ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 11 • Dezember 2012 • 6. Jahrgang • Preis Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Schweizerischer KMU Verband
SKV KMU Golf Trophy 4
Innovationswettbewerb 5
Unternehmertreffen 8–10
Ihre Mehrwertpartner 12

Rechtsberatung
Fristlose Kündigung 14
Wirtschaftskriminalität 15

Social Media
Internet-Präsenz 24–25

Geschenkidee
Geschenkideen Last Minute 30–39

Aus- und Weiterbildung
Ihre Partner beim SKV 40
Von der Idee zur Innovation 41
Story Branding 42
Das beste Jahr Ihres Lebens 43
Jungunternehmer 44

Dienstleistung
Industrielle Anlagen 45

Veranstaltungen
Kalender 54
Inspiration Market 55

Das ganze Redaktionsteam wünscht frohe Weihnachten!

Bestellen Sie die exklusive Solaruhr

zum Preis von 175 Franken* pro Stück.

Ihre Auswahl: ☐ grün ..... Anzahl ☐ grau ..... Anzahl

Vorname/Name: .....

Adresse: .....

PLZ/Ort: .....

Datum/Unterschrift: .....

Coupon bitte einsenden an: Infel AG, «Solaruhr», Postfach 3080, 8021 Zürich.

- Durchmesser 36 mm
- Ausgezeichnetes Design
- Swiss made, 2 Jahre Garantie
- Dunkelgangreserve mind. 4 Monate
- Schwarzes Echtleder-Armband

infel

Lieferbestimmungen: Nach Ihrer Bestellung erhalten Sie von der Infel AG eine Rechnung. Sobald Ihre Zahlung eingegangen ist, schicken wir Ihnen die Solaruhr(en) zu. Bei Zahlungseingang bis 14. Dezember können wir eine Lieferung vor Weihnachten garantieren. * Inkl. MwSt., Verpackung und Porto.

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Huldigung und Marketing im Vergleich der Jahrtausende, das Prinzip der Wertschätzung bleibt gleich. Nur die Sitten ändern.
Geschenke gehen zurück bis zur Wiege der Menschheit. Schon die Neandertaler ritzten ihre Geschenke in Stein, bestimmt für eine Angebetete oder um die Götter der Natur gnädig zu stimmen. Und heute? Ist alles nur Kommerz, strategisch geschickt eingesetztes Mittel zur Schaffung der richtigen Stimmung beim Kunden? Oder macht das selbstlose Geschenk auch heute noch Sinn?

Schenken ist wohl die älteste Form der Kundenwerbung. Jahrtausende alt, ist diese Form wohl unvergänglich und die schönste Art, jemandem seine Wertschätzung auszudrücken. Das Geschenk bleibt aber anspruchsvoll, überdauert sicher auch alle andern Marketing- und Verkaufsförderungsmassnahmen. Schenken verlangt mehr als einen Budgetposten und ein Delegieren. Schenken ist eine Wertschätzung für eine Person. Aber so verlangt dieser Akt auch ein Fragen nach dieser Person oder deren Persönlichkeit. Und hier sind wir beim Kern der Sache:
Schenken bleibt Chefsache und zeigt dem Kunden, was er dem Partner wert ist.

Haben Sie die passenden Geschenke noch nicht gefunden? Aus diesem Grund haben wir Ihnen einige originelle Geschenkideen zusammengestellt. Sicherlich finden auch Sie darin einige Ideen.

In diesem Sinne wünsche ich und das ganze Team des Schweizerischen KMU Verbandes und der Zeitung «Erfolg» Ihnen frohe Festtage und eine schöne Adventszeit.
Es grüsst Sie freundlich

Roland M. Rupp
Verlagsleitung
verlag@netzwerk-verlag.ch

Passwort für die Ausgabe 11: Finale
Und so können Sie die aktuelle sowie die bisherigen Ausgaben auch online anschauen:
1. Gehen Sie auf www.netzwerk-verlag.ch
2. Wählen Sie die Rubrik «Aktuelle Ausgabe»
3. Wählen Sie die Rubrik «Für Abonnenten»
4. Tragen Sie das oben genannte Passwort ein und klicken Sie auf (OK)

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

Inhaltsverzeichnis

Schweizerischer KMU Verband 4/5
Vorsorgeberatung 6
Unternehmertreffen 8–10
Mehrwertpartner 12
Rechtsberatung 14/15
Versicherung 16
Finanzierung 17/18
Wirtschaft 20/21
Marketing 22
Management 23
Social Media / Informatik 24–26
Energie 28–29
Geschenkidee 30–39
Aus- und Weiterbildung 40–44
Dienstleistung 45
Logistik 46
Import-/Exportunterstützung 47
Gastro 48–49
Gesundheit 50
Buchtipp 52
KMU Leserangebot 53
Veranstaltungen/Kalender/Impressum 54/55

Anzeigen

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

SKV KMU Golf Trophy

Nach 2011 / 2012 führt der SKV auch 2013 eine SKV Golftrophy durch. Die neue Trophy wird auf 8 Plätzen gespielt.

Veranstaltungsort	Datum
Golfpark Moossee	08.05.2013
Golfpark Oberkirch	05.06.2013
Golfpark Otelfingen	10.07.2013
Golf Club Domat Ems	18.07.2013
Golfpark Holzhäusern	24.07.2013
Golfclub Emmental	26.07.2013
Golfpark Waldkirch	07.08.2013
Golfpark Lägern	19.08.2013

Turnierausschreibung:
Für alle Golfbegeisterten (Damen und Herren) führen wir in Einzelwertung die SKV KMU Trophy 2013 durch. Am Loch 9 können Sie sich mit Sandwiches, Früchten, Riegeln und Getränken zwischenverpflegen. Die Rang- und Preisverkündigung findet im Rahmen eines gemütlichen Apéros statt. Es erwarten Sie tolle Preise im Wert von ca. CHF 3000.–.

Turniermeldung:
Auf www.kmuverband.ch sowie direkt im jeweiligen Club.

Spielberechtigung
Spielberechtigt sind alle Golfspielenden mit dem Mindestalter von 18 Jahren und einem Handicap ab Platzreife gemäss der Zulassung des Golfclubs.

Spielart und Kategorien
Gespielt wird nach der Spielform Einzel Stableford, über 18 Löcher in zwei Kategorien.
Der Cut erfolgt in Absprache mit dem gastgebenden Golfclub entsprechend der Teilnehmerzahl und dem Durchschnittshandicap.

Preise
Kategorie 1: 1. bis 3. Preis netto
Kategorie 2: 1. bis 3. Preis netto

Spezialpreise
1. Rang der Bruttowertung
Nearest to the bottle
«Hole-in-one Sonderpreis»

Kosten
Green Fee Gäste gemäss Golfclub
Match Fee Fr. 45.–

Organisator
Schweizerischer KMU Verband • Eschenring 13 • 6300 Zug • www.kmuverband.ch

Innovationswettbewerb

Erstmalig führt der Schweizerische KMU Verband zusammen mit Idée Suisse, Suisse EMEX und dem StartUp-College einen Innovationswettbewerb durch und möchte damit Firmen, welche sich durch eine besondere Innovation ausgezeichnet haben, prämieren.
Dabei kann es sich um ein neues Produkt, eine neue Dienstleistung oder ein neues Konzept handeln.

Teilnahmebedingungen
Am Wettbewerb teilnehmen kann jede Firma, welche in den vergangenen 18 Monaten eine neue Innovation auf dem Schweizer Markt lanciert hat oder kurz vor derer Markteinführung steht.
Anmeldeschluss ist der 30. März 2013.
Die Projektvorstellung kann in elektronischer Form als Powerpoint Datei , Videofile oder PDF Dokument eingereicht werden. Auf dem Postweg eingesandte Unterlagen können leider nicht berücksichtigt werden.

Kategorien
Eingereichte Projekte können in 1 von 3 Kategorien am Wettbewerb teilnehmen.
1. It, Web, Apps
2. Innovative Produkte
3. Innovative Dienstleistungen & Konzepte

Jury
Die Jury setzt sich aus 4 Personen zusammen, welche im Vorfeld unter allen Einsendungen in den verschiedenen Kategorien die besten 3 Projekte auswählen. Diese werden danach auf der WebSite des SKV vorgestellt und können vom Publikum gewertet werden. Diese Publikumswertung gilt danach als eine weitere Stimme.
Massgebliche Kriterien für die Preisvergabe sind neben des Innovationsgrades auch die Marktchancen, Wirtschafttlichkeit und das Innovationsmanagement des Konzepts.

Preise
Die Sieger, Finalisten und Bewerber werden in eine breite Kommunikationskampagne integriert und prominent platziert.
Die Sieger jeder Kategorie erhalten darüber hinaus die Möglichkeit, Ihr Projekt an der EMEX direkt vorzustellen.

Preisverleihung
Die Preisverleihung findet im Rahmen der EMEX'13 am 20. August um 14:00 in der Messe Zürich statt. Dabei erhalten die jeweils Erstplatzierten jeder Kategorie die Möglichkeit, Ihr Projekt noch einmal in einer Kurzpräsentation vor versammelter Presse und Publikum vorzustellen.

Partner:

SKV

IDEE SUISSE

suisse emex '13
360° MARKETINGWELT

startupcollege

Medienpartner:

ERFOLG
Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Anzeigen

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

www.sap.ch/businessbydesign

SAP Business ByDesign™

YouTube

Klug vorsorgen mit Indexfonds

Der Schweizerische KMU Verband hat sich mit der beruflichen Vorsorge auseinander gesetzt und festgestellt, dass die meisten Vorsorgeeinrichtungen ihre Gelder besser anlegen könnten. Aus diesem Grund hat sich der Schweizerische KMU Verband entschlossen, mit zwei erstklassigen Partnern zusammenzuarbeiten: mit der Vermögensverwalterin IndexInvestor AG und mit der Vorsorgespezialistin Tellco Freizügigkeitsstiftung. Der KMU Verband offeriert neu eine Freizügigkeitslösung bei der Tellco Freizügigkeitsstiftung, die auch reine Index-Strategien anbietet. Als beratende Instanz wirkt die IndexInvestor AG. Jeder der ein Freizügigkeitskonto hat, kann jederzeit zu dieser Lösung wechseln.

Indexiert vorsorgen = mehr Sicherheit

Was viele Kleinanleger an der Börse nicht mögen, ist die Tatsache, dass einzelne Wertpapiere grossen und schnellen Schwankungen unterworfen sind. Dies ist viel weniger der Fall bei einem Index: Ein Index ist ein Korb von verschiedenen Wertpapieren, dessen Änderungen im Wert viel weniger ausgeprägt sind als diejenigen eines einzelnen Titels. Der bekannteste Index in der Schweiz ist der Swiss Market Index (SMI). Der SMI hat eine deutlich bessere Performance als die Aktienanlagen der meisten Vorsorgeeinrichtungen. Indexfonds weisen somit weniger Wertschwankungen auf als Investitionen in einzelne Wertpapiere. Die Performance der Indizes ist dabei massgebend für die Renditen der Indexfonds.

Indexiert vorsorgen = mehr Rendite

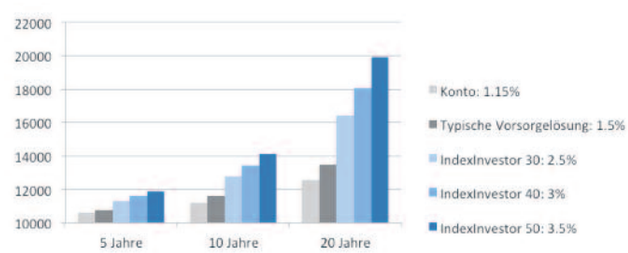
Indexfonds haben in 85 von 100 Fällen eine bessere Rendite als aktiv verwaltete Vermögen. Ein Grund dafür sind die niedrigeren Kosten für das Portfolio Management. Kosten ziehen die Renditen unweigerlich nach unten. Diese Kosten können mit Indexfonds stark reduziert werden, schliesslich gelten diese Produkte als äusserst kostenattraktiv. Weiter sind Anlageentscheide immer auch emotionale Entscheidungen. Typischerweise steigen die Anleger zu spät ein und zu spät aus. Weiter ist es sehr schwierig, einen guten Anlagefonds auszuwählen. Sogar Fonds, welche in der Vergangenheit Renditen über der Indexperformance erreicht haben, erwirtschaften zu einem späteren Zeitpunkt oft tiefere Renditen als die Performance des Index nahelegen würde. Indexfonds liefern darum in den meisten Fällen kontinuierlich eine klar überdurchschnittliche Rendite.

Verdoppelung Ihrer Vorsorgegelder

Bei Aktienindizes kann langfristig im Schnitt eine Performance von ca. 6% pro Jahr erwartet werden. Obligationenindizes weisen durchschnittlich hingegen nur eine Performance von ca. 1% auf. Bei einem Mix von 50% Aktienindizes und 50% Obligationenindizes kann folglich eine Rendite von ca. 3.5% erwartet werden, was innert 20 Jahren eine Verdoppelung der Vorsorgegelder bedeutet. Eine Kontolösung erreicht dagegen nur ca. ein Viertel an Zuwachs. In der Grafik ist die erwartete Entwicklung von CHF 10'000 vergleichend dargestellt.

Mehr Aktien bedeuten jedoch auch mehr Wertschwankungen. Es besteht die Gefahr, im falschen Moment auszusteigen. Mit Aktien können nur dann höhere Renditen erwartet werden, wenn auch in Krisenzeiten an den Anlagen festgehalten wird. Unsere Freizügigkeitsstiftung bietet darum drei Alternativen an. Die passende Alternative sollte je nach Zeithorizont, finanziellen Verpflichtungen und Empfindlichkeit gegenüber von Wertschwankungen gewählt werden.

Mit dem Wechsel zu einer guten Vorsorgelösung können Sie Ihr Altersguthaben substantiell steigern. Die Spezialisten der IndexInvestor AG und der Tellco Freizügigkeitsstiftung stehen Ihnen gerne für ein beratendes Gespräch zur Verfügung.
Weitere Informationen:
www.kmuverband.ch/vorsorge



Vergleich erwartete Wertentwicklungen am Beispiel von CHF 10'000

Die IndexInvestor AG und die Tellco Freizügigkeitsstiftung

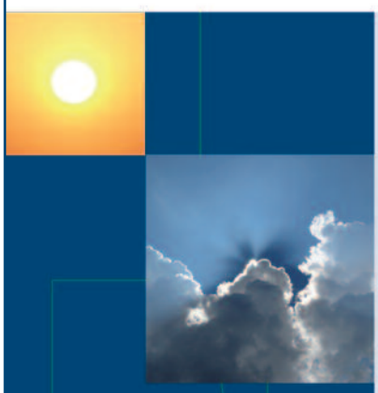
Die **IndexInvestor AG** ist eine Investorenvereinigung. Ihr Logo ist ein 700 Jahre alter Schweizer Lindenbaum, der ihre Werte «Nachhaltigkeit» und «Langlebigkeit» repräsentiert. Die IndexInvestor AG evaluiert bankübergreifend und unabhängig die sichersten und qualitativ besten Indexfonds und erstellt Portfoliolösungen mittels der «Modernen Portfoliotheorie», der Anlagestrategie mit dem TÜV Siegel. Sie verwaltet Vermögen zu minimalen Kosten, ohne Retrokommissionen ausschliesslich mit Indexfonds. Neben Freizügigkeitsgelder verwaltet sie auch Vermögen für Pensionskassen, KMU und Privatpersonen.
www.indexinvestor.ch

Die **Tellco Freizügigkeitsstiftung** ist Teil der Tellco AG, einer im Vorsorgebereich engagierten Unternehmensgruppe. Die Tellco Freizügigkeitsstiftung agiert als Depotstelle und stellt die Sondervermögen für die indexierte Freizügigkeitsstiftung zur Verfügung. Als einzige Vorsorgeeinrichtung in der Schweiz hat die Tellco Freizügigkeitsstiftung die Voraussetzungen geschaffen, dass ihre Kunden das eigene Vermögen im Rahmen ihres Risikoprofils selbständig – auch online – verwalten oder mittels Vermögensverwaltungsmandat verwalten lassen können. Mit innovativen Lösungen will die Tellco Freizügigkeitsstiftung das individuelle Vorsorgesparen fördern und ihren Kundenkreis laufend erweitern.

Die Tellco Gruppe ist eine Generalunternehmerin für Vorsorge- und Anlagelösungen. Ihre Kernkompetenz ist die Kapitalanlage und Vermögensverwaltung für schweizerische und europäische Vorsorgeeinrichtungen, für Private und Unternehmen. Ihr Angebot umfasst Wertschriften-, Immobilien- und Pensionskassendienstleistungen. Die Tellco Gruppe untersteht der konsolidierten Aufsicht der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA und verwaltet rund 3 Mrd. Franken.
www.tellco.ch

naturemade !

Wettbewerb prix *naturemade* 2013
für Mittlere Unternehmen



Der **prix *naturemade*** prämiert den **Bezug von *naturemade* zertifizierten Stromprodukten.** Der Wettbewerb wird periodisch in einer jeweils anderen Kategorie (grosse, mittlere, kleine Unternehmen oder Gemeinden/Städte) durchgeführt. In diesem Jahr werden **Mittlere Unternehmen** ausgezeichnet, die an einem Modell der Energieagentur der Wirtschaft EnAW teilnehmen. Die Gewinner des Wettbewerbs sind diejenigen, welche die grösste Menge und/oder den grössten Anteil ihres Stromkonsums mit *naturemade* zertifizierten Stromprodukten decken. Es zählt die vertraglich vereinbarte Bestellmenge **im Kalenderjahr 2013.**

Für Kurzentschlossene: Verbessern Sie Ihre Gewinnchance und erhöhen Sie noch heute Ihren *naturemade* Strombezug bei Ihrem Stromlieferanten.

Teilnahmebedingungen

Teilnahmeberechtigt sind alle Unternehmen, die *naturemade* zertifizierte Stromprodukte kaufen und maximal 250 Mitarbeitende beschäftigen, an einem Modell der EnAW teilnehmen und deren jährliche Kosten für den Strom zwischen 10'000 und 200'000 CHF liegen.

Wettbewerbskategorien

Prämierungen finden in den folgenden Kategorien statt:
Absolute **Kaufmenge** von *naturemade star* Strom
Absolute **Kaufmenge** von *naturemade basic* Strom
Prozentualer **Anteil** von *naturemade star* Strom am Gesamtstromverbrauch
Prozentualer **Anteil** von *naturemade basic* Strom am Gesamtstromverbrauch

naturemade star !

naturemade basic !

Prämierung

Die Gewinner des Wettbewerbs werden an der *naturemade* Generalversammlung 2013 (2. Quartal 2013) ausgezeichnet. Die Preisverleihung findet unter Einbezug der Medien statt. Gerne unterstützen wir die Gewinner bei der Bekanntmachung ihres Erfolges.
Es gibt Gewinner in jeder Kategorie, wobei ein Unternehmen in mehreren Kategorien gewinnen kann. Sollte es mehrere Gewinner in derselben Kategorie geben, wird der Preis ausgelost. Alle Teilnehmenden erhalten eine Urkunde, die ihr Engagement honoriert.
Die Gewinner werden spätestens zwei Wochen vor der *naturemade* Generalversammlung 2013 benachrichtigt.

Für Auskünfte wenden Sie sich an:

VUE Verein für umweltgerechte Energie • Molkenstrasse 21 • 8004 Zürich • Telefon 044 213 10 21

Anmeldetalon

☐ Ich/wir melden uns für den prix *naturemade* an

Unternehmen

Name Kontaktperson

Strasse/Postfach

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Unterschrift

Folgende Angaben werden für den prix *naturemade* benötigt:

Gekaufter Strom in *naturemade star* Qualität für 2013 MWh/a

Name Stromprodukt *naturemade star* falls bekannt

Gekaufter Strom in *naturemade basic* Qualität für 2013 MWh/a

Name Stromprodukt *naturemade basic* falls bekannt

Gesamtstromverbrauch Ihres Unternehmens im Jahr 2012 MWh/a

Namen Stromlieferanten

Wir erlauben uns, Ihre Angaben von Ihrem Stromlieferanten verifizieren zu lassen. **Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.**
Einsendeschluss: 15. März 2013. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!
Bitte senden Sie uns den Anmeldetalon bis am **15. März 2013** per email info@naturemade.ch, per Fax an 044 213 10 25 oder per Post an VUE Verein für umweltgerechte Energie, Molkenstrasse 21, 8004 Zürich.

Unternehmertreffen 2013
Die neuen Termine

Auch 2013 führen wir zahlreiche Unternehmertreffen in allen Regionen der Deutschschweiz durch. Diese sind nicht vergleichbar mit Publikums- oder Gewerbemessen, da ausschliesslich aktive Unternehmerinnen und Unternehmer zu diesen Anlässen eingeladen werden.

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

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 2012/2013

Monat	Datum	Kanton	Ort	Location
März	07.03.2013	ZG	Rotkreuz	Gemeindesaal Rotkreuz
	14.03.2013	BE	Bern	Zentrum Paul Klee
	21.03.2013	BL	Muttenz	Coop Ausbilungszentrum
April	04.04.2013	FL	Schaan	SAL
	11.04.2013	ZH	Winterthur	Mehrzweckhalle Teuchelweiher
	18.04.2013	AG	Wettingen	Tägi Wettingen
Mai	02.05.2013	LU	Sursee	Campus Sursee
	16.05.2013	SG	Rorschach	Stadthof
Juni	13.06.2013	SO	Solothurn	Landhaus
	20.06.2013	ZH	Wädenswil	Kulturhalle Glärnisch
August	29.08.2013	BL	Pratteln	Kuspo
September	05.09.2013	BE	Spiez	Lötschbergsaal
	12.09.2013	TG	Frauenfeld	Festhalle Rüegerholz
	26.09.2013	ZH	Illnau	Rössli
Oktober	03.10.2013	GR	Landquart	Forum Ried
	10.10.2013	BE	Muri b. Bern	Landgasthof Sternen
	17.10.2013	AG	Lenzburg	Hotel Krone
	24.10.2013	ZH	Uitikon	Üdiker Huus
November	14.11.2013	ZG	Cham	Lorzensaal

Anzeigen

OTT Informatik GmbH
Bahnhofstrasse 54
9475 Sevelen
Tel.: +41 (0)81 740 07 42
info@ott-informatik.ch
www.ott-informatik.ch

OTT INFORMATIK

OTT Informatik Anstalt
Eschnerstasse 58
FL-9487 Bendern
Tel.: +423 375 93 93
info@oia.li
www.oia.li

Hard & Software :
PCs
Server
IT Netzwerke
Windows & Linux
Bon & Registrierkassen

HORUS Computer

Dienstleistungen:
Beratung
Verkauf
Support
Wartung

www.oia.li

Unternehmertreffen in Uitikon vom 18. Oktober 2012

Gesundheitsdiagnostik ist wichtig

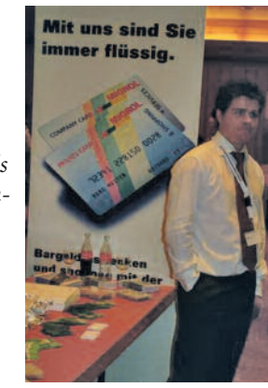
Das Unternehmertreffen in Uitikon wurde seinem Ruf als interessanten und abwechslungsreichen Event wieder einmal vollauf gerecht, denn 60 Unternehmer und Firmen präsentierten sich im Üdiker Huus von ihrer besten Seite. Auch der Branchenmix von IT-Firmen, Versicherungen, Technik über Mode bis zum Handwerk war sehr eindrucksvoll. Das Netzwerk Zürich als Businesshauptort hat die Erwartungen der Teilnehmer erfüllt.

Immer mehr Leute leiden unter Stress und Zeitdruck, die das Leben schwer machen und für zu wenig Erholung und Fitness verantwortlich sind. Die Vitality GmbH (Steve Hiestand, CEO und Philipp Hiestand, stellvertretender Geschäftsführer) ist ein Kompetenzzentrum für Gesundheitswissenschaften und Sportwissenschaften in Au. Das Unternehmen beschäftigt Personen aus den Bereichen Leistungsdiagnostik und Lebensstilanalysen, Sport- und Gesundheitswissenschaften, Fitness, Training und Entspannung unter einem Dach. Durch diese Zusammenarbeit ermöglicht sich auf eine neue Art und Weise, Gesundheit und Leistung unter faktischem Vorgehen zu analysieren und geplant Veränderungen durchzuführen. Der Leitgedanke: «Mit Sinn und Gewinn». Vitality Stream zeigt, wie Sie fit, gesund und leistungsstark werden und dies erst noch mit einem Lächeln auf den Lippen. Sport macht Spass und braucht keine Überwindung. Gesundheit lässt sich locker, leicht und lächelnd erreichen. Intelligentes Training zeigt auf, dass weniger meistens mehr ist. Die Mitarbeiter können dabei auf über 25 Jahre Sporterfahrung zurückgreifen. **www.vialitystream.ch**

Viele **Migrol Tankstellen** bieten Ihnen Shops an, in denen Sie in der Regel an 7 Tagen pro Woche bis spätabends einkaufen können. Die Angebote beinhalten das Beste aus der Welt der Migros-Produkte und der Markenartikel. Kioskartikel, Frischprodukte und feines Brot aus dem hauseigenen Backshop. Und – je nach Standort – können Sie auch eine gemütliche Pause mit einem edlen Kaffee oder Espresso, einem erfrischenden Getränk und einer feinen süssen oder salzigen Stärkung geniessen. Seit einigen Jahren arbeiten Migrol und Shell im Bereich «migrolino Shops» zusammen: Shell eröffnet an ausgewählten Stationen migrolino Shops und im Gegenzug verkaufen diverse Migrol Standorte im Shell Auftritt hochwertige Shell Treibstoffe. Bestellen Sie noch heute Ihre Migrol-Card. **www.migrol.ch**

Rollender Garten für eine grünere, lebenswerte Welt – für ein vitales, freudvolles Leben! Lassen Sie Ihrer Fantasie freien Lauf mit Pflanzen wie Orchideen, Vanille und verwenden Sie dazu passendes Dekomaterial wie Glasbehälter. Pflanzen und Früchte aus Frühling, Sommer und Herbst haben Platz im Rollenden Garten: für Säfte, Konfitüren, Tees, Öle, Essig, Tinkaturen oder Cremes. Machen Sie sich mit dem Rollenden Garten eine sinnliche, nützliche Freude fürs Leben. **www.rollender-garten.ch**

Tipp der Woche: Groth Institution of Communication … um damit neue Kunden zu gewinnen und Ihren Umsatz zu steigern! Groth bietet Kommunikations-Übungsplattformen für professionales Auftreten, Selbstsicherheit und Selbstbewusstsein. **www.gioc.ch** *W. Rupp*



Migrol war erstmals an einem Unternehmertreffen dabei.

Steve und Philipp Hiestand präsentierten Vitality Stream mit ihrer Gesundheitsdiagnostik.

Beatrice Salmina präsentierte Schmuck aus der eigenen Produktion in Zürich Seebach.

Anzeigen

Lichtechter? Weil hochwertige Drucksachen zu den Spezialitäten unserer Unternehmung gehören.

Gerne beraten wir Sie persönlich: 081 255 52 52.

Südostschweiz Print, Kasernenstrasse 1, CH-7007 Chur
verkauf-print@suedostschweiz.ch

SÜDOSTSCHWEIZ
Bunt wie Graubünden. PRINT

www.so-print.ch

Unternehmertreffen in Jona vom 8. November 2012

Angenehme Atmosphäre im Kreuz

Man hat es förmlich gespürt, die Vorweihnachtszeit ist *im «Anmarsch»*. Die Teilnehmer waren guter Laune, gesprächig und die Atmosphäre äusserst angenehm. Man ist sich bewusst, bevor das Jahr zu Ende geht, kommt noch etwas Spezielles, Besonderes – eben, die Weihnachtszeit. Es war für die meisten Teilnehmer trotz Spar- und Konkurrenzdruck ein gutes und erfolgreiches Jahr. Ich bedanke mich an dieser Stelle bereits jetzt für die angenehmen Stunden und die vielen Begegnungen an den diesjährigen Unternehmertreffen, denn zum Jahresabschluss in Cham vertrete ich unser Schachmuseum mit seiner «Schachfiguren-Ausstellung» im Ausland.

Thomas Kramer von Kramer fashion & design präsentierte nochmals massgeschneiderte und elegante Anzüge mit individueller Beratung und höchstem Qualitätsstandart. Vielleicht genau das richtige Weihnachtsgeschenk für den Mann! Christoph Bisel von WinBIZ warb für die ERP-Software für über 30 Branchen und etlichen Zusatzlösungen für Administration, Finanz- und Betriebsbuchhaltung (inklusive Lohnbuchhaltung und Kassensoftware). Norbert Schmid und seine Verkaufscrew brachte Maxxkonzept und den Umgang mit den Social Media-Portalen näher, UBV Lanz AG unterstrich seine Kompetenz als Spezialist und Versicherungsbroker aller Branchen. Markus Marstaller strahlte hinter seinem Verkaufsstand, weil er die Teilnehmer mit seinem Produkt zu barem Einkommen verhilft – natürlich nur, wer von foxiAp profitiert! Bernd Groth versuchte, die Leute von erfolgreicher Kommunikation zu überzeugen und Thomy Beckmann macht Unternehmer fürs nächste Businessjahr fit! Hans-Ueli Morf begeisterte mit seiner Gebäudeautomation mit Lichtsteuerung, Sicherheit mit Fenster-, Tür- und Raumüberwachung für Wohnungen, Einfamilienhäuser, Büro- und Industriegebäude. Egal, ob Lenherr oder Ludina, Schweizer AG, TNT, Sanaqua Wassertechnik, C-M GmbH (rollender Garten), Raum & Duft, movema (Adrian Morf) und alle weiteren Teilnehmer trugen dazu bei, dass der SKV, seine Sponsoren und viele Unternehmer von einem gut funktionierenden Netzwerk profitieren konnten und weiter profitieren werden. Roland M. Rupp hat in seiner Begrüssungsansprache in Jona versichert, dass die Unternehmertreffen im kommenden Jahr weitergeführt und ausgebaut werden, damit sich an jedem Donnerstag zukünftig regelmässig um die 100 Firmen am Unternehmertreffen einfinden! Dazu kann jeder mit seinem Engagement beitragen.

Werner Rupp

Sandro Hitz, Markus Marstaller und Thomy Beck hatten sichtliuch Spass in Jona.

Roland M. Rupp, seit 2006 verantwortlich für die Unternehmertreffen des SKV.

Thomas Kramer und Adrian Morf beim gemütlichen Smalltalk.

Anzeigen

Software Factory
Comatic

Business einfach gemacht

Verkauf
Logistik
Finanzen
Personal
Buchhaltung
Kassensysteme
Branchen-Lösungen

FREE DEMO
DOWNLOAD
comatic.ch

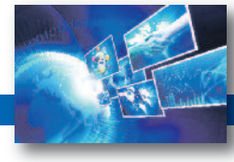
Comatic AG | Software Factory
Rathausplatz 9 - 6210 Sursee - Tel. 041 922 24 80
info@comatic.ch - www.comatic.ch

Ihre Mehrwert-Partner beim SKV

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

Arbeitsplatz

Büromöbel, Büroeinrichtung, Lager	Classei.ch	10% Rabatt auf das ganze Sortiment
	erma-regale	-
	Thergofit GmbH	-
Gastronomie	TREWA AG	auf den Nettowarenwert 10%
Telefonie	APO NetCom AG	erste Grobanalyse kostenlos; auf Std.-Sätze, exkl. MWST 15% etc.
	Zirkumflex AG	3 Monate keine Abo-Gebühren beim Mobile Abonnement, BusinessSmart oder Expert für 12 oder 24 Monate



Informatik

IT-Unterstützung/ Support	Blue Tornado	-
	Ott Informatik GmbH	10% auf Dienstleistungen, 5% auf Produkte
Hardware	Fanti Soft Heiz	10% Rabatt auf Webdesign und Support
Software	deltra Software GmbH	10% Rabatt auf die Business Software orgaMAX und den Dienstleistungen/ Support
	UB-office AG	-
NEU	*WinBiz*	10% Rabatt sowie kostenloses Hosting und Reposting der Videos

Marketing

Marketing Allgemein	prk Media	-
	Swiss-Regio	-
Übersetzer	Übersetzungs-Serv. USG AG	-
Werbefilme	hildebrand Media GmbH	10% Rabatt sowie kostenloses Hosting und Reposting der Videos
Werbegeschenke	*NEU Scheidegger Siebdruck*	Wir bieten Ihnen 10% Naturalrabatt (Bsp. bestellen Sie 100 Stück, dann liefern wir Ihnen 110 Stück).

Finanzen, Personal, HR

Buchhaltung, Treuhand		fam office gmbh	10% Rabatt auf unsere Dienstleistungen
		Qimp gmbh	20% Einführungsrabatt
		TT Timeconsult Treuhand AG	z.B. Spezialtarife Treuhand/ Beratungen bis 50% im ersten Jahr
		VFT Treuhand	10% Skonto (Rechnung wird innert 10 Tagen bezahlt) auf alle Honorare
Coaching	*NEU*	*Ludina Personal and Organizational Development*	-
	NEU	*Fischer Consulting / HR Service Management Advisory*	10% auf das Gesamtauftragsvolumen
	NEU	*Karriere und Cross Cultural Coaching & Consulting*	20% Rabatt
Consulting	*NEU*	*Fischer Consulting / HR Service Management Advisory*	10% auf das Gesamtauftragsvolumen
Controlling	*NEU*	*Karriere und Cross Cultural Coaching & Consulting*	10% auf das Gesamtauftragsvolumen
Inkasso/Debitoren-management		MAF Zürich Consulting AG	12.5% Rabatt bei Treuhand-DL im ersten Jahr
		Inkasso Organisation AG	erste 3 Monate der icard Jahresgebühr gratis
	NEU	*LUCIANI Büro für Inkassodienste*	-20% auf Honorare (ohne Fremdkosten)
Interims-management	*NEU*	*Borer Consulting – Bor Con*	10% Rabatt auf alle Leistungen
	NEU	*Fischer Consulting / HR Service Management Advisory*	10% auf das Gesamtauftragsvolumen
Leadership	*NEU*	*Fischer Consulting / HR Service Management Advisory*	10% auf das Gesamtauftragsvolumen

Lifestyle

Gesundheit	Discountlens GmbH	Konditionen auf das ganze Sortiment bzw. den Gesamtrechnungsbetrag 10% wichtig: Gutschein-Code «kmuverband» eingeben
Gastronomie/ Hotellerie	Hotelcard AG	für SIE: CHF 65.– statt CHF 95.–
	Welcome hotels & restaurants	-
Hobbys/Sammeln	Extra Film AG	-

Für unsere Mitglieder suchen wir weitere Mehrwert-Partner. Sind Sie interessiert crossmedial und interaktiv durch den SKV im Rampenlicht präsent zu sein? Nehmen Sie mit Regina Flury – Flury WIN Consulting Mobile 079 507 73 62 oder regina.flury@kmuverband.ch Kontakt auf.

RAMADA Hotels

Ihr attraktiver Tagungs- und Ferienpartner in der Schweiz

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

christian.gottstein@ramada-treff.ch

Tel. 079 592 16 52

Profitieren Sie von den Sonder-konditionen für SKV-Mitglieder!

RAMADA®

Die Hotelauswahl ist ein Auszug aus dem RAMADA Portfolio.

RAMADA PLAZA Basel****

Tagungshotel im Messeturm mit 1000 m² Seminarfläche

RAMADA Hotel Zürich City****

Businesshotel direkt gegenüber dem Stadion Letzigrund

RAMADA Hotel Solothurn****

Seminarmeile zusammen mit dem Palais Besenval und dem Landhaus

RAMADA Hotel Regina Titlis Engelberg****

Seminar- und Ferienhotel im Zentrum von Engelberg

TREFF HOTEL Sonnwendhof Engelberg***

kleines Ferienhotel mit familiärer Atmosphäre

RAMADA Hotel La Palma au Lac Locarno****

Seminar- und Ferienhotel direkt am Lago Maggiore

RAMADA Hotel Arcadia Locarno****

familiäres Hotel für kleine und grosse Gäste direkt an der Promenade

Fristlose Kündigung bei strafbarem Verhalten des Arbeitnehmers

Dr. iur. Christian Fraefel, Rechtsanwalt

Das schweizerische Arbeitsrecht rechtfertigt eine fristlose Entlassung des Arbeitnehmers nur bei Vorliegen eines wichtigen Grundes. Als wichtiger Grund gilt u.a. die Begehung einer strafbaren Handlung des Arbeitnehmers, unabhängig davon, ob diese Straftat zu Lasten des Arbeitgebers selbst oder zu Lasten einer Drittperson verübt wurde.

Gleich wie bei der fristlosen Entlassung aufgrund anderer schwerer arbeitsvertraglichen Verfehlungen gilt es auch bei der fristlosen Kündigung wegen einer Straftat zu prüfen, ob die Schwere des vorgeworfenen Verhaltens diese Massnahme rechtfertigt. Prüfungskriterien hierfür bilden die Art des begangenen Delikts, das Verschulden des Arbeitnehmers, die Beweggründe der Tat, allfällige erfolgte vorgängige Verwarnungen durch den Arbeitgeber sowie auch der betriebliche Leumund des Arbeitnehmers und dessen besondere Stellung am Arbeitsplatz.

Begeht der Arbeitnehmer ein Delikt zum Nachteil des Arbeitgebers, stellt dies in den meisten Fällen eine schwere Verletzung der arbeitsvertraglichen Treuepflicht und damit auch einen wichtigen Grund für eine fristlose Entlassung dar. Aus der arbeitsrechtlichen Rechtsprechung bekannt sind denn bspw. Fälle von ehrverletzenden Äusserungen über den Arbeitgeber gegenüber einem Dritten, von Fälschungen von Arbeitsrapporten oder Spesenbelegen, von Diebstahl von betriebseigenem Vermögen oder von unbefugter Umleitung der elektronischen Post des Vorgesetzten in den eigenen elektronischen Briefkasten. Häufige Gründe gerechtfertigter fristloser Entlassungen stellen zudem schwere Beschimpfungen des Arbeitgebers oder des direkten Vorgesetzten dar. Anders liegt die Rechtslage jedoch dann, wenn sich die Beschimpfung des Arbeitgebers in einer Situation erhöhter Spannung ereignet und der davon Betroffene die Beschimpfung durch sein eigenes vertrags- oder gesetzeswidriges Verhalten zu verantworten hat.

Eine fristlose Entlassung des Arbeitnehmers kann aber auch in Fällen gerechtfertigt sein, wenn der Arbeitnehmer eine Straftat gegenüber einem Dritten begangen hat, wenn also die strafbare Handlung selbst in keiner Beziehung zum Arbeitgeber steht. Hat das strafbare Verhalten des Arbeitnehmers nämlich unmittelbare Auswirkungen auf das Arbeitsverhältnis, weil sie öffentlich wird und damit den Ruf und das Ansehen des Betriebes schwer beeinträchtigt, so ist dem Arbeitgeber in den meisten Fällen nicht mehr zuzumuten, das Arbeitsverhältnis bis zum nächsten ordentlichen Kündigungstermin oder bis zum Ablauf eines befristeten Vertrages weiterzuführen. Zu denken ist hier beispielsweise an Vermögensdelikte eines Bankangestellten oder eines Treuhänders.

Besteht seitens des Arbeitgebers jedoch erst der Verdacht, dass sich der Arbeitnehmer einer strafbaren Handlung schuldig gemacht haben könnte, so hängt eine spätere – unter Umständen gerichtliche – Beurteilung der gerechtfertigten fristlosen Entlassung davon ab, ob sich der Verdacht im Nachhinein bestätigt oder nicht. Hierfür trägt der kündigende Arbeitgeber die Beweislast. Gelingt dem Arbeitgeber nachträglich dieser Beweis, indem er beispielsweise selbst einen Zeugen finden konnte, so bleibt es bei der rechtmässigen Verdachtskündigung, weil dem Arbeitgeber gestattet wird, den Kündigungsgrund zeitlich nachzuschieben. Doch selbst wenn dem Arbeitgeber der Beweis für eine strafbare Handlung des Arbeitnehmers nicht gelingen sollte, kann die fristlose Entlassung gerechtfertigt sein, insbesondere dann, wenn der Arbeitnehmer die Aufklärung des mutmasslich begangenen Delikts in treuwidriger Weise behindert.

Dr. iur. Christian Fraefel, Rechtsanwalt

Pachmann Rechtsanwälte AG
Löwenstrasse 29, 8001 Zürich
Tel. 044 215 11 33, www.pachmannlaw.ch

Anzeigen

Wirtschaftskriminalität

lic. iur. Vera Häne

Am Arbeitsplatz begangene Wirtschaftsdelikte sind weiter verbreitet als angenommen. Solche Wirtschaftsdelikte führen für das betroffene Unternehmen meist nicht nur zu ernsthaften finanziellen Konsequenzen, sondern können zudem auch Reputationsschäden mit sich bringen. Von dieser Problematik sind nicht nur Grossunternehmen, sondern zunehmend auch KMU betroffen.

Gelegenheit macht Diebe

Das Risikobewusstsein bezüglich Wirtschaftskriminalität ist bei vielen Unternehmen gering. Man vertraut darauf, dass die eigenen Mitarbeiter ehrlich und loyal handeln. Dies gilt im Speziellen für KMU, die aufgrund der Überschaubarkeit ihrer Struktur dazu tendieren, ihren Mitarbeitenden einen Vertrauensvorschuss zu gewähren. Aus diesem Grund wird häufig auf die Einführung und Durchsetzung von Sicherungsmechanismen verzichtet. Fehlende Kontrollen oder Lücken in den Kontrollstrukturen begünstigen die Begehung von Delikten am eigenen Arbeitsplatz. Der potenzielle Täter – typischerweise im mittleren Alter und in einer Kaderposition – kennt die firmeninternen Strukturen und kann unter Umständen das ihm vom Unternehmen entgegengebrachte Vertrauen in seiner Schlüsselposition ausnutzen. Eine erhöhte Gefährdung besteht, wenn sich dieser zum Beispiel in einer schwierigen persönlichen Situation befindet (Frustration am Arbeitsplatz, Scheidungsverfahren und damit verbundene Kosten, Suchtverhalten, hoher Geldbedarf aufgrund kostspieliger Freizeitaktivitäten usw.). Es kann in solchen Konstellationen sowohl in KMU als auch in Grossunternehmen zu Straftaten wie beispielsweise Veruntreuung, ungetreue Geschäftsbesorgung, Diebstahl, Urheberrechtsdelikten und sogenannten Computerdelikten kommen.

Dunkelziffer

Wurde in einem Unternehmen eine Straftat begangen und diese in der Folge – oft durch Zufall – tatsächlich entdeckt, stellt sich die Frage, wie mit der Situation umzugehen ist. Viele Unternehmen scheuen sich davor, die eigenen Angestellten anzuzeigen, da sie unter anderem befürchten, dass die Angelegenheit publik werden und zu Reputationsschäden führen könnte. Eine Strafuntersuchung kann zur Verunsicherung von Mitarbeitern und Kunden führen. Des Weiteren ist bei einem Einbezug der Strafverfolgungsbehörden auch zu berücksichtigen, dass das Unternehmen die Fäden aus der Hand gibt und nicht mehr über die Vorgehensweise bestimmen kann. Daher wird in solchen Fällen zum Teil lieber von einer strafrechtlichen Verfolgung abgesehen und die Angelegenheit intern geregelt. Entsprechend hoch ist die Dunkelziffer bei Wirtschaftsdelikten. Je nach konkreter Situation kann es aber für die Glaubwürdigkeit des Unternehmens unabdingbar sein, trotz der genannten Nachteile die fehlbare Person in strafrechtlicher und/oder arbeitsrechtlicher Hinsicht zur Rechenschaft zu ziehen.

Prävention

Am wirksamsten kann das Unternehmen sich vor Wirtschaftskriminalität schützen, indem es nach einer Evaluierung der konkreten Hauptrisiken präventive Massnahmen ergreift, die abhängig von der Grösse des Unternehmens sehr unterschiedlich ausgestaltet werden können. Die Prävention beginnt bereits bei einer sorgfältigen Auswahl der Mitarbeitenden. Auch die Unternehmensphilosophie, deren Teil die Mitarbeitenden in ihrem Arbeitsalltag sind, spielt eine wichtige Rolle. Die Kontrollen sollten so gewählt und kommuniziert werden, dass die Mitarbeiter sich nicht überwacht und schikaniert fühlen, sondern die Massnahmen verstehen und diese auch mittragen. Allerdings bringen Sicherungsmechanismen wie die Einführung des Vieraugenprinzips nicht die gewünschte Wirkung, wenn schliesslich im Alltag eine Geschäftspraxis gelebt wird, in welcher die zweite Person blind mitunterzeichnet. Ausschlaggebend ist letztlich, wie konsequent die gewählten Massnahmen umgesetzt werden.

lic. iur. Vera Häne
LL.M. (New York), Rechtsanwältin
Partnerin bei Grossenbacher Rechtsanwälte, Luzern

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

Anzeigen

master bench
interactive media agency

Wir machen Ihr Business mobil. Präsentieren Sie Ihre Dienstleistungen im mobilen Internet und steigern Sie Ihren Bekanntheitsgrad.

Wir erstellen für Sie Apps, mobile Webseiten und responsives Webdesign.

mail@masterbench.ch
www.masterbench.ch
T +41 71 770 07 15
F +41 71 770 07 25

Deklarationen – was ist zu beachten?

Alle Jahre wieder verschicken die Versicherer gegen Ende Jahr hin ihre Deklarationsformulare, damit sie die definitiven Prämienabrechnungen der betreffenden Versicherungspolicen erstellen können. Konsultieren Sie vor dem Ausfüllen unbedingt die mit den Deklarationsformularen erhaltenen Merkblätter und Wegweisungen.

Nur mit korrekt ausgefüllten Deklarationsformularen stellen Sie sicher, dass Sie einerseits nicht zu viel Prämien bezahlen und es andererseits (z.B. im Schadenfall) nicht zu unliebsamen Diskussionen kommt.

Wir wollen Ihnen hier die wichtigsten Punkte kurz aufzeigen:

1. Grundsätzlich gehen die Versicherungen von den AHV-pflichtigen Löhnen aus.
Es gelten also die Regeln der AHV mit gewissen Ausnahmen bei bestimmten Versicherungsbranchen (s. unten). Zur Erinnerung: Zum AHV-Lohn zählen auch Boni und Gratifikationen, Familien- und Kinderzulagen, Essens- und Autoentschädigungen etc., Taggelder der Erwerbsersatz-Ordnung (EO) etc. (vgl. auch www.ahv-iv.info).

2. Obligatorische Unfallversicherung (SUVA oder Privatversicherer):
- AHV-Lohn, bis zum Maximum von CHF 126'000.– pro Person und Jahr.
- Lehrlinge und Jugendliche sind bis zum 31. Dezember des Jahres, in welchem sie das 17. Lebensjahr zurücklegen nicht AHV-pflichtig, aber diese Löhne sind zu deklarieren, da diese Personen Versicherungsschutz geniessen.
- AHV-Rentner: Diese sind auf dem gesamten AHV-Lohn UVG-pflichtig (und nicht nur auf den AHV-Freibetrag übersteigenden Teil)
- Praktikanten, Volontäre und Schnupperlehrlinge: Hier sind gewisse Mindestlöhne zu berücksichtigen. Konsultieren Sie bitte die Wegleitung.
- Nicht UVG-prämienpflichtig sind: EO-Entschädigungen (inkl. EO-Mutterschaftsentschädigung) und IV-/MV-Taggelder, obwohl sie zum AHV-pflichtigen Lohn zählen.
- Ebenfalls nicht UVG-pflichtig sind Entschädigungen bei Auflösung des Arbeitsverhältnisses, Betriebsschliessungen oder ähnlichen Gegebenheiten.
- Zu beachten ist auch, dass Beschäftigte mit einem Arbeitspensum von durchschnittlich weniger als 8 Stunden pro Woche nur gegen Berufsunfälle und –krankheiten versichert sind und entsprechend berücksichtigt werden müssen.

3. Unfall-Zusatzversicherung:
- Es gilt das oben zur obligatorischen Unfallversicherung Gesagte.
- Zu beachten ist ein allfälliges Lohnmaximum und der in Ihrer Police umschriebene versicherte Personenkreis.
- Personen mit fixen Lohnsummen sind separat zu deklarieren. (Hinweis: die entsprechende Lohnsumme ist nicht nochmals beim <normalen> Personal zu deklarieren, falls ein AHV-Lohn ausbezahlt wird.)

4. Krankentaggeldversicherung:
- Auch hier wird grundsätzlich von der AHV-pflichtigen Lohnsumme ausgegangen.
- Zu beachten ist auch hier ein allfälliges Lohnmaximum und der in Ihrer Police umschriebene versicherte Personenkreis.
- Prämienpflichtig sind jedoch (anders als in der Unfallversicherung): EO-Entschädigungen (inkl. EO-Mutterschaftsentschädigungen).
- Personen mit fixen Lohnsummen sind separat zu deklarieren. (Hinweis: die entsprechende Lohnsumme ist nicht nochmals beim <normalen> Personal zu deklarieren, falls ein AHV-Lohn ausbezahlt wird.)
- Wichtig: Kontrollieren Sie in der Police die Umschreibung des versicherten Personenkreises (z.B. «Personen im Monatslohn»), ob allenfalls gewisse Personen nicht versichert sind.
- Zu klären ist auch die Frage, ob allenfalls gewisse Lohnteile explizit ausgeschlossen sind. Beispielsweise sind Boni und Gratifikationen oder Lohnzulagen wie Essens- oder Autoentschädigungen, ohne anderslautende Bestimmung in der Police, mitversichert und somit zu deklarieren.

5. Haftpflicht- und Sachversicherungen:
- Hier ist im Normalfall der AHV-pflichtige Lohn – ohne Abzüge oder Zuschläge – zu melden. Besonderheiten können sich bei Einzelfirmen oder Personengesellschaften ergeben.
- Je nach Ausrichtung eines Unternehmens (z.B. Handelsunternehmen) ist zusätzlich der Umsatz (abzüglich Skonti, Rabatte, Kommissionen und teilweise der Mehrwertsteuer) anzugeben.
- Für Ingenieure und Architekten wiederum sind nebst den Lohnsummen auch die Honorare (abzüglich Skonti, Rabatte, Kommissionen und teilweise der Mehrwertsteuer) zu deklarieren.
- Konsultieren Sie in diesen Fällen bitte das entsprechende Merkblatt bzw. die Wegleitung.

Wussten Sie übrigens, dass der Versicherer berechtigt ist, Kontrollen der Deklarationen der letzten Jahre durchführen zu lassen? Meist wird ein externer Spezialist (z.B. Treuhänder) mit der Revision bei Ihnen beauftragt.

Hinweis: Kennen Sie schon die Möglichkeit der elektronischen Lohnmeldung mittels ELM (einheitliches Lohnmeldeverfahren)? Wenden Sie sich bitte an den Anbieter Ihrer Lohnbuchhaltungssoftware oder informieren Sie sich auf **www.swissdec.ch**

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:
Marcel Hirt
lic. iur. Rechtsanwalt

UBV Lanz AG
Alte Landstr. 128, 8702 Zollikon
Tel. 044 396 85 62, m.hirt@ubv.ch

Anzeigen

UBV Lanz AG
Unternehmensberatung
für Versicherungsfragen

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

Bestellen Sie Ihre Offerten schnell und effizient bei:

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

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

Verkauf des Unternehmens ans Kader

Patrick Forte, UBS AG

Ein Management-Buy-Out (MBO) oder ein Management-Buy-In (MBI) sind Prozesse, die Käufer und Verkäufer fordern – und vor allem Zeit brauchen.

Mit dem «Loslassen» tun sich viele Unternehmer besonders schwer. Macht und Einfluss schwinden, trotzdem sollen das Lebenswerk, der gute Firmenname und die Arbeitsplätze weiter bestehen – ein emotionales Wechselbad. Eine familieninterne Nachfolge ist nicht immer möglich und der Verkauf an Dritte kann Identität und Eigenständigkeit der Firma gefährden. Dies gilt vor allem für Unternehmen, deren Erfolg wesentlich vom Know-how und Beziehungsnetz der bisherigen Führung abhängt.

Hier kann die Übernahme durch die leitenden Mitarbeitenden, also ein Management-Buy-out (MBO), die beste Lösung darstellen. Doch Verkäufer und Käufer müssen sich genügend Zeit nehmen – im Idealfall bis fünf Jahre. Denn ein MBO ist rechtlich, finanziell und steuerlich komplex: Gibt es mehrere Besitzer oder Erben? Wie lassen sich hohe Steuerlasten vermeiden? Soll die Betriebsliegenschaft zuvor verkauft werden? Haben die Käufer genügend Eigenkapital?

Fingerspitzengefühl ist gefragt

Den Ausschlag gibt die Frage, ob das Management zum Buy-out bereit und den neuen Aufgaben gewachsen ist. Zudem sind Transparenz und eine kluge Informationspolitik gefragt. Denn falls wichtige Leute abspringen, verliert das Unternehmen an Wert. Daran kann die Finanzierungszusage einer Bank scheitern. Befindet sich das Management mit im Boot, gilt es, die Schlüsselkunden auf den Führungswechsel vorzubereiten. Für Firmenchefs empfiehlt es sich zudem, ihr Führungsteam genau zu analysieren und altersmässig zu durchmischen. Denn nicht jedem gelingt der Schritt vom guten Kadermitarbeiter zum mitverantwortlichen Unternehmer. Ferner birgt die neue Schicksalsgemeinschaft mehrerer Besitzer einiges Konfliktpotenzial. Nun geht es nämlich ums eigene Geld und um gewichtige Verbindlichkeiten.

Was für ein MBO gilt, trifft grösstenteils auch auf ein Management-Buy-in (MBI) zu, bei dem ein externer Manager oder ein externes Managementteam die Nachfolge antritt. Beim MBI ist allerdings die Kontinuität geringer als beim MBO. So können sich Mitarbeiter übergangen fühlen, kündigen oder die Nachfolgelösung erschweren. Umso wichtiger sind bei einem MBI die Führungskompetenzen der neuen Besitzer, ihre Branchenerfahrung und ihr Beziehungsnetz. Wer sich als Firmeninhaber für ein MBI entscheidet, sollte unbedingt verlässliche Referenzen einholen und seine Nachfolger bereits vor dem Verkauf ins Unternehmen holen.

Finanziell tragbar ist ein MBO / MBI meist dann, wenn der Kaufpreis ganz oder teilweise mit dem künftigen Cashflow des Unternehmens bezahlt werden kann. Deshalb begünstigt eine möglichst tiefe Verschuldung der Firma eine Übernahme durch das Management. Brauchen die Käufer zusätzliches Fremdkapital, spricht man von einem Leveraged Buy-out. Oft ist es sinnvoll, eine eigene Übernahmegesellschaft zu gründen. Käufer und Verkäufer sollten dazu erfahrene Fachleute beiziehen. Diese helfen, Zusicherungen und Gewährleistungen im Kaufvertrag festzulegen, die Rechtsverbindlichkeiten der Finanzierung zu regeln und den Aktionärsbindungsvertrag aufzusetzen.

Tiefe Verschuldung vorteilhaft

Die Praxis zeigt, dass eine hohe Verschuldung durch das MBO den unternehmerischen Handlungsspielraum einschränkt. Akquisitionskredite müssen nämlich normalerweise verzinst und in den darauffolgenden fünf bis sieben Jahren zurückgezahlt werden. Dafür benötigen die neuen Besitzer meist relativ hohe Privatbezüge oder Dividendenzahlungen. Das wiederum tangiert die Liquidität, die Eigenkapitalbasis und das Potenzial für Fremdfinanzierungen. Damit eine Firma konjunkturelle Schwankungen verkraftet, muss die Ertragslage oder der frei verfügbare Mittelfluss (Free Cashflow) auch bei schlechterem Geschäftsverlauf ausreichend sein.

Möglich werden viele MBO / MBI erst durch Preiskonzessionen des Verkäufers respektive durch vorteilhafte Zahlungsbedingungen sowie Darlehen mit Rangrücktritt. Als Grundsatz sollte gelten: Ein verantwortungsvoller Verkäufer unterstützt nur Finanzierungslösungen, die er selbst als vernünftig und wirtschaftlich sinnvoll erachtet.

Emotional befriedigender

Ein Verkauf ans Management bringt einen geringeren Erlös als jener an Investoren oder ein strategisch interessiertes Unternehmen, bietet aber meist eine emotional befriedigendere Lösung. Das bisherige Führungsteam kennt Stärken und Schwächen der Firma, sorgt für Kontinuität und gewährt Sicherheit für Mitarbeitende und Kunden. Wird der Prozess richtig und zeitig geplant, verläuft ein MBO oder ein MBI oft erfolgreicher als eine familieninterne Nachfolge: Einschätzungen sind neutraler, Innovationskraft und Dynamik grösser.

patrick.forte@ubs.com
Leiter Transaction Advisory Zürich, UBS AG

«Wird der Prozess richtig und zeitig geplant, ist ein MBO oder ein MBI oft erfolgreicher als eine familieninterne Nachfolge.»

Verkauf ans Management – Checkliste

Voraussetzungen
- Keine familieninterne Nachfolgelösung absehbar
- Vertrauensverhältnis zwischen Eigentümer und leitenden Mitarbeitern
- Unternehmerisch fähiges und risikobereites Management im Unternehmen vorhanden
- Gute Ertragslage und genügender Cashflow
- Evt. Bereitschaft der Familie zu einem finanziellen Entgegenkommen
- Kaufpreis mit Eigenmitteln und durch Fremdfinanzierung bezahlbar

Vorteile
- Keine Offenlegung von Informationen gegenüber aussenstehenden Kaufinteressen nötig
- Kein Widerstand des Managements gegen die Nachfolgeregelung

Nachteile
- Meist tieferer Verkaufspreis als bei Verkauf an Dritte
- Evt. Finanzierungsbedarf beim übernehmenden Management
- Evt. Zwang für den Unternehmer, dem übernehmenden Management ein Verkäuferdarlehen zu gewährleisten

Chancen
- Innerbetriebliche Nachfolgelösung ohne Offenlegung von Informationen an Aussenstehende
- Kontinuität bezüglich Unternehmensphilosophie, Strategie, Know-how, Geschäftsbeziehungen und Mitarbeiterführung

Gefahren
- Schritt vom guten Kadermitarbeiter zum erfolgreichen Unternehmer gelingt nicht
- Unternehmen und Nachfolger werden finanziell zu stark belastet – der strategische Spielraum für das Unternehmen wird oftmals eingeschränkt
- Konfliktpotenzial zwischen mehreren Besitzern
- Doppelbelastung für leitende Mitarbeiter

quitt.ch und *investiere* schliessen eine Finanzierungsrunde über CHF 600'000 ab

Daniel Moser, CEO quitt.ch

Die ServiceHunter AG, welche quitt.ch betreibt, hat erfolgreich eine Finanzierungsrunde in der Höhe von CHF 600'000 abgeschlossen. Neben friends & family Investoren konnten sich auch Privatinvestoren über die Start-up-Investitionsplattform investiere an der Runde beteiligen. So konnten auch die Gründer von erfolgreichen IT-Startups wie Doodle, jobs.ch und Wuala als Investoren gewonnen werden.

quitt.ch sorgt für saubere Verhältnisse bei Anstellungen in Privathaushalten. In wenigen Minuten können Arbeitgeber ihre Hausangestellten, z.B. Raumpfleger, Nannies, Gärtner oder Alterspfleger, korrekt anstellen und versichern. Ein Jahr nach dem erfolgreichen Start des Services wird das Angebot von quitt.ch bereits in der ganzen Schweiz rege genutzt. Dieses soll nun mit frischem Kapital ausgebaut werden, um quitt.ch zum Schweizer Standard für die vereinfachte Anstellung von Hausangestellten zu machen.

Über die Startup-Investitions-Plattform *investiere* (www.investiere.ch), dem grössten Schweizer Netzwerk von Privatinvestoren für Start-up-Investitionen, haben bekannte Unternehmerpersönlichkeiten und weitere private Investoren die Möglichkeit genutzt, sich an quitt.ch mit insgesamt rund 180'000 CHF zu beteiligen. Der Rest wurde von Privatinvestoren aus dem persönlichen Netzwerk der Gründer finanziert.

Unter den Investoren befinden sich die beiden neuen Verwaltungsräte Luzius Meisser (Wuala) und Thomas Dübendorfer sowie weitere erfolgreiche Unternehmer wie Myke Näf und Paul Sevinç (Doodle), Mark Sandmeier (jobs.ch) und Gregory Gerhardt (Amazee Labs).

Über ServiceHunter und quitt.ch
Die im Juli 2010 gegründete und in Zürich ansässige ServiceHunter AG betreibt die Plattform quitt.ch.

Diese sorgt für saubere Verhältnisse bei der Anstellungen in Privathaushalten.
www.quitt.ch

Über Verve Capital Partners und investiere
investiere ist ein Finanzierer der es Privatinvestoren ermöglicht, mittels einer transparenten Plattform in die besten innovativen Schweizer Start-ups zu investieren. *investiere* beruht auf einem hybriden Ansatz, der einerseits auf etablierte Praktiken traditioneller Venture Capital Firmen setzt, andererseits aber auch die Möglichkeiten von e-Finance und sozialen Medien einbezieht. Erfahrungen aus den Bereichen Unternehmertum, Venture Capital und Finanzen in Verbindung mit einem Netzwerk aus Kuratoren und Experten ermöglichen es *investiere* jährlich hunderte von Businessplänen zu analysieren, um die besten Schweizer Start-ups zu identifizieren. Alle auf der Plattform präsentierten Start-ups durchlaufen vorab einen sorgfältigen und strengen Prüfungsprozess – der Investor kann sich so ganz auf die individuelle Investitionsentscheidung konzentrieren. Der Erfolg von *investiere* ist direkt an den Erfolg der selektierten Start-ups gekoppelt. *investiere* wird von Verve Capital Partners AG, mit Domizil in Zug betrieben.

investiere | Verve Capital Partners AG
Zug Office:
Feldhof 28, 6300 Zug
Zürich Office:
Zollikerstrasse 44, 8008 Zürich
Tel. 044 380 29 35, Fax 044 380 29 36
info@investiere.ch, www.investiere.ch

Anzeigen

AFEX – Seite an Seite mit Ihrem Unternehmen

AFEX

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

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

“Dank dem zuverlässigen und kompetenten Partner O+P ist der reibungslose Betrieb unserer komplexen Linux IT Infrastruktur in Sargans und Shanghai jederzeit sichergestellt.”

Hanspeter Keller
Leiter IT, ESPROS Photonics AG

OETIKER+PARTNER AG
www.oetiker.ch

Liebe SKV Mitglieder

Jetzt streichen wir Ihre Kosten

Schliessen Sie ein Orange Me Abo für 24 Monate ab und profitieren Sie während 2 Jahren.

80.–/Mt.

Mobiltelefonieren und SMS unlimitiert ins In- und Ausland plus 1 GB surfen statt 95.–/Mt.

Wünschen Sie ein unverbindliches Beratungsgespräch? Rufen Sie unseren Kundendienst unter 0800 780 783 an oder senden Sie uns eine Nachricht an skv@orange.ch

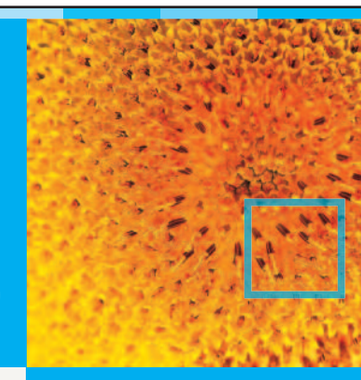
Angebot gültig für Geschäftskunden bei Neuabschluss eines Orange Me Abos für 24 Monate bis 19.01.2013. Nicht mit anderen Rabatten oder Promotionen kumulierbar. Kein Rabatt auf Orange Me mit weniger als CHF 20.–/Mt. Grundgebühr. Rabattstufen unter orange.ch/business

orange™

DACHCOM

Unsere Kunden haben mehr Cash und weniger Ärger.

Warum?



Darum!

Weil wir als beste Datenbank für Wirtschafts- und Bonitätsauskünfte bekannt sind. Weil kein anderes Unternehmen in der Schweiz die zentralen Bereiche Auskunft sowie Inkasso aus einer Hand in dieser Form abdeckt. Das bedeutet für Sie: Mehr Cash, weniger Debitorenverluste, verbesserte Kundenstruktur, Ärger ausgelagert. Wählen Sie Ihren ortsnahen Partner.

www.creditreform.ch

+ Basel	info@basel.creditreform.ch	061 337 90 40
+ Bern	info@bern.creditreform.ch	031 330 49 44
+ Lausanne	info@lausanne.creditreform.ch	021 349 26 26
+ Lugano	info@lugano.creditreform.ch	091 973 14 72
+ Luzern	info@luzern.creditreform.ch	041 370 19 44
+ St. Gallen	info@st.gallen.creditreform.ch	071 221 11 21
+ Zürich	info@zuerich.creditreform.ch	044 307 80 80

Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

Krisen-Vorsorge?

Ulrich Schlüer, alt Nationalrat

Zu Brüssel wird jubiliert: Man habe die Schuldenkrise jetzt gut im Griff. Begründet wird dieser Erfolg mit dem Entschluss Mario Draghis, des Chefs der Europäischen Zentralbank, künftig Staatspapiere faktisch bankrotter Staaten in unbegrenzter Höhe aufzukaufen – auch wenn sie wertlos sind.

Mit diesem Zentralbankgeld könnten sich, sagt Brüssel, alle EU-Staaten über Wasser halten.

Die Notenpresse läuft

Was heisst das in der Realität? Der Entscheid bedeutet, dass die Europäische Zentralbank täglich Euro-Noten in Abermillionen-Beträgen druckt. Um damit Schulden zu kaufen.

Die Geldmenge wird damit aufgebläht, das Angebot an Dienstleistungen und Produkten aber bleibt gleich. Jedermann weiss, was daraus folgt: Geldentwertung, Teuerungsschübe, Inflation. In der EU rechnet man für die nächsten Jahre mit etwa sechs Prozent Inflation.

Der Schweizer Franken ist derzeit an den Euro angebunden. Er wird, so diese Anbindung bleibt, die Euro-Inflation also mitmachen.

Was heisst sechs Prozent Inflation? Eine Geldentwertung von jährlich sechs Prozent bedeutet Halbierung der Ersparnisse innert rund zwölf Jahren, Halbierung des Rentenanspruchs durch Kaufkraft-Verlust innert rund zwölf Jahren, Halbierung der Löhne innert rund zwölf Jahren.

Die Forderungen folgen

Die – vor allem auch KMU-Betriebe treffenden – Folgen sind an den Fingern abzählbar: Jährliche Forderungen nach ausgleichenden Lohnerhöhungen. Schon heute kann man – angesichts aufziehender schwerer Krise in Europa – mit Sicherheit voraussagen: Solchen Forderungen von jährlich sechs Prozent wird die Wirtschaft nie und nimmer entsprechen können. Rezessionsbewältigung bei gleichzeitig massiv steigenden Lohnforderungen und ebenso massiv steigender Rentenbelastung: Diese Rechnung kann und wird nie aufgehen.

Schuldentilgung durch Geldentwertung heisst im Klartext: Die Regierungen, welche die Verantwortung für die tödliche Überschuldung ihrer Länder tragen, glauben sich aus ihrer Verantwortung davonstehlen zu können, indem sie ihre Schulden faktisch der Wirtschaft, den Rentnern, den Sparern, den Lohnempfängern aufbürden. Kann daraus – angesichts aufziehender Krise – ein Fundament für eine gedeihliche, prosperierende Zukunft entstehen? Die Antwort ist klar. Eine Rezession zu meistern und gleichzeitig exorbitante – im Grunde genommen ausgewiesene – Lohnansprüche zu befriedigen, das überfordert jede Wirtschaft. Das wird zum Würgegriff, der insbesondere auch die KMU zwingen wird, den Personalbestand aufs absolut notwendige Minimum zu beschränken. Das aber bedeutet höhere Arbeitslosigkeit und daraus folgend höhere Abgabenbelastung. Vor allem dann, wenn die Personenfreizügigkeit die arbeitslosen Ausländer in unserem Land zurückbehalten wird. Die Krise wird sich verschärfen. Der Weg aus der Krise wird länger und steiniger.

Die Wirtschaft wäre gut beraten, sich mit diesen ihr drohenden Szenarien rechtzeitig, also heute auseinanderzusetzen.

Ulrich Schlüer, alt Nationalrat

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

«Für eine Wirtschaft zum Nutzen aller»

Die eidgenössische Volksinitiative «Für eine Wirtschaft zum Nutzen aller» von Genfer Weinbauern um Willy Cretegny regt die Schweizer Bevölkerung an, sich über das zukünftige Wirtschaften sowohl im Inland als auch mit den Nachbarn angesichts der weltweiten Krisen Gedanken zu machen. Sowohl volkswirtschaftliche Probleme als auch die sorgfältige Nutzung der natürlichen Ressourcen drängen uns, Wege zu finden, damit die derzeitige, aber auch die zukünftigen Generationen eine Lebensgrundlage haben. Die Zeit für ein Umdenken ist reif.

In dieser direktdemokratischen Klärung betreffend die Zukunft unseres Landes geht es um Wirtschaftsordnung und Fairness im nationalen wie internationalen Wettbewerb. Eine gezielte Einflussnahme auf das Wirtschaftsgeschehen durch den Staat soll dazu beitragen, den Machtmissbrauch marktmächtiger Unternehmen, unlautere und ruinöse Wettbewerbsformen und die ausufernde Verschleisswirtschaft einzudämmen. Auch soll geschützt werden, was schützenswert ist. Es wird eine Frage des politischen Willens sein, inwieweit der sogenannte «freie Markt» durch subtile, auf die Interessen des Landes und der Bevölkerung abgestimmte Lenkungsmassnahmen ergänzt wird. Diese Initiative kann die Wirtschaft, vor allem aber regionalen Produktions- und Versorgungsstrukturen sowie damit den Mittelstand stärken.

Wie Sie wissen, sind die Schweizer KMU zunehmend in ihrer Existenz gefährdet. Die Ursachen dafür sind verschieden. Gemeinsam ist aber allen die derzeit praktizierte Wirtschaftspolitik des Bundesrates: billige Importe, Senkung oder Abschaffung von Einfuhrkontingenten, Vereinheitlichung von EU-weiten Richtlinien («Freihandel»), schlechtere Importprodukte («Cassis de Dijon»-Abkommen mit der EU, das erlaubt, Lebensmittel, die auf dem EU-Markt zugelassen sind, in die Schweiz zu exportieren – auch wenn diese nicht den hohen schweizerischen Anforderungen entsprechen). Mit der Lancierung dieser eidgenössischen Volksinitiative wird das Schweizervolk eingeladen, über Ziele und Art des Wirtschaftens eine grundlegende Diskussion zu führen.

100'000 Unterschriften unter die Volksinitiative «Für eine Wirtschaft zum Nutzen aller» sind eine Botschaft, die sowohl im Inland als auch im Ausland starke Reaktionen auslösen wird. Alle, die für ein friedliches Miteinander, den sozialen Frieden, eine gerechte Form des Wirtschaftens die Erhaltung der Arbeitsplätze und für Vollbeschäftigung mit existenzsichernden Löhnen und Sozialleistungen einstehen, können sich dem Anliegen der Initiative nicht verschliessen.

Bei dieser Initiative gibt es keine Parteigrenzen, sondern allein das gemeinsame Anliegen: Bewährtes zu schützen, das Verantwortungsbewusstsein gegenüber dem Allgemeinwohl, der Umwelt und den natürlichen Ressourcen, den vorhandenen Strukturen weiterzuentwickeln.

Bitte unterstützen Sie diese Initiative aktiv. Die Sammelfrist für die notwendigen Unterschriften läuft bis Mitte April 2013.

Andreas Villain, TG

Unterlagen unter:

- www.economie-utile-a-tous.ch/index.php?langue=de
- www.lavrille.ch

EIN PROJEKT VON LA VRILLE
www.lavrille.ch
So wie die «Ranke» der Weinpflanze ermöglicht,
sich an einer Mauer oder einem Draht festzuhaken,
so hakt sich «La Vrille» an ihren Anliegen fest
und leistet Widerstand.

Jeder sollte das tun, was er kann! Telemarketing – das unterschätzte Potenzial

Während Sie sich auf Ihr Hauptgeschäft konzentrieren und Ihr Aussendienst im persönlichen Gespräch erfolgreich ist, kümmern wir uns um Ihren nächsten Termin. Denn der Kunde kommt nicht mehr von selbst. Es braucht nicht überall teure Marketingkonzepte, sondern praktikable, wirksame und effiziente Massnahmen, die schnell zur Akquisition neuer Kunden führen, wie die Callcenter Dienstleistungen des Zuger Unternehmens Mannhart JK Development & Co. Doch wann ist Telemarketing erfolgreich?

Telefonmarketing kann verschiedene Gesichter haben. Akquise, Marktforschung und Nachfassen übers Telefon ist ein Instrument, das von allen erfolgreichen Unternehmen benutzt wird, vor allem im B2B Bereich. Lösen Sie sich von der Vorstellung, dass Telemarketing nur aus lästigen Anrufen Zuhause besteht. Dies ist nur ein kleiner Teil von Unternehmen, die das Telefon auf solche Weise als Marketingtool nutzen.
Der überwiegend grosse Teil des Telemarketings läuft im B2B Bereich von den Meisten unbemerkt ab. Denn dieses Marketing richtet sich direkt an Entscheider in Unternehmen, und diese stellen eine kleine Gruppe dar. Nur auf der Führungsebene kann über den Kauf neuer Produkte oder Dienstleistungen entschieden werden. Darum wird das Potential von Telemarketing oft unterschätzt. Generell besteht eine Hemmschwelle in Telemarketing zu investieren. Doch das stetig wachsende Volumen der Callcenter Branche spricht für ihre Effektivität. Grosskonzerne und KMU betreiben munter weiter ihre Kampagnen mit Callcentern ihres Vertrauens.

Profitabilität
Telemarketing ist meist gewinnbringend. Viele Unternehmen sind sich der Profitabilität dieser Marketing Methode nicht bewusst. Warum rufen trotz massiver Zurückweisung immer noch Krankenversicherungen bei Ihnen zu Hause an? WEIL ES SICH LOHNT! Wenn Sie ein Gespür dafür haben, wie viele Termine für Ihr Angebot machbar sind und wie viel Prozent der besuchten Termine zu einem Verkauf führen, können Sie anhand folgender Formel grob den Profit abschätzen (Auflistung z.B. pro Monat):

Profit = (Anzahl Termine × Verkaufsquote × Gewinn pro Verkauf) – Telemarketingkosten

Wenn diese Zahl grösser 0 ist, dann ist es definitiv einen Versuch Wert eine Akquisitionskampagne zu starten.

Wie funktioniert Telemarketing?
Neukundengewinnung ist der wichtigste Bereich des Telefonmarketings. Unternehmen beauftragen externe Outbound Callcenter mittels wohlüberlegten Anrufen neue Kunden anzuwerben. Dabei kann das Interesse direkt auf Produkte oder Dienstleistungen gelenkt werden und Fragen lassen sich sofort am Telefon klären. Nur wenn mit dem Abteilungsleiter oder dem Geschäftsführer gesprochen wird, kann eruiert werden, ob für ein angepriesenes Angebot überhaupt Interesse besteht und wenn ja, zu welchem Zeitpunkt. Vor allem bei Investitionsgütern gehört mit zum Ziel herauszufinden, wann neue Beschaffungen getätigt werden, mit dem Ziel sich zum richtigen Zeitpunkt wieder zu melden um so bei der Evaluierung mitofferieren zu können.

JK Development – Ihr Partner
Profitieren Sie von unserer umfangreichen Erfahrung, die wir uns in Zusammenarbeit mit Premium Telemarketing-Firmen angeeignet haben. Unsere Outbound Bereiche umfassen vor allem Neukundengewinnung, Terminvereinbarungen und Bedarfsanalysen. Unsere motivierten Mitarbeiter haben Erfahrung in den verschiedensten Branchen und wissen worauf es ankommt um einen vielversprechenden Termin zu generieren oder ein Türchen zu öffnen. Unsere Dienstleistungen umfassen die Kampagnenplanung, das Erstellen von Gesprächsleitfäden, Einwandhandling, Adressbeschaffung, Kampagnendurchführung, Analyse der Ergebnisse sowie der Versand von Unterlagen und Bestätigungen. In unserem Inbound Contact Center nehmen wir Anrufe rund um die Uhr entgegen. Dies um Bestellungen entgegen zu nehmen, als Info Hotline um über Ihre Angebote zu informieren oder als Pikett-Dienst.

Peter Kopelent, Partner, www.jk-development.ch

JK Development &Co
St. Jakobstrasse 40, 6330 Cham
www.jk-development.ch
Kontakt:mannhart.marco@jk-development.ch
Tel. 079 396 87 82

Anzeigen

Schritt für Schritt effizienter arbeiten durch KAIZEN

10. Teil der KAIZEN-Serie: Mit Prozessmapping die Durchlaufzeiten senken

Wo Durchlaufzeiten zu lang sind, sind oftmals Blockaden oder fehlerhafte Prozesse die Ursache. Betriebswirtschaftlich gesehen, sind solche Verschwendungen inakzeptabel und nicht zu tolerieren. Um so mehr, als sie häufig überflüssig sind und leicht ausgeschlossen werden können. Ist dieser Missstand erst erkannt, bietet er vielfältiges Potenzial für betriebliche Verbesserungen.

Die Qualität erhöhen, Kosten einsparen, schneller werden und somit permanent betriebswirtschaftliche Verschwendungen eliminieren – das sind die grossen Ziele von KAIZEN. Doch vielfach sind Produktionsprozesse bereits so optimiert, dass weitere Verbesserungen kaum effizient realisierbar erscheinen. Parallel dazu ist die Komplexität einzelner Prozesse in den vergangenen Jahren dramatisch angestiegen.

Doch während Produktionsprozesse tatsächlich an die sich verändernden Anforderungen angepasst wurden, sieht dies in der Administration häufig anders aus. So sind in Abteilungen wie Einkauf, Vertrieb, Entwicklung, IT, Finanzen, Qualitätsmanagement, Personal oder Arbeitsvorbereitung die Durchlaufzeiten und Fehlerquoten oftmals überhaupt nicht bekannt, geschweige denn bereits erfasst. Aus unternehmerischer Sicht ist dies ein unhaltbarer Zustand. Zwar funktionieren die Prozesse meistens trotzdem – allerdings mit erheblichem, überflüssigem Mehraufwand. Um diesen Verschwendungen Herr zu werden, kann eine systematische Methode wie das Prozessmapping Abhilfe schaffen.

Prozessmapping ist eine systematische Methode, die ein exzellentes Beispiel dafür ist, wie mit minimalen Kapital-Investitionen die Effizienz entscheidend verbessert werden kann.

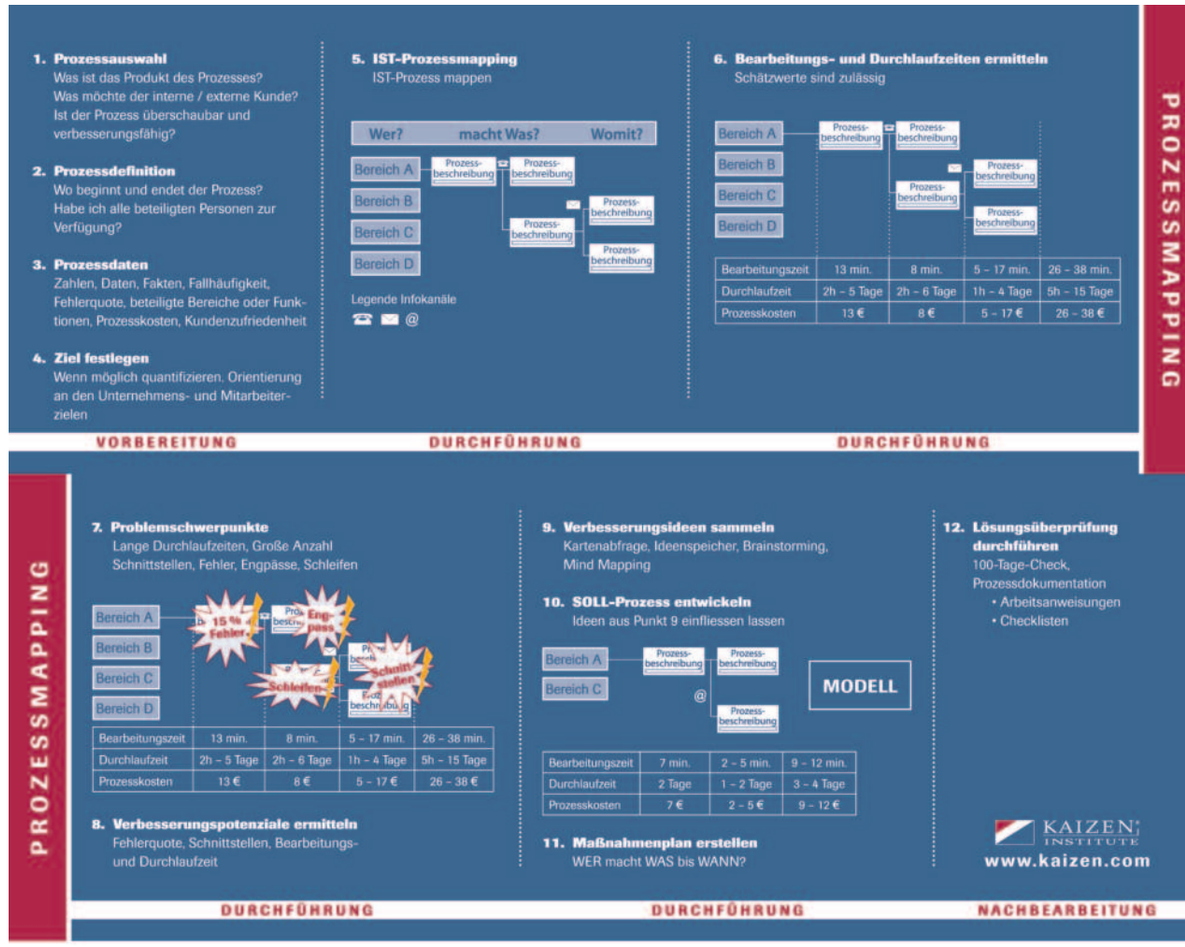
Im angewandten Prozessmapping treffen sich die Anwender eines potenziell fehlerhaften Prozesses zu einem Workshop. Dieser besteht aus vier Phasen (Vorbereitung, IST-Prozess, Verbesserungen, Umsetzung) und insgesamt zwölf Schritten. Die Grundannahme von Prozessmapping ist, dass Prozesse zunächst wieder transparent gemacht werden müssen. Dieser erste Schritt ist häufig schon äusserst aufschlussreich, denn: Sehen heisst verstehen!

Ein Prozessmapping-Workshop bietet Raum für intensive Diskussionen zwischen den einzelnen Anwendern. Diese führen zu einem Erfahrungsaustausch und einem Know-how-Transfer unter den Mitarbeitern, wodurch ganz nebenbei ein Schulungseffekt entsteht. Durch eine solche Prozessanalyse lassen sich Verschwendungen wie Warte- und Liegezeiten, Korrekturschleifen, fehlende Kommunikation, Schnittstellenprobleme oder Suchvorgänge aufdecken. Im Anschluss werden gemeinsam Lösungen zur Beseitigung erarbeitet und häufig Durchlaufzeitreduzierungen von über 50% realisiert.

Wenn Sie mehr über die KAIZEN-Philosophie und weitere Optimierungsmethoden erfahren möchten: Das KAIZEN Institute vermittelt weltweit in praxisnahen Seminaren die einfachen, aber effektiven Techniken und Handwerkszeuge nach KAIZEN. So werden beispielsweise im sogenannten KAIZEN-College mehrere Seminare angeboten, in denen Prozessmapping intensiv und praxisnah geschult wird. Denn auch wenn sich die Methode zunächst einfach anhört, bedarf es doch geübter Moderatoren, um einen Prozessmapping-Workshop zielorientiert durchzuführen.

Alice Gisi, Tel. 041 725 42 81

KAIZEN Institute Consulting Group Ltd.
Bahnhofplatz
6300 Zug
www.kaizen.com



Sieht Ihre Internet-Präsenz vielleicht so aus?

Sie haben ein bisschen von allem. Einen Facebook-Account, aber keiner kümmert sich so richtig darum. Twitter ist ja irgendwie doch nicht so wichtig. Für Youtube-Videos fehlt die Zeit und von Pinterest hat noch niemand je etwas gehört. Einen Newsletter und PR-Mitteilungen haben Sie damals zur Firmeneröffnung verschickt, aber danach mussten Sie sich auf andere Dinge konzentrieren. Ihre Website war zu jener Zeit auch auf dem neuesten Stand, doch seitdem fällt sie bei den Google-Suchergebnissen kontinuierlich nach unten und keiner weiss, warum. Eine mobile Webseite oder gar eine App haben Sie aus Kostengründen bislang auch nicht in Betracht gezogen.

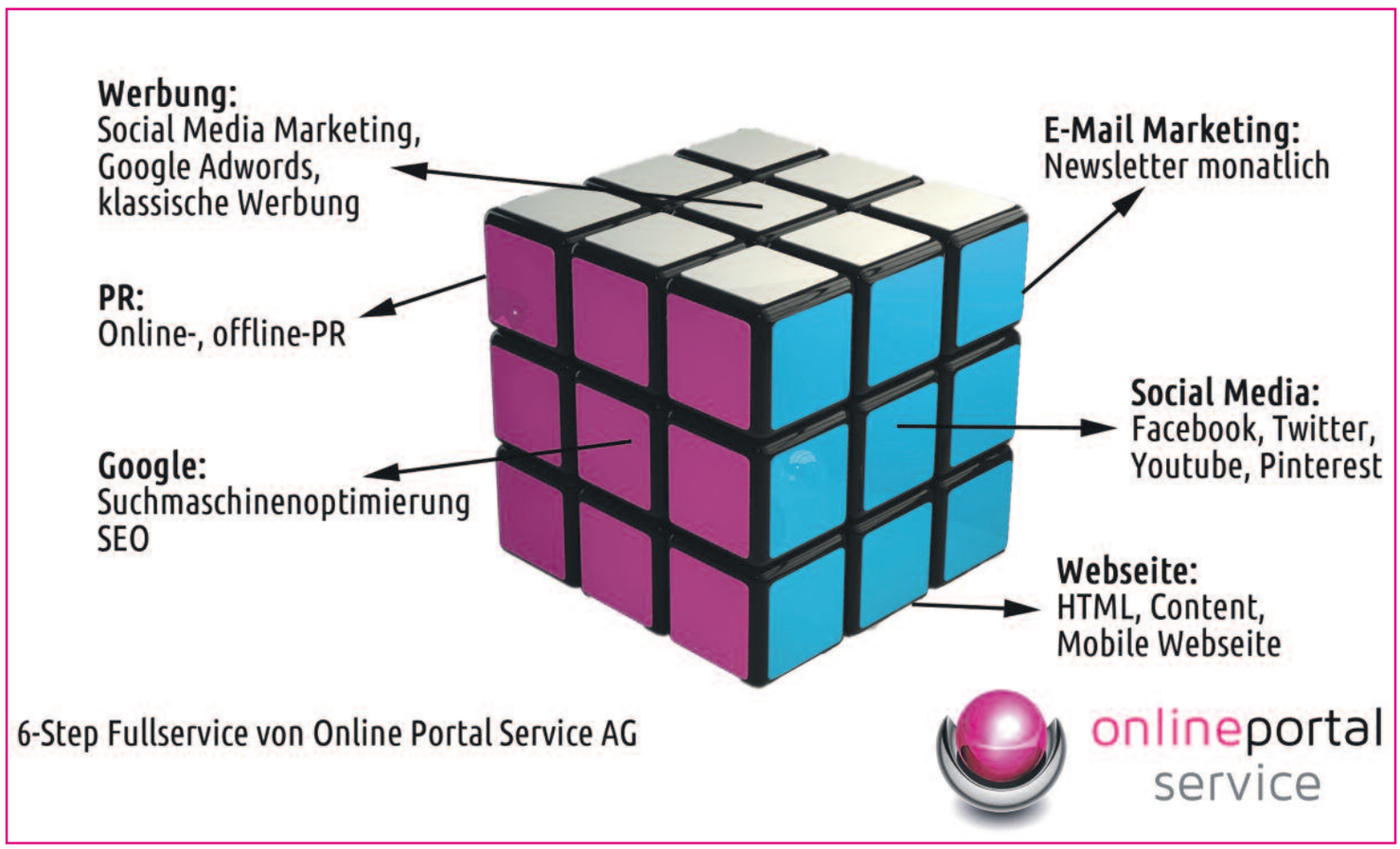
Kommt Ihnen all das bekannt vor?

Zunächst einmal: Ärgern Sie sich nicht darüber! Jedes Geschäft – ob online oder nicht – birgt sehr viele Aufgaben und oft kommt die Pflege der Webpräsenz dabei zu kurz, sei es aus finanziellen und zeitlichen Gründen oder aufgrund fehlender Informationen. Doch es gibt drei gute Gründe, die Auffrischung Ihrer Internetaktivitäten noch heute in Angriff zu nehmen:

1. *Weil unter den Millionen Internetnutzern auch Ihre Kunden sind!*
   Neue Kunden generieren Sie nur, wenn diese auf Sie aufmerksam werden und wie ginge das einfacher als im Web. Auch bestehende Kunden können Sie durch gezielte Massnahmen an Ihr Unternehmen binden. Nicht zuletzt wollen Kunden umsorgt werden – mit persönlichen Angeboten per Mail, einem tagesaktuellen Newsletter oder durch direkte Kommunikation mit dem Mobile-Gerät oder über soziale Netzwerke.
2. *Weil sich Ihre Marke online viel schneller etabliert!*
   Die grossen Weltkonzerne schalten nicht deshalb an jeder Ecke Werbung, damit man sofort loszieht und die Produkte kauft, sondern damit die Marke kontinuierlich in das Gedächtnis eingeprägt wird. Im Internet funktioniert dieses Prinzip auch, zu einem Bruchteil der Kosten. Je öfter Ihr Logo, Ihr Slogan oder Ihre Marke im Netz erscheint, umso besser.
3. *Weil Sie es sich und Ihrem Geschäft gönnen sollten!*
   Ihr Geschäft ist doch auch Ihr Baby, oder? Es soll wachsen, es soll gedeihen, aber es soll doch auch schön und gepflegt aussehen. Polieren Sie Ihr Geschäft auf, gönnen Sie sich den kleinen Luxus und veredeln Sie Ihren Webauftritt. Das schicke gravierte Glasschild an Ihrer Bürotür haben Sie Sich damals doch auch gegönnt und es hat nicht halb so viel Effekt wie die Massnahmen, die wir Ihnen vorschlagen.

Was kann man denn nun tun?

Zunächst einmal sollten Sie sich dazu entschliessen, so eine Veredelung auch wirklich durchzuziehen. Ein paar Handgriffe da und dort für das schlechte Gewissen bringen Sie



nämlich keinen Schritt weiter. Am besten folgen Sie einem genauen Plan, was man wie tun sollte, um sich online optimal zu positionieren. Genau so einen Plan haben wir von der Online Portal Service AG ausgeheckt. Unser 6 Step Online Sales Plan bringt Ordnung in Ihre Internet Präsenz und poliert ihn auf Hochglanz.

Der 6-Step Online Sales Plan der Online Portal Service AG
Unser Sales-Plan ist mehr als die Aneinanderreihung von einzelnen Massnahmen zur Steigerung Ihrer Bekanntheit im Web. Er folgt einer durchdachten Logik und erprobten Strategie, die wir tagtäglich für unsere Kunden und eigene Projekte anwenden. Wir freuen uns darauf, Ihnen in den nächsten Ausgaben der «Erfolg» diesen Plan vorstellen zu dürfen. Erfahren Sie von uns nützliche Tipps und wertvolle Hinweise zur Veredelung Ihrer Online-Präsenz. Erschliessen Sie mit uns neue Netzwerke, peppen Sie Ihre Website auf und gehen Sie den modernen mobilen Weg.

Der 6-Step Online Sales Plan! Ab jetzt jeden Monat in Ihrer «Erfolg»!
Vertrauen Sie uns und kontaktieren Sie uns gern unter info@online-portal-service.ch oder rufen uns an:
0840 000 888 (Normaltarif).
Wir kümmern uns gern ganz individuell um einen massgeschneiderten Plan für Ihr Geschäft. *Arthur Ergen*

Gratis Download Online Sales Plan

Online Portal Service AG
Wattstrasse 3
8050 Zürich
info@online-portal-service.ch
www.online-portal-service.ch

suisse emex '13
MESSE & KONGRESS

360°
VERNETZTE MARKETINGWELT

WERDEN SIE AUSSTELLER!

QUO VADIS FUTURE?

Neue Wege der Kundengewinnung und innovative Kundenpflege. Marketing spüren. Events erleben. Kommunikation begreifen.

20. – 22. AUGUST 2013 | MESSE ZÜRICH

www.suisse-emex.ch

Benutzbarkeit – eine endlose Geschichte

«Usability» nennt man das in der Fachsprache. Eine Software kann noch so hübsch sein, das nützt aber rein gar nichts, wenn sie für die User nicht brauchbar ist.

Vor 20 Jahren hatte ich das grosse Vergnügen, einem Vortrag über die Wartungssoftware bei der damals noch unabhängigen Crossair zu lauschen. Man hatte sich entschieden, eine völlig neue Version der Software zu schreiben. Plattformunabhängig, für moderne Desktops besser geeignet usw., was man sich halt so vornimmt. Beim ersten Test mit Mitarbeitern verflog die Euphorie. Die Benutzer wollten keine mausgesteuerte Software, die waren fit und perfekt geschult. Die Arbeit mit der Maus war viel zu langsam. Die Entwickler gingen zurück ans Zeichenbrett und programmierten ein mausfreies Userinterface. Was gar nicht so einfach ist, da die meisten Entwicklungsumgebungen darauf ausgerichtet sind, dass der Benutzer bitte schön die Maus zu benutzen hat. Mir ist einige Jahre später Ähnliches passiert.

Was lernen wir daraus? Schön und einfach ist nicht unbedingt gut und man sollte viel früher die Anwender fragen. Tastaturgesteuerte Anwendungen sind bis heute die beste Lösung als Interface. Da fragt man sich doch automatisch: Warum wird dann fast überall die Maus eingesetzt? Da ist Apple schuld (wer hat's erfunden? Xerox), die ja unbedingt einen einfach zu bedienenden Computer auf den Markt bringen mussten. Die Maus hat sehr viel zur Verbreitung des «Personal Computers» beigetragen, aber sie hat eben auch Nachteile.

Heute soll Software intuitiv sein, so wie die Apps auf dem Smartphone oder dem iPad. Das Intuitive kommt aber nicht vom aussergewöhnlich guten Userinterface, sondern vom beschränkten Funktionsumfang.

Kein Mensch käme auf die Idee, ein CAD Programm ohne Schulung einzuführen. Meist wird sogar jedes Jahr eine Schulung gemacht. Die Programme sind zu teuer, um sie nicht auszunutzen. Bei der Schulung für normale Office Tools wird hingegen gespart und doch liegt gerade hier ein Schatz in Form von Produktivitätssteigerung vergraben. Ein Experte formulierte es vor kurzem prägnant: Die Benutzer wissen wie man ein Email verschickt, aber sie haben keine Ahnung von Outlook (oder Notes, Thunderbird, Mac Mail usw.). Es liegt an den Unternehmen, den Schatz zu heben. *Christian Tillmanns, info@informica.ch*

informica gmbh
Greutensberg 9, 9514 Wuppenau
www.informica.ch

Anzeigen

Team mit langjähriger KMU-Projekterfahrung und Kundennähe

Betriebssupport bei eigener Informatik-Infrastruktur

- Teil- und Gesamtbetriebsverantwortung (Outtasking)
- Infrastruktur-Konzeption und -Umsetzung
- Servervirtualisierung, Datenmanagement
- Privat Cloud Builder

Sedna Informatik·Services

Sedna Informatik AG | Bern / Gümligen | +41 31 950 4080 | www.sednait.ch

informica® ...klein und stark.

Kolumne

Geschichten aus dem Computerwald

Das Dumme an Navigationssytemen ist, dass Leute wie ich mehr und mehr vereinsamen. Weiland des Apple Maps Desasters habe ich mal die ganzen Kartensysteme der Crème de la Crème der Navigationssystemhersteller ausprobiert und das schon mal vorweg, kein Einziges findet meine Adresse. Nicht, dass dies jetzt besonders neu wäre. Den Weg gibt es schon seit Menschengedenken. Versucht man – von unwahrscheinlich komplizierten Algorithmen geführt – an diversen Verkehrsstaus vorbei zu uns zu kommen, landet man entweder hinterm Haus auf einer Kuhweide (Vorsicht, Mutterkühe) auf dem Vorplatz eines Schlachthofes (Vorsicht, Ende der Mutterkühe), weil diverse Systeme auf gut Glück hier eine Strasse sehen wollen oder in der Einfahrt eines Hauses, die nicht mal annähernd etwas mit der richtigen Adresse zu tun hat. Apple war dabei nicht mal am schlechtesten. Zugegebenermassen kenne ich Leute, die ohne Navi aus keiner Telefonzelle raus finden, aber die Fähigkeit Karten zu lesen kann auch heute noch Zeit sparen. Aber dazu müsste man althergebrachte Fähigkeiten wie räumliches Vorstellungsvermögen und Orientierungssinn einsetzen und das scheint mit Apps und Co. irgendwie aus der Mode zu kommen. Die besten Geodaten (und meine korrekte Adresse) hat übrigens der Bund … aber für die müssten TomTom und Co. ja bezahlen.

Christian Tillmanns

CONNECTUM
kunden verbunden

Smartes App – grosses CRM

Neues Kundenbindungssystem
für Gewerbe und Handel

NEU

@ctive Bonus

- intuitive Bedienung
- einfache Datenerfassung
- für Smartphone oder Tablet
- unabhängig vom Kassensystem
- keine teuren Installationen
- inkl. vollwertigem CRM

www.activebonus.ch

Connectum GmbH, 8606 Nänikon, Tel. 044 802 37 37, www.connectum.ch

Zeigen Sie Mut - Retten Sie Leben!

Für Sie, Ihre Mitarbeiter & Kunden

Lernen Sie was im Notfall zu tun ist!

Erfahrene Ärzte und medizinisches Fachpersonal berichten direkt aus ihrem Alltag. Erlernen Sie den Umgang mit einem externen automatisierten Defibrillator.

SMART MED
Ihr Partner für medizinische Ausbildung

SMARTmed GmbH
Frikartweg 11 • 3006 Bern

+41 78 8 144 144
contact@smartmed.ch
www.smartmed.ch

Mehr Arbeitsplatzqualität, tieferer Energieverbrauch: Die Wenger SA lässt den Produktionsstandort in Delsberg etappenweise sanieren und profitiert dabei vom Gebäudeprogramm.

Foto: Konferenz Kantonaler Energiedirektoren 2012

Sanieren, profitieren, CO_2 reduzieren

Ob Gewerbebau, Verwaltungsgebäude oder Verkaufsgeschäft: Eine Investition in die Energieeffizienz lohnt sich. Dank des Gebäudeprogramms von Bund und Kantonen profitieren KMU von Fördergeldern und langfristig tiefen Energiekosten.

Über 40 Prozent des Energieverbrauchs und der CO_2-Emissionen fallen in der Schweiz im Gebäudebereich an. Ins Gewicht fällt vor allem der Verlust von Wärmeenergie durch die Gebäudehülle, also durch Aussenwände, Dach, Keller und Fenster. «Jährlich wird aber nur gerade ein Prozent der bestehenden Liegenschaften saniert», weiss Cornelia Büttner, Sprecherin von «Das Gebäudeprogramm». Um den Erneuerungszyklus zu beschleunigen und damit den CO_2-Ausstoss zu reduzieren, starteten Bund und Kantone 2010 das Gebäudeprogramm.

Dank besserer Wärmedämmung und dem Einsatz erneuerbarer Energien sollen nicht nur Wohnhäuser, sondern auch Bürotrakte, Gewerbebauten und Verkaufsgeschäfte klimafreundlicher werden: «Ziel des Gebäudeprogramms ist es, den CO_2-Ausstoss im Gebäudebereich von 16,4 Millionen Tonnen im Jahr 2010 auf unter 15 Millionen Tonnen im Jahr 2020 zu reduzieren», sagt Büttner. Allein im letzten Jahr habe das Programm zudem in der Baubranche und im Gewerbe Mehrinvestitionen von 848 Millionen Franken ausgelöst.

Mehrfacher Nutzen

Unternehmen, die mit dem Gebäudeprogramm ihre Liegenschaften sanieren, werden durch Fördergelder von Bund und Kantonen unterstützt. «Zusätzlich profitiert man längerfristig von deutlich tieferen Heizkosten», erklärt Büttner. Denn durch eine umfassende Sanierung der Gebäudehülle lässt sich der Heizenergieverbrauch um 50 bis 60 Prozent senken. Dadurch spart ein Unternehmen nicht nur Geld, sondern ist auch unabhängiger von der künftigen Entwicklung der Energiepreise. «Ausserdem wird der Wert des Gebäudes langfristig gesteigert. Und man leistet einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz», zeigt Büttner weitere Vorteile auf.

Für die Firma Wenger SA sind dies Gründe genug, um den Firmensitz in Delsberg etappenweise komplett zu sanieren. Das Unternehmen mit 180 Mitarbeitenden produziert im Kanton Jura das Schweizer Sackmesser, ein Nationalsymbol. 2010 wurde das Dach der Montage halle saniert, dieses Jahr konnte die Erneuerung des Dachs, der Fassade und der Fenster des Verwaltungsgebäudes abgeschlossen werden. 2013 sollen beim zweiten Produktionsgebäude die notwendigen Optimierungen in Angriff genommen werden. «Hier planen wir neben

GEBÄUDESANIERUNG: SO GEHTS ZUM FÖRDERGELD

Das Gebäudeprogramm unterstützt die energetische Sanierung von Gebäuden schweizweit mit Fördergeldern. Die meisten Kantone bieten darüber hinaus zusätzliche an. So stellen Sie Ihr Gesuch:

- Wählen Sie auf **www.dasgebaeudeprogramm.ch** auf der rechten Leiste den Kanton. Planen Sie zusammen mit Fachkräften eine zweckmässige Sanierung Ihrer Liegenschaft.
- Füllen Sie das Gesuchsformular aus und reichen Sie es mit den erforderlichen Beilagen bei der Prüfstelle ein.
- Wenn alle Voraussetzungen stimmen und Ihr Gesuch bewilligt wird, erhalten Sie eine Frist von zwei Jahren, um die Sanierung vorzunehmen.
- Vor Ablauf der zwei Jahre reichen Sie das Abschlussformular mit den erforderlichen Dokumenten ein, damit Ihnen das Fördergeld ausbezahlt wird.

Neben der strategischen Mitgestaltung unterstützt EnergieSchweiz das Gebäudeprogramm durch eine breite Palette von Informations- und Beratungsmassnahmen. Auf **www.energieschweiz.ch** stehen zudem für Unternehmen eine breite Palette von Instrumenten zur Verfügung. Diese helfen, die Stromeffizienz bei elektrischen Antrieben, der Informations- und Kommunikationstechnologie, Druckluft oder Kälte zu steigern sowie Prozesse und Produktionsmaschinen zu optimieren.

der Sanierung der Gebäudehülle zusätzlich ein neues Heizsystem mit Wärmepumpe, um die Abwärme der Produktionsmaschinen für das Heizen der Gebäude zu nutzen», erzählt CEO Peter Hug.

Investition in die Zukunft

Das Sanierungsprojekt wird über einen Zeitraum von fünf Jahren verwirklicht. «Das schrittweise Vorgehen ist nicht nur finanziell attraktiv, sondern auch notwendig, um während der Sanierung weiter produzieren zu können.» Ziel der Bauarbeiten ist die Senkung der Energiekosten und die Verbesserung des Arbeitskomforts. «Teile unserer Gebäude sind 80 Jahre alt, entsprechend schlecht war die Isolation», so Hug. Eine externe Beratung zeigte auf, dass durch eine Optimierung der Gesamthülle und des Heizsystems längerfristig 80 Prozent der Energiekosten eingespart werden können. Hug: «Zudem schaffen wir durch die Sanierung ein angenehmeres Raumklima und somit bessere Arbeitsbedingungen für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.»

Die Entscheidung für eine umfassende Erneuerung der Gebäudehülle habe sich gelohnt, ist Hug überzeugt. Die Fördergelder von Bund und Kanton seien dabei ein wesentlicher Beitrag: «Wir haben mit dem Gebäudeprogramm positive Erfahrungen gemacht und dank der finanziellen Unterstützung durch Bund und Kanton die Möglichkeit erhalten, in die Zukunft unseres Unternehmens zu investieren.»

energieschweiz

BERATUNG UND VERNETZUNG

EnergieSchweiz ist die nationale Plattform, die alle Aktivitäten im Bereich erneuerbare Energien und Energieeffizienz koordiniert. Dies erfolgt in enger Zusammenarbeit mit Bund, Kantonen, Gemeinden und zahlreichen Partnern aus Wirtschaft, Umweltverbänden und Konsumentenorganisationen sowie privatwirtschaftlichen Agenturen. EnergieSchweiz wird operativ vom Bundesamt für Energie geleitet.

www.energieschweiz.ch

IM FOKUS

Katja Guidi, Architektin FH und Fachleiterin Planungsabteilung bei der Genossenschaft für leistungsorientiertes Bauen GLB in Langenthal / BE.

Eine Sanierung verursacht neben Kosten auch viele Umstände. Weshalb lohnt sie sich trotzdem?
Mit einer Sanierung leistet man einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz; gleichzeitig lassen sich damit bis zu 50 Prozent Energie einsparen. Nicht zu vergessen ist zudem die Steigerung des Arbeitskomforts, vor allem die Verbesserung des Raumklimas. Zudem können Unternehmen mit wenig Aufwand vom Gebäudeprogramm profitieren und Fördergelder beziehen.

Ist es sinnvoll, vor der Gesuchsstellung eine externe Beratung zuzuziehen, um den Sanierungsbedarf des Gebäudes zu eruieren?
Ja. Fachleute können etwa mittels spezieller Energietools ausrechnen, wie viel Energie und somit Kosten dank einer Sanierung eingespart werden können. Je nach Umfang kostet eine Beratung zwischen 600 und 1000 Franken.

Wo gibts am meisten Ersparnisse?
Die Gebäudehülle hat grosses Potenzial, um die Energieeffizienz zu verbessern. Durchschnittlich 60 Prozent der Raumwärme fliessen durch die Fenster, die Fassade, das Dach und den Keller ab.Die restlichen Energieeinbussen entstehen durch Heizverluste, Warmwasser und Lüftung. Eine bessere Dämmung sowie der Ersatz energetisch schlechter Bauteile lohnen sich allemal.

Foto: zVg

Glückwünsche: Wirkliche Wünsche oder Pflichtübung?

Robert W. Haas

Das Jahr neigt sich zu Ende und diejenigen, welche die Tradition aufrechterhalten, werden nun massenweise Glückwunschkarten versenden. Doch wünschen sie sich wirklich, dass die Empfänger Glück haben oder erfüllen sie nur wiederwillig eine Pflichtübung? Wie schön der Text auch sein mag; das Gefühl kommt auch mit rüber!

Sicher kennt jeder von uns die Situation: Im Dezember bekommen wir eine Masse an sogenannten Glückwunschkarten. Oftmals sind sie sehr aufwendig hergestellt, oder modern und kreativ, mit einem ausgefeilten, vorgedruckten Text, doch unten steht einfach irgendwie «Marion, Markus und Manuela», manchmal noch (zum Glück) gefolgt vom Logo einer Firma. Dank diesem Logo können wir wenigstens den Absender identifizieren, denn bei den Anderen fragen wir uns noch lange, wem wir dafür danken sollen. Berührt uns solch eine Karte wirklich? Sicher bemerken wir, welche Firma an uns als Kunde gedacht hat und wer nicht, doch haben die Menschen dahinter wirklich an uns gedacht oder haben sie einfach in aller Eile einen – von ihrer Assistentin vorbereiteter – Stapel Karten unterschrieben, ohne auch nur geschaut zu haben, an wen diese Karten adressiert sind? Wie freuen wir uns schon, wenn über einer Unterschrift noch ein Satz wie «Gute Besserung an Deine Frau» steht. Als Entschuldigung höre ich oft, dass eine grosse Firma eben Tausende von Kunden hat und es unmöglich sei, jeden persönlich anzuschreiben. Doch grosse Unternehmen haben auch hunderte von Angestellten die dies tun können; es ist nicht nur ein Mitarbeiter, der für alle Kunden verantwortlich ist. Ob gross oder klein, in jeder Firma sollten die Kunden individuell betreut werden und dies insbesondere auch «zwischen den Jahren».

Wunschkarten zu schreiben ist eine persönliche Einstellung jedes Einzelnen und unsere «Convenience»-Gesellschaft fördert dieses Verhalten natürlich nicht unbedingt: Viele jüngeren Menschen schreiben privat keine Weihnachtskarten, da ihnen dies als veraltet und vor allem als zu aufwendig erscheint. Dafür bekommt man pünktlich am 31. Dezember um Mittenacht eine Flut von SMS und merkt natürlich sofort, dass man auf einer privaten Verteilerliste steht. Danke lieber Server, dass Du an mich gedacht hast und den Telekom-Gesellschaften einen tollen Umsatz beschert hast. Wenn Sie nun auf irgendeinem Weg Glückswünsche erhalten, haben Sie dann wirklich das Gefühl, dass Ihnen jemand etwas Gutes wünscht? Hat diese Person den Ihnen zugesandten Wunsch auch wirklich geäussert? Sicher haben Sie Ihre berechtigten Zweifel daran und die Karte, das E-Mail oder das SMS wird schnell beiseitegelegt oder gelöscht. Was hat nun der Absender davon? Er hat genau 1 Sekunde Ihrer Aufmerksamkeit erhascht und wurde dann bereits wieder vergessen. Das, bei z.B. CHF 1.– Porto, ergibt immerhin einen Stundenaufwand von CHF 3600.–! Dabei haben Wissenschaftler nun (in seriösen doppel-blinden Studien) herausgefunden, dass wahre Wünsche oder auch Gebete eine Wirkung haben: Sie können sogar Heilungsprozesse verbessern. Erstaunlich, nicht wahr? Die Quantenphysik liefert sogar Erklärungen dafür.

Wie wäre es, wenn wir uns bereits 2–3 Monate vor Jahresende jeden Abend eine Stunde oder sogar nur eine halbe Stunde hinsetzen und jedem Kunden eine kurze, persönliche Karte schreiben und ihm etwas sinnvolles – direkt auf ihn bezogen – wünschen? Er wird sofort spüren, dass wir authentisch sind und unsere Glückwünsche auch Wünsche sind. Schon dies wird eine Wirkung bei ihm auslösen, denn Emotionen wirken und lösen auch Emotionen beim Empfänger aus. Sie begleiten auch einen geschriebenen Text! Und Emotionen speichern wir tiefer und vor allem längerfristiger ab, als nur Text oder Wörter. Warum sollen wir dem Kunden kein Erfolg wünschen? Wenn es ihm gut geht, geht es doch auch uns gut oder sogar besser! Wir gewinnen beide dabei.

In diesem Sinne wünsche ich **Ihnen** von ganzem Herzen eine wunderschöne Weihnachtszeit, sowie viel ERFOLG im neuen Jahr mit Ihrer KMU.

Ihr KMU-Lotse

Robert W. Haas (kmu-lotse.com)

SAMMELCOUPONS SEITEN 31/32

ADVENTSKALENDER SEITE 33

FEINSCHMECKER SEITE 34

SPEZIALITÄTEN SEITE 35

MAGIE SEITE 36

PERSONALISIERT SEITE 37

SHOW SEITE 38

(R)AUSZEIT SEITE 39

Jeden Monat

attraktive Deals!

Nie wieder Chaos im Büro!

10% Rabatt auf Ihre Bestellung

Dieser Rabatt ist bis 31.12.2012 gültig!

DekoPoint Displaylösungen
CH-8247 Flurlingen
Tel. +41 52 659 13 22
www.dekopoint.ch

Ecco Kundenstopper A1
Wetterfest, Angebot Gültig bis 20.12.2012
exkl. 8% MWST und Porto

DekoPoint Displaylösungen
CH-8247 Flurlingen
Tel. +41 52 659 13 22
www.dekopoint.ch

Eco Rollbanner inkl. Druckdaten
Druck ab druckfertiger PDF Vorlage auf Blachenmaterial, inkl. Datenübernahme und Montage
Angebot Gültig bis 31.12.2012, exkl. 8% MWST und Porto

Violetta – ALU-Design-Kugelschreiber,
6x metallic in silber, schwarz, rot, blau, grün oder violett
mit blauer Colorone Metall-Giantmine für den langen Einsatz!
z.B. 250 Stück für CHF 635.–*
für KMU-Mitglieder nur CHF 570.–*
* Preise exkl. MwSt. und Versand, inkl. 1-farbig in 1 Position bedruckt
Weitere Angebote unter **www.gutewerbeartikel.ch**

colorone give away!
Tel. 033 346 77 88
info@gutewerbung.ch

Jobwinner Sonderangebot!

Als Mitglied des KMU-Verbandes profitieren Sie von interessanten Sonderkonditionen.

Sie wählen die Grösse des Kontingentes:
1, 2 oder 4 Inserate à 30 Tage.
Ab Fr. 590.–
und sofort qualifizierte Mitarbeiter finden.

Das Angebot gilt für Neukunden von jobwinner.ch

LUCE ALU-Taschenlampe
9 LED's, schwarz, silber, rot, blau
inkl. 3 Batterien in edler Aluverpackung
z.B. 100 Stück für CHF 960.–*
für KMU-Mitglieder nur CHF 864.–*
* Preise exkl. MwSt. und Versand, inkl. 1-farbig in 1 Position mit Laser beschriftet, weitere Angebote unter **www.gutewerbung.ch**

colorone give away!
Tel. 033 346 77 88
info@gutewerbung.ch

ERFOLG
Offizielles Organ des schweizerischen kmu verbandes
Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Inserieren und Erfolg haben!

Eine Seite im ERFOLG (B 208 mm x H 286 mm)

Für Fr. 1050.– statt Fr. 2100.–!

Der Gutschein ist bis 31.12.2012 gültig!

DekoPoint Displaylösungen
CH-8247 Flurlingen
Tel. +41 52 659 13 22
www.dekopoint.ch

Ecco Kundenstopper A1

Wetterfest, Angebot Gültig bis 20.12.2012
exkl. 8% MWST und Porto

Classei®
office-management

www.classei.ch

Während dem Bestellvorgang in **Bemerkung** das Codewort:
SKV eingeben.
Die **10%** werden Ihnen automatisch abgezogen!

mvm unternehmensberatung
Eschenring 13
6300 Zug

Jeden Monat

attraktive Deals!

Violetta – ALU-Design-Kugelschreiber,
6x metallic in silber, schwarz, rot, blau, grün oder violett
mit blauer Colorone Metall-Giantmine für den langen Einsatz!
z.B. 250 Stück für CHF 635.–*
für KMU-Mitglieder nur CHF 570.–*
* Preise exkl. MwSt. und Versand, inkl. 1-farbig in 1 Position bedruckt
Weitere Angebote unter **www.gutewerbeartikel.ch**

colorone give away!
Tel. 033 346 77 88
info@gutewerbung.ch

BON 20.–

Einlösbar bei der ersten Bestellung ab CHF 180.– / Euro 130.–

valable pour une première commande d'une valeur de CHF 180.– / Euro 130.–

DekoPoint Displaylösungen
CH-8247 Flurlingen
Tel. +41 52 659 13 22
www.dekopoint.ch

Eco Rollbanner inkl. Druckdaten

Druck ab druckfertiger PDF Vorlage auf Blachenmaterial,
inkl. Datenübernahme und Montage
Angebot Gültig bis 31.12.2012, exkl. 8% MWST und Porto

Nehmen Sie telefonischen Kontakt auf und nennen Sie das

Code Wort: KMU 02

Tel.: 041 761 68 52

KMU Netzwerk Verlag GmbH
Eschenring 13
6300 Zug
www.netzwerk-verlag.ch

LUCE ALU-Taschenlampe
9 LED's, schwarz, silber, rot, blau
inkl. 3 Batterien in edler Aluverpackung
z.B. 100 Stück für CHF 960.–*
für KMU-Mitglieder nur CHF 864.–*
* Preise exkl. MwSt. und Versand, inkl. 1-farbig in 1 Position mit Laser beschriftet, weitere Angebote unter **www.gutewerbung.ch**

colorone give away!
Tel. 033 346 77 88
info@gutewerbung.ch

---

jobwinner.ch

so gehts:
www.kmuverband.ch

Login für SKV Mitglieder

Unter
Aktuelle Angebote
der Onlineanweisung folgen!

Nachhaltigkeit

Adventskalender nachhaltige Entwicklung 2012

Advent, Advent… Bald ist es wieder soweit. Der Online-Adventskalender Nachhaltige Entwicklung zeigt an 24 Tagen im Dezember 2012 verschiedene Facetten der nachhaltigen Entwicklung. Vorgestellt werden innovative Projekte und konkrete Handlungsoptionen zur Förderung der Nachhaltigkeit. Verschiedene Chats laden zum Mitdiskutieren ein und mit etwas Glück gewinnen die TeilnehmerInnen im Tagesquiz attraktive Preise – darunter viele von Schweizer KMU. www.online-adventskalender.info

Ein Kalender mit vielen Überraschungen
Ab dem 1. Dezember wartet der beliebte online Adventskalender mit neuem Wissen und spannenden Geschichten zur nachhaltigen Entwicklung auf ein interessiertes Publikum. Im Kalender 2012 werden wiederum verschiedene Schwerpunkte gesetzt. So gibt es Beispiele für Effizienz-Strategien, d.h. für wirtschaftlich-ökologische Win-Win Situationen. In andern Fenstern steht die Konsistenz mit natürlichen Stoffkreisläufen im Vordergrund, zum Beispiel das Thema der erneuerbaren Energien. Aber auch über Suffizienz wird gesprochen. Das Motto hier lautet: «Weniger ist mehr», Lebensqualität, Glück und Wohlbefinden rücken in den Fokus. Darüber hinaus zeigen Themen wie Work life Balance und Ernährungssicherheit Aspekte der sozialen Nachhaltigkeit.

Ein Kalender mit hoher Aktualität
Mit dem Special zum Thema «Bergsport & Nachhaltigkeit» bietet der Adventskalender jeweils donnerstags konkrete Tipps, wie sich BergsportlerInnen nachhaltiger verhalten können. Über umweltverträgliche Ausrüstung, eine klimafreundliche Anreise und Unterkunft bis zum respektvollen Verhalten am Berg wird alles abgedeckt.

In fünf Chats werden die Themen mit ExpertInnen vertieft. Am 1. Dezember macht Gabi Hildesheimer, Geschäftsleiterin der Öbu und Delegationsmitglied der Schweiz am Klimagipfel in Doha, den Anfang. Täglich wird neu ein Buch zum Thema präsentiert, das man gewinnen oder bestellen kann. Die «Zahl des Tages» verweist auf MONET – Monitoring Nachhaltige Entwicklung, eine Statistik aus dem Nachhaltigkeitsbericht der Schweiz und ein Tipp für Kids bereichert das Leben von Familien mit nachhaltigen Bastel-, Ausflugs- und Spiel-Ideen.

Ein Kalender in fünf Sprachen
Auch dieses Jahr erscheint der Kalender in fünf Sprachen. Die französischen, italienischen, englischen und spanischen Seiten enthalten zusätzlich regionale Informationen zum Tagesthema.

Ein breit abgestützter Kalender
Das Projekt «Adventskalender nachhaltige Entwicklung» wurde 2000 vom Umweltkommunikationsbüro **Gammarus** lanciert. Als Trägerorganisationen sind die **Öbu**, das Netzwerk für nachhaltiges Wirtschaften, und die **DEZA**, die Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit, am Kalender beteiligt; das Hauptsponsoring hat die **Schweizerische Post**. Die inhaltlichen Beiträge stammen je zu einem Drittel von Unternehmen, NPO und Partnern der öffentlichen Hand, die sich aktiv für nachhaltige Entwicklung einsetzen. Der Adventskalender hat inzwischen eine Stammleserschaft von rund 20'000 LeserInnen. Sie haben die Website im Advent 2011 fast eine Million Mal angeklickt.

www.online-adventskalender.info/partner
www.online-adventskalender.info

Der Kalender auf Social Media
Den Adventskalender kann man auch auf Facebook oder via Twitter verfolgen:
www.facebook.com/24xnachhaltig
http://twitter.com/24xnachhaltig

Für Informationen:
Gammarus, Tania Schellenberg
schellenberg@gammarus.ch, Tel. 044 242 07 00
Öbu, Thomas Wälchli
waelchli@oebu.ch, Tel. 044 364 37 38

Die **Öbu – Netzwerk für nachhaltiges Wirtschaften** ist der Think-Tank für Umwelt- und Nachhaltigkeitsthemen in Unternehmen. Sie realisiert unternehmensspezifische und wirtschafts-politische Projekte und fördert den Erfahrungsaustausch zwischen den über 400 Mitgliedunternehmen. www.oebu.ch

Geheimtipp

Advents- und Weihnachtszeit an Bord!

Auf den insgesamt 3 kuschlig warm beheizten Rhytaxi mit jeweils Platz für 12 Fahrgäste (Total 36 Personen) bietet René Didden mit seinem Rhytaxi-Team eines der besten Käsefondue's in Basel mit 6 verschiedenen Käsesorten in heimeliger Atmosphäre zum geniessen an!

Auch ein feines Raclette mit bis zu 5 Sorten feinstem Raclette Käse ist eine gute Gelegenheit mit Freunden, Familie und der Firma einen gemütlichen Abend an Bord vom Rhytaxi zu verbringen.
Gerne offerieren wir Ihnen auch ein ausgezeichnetes Fondue Chinoise oder eine unserer vielen Menu Varianten nach Ihrem Wunsch! Gekrönt mit einem feinen Dessert fahren die Rhytaxi Ihre Gäste wieder durch die schön beleuchtete Altstadt an den Ausgangspunkt zurück! Die schöne Stimmung in der kalten Jahreszeit in unseren heimelig dekorierten Rhytaxi ist auch ideal für Ihre Weihnachtsfeier!

Selbstverständlich bieten wir Ihnen auch ganzjährig unsere beliebten Stadt- und kommentierten Hafenrundfahrten mit oder ohne einem feinen Apéro/Apéro Riche an Bord an. Auch interessante Schleusenfahrten nach Rheinfelden, Mulhouse, Breisach oder nach Absprache sind immer eine gute Gelegenheit unseren Rhein und naturbelassene Kanäle zu erkunden.

Gerne beraten wir Sie unverbindlich und freuen uns, Sie und Ihre Gäste an Bord begrüssen zu dürfen! *René Didden, Geschäftsführer*
rene.didden@rhytaxi-basel.ch

Rhytaxi Basel GmbH
Westquaistr. 39, 4019 Basel
www.rhytaxi.ch, offerte@rhytaxi-basel.ch
Tel. 061 273 14 14, Bordhandy 078 796 98 99

Ris-Cigars

Ris-Zigarren stammen aus der Dominikanischen Republik aus schonendem Anbau und stehen für Spitzenqualität.

Immer ein brandneuer Dauerbrenner:

Individualisierte Zigarren von Ris

Kreieren Sie Ihre eigene Zigarre. Mit Ihrem Logo, mit einem exklusiven Zubehör. Sie überraschen damit Kundschaft, Partner und Freunde mit einem wahren Unikat der Premiumklasse.

Sie können Ihre Zigarren auch online bestellen oder einfach mit uns Kontakt aufnehmen. Wir informieren Sie gerne.

Ris-Cigars

Ris-Cigars, Neumattstr. 11, CH-2562 Port
Tel. +41 32 365 24 14 - Fax +41 32 365 24 15
www.riscigars.ch - info@riscigars.ch

Archaik & Moderne

Innovative Geschenke mit Beständigkeit

Monika-Jacqueline Maag Hug

2004 übernahm Monika-Jacqueline Maag Hug ein verkaufsschwaches wenig profitables Ladengeschäft in der Zürcher Altstadt als Einzelfirma und baute in den folgenden Jahren das Geschäft konsequent und hartnäckig auf und aus. Wegen des schnellen Wachstums musste bereits im Folgejahr das sehr kleine Ladenlokal gegen ein grösseres gewechselt werden. Sechs Jahre später wurde die Einzelfirma in die eigen finanzierte Aktiengesellschaft «Des Balances AG» umgewandelt und ist weiterhin erfolgreich unterwegs.

Getrieben von der Idee und dem Motto «Wo eine Nachfrage ist, ist auch eine Geschäftsmöglichkeit» wurde kreativ, mit Überzeugung und professionell ein solides Geschäft aufgebaut.

Wirtschaftliches Denken – Monika-Jacqueline Maag Hug ist Dipl. Betriebsökonomin mit Bankenhintergrund – mutige Investitionsentscheide, Budgetplanung, Marketing und Sortimentsplanung wurden mit derselben Konsequenz angewandt wie sie auch für grössere Unternehmen Standard sind.

Seit neun Jahren ist die «Des Balances AG» mit viel Engagement, sehr persönlicher Beratung, fairen Preisen und einem breiten und klar definierten Angebot im Bereich «Transzendenz und Life Style» erfolgreich an zentraler Lage in der Zürcher Altstadt tätig. Das Angebot reicht von traditionellem einheimischen Räucherwerk und kreativen Eigenproduktionen über Räucherdüfte aus aller Welt bis hin zu Weihrauch aus griechischen Klöstern. Bücher und individuelle Buchbeschaffungen vergriffener Werke, Skulpturen aus der östlichen Götterwelt, der europäischen und ägyptischen Mythologie aber auch der phantastischen Zauber- und Feenwelt sind bei einer breiten Kundschaft ebenso beliebt wie die nach Museumsvorlagen geschmiedeten europäischen und japanischen Schwerter. Dekorationsartikel und umfassendes Zubehör für kontemplatives Arbeiten und geistig-meditativer Beschäftigung spannen einen Bogen zwischen Archaik und Moderne.

Verfügbarkeit der Produkte, Beratung, Eingehen auf individuelle Wünsche sowie Sach- und Fachwissen sichern eine langjährige Stammkundschaft. Gezielte Werbung, sich dem Mainstream entziehen, auch mal mutig stehen bleiben – sprich etwas anbieten, das mal nicht «en vogue» ist – und konsistentes Wachstum, das auf dem Mitschwingen der sich beständig ändernden Kundenwünsche beruht bilden mit das Fundament des Erfolgs. Sei es nun die Beschaffung einer kunstvollen Einzelanfertigung einer buddhistischen Gottheit aus einer nepalesischen Familienmanufaktur für einen Sammler, die Suche eines längst vergriffenen Buches oder eine bestimmte Marke von Räucherstäbchen zu besorgen, immer steht der Kunde mit seiner Individualität und seinem Wunsch im Zentrum.

Bestand und Erfolg auch in schwierigem Marktumfeld durch Ausfüllen einer Nische zu erreichen ist das Ziel, welches mit Hingabe, Überzeugung, Einsatz und realistischem Einschätzen des Machbaren erreicht wurde. Getragen wird das Ganze mit Handeln nach kaufmännischen Prinzipien, einem Marketingkonzept, einem klar umrissenen Geschäftsmodell und einem Selbstbewusstsein des Unternehmers, das die Individualität der Kundschaft nicht ausgrenzt.

Des Balances AG
Kruggasse 12, 8001 Zürich
Tel. 043 268 00 23,
www.hexenladen.ch
desbalances@bluewin.ch

Individueller Weihnachtsgruss

Dank Teamwork das Optimum für Kunden

Einzigartigkeit erzeugt Emotionen: Bildpersonalisierung für Ihre Glückwunschkarten.

In einer immer hektischer werdenden Zeit setzt die Chamer Firma Reprotec AG auf Flexibilität. Das vielseitige Druck- und Reprografieunternehmen verbindet traditionelle Werte wie Qualität und Service mit innovativen Angeboten und einem modernen Maschinenpark. Das einsatzfreudige Team stellt die Einhaltung der Termine und eine Top-Qualität jederzeit sicher.

Das breite Dienstleistungsangebot von Reprotec:
In der modernen **Druckvorstufe** gestalten unsere Polygrafinnen und Polygrafen Ihre Druckaufträge nach Ihren Vorstellungen oder bringen eigene kreative Ideen ein.

Drucksachen mit **Bildpersonalisierung** wecken beim Empfänger Emotionen und finden mehr Beachtung. Die Responsequote z.B. bei Mailings ist bedeutend höher.

Crossmedia ist die Verknüpfung verschiedener Medien wie Print, Web, E-Mail und Natel/SMS. Dadurch entstehen ganz neue Möglichkeiten im Dialogmarketing. Zum Beispiel für Anmeldungen an Events, Bestellwesen oder Kundenumfragen.

Bei Drucksachen mit kleinen Auflagen unterschiedlichster Art – vom Flyer über hochwertige Broschüren bis hin zu personalisierten Mailings usw. – ist **Digitaldruck** das geeignete Druckverfahren.

Reprotec verfügt mit einer modernen 5-Farben-**Offsetdruck**maschine über die nötige Einrichtung, um Drucksachen in hoher Auflage und bester Qualität herzustellen.

Reprotec stellt **grossformatige Poster** auf Fotopapier, Plakatpapier, selbstklebenden Materialien, reissfesten Folien, Blachen oder Leinwandmaterial her. Weiter sind auch Präsentations- und Displaysysteme erhältlich.

Im modernst eingerichteten **Planplot**-Maschinenpark plottet Reprotec bis zu einer Breite von 150 cm. Generalunternehmer, Architekten, Bauplaner und Bauzeichner schätzen die diversen Kommunikationsplattformen, welche Reprotec kostenlos zur Verfügung stellt. Diese ermöglichen den effizienten und einfachen Datenaustausch von Bauprojekten.

*Jetzt aktuell: Reprotec bietet viele Möglichkeiten zur Herstellung von **Weihnachtskarten**. Ob ausgewählte Standard-Karte, individuell gestaltet oder mit Bildpersonalisierung – für jedes Budget gibt es eine Lösung.*

Reprotec AG *Reprografie und Druck*
Gewerbestrasse 6, 6330 Cham
www.reprotec.ch, Tel. 041 747 00 00

Anzeigen

itec solutions + services

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

Event

Feiern in Las Degas – Wie in Las Vegas

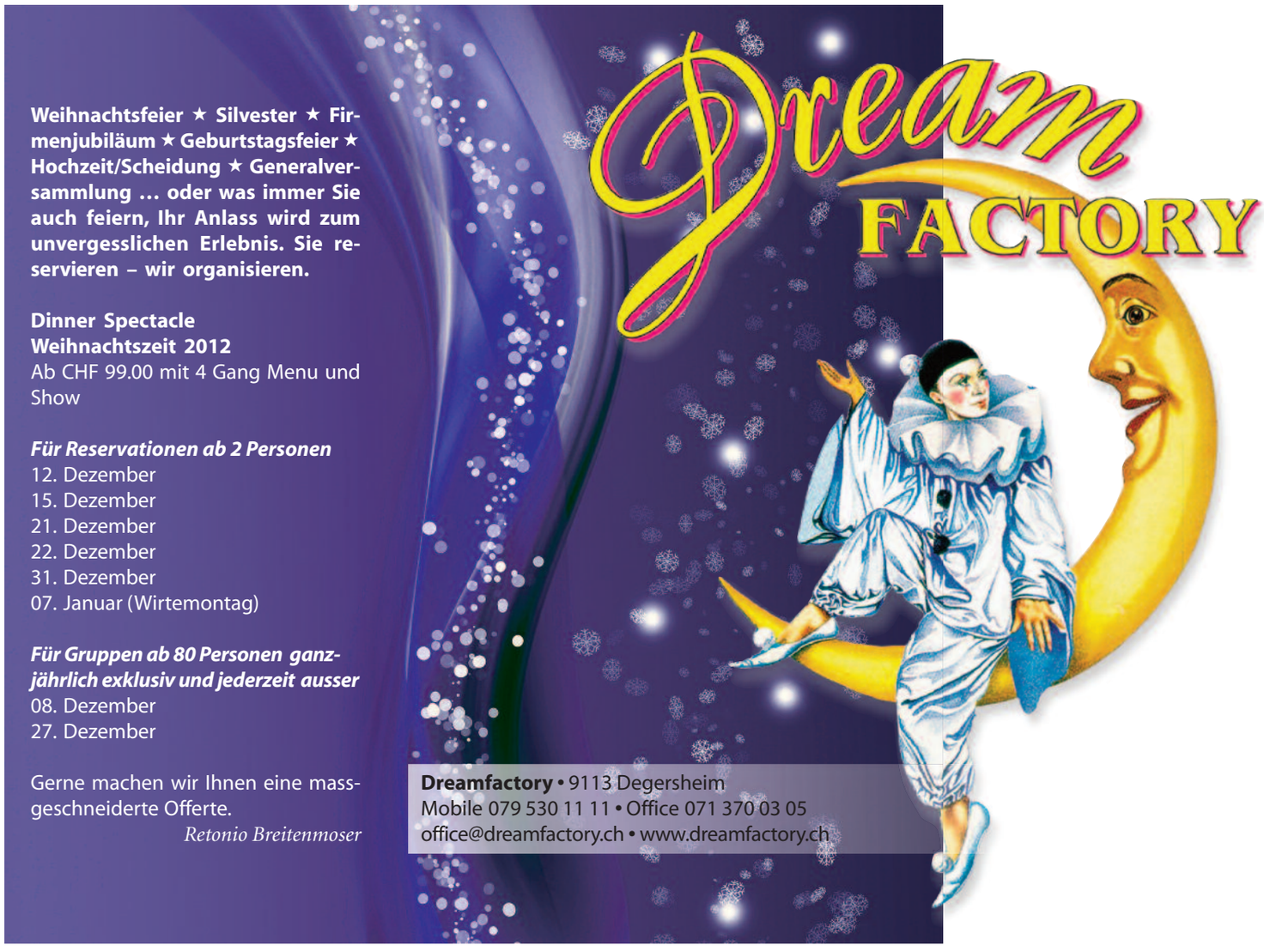
Weihnachtsfeier ★ Silvester ★ Firmenjubiläum ★ Geburtstagsfeier ★ Hochzeit/Scheidung ★ Generalversammlung … oder was immer Sie auch feiern, Ihr Anlass wird zum unvergesslichen Erlebnis. Sie reservieren – wir organisieren.

Dinner Spectacle
Weihnachtszeit 2012
Ab CHF 99.00 mit 4 Gang Menu und Show

Für Reservationen ab 2 Personen
12. Dezember
15. Dezember
21. Dezember
22. Dezember
31. Dezember
07. Januar (Wirtemontag)

Für Gruppen ab 80 Personen ganzjährlich exklusiv und jederzeit ausser
08. Dezember
27. Dezember

Gerne machen wir Ihnen eine massgeschneiderte Offerte.
Retonio Breitenmoser



Anzeigen

Erholung

(R) AUSZEIT gönnen im Kleinwalsertal

im 4*AUSZEIT & Lebensfeuer®-Hotel ERLEBACH

(R)Auszeit – Für ein paar Tage bewusst «offline» gehen ! Gönnen Sie sich oder Ihren Mitarbeitern einen Ort, wo man sagen kann: Kein Empfang! Die Reise zum Ich – ankommen, runterkommen, abschalten und entspannen. Zeit für die Sehnsucht – Ruhe, Konzentration, Gedanken, Gespräche oder einfach mal nichts tun. Den Ballast des Alltags abstreifen, die innere Ordnung herstellen und den individuellen Lebensrhythmus spüren. Verspannung wird zur Entspannung, Zerstreutheit zu Konzentration, Körper, Geist und Seele zur Einheit.

Gesundheit ist Lebensfeuer® – das Bild, das Ihr Herz in 24 Stunden malt.

- Machen Sie sich ein Bild von Ihrer Gesundheit:
  Wo stehe ich bzw. wie gefährdet bin ich?
- Ihr Leistungspotenzial ist im Lebensfeuer® sichtbar:
  Nutze ich meine Möglichkeiten bzw. wie steigere ich mein Leistungspotenzial?
- Der Wechsel von Aktion und Regeneration bestimmt Ihr Leben:
  Wie verarbeite ich Stress bzw. nutze ich Ruhephasen zur Entspannung?
- Die Qualität des Schlafs führt zur besseren Regeneration:
  Wie ist meine Schlafqualität bzw. kann ich mich genügend regenerieren?
- Gesundheit ist Genuss, Nahrung ist Treibstoff für den Körper:
  Ernähre ich mich richtig bzw. nehme ich mir genügend Zeit zum Essen?
- Stellen Sie durch eine Messung Ihr biologisches Alter fest:
  Wie fit bin ich bzw. wie steigere ich meine körperliche Fitness?

Die Lebensfeuer® Messung

…ist eine 24-Stunden-Messung der Herzratenvariabilität (HRV) mit rund 100 000 Herzschlägen, festgehalten in einem feuerähnlichen Bild, dem Lebensfeuer®. Die HRV lässt Rückschlüsse auf Ihre Gesundheit und Belastbarkeit zu, ist Massstab für Ihre Anpassungsfähigkeit.
Herzratenvariabilität bedeutet, dass das Herz bei gesunden Menschen auf alle äusseren und inneren Signale – Atmung, Denken, Handeln, Emotionen – mit fein abgestimmten Veränderungen des Herzschlags reagiert.
Mit der Auswertung bestimmt Ihr Lebensfeuer®Professional den wünschenswerten Impuls: Aktivierung – Regeneration – Balance. Darauf aufbauend stellt er Ihnen IHR Urlaubsprogramm zusammen und Sie erhalten Tipps für Zuhause.

Auf Grund dieser Impulse wird Ihre Urlaubszeit zur Kraftquelle und hilft Ihren Lebensrhythmus zu finden.

LEBENSFEUER®-Woche – Ihre Erlebach-AUSZEIT

- 7 Übernachtungen im Doppelzimmer «Wintergarten»
- Inklusive ¾ Genusspension
- Erlebach's Aktiv- und Unterhaltungsprogramm
- Lebensfeuer®-Messung (Wert €189)
- Auswertung und Coaching vor Ort
- 80 € Wellnessgutschein

831 € pro Person bis 22. Dezember 2012 und 1.–14. April 2013
929 € pro Person 6. Jan.–1. April 2013

Geschenkidee

regenerierend – aktivierend – ausgleichend

WALSER WELLNESS PAKET
- Alpenmassage mit Arnikaöl ca. 25 Min.
- Fussreflexzonenmassage ca. 25 Min.
- Ziegenmilchbad in der Kaiserwanne bei 1 Glas Sekt oder 1 Tasse Kräutertee
- Heupackung auf der Softpackliege ca. 25 Min.

SAUERSTOFF & MAGNETFELD PAKET
- 6x Inhalation von 80 %igem Sauerstoff
- 6 Aufbau Ampullen «IMMUTRAIN»
- 6x Magnetfeld Behandlung

PAKET SCHÜSSLERSALZE / BACHBLÜTEN
- Test und Antlitz-Diagnose zur Auswahl der richtigen Salze und zur Bestimmung der Bachblüten
- Beratung inkl. einer Bachblütenmischung

PAKET STRESSTEST

Anhand eines Fragebogens bei Stressberaterin Katja wird der Stresstest ausgewertet, Strategien ausgearbeitet und ein Leitfaden für den Alltag erstellt. Durch den Stresstest kann die Stufe der Belastung festgestellt und die jeweiligen Behandlungen individuell darauf abstimmt werden.
Das Wohlsein wird dadurch gefördert, die Lebensfreude gesteigert.

- pro PAKET €89

Gleich buchen unter: post@erlebach.de
Tel. 0043-5517-51690

AUSZEIT- und Lebensfeuer®Hotel Erlebach
Eggstrasse 21
A–6991 Riezlern / Kleinwalsertal
www.erlebach.de

Ihre Partner beim SKV

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

Aus- und Weiterbildung

Lehrgänge	ABB Technikerschule	-
	Academics4Business	-
	Advanced Study Centre der Universität Basel	-
	aeB Schweiz. Akademie für Erwachsenenbildung	-
	Berufsbild.zentr. Dietikon	5% auf alle Sprach- und Informatikkurse
	Merkbar.	
	Bildung und Kommunikation	10% Bildungsrabatt auf den Lehrgang Spezialist/in in Unternehmensorganisation mit eidg. Fachausweis
	Rochester-Bern Executive MBA	-
	Wirtsch.schule KV Winterthur	-
	ZAK Zentr.for agogik GmbH	-
	ZHAW School of Management and Law	-
	ZHAW School of Management and Law – Zentrum für Sozialrecht	-
Seminare & Workshops	BWI Managem. Weiterbild.	-
	Consolving Ausb. & Ber. für Sekretariat	-
NEU	*different angles*	10% auf alle Dienstleistungen
	FSFM	-
	Schweizer Fachverband Farb-, Stil- und Imageberatung	
	PRO LINGUIS	-
	Sanu	-

Lifestyle

Gastronomie/ Hotellerie	Hotelcard AG	für SIE: CHF 65.– statt CHF 95.–
	Welcome hotels & restaurants	-
Hobbys/Sammeln	Extra Film AG	-

Für viele Produktkategorien suchen wir noch Mehrwert-Partner – haben Sie Interesse crossmedial und interaktiv durch den SKV im Rampenlicht präsent zu sein – melden Sie sich bei
Regina Flury – Flury WIN Consulting Mobile **079 507 73 62** oder regina.flury@kmuverband.ch – sie ist für Sie da.

Anzeigen

1 Jährige Ausbildung

HEB Coaching® Fachschule Schweiz BE, BS, ZH

Professionelle Aus- und Weiterbildungen zum Dipl. Coach/Berater HEB mit psychographisch lösungsorientierten Beratungskonzepten Einzelperson, Paar, Team

Menschen professionell begleiten mit dem Basler Psychographie Modell: HEB Aus- und Weiterbildungen bieten Menschenkenntnis u. Kommunikationswerkzeug u.a. für die eigene Praxis oder Positionen, in denen Sie mit Menschen Kontakt haben, z.B. als Führungskraft etc. **HEB Coaching ist eine systemisch, lösungs- und ressourcenorientierte Methode mit pragmatischen Konzepten für Kurzzeitberatung und Persönlichkeitsanalysen.** Sie verhilft zu individuellen Lösungen in den drei HEB Lebensbereichen Handeln, Erkennen und Beziehung.

www.heb-fachschule.ch Tel. 061 482 06 07

Félicie de Roche & Andreas Besteck und Lehrerteam

Neuer Bildungspartner

Kreativität
Aus verrückten Ideen entstehen Innovationen

Lucia Stocker

Ist Kreativität lernbar? Viele behaupten von sich, dass sie überhaupt nicht kreativ wären. Mit dem Lateralen Denken von Edward de Bono erlebe ich in meinen Seminaren und Workshops regelmässig, wie auch selbsternannte «Kreativitätsmuffel» über sich hinauswachsen. Sie finden, spielerisch und leicht, richtig zündende Ideen.

Laterales Denken
Der Begriff Laterales Denken hat Edward de Bono (Mediziner und Psychologe) erfunden. Dieser wird im Oxford Dictionary unter seinem Namen geführt. Lateral bedeutet seitlich oder seitwärts. Dabei geht es um eine andere Art des Denkens, also genau um dieses Quergehen.

Zum Kuckuck mit Häppchen!
Wer lässt sich schon gerne mit Häppchen abspeisen? Die zierlichen Adoptiveltern des Kuckucks können von Natur aus nur mit Häppchen aufwarten. Wir können es besser! Um kreative Prozesse in Gang zu bringen, dürfen, ja müssen wir uns an grossen Brocken versuchen, hier sind nicht Häppchen gefragt.

Wie finden Sie zündende Ideen?
Von zentraler Bedeutung ist die richtige Fragestellung. Es ist wichtig, sich dafür Zeit zu nehmen. Ein Misserfolg bei der Ideensuche ist meistens auf eine unklare Zielsetzung zurückzuführen. Bei meinen Kreativitätsworkshops stelle ich immer wieder fest, dass die Wichtigkeit der Fragestellung bzw. Zielsetzung vielen Kunden nicht bewusst ist.

«Wenn wir alles täten, wozu wir imstande sind, würden wir uns wahrlich in Erstaunen versetzen» Thomas Alva Edison

Bei vielen Unternehmen sucht man neue Ideen ausschliesslich mit Brainstormings. Beim Lateralen Denken geht die Ideensuche nach einem ersten Brainstorming erst richtig los! Das Motto lautet: «Gemeinsam statt einsam», eine gute Idee liefert Zündstoff für neue Ideen.

Die Anzahl der Vorschläge eines Brainstormings werden so vervielfacht. Es freut mich immer wieder zu erleben, wie jeder Kunde mit Leichtigkeit mehrere hundert Vorschläge – und das ist keinesfalls übertrieben –, sowie eine beträchtliche Anzahl an knackigen Ideen entwickelt. So steigt die Chance, dass nicht nur Variationen von Bestehendem gefunden, sondern wirklich ganz neue Einfälle kreiert werden.

Werden scheinbar «verrückte» Vorschläge nach dem Sammeln sofort mit Einwänden im Keim erstickt, hemmt dies die ganze Suche nach wirklich neuen Einfällen beträchtlich. Nicht selten scheinen ausgefallene Vorschläge auf den ersten Blick nur Nachteile zu haben. Beim genaueren Hinsehen stellt sich jedoch heraus, dass Vorteile und Nutzen überwiegen. Es gilt:

Es ist viel leichter, eine verrückte Idee salonfähig zu machen, als eine langweilige Idee aufzupeppen!

Darum sind bei der Ideensuche wirklich alle Einfälle willkommen, sie brauchen keine Rechtfertigung und es gibt kein richtig oder falsch.

Weil nicht alle Anwesenden auf Anhieb Ideen generieren können, braucht es Impulse und Provokationen, um das kreative Potenzial zu aktivieren.

Muster brechen
Laterales Denken heisst, eingefahrene Denkmuster verlassen und ganz neue, ungewöhnliche Sichtweisen einnehmen. Erfahrung ist nützlich, doch beim Ideen entwickeln steht sie uns leider im Weg. Wir denken wir wissen, dass etwas nicht möglich ist und sagen sofort: «Ja, aber» und «Das geht nicht!». Wer hätte sich vor Jahren vorstellen können, dass mit einem Telefon (Handy) auch SMS, E-Mails, Fotos, Navigation, Surfen im Internet und Vieles mehr möglich werden könnte? Doch inzwischen sind diese Anwendungen selbstverständlich geworden und das Potenzial der Smartphones ist noch lange nicht ausgeschöpft.

Eine Kreativitäts-Session erfordert die richtige Atmosphäre sowie genügend Zeit.

Bei der Ideensuche ist das Ernten und Behandeln von Vorschlägen sehr wichtig, damit keine Ideen verloren gehen. Eine sehr effiziente Bewertung der Einfälle erhalten wir mit den «Six Thinking Hats» von Edward de Bono. Mit Hilfe dieser «Denkhüte» suchen wir zuerst die Vorteile einer «verrückten» Idee, dann erst verändern wir den Blickwinkel und schauen uns die Nachteile an.

Die Ideensammlung für Innovationen soll auch Ausgangspunkt für die Zukunft sein. Wir wollen doch nicht immer wieder bei Null starten! Denn was heute noch undenkbar ist, kann in naher oder ferner Zukunft alltäglich werden.

Brechen Sie Muster. Lassen Sie sich mit der Methode Laterales Denken zu zündenden Ideen inspirieren, gar provozieren. Mit diesen Techniken ist die Freude an der Ideensuche ansteckend. Sie werden innovativer und effizienter.

Kontakt:
Lucia Stocker
zertifizierte Trainerin de Bono «Thinking Systems» und Inhaberin von

different angles consulting
Hofrainstrasse 12
6205 Eich
Tel. 041 461 02 70
info@different-angles.ch
www.different-angles.ch

Der Hotspot für zündende Ideen.

Neuer Bildungspartner

Story Branding – Erzählen Sie's weiter!

Ende gut, alles gut:
Story Branding – grosses Kino für Ihre Marke.

Wir von LUDINA könnten Ihnen viel darüber erzählen, wer wir sind. Heute möchten wir uns jedoch auf ein Angebot beschränken: die Entwicklung Ihrer Geschichten.

Nehmen wir an, Sie sind erst seit Kurzem selbstständig und müssen bekannt werden. Oder Sie möchten Ihre Marke stärken, Sie möchten, dass Kunden Ihre Produkte kennen und mögen.

Ups – Sie mögen eigentlich keine Werbung? Und schon gar nicht für sich selbst? Sie finden, dass Ihre Agentur sich nicht von anderen Versicherungsanbietern unterscheidet? Dass man Laien Ihre tollen IT-Lösungen eh schwer vermitteln kann? Oder als Consultant die Fragestellungen Ihrer Kunden halt komplex sind? Dass Ihre Bäckerei bäckt und verkauft – was soll man da sagen?
Sie alle machen Ihre Arbeit und Sie machen sie gut. Sie verstehen zum Beispiel, wo die Sorgen Ihrer Kunden liegen und wie Sie ihnen mit der richtigen Versicherung Last abnehmen können. Sie hören sprunghaften Erzählungen zu und in Ihrem Kopf formt sich parallel schon die klare Struktur für die passende IT-Lösung. Der ganze Unternehmensvorstand redet auf Sie ein, die Informationsflut ist überwältigend, aber Sie schaffen es, dass diese fünf Personen nach nicht einmal einer Stunde das erste Mal seit langer Zeit *miteinander* darüber sprechen, wo der Schuh *wirklich* drückt. Ihre Bäckerei ist eine Institution im Quartier, denn schon Ihre Grosseltern haben sie geführt. Und genauso kamen die Grosseltern Ihrer Kunden schon zu ihnen. Sie stehen für Kontinuität in einer schnelllebigen Welt. Das spüren auch die neu Hinzugezogenen.

Ganz gleich, was Sie tun: Ihre Kunden bekommen von Ihnen viel mehr als das Produkt. Es wäre schade – und auch wirtschaftlich unklug –, dies vor der Welt zu verstecken.

Ihre Brand Story zeigt Einzigartigkeit
Nun kann man aber schlecht hinausposaunen: Ich verstehe Dich, ich bin schlau, ich bin der Beste. Erreichte Sympathiepunkte: null. Lassen Sie Ihre Kunden lieber fühlen, sehen und von selbst verstehen, was das Einzigartige an Ihnen, Ihrem Unternehmen und Ihren Produkten oder Dienstleistungen ist. Tun Sie dies mit Geschichten: Siege und Niederlagen, Helden und Gegenspieler, neue Versuche und gemeisterte Herausforderungen: Mit «Storytelling» verleihen Sie Ihren Produkten und Ihren Dienstleistungen Ausdruck. Und Ihr Kunde beginnt Sie zu kennen, Sympathie zu entwickeln, sich mit Ihnen und Ihrer Marke verbunden zu fühlen: Hey, der könnte mein Nachbar sein …

Magnetischer Auftritt aus einem Guss
Wie kommen Sie zu Ihrer eigenen Brand Story? Die Geschichten sind da, grössere und kleinere, aber sie wollen gefunden und entwickelt werden. Auf solche Abenteuerreisen können Sie sich zum Beispiel in unserem Workshop «Meine Brand Story» begeben. Oder Sie können einen Erzählworkshop in Ihrem Unternehmen durchführen und in Ihrem Team Geschichten sammeln.
Wenn Sie Ihre Brand Story oder auch mehrere davon gefunden haben, haben Sie eine sichere Grundlage für Ihren gesamten Auftritt am Markt: Homepage, Broschüren, Präsentationen, aber auch für Ihr persönliches Auftreten. Weil alles zusammenpasst und vor allem, weil es zu Ihnen passt, wirkt Ihr stimmiger Auftritt «magnetisch».

Übrigens: Der nächste Workshop findet an einem Wochenende statt. Einfach mal ausprobieren?

Was kommt als Nächstes?
Im Februar berichten wir im «Erfolg», wie Systemisches Business Coaching Ihnen und Ihrem Unternehmen zu mehr Klarheit und Stärke verhelfen kann.

Und unser Frühjahrsprogramm 2013 ist frisch aufgeschaltet: Besuchen Sie unsere Website, schauen Sie sich um, sichern Sie sich einen Platz in unseren Workshops.

Dies und vieles andere zu uns finden Sie unter → www.ludina.ch

Anzeigen

Der Unternehmenserfolg beginnt bei den Menschen.

LUDINA
Personal and Organizational Development

Kommunikation
- in Text und Wort – nach innen und aussen
- im Team und im Unternehmen
- in guten und in herausfordernden Zeiten

Coaching
- für mehr Handlungsfreiheit und Klarheit
- zum besseren Umgang mit Stress
- bei schwierigen Entscheidungen und zur Neuorientierung

Training
- offene Seminare und Firmenseminare

Das neue Programm für 2013 ist da!
www.ludina.ch
Mitglieder des SKV erhalten 15 % Rabatt auf alle Leistungen.

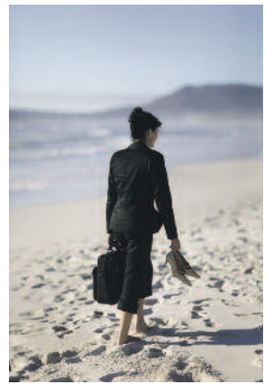
LUDINA Inhaberin: Urte Reckowsky Telefon: 043 811 47 70 office@ludina.ch

2013 – das Beste Jahr Ihres Lebens

Ueli Gertsch *Josua Kohberg*

Was wünschen Sie sich für 2013? Glück, Gesundheit, ein ausgeglichenes Familienleben, begeisterndes Unternehmenswachstum, eine dynamische Partnerschaft, gesunde Finanzen? Dann kommen Sie im Februar zu dem Abend Workshop «2013 – das Beste Jahr Ihres Lebens». Ueli Gertsch lädt Sie als SKV Mitglied zu diesem Workshop ein. Dreieinhalb Stunden – nur für Sie. Dreieinhalb Stunden, in denen Sie kostbare Strategien, Konzepte und Impulse für IHR glückliches und erfolgreiches Leben mit nach Hause nehmen.

Der SKV beschreitet in der Kooperation mit KOSYS neue Wege im Bereich der Unternehmerbildung. Hohe Anforderungen und Belastungen zeigen ihre Spuren bei vielen Unternehmern. Immer mehr auch im gesundheitlichen Bereich. Und wir alle wissen – Gesundheit und Stabilität beginnen bei unserem Denken. Ein lebendiges Selbstmanagement, seriöse Bildung und einfache Umsetzungsunterstützung ist gefragt.



Genau aus diesem Grund ist KOSYS ab 2013 Bildungspartner des SKV. KOSYS setzt seit 15 Jahren schnelle und sichere Lösungen in der Persönlichkeitsentwicklung um. Mit der CoachingFlatrate® bietet KOSYS eine ideale und durchdachte Lösung – speziell für Unternehmer und Mitarbeiter im KMU Bereich. Die CoachingFlatrate® zeichnet sich durch fortschrittliche und erprobte Methoden aus. Monatliche Impulse in Form von Hörbüchern, Trainingseinheiten und Arbeitsblättern zum Selbststudium werden ergänzt durch den hochaktuellen Einsatz von Webinaren. Und dann gibt es im Rahmen der CoachingFlatrate® natürlich auch noch Liveseminare – acht ausgewählte Seminartage pro Jahr sind bereits inklusive.

Die CoachingFlatrate® ist wohl das explosivste Weiterbildungsprogramm, das Sie finden können. Und Sie haben es bereits gefunden. Rasante Veränderungen, nachhaltige Ergebnisse und lohnenswerte Erkenntnisse – dafür steht KOSYS als neuer Bildungspartner des SKV.

Und natürlich glauben Sie nur das, was Sie auch selbst erlebt haben. Genau deshalb haben der SKV und KOSYS ein absolut verbindliches und zugkräftiges Paket für Sie geschnürt. Das Gesamtpaket im Wert von 20.000 Franken geht an die schnellsten von Ihnen, denn 200 SKV Mitglieder können am Mittwoch, den 6. Februar, kostenfrei am Workshop **«2013 – das Beste Jahr Ihres Lebens»** teilnehmen. Eine einmalige Gelegenheit – sichern Sie sich jetzt sofort Ihr kostenfreies Vorteilsticket im Wert von 97 CHF.

Lassen Sie sich begeistern und inspirieren von Josua Kohberg und Ueli Gertsch. Josua Kohberg, Gründer und Inhaber der KOSYS Group, ist der deutschsprachige Topspeaker zum Thema «GLÜCKREICH® – lebe glücklich und erfolgreich». Er vermittelt Ihnen an diesem Abend umfassende Zusammenhänge in einfachen und humorvollen Worten. Erwarten Sie Infotainment der Spitzenklasse – Sie werden putzmunter und elektrisiert sein. Ueli Gertsch vertritt die KOSYS Group in der Schweiz und wird Sie durch den Abend begleiten. Er steht für alle SKV Mitglieder als persönlicher Premium Ansprechpartner zur Verfügung.

Die Plätze sind begrenzt, sichern Sie sich also am besten jetzt sofort Ihr persönliches Vorteilsticket. Die Plätze werden nach Anmeldeeingang vergeben.

Wann:	Mittwoch, 6. Februar 2013 18.00–21.30 Uhr
Wo:	Üdiker-Huus Zürcherstrasse 61 8142 Uitikon
Referent:	Josua Kohberg, Inhaber und Gründer der KOSYS Group

Anmeldung kostenfrei unter:
www.amiando.com/KDVPBYB

Kontaktperson:
Ueli Gertsch 079 335 04 91

KOSYS™
Revolutionäres Mentaltraining
Hören über die Haut®

Ueli Gertsch Beratung
Flurstrasse 1A, 3014 Bern
Skype: Chancengeber / gertsch.ueli
info@chancengeber.biz
www.chancengeber.biz

Zentralschweizer Jungunternehmer erhalten Unterstützung

Hans-Ruedi Schürmann

Viele Leute möchten sich ihren Wunschtraum vom «Selbständig werden» verwirklichen, wissen aber nicht, wie vorzugehen. Staatliche Förderung und Unterstützungsmassnahmen sind rar. Abhilfe schafft das neue Kursangebot des startup-college, der einzigartigen Gründerschule in der Zentralschweiz. Das startup-college macht Neugründer fit für ihre Selbständigkeit!

Oft sind es bestens ausgebildete Handwerker und andere Fachleute, die sich selbständig machen wollen. Ihnen fehlt aber das Fachwissen, wie vorzugehen ist. Wie erstelle ich einen Businessplan? Wie finanziere ich meine Selbständigkeit? Welche Versicherungen brauche ich? Wie betreibe ich effizientes Marketing? Alles Fragen, die Neugründer beschäftigen. Das Internet mit seiner Informationsflut hilft hier auch nicht unbedingt, sondern überfordert mehr. Mit grosser Unterstützung von staatlicher Seite oder von Banken kann nicht gerechnet werden. Dieses fehlende Rüstzeug kann neu am einzigartigen startup-college, der Zentralschweizer Gründerschule erlangt werden. Grundlage bildet das 2-tägige Basis-Seminar «Das ABC der Selbständigkeit», welche regelmässig an mehreren Standorten in der Zentralschweiz (Luzern, Stansstad NW, Brunnen SZ und Zug) durchgeführt wird. In kleinen Gruppen von sechs bis zehn Personen lernen die Kursteilnehmer in zwei Tagen oder vier Abenden alle wichtigen Aspekte, die bei einer geplanten Selbständigkeit zu berücksichtigen sind (Rechtsformen, Businessplan-Erstellung, Versicherungen, Finanzen, Marketing, Informatik, Stolpersteine etc.). Erfahrene Kursleiter geben ihre Praxiserfahrung gerne weiter und helfen mit, dass die Kursteilnehmer den vermittelten Stoff sogleich für ihre eigene Selbständigkeit anwenden können.

Ergänzt wird dieses Basis-Seminar durch kurze, optionale Vertiefungskurse wie Businessplan-Erstellung und -Coaching, Finanzen für Neugründer, Marketing und Werbung für Neugründer, Informatik, Personal und Recht, die meist zwei Abende oder einen Tag dauern. Die Kursleiter sind erfahrene Firmengründer und gehen gerne auf individuelle Fragen der Kursteilnehmer ein.

Nebst gutem Fachwissen ist breites, unternehmerisches Wissen gerade in der Gründungsphase dringend notwendig, zeigen Statistiken doch, dass viele neugegründete Firmen die ersten Lebensjahre nicht überleben.

Informationen zum Kursangebot des startup-college gibt's auf www.startup-college.ch

Hans-Ruedi Schürmann, Geschäftsleiter

startup college
Administration
Obgardistrasse 3, 6043 Adligenswil
Tel. 041 370 97 50, Fax 041 370 66 36
office@startup-college.ch

Anzeigen

lenovo

Lenovo (Schweiz) GmbH
Zürcherstrasse 39
8952 Schlieren ZH

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

Industrielle Anlagen = Vertrauenssache

Die Firma JAA Jeger Anlage- und Apparatebau GmbH, mit Sitz in 4226 Breitenbach, spezialisierte sich die letzten Jahre immer wie mehr in den Bereich des Anlagenbaus und den darin verbundenen Apparate und Behälter. Der Gründer und Firmenbesitzer, Thomas Jeger, erlernte diesen Beruf in einer bekannten Behälterbau-Firma und bildete sich auf dem Sektor schweissen weiter.

Im Jahr 2006 gründete er seine Firma als Einzelunternehmung. Zielstrebig nach vorne ist das Motto und bereits nach einiger Zeit stiessen die ersten Festangestellten dazu. Im Jahr 2010 wandelte er die Firma in eine GmbH um und läuft seither unter dem Namen JAA Jeger Anlage- und Apparatebau GmbH. Sie als Kunde zu gewinnen ist unsere grösste Herausforderung!

Unsere Leistungen

Dank unserer Erfahrung von klein-und Grossanlagen stehen wir Ihnen für jedes Projekt als kompetenter Ansprechpartner zur Seite. Vielseitigkeit, Flexibilität und ein grosses Know-How zeichnen die Firma JAA GmbH aus und ermöglichen Ihnen anspruchsvolle Projekte zu realisieren.

Unsere Spezialitäten

- Rohr- und Prozessleitungen
- Behälter, Druckbehälter / Misch- und Rührwerksbehälter
- Plasmabrennschneiden
- Allgemeiner Anlagen- und Apparatebau
- Rundbiegen von Blechen
- Montagen und schonender Rückbau alter Anlagen

Unsere Stärken

Für unsere Kunden setzen wir die neuesten Technologien ein und bieten Ihnen Handwerk auf höchstem Niveau. Unser Optimierter Büroapparat ermöglicht rasche Durchlaufzeiten und effiziente Realisationszyklen, unabhängig von der Projektgrösse.

Vom Blechzuschnitt bis zum fertigen Prozessbehälter, über Quellfassungen und sogar HotPot's – Für uns ist Flexibilität Alltag! Nutzen Sie unsere Erfahrung und testen Sie uns – unsere Arbeit wird Sie überzeugen!

Mit unserem Maschinenpark sind wir in der Lage, alle gängigen Eisen-und Nichteisenmetalle wie Stahl S255/S355, sämtliche Chromnickelstähle in V2a und V4a, sowie Reinnickel- und Nickellegierungen und Duplexstähle zu verarbeiten.

Sämtliche Arbeiten an Druckbehältern oder Leitungen können nach EN-287 in den Schweissverfahren, WIG/E ausgeführt werden. Plasmaschweissen wird in naher Zukunft für Behälter realisiert. Unsere Referenzen aus allen Bereichen im Anlagen- und Apparatebau sprechen für unsere Qualität und unsere Kundennähe. *Thomas Jeger*

JAA Jeger Anlage- und Apparatebau GmbH
Brislachstrasse 25, 4226 Breitenbach
info@jaa.ch, www.jaa.ch

Anzeigen

- Rohrleitungsbau
- Behälter- und Druckbehälterbau
- Plasmabrennschneiden
- Allgemeiner Anlagen- und Apparatebau
- Rundbiegen von Blechen
- Montagen und Demontagen
- Reparaturen von defekten Anlagen und Apparaten/Maschinen vor Ort

JAA Jeger Anlage- und Apparatebau GmbH

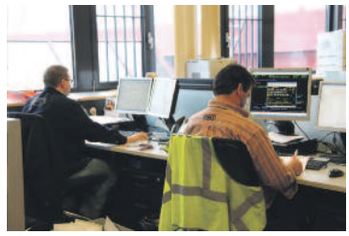
Brislachstrasse 25 Tel. 061 791 13 08 info@jaa.ch
4226 Breitenbach Fax 061 791 13 08 www.jaa.ch

JAA
Jeger Anlage- und Apparatebau GmbH

Einen Morgen mit dem Import-Team im Depot Genf unterwegs

Gut in der Zeit

Sie liegen gut in der Zeit: Die Mitarbeitenden des Import-Teams im Depot Genf der TNT Swiss Post. Sie sind für die möglichst schnelle Weiterverarbeitung der Sendungen, die frühmorgens per Flugzeug eintreffen, verantwortlich. Begleiten Sie das Team einen Morgen lang.

1.

Die Deklaranten im Genfer Depot der TNT Swiss Post beginnen um 4 Uhr morgens ihre Schicht. Ihr oberstes Ziel ist es, alle Sendungen korrekt zu verzollen, bis das Flugzeug um 6:40 Uhr aus Basel, dem anderen Flughafendepot der TNT Swiss Post, eintrifft. Zuerst erhalten die Zolldeklaranten der TNT Swiss Post die Zollpapiere auf elektronischem Weg. Später werden die Papiere physisch, zusammen mit den Sendungen, eintreffen.

2.

Um 6:30 Uhr ist es im Lager im Depot Genf noch relativ ruhig. Die Lagermitarbeitenden arbeiten zügig, aber ohne Hast. Um 6:40 Uhr trifft das TNT-Frachtflugzeug via Basel aus dem TNT-Umschlagzentrum im belgischen Lüttich ein. Mitarbeitende der Partnerfirma DNATA haben nun 20 Minuten Zeit, um das Flugzeug mit einem speziellen Hebekran zu entladen und die sogenannten Iglus ins Depot der TNT Swiss Post zu transportieren. Die Zeit ist knapp. Julien Bernard, Lagermitarbeiter bei TNT Swiss Post und ausgebildeter APC-Agent, kontrolliert das Abladen der Iglus.

3.

Jetzt beginnt im Lager die hektische Phase. Als erstes werden die Dokumentensendungen aus den Iglus ausgeladen, da diese ja nicht verzollt werden müssen. Zwei Mitarbeitende sortieren diese und helfen, sobald dies erledigt ist, den anderen Mitarbeitenden beim Ausladen der Iglus. Das Team ist eingespielt, die Handgriffe routiniert. Die Pakete landen direkt auf dem Rollband und werden nach ihrer nächsten Destination, Lausanne oder Genf, sortiert.

4.

Diejenigen Sendungen, die nach Lausanne transportiert werden müssen, haben Priorität. Denn sie werden um 7:45 Uhr mit dem Lastwagen abgeholt und in die Satellitenstation nach Lausanne gebracht. Von dort aus werden sie weiter verteilt, z.B. bis ins Wallis.

5.

Jedes Paket, das bearbeitet wird, wird gescannt. So überprüfen die Mitarbeitenden, ob ein Paket von der Importabteilung bereits freigegeben wurde. Grün heisst: Verzollung in Ordnung.

6.

Jetzt erfolgt die Verarbeitung der Sendungen, die nach Genf weiter transportiert werden. Mit dieser Arbeit muss das Team um 8:30 Uhr fertig sein. Denn dann holen die Fahrer der Lieferwagen die Sendungen ab, um sie direkt den Kunden zuzustellen. Die Zeitfenster sind knapp, aber weil die Mitarbeitenden gut eingespielt sind, klappt alles.

Ruth Galliker, TNT Swiss Post

TNT Swiss Post AG
Amsleracherweg 8, 5033 Buchs
Tel. 062 837 04 24, Fax 062 823 95 59
www.tntswisspost.com

Anzeigen

Hinter dieser Mauer liegt ein grosses Potenzial

proXplus AG geht über die Grenzen eines traditionellen Handelsunternehmens hinaus. Der Firmengründer und seine Partner wissen aus insgesamt über 40 Jahren Erfahrung in Asien, worauf es Schweizer KMU ankommt.

proXplus AG als Schnittstelle zwischen Schweizer KMU und Asien!

Im globalen Markt sind gerade schweizerische KMU unter enormem Kostendruck. Mittelständische und kleinere Firmen können nur schwer mit grossen Konzernen standhalten, die mit ihrer eigenen Organisation direkt in Asien beschaffen.

proXplus AG ermöglicht es den kleineren und mittelgrossen Industriefirmen von der Herstellung in Asien ebenso zu profitieren. Fertigungsteile aus Metall und Kunststoff können die KMU nun genau so vorteilhaft wie deren grossen Wettbewerber beschaffen.

proXplus AG stellt mit eigenen Schweizer Technikern in China die Qualität und Termine sicher und übernimmt das ganze Import-Risiko!

Damit können nun auch die KMU von vorteilhaften Lohn- und Maschinenkosten profitieren.

proXplus AG stellt für KMU Industrieprodukte in Asien her.
Eigene Schweizer Techniker vor Ort zur Qualitätsprüfung.
Wir übernehmen Ihre Import-Risiken!

Unsere Kompetenzen – Ihr Gewinn:

- Metallguss: Sand- und Feinguss
- Mechanische Bearbeitung: Drehen, Fräsen, Schweissen
- Blechteile
- Normteile: Zahnräder, Wälzlager und Zeichnungslager
- Kunststoffspritzteile, Frästeile
- Elektronische Industrieprodukte: Kabelkonfektionierung, Kabelkanäle, Hochleistungs-Akkus, Schaltschränke u.a.m.

Auf modernem Maschinenpark gefertigt, höchste Qualitätsstandards.
Zuverlässig durch persönliche Beziehung zu jedem Hersteller.
Inspektion vor, während und nach der Herstellung, Endabnahme vor Ort durch Schweizer Techniker.
Kurze Herstellzeiten.

Mit unseren eigenen, Schweizer Inspektoren in Asien erbringen wir für unsere Kunden:

- ✓ Evaluation von Herstellern für Ihrer Fertigungsteile
- ✓ Persönliche Konditions- und Preisverhandlungen
- ✓ Behördliche Zulassungen für Export aus Asien und Import in die Schweiz
- ✓ CE-Konformitätsverfahren, Herstellererklärungen, Gefährdungsanalysen
- ✓ Überwachung Liefertermine und Produkte Qualität
- ✓ Warenprüfung vor Ort auf Qualität, Masshaltigkeit, Funktionstüchtigkeit, Menge, Verpackung etc. durch lokale Schweizer Mitarbeiter.
- ✓ Sicherung Geldflüsse
- ✓ Logistik
- ✓ Pufferung in eigenem Lager in der Schweiz
- ✓ Pufferung in eigenem Lager in China

Ihr Profit: Qualität und Zuverlässigkeit ohne Risiko!

Profitieren Sie von **proXplus** AG und investieren Sie erfolgreich in Asien! Sprechen Sie uns an, gerne erstellen wir ein individuelles Angebot ganz nach Ihren Bedürfnissen.

proXplus AG
Sonnhaldenstrasse 10, 4654 Lostorf
Tel. 062 298 28 28, Fax 043 888 17 02
info@proxplus.com, www.proxplus.com

Profitieren Sie von proXplus AG und beschaffen Sie erfolgreich in Asien!

Anzeigen

Unsere Hoteliers und Gastronomen haben Grund zur Freude!

Evelyn Jennewein

Dem Wetter, der Wirtschaft und der Währung zum Trotz, blicken unsere Hoteliers und Gastronomen aus dem Klein- und Mittelstand auf ein erfolgreiches Jahr 2012. Ergebnisse, die sich sehen lassen und Zeugnis ablegen für eine planvolle Vorgehensweise im Bereich Marketing & Verkauf – gemeinsam mit dem Team der MF². Mit einem Leitfaden, dem Marketingplan (Ausgangslage, Zielsetzung, Quellmärkte, Zielgruppen usw.) werden alljährlich die Aktionen festgeschrieben und konstant abgearbeitet.

Unsere Hoteliers und Gastronomen bieten den Gästen ein einzigartiges, unverwechselbares und klar positioniertes Produkt. Nicht über den Preis, sondern über die Dominanz in Sachen Qualität und Dienstleistung. Sie haben die Zeit, einen individuellen Service zu bieten und setzen auf persönliche Präsenz. Inhouse-Marketing par excellence. Das MF²-Team kümmert sich derweil um die Vermarktung. Ideen – ein wahrer Berg an Arbeit für ein Jahr –, die es umzusetzen gilt. Stringent, konstant und mit Plan.

Mit dem «Mehr» an Erfolg wird teils in die Hardware investiert, um das Hotel / Restaurant marktgerecht zu halten und natürlich in die Marketing-Aktionen. Nur so kommt man mittel- bis langfristig (wieder) auf die Überholspur und wird zum Gipfelstürmer.

Neue Gäste gewinnen – nicht um jeden Preis! Klasse statt Masse. Erobern Sie sich die treuen Eidgenossen und die deutsche Klientel gezielt zurück. Es ist möglich, soviel können wir Ihnen schon heute sagen.

Gipfelstürmer 2013
Interesse? Kontaktieren Sie uns.

Anzeigen

Warum nicht aus dem Erfahrungsschatz des Profis schöpfen?

Ihr Wunsch:

- Mehr Zeit
- Mehr Gäste
- Mehr Umsatz
- Mehr Gewinn
- Mehr Sicherheit
- und ein besseres Lebensgefühl

Doch, wie kommt man zum Ziel, wenn die Tage endlos lang sind und einfach keine Zeit mehr bleibt sich konstruktive Gedanken zu machen?!

Unsere Lösung:

Ob Homepage, Facebook, Kulinarischer Kalender, Organisation von Mailings etc. – täglich' Brot für uns als Praktiker. Wir bieten Ihnen individuelle und umsetzbare Lösungen sowie die aktive Begleitung in der Umsetzung von Maßnahmen, die das „Mehr" in allen Bereichen bringen.

Eine Investition, die sich lohnt. Versprochen!

Interesse? Dann kontaktieren Sie uns und überzeugen Sie sich von unserer Leistung mit dem individuellen Bündel an Möglichkeiten.

MF² consulting

Ihr MF² Team in Rheinfelden
Evelyn Jennewein
Marktgasse 36 · CH-4310 Rheinfelden
E-Mail: info@mf2consulting.com
Tel.: +41 (0) 61-8314122

Unsere Gipfelstürmer 2011 – Schweiz

Eine kleine Osteria in Fusio Valle Maggia
Man kontaktierte uns im Herbst 2010 mit der Bitte, die Existenzgründung – der Übernahme der Osteria – zu begleiten. Im Oktober 2010 wurde neben dem Restaurant-Konzept ein Marketing- und Massnahmenplan sowie ein Budget erarbeitet. Man startete mit den Marketing-Aktionen im November 2010 durch, während sich die Familie um Operatives kümmerte.

Das Ergebnis:
Eine Umsatzsteigerung im 2-stelligen Bereich gegenüber dem Vorjahr / Vorpächter. Jede Menge zufriedene neue Gäste und … Stammgäste für 2012. Die Auszeichnung mit 12 Punkten im Gault-Millau im Spätsommer 2012 ist ein Beweis für planvolle Qualität. «Die Unternehmer sind Gastgeber aus Leidenschaft und wir freuen uns über diese Auszeichnung» – so die MF² Geschäftsführerin Evelyn Jennewein.

Das Osteria Team: «Die Geschäftsverbindung zur MF² war und ist für uns die beste Investition. Wir machen weiter – gemeinsam, keine Frage.»

Unsere Gipfelstürmer 2011 – Deutschland

Wellnesshotel «Bayerischer Wald»
Die Familie wird seit 2008 kontinuierlich von der MF² beraten und betreut. Jahr für Jahr wird ein Marketing- und Geschäftsplan geschrieben und die neuen Ziele klar definiert. Für die konsequente Umsetzung der vorgesehen Marketingmassnahmen steht das MF²-Team begleitend und aktiv den Unternehmern zur Seite. Ergebnis:

Verkaufte Zimmer im Wellnesshotel

«Der Erfolg spricht für sich. Ein Ort, der klein ist und eigentlich keine besondere touristische Bedeutung hat, schreibt heute durch die gute Geschäftsentwicklung unserer Kunden eine positive Statistik. Die mittlerweile 4-jährige Zusammenarbeit ist eine echte Erfolgsstory.»

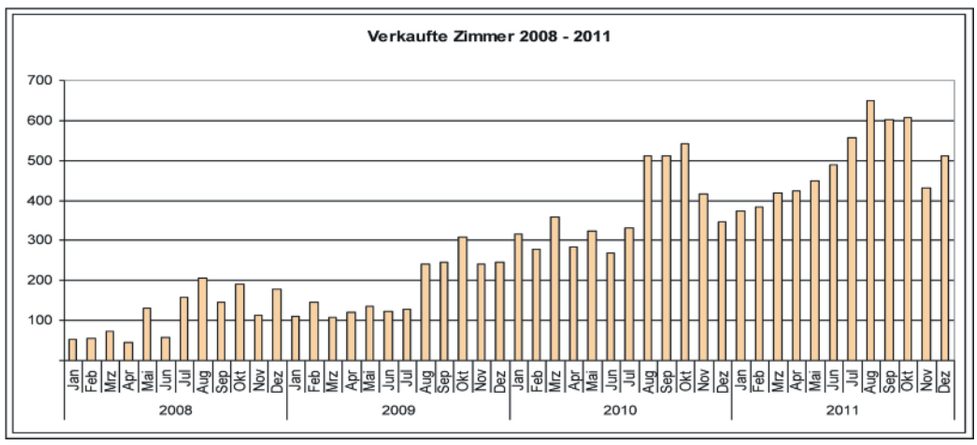
«In 2011 erreichte man rund 74% Zimmerauslastung. Mit gutem Profit versteht sich. Das macht alle sehr, sehr stolz und ist Beweis dafür, dass es nicht die ‹Lage›, sondern professionelles ‹Marketing› und vor allem eine gelungene Positionierung ist, die ein Unternehmen in einer solchen Region an die Spitze bringen.» – so die GF der MF².

Die Unternehmerfamilie: «Die MF² ist für uns ein unverzichtbarer Bestandteil unseres Hauses und alle Mitwirkenden sind Teil der Familie und unseres Erfolges.»

Unsere Gipfelstürmer 2011 – Österreich

Hotel-Pension im Kleinwalsertal
Das kleine Hotel, ein Klassiker unserer Unternehmer. Er in der Küche und sie an der Front. In 2010 Verzweiflung. Rückgänge, die man verzeichnete und die selbst mit «Billig-Angeboten» nicht zu stoppen waren. Ganz im Gegenteil, man generierte mit solchen Geschäften und natürlich auch entsprechend hohem, finanziellen Einsatz nur Einmalgeschäft. Kunden, die kamen, weil es billig war. Nach einem «Quick-Check» in Sachen «Marketing», der nicht nur die Fehler aufzeigte, sondern auch die Chancen geschickter Positionierung, wurde deutlich, dass nur noch professioneller Rat helfen kann. Es wurde ein Marketing- und Massnahmenplan geschrieben. Gemeinsam mit dem «MF² Coach» und der Familie wurden alle Massnahmen gemäss Strategie (Quellmärkte, Zielgruppen, Preis, Distributions- und Kommunikationspolitik) in Abstimmung und enger Zusammenarbeit umgesetzt.

Jahr	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Gesamt	Auslastung
2008	52	55	74	44	130	58	157	206	146	190	112	177	1'401	17.4%
2009	111	146	107	120	136	122	127	241	246	308	241	245	2'150	26.8%
2010	317	279	359	283	323	268	332	512	511	542	417	345	4'488	55.9%
2011	375	383	418	424	449	488	558	649	601	607	432	513	5'897	73.4%



Ergebnis: Mit weniger Gästen mehr Umsatz und eine steigende Tendenz.

Die Familie: «Heute wissen wir, was es heisst, sich richtig zu positionieren. Ohne die MF² hätten wir den Prozess ‹Klasse statt Masse› nicht durchgestanden.
Dank Ihrem Team, welches uns stets eine Leitplanke war und ist. Auf Ihre aktive Begleitung möchten wir auch in Zukunft nicht verzichten.»

Interesse?
Kontaktieren Sie uns für ein kostenloses Beratungsgespräch vor Ort.

Evelyn Jennewein, www.mf2consulting.com

«Back to the roots» ist die Basis für jeden Erfolg

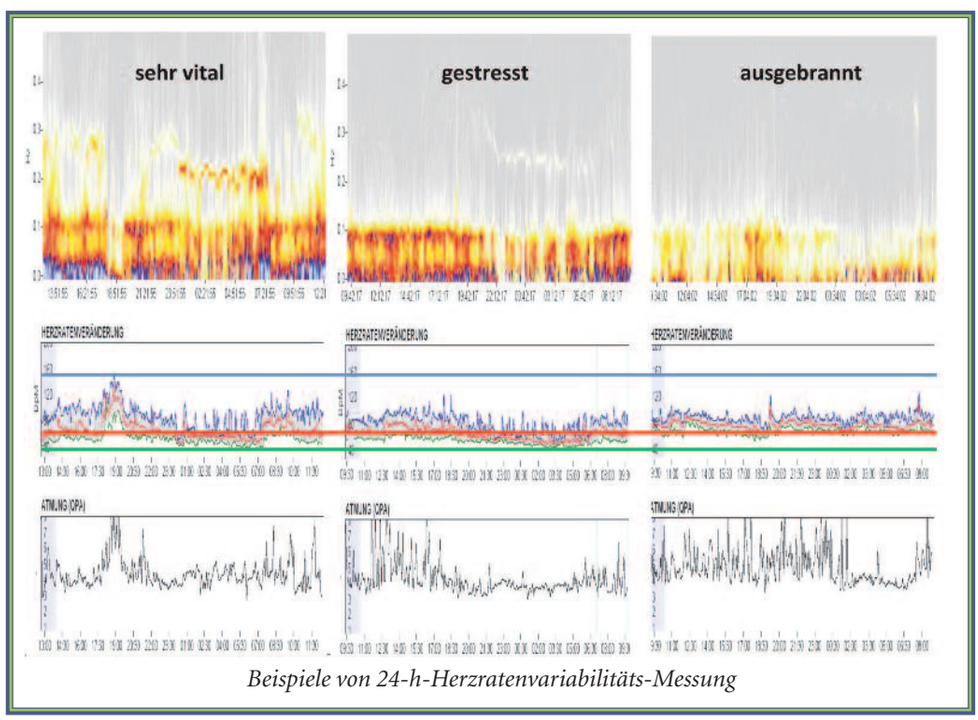
Mag. Esther Hietler, Health Consultant

Kennen Sie folgendes Szenario? Man erwacht plötzlich um 3 oder 4 Uhr früh und kann nicht mehr einschlafen. Diskussionen mit dem Chef, einem Kunden oder Kollegen kreisen im Kopf oder man plant die anstehenden Aufgaben für den kommenden Tag. Der Schlaf ist gestört und am Tag fühlt man sich müde, lustlos und in einem Leistungstief. Falls Ihnen dieses Szenario bekannt vorkommt, dann ist Ihr «Energiehaushalt» nicht mehr im Einklang, Stress macht sich bemerkbar. Erklärungen dafür gibt es viele, laut Schlafforscher Jürgen Zulley sind die Hauptgründe die heutige Arbeitsverdichtung und der steigende Druck, der unseren Energiehaushalt aus dem Gleichgewicht bringt. Wenn Ihr Schlaf während mehr als einem Monat gestört ist, könnten sogenannte ‹Schlafstörungen› vorliegen, die durch kompetente Fachpersonen diagnostiziert und behandelt werden können.

Wenn sich Stress bemerkbar macht und somit der Schlaf beeinträchtigt ist, dann deutet das auf ein «zu viel» im Alltag hin. Die Anspannungsphasen überwiegen gegenüber den Entspannungsphasen, das Gaspedal bleibt gedrückt und die Bremse verkümmert. Diese Signalwirkung zeigt auf, dass die biologischen Gesetzmässigkeiten nicht mehr eingehalten werden. Das Energieniveau sinkt und somit die Leistungsfähigkeit und das Wohlbefinden.

Wichtig ist das Augenmerk auf die persönlichen Ressourcen zu lenken und die nötigen Schritte einzuleiten, bevor es zu ernsthaften stressbedingten Krankheiten kommt.

«Back to the roots» ist sozusagen die Lösung. Der Mensch ist ein biologisches Wesen, das nach gewissen Gesetzmässigkeiten leben muss, um den Energiezustand aufrecht zu erhalten.



Beispiele von 24-h-Herzratenvariabilitäts-Messung

Und die wichtigste Gesetzmässigkeit ist ein erholsamer Schlaf. Er ist der Akku für unsere Leistungsfähigkeit und unser Wohlbefinden am Tag. Daher sollte man Veränderungen in der Schlafgewohnheit beobachten und gegebenenfalls frühzeitig reagieren. Die Belastungssituationen am Tag und wie wir damit umgehen, ist ausschlaggebend.

Folgende Punkte sind einzuhalten für Leistungsfähigkeit und Wohlbefinden:

1) Lassen Sie Ihren Nachtschlaf zur obersten Priorität werden. Er ist die Basis für jegliche Leistung am Tag. Die Regelmässigkeit der Aufsteh- und Zubettgehzeiten ist das Wichtigste (max. 30 Minuten Verschiebung).
2) Falls Sie an chronischer Anspannung leiden, ist das Erlernen einer Entspannungsmethode sehr empfehlenswert.
3) Führen Sie am Tag ein kurzes Nickerchen durch vor 15 Uhr (< 30 Minuten). Ein Ultrakurzschlaf von 4 Minuten ist besser als jede Tasse Kaffee.
4) Versuchen Sie den Tagesverlauf mit genügend Bewegung anzureichern. Vermeiden Sie aber ausgiebig Sport zu treiben kurz vor dem Zubettgehen, falls es den Schlaf beeinträchtigen sollte.
5) Eine Nachtruhe von 7 bis 8 Stunden ist empfehlenswert.

Falls Sie Ihre Leistungsfähigkeit, Ihre Schlafqualität und Ihre Stressbelastung einfach während des Alltags mit einem kleinen tragbaren Gerät messen lassen möchten, empfiehlt sich eine 24h Herzratenvariabilitätsmessung durchzuführen. Als Herzratenvariabilität (HRV) wird die Fähigkeit des Körpers bezeichnet, die Frequenz des Herzrhythmus zu verändern und sich auf äussere Reize anzupassen (Bsp. Sport, Ruhe, Stress). Diese Messung ermöglicht eine persönliche Standortbestimmung und spiegelt die vorhandenen Ressourcen und den Belastungsgrad. Das Kernstück ist aber die Erarbeitung des konkreten und individuellen Handlungsweges in einem persönlichen Feedback-Gespräch.

Mag. Esther Hietler, Health Consultant

PRAEVMEDIC

Praevmedic AG
Restelbergstrasse 25, 8044 Zürich
Tel. 044 261 05 05, Fax 044 261 01 31
www.praevmedic.com, info@praevmedic.com

Ihre kompetenten Partner im Engrosbereich für Schnittblumen, Topfpflanzen und Decoartikel in der Region Basel.

Auf über 3000 m² finden Sie neue, trendige Artikel und was wir nicht haben, besorgen wir speziell für Sie.

Regioflor AG, Schorenweg 10, 4144 Arlesheim
Tel. 061 500 03 05, Fax 061 411 41 81
info@regioflor.ch, www.regioflor.ch

search.ch

Für alle, die etwas ganz Bestimmtes suchen: tel.search.ch
Über 2,1 Millionen Menschen nutzen monatlich den beliebtesten Schweizer Internetdienst.

Swisscom IT Services
Outsourcing | Workplace | **SAP** | Finance

Unter uns gesagt:
Es ist Zeit für neue KMU-Lösungen

SAP Business One ist die Geschäftssoftware für kleine Unternehmen, mit der Sie Ihr Business jederzeit im Blick haben. Swisscom IT Services ist Ihr Partner, der Sie bei der Umsetzung Ihrer Lösung persönlich begleitet. Auch für Kleinstfirmen mit nur einem Mitarbeitenden.

Bestellen Sie Ihr Starterpaket zum vorteilhaften Einführungspreis.

www.swisscom.ch/sap

Kontaktieren Sie uns:
SAP.Beone@swisscom.com
058 221 97 71

swisscom

«Etwas Rechtes zu lesen»

Louis R. Jenzer

Den Minerva-Verlag gründete Louis Jenzer im Jahre 1983 mit der Herausgabe von zwei Schriften. Die erste hiess «Ansichten und Einsichten» (hundert Aphorismen, in 2. Auflage; 1. Aufl. bei Dr. Mock, Göttingen), und bei der zweiten handelte es sich um eine Zusammenfassung der schönsten Satiren, Lügen und Gruselgeschichten aus «Der wahre Jakopp», ein Lügen-Satiren- und Gruseljournal (24 S). Der wahre Jakopp erschien alle drei Monate von 1976–1980 (9 Nummern mit 150 bis 750 Expl.). Im 1981 folgte sein erster Roman «Die Geburt des Handelsreisenden» als Vorabdruck in der Berner Zeitung. Im Frühjahr 1983 veranstaltete er seine erste Buchpräsentation im Kulturzentrum Käfigturm und verfasste weitere Schriften.

Nach einer grossen Buchpräsentation im Kultur-Casino der Stadt Bern, an welcher er die Titel «Die Endlösung von Erdöl und Kohle und Atomkraft», ein Umweltschutzbuch von Heinz Kalmus und «Simon und das himmelhohe Xylophon», ein Kinderbuch von Andersen Steel, herausbrachte, erhielt er die Aufforderung, sich in die Prominentenhandbücher des American Biographical Instituts und der Biographic Association einzutragen. Dies führte dazu, dass er in das Who is Who der internationalen Prominenz Einzug fand. 1996 folgte die Ankündigung seiner Ernennung zum Ambassador international. Dank eines Glücksfalles, nämlich den Investitionen eines Esoterikautors (Fridolin Limbach) und dem Amt für Kultur (Herrn Betts) konnte Louis Jenzer nach New Orleans reisen, wo ihm während eines Kongresses der internationalen Prominenz die Ambassadorenmedaille überreicht wurde.

Nach Hause zurückgekehrt, nahm er wieder seine Arbeit auf. Im 2007 richtete er eine selbst erstellte Homepage ein. Diese brachte ihm innert Monatsfrist einen Verleger in Deutschland ein (Zwiebelzwergverlag). Im Frühjahr 2007 erschien die 3. Auflage der «Perspektiven einer nicht ganz vollkommenen Welt». 2010 folgte beim selben Verleger der Titel «Von einem, der auszog das Staunen zu lernen». Wobei Louis Jenzer den Druck des Buches selbst finanzierte und somit auch die Vertriebsrechte des Buches besitzt. Zurzeit arbeitet er an einem neuen Titel, dessen Vorbild «Die Göttliche Komödie» von Dante sein soll. Dies bereitet ihm einiges Kopfzerbrechen. Jenzer will herausfinden, ob die Menschheit wirklich die Bezeichnung «Homo Sapiens» verdient! Dabei müssen sowohl die Verdienste als auch die guten Taten sowie auch die kulturellen, philosophischen Einsichten anerkannt werden…

Seinen Verlag gründete Louis Jenzer seinerzeit, weil er sich dem kommerziellen Mainstream anpassen wollte und sich vornahm, etwas zu bewirken. Was dazu führte, dass seine Bücher mit viel Verantwortungsbewusstsein geschrieben sind. Er will seinen Lesern etwas Rechtes zu lesen geben. Bei Problemen tröstet ihn immer wieder eine Aussage des berühmten Dichters Erich Kästner: «Wenn von 1000 Lesern sich zwei meine Schriften zu Herzen nehmen, ist das als Erfolg zu betrachten.»

louis@minervaint.ch

Louis R. Jenzer
Wabersackerstrasse 31a, 3O97 Liebefeld/Köniz
verlag.minerva.int@bluewin.ch
www.minervaint.ch

Anzeigen

Neuigkeiten aus dem Verlag Minerva International:

Louis R. Jenzer liest im Kulturhof Schloss Köniz am 25.1.2013, 20.30 Uhr, Rossstall!

Lesung aus dem neuesten Werk «Von einem, der auszog das Staunen zu lernen» und zum Dessert 2 philosophische Gruselgeschichten und einige Kurzsatiren.

Anschliessend Signieren des neuesten Werkes.

www.minervaint.ch – louis@minervaint.ch

Louis R. Jenzer • Wabersackerstrasse 31a • 3097 Liebefeld/Köniz

Leserangebot für KMU-Mitglieder

SKIPASS für CHF 25.00 statt CHF 76.00
Im HIP- Lifestyle – Desinghotel Misani in St.Moritz – Celerina

Wenn Sie diesen Winter mehr als eine Nacht im MISANI oder im Lej da Staz verbringen, erhalten Sie den Engadin-Skipass für sensationelle CHF 25.– statt CHF 76.– pro Person und Tag während Ihrer gesamten Aufenthaltsdauer! Gültig den ganzen Winter 2012/13 inkl. Nutzung der öffentlichen Verkehrsmittel im Oberengadin. Wenn das kein Angebot ist!

«A modern Hotel Feeling for a new Generation.» So sehen wir das Hotel MISANI seit Beginn – und ab dieser Saison erst recht: Sie dürfen sich nämlich auf 16 neue, attraktive Style Rooms freuen, die **«urban culture» mitten in einer fantastischen Alpenwelt** verströmen. Die komplett renovierten Themenzimmer sind heller, freundlicher, urbaner als bisher und sind mit hochwertigen Einzelstücken aus aller Welt ausgestattet. **New York küsst St. Moritz sozusagen.** Und nicht zuletzt haben wir den Service und das Angebot verbessert – weil MISANI-Ferien alles sind, ausser basic.

Wintersport – ENGADIN/St.Moritz ist die grösste Schneesportregion der Schweiz – total über 350 Pistenkilometer, wovon ab Anfang Dezember mindestens 70 km garantiert sind. Das Hotel MISANI liegt in unmittelbarer Nähe zum Skigebiet Marguns/Corviglia – ab Saisoneröffnung bis Saisonende fährt der Skifahrer und Snowboarder auf der neu ausgebauten Talabfahrt bis ins Dorf. Ungewohnt breite Pisten, komfortable Anlagen und kurze Wartezeiten sind für die Celeriner Bergbahnen selbstverständlich. Auf der Celeriner Sonnenloipe finden Liebhaber des Langlauf- und Skatingsports optimale Voraussetzungen für ruhige Runden abseits der breitgetrampelten Marathonloipe. Bestens präparierte Winterwanderwege und gepflegte Restaurants runden das Angebot ab.

Unser Angebot für Sie *bis zu 30% Reduktion*:
3 Nächte im Basic Style Room New
ab CHF 353.00 pro Person ***statt CHF 522.00***
inkl. 2 Tages-Skipass

Gültig vom: 30.11.2012 bis 25.12.2012
06.01.2013 bis 24.01.2013
10.03.2013 bis 01.04.2013

Im Preis inbegriffen:
- 3 Übernachtungen im Basic Style Room New
- Misani Basic Frühstück bis 16 Uhr
- Jeden Abend 4-Gang-Schlemmermenü
- 1x Kaffee & Kuchen pro Person im Restorant Lej da Staz (keine Barauszahlung)
- inkl. 2 Tages-Skipass inkl. Nutzung der öffentlichen Verkehrsmitteln im Oberengadin (der An- und Abreisetag gilt nicht als Skitag.)

Zuschläge:
Ab Januar berechnen wir einen Zuschlag von CHF 20.00 pro Person und Nacht. Verlängerungsnächte auf Anfrage zum Spezialpreis ab CHF 110.00 möglich.

Misani plus …
Neben dem einzigartigen Misani Hotelfeeling und unseren neuen «urban culture» Style Rooms bietet Ihnen die Lage im Zentrum von Celerina eine ganze Menge Vorteile:
- **nur 4 Minuten zur Talstation Corviglia/Marguns und sofort mitten im Skigebiet**
- unmittelbar neben Natureisbahn mit Curling / Spielplatz
- direkt neben der Busstation; nahe am Bahnhof
- nur eine Bobbahnlänge von St.Moritz
- Frühstück bis 16.00 h
- Misani Erlebniskultur

Information und Buchung:
Direkt im Hotel Misani mit dem Kennwort «KMU»
Tel. 081 839 89 89, info@hotelmisani.ch
Weitere Informationen unter
www.hotelmisani.ch

MISANI - Hotel - Bar-Lounge - Ustaria - Voyage - Bodega
La Rezia Verwaltungen AG
Via Maistra
7505 St.Moritz-Celerina
Tel. 081 839 89 89, Fax 081 839 89 90

Datum	Ort	Veranstaltung	Weitere Infos
Dezember			
01.12.–03.02.	Winterthur	Clowns & Kalorien	www.clowns.ch
Februar 2013			
18.–22.02.	Zug	TPM Basics	http://ch.kaizen.com/veranstaltungen.html
22.02.	Zug	KAIZEN Office «live»	http://ch.kaizen.com/veranstaltungen.html
März			
07.03.	Rotkreuz	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
09.13.	Dietikon	Dipl. Farb- und Modestilberater/-in FSFM, Stylingberater/-in FSFM, Basiskurs Farb- und Modestilberatung FSFM	www.fsfm.ch
12.–15.03.	Zug	KAIZEN Basics	http://ch.kaizen.com/veranstaltungen.html
14.03.	Bern	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
21.03.	Muttenz	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
April			
04.04.	Schaan	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
08.–12.04.	Zug	JIT Basics	http://ch.kaizen.com/veranstaltungen.html
11.04.	Winterthur	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
18.04.	Wettingen	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
Mai			
02.05.	Sursee	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
16.05.	Rorschach	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
Juni			
13.06.	Solothurn	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
20.06.	Wädenswil	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
August			
29.08.	Pratteln	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
September			
05.09.	Spiez	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
12.09.	Frauenfeld	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
26.09.	Illnau	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
Oktober			
03.10.	Landquart	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
10.10.	Muri b. Bern	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
17.10.	Lenzburg	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
24.10.	Uitikon	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
November			
14.11.	Cham	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch

KMU Netzwerk Verlag GmbH
Eschenring 13, 6300 Zug
Tel. 041 761 68 52, Fax 041 761 68 57
www.netzwerk-verlag.ch
verlag@netzwerk-verlag.ch

Geschäftsführer:
Roland M. Rupp

Abonnementsverwaltung:
Alexandra Rupp
abo@netzwerk-verlag.ch

Inserateverkauf:
Inserate@netzwerk-verlag.ch

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

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

Erscheinung:
erscheint monatlich

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

Redaktions-/Anzeigenschluss:
Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin

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

Bilder:
Titelbild: Kirsty Pargeter, Daniel Ernst, S4 Andreas Haertle, S5 motorradcbr, S12 Fotolia, S20 Frank Peters, S21 lassedesignen, S26 N-Media-Images, S30 Anna Omelchenko, Artenauta, S34 josje71, Martin Lehotkay, Maksim Pasko, S38 Frank Rohde, S39 Unclesam, S40 Fotolia, S44 Gina Sanders, S51 Frank Rohde

Anzeigen

RAMADA Hotel Solothurn ** – Ihr Seminar- und Businesshotel**

Das Hotel im Herzen der barocken Solothurner Altstadt bietet Ihnen:

- 100 moderne & komfortabel eingerichtete Zimmer sowie Suiten
- 3 lichtdurchflutete Tagungsräume für bis zu 195 Personen
- kostenfreies WLAN im gesamten Hotel
- sonnige Aussenterrasse direkt an der Aare
- grosszügiger Wellnessbereich und Penthouse-Bar im 7. Stock

RAMADA SOLOTHURN

RAMADA Hotel Solothurn **

Schänzlistrasse 5
4500 Solothurn
Tel.: +41 (0)32 655 46 00
Fax: +41 (0)32 655 46 01
E-Mail: solothurn@ramada-treff.ch
www.ramada-treff.ch/solothurn

Inspiration Market – where ideas meet events

Auf der Suche nach dem gewissen Etwas neue Kontakte knüpfen.

Ein Teambuilding, von dem die Angestellten auch noch nach Jahren träumen? Oder ein Firmenjubiläum, das nicht nur als eines von vielen in Erinnerung bleibt? So manche Idee hat ausgedient, spannende Eventeinfälle sind gefragter denn je. Am Inspiration Market der Celebrationpoint werden Eventplaner auf der Suche nach dem gewissen Etwas fündig.

Anfang 2013 macht die Celebrationpoint AG Halt in vier Schweizer Städten und präsentiert die Schokoladenseiten der Eventbranche. Die vier Inspiration Market Runden finden im Januar und Februar in Zürich, Bern, Basel und Luzern statt. Inspirierende Eventideen von insgesamt 25 Ausstellern pro Runde und in 2-Minuten-Slams präsentiert warten auf die eingeladenen Eventplaner. Beim anschliessenden Apéro können Gespräche vertieft und neue und wertvolle Kontakte gesammelt werden. Im Anschluss an die Slam-Runde stehen die 25 Anbieter den Eventplanern für Fragen und Verkaufsgespräche zur Verfügung.

Inspirationen emotional vermittelt

Charmant und mit magischen Überraschungen wird Christian Bischof durch das Programm führen. Der begnadete Zauberkünstler und brillante Betriebswirtschaftler wird sich ganz dem Leitthema Schokolade widmen. So lautet denn auch das Motto des Inspiration Markets «Entdecken Sie die Schokoladenseiten der MICE-Branche».

Noch im gleichen Jahr wird es mit Inspirationen weitergehen: Aufgebaut auf dem Grundkonzept ist im Frühling 2013 ein weiterer Inspiration Market geplant, speziell zum Thema Seminar- und Konferenzhotels.

Eventideen auf dem Silbertablett

Mit dem neuen Format «Inspiration Market» schafft das Schweizer Experten-Netzwerk der Event- und Meetingbranche (MICE*) eine weitere innovative Ideen- und Informationsplattform für Eventplaner und rückt ins Zentrum zurück, wovon die Branche von Grund auf lebt: Innovationen und Inspirationen.

Im Vordergrund steht klar die schnelle Ideen- und Informationsbeschaffung. Die Inspirationen für die Eventplaner werden dabei so spannend und ereignisreich wie möglich verpackt, bieten einen Unterhaltungsfaktor und werden kurzlebig vermittelt. Aufgrund von verschiedenen Analysen, Erfahrungen und persönlichen Gesprächen mit Eventplanern und Anbietern hat sich gezeigt, dass innerhalb der Branche ein grosses Bedürfnis nach einer Plattform in diesem Format besteht.

Alle Informationen zum Inspiration Market auf www.celebrationpoint.ch

** MICE = Meeting, Incentive, Congress & Event*

Über die Celebrationpoint AG

Die Celebrationpoint AG ist das Schweizer Experten-Netzwerk der Event- und Meeting-Branche (MICE). Mit eigenen Online- und Eventplattformen sowie weiteren Informationskanälen führt sie Anbieter und professionelle Seminar-, Kongress- und Eventplaner von Firmen, Eventagenturen und Marketingentscheidern aus Grossunternehmen zusammen. Sie fördert den Live Kontakt dieser beiden Gruppen, informiert über Neuigkeiten und Angebote der Branche und bietet Beratungs-, Networking- und Marketingservices an.

Daten und Orte

Zürich	Donnerstag, 24. Januar 2013 AURA (Eröffnung Mitte Januar 2013)
Bern	Montag, 28. Januar 2013 Zentrum Paul Klee
Luzern	Donnerstag, 21. Februar 2013 Swissporarena
Basel	Donnerstag, 28. Februar 2013 Volkshaus

Hochkarätige Ausstellerrunde

25 Aussteller aus folgenden Kategorien sorgen für einen hohen Newscharakter und eine vielfältige Vorstellungsrunde:

- Seminar-Konferenz-Hotel
- Eventlocation
- Tourismusorganisationen / -destinationen
- Rahmen- und Teambuilding-Programme
- Catering
- Eventtechnik, Multimedia
- Transport
- Agenturen
- Promotion- und Geschenkartikel

Zielgruppe Besucher:
Fokus MICE / Live Communication

Die Teilnehmer sind kostenlos eingeladen und profitieren von Kontakten, Ideen, Verlosungen und Goodie-Bags:

- Event- und Meetingplaner aus Firmen und Verbänden
- Agenturen
- Incentive Planer, Travel Manager
- Schulungsleiter, Seminarplaner Aus- und Weiterbildung
- Einkäufer / Assistenten der GL
- Medien
- Entscheider aus Marketing, Kommunikation, PR-Abteilungen, die Events planen

Celebrationpoint AG
Lindenbachstrasse 56
8006 Zürich
Tel. 044 366 61 12
Fax 044 366 61 29
www.celebrationpoint.ch

Die Faszination Gold ist unsere Leidenschaft – die Kapitalanlage in physischen Edelmetallen unser Metier

pro aurum zählt zu den ersten privaten Handelshäusern für Münzen, Barren und Edelmetalle im deutschsprachigen Raum und vereint Edelmetallhändler und Numismatik-Experten mit langjähriger Erfahrung seit 2003 unter einem Dach. Die Faszination Gold ist unser Antrieb. Das «pro» in pro aurum steht für unser Commitment und unsere Identifikation mit unseren Produkten und Dienstleistungen sowie für unsere Professionalität.

Unsere Vision

Wir wollen der klassischen Form der Kapitalanlage in Sachwerten zu neuem Glanz verhelfen. Mit attraktiven Preisen und fairen Konditionen. Für Privatkunden, für Banken, für Vermögensberater, für alle, die sich für Gold, Silber und edle Metalle interessieren - einfach und bequem, persönlich und auf Mausklick.
Wir verstehen uns als Marktentwickler und möchten diese Art der Kapitalanlage im dynamischen Wettbewerb neuer und traditioneller Kapitalanlagen wieder ganz nach vorne bringen. Dazu entwerfen wir innovative Produkte und Dienstleistungen stets dort, wo der Markt danach verlangt. Wir bieten Kunden und Interessierten eine umfassende Dienstleistungs- und Produktpalette rund um Kauf und Verkauf von Edelmetallen an.

Unser Anspruch

Wir unterstützen Sie darin, Ihrem Vermögen glänzende Aussichten zu verschaffen und wollen Ihr bevorzugter Ansprechpartner und Ratgeber für die Kapitalanlage in Edelmetallen sein. Ob Erstkäufer, Sammler, Münzliebhaber oder Vermögenssicherungsprofi – Sie bekommen von uns genau die Informationen, Produkte und Dienstleistungen, mit denen Sie Ihr Vermögen sichern und vor Inflation schützen können. Wir bieten Ihnen innovativen Ideen, langjähriges Know-How und eine attraktive und faire Preisgestaltung.

Unser Ziel: Goldene Zeiten für Sie und Ihr Vermögen!

Die Welt am Sonntag kürte uns in ihrem ELITEREPORT dafür anno 2004 zur «Elite der Edelmetallhändler», und 2006 zählte uns die Jury des «Entpreneur des Jahres» zu den Top 3 in der Kategorie «StartUp». Dies ist für uns Ansporn und Verpflichtung zugleich.

pro aurum

pro aurum Schweiz AG • Weinbergstrasse 2 • CH-8802 Kilchberg ZH
Telefon: +41 (44) 716 56 - 00 • Telefax: +41 (44) 716 56 - 50
E-Mail: info@proaurum.ch • Internet: www.proaurum.ch