit seinem Körper verbunden sind. Für die Einleitung der Zugkraft vom Haltebügel (7), dessen Querbalken (9) am Zuggurt (15) eingehängt wird, erfolgt durch einen Hüftgurt und einen Oberschenkelgurt oder durch eine mit zwei übereinander liegenden Verankerungen versehene Hose.

CH 682886 A5

Anzeigen

Zehntausende Schweizer KMU vertrauen uns

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

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

sage

City Vereinigung Luz
«Anzeiger Luzer
machen
gemeinsame Sa

CVL-Führungsausschuss: Daniel Kunz, Josef Williner, Sandra Bütler, Peter Imhof, André Waltisberg und Franz Stalder

CITYVEREINIGUNG
LUZERN
WWW.CITY-LUZERN.CH

Die Wahl des freundlichsten Geschäfts

Wer gut bedient wird, kommt wieder. Und wer gut bedient, soll belohnt werden. Genau deshalb wählten die Leserinnen und Leser des «Anzeiger Luzern» in diesem Herbst bereits zum zweiten Mal das freundlichste Geschäft der Stadt Luzern.
«Freundlich gewinnt!» So lautet die Devise der Stadtluzerner Geschäfte, die in der City Vereinigung Luzern CVL zusammengeschlossen sind. Damit dies nicht bloss ein netter Papiertiger ist, haben CVL und der «Anzeiger Luzern» in Herbst 2009 die Probe aufs Exempel gemacht: Zum ersten Mal wurde in einer Publikumswahl das freundlichste Geschäft der Stadt Luzern gewählt. Einen Monat lang hatten die Leserinnen und Leser des «Anzeiger Luzern» die Möglichkeiten, per E-Mail, SMS oder mit einer Postkarte für ihren Favoriten zu stimmen.
«Die Wahl», so betonte CVL-Präsident Franz Stalder, Inhaber von Stalder Kaffee in Luzern, «ist nicht nur auf die CVL-Geschäfte beschränkt – wer gut ankommt, soll belohnt werden.» Der Hype war weit grösser als erwartet: Die Postkarten türmten sich in der «Anzeiger»-Redaktion, der Mail-Account war permanent gefüllt...

Süsses und Mode

Am Ende siegte bei der ersten Austragung 2009 die Conditorei Heini, ein alteingessener Familienbetrieb, der weitum für seine feinen Torten bekannt ist. Der erste Preisträger durfte auch auf die tatkräftige Unterstützung seiner Klientel in seinem nicht minder bekannten und beliebten Café verlassen – diese haben ihrem «Torten-Hoflieferanten» und Stammcafé treu und vor allem geschlossen ihre Stimme abgegeben.
Aber schon vor Jahresfrist zeichnete sich ab, dass die Gunst der Wählenden vorab auf die Branchen (süsse) Lebensmittel und Mode fokussiert ist.

Die Wahl 2010

Der Erfolg der ersten Wahl animierte die beiden Partner, erneut im Herbst und trotz Ferienzeit, den Wettbewerb erneut durchzuführen. Das Echo war erneut überwältigend – eine Leserein schrieb in ihrem Mail: «Ich glaube, diese Kampagne macht Schule, denn ich erlebe immer wieder sehr freundliche Begegnungen.» Und der Musiker WillyTell (Willy Vogel) bemerkte auf seinem Rundgang durch die Geschäfte, dass er durchwegs äusserst freundlich und mit viel Charme empfangen wurde – vielleicht hat ihm ja auch der Promi-Status ein bisschen geholfen.
Nach intensiven vier Wochen stand der Sieger fest: Charles Vögele Mode AG, 2009 noch auf dem zweiten Platz gelandet, schaffte es 2010 ganz an die Spitze. Die Freude war riesig, als bereits zehn Tage danach die begehrte Trophäe in einem rauschenden Fest in der bekannten Musikbeiz «Stadtkeller» übergeben wurde. Wie gross der Anklang der ganzen Aktion war, zeigte sich schliesslich auch darin, dass der «Stadtkeller» bis auf den hintersten Platz besetzt war.

Die Gewinnerin der Leserewahl Ruth Felder Ruth, Meggen mit den Sponsor Peter-Paul Brenninkmeijer (links, OsCar wash & care) und Franz Lötscher (Autohaus Imholz, Peugeot, Ebikon).

WillyTell und der «Freundlichkeits»-Sieger 2009, Bruno Heini.

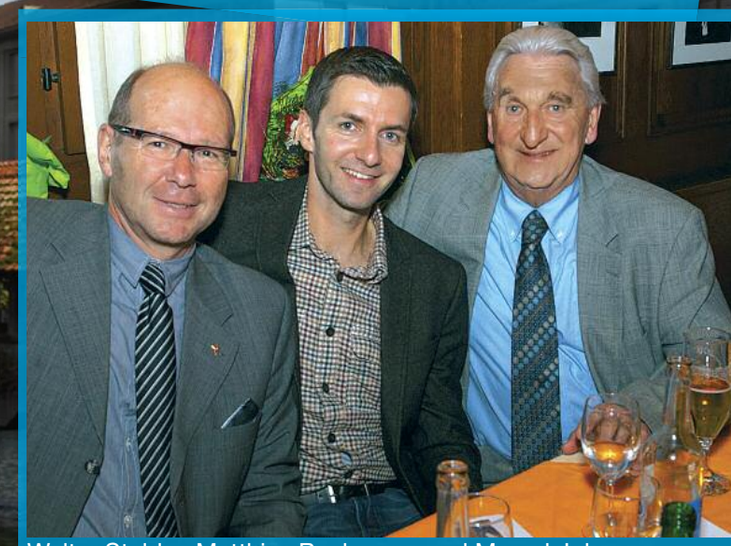
Bilder von Heinz Steimann/Anzeiger Luzern

ern und
n»
che

lois Keiser zusammen mit Eckhard Schwöbel.

Für musikalische Stimmung sorgte die Band «Fortissimo»

Das siegreiche Team 2010 von Charles Vögele Mode AG in Luzern.



Walter Stalder, Matthias Bachmann und Marcel Johann.

it am Feiern war auch (vorne Rechts) Josef Williner, Geschäfts-
hrer von Bucherer Uhren.

Luzern, die freundlichste Einkaufsstadt der Welt!

Die City Vereinigung Luzern CVL will Luzern zur freundlichsten Einkaufsstadt der Welt machen. Niemals zuvor wurde eine ganze Stadt in ein derartiges Projekt einbezogen.

Vision auf dem Weg zur Konkretisierung

Die mit dem grossen «Bäng!» im Frühling 2008 erfolgreich gestartete Aktion ist einen weiteren viel versprechenden Schritt vorangekommen. Rund 70 engagierte Kundinnen und Kunden von CVL-Geschäften, 140 motivierte Verkäuferinnen und Verkäufer sowie 60 Geschäftsinhaber und Kaderleute in den drei jeweils auf ihre spezifische Zielgruppe abgestimmten City-Kaffees haben zum äusserst vielseitigen Ideenstrauss massgebend beigetragen. Nur sehr zufriedene, ja glückliche Kunden kommen wieder. Als Vereinigung der Detailhändler in Luzern will die CVL weiter alles daran setzen, das Kauferlebnis für ihre Kunden so einzigartig, professionell und bereichernd wie möglich zu machen.

Die Wahl – ein erstes wichtiges Puzzleteil

Die Wahl «Luzern – das freundlichste Geschäft» war bereits im Jahr 2009 ein wichtiger Meilenstein in der Umsetzung der Vision als freundlichste Einkaufsstadt der Welt. Daneben sind viele kleine und grössere Projekte in Vorbereitung oder haben bereits stattgefunden. So zum Beispiel das «Mystery Shopping» (verdecktes Einkaufen), in dem mit professionellen Tools die Kundennähe und -freundlichkeit eines Geschäft gemessen und evaluiert wird. Aber eines ist gewiss: Es sind nicht die Ideen, Projekte und Konzeptpapiere, die Luzern zur freundlichsten Einkaufsstadt machen – sondern die Menschen, die ihren Kundinnen und Kunden das Gefühl eben, König zu sein.

Die Wanderungen der Brüco AG

Viele Menschen schätzen am Wandern vor allem den Aufenthalt in der freien Natur und die hiermit verbundene Ruhe. Es bieten sich ideale Möglichkeiten zum Stressabbau und gibt Raum für neue Impressionen und Gedankengänge.

EA Das inspirierte Marcel J. Strebel, CEO und Mitbegründer der Brüco AG, eine Symbiose zwischen Business und Natur herzustellen. Breits zum siebten Male motivierte er auf Wanderschaft vom Lehrling über das Kader bis zum Kunden über Abwegen neue Schritte zu gehen. Am 3. Oktober 2010 wurden mit der Wanderung von Schwarzenburg über Fribourg auf den Weg des Heiligen Jakobs (Jakobsweg) die diesjährigen Wanderungen der Brüco Swiss AG abgeschlossen.

Ich wurde zu dieser Wanderung ebenfalls eingeladen, und so habe ich auf dem Streifzug durch die Natur eine sehr innovative Unternehmung, einen Teil deren Kundschaft und ein top motiviertes Team kennen gelernt. Hier kurz zusammengefasst mein Kurzportrait der Firma, basierend auf dem Gedankenaustausch und dem «freien Schwatz» auf der Wanderung nach Fribourg:

Kurzportrait Brüco Swiss AG

- 1968 gegründet und heute von Marcel J. Strebel geleitet
- 50 Mitarbeiter (Begeisterung reis(s)t spürbar mit)
- Innovative Spezialprodukte und Design Objekte der Metallbearbeitung
  - Netzschränke für IT Anwendungen (Präzision als Sicherheit)
  - urban objects (Begegnung als sozialer Kontakt im öffentlichen Raum)
  - Abfallhai (Design als Wertschöpfung)
  - Lichtsysteme (LichtEule schafft Klarheit und Durchblick)

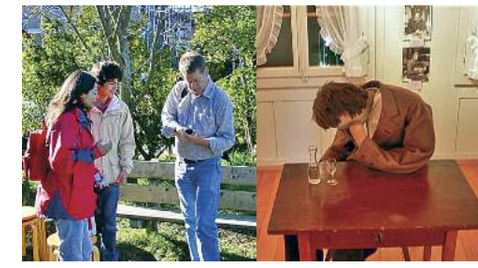
Als spezielle Erfahrung meinerseits:
Mit dem Management auf dem Jakobsweg zu neuen Erkenntnissen der Mitarbeiterführung!

Der Auftakt
Nach dem sympathischen Empfang durch die Geschäftsleitung der Brüco Swiss AG am Bahnhof Schwarzenburg vermittelte das in Bahnhofnähe gelegene «Regionalmuseum Schwarzwasser» eine sehr gute Einstimmung auf die kommende Wanderung auf den Spuren des Heiligen Jakobus. Der Einheimische Fritz Guggisberg (Mitbegründer 1990 des Museums und als Repräsentant und Unikat vom Museum nicht wegzudenken) hinterliess allen Geladenen einen bleibenden Eindruck. Die schönsten Erinnerungen werden eben immer durch Menschen vermittelt und nicht durch power- point- presentations, seien sie auch noch so raffiniert und hip aufgebaut.

Von ihm erfuhren wir vom 20jährigen Jubiläum des Museums, dem Ursprung des heimischen Guggisberger Liedes, welches eine traurige verwehrte Liebe besingt und weiter so allerlei Geschichten, denen Fritz durch Witz und Humor unglaubliche Lebendigkeit verleiht, dass auch die letzten die Ohren spitzten und nicht unberührt blieben. Nach der Besichtigung der «Regionalen Schätze» erfuhren wir von Legenden und Geschichten rund um den Jakobsweg. Perfekt organisiert werden noch – zum Auftakt der Wanderung – Schrittzähler und Jause durch Marcel J. Strebel persönlich verteilt. So, und nun heisst es querfeldein!

Gespräche auf dem Jakobsweg…
Als sehr positiv empfindet Christiane Bucher, Verkauf Innendienst, die Initiative der Wanderungen. Motiviert und überzeugt beschreitet sie jede der organisierten Wanderungen. So lernt sie manchen Kunden näher kennen, welchen sie via Telefon schon oft gehört und sich ein Bild ausgemalt hat. Aber auch der Kunde selbst kennt nun Christiane Bucher, oder begegnet weiteren Mitarbeitern der Firma, mit denen er über elektronische Kommunikationsmittel schon verkehrt hat. Grundsätzlich für alle Beteiligten – so empfinde ich – bietet der CEO Marcel J. Strebel die Möglichkeit, auf natürlichem Terrain bestehende Kontakte zu pflegen, neue zu knüpfen und Sympathien aufzubauen.

Freundschaften sind im Business besonders essenziell. Das erfährt ein Unternehmer vor allem dann, wenn das Bündnis auch in schlechten Zeiten hält. Wer die Bedeutung kennt, um die Gewährleistung der Löhne auch mal kämpfen zu müssen, der weiss, wie sehr die Belegschaft vor allem in kritischen Zeiten auf den Chef zählt. Insgeheim fragt sich dann mancher: «Trägt mich das Boot noch? Bin ich weiterhin mit von der Partie?» Auch die Brüco AG durchsegelte solche Tiefs und zur richtigen Zeit am richtigen Ort kam im Rümlanger Imperium aber wieder Licht ins Dunkel und die Segel bekamen wieder frischen Wind. Die Vision, der Glaube und das Vertrauen haben



Stärke in die Unternehmung zurück gebracht und neue Energie freigelegt. Diese Zeit schweisste die Mitarbeiter zu einer Einheit zusammen. WIR, das Team bringen alles wieder in Fahrt, bringen Bewegung in das Unternehmen: Das Boot ging wieder auf Erfolgskurs!

Heute sind es der «freche» Abfallhai, urbane Objekte, IT Server Schränke und die Produktion der LichtEule, die in erster Linie das starke Ergebnis der Firma, mit ihren Visionären und den insgesamt 50 Mitarbeitern, auf dem Markt verkörpern. Herr Wegner, Delegierter der Geschäftsleitung, bestätigt den Abfallhai als die Nummer eins der Wertschöpfung – es gäbe nichts Vergleichbares! Wie ist das möglich? Der Erfolg, so Herr Wegner, liegt im Zuhören (vielleicht auch im «Hineinhören») und vom anschliessenden Verfeinern des Produkts. So können Schwachstellen bereits im Vorfeld ausgeleuchtet werden. Gerade das Beleuchtungssystem LichtEule, wird mit den neusten Erkenntnissen des LED Weisslichts verbunden und das Produkt wird weiter präzisiert, entwickelt und zur Marktreife gebracht. So entstehen Spitzenprodukte. Mit Stolz weist die Unternehmung auf ihre Exportschlager, den Abfallhai und die LichtEule, hin. So finden seit einem Jahr diese Produkte auch im Ausland ihre Landebahn. Man beliefert Märkte wie Süddeutschland und Österreich und es ist noch kein Ende abzusehen. Aber auch die heimischen Arbeitshallen der Brüco AG werden mit der LichtEule ausgestrahlt. Diese Hallen können ab Winterzeitumstellung jeden Donnerstag besichtigt werden.
Locker und unbeschwert wandern wir dahin, geniessen das klare Herbstwetter mit dem stahlblauen Himmel. Neue Themenkreise bilden sich mit andern Gesprächspartnern, eröffnen weitere Perspektiven, welche ich noch nie gedacht habe. Ich fühle mich frei und offen für neue Dinge. Das Prinzip der Wanderung schafft ein ungeahntes Potential der Kommunikation. Es entsteht spontan ein Meinungsaustausch, von welchem so mancher professionelle Coacher der Kommunikation nur träumen kann. Beinahe unbemerkt übernimmt dabei der CEO gekonnt die Verantwortung für das Wohlergehen der Gruppe. Kein Wunder finden die Mitarbeiter seinen Führungsstil absolut progressiv und richtungsweisend. Aber auch die Kundschaft ist begeistert.

Peter Weber zum Beispiel, ehemaliger Geschäftsleiter beim Bundesamt für Informatik in Bern, findet den Wandergedanken als Managementprinzip grossartig. Seit seiner Pensionierung vor zwei Jahren unterstützt er administrativ und technisch (er versteht ja etwas von IT Lösungen) das Unternehmen www.Lebensfokus.ch seiner Frau. Aber den Kontakt zur Brüco AG pflegt er nach wie vor. Grundsätzlich bekomme ich den Eindruck, dass die wandernden Kunden die Beweglichkeit und das Führungsprinzip der Firma sehr schätzen. So verstreicht die Zeit im Fluge und nach dreistündiger Wanderung ladet Marcel Strebel zum genüsslichen 3Gang Menü mit Wein ein. Hier wird mir erklärt, dass die Wanderungen abwechslungsweise vom Führungsteam organisiert werden. Markus Schnyder (Betriebsleiter Stv. des Geschäftsführers) sowie Thomas Kälin (Leitung Verkauf und ebenfalls Mitglied der Geschäftsleitung) können bei der Planung der Fantasie freien Lauf lassen.

Hier bei der Jakobskapelle holt sich jeder seinen wohlverdienten Pilgerstempel. Die Natur zeigt sich nochmals von ihrer schönsten Seite und wir halten Kurs auf Fribourg. Die Sonne zeigt ihr Kunstwerk und malt Zufriedenheit und Heiterkeit in die Gesichter der Wandercrew.

Die Virtuelle Fabrik

Der Begriff tönt geheimnisvoll. Mich erinnert er an James Bond Movies und so ganz klar ist mir die Funktion dieser Fabrik in allen Details bis heute nicht. Aber wen wundert's – ich bin auch erst seit dieser Wanderung informiert. Doch die Grundsatzidee auf ein Kompetenzzentrum zugreifen zu können, finde ich faszinierend. Herr Kammermann, zuständig für Verkauf und Projekte der ADMEC AG, als Gründungsmitglied der Virtuellen Fabrik, tritt als Parnter der Brüco AG auf. Wie er berichtet, ist Marcel J. Strebel Mitinitiant dieser Vereinigung. Einige der vielfältigen Leistungen der individuellen Bedürfnisse und Ressourcen, die zur Verfügung stehen, wurden von ihm ins Leben gerufen. Die Virtuelle Fabrik kommuniziert, agiert , kreiert und produziert flexibel – wie es die Aufgabenstellung erfordert. Dank des eingespielten Fertigungsteams können Dienstleistungspakete angeboten werden, die auch den Entwicklungsprozess optimieren. Mit den Kompetenzen und Fähigkeiten, aber auch dank den Vorzügen, die sich aus den unterschiedlichen Firmengrössen ergeben, werden geniale Lösungen erzielt. Die Flexibilität ist die Stärke, die einem KMU gegeben ist. In dieser Vereinigung bietet sich die Chance auf Ressourcen zurückzugreifen, um Aufträge zu realisieren. Das Vertrauen und die Bedürfnisse sind ausschlaggebend, damit Projekte lösungsorientiert und ohne lange Anlaufzeit in die Tat umgesetzt werden können. Auch Herr Kammermann schätzt die Wanderungen, hier bietet sich die Möglichkeit, auf eine sehr unkomplizierte Weise neue Synergien zu knüpfen. Das ist der Grundstein, um ein verlässliches Beziehungsnetz entstehen zu lassen, welche im Business eine starke Bedeutung findet.

Und der Lehrling zum Schluss

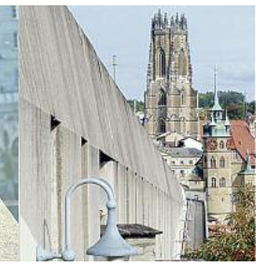
Beim Einmarsch in Fribourg spreche ich noch mit dem Lehrling Alexander Saxer. Er zog die Lehre bei Brüco andern Unternehmen vor und hat es bis heute sicher nicht bereut. Hier wird ihm eine attraktive Lehre angeboten und auf dem Weg zum Kaufmann werden ihm in vier verschiedenen Hauptbereichen Wissen vermittelt: In Marketing, Einkauf, Verkauf und Buchhaltung. In seinen jungen Jahren erkennt er die Möglichkeit auf der Wanderung Kontakte zu knüpfen. Ebenso schätzt der die Wocheninitiative. Jeden Montagmorgen wird in Rümlang bei der Brüco Swiss AG der Frühsport zelebriert. Sogar die Kunden, die gerade auf Besuch kommen, können mitmachen. Herr Saxer findet die Zusammenkunft des Teams als besonders effizient, da sich die Möglichkeit bietet, die Aussendientsmitarbeiter kennenzulernen.

Adieu bis zum nächsten Mal

Ziel erreicht! Durch die französisch- und deutschsprachige Stadt erreichen wir den Bahnhof Fribourg. Die Stadt scheint mir Synonym der Wanderung zu sein: Grenzen abbauen, kommunizieren – miteinander ist gefragt und nicht Schranken errichten. Nach dem Gruppenfoto und einer herzlichen Verabschiedung freut sich die Wandergruppe auf nächstes Jahr.

Es macht Spass, mit der Brüco Swiss AG neue Wege zu beschreiten!

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54



Unternehmertreffen 2011
Die neuen Termine

Auch 2011 führen wir zahlreiche Unternehmertreffen in allen Regionen der Deutschschweiz durch. Diese sind nicht vergleichbar mit Publikums- oder Gewerbemessen, da ausschliesslich aktive Unternehmerinnen und Unternehmer zu diesen Anlässen eingeladen werden.

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

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

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

Termine für Unternehmertreffen 2011

Monat	Datum	Kanton	Ort	Location
März	24.03.2011	ZG	Zug	Casino
	31.03.2011	BS	Muttenz	Mittenza
April	07.04.2011	SG	Rorschach	Stadthof
	14.04.2011	BE	Muri	Landgasthof Sternen
	28.04.2011	AG	Lenzburg	Krone
Mai	05.05.2011	LU	Luzern	Gersagcenter
	12.05.2011	ZH	Uitikon	Üdiker Huus
	19.05.2011	SG	Wil/SG	Stadtsaal
	26.05.2011	AG	Wettingen	Tägerhardt
Juni	16.06.2011	SG	Balgach	Mehrzweckhalle Riet
	30.06.2011	AG	Niederbuchsiten	World of Coffee
August	25.08.2011	ZH	Horgen	Zentrum Schinzerhof
September	15.09.2011	ZH	Winterthur	Alte Kaserne
	22.09.2011	BS	Pratteln	KUSPO
Oktober	06.10.2011	SG	Jona	Kreuz, Stadtsaal
	13.10.2011	LU	D4 Root	D4 Businesscenter
	20.10.2011	SO	Solothurn	Landhaus
	27.10.2011	AG	Wettingen	Tägerhardt
November	03.11.2011	BE	Thun	Kongresshotel Seepark
	10.11.2011	GR	Landquart	Forum Ried
	17.11.2011	ZH	Uitikon	Üdikerhuus

Anzeigen

Diversity-Charta und KMU

Pancho Frey und Markus Kipfer

Pink Cross bringt die Diversity-Charta an KMU-Netzwerkparties unter die Leute. Ein Erlebnisbericht von Markus Kipfer.

Da war ich nun in Uitikon-Waldegg und suchte das Üdiker-Huus. Ich hatte mich für die Mitarbeit in der Arbeitswelt-Kommission von Pink Cross interessiert und mit Pancho Frey Kontakt aufgenommen. Worauf dieser einen Platz bei der Netzwerkparty vom 28. Oktober in Uitikon buchte und mich zum Mitmachen einlud. Auf dem Weg dahin fragte ich mich: «Was tut Pink Cross an einer KMU Veranstaltung? Da werden wir ja bestenfalls ignoriert.»

Falsch. Die Pink Cross-Fahnen leuchteten mir entgegen, da Pancho den Stand schon aufgestellt hatte. Dann hat mir Pancho Frey erklärt, wieso er hier, an dieser KMU-Veranstaltung die Diversity-Charta, na ja ein besseres Wort fällt mir nicht ein, verkaufen will. Zuerst mal, weil er sich mit Network auf eine Aufteilung des Marktes geeinigt hat, Pancho die KMU, Network die Grossunternehmen. Zudem ist Pancho selbst, als Besitzer eines Tenniscenters, ein KMU-Unternehmer und hat einen guten Draht zu dieser Szene. Und damit echte Erfolgschancen. Und wer jetzt denkt: «Wenn wir die Mulitnationalen im Sack haben dann haben wirs geschafft», ne, ist nicht so. Es gibt wesentlich mehr KMU's als Konzerne und diese sind das Rückgrat unserer Wirtschaft.

Ich hätte doch Notizen machen sollen. Aber Pancho hat mich mit seiner Begeisterung so mitgerissen, ich wollte bloss noch die Diversity-Charta an den Mann, die Frau bringen. Ich war ja auch nicht als Schreiber, sondern als Schnupper-Lehrling nach Uitikon gegangen.

Mit Hilfe und Unterstützung des Schweizerischen KMU Verbandes und seines Geschäftsstellen-Leiters Roland M. Rupp kann Pink Cross hier tätig sein.

Wie läuft das nun so ab, frage ich. Das Geheimnis liegt im Titel der Veranstaltung. Netzwerkparty! Wir sind von Aussteller zu Aussteller gegangen, haben mit den Leuten gesprochen, uns für ihre Angebote interessiert. Visitenkarten ausgetauscht. Über Gott und die Welt gesprochen mit zum Teil sehr interessanten Resultaten. Irgendwann sind wir dann auch auf unser Angebot gekommen, nämlich die Diversity-Charta. Und wir haben versucht, diese unseren Gesprächspartnern schmackhaft zu machen.
Pancho Frey war da um einiges erfolgreicher als ich, muss ich gestehen. Selbstverständlich hatten wir auch unseren Pink Cross-Stand besetzt und kamen so mit Neugierigen und Interessierten ins Gespräch. Ach übrigens, wir erlebten keine einzige negtive Reaktion. Kritisch ja, erstaunt ja, aber nie negativ.

Wie sagte Pancho «Wenn wir eine Unternehmung dazu bringen, die Charta zu unterschreiben, war die Veranstaltung erfolgreich». Dieselbe Argumentation hörte ich auch von den anderen Ausstellern. Die sprachen natürlich von Aufträgen und Kunden. Ich hoffe, wir waren alle erfolgreich. Denn eins kann ich nach der Netzwerkparty sagen: Netwzwerken ist ein harter und zeitaufwendiger Job. Und die Kunden stehen nicht Schlange um die Charta zu unterschreiben. Das musst du dir erarbeiten. Mit «Blut, Schweiss und Tränen», wie schon Churchill wusste. Aber einer muss es ja machen. Und Pancho Frey und Pink Cross haben mit ihrer Strategie Erfolg.

Markus Kipfer

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Anzeigen

Sind Sie offertensüchtig? Jetzt behandeln lassen:

Offerten 24

Der Marktplatz für Offerten

www.offerten24.ch

«Business am See Zug» sportlich in Aktion

Mitglieder Business am See Zug

Für ihren Social-Event haben sich die Mitglieder von Business am See Zug für ein sportliches Programm entschieden und sich dazu vor kurzem am Feierabend im Sports Zugerland getroffen. Nach einem Welcome-Apéro standen Tennis, Squash, Indoor-Golf, Badminton sowie alternativ Pool-Billard zur freien Auswahl. Beim nachfolgenden gemütlichen Teil wurden die Members durch das Küchenteam mit einem ausgezeichneten Nachtessen verwöhnt, wozu auch ein edler Tropfen nicht fehlte. Da sich die Mitglieder ansonsten wöchentlich um 7.00 Uhr morgens zum Frühstück treffen, war diese Abendveranstaltung eine gelungene Abwechslung.

Aktiv auch in früher Morgenstund

In den vergangenen Monaten nutzten wiederum viele Mitglieder die Gelegenheit, ihre Firma und ihre Dienstleistungen während eines Frühstücks vertieft vorzustellen. Dazwischen folgten die Business-am-See-Mitglieder vier Einladungen zu interessanten Betriebsbesichtigungen, nämlich von Focus Film AG nach Emmenbrücke, der Werder Küchen AG und der Brentford AG nach Cham sowie der Crédit Suisse nach Zug. Ausserdem bereicherten zwei externe Referenten das Programm des Frühstücksclubs. Beispielsweise führte Mark Widmer in die Verkaufsgeheimnisse Umberto Saxers ein. Adrian Benz informierte über die Mobilitätsberatung der Zugerland Verkehrsbetriebe.

Neues Member-Booklet, neue Website

Eine neu gestaltete Broschüre informiert erstmals ergänzend zur Branchenzugehörigkeit mit einer Kurzinformation über die individuelle Tätigkeiten und besonderen Stärken der mehr als 30 KMU. Gleichzeitig präsentiert sich der Verein auch im Internet in frischem Design, gestaltet und umgesetzt von Manuel Studer. Der aktuellen Mitgliederliste entnimmt man eine erweiterte Branchenpräsenz, z.B. sind neu auch die Baubranche, der Gartenbau oder Nutzfahrzeuge bei Business am See aktiv.

Interessierte herzlich willkommen

Nach wie vor finden jeweils am ersten Dienstag des Monats so genannte «Besucher-Frühstücke» von 7.00–8.30 Uhr statt, wo Gäste herzlich willkommen sind. Diese können dabei ihr Unternehmen kurz vorstellen und ihre Visitenkarte abgeben und Informationsmaterial auflegen. Beim Netzwerken bietet sich für alle die Gelegenheit, sich auf lockere Art persönlich kennen zu lernen. Einzige Bedingung ist, sich bereits um sieben Uhr früh im Parkhotel einzufinden. Demgegenüber lockt ein leckeres Frühstück des Parkhotels. Interessierte können sich direkt beim Vereinspräsident Benno Emmenegger über die Website www.business-am-see-zug.ch anmelden.

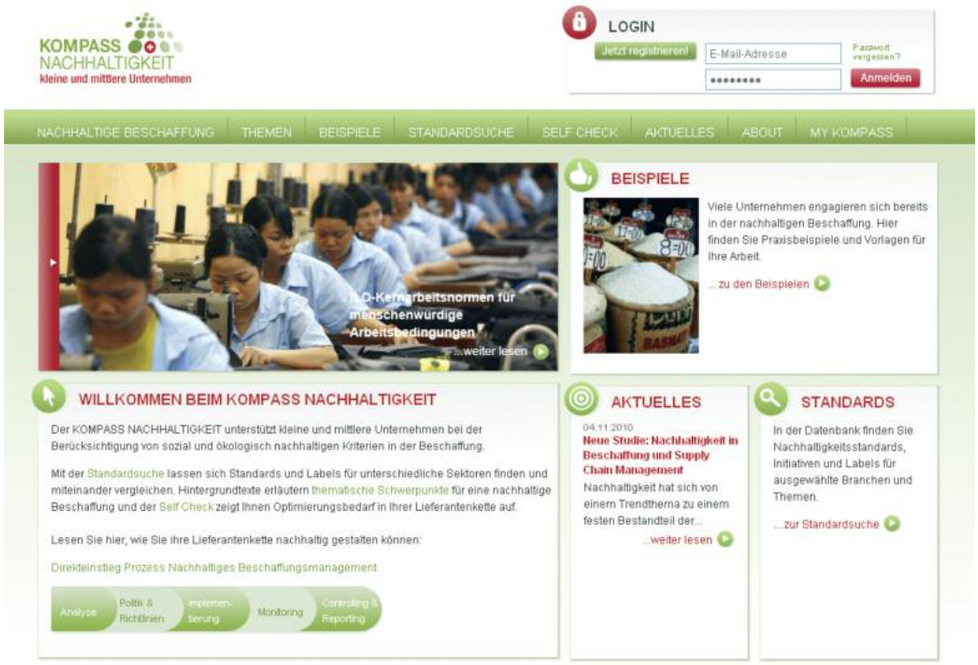
Für Business am See Zug *Peter Leemann*

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Verein Business am See Zug

Gegründet:	2007
Mitglieder:	33
Präsident:	Benno Emmenegger
Meeting point:	Parkhotel Zug Dienstags 7–8.30 Uhr
Gästedaten:	siehe www.xing.com
Sitz:	c/o Zwicky Windlin, Jost Windlin Gartenstr. 4 6300 Zug

Nachhaltige Beschaffung – auch für KMU ein Thema



Das Thema Nachhaltigkeit ist in Unternehmen gegenwärtiger denn je. Im Bereich der Beschaffung engagieren sich bereits viele Unternehmen für sozial und ökologisch nachhaltige Praktiken. Doch was bedeutet das für KMU in der Schweiz und in Entwicklungsländern, und wie können sie diesen Trend effizient und gewinnbringend nutzen?

Das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) bietet mit der von BSD Consulting entwickelten Internetplattform KOMPASS NACHHALTIGKEIT (www.kompass-nachhaltigkeit.ch) umfangreiche Informationen und Instrumente rund um das Thema der nachhaltigen Beschaffung und schlägt so eine Brücke zwischen Unternehmen in Entwicklungsländern und KMU in der Schweiz.

Kunden erwarten von Schweizer Unternehmen immer häufiger, dass sie bei der Beschaffung ihrer Produkte gewisse Umwelt- und Sozialstandards berücksichtigen (z. B. Einschränkung der CO2-Emissionen, Vermeidung von Kinderarbeit etc.). Den Druck bekommen nicht nur die grossen Unternehmen zu spüren, sondern zunehmend auch KMU. Um sich mittel- und langfristig Aufträge zu sichern, sind KMU gefordert, diesem Trend proaktiv zu begegnen. Mit einer nachhaltigen Beschaffung wird nicht nur den aktuellen Entwicklungen nachgekommen, sondern sie bietet Unternehmen auch die Chance, auf lange Sicht Kosten einzusparen, die Qualität zu verbessern und neue Kunden zu gewinnen.

Die Umsetzung eines nachhaltigen Beschaffungsmanagements, das sowohl Wirkung zeigt als auch glaubwürdig ist, erfordert einiges an Aufwand und konfrontiert die Verantwortlichen oft mit komplexen Fragestellungen. Anders als in grossen Unternehmen fehlt in den meisten KMU eine Fachperson, die sich mit sozialen und ökologischen Problemstellungen in der Beschaffung auseinandersetzt. Umso mehr sind diese auf Unterstützung angewiesen, die ihnen den Umgang mit dem Thema erleichtert.

In Entwicklungsländern werden Unternehmen und Produzenten durch die Einführung von nachhaltigen Beschaffungspraktiken in den Absatzmärkten vor neue Herausforderungen gestellt. An der Schnittstelle zwischen Produktion und Abnahme setzt die wirtschaftliche Entwicklungszusammenarbeit des SECO an. Mit diversen Unterstützungsprojekten auf den Gebieten Qualitätssicherung sowie Umsetzung von Umwelt- und Arbeitsstandards werden produzierende KMU auf die Ansprüche des internationalen Handels vorbereitet. Damit das angepasste Produktsortiment aus Entwicklungsländern gezielt Abnehmer findet, bedarf es einer transparenten und effektiven Informationsvermittlung.

Hier knüpft die neue Informationsplattform **KOMPASS NACHHALTIGKEIT** (www.kompass-nachhaltigkeit.ch) an und unterstützt nebst öffentlichen Stellen spezifisch auch KMU bei Fragen zum Thema nachhaltige Beschaffung:

Für einen ersten Überblick über den Stand der aktuellen Beschaffungsaktivitäten bietet die Webseite einen kurzen **Self-Check** mit Hinweisen zu Verbesserungspotentialen. In fünf Prozessschritten wird der **Aufbau eines nachhaltigen Beschaffungsmanagements** aufgezeigt, der eine systematische Herangehensweise an das Management von sozialen und ökologischen Themen in der Lieferantenkette ermöglicht. Des Weiteren **erläutern Kurztexte zu aktuellen Nachhaltigkeitsthemen** wichtige Hintergründe und bieten weiterführende Links.

Kernstück des KOMPASS NACHHALTIGKEIT ist eine in dieser Tiefe einzigartige **Datenbank** mit detaillierten Auskünften zu Sozial- und Umweltstandards, die mit dem Internationalen Handelszentrum in Genf (ITC) sowie mit der Unterstützung des SECO und der deutschen Entwicklungszusammenarbeit entwickelt wurde. Sie ermöglicht den Benutzern, Standards und Labels zu suchen sowie ausführliche und gut gegliederte Informationen abzurufen. Diese wurden allesamt von den jeweiligen Standardorganisationen geprüft. Die Suche ist einfach zu bedienen und erfolgt über zu beschaffende Produkte und/oder über soziale und ökologische Anforderungen.

In einer weiteren Rubrik werden **Praxisbeispiele** von Schweizer Unternehmen aufgezeigt. Anhand der Beispiele erhalten die Nutzer einen Einblick in die Beschaffungspraxis anderer Organisationen und können so Anregungen und Ideen gewinnen. Schliesslich informiert die Plattform über **aktuelle Meldungen und Veranstaltungen** auf der Webseite sowie über einen regelmässig erscheinenden Newsletter. *Vanessa Lutz*

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Veranstaltungshinweis

19. Januar 2011
SECO-Tagung
«CSR und nachhaltige Beschaffung».
Aktuelle Trends und
Unterstützungsangebote.

Anmeldung und
weitere Informationen unter
www.kompass-nachhaltigkeit.ch
oder direkt bei Vanessa Lutz:
044 260 60 28
info@kompass-nachhaltigkeit.ch

SonnenMoor – Moor- und KräuterSpezialist für Ihre Gesundheit

SonnenMoor
Moor- und Kräuterprodukte

Seit 1972 produziert und vertreibt die Firma SonnenMoor hochwertige Moor- und Kräuterprodukte zur inneren und äusseren Anwendung. Die Einzigartigkeit der Produkte liegt in der ausgewogenen Kombination von Moor und Kräutern und in deren naturreiner Qualität.

Moor

SonnenMoor verwendet für alle Moorprodukte ausschliesslich das hochwertige Heilmoor aus Salzburg-Leopoldskron. Dieses Moor ist eines der besten Europas und beinhaltet die wertvollen Wirkstoffe von über 350 Heilkräutern. Diese Inhaltsstoffe sind so hochwertig, dass keine Zusätze beigefügt werden müssen und keine chemische Konservierung notwendig ist.

Moorstich

Es wird nicht thermisch behandelt, ist geruchs- und geschmacksneutral und somit für die innere und äussere Anwendung bestens geeignet. So ist und bleibt SonnenMoor Moor Natur pur.

Über Jahrtausende gereift

Die besondere Wirkung hat das Heilmoor in Salzburg-Leopoldskron über Jahrtausende entwickelt. Es ist das Endprodukt aus verschiedenen Pflanzen, Heilkräutern, Samen, Bäumen und Blättern. Diese sind vor tausenden von Jahren in stehenden Gewässern versunken. Durch einen biochemischen Umwandlungsprozess ist das Moor zu einer wertvollen und organischen Masse gereift, die zur Heilung verschiedenster Krankheiten bei Tier und Mensch herangezogen werden kann.

Beste Wirksamkeit

Die Einzigartigkeit des Heilmoors wird bei SonnenMoor behutsam für die hervorragende Wirksamkeit der SonnenMoor Produkte genutzt. Durch die optimale Abstimmung der Kräuterauszüge auf die Eigenschaften des Moores unterstützen sich diese gegenseitig und verstärken die jeweilige Wirkung des anderen. Diese ausgewogene Kombination ist einzigartig und zeichnet die SonnenMoor Produkte aus.

Die Besonderheit des SonnenMoor Moor zum Baden liegt darin, dass die Wirkstoffe tief in die Haut eindringen und sich mit voller Naturkraft entfalten. Zudem ist Moor ein ganz aussergewöhnlicher Glücksbote, weil es durch die Einnahme von Trinkmoor zur Dopaminausschüttung kommt. Das führt zu ausgeglichenem Wohlbefinden. Natürlich entsprechen alle Produkte den aktuellen Kennzeichnungsverordnungen und werden ständig geprüft und kontrolliert.

Käsepappel

Kräuter

Die Qualität der SonnenMoor Produkte beginnt mit der sorgfältigen Auswahl der Kräuter und somit unserer Kräuterlieferanten. Unsere Heilkräutergrosshändler beliefern uns seit Jahren mit Heilkräutern in höchster Qualitätsstufe. So kann SonnenMoor gewährleisten, dass unsere Kräuterauszüge, Cremen und Kosmetika immer dieselbe nachhaltige und einzigartige Wirkkraft haben.

Einfach – natürlich – wirkungsvoll – Qualität für Ihre Gesundheit

SonnenMoor Produktwelt

Trinkmoor
Stärkt die Abwehrkräfte, reguliert die Verdauung und gleicht den Säure-Basen-Haushalt aus.

Moor zum Baden
Durchblutungsfördernd, ausgleichend, wärmend - ideal zur Vorsorge, Linderung und Erholung.

Moor Maske Natur
Beruhigend bei Problemhaut, rein natürlich wirksam – ideal für Ihre Schönheit.

Moor Packung Natur
Durchblutungsfördernd, beruhigend, löst Verspannungen – ideal nach Überanstrengungen.

Universal Moor- & Kräutercreme / mit Murmeltierfett
Sorgt für Entspannung der Muskulatur und Gelenke sowie zur Pflege bei irritierter und trockener Haut.

Mawoson
Für optimales Wohlbefinden, trägt zur Beruhigung bei, dämpft Stress und Nervosität.

Lemison
Unterstützt den Stoffwechsel und die Verdauung und gibt der Leber neuen Schwung.

Lumison
Unterstützt das freie Atmen und sorgt somit für ein erleichterndes Gefühl.

Niermison
Unterstützt die Nieren und Harnwege besonders aktiv und dient zur Entgiftung.

Astroson
Unterstützt die Schleimlösung und klärt den Hals.

Gurgelwasser
Natürlich wirksame Pflege für Hals, Mund und Zähne. Regeneriert die Mundflora, beruhigt den Hals und desinfiziert Mund- und Rachenraum.

Mehr Wissenswertes zu SonnenMoor und der gesamten Produktwelt erfahren Sie unter www.sonnenmoor.at. *Helga Metzger*

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

KLAFS Lounge Q: ein edler Querverweis für designorientierte Saunafans

Lounge Q

Quer angeordnete Hemlock-Paneele verleihen der neuen Sauna das mondäne Aussehen.

KLAFS Green Sauna

Die Sauna Lounge Q präsentiert sich mit einer aufregend neuen Innenverkleidung. Quer angeordnete Hemlock-Paneele, die sich über die gesamte Länge der Wände ziehen, verleihen der neuen Sauna ein mondänes Aussehen. Das entgegen der geläufigen Optik angebrachte Holz der kanadischen Tanne sorgt dabei für hochwertiges Aussehen und zusätzlich für ein besonders bekömmliches Badeklima.

Flexibel fügt sich die Lounge Q an individuelle Gegebenheiten an, denn selbst wenn jedes Zuhause anders ist, bleibt der Wunsch nach Erholung im Ursprung der Gleiche. Ob man in der Sauna Kräfte sammelt oder nach einem intensiven Arbeitstag die Anspannung sanft abstreifen möchte – neue Impulse, auch optische, haben häufig einen belebenden Effekt. KLAFS zeigt mit der neuen Lounge Q, dass eine Sauna hierbei in jeder Hinsicht hervorragend passt. Denn die avantgardistische Sauna bietet durch die Variierbarkeit in 10-cm-Schritten in Breite und Tiefe den individuellen Rahmen für eine angenehme Entspannung. Die flexible Lounge-Variante wird von den KLAFS Experten so eingebaut, dass sich selbst für schwierigste Platzverhältnisse und verwinkelte Räume massgeschneiderte Lösungen finden. Und durch die individuellen Einbausituationen eröffnen sich gleichzeitig viele Möglichkeiten – besonders schön ist beispielsweise die Anleibung an eine Natursteinmauer. Weltmännisch elegant gibt die Glasfront dabei den Blick auf die umliegende Umgebung frei: Auf den persönlichen Lebensraum etwa, mit den charakteristischen Wohlfühlaccessoires, die kuschelige Privatoase im Wellness-Untergeschoss oder die weitläufige Aussicht in der obersten Etage, von der aus man entspannt in die Ferne sinnieren kann.

Auch das Innenraumkonzept setzt das attraktive Äussere der Zen-inspirierten Bauweise einer KLAFS Lounge fort: Mit Liegen, die einen schwebenden Eindruck vermitteln und einer feinen, indirekten Beleuchtung kann man in der Lounge Q unter dem neuen Sternenhimmel Polar zusätzlich stilvoll relaxen. Ergonomische Kopfstützen, aus einem einzigen Stück Formholz gestaltet, unterstützen diese Wirkung und ausgesuchte Materialien sorgen zusammen mit komfortabler Technik für exklusive Saunadimensionen.
Mit der Variante Lounge Q knüpft KLAFS innovativ an die Sauna Lounge an: Neue Impulse sorgen dabei für einen edlen Querverweis bei designorientierten Saunafans und unbegrenzte Einbaumöglichkeiten machen jede Lounge zum Unikat des eigenen Lifestyles.

Die KLAFS Green Sauna: Der Umwelt Zuliebe

Für den Wellnessbereich – dem Megatrend der Gesellschaft – haben Experten nun intelligente Lösungen für eine bessere Welt gefunden, die über 40% Energieeinsparung möglich machen: KLAFS präsentiert mit dem Green Sauna-Paket eine effiziente Form des Energiemanagements im Saunabau.

Für nahezu alle klassischen Saunamodelle von KLAFS anwendbar, ermöglicht das Green Sauna-Paket dem Wellnessgeniesser mit jedem Saunagang nicht nur optimale Entspannung für den Körper, sondern auch die Entlastung der Natur und des eigenen Geldbeutels. Eine einfache Berührung des Glastasters genügt und die Green Sauna-Funktionen sind aktiviert: Gleiche Wärme bei deutlich weniger Energiezufuhr ermöglicht eine elektrische Verschlussklappe, die zusammen mit der doppelwandigen Eco Plus Thermodecke die Saunawärme besonders lange in der Kabine hält. Und sämtliche Energieverbraucher wie das Saunalicht als auch Ausstattungselemente wie Klangeinrichtungen, ein Farblicht oder Lichtobjekte sind ausschliesslich während des Aufenthalts in der Kabine in Betrieb. So reduziert man mit dem Green Sauna-Paket über 40% des Energiebedarfs.

Die Neuheiten von KLAFS können im 700m² grossen Showroom in der Bauarena Volketswil im Detail betrachtet werden. Das KLAFS – Team vor Ort freut sich über interessierte Besucher. Telefon: +41 (0)41 760 22 42

Caroline Wüest

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Alles rund um die Wolle
Warm im Winter, kühl im Sommer

Schurwollbettcenter und Schaukarderei

Fleece, schöne, feine Merino- und Alpakakleider

Mit unserem breiten Angebot sind wir das ganze Jahr für Sie da: Kardwolle in verschiedensten Qualitäten führen wir in über 300 Farben. In allen Fragen rund um Schafschurwollduvets und Naturbettsysteme können wir Sie kompetent und individuell beraten. Unser Sortiment umfasst zudem Handwebteppiche, Krippenfiguren und Felltiere, Flortiere mit Kirschenstein-Säcklein, Fellfinken und Wollbekleidung, Naturprodukte, Material für die Kerzen- und Seifenherstellung. Zudem waschen und kardieren wir Ihre Wolle, oder fertigen Ihnen Ihr eigenes Duvet an.

Erleben Sie, in Gruppen oder privat, in unserer Schaukarderei den Weg vom Schaf zur Wolle:

Auf Anmeldung bieten wir für Gruppen ab 12 Personen Führungen durch unseren ProSpecie-Rara Archehof und unsere Schaukarderei, in welchem nebst Skudden-, Spiegel-, Walliserland- und Jakobsschafen, Mohairziegen und Hütehunden auch Kamele, Lamas, Alpakas und Wollschweine gehalten werden. Auf Voranmeldung können Sie sich auch in unserem gemütlichen Bistro verpflegen.

In Tages- und Ferienkursen erleben und erlernen Sie alte und wieder hochaktuelle Handwerke wie spinnen, weben und filzen.

Tausende von Besuchern dürfen wir jeweils an der jährlichen Schafschur im Oktober begrüssen.

Ein weiters Highlight sind Übernachtungen oder Ferien für Gruppen und Familien in einer unserer original mongolischen Jurten.

Unser Betrieb ist täglich von Montag bis Samstag geöffnet. Bei uns in Schwarzenbach, an zahlreichen Märkten in der näheren und weiteren Region und Messen präsentieren wir unser Angebot und heissen Sie herzlich willkommen! Gerne 100% WIR.

Verlangen Sie unseren Katalog:
Tel. 062 962 11 52
Fax 062 962 11 60 oder
info@kamele.ch.
Weitere Informationen finden Sie auf unserer Homepage: www.kamele.ch

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Anzeigen

Spycher-Handwerk - alles für einen angenehmen Winter

Schurwoll-Bettwaren
CH-Naturbettsysteme
Fellwaren
Schöne Alpakakleider
Warme Merino-Jacken
Kardwolle, Strickwolle
Filzzubehör
Webstühle, Kardiergeräte, Spinnräder
Lanolin Pflegeprodukte

Führungen für Gruppen ab 10 Personen auf Voranmeldung mit Verpflegungsmöglichkeiten im Haus

Spycher-Handwerk

Schaukarderei
4953 Huttwil
Tel. 062 962 11 52
www.kamele.ch

DAY SPA for beauty & wellness emotion

Endecken unser reichhaltiges Angebot an Wellness- und Beautybehandlungen im Ceya Wellness, Beauty & Spa in Basel.

Ceya Beauty & Wellness Spa versteht sich als urbane Oase für ein Beauty & Wellness Erlebnis mitten in Basel. Traditionelle und natürliche Behandlungsverfahren präsentieren sich in völlig neuer Form. Moderne Pflegerituale für äussere und innere Harmonie helfen die Lebensenergie zu wecken.

Die Harmonie für Body & Soul

Neben der äusseren Schönheitspflege widmet man sich im Ceya Beauty & Wellness Spa auch der Erholung und dem Wohlbefinden. Die ganzheitlichen Behandlungsformen für Körper, Geist und Seele beinhalten Yanzen Wellness Massagen sowie innovative Beauty und Relax Programme. Die Reihe der Gesichts- und Ganzkörper-Behandlungen orientiert sich an der natürlichen und modernen Beauty-Pflege aus der ganzen Welt. Die Behandlungen werden ausschliesslich von geschulten Yanzen Body Worker, Treatment Experten/innen und dipl. Kosmetikerinnen durchgeführt.

Private SPA Suite

Das Wohlfühlerlebnis beginnt mit einem herzlichen Welcomedrink in stimmungsvoller Atmosphäre ganz privat für Sie. Nach einer Regenwald-Dusche erleben Sie im Dampfbad und Whirlpool Entspannung pur; dazwischen relaxen Sie in den Ruhezonen. Ein absoluter Hochgenuss für Körper und Geist.

Paar Wellness Private Spa

Das Wohlfühlerlebnis zu zweit. Das Paar Wellness Privat Spa beginnt mit einem erfrischenden Welcomedrink in stimmungsvoller Atmosphäre. Entspannen Sie sich im Dampfbad und Whirlpool; dazwischen relaxen Sie in den Ruhezonen und werden mit einer vitaminreichen Obstplatte verwöhnt. Ein absoluter Hochgenuss für Körper und Geist.

Yanzen Wellness Ganzkörpermassage

Geniessen Sie diese einzigartige Massagetechnik, die Ihnen Wohlbefinden und tiefe Entspannung schenkt. Hektischer Alltag, Stress sowie eine falsche Haltung wirken sich negativ auf unseren Körper aus. Die Yanzenmassage hilft Ihnen Verspannungen zu lösen und harmonisiert Körper und Geist.

Curapaçao Gesichtsbehandlung

Diese Beautybehandlung ist eine Kombination der Curapaçao-Pflegeline und einer tief entspannenden Gesichtsmassage. Tropische Duftessenzen aus den Regenwäldern Brasiliens verzaubern Ihre Sinne. Samtweiche Haut und eine erholte Ausstrahlung sind das Ergebnis dieser Behandlung.

Hot Stone

Die Hot Stone Massage ist eine faszinierende Verbindung aus Massage und wohltuend warmen Steinen. Die Durchblutung und der Stoffwechsel werden angeregt. Körper und Geist entspannen sich. Eine ausgesprochen wohltuende Massagebehandlung für tiefe Entspannung.

Pura Natura Körperbehandlung

Pura Natura stellt die Wiederentdeckung der wahren Natürlichkeit bei der Schönheit- und Wellnessbehandlung dar. Die Reinheit der pflanzlichen Inhaltsstoffe, die Konzentration der Aktivstoffe und die exlusive Massagetechnik machen aus jeder Behandlung ein unvergessliches Erlebnis.

Kakao – Körperbehandlung

Eine aussergewöhnliche Beauty- und Massagebehandlung für Haut und Sinne. Die im Kakao enthaltenen natürlichen Wirkstoffe verleihen der Haut ein glattes und jugendliches Aussehen. Diese Beautybehandlung ist eine entspannende Körpermassage mit exklusiven Kakao-Pflegeproduken. Das Ergebnis ist eine samtweiche Haut.

Gesichtsbehandlung für die Frau

Unser Gesicht macht uns einzigartig und ist Ausdruck unserer Seele. Wer möchte nicht Selbstbewusstsein, Jugendlichkeit und Zufriedenheit ausstrahlen? Mit einer Gesichtsbehandlung möchten wir das Wohlbefinden herstellen und dieses ebenso erhalten. Hierbei gestaltet sich jede Behandlung auf eine andere Art und Weise und wird zu einem sinnlichen Erlebnis für Ihre Haut.

Männer Gesichtsbehandlung EGO Man

Die EGO Man Gesichtsbehandlung ist eine kosmezeutische Innovation in der Kosmetik, da diese Produkte, mit professioneller Nanotechnologie, speziell auf die Bedürfnisse der männlichen Haut enwickelt wurden. Ihre Ausstrahlung wirkt nach dieser Behandlung vital und kraftvoll.

Fuss Spa

Ein erfrischendes Fussbad verbunden mit einem Meersalzpeeling, eine Fusspackung und eine Wellness-Massage machen diese Entspannung vollkommen. Unser Fuss Spa lässt sich auch mit einer wohltuenden Fusspflege kombinieren.Nach diesem Fuss Spa sind Ihre Füsse so leicht, als würden Sie auf Wolken gehen.

Die Ceya-Wellness-Box: Schenken Sie Wohlbefinden

Ein tolles Geschenk für Ihre Freunde ist die Ceya-Wellness-Box, die eine von Ihnen ausgesuchte Day Spa Massage, Booklet und CD mit Entspannungsmusik beinhaltet. Einfach bestellen unter **www.ceya.ch**. Oder rufen Sie uns an, **061 261 55 65**, wir senden Ihnen oder Ihren Freunden direkt per Post die gewünschte Ceya-Wellness-Box als Geschenk zu.

CEYA GmbH

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Da friert uns doch das Fett weg: Kältestrategie statt Fettverbrennung?

Demonstration des Applikators zur Kryolipolyse durch Priv.Doz. Dr.Dr. Mutzbauer – in der Realität ist dieser natürlich in Funktion und in direktem Hautkontakt

Nicht-invasive Kryolipolyse-Technologie auf dem Weg zum Standardverfahren

Die Liposuktion ist weltweit wohl die am meisten nachgefragte ästhetisch chirurgische Methode. Etwa jeder fünfte schönheitsmedizinische Eingriff soll gemäss Statistik eine klassische Fettabsaugung sein.

Diätresistente und durch Sport nicht verbrennbare Fettpolster chirurgisch entfernen zu lassen – nicht jeder kann sich mit solchen Gedanken anfreunden. Wer Angst vor chirurgischen Eingriffen beziehungsweise Narkosen hat, und dennoch wirksam Fett mit medizinischen Methoden verlieren möchte, könnte am Harvard-Verfahren der Firma Zeltiq Gefallen finden.

Hier gelingt eine Fettreduktion durch einmalige Kälteanwendung – bequem, ohne Narkose und ohne Operation. Das «Kryolipolyse» genannte Verfahren wurde weltweit in über 7'000 Einzelanwendungen eingesetzt und ist auf dem besten Weg, ein Standardverfahren zu werden. Es fällt unter die Kategorie «nicht-invasiv».

Das heisst, die Körperoberfläche wird dabei nicht durch den Einsatz von Skalpell oder Kanüle durchdrungen. Damit ergänzt die Kryolipolyse das Angebot zur stetig steigenden Nachfrage im allgemein erkennbaren Trend zu nicht- oder wenig-invasiven Verfahren in der Schönheitsmedizin.

Für Menschen mit einem Body Mass Index unter 30 sei die Methode gut bis sehr gut geeignet, so Privatdozent Dr. Dr. Till Mutzbauer, der in Zürich das Verfahren eingeführt hat und dort das erste Aus- und Fortbildungszentrum für neue Kryolipolyse-Anwender in der Schweiz betreibt: www.kryolipolyse.ch

Dort werden auch Ärztinnen und Ärzte in der Anwendung der Kryolipolyse geschult, die kein eigenes Gerät dafür haben. «Diese behandeln dann ihre Patienten bei uns in Zürich», sagt Mutzbauer.

Eine «Konkurrenz» zwischen Fettabsaugung und Kryolipolyse entstehe meist schon deshalb nicht, weil die am nicht-invasiven Verfahren Interessierten für sich selbst oft schon lange vorher entschieden hätten, dass chirurgische Verfahren – wie eben die Fettabsaugung – für sie gar nicht in Frage kämen.

Darüber hinaus werde aber zunehmend auch ein ansteigendes Interesse bei Personen beobachtet, die bereits Fettabsaugungen hinter sich hätten und jetzt noch eine zusätzliche Feinkorrektur wünschten. «Diese Wünsche erfüllen wir natürlich gerne», ergänzt Mutzbauer.

Immer wieder kommen Anfragen auch von Kosmetikinstituten und Personen aus dem Gesundheitswesen, die keine ärztliche Ausbildung haben. «Wer bei uns mit Kälte behandelt, muss ein Arztdiplom besitzen.» Darauf legt Mutzbauer Wert. Die Tatsache, dass andernorts die Behandlung auch an Assistenzpersonal delegiert werde, sei für ihn nicht massgebend.

Die Kryolipolyse hat nur wenige Risiken, die Anwender jedoch kennen müssen, um ihre Patientinnen und Patienten kompetent beraten zu können. «Wir minimieren die Risiken zusätzlich durch eine spezielle Grunduntersuchung, die alle daran Interessierten vor der Behandlung durchlaufen müssen», so Mutzbauer während einer Fortbildungsveranstaltung in Zürich. Diese Untersuchung diene der Sicherheit der Patientinnen und Patienten und schaffe damit auch einen Qualitätsstandard.

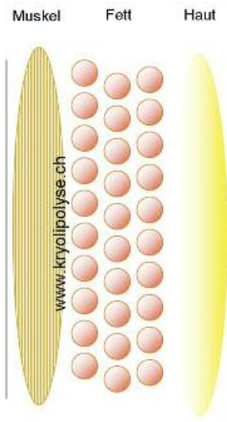
Die Frage nach weiteren Einsatzmöglichkeiten der Kältetechnologie an der Körperoberfläche wird demnächst noch von der Wissenschaft beantwortet werden. Da ist sich Dr. Mutzbauer, der selbst auch wissenschaftlich und als Universitätsdozent tätig ist, sicher.

Jedenfalls sei die Herstellerfirma Zeltiq in Kalifornien dabei, zunächst weitere Applikatoren auch für schwierig zugängliche Regionen des Körpers zu entwickeln und damit das Einsatzspektrum der Kryolipolyse noch zusätzlich zu erweitern.

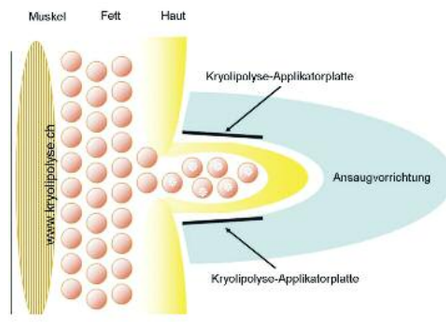
Mutzbauer&Partner
Wenig invasive Ästhetische Medizin
Priv.Doz. Dr.Dr.med. Till S. Mutzbauer
Tel: +41 44 211 1465

Dr. Till S. Mutzbauer

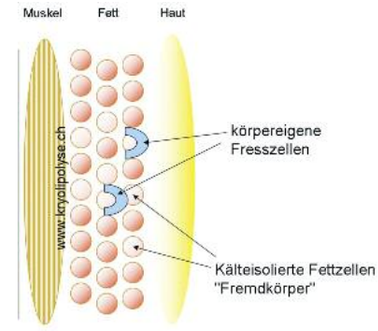
Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54



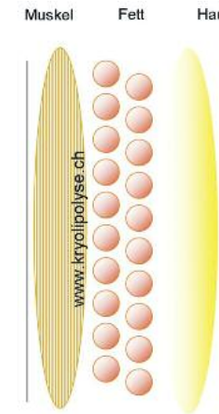
vor Kryolipolyse



Kryolipolyse – Applikator auf der Behandlungszone. Kühlung im Bereich der Applikatorplatten. Gewebezone wird durch Vakuumwirkung positioniert.



Durch Kühlung veränderte und vom umgebenden Gewebe separierte Fettzellen werden durch körpereigene Fresszellen abgebaut.



Fettschicht reduzierter Dicke drei Monate nach Kryolipolyse-Behandlung.

Mehr Wasseradern in der Schweiz Schlafstörungen, Erschöpfung, Rückenschmerzen

In der Schweiz sind bedeutend mehr Menschen von Wasseradern und Erdverwerfungen betroffen als in anderen Ländern. Dies zeigen Erfahrungsdaten der Geopathologie Schweiz AG. Über 8'700 Untersuchungen haben die Geopathologen in den vergangenen elf Jahren durchgeführt – das ergibt insgesamt mehr als 20'000 Einzelplatzuntersuchungen.

Die Geopathologie Schweiz verfügt über Berufs-Geopathologen mit Herkunft Architektur, Baubiologie, Informatik und Aviatik, über eine Naturärztin und ein kompetentes Beraterteam. Sie halten Vorträge und Seminare in der ganzen Deutschschweiz, unterrichten an der Fachschule für Naturheilkunde und arbeiten eng mit namhaften Ärzten und Kliniken zusammen.

Gebirgsketten und Bergmassive

Die Ausmessungsdaten der Geopathologie Schweiz im In- und im benachbarten Ausland zeigen deutlich, dass in der Schweiz bedeutend mehr Menschen von Erdstrahlung betroffen sind. Durch die geologische Situation – Gebirgsketten und Bergmassive – entstehen in der Schweiz mehr Wasseradern und Erdverwerfungen als in den umliegenden Nachbarsländern.

85% der Kundschaft reagiert sensibel auf Erdstrahlen

Gemäss ausgewerteten internen Daten reagieren 85% der Kundinnen und Kunden der Geopathologie Schweiz sensibel auf Erdstrahlen. Wie hoch sich der Prozentsatz gesamtschweizerisch bewegt ist kaum abschätzbar. In der Geopathologie Schweiz melden sich vorwiegend Menschen, die auf Grund von Symptomen Strahlenbelastungen in ihrer Umgebung vermuten, oder die von Ärzten, Therapeuten und Kliniken überwiesen werden.

Typische Auswirkungen von Wasseradern

Gemäss Geopathologie Schweiz leiden Betroffene an Ein- und Durchschlafschwierigkeiten, schlafen oberflächlich und fühlen sich morgens müde und erschöpft, da durch die Wasserader die Tiefschlafphase gestört wird. Langfristige Belastungen einer Wasserader führen mit der Zeit zu Beschwerden im Bewegungsapparat wie vor allem Rücken- und Gliederschmerzen, die während der Nacht oder am Morgen verstärkt auftreten.

Typische Auswirkungen von Erdverwerfungen

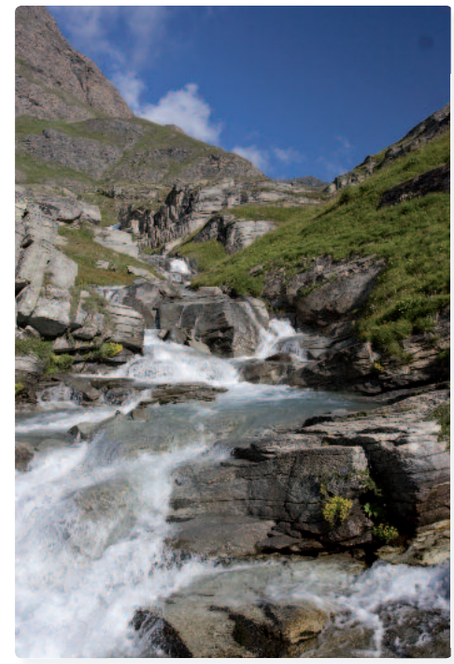
Erdverwerfungen verursachen vor allem entzündliche Krankheiten wie Arthritis und Polyarthritis, Gelenkschmerzen, Kreuzschmerzen bis hin zu chronischen Entzündungen. Bei Erdverwerfungen handelt es sich um Gesteinsschichten, die sich gegeneinander verschoben haben.

Typische Auswirkungen von Doppelzonen

Doppelzonen sind Störungen im natürlichen Erdmagnetfeld. Diese Zonen verursachen Irritationen im zentralen und vegetativen Nervensystem. Typische Symptome sind Schlafprobleme, belastende Träume, Stimmungsschwankungen.
Wenn zu dieser Doppelzone auch noch Hochfrequenzbelastung dazu kommt, verursacht durch Schnurlostelefone, WLAN usw., bringt diese Kombination das Fass zum Überlaufen. Erschöpfung, Angstzustände bis hin zu Depressionen und Burnout sind die Folge. Wird dieser Schlafplatz verlegt oder abgeschirmt, gehen die Symptome zurück.

Kinder reagieren besonders empfindlich

Die Experten der Geopathologie Schweiz bestätigen, dass Kinder noch empfindlicher auf Strahlenbelastungen reagieren als Erwachsene. Schlafprobleme und neurologische Beschwerden nehmen bei Kindern stetig zu, vorallem wenn sie auf einer Wasserader, oft noch in Kombination mit einer Doppelzone, liegen.
Diese Konstellation belastet das zentrale Nervensystem und verursacht Stress. Das Alarmsystem der Kleinen signalisiert dies mit Symptomen wie:
Schlafstörungen, Hyperaktivität, Lernstörungen, Konzentrationsstörungen, Angstzustände und Kopfschmerzen.



GEOPATHOLOGIE SCHWEIZ

Geopathologie Schweiz AG

Im Buchfeld 2
8500 Frauenfeld
Telefon 052 212 00 66
geo@geoschweiz.ch
www.geopathologie.ch

Haus- oder Wohnungs-Ausmessung:

geopathologisch,
elektrobiologisch
und geophysikalisch
Dauer ca. 3 Std.
Preis pauschal
Fr. 390.-, exkl. Anreise

Geopathologie Schweiz AG Tel. 052 212 00 66

Luis Schneider
Berufs-Geopathologe
Architekt, Baubiologe
Ausmessung
Beratung
Sanierung

Martin Gsell
Berufs-Geopathologe
Informatiker
Ausmessung
Beratung
Sanierung

Hans Peter Grob
Berufs-Geopathologe
Pilot
Ausmessung
Beratung
Sanierung

Eine geopathische Untersuchung gibt Aufschluss

Die Geopathologie Schweiz bietet Schlafplatzuntersuchungen an, die ca. drei Stunden dauern und für die ganze Familie CHF 390.00 kosten. Der Schlaf ist Regeneration und stärkt das Immunsystem. Findet die Regeneration nicht mehr ausreichend statt, kann dies Ausgangspunkt vieler Erkrankungen sein. Die Berufs-Geopathologen messen aus, stellen fest, klären auf, beraten und helfen, möglichst alle Störquellen auf ein Minimum zu reduzieren. Details können nachgelesen werden auf:
www.geopathologie.ch

Lösungsvorschläge

Die Geopathologie-Kunden werden sorgfältig beraten, was in welcher Situation als sinnvolle Abschirmung verwendet werden kann und sie werden in der Umsetzung begleitet. Geopathologie Schweiz empfiehlt, Belastungen konsequent abzubauen oder abzuschirmen. Strahlen sollten keinesfalls nur harmonisiert werden. Kann der Schlafplatz nicht verschoben werden, wird bei Erdstrahlen oder einem abgeschwächten Erdmagnetfeld ein biologisches Abschirmsystem mit einem 3-monatigen Rückgaberecht angeboten.

Kundenzufriedenheit messen: auch für KMU erschwinglich

Zufriedene Kunden sind die Basis des Geschäftserfolgs. Alle wissen das, doch die wenigsten wissen genau, wie zufrieden ihre Kunden sind und welches die Erfolgsfaktoren sind. Das Forschungsinstitut gfs-zürich hat nun ein für KMU-Betriebe massgeschneidertes, kostengünstiges Angebot zur Erhebung der Kundenzufriedenheit entwickelt.

KMU sind heute genauso Gegenstand von Ratings und Einstufungen wie Grossunternehmen. Doch nicht nur Finanzzahlen sind zur Beurteilung einer Firma wichtig, sondern auch so genannte «weiche Faktoren» wie die Kundenzufriedenheit. Um die Geschäftsentwicklung prospektiv auf die Kundenbedürfnisse auszurichten, ist es wichtig, diesen regelmässig den Puls zu fühlen. Dies sichert den langfristigen Geschäftserfolg und verhindert, dass unerfüllte Erwartungen der Kunden übersehen werden.

Mit Monitoring zu langfristigem Erfolg

Die Ergebnisse eines solchen Kundenmonitorings zeigen dem einzelnen Unternehmen, ob die Produkte und Dienstleistungen auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt sind. Die Daten und die dazu angefügten Begründungen erlauben es frühzeitig zu erkennen, wo allenfalls der Hebel angesetzt werden muss. Zur Gewinnung potentieller neuer Kunden lohnt es sich zudem, nebst den eigenen Kunden auch Kunden anderer Anbieter dazu zu befragen, warum sie auf die Produkte des Wettbewerbers setzen.

Selbst durchführen oder nicht?

Kundenbefragungen scheinen leicht selber durchzuführen sein. Doch mit der wahllosen Zusammenstellung einiger Fragen, die z.B. im Internet heruntergeladen werden, ist es nicht getan. Auch die Messung der Kunden-zufriedenheit muss gezielt aufgegleist werden. Es muss klar sein, was untersucht werden soll und die Auswertung erfordert spezielles Knowhow. Es lohnt sich also, die Befragung durch Spezialisten durchführen zu lassen.

Kostengünstiges Angebot des gfs-zürich

Genau hier setzt das Forschungsinstitut gfs-zürich an. Mit dem «Kundenzufriedenheits-Monitor für KMU» stellt gfs-zürich ein mit dem Preis von rund 4900 Franken vergleichsweise kostengünstiges Angebot zur Verfügung. Interessierte Unternehmen nennen je 60 Adressen von aktuellen Zulieferern und Kunden, die zur Befragung eingeladen werden. gfs-zürich garantiert dabei die Anonymität der befragten Kunden und Lieferanten. Aus den 60 zur Verfügung gestellten Adressen werden dann je 30 computerunterstützte Interviews geführt.

Was wird erfragt?

Die Befragung sieht einen Block mit Standardfragen und einen kleinen Block mit spezifischen Fragen für jede Firma vor. Die Standardfragen bilden das unverzichtbare Gerüst einer jeden Kundenbefragung. Die Firmen fragen können individuell auf die Bedürfnisse der Auftraggeber abgestimmt werden.

Im Zentrum der Befragung stehen:

- die Wichtigkeit einzelner Kriterien für die Bewertung einer Unternehmung
- die Zufriedenheit mit diesen Kriterien
- die Veränderung der Zufriedenheit im Zeitverlauf
- der Vergleich zur Konkurrenz

Benchmarking als Zusatznutzen

gfs-zürich wertet die Daten aus und liefert einen vollständigen Tabellensatz für Kunden und Lieferanten und einen zweiseitigen Kurzbericht inkl. Grafiken mit Empfehlungen. Das Einverständnis der teilnehmenden Firmen vorausgesetzt, können auch Vergleiche zwischen allen teilnehmenden Firmen und wenn möglich innerhalb der Branche angestellt werden. Jede teilnehmende Firma erhält so eine Auswertung über eigene Zahlen und Vergleichszahlen im Sinne eines Benchmarks.

Angebot
Standard Fragebogen, Übersetzung, CATI-Programmierung durch gfs-zürich
2x30 Interviews = 60 Interviews
2'700.– CHF
Tabellenband, Graphiken, Berichterstattung
2'190.– CHF
Total exkl. MWSt. 4'890.– CHF
Präsentationen, Besprechungen vor Ort, firmenspezifische Fragen, etc. sind nicht in diesen Kosten enthalten.

Kosten Standardfragen

Die Kosten beziehen sich auf eine Standardbefragung von 10 Minuten Länge, die auch in Französisch und Italienisch vorliegen wird. Firmenspezifische Fragen sind hier nicht enthalten. Sie haben aber das Recht, solche gegen Verrechnung einzubringen. Die Grundlage der Kalkulation bildet eine Stichprobe von je 30 Kunden und 30 Zulieferern, Total also 60 Interviews. Das Verhältnis kann auch etwas verschoben werden, ohne dass Zusatzkosten anfallen (z.B. 50 Kunden und 10 Lieferanten).

Die nächste KMU-Kundenzufriedenheitsmesssung ist für Februar 2011 geplant.

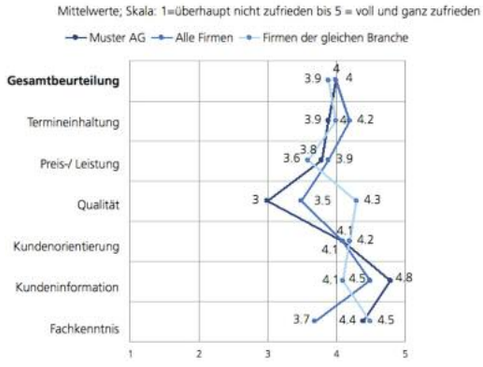
Anmeldung via Formular auf www.gfs-zh.ch oder direkt bei:

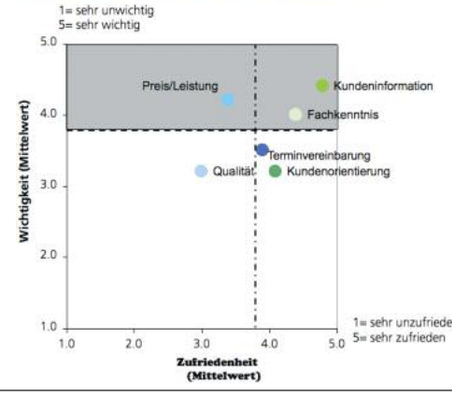
Dr. Andreas Schaub
Tel. 044 360 40 28
andreas.schaub@gfs-zh.ch

Dr. Andreas Schaub

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Fiktive Beispiele, wie Auswertungen des Kundenzufriedenheits-Monitorings aussehen könnten:





Steigerung der Geschäfts-Rentabilität durch AVV-FACTORING®

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

Eine Senkung der Aufwendungen und eine Steigerung der Erlöse wird durch die Vorverlegung der Liquidität mit Factoring besonders rasch und effektiv erreicht.

Durch die SOFORT-Bezahlung der Kunden-Rechnungen durch AVV-FACTORING® können verschiedenste Aufwendungen – insbesondere Bank-Zinsen und Lieferanten-Zinsen – eingespart oder vermieden werden. Zusatz-Erlöse bilden sich durch die rasche Wahrnehmung von Einkaufs-Vorteilen, weil eben genügend Liquidität vorhanden ist. Aber auch andere Zusatz-Erlöse können laufend genutzt werden: Und das sind nicht nur Lieferanten-Skonti!

Wann immer ein mit Factoring arbeitendes KMU einen Einkauf tätigt (Betriebs-Mittel, Papeterie-Produkte, Büro-Geräte, etc.) soll auf die SOFORT-Zahlung (und nicht erst nach 10 Tagen) verwiesen werden, und ein möglichst hoher Skonto-Satz ausgehandelt werden. SOFORT-Zahler sind eben sehr begehrt!

Noch vor Abschluss eines Factoring-Vertrages sollte das KMU vom Factoring-Unternehmen eine korrekte Bilanz-Hochrechnung für die nächsten 3 Jahre verlangen. Daraus erkennt man nicht nur die **positive Veränderung des Eigenkapitals**, sondern auch die **deutlich steigende Umsatz-Rentabilität**. Eine solche Hochrechnung bindet einerseits das Factoring-Unternehmen an die getätigten Aussagen und kann auf seine Richtigkeit durch einen Buchhalter oder Treuhänder leicht überprüft werden.

Die AVV-FACTORING AKTIENGESELLSCHAFT macht seit Beginn Ihrer Factoring-Tätigkeit stets **vor** einem Angebot eine solche schriftliche Zukunfts-Berechnung. Diese ist für den Interessenten absolut kostenlos.

Bei AVV-FACTORING ist eine solche Hochrechnung für die nächsten 3 Jahre deshalb möglich, weil AVV-FACTORING einen klar überschaubaren Factoring-Vertrag mit nur etwas über drei Seiten unterbreitet und die Factoring-Kosten stets All-Inclusive-Kosten sind. Die AVV-FACTORING AKTIENGESELLSCHAFT befindet sich im 35. Geschäftsjahr und finanziert ausnahmslos kleine und mittlere Unternehmen.

End-Auswertung einer kostenlosen Hochrechnung bei AVV-FACTORING®:

Mehr-Gewinn	CHF **297.000.–**
Substanzwert-Zuwachs	CHF **683.000.–**
...und das bereits nach 12 Monaten	

Umsatz-Rentabilität	**von + 9.9% → + 23.4%**
Gewinne	CHF **1.129.000.–**
Eigen-Kapital-Zuwachs	CHF **1.841.000.–**
Substanzwert-Zuwachs	CHF **2.281.000.–**
...und das bereits nach 3 Jahren	

Interessenten-Anfragen werden ausserordentlich diskret von unserer Abteilung Kunden-Beratung behandelt. Bitte wenden Sie sich direkt an unsere HOT-LINE +423 265 10 55.

Walter Forthuber

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Anzeigen

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

AVV-FACTORING® = KMU-FACTORING®

(international registriert seit 1998)

Liquidität für immer

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

AVV-FACTORING®
AVV-FACTORING AKTIENGESELLSCHAFT
ALLE VORTEILE VORHANDEN

gegründet 1975

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

Würden Sie gerne den zeitraubenden Bürokram vom Tisch haben?

Unser Officedienst nimmt Ihnen sämtliche administrative Arbeiten gerne ab, damit Sie wieder reinen Tisch haben und beide Hände frei für Wichtigeres. Mit unserer umfassenden Officedienst-Palette entlasten wir Sie prompt und zuverlässig, egal ob Schreibarbeiten, Buchhaltung, Abrechnungen mit Sozialversicherungen, Werbeversand, ja selbst Telefondienst.

Finanzierung Ihres Umsatzes auch bei Neugründung

Wir vermitteln auch Betriebskredite, Hypotheken, Klein- und Grosskredite, Inkasso- und Anlagen sind möglich = Allfinanz.

Alle Banken auf der ganzen Welt sind aufgerufen nur ganz sichere Kredite zu gewähren, daher ist Factoring die Alternative, denn es wird der Umsatz finanziert. Es gibt keine Bankschulden und der Umsatz kann immer gesteigert werden. Zu den Kosten können wir Ihnen mitteilen, dass der Geldgeber davon überzeugt ist, dass bei einer normalen Kalkulation Factoring nichts kosten darf. Darum wird bei jedem Gesuchsteller unentgeltlich eine Hochrechnung über drei Jahre erstellt. Sollte es sich ergeben, dass Factoring sich für den Antragsteller nicht lohnt, wird kein Angebot gemacht.

In der Schweiz werden 100% des Fakturabetrages (minus eine kleine Gebühr) sofort ausbezahlt. Sie haben nie einen Debitorenverlust. In Deutschland und Oesterreich werden bei Eingang der Rechnungen 80% sofort ausbezahlt und 20% sofort nach Eingang der Zahlung. Bei der Auszahlung der 80% wird eine Gebühr abgezogen. Bei den 80% wird das volle Risiko bei event. Nichtbezahlung übernommen. Vorkosten entstehen keine, sofern ein Vertrag zustande kommt, muss der Gesuchsteller zum Geldgeber kommen, damit ihm alles erklärt werden kann. Er darf sich nicht vertreten lassen. Steuerberater, Treuhänder, Rechtsanwälte usw. dürfen ihn begleiten.

Buchhaltung ein Buch mit sieben Siegeln?

Lehnen Sie sich entspannt zurück. Ihr gesamtes Salärwesen, sämtliche Abrechnungen mit Sozialversicherungen, das Führen und Überwachen der Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung mit Kassabuch, Postcheck- oder Bankauszug können Sie getrost uns überlassen. Dank unserer modernen Infrastruktur verschaffen wir Ihnen jederzeit den Überblick über Ihre Ausstände und Ausgaben. Wir nehmen Ihnen gerne Arbeit ab.

Werbeversand

Planen Sie eine grössere Werbeaktion? Wir schreiben für Sie Mailings, entwerfen Flugblätter, verfassen Serienbriefe, übernehmen den Versand und führen Ihre Adressdatei. Mit unserem Scanner sind wir auch in der Lage Pläne, Skizzen und Bilder einzulesen. Ihr Kunde soll eine wirkungsvolle und ansprechende Werbung erreichen.

Textverarbeitung

Ihre gesamte Korrespondenz nach Vorlage oder ab Diktaphone erledigt Officedienst speditiv und sauber für Sie. Damit Sie sich wieder auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Wir schreiben Briefe oder setzen Serienbriefe auf, managen Ihre Adressdatei und erledigen den Versand. Wir schreiben für Sie Offerten oder Preislisten, stellen Werbeunterlagen zusammen und kümmern uns um die Rechnungen.

Telefondienst

Während Sie in den Ferien oder ausser Haus sind, können Sie Ihren Telefonanschluss problemlos auf uns umleiten. Wir begrüssen Ihre Kunden persönlich, freundlich und unter Ihrem Firmennamen und erteilen Auskünfte gemäss Ihren Angaben. Selbstverständlich halten wir uns an Ihre Öffnungszeiten. Ein Anrufbeantworter, besprochen mit Ihrem Wunschtext, wird Ihre Kunden ausserhalb Ihrer Öffnungszeiten empfangen. *Beatrice Müller*

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Anzeigen

Milestone WoodSource©: Umweltfreundliche Weihnachtsgeschenke für Mensch und Natur!

Nachhaltig schenken: Wer der hektischen Suche nach Weihnachtsgeschenken in den Einkaufshäusern entgehen möchte, erwirbt für seine Liebsten einen Baumbestand der WoodSource! Umweltfreundliches Schenken ist auch zu anderen Anlässen ein wichtiges Thema. Investitionen in die ökologische Nutzholzaufforstung sind nicht nur finanziell lukrativ, sondern binden auch klimaschädliche Kohlendioxid-Emissionen (CO_2).

Wer in die Zukunft und Umwelt investieren möchte, verschenkt einen eigenen Wald. WoodSource ist auf den Spuren, welche Panama zum Schauplatz eines unvergleichlichen Kapitels der Evolution macht. Panama will mit einem ungewöhnlichen Konzept die Schüler und Schülerinnen des Landes zum Schulbesuch animieren. Um das stetig wachsende Fernbleiben vom Unterricht einzudämmen, bekommen die 290'000 Kinder und Jugendlichen an öffentlichen Schulen ab sofort ein universelles Stipendium von 20 US-Dollar im Monat.

Erhöhte Nachfrage

Der Rohstoffhunger von Schwellenländern wie China und Indien erhöht den Bedarf zusätzlich. Die Ernährungs- und Landwirtschaftsorganisation der Vereinten Nationen FAO schätzt, dass allein der Holzbedarf Chinas bis zum Jahr 2050 um mehr als 50 Prozent steigen wird. Die globale Nachfrage nach Rundholz-Edelholz, also nicht verarbeiteten Stämmen, verdoppelt sich bis 2030 auf rund 800 Millionen Kubikmeter, erwartet das hamburgische Weltwirtschaftsinstitut (HWWI). Die Preise für den Rohstoff Holz stehen vor einer nachhaltigen Aufwärtsbewegung, prognostiziert der HWWI-Report «Klimawandel – Strategie 2030».

Investition in Panama

Panama strebt die Zuerkennung des Investitionsgrads durch die internationalen Rating-Agenturen an. Mit dem im Dezember 2009 verabschiedeten nationalen Investitionsplan für den Infrastrukturausbau, der für die bis Mitte 2014 laufende Regierungsperiode 14 Milliarden US-Dollar (zusätzlich zur Kanalerweiterung) vorsieht, findet das Land zusätzliche Aufmerksamkeit bei ausländischen Anbietern (Anstieg der Investitionen um über 50 Prozent im Vergleich zur Vorgängerregierung).

Lateinamerikanische, aber auch US-Investoren haben Panama seit längerer Zeit als einen in der Region attraktiven Standort erkannt. Diese Tendenz hat in den letzten Jahren – auch im Hinblick auf eine verbesserte Transparenz der Ausschreibungen – deutlich zugenommen. 2008 betrugen die ausländischen Direktinvestitionen 2,4 Milliarden US-Dollar. Damit liegt Panama an der Spitze in Zentralamerika. Nach der Prognose der Contraloria de la Republica haben sie im Krisenjahr 2009 mit 1,7 Milliarden US-Dollar wieder den Stand von 2007 erreicht.

Werden Sie Baumpartner der Milestone WoodSource und kaufen Sie noch heute Ihren eigenen Wald!

Milestone WoodSource schenkt jedem Baumpartner 10% Preisnachlass!

Zeichnungsfrist und gültig ab 1. September 2010 bis 22. Dezember 2010.

Milestone Consulting AG – Hertistrasse 25 – 8304 Zürich-Wallisellen
Tel. 044 564 05 05 – Fax 044 564 05 55
migmar@milestone-consulting.com – www.woodsource.eu

Kostenlose Informationen anfordern! (Adressiertes Kuvert oder Fax 044 564 05 55)

Name/Vorname: .....

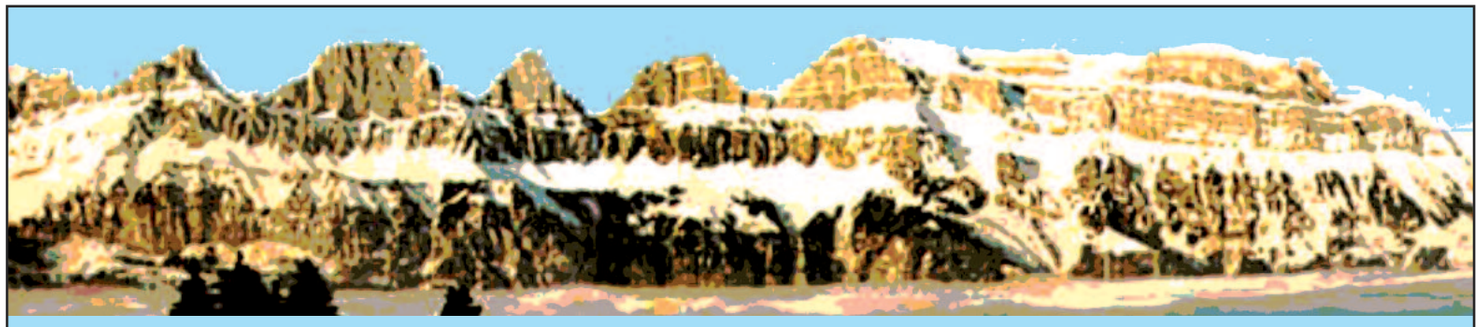
Strasse/Nr.: .....

PLZ/Ort: .....

Telefon: .....

E-Mail: .....

Ihre Daten werden SSL-verschlüsselt übertragen!



Hotel
Restaurant
Waldegg

Das komfortable Gruppenhaus – die ideale Seminarunterkunft

Sie suchen den passenden Rahmen für Ihre Tagung, Seminar, Schulung, Konferenz, Sitzung oder Retraite, wo Sie ungestört in einer ruhigen Umgebung arbeiten können?

Die idyllische Lage mit Sicht auf den Walensee und die imposante Churfirstenkette bilden den bilderbuchhaften Hintergrund für Ihren Aufenthalt.

Wir bieten Ihnen neben 14 gemütlich eingerichteten Zimmern (WC/Dusche, TV /Radio, Telephon, Fön) Schulungs- und Arbeitsräume von 15m^2 bis 100m^2), das Wander- und Skiparadies vor der Haustür und eine flexible Service- und Dienstleistung.

The fantastic panoramic views of the Churfirsten and the Walensee offer a relaxing athmosphere for your holidays. Due to its idyllic and quiet location the Hotel Waldegg is particularly valued by our guests for seminars.

fon 0041 81 733 18 85 / fax 0041 81 733 18 83 / info@hotelwaldegg.ch / www.hotelwaldegg.ch / 8898 Flumserberg

Der Suchmaschinen Optimierungs- und Marketing-Kurs

- **5-teiliger DVD Kurs in HDTV-Qualität**
- **Bonusmaterial**
- **Spezieller VIP-Zugang**
- **SEO Büro mit Vorlagen, Tools etc.**

Der einzigartige Suchmaschinenoptimierungs- und Marketing DVD Kurs. Ab November 2010 ist es endllich soweit. Pascal Schildknecht, der SEO und Marketing-Experte hat in 3 Monaten einen aufwändigen DVD Kurs erstellt. Durch ein professionelles Kamerateam erhalten Sie ein 5-teiliges DVD-Set mit über 5 Stunden Theorie und praktischen Beispielen in HDTV-Qualität. Für eine qualitative und zukunftsorientierte Suchmaschinenoptimierung mit Marketing-Strategien so wie Tipps und Tricks für sofortige Umsatzsteigerung und Top-Platzierungen bei Suchmaschinen.

Wer sich bis zum offiziellen Startdatum einen DVD-Kurs vorbestellt, erhält 15% auf den Kaufpreis! Ein Geschenk, um allen unseren Kunden und Partnern ein Dankeschön für das stetige Vertrauen zu bieten. Falls Sie ein DVD-Set vorbestellen möchten, tragen Sie sich in die Liste ein (Vorbestellungs Formular DVD Set). Sie erhalten dann beim Kaufstart einen speziellen Link, mit dem Sie den DVD-Kurs mit 15% Rabatt erhalten.

Jetzt bis zum Kaufstart vorbestellen und von 15% **profitieren**.

Alle Informationen zur Suchmaschinenoptimierung und Marketing DVD finden Sie unter www.seomarketing-dvd.com.

SEO DVD Kurs

Der einzigartige 5-teilige DVD Kurs in HDTV Qualität ist ab Juni erhältlich. Über 5 Stunden Theorie und praktische Beispiele für eine Top Platzierung bei Suchmaschinen, Umsatzsteigerung und Marketing Strategien. Gefilmt durch ein professionelles Kamera Team in HDTV Qualität, und der Suchmaschinen und Marketing Experte Pascal Schildknecht als Kursleiter. Profitieren Sie von diesem einmaligen Preisleistungs Angebot.

Pascal Schildknecht

Your Webcoach
Morgenstrasse 136a
3018 Bern
info@seo-kurs.ch, www.seo-kurs.ch
Tel.: +41 76 379 00 00
Tel.: +41 31 990 11 79
Fax: +41 31 990 11 78

Anzeigen

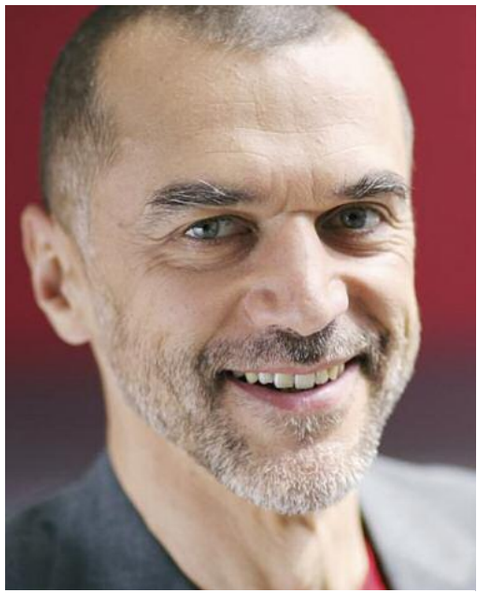
Geheimnis erfolgreicher Karrieren.

KLZ-Ausbildungen geniessen bei Arbeitgebern hohe Wertschätzung. Unsere Studenten sind überdurchschnittlich erfolgreich, die Klassen klein, unsere Kursunterlagen beispielhaft, die Dozenten hervorragend.

Jetzt anmelden – Ihre Weichen sind auf Erfolg gestellt: www.klz.ch

KLZ • Juventus Akademie • Zürich
Tel: +41 44 446 45 45 • info@klz.ch

«Wunderwaffe Stimme» – Die Stimme im Konfliktgespräch



Arno Fischbacher

«Es war eine schreckliche Diskussion. Die Stimmen wurden immer lauter. Frau Müller begann zu kreischen und Herr Maurer liess seine Stimme durch den Raum poltern.» Wenn nicht sogar im Berufsleben, so haben Sie wahrscheinlich im Privatleben, solche oder ähnliche Situationen schon erlebt. Gerade in Konfliktsituationen ist die Stimme sehr präsent und hat eine starke Wirkung. Die gute Nachricht: Auch hier, haben Sie es selbst in der Hand. Sie können Ihre Stimme bewusst einsetzen. Wie ein Argument, kann auch der gezielte Einsatz der Stimme im Konflikt zur Lösung beitragen. Der Stimmcoach für die Wirtschaft Arno Fischbacher gibt Tipps aus für die Praxis.

Warum wird meine Stimme in Konflikten laut und schrill?

Anspannung erhöht die Stimme. Die Körpersprache zeigt angespannte Blicke, Gesten und Körperhaltungen. All das wirkt unmittelbar auf den Klang der Stimme, die Kontrahenten werden merklich lauter und höher, bis die Situation schliesslich vielleicht sogar eskaliert und beide einander anschreien. Sowohl Frauen- als auch Männerstimmen werden im Konflikt höher. Den sogenannten «Alarmbereich» erreicht aber die weibliche Stimme einfach früher. Damit sind die hohen Tonlagen der menschlichen Stimme gemeint, die instinktiv etwa für Angstschreie oder Hilferufe verwendet werden. Was in Momenten der Lebensgefahr sinnvoll und nützlich ist, verstärkt jedoch im Streit zusätzlich die Dynamik der Auseinandersetzung.

Stimmtipp: Wie kann ich meine Stimme im Konflikt «herunterbringen»?

Es ist sicher nicht ganz einfach, der unwillkürlichen Spiegelung von Gefühlen und Verhaltensweisen zu widerstehen. Achten Sie besonders auf die stimmlichen Warnsignale im Gespräch. Die ersten Anzeichen hören Sie meistens bereits lange bevor der Streit offen ausbricht. Jetzt ist die richtige Gelegenheit, zu reagieren.

Praxis-Tipp: «Sense Focusing» – gezieltes Wahrnehmen zur Selbststeuerung:

- Sobald Sie bemerken, dass in Ihnen Ärger, Zorn oder Wut aufsteigt, fragen Sie sich: «Wo in mir spüre ich dieses Gefühl im Moment körperlich am stärksten?»
- Legen Sie Ihre flache Hand auf diese Stelle. Niemand wird das beachten. Oft ist es der Magen, der sich spürbar zusammenzogen hat, oder der Bauch, in dem es arbeitet, vielleicht auch Ihr Herz, das pocht.
- Spüren Sie in sich hinein. Was genau nehmen Sie wahr? Ist es die Wärme, das Auf und Ab der Atmung? Oder ist es das Schlagen Ihres Herzens?
- Allein durch die Berührung wird sich die Spannung langsam zu lösen beginnen. Nun sind Sie steuerungsfähiger und können selbstbestimmt handeln. Welche Bedürfnisse und Wünsche liegen hinter der Verärgerung oder dem Vorwurf? Welchen kleinsten konstruktiven Schritt könnten Sie nun tun, um zur Lösung des Konflikts beizutragen?
- Stimmlich können Sie Ihre Stimme stärker in Richtung des vertrauenerweckenden Eigentons führen, indem Sie ein «mmhhh» von sich geben. Keine Sorge: ein einfaches «mmhhh» heisst noch nicht, dass sie den Aussagen Ihres Gegenübers zustimmen. Es signalisiert allerdings, dass Sie ihm zuhören und versuchen, seinen Standpunkt zu verstehen. Auch das kann bereits konfliktentschärfend und auf Ihr Gegenüber besänftigend wirken.

Mit Hilfe dieser Methode erlangen Sie im Konflikt Ihre Handlungsfähigkeit wieder und beruhigen Ihre Stimme, weil Sie Ihrem Körper einen Teil der Anspannung nehmen. Wenden Sie diese Methode überall dort an, wo starke Gefühle Ihre Handlungsfähigkeit einschränken.

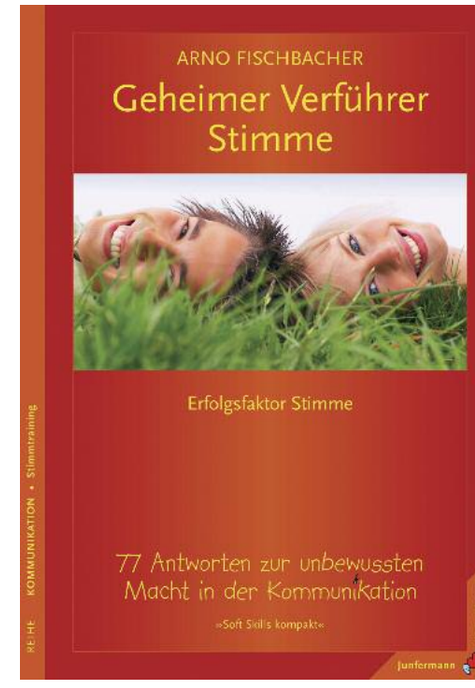
Buchtipp
ARNO FISCHBACHER
Geheimer Verführer Stimme
77 Antworten zur unbewussten Macht in der Kommunikation

80 Seiten, broschiert
ersch. in der Reihe «Soft Skills kompakt»
(Band 6), Stéphane Etrillard (Hrsg.)
ISBN: 978-3-87387-704-7
Junfermann Verlag 2008
9,95 € (D), 10,30€ (A)

Als wäre sie ein Seismograf der Seele, verrät die Stimme (fast) alles. Beinahe 40 Prozent des persönlichen Eindrucks auf andere gehen auf das Konto der Stimme. Vor allem in der Wirtschaft setzt man immer mehr auf den «Erfolgsfaktor Stimme». Stimme wirkt und ist allgegenwärtig. Ob in der Berufswelt beim Telefonisten, beim Kundenbetreuer, der Führungskraft, dem Verkäufer – oder im Privatleben beim Flirten, beim Kaffeehausbesuch oder am Familientisch. All diese Erfahrungen aus der Praxis sowie die neuesten Erkenntnisse aus Wissenschaft und Forschung hat Arno Fischbacher in seinem Buch «Geheimer Verführer Stimme», zusammengefasst. Dem Leser gibt er damit einen praktischen Ratgeber, eine Inspirationsquelle und einen Geheimtipp für erfolgreichere Kommunikation an die Hand.

Arno Fischbacher

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54



FairImmobilien – die Lösung, für mehr Zeit

Simon Lüthi

Wie funktioniert das «Mehr Zeit durch FairImmobilien»? Ob Privat oder im Geschäft, es bleibt immer weniger Zeit für uns, die Familie, oder das Hobby. FairImmoblien hilft, Zeit zu gewinnen, denn Zeit ist bekanntlich Geld. Lesen Sie weiter und entdecken Sie die neue Dienstleistung für Private.

Grundgedanke von FairImmobilien
Oft sind es kleine Dinge die Zeit rauben, oder vernachlässigt werden. Ein Wasserhahn der tropft, der Service einer Maschine der vergessen ging, man hat keine Zeit für eine gründliche Reinigung usw. Unsere neue Dienstleistung Private Facility Management ist für Private. Sie können mehr Zeit haben, für Anderes. Sei es nun im Geschäft oder Privat.
Vertrauen Sie uns, es lohnt sich.

Private Facility Management (PFM)
PFM ist eine neue Dienstleistung für Private. Das Ziel ist, Sie zu entlasten und Ihnen mehr Zeit zu schenken. FairImmobilien übernimmt alle Arbeiten im und ums Haus. Ob Reinigung, Gartenpflege, Entsorgungen, professionelle Wohnberatung, Kochen, Waschen, Bügeln, Hauswartungen, Reparaturservice, Unterhalt und Kontrolle Gebäudetechnik, FairImmobilien bietet in allen Bereichen Professionalität, Zuverlässigkeit und Diskretion.
Ebenfalls helfen wir Ihnen auch Kosten zu sparen (Energiemanagement), oder wir überwachen die Bausubstanz (Instandhaltung). Falls einmal ein Umbau ansteht, übernehmen wir die Überwachung (Baubegleitendes FM). FairImmobilien überzeugt durch Freundlichkeit, Kompetenz und faire Preise.
Unsere Dienstleistungen gehen vom einmaligen Service bis zum Kompletservice.

Facility Management (FM)
FM ist eine Dienstleistung für Unternehmen. Das Ziel ist, einUnternehmen zu entlasten, damit es sich ganz auf das Kerngeschäft konzentrieren kann. Die Immobilie, ob gemietet oder im Eigentum, muss professionell unterhalten werden. Oft sind es kleine Dinge, die das Arbeitsklima oder die Produktion verbessern können. Wir nehmen uns Zeit, denn in Ihrer Immobilie ist viel Geld investiert.
Vertrauen Sie uns, es zahlt sich aus.

FairImmobilien persönlich
FairImmobilien ist ein junges Unternehmen, dass von Herrn Simon Lüthi gegründet wurde. Die Leidenschaft für Immobilien und die damit verbundene Lebensqualität, hat zur Gründung von FairImmobilien beigetragen. Mit der neuen Dienstleistung PFM wird eine zukunftsorientierte Dienstleistung angeboten. Dank diversen Ausbildungen im Bereich Unterhalt und Immobilien ist Herr Lüthi mit FairImmobilien genau die richtige Ansprechsperson für Sie.
Im Jahr 2010 konnten wir auch verschiedene Mitarbeiter anstellen und beschäftigen, den FairImmobilien wächst und hat bereits viele begeisterte, und ausgezeichnete Referenzen vorzuweisen.

Fragen Sie nach, gerne zeigen wir Ihnen bei einem unverbindlichen, persönlichen Gespräch Ihre Möglichkeiten. Rufen Sie an, oder schreiben Sie uns.
Lass auch Sie sich kostbare Zeit geben!

Tel: 071 655 13 23
s.luethi@fairimmobilien.ch

FairImmobilien – Vertrauen, das sich auszahlt
Mehr sehen Sie unter www.fairimmobilien.ch

Simon Lüthi

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Neue Wege im berufsbegleitenden Sprachunterricht
Berufliche Weiterbildung wird wieder Privatsache

Leiden Sie, wenn es Ihnen nicht gelingt, Ihre Ideen und Konzepte in englischsprachigen Geschäftssitzungen genügend pointiert vorzutragen? Ärgern Sie sich, dass Ihre Standpunkte durch überforderte Übersetzer im arabischen oder chinesischen Sprachraum missverstanden und verfälscht werden?

Dann sind Sie bei Flying Teachers an der richtigen Adresse. Das 1997 aus dem ausgelagerten Sprachunterricht der grössten Schweizer Bankengruppe hervorgegangene Weiterbildungsinstitut ist darauf spezialisiert, vielbeschäftigten Führungskräften zeitsparende Sprachförderprogramme zu gestalten: Eigens ausgebildete Analytiker durchforsten die Agenden der Kunden, suchen nach Zeitfenstern und füllen sie mit massgeschneiderten Lerninhalten.

Geschäftspartner waren in der Regel die Unternehmen. Während der Finanz- und Wirtschaftskrise sind die Weiterbildungsaufwendungen vieler Firmen jedoch erheblich gedrosselt worden. Wenn die Erfolgsgeschichte von Flying Teachers gleichwohl weitergeht, dann hauptsächlich, weil nun die Arbeitnehmer vermehrt bereit sind, ihren Weiterbildungsbedarf mit eigenen Mitteln zu finanzieren, Freizeit zu opfern. Dabei ist der kostengünstigere Unterricht in kleinen Gruppen wichtiger geworden.

Flying Teachers hat ihren ursprünglich für Individualkunden geschaffenen Analyseapparat entsprechend angepasst. Gezielt werden nun kleine Unterrichtsklassen aus Personen mit gleich oder ähnlich gelagerten Interessen zusammengestellt. Um den zeitlichen Aufwand der Teilnehmer zu minimieren, wird nach optimalen Unterrichtsorten und -zeiten gesucht: während des Tages etwa, auch in den Abendstunden, in ruhiger Abgeschiedenheit übers Wochenende oder während gemeinsamer Auslandaufenthalte.

Das in Zürich ansässige Institut bietet diese Dienste heute in allen Landesteilen an und ist seit 2008 auch in den Räumen Freiburg i. Br., München, Hamburg und Chemnitz tätig. Rund 400 Sprachlehrer stehen für den mobilen Einsatz zur Verfügung – alles ausgebildete Fachkräfte, die zudem über Berufserfahrungen in den Branchen verfügen, in welchen die Teilnehmer der einzelnen Lerngruppen tätig sind. Sie kennen die Materie, mit der sich weiterbildungswillige Arbeitnehmer beruflich auseinandersetzen, und sind daher in der Lage, den Unterricht sehr zielgerichtet zu gestalten. Mit dieser Formel lassen sich schon in kurzer Zeit erstaunliche Kommunikationsfortschritte erzielen.

Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

INFORMATIONEN & ADRESSEN

Flying Teachers® unterrichten jährlich mehr als 10'000 Personen in ca. 4000 verschiedenen Kursen. Sie sind an fünf verschiedenen Standorten in der Schweiz sowie in Deutschland und Ungarn vertreten (kein Franchising).

Flying Teachers® sind EduQua und ISO 9001:2000 zertifiziert. Sie sind lizenziertes Prüfungszentrum für die Europäischen Sprachenzertifikate TELC, Chambre de Commerce, SVEB und TOEFL und Ausbildungszentrum für Lehrpersonen der Cambridge Universität.

Flying Teaching® in Ihrer Firma, bei uns oder wo immer Sie wollen.
Flying Teachers, Universitätstr. 86, 8006 Zürich, Tel 044 350 33 44, www.flyingteachers.ch

15. Schweizer Erfolgs-Forum, 21.01.2011

Martin Betschart präsentiert 6 Top Erfolgs-Experten, live an einem Tag!

Wenn der Wind des Wandels weht, bauen die einen Mauern und die anderen Windmühlen.

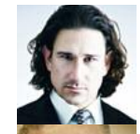
In den Medien ist immer noch das Wort «Krise» sehr dominant, nur ist es jetzt inzwischen die «Eurokrise». Wie wird dann wohl die nächste heissen? Auf der anderen Seite feiern viele Unternehmen und Organisationen grösste Triumphe, denen es glänzend geht und die Rekordumsätze schreiben. Was ist der Unterschied? Was sind die Hintergründe?
Wer in der Lage ist zu erkennen, was die Märkte von morgen verlangen und die nötigen Produkte bzw. Dienstleistungen anbietet, braucht sich keine Sorgen zu machen. Doch wonach verlangen denn die Märkte von morgen? Wie finden wir das heraus? Wie bereiten wir uns konkret darauf vor? Die nötigen Erkenntnisse und Ideen sowie das Gespür dafür bekommen wir nicht unbedingt im Tagesgeschäft. Wir müssen öfters «mal raus»! Abstand gewinnen, uns inspirieren lassen von Vor- und Querdenkern.

Wir brauchen den Austausch mit Gleichgesinnten und Querdenkern auf allen Ebenen. Nur so sind wir wirklich in der Lage, am Ball zu bleiben. Genau hier setzt das seit Jahren stattfindende Erfolgs-Forum an. Mehrere internationale Top-Referenten inspirieren und motivieren Sie. Halten den Spiegel vor und zeigen Wege und Möglichkeiten auf, wie Sie in Zukunft Ihren Erfolg optimieren können.

An diesem Tag erfahren Sie,

- wie Sie mehr Spass und Freude in Ihren Alltag bringen.
- wie Sie Kundenbedürfnisse frühzeitig erkennen.
- wie Sie Ressourcen effektiv nutzen.
- wie Sie sich positionieren, damit Sie vom Kunden gefunden werden.
- wie Sie teure Fehler vermeiden.
- wie Sie sich besser verkaufen.
- wie Sie wirkungsvoll überzeugen.
- wie Sie Zeit und Geld sparen.
- wie Sie Ihre Lebensqualität nachhaltig steigern.
- wie Sie Sieger erkennen und was Sie von ihnen lernen können.
- wie wir im Jahr 2020 Leben werden.

Die 6 Top Erfolgs-Experten



Andreas Thiel – «Kommunikation ist nicht nur eine Frage der Technik, sondern auch des Humors»

Martin Limbeck – «Das neue hardselling – Verkaufen heisst verkaufen»

Eva Loschky – «Wer überzeugen will, muss brennen»

Sven Gabor Janszky – «Wie wir im Jahr 2020 leben werden»

Dieter Lange – «Sieger erkennt man am Start – Verlierer auch!»

Der Moderator:
Max Mayerhofer – «Reden ist Schweigen und Silber ist Gold»

Anmeldung

Ja, ich bin dabei und bestelle folgende Tickets (bitte Anzahl angeben):

..... Stk. Ticketpreis (inkl. Verpflegung und Unterlagen) sFr. 490.– / € 350.–

..... Stk. Ich buche zusätzlich das **VIP-Paket** zum Preis von sFr. 195.– / € 139.– pro Person. Das VIP-Paket beinhaltet folgende Leistungen: Bester Platz vorne mit Tisch, separater VIP-Bereich mit spezieller Rundumverpflegung, Sektempfang und separater Einlass.

..... Stk. Ich nehme an der anschliessenden **Party** teil. Ab ca. 20 Uhr bis «open end» mit Speisen und Getränken sowie Musik mit DJ Reto. Ticket sFr. 98.– / € 65.– pro Person.

Stornobedingungen: Innerhalb 7 Tagen 10 %, bis 30 Tage vor der Veranstaltung 50 %, bis 10 Tage vor der Veranstaltung 80 %, dann 100 % der Veranstaltungsgebühr. Wir akzeptieren kostenlos eine/n Ersatzteilnehmer/in.

Name, Vorname

Firma

Strasse

PLZ/Ort

Telefon

Handy

E-Mail

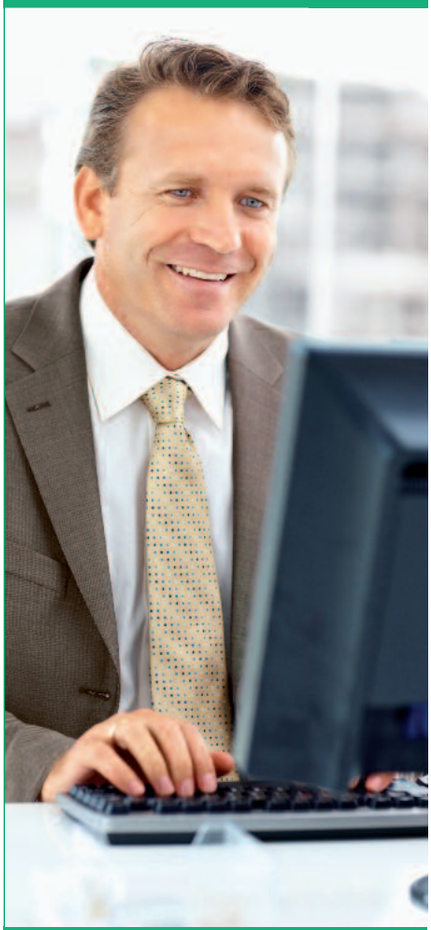
1. Begleitperson

2. Begleitperson

Ort, Datum, Unterschrift

RESSOURCING® AKADEMIE AG
Postfach 70 · Rebenweg 27 · CH-5707 Seengen · Tel. 0041 (0)62 767 50 50 · Fax 0041 (0)62 767 50 51 · info@raag.ch
www.martinbetschart.ch · Folgen Sie uns auf twitter www.Twitter.com/MartinBetschart

FINANZEN



Veranstaltungsort

TECHNOPARK
Technoparkstrasse 1
8005 Zürich

Seminartermine

- Donnerstag, 3. Februar 2011
- Donnerstag, 23. Juni 2011
- Donnerstag, 15. September 2011
- Mittwoch, 16. November 2011

Jeweils von 9.00 Uhr bis ca. 16.30 Uhr

Preis pro Seminar

CHF 890.– (exkl. MWST) inklusive:

- Mittagessen
- Getränke
- Pausenverpflegung
- Seminarunterlagen
- Zertifikat

20% RABATT FÜR SKV-MITGLIEDER

Das Seminar richtet sich an

Leiter und Mitarbeiter Rechnungswesen, Geschäftsführer, Geschäftsleitungsmitglieder, Leiter und Mitarbeiter Buchhaltung, Treuhänder

Teilnehmerzahl

max. 12 Personen

WEKA Praxis-Seminare

zh aw Kooperationspartner School of Management and Law

WEKA

Controlling mit Excel

ACHTUNG!
Ab 2011 bieten wir dieses Seminar für MS Excel 2007 an.
Ausnahme: Termin am 15.9.2011 (für MS Excel 2003)

Anleitungen für die professionelle Auswertung und Präsentation in der Praxis

Das Controlling versorgt die internen Entscheidungsträger mit den wesentlichen Daten aus den Auswertungsrechnungen. Für die Berechnung und Darstellung dieser Informationen eignet sich vor allem Excel. Gute Excel-Kenntnisse sind für Sie also unerlässlich.

Dieses Seminar zeigt Ihnen den **effizienten Umgang mit Excel,** insbesondere das Erstellen von Formeln, den Gebrauch von Standardfunktionen und die **optisch ansprechende Präsentation** der Daten. Sie erhalten auch viele Praxis-Tipps und Tricks für die tägliche Anwendung des Programms.

Wertvolle Excel-Praxis-Tipps

Damit Ihnen die Arbeit mit Excel anschliessend leichter fällt, üben Sie direkt am PC die Darstellung von Soll-/Ist-Vergleichen, Zeitreihen und Auswertungen. Die grafischen Aspekte und Ansprüche werden dabei auch berücksichtigt.

Excel auf hohem Niveau

Sie lernen, Informationen in Excel zu importieren und Verknüpfungen verschiedener Informationen vorzunehmen.

WICHTIG: Vor Ort sind für alle Teilnehmenden PC's vorhanden.
So üben Sie gleich Ihre neuen Excel-Kenntnisse anzuwenden.

Akkreditiert durch FPVS 6 CREDITS

WEKA Praxis-Seminar
Controlling mit Excel

Donnerstag, 3. Februar 2011
Donnerstag, 23. Juni 2011
Donnerstag, 15. September 2011
Mittwoch, 16. November 2011

Seminar-Inhalte — **Seminarleitung: Prof. Dr. Marcel Fehr**

Datenimport und Datenpräsentation
- Übernahme von Daten aus Buchungssystemen
- Filterfunktionen und Zwischensummen
- Benutzerfreundliche Darstellung der Daten

Controlling-Instrumente
- Deckungsbeitragsrechnung und Break-Even-Analyse
- ABC-Analyse
- Rentabilitäts- und Liquiditätskennzahlen berechnen

Bewertungsinstrumente
- Barwert-, Annuitätenfunktion
- Discounted Cash Flow-Berechnung

Visualisierung
- Datenreihen, Soll-/Ist-Vergleiche und Analysen in benutzerfreundliche Diagramme kleiden

Workshop
- Budgetzahlen konsolidieren, analysieren und präsentieren

Melden Sie sich gleich auf www.kmuverband.ch unter Seminare an.

WEKA

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

Datum	Ort	Veranstaltung	Weitere Infos
Dezember			
01.12.2010	Zürich	Schutzrechte und Lizenzen	www.eiab.ch
01.12.2010	Olten	Zertifizierung im Russland-Geschäft	www.eiab.ch
02.12.2010	Zürich	Riskmanagement	www.eiab.ch
09.12.2010	Bern	EU-Verzollung und Mehrwertsteuer	www.eiab.ch
13.12.2010	Zürich	Crashkurs Zoll für KMU	www.eiab.ch
15.12.2010	Zürich	China-Knigge	www.eiab.ch
17.12.2010	Zürich	Incoterms 2010/3000	www.eiab.ch
März 2011			
25./26.03.	Rheinfelden	Grundlagenseminar Mentaltraining	www.praxisbrücke.ch
Juni 2011			
24./25.06.	Erlinsbach	Grundlagenseminar Mentaltraining	www.praxisbrücke.ch
September/Oktober 2011			
30.09./01.10.	Grenchen	Grundlagenseminar Mentaltraining	www.praxisbrücke.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.

ISSS Information Security Society Switzerland

Informationssicherheit betrifft auch KMU
28.1.2011 Kostenloser Security Lunch in Zürich
«Wirksames Informationssicherheitsmanagement für KMU»
Anmeldung: www.isss.ch (Code «KMU12» in Bemerkung für Gratislunch)

Der Verein ISSS vernetzt über 800 Schweizer Security Professionals.

Seite 4/24/32
Schweizerischer KMU Verband SKV
Eschenring 13
6300 Zug
info@kmuverband.ch

Seite 5
itm Travel AG
Habsburgerstrasse 37
6003 Luzern
www.itm-travel.ch

Seite 7
Robi Lack
St. Klemenzstrasse 6
2544 Bettlach
www.digiprodukte.ch

Seite 9
ViDYO GmbH
Wuhrstrasse 2
8580 Amriswil
www.vidyo.ch

Seite 11
deltra Software GmbH
Banackerstrasse 22
4617 Gunzgen
www.orgamax.ch

Seite 13
Der KMU-Lotse c/o
DatAnalytics GmbH
Innere Güterstrasse 2, 6300 Zug
www.kmu-lotse.ch

Seite 15
itec solutions gmbh
Rathausstrasse 45
4410 Liestal
www.itec-portal.ch

Seite 17
Aktiv Beratungs-GmbH
Feldstrasse 80
8180 Bülach
kmu@aktivberatungs-gmbh.ch

Seite 19
inkassolution GmbH
Hinterbergstrasse 30
6330 Cham
www.inkassolution.ch

Seite 21
Swisshome - Service
Kubli Karl
Rohrstrasse 9
CH – 8152 Opfikon ZH

Seite 23
Panoramahotel Gurgltaler Hof
Rotanger
A – 6464 Tarrenz/Tirol
www.gurgltaler-hof.com

Seite 24
Pixel-Zauber Ingold
Barfüssergasse 1
4500 Solothurn
www.pixel-zauber.ch

Seite 26
Küng Rechtsanwälte
Haldenstrasse 6 / 10
9200 Gossau
www.kueng-law.ch

Seite 27
Patentbüro Reb & Partner
Patentbüro Reb & Partner
Früebüel 1
6318 Walchwil
www.rebundpartner.com

Seite 28/29
City Vereinigung Luzern
Bahnhofstrasse 3
6002 Luzern
www.city-luzern.ch

Seite 30/31
Brüco Swiss AG
Riedgrabenstrasse 16
8153 Rümlang
www.bruco.ch

Seite 33
Pancho Frey & Tomás Poblete
Rütmattstrasse 16
5004 Aarau
www.pinkcross.ch

Seite 34
Verein Business am See Zug
c/o ZwickyWindlin, JostWindlin
Gartenstr. 4, 6300 Zug
www.business-am-see-zug.ch

Seite 35
BSD Consulting
Hufgasse 17
P.O. Box 826, 8024 Zürich
www.bsd-net.com

Seite 36
S&G Vertrieb und Handel
Zürichstrasse 11D
8185 Winkel
www.sonnenmoor.at

Seite 37
KLAFS AG
Oberneuhofstrasse 11
6342 Baar
www.klafs.ch

Seite 38
Spycher-Handwerk AG
Bäch 4
4953 Schwarzenbach/Huttwil
www.kamele.ch

Seite 39
Ceya Beauty & Wellness Spa
Auberg 2
4051 Basel
www.ceya.ch

Seite 40
Mutzbauer&Partner
Tiefenhöfe 11
8001 Zürich
www.kryolipolyse.ch

Seite 41
Geopathologie Schweiz AG
Im Buchfeld 2
8500 Frauenfeld
www.geopathologie.ch

Seite 42
Dr. Andreas Schaub
Riedtlistrasse 9
8006 Zürich
www.gfs-zh.ch

Seite 43
AVV-FACTORING®,
KMU-FACTORING® und AVV-Praxis-FACTORING®
LI-9490 Vaduz, Heiligkreuz 44
www.avv.li

Seite 44
Officedienst
Albisriederstrasse 315
8047 Zürich
www.officedienst.ch

Seite 45
Milestone Consulting AG
Hertistrasse 25
8304 Zürich-Wallisellen
www.woodsource.eu

Seite 47
Your Webcoach
Morgenstrasse 136a
3018 Bern
www.seomarketing-dvd.com

Seite 48
Fischbacher KG
Arno Fischbacher
Franz-Josef-Strasse 3/II, A – 5020 Salzburg
www.arno-fischbacher.com

Seite 49
FairImmobilien
Im Baumgarten 2a
9562 Märwil
www.fairimmobilien.ch

Seite 50
Flying Teachers
Universitätstrasse 86
8006 Zürich
www.flyingteachers.ch

Seite 51
RESSOURCING® AKADEMIE AG
Rebenweg 27, Postfach 70
5707 Seengen
www.martinbetschart.ch

Seite 52
WEKA Business Media AG
Hermetschloostrasse 77
8048 Zürich
www.weka.ch

Inserieren und ERFOLG haben:
076 361 99 99

PANORAMAWELT
750–2205 m.ü.M. LUNGERN-SCHÖNBÜEL

50% WIR

www.panoramawelt.ch

Planen Sie in nächster Zeit einen Ausflug?

Tagesausflug: Die aussergewöhnliche Aussicht bei einem gemütliche Mittagessen auf Schönbüel geniessen. **bereits ab CHF 50.00 (inkl. Bahn)**

Abendausflug: Zum Abendessen eine Spezialität des Hauses und danach eine abenteuerliche Skifox-Abfahrt oder Schneeschuh-Trekking **bereits ab CHF 65.00! (inkl. Bahn)**

PANORAMAWELT
750–2205 m.ü.M. LUNGERN-SCHÖNBÜEL

EINMALIGES SCHNUPPER-ANGEBOT!
Gutschein für 2 Tageskarten inkl. NTC

Nur gültig gegen Abgabe dieses Bon. Gültig bis Ende Winter 10/11 Nicht kumulierbar / Nicht verlängerbar

Informieren Sie isch auch über unsere Angebote für Weihnachtsessen!

Panoramawelt Lungern-Schönbüel, Obsee, CH-6078 Lungern •Tel. 041 678 14 85 • Fax 041 678 20 04 • info@panoramawelt.ch

jura

So glänzen Profis

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

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

SWISS MADE

Besuchen Sie das erste Belgische Bier Cafe der Schweiz:

Bruxelles Café
Place de la Riponne 1
1005 Lausanne

Eröffnung am 16.12.2010

Sind auch Sie an einem erfolgreichen Gastronomie-Konzept interessiert?
Kontaktieren Sie uns: welcome@houseofbeer.ch

KMU Agency.com

Grafik | Druck | Internet

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

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

Jedem sein Heim.

Mit der Vermarktungsplattform myhomegate.ch vermieten oder verkaufen Sie Ihre Immobilie noch einfacher. Testen Sie jetzt das führende Schweizer Immobilienportal!
Tel. 0848 100 200, www.myhomegate.ch

homegate.ch
Das Immobilienportal