ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 8 • September 2012 • 6. Jahrga … Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Mit der Spezialbeilage: Der optimale Arbeitsplatz

Schweizerischer KMU Verband
SKV KMU Golf Trophy
Positive SuisseEMEX'12 6
Unternehmertreffen 2012 8–11

Marketing
Marketing on Tour 12–13
Marketing-Effektivität 21
Verpackungssystem 22

Finanzierung
CrowdFinancing 17
Motivation 18

Informatik
Wissen als Chance nutzen 24
Schnelle Dokumente 26
IT-Projekte 28
Suchmaschinenoptimierung 29

Gastro
Erfahrungsschatz des Profis 46
Angebot für KMU-Mitglieder 48

Gesundheit
Unternehmenskultur 49
Sprossen für Manager 50

Veranstaltung
Ein Fest für alle Sinne 55

Sprossen für Ihre Erfolgsleiter!

VIDEOCARD

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

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

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

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

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

Next Generation
Digital Marketing

MARKETING ON TOUR

Teilnahme für nur CHF 169,-

MARKETING ON TOUR 2012
Die jährliche Konferenz für digitales Marketing

Zürich, 25. Oktober 2012
World Trade Center,
Leutschenbachstrasse 95

- Search- und Display
- E-Mail Marketing und Lead-Generation
- Performance-Marketing und Web-Analytics
- Social Media und E-Commerce
- Digital Media und Mobile Solutions

Veranstalter:
SM:ILe Communication

www.marketing-tour.ch

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Gleich mehrere wichtige Anlässe fanden im August statt und haben unsere doch sehr bescheidenen personellen Ressourcen öfters fast vollständig vereinnahmt. Am 13. August fand das letzte der 5 SKV KMU Golftrophy Turniere statt und bei tollem Wetter kamen über 60 aktive Golferinnen und Golfer, welche um den Tagessieg spielten. Das Ganze war wieder ein toller Anlass, zu welchem natürlich auch der Golfclub Moossee mit seinem tollen Ambiente seinen Teil beitrug.

Vom 21.–23. August fand die Marketingmesse «EMEX» im Hallenstadion statt und auch dieses Jahr fanden knapp 13000 Besucher trotz brütender Hitze den Weg in diese Hallen. Und der Weg hat sich gelohnt. Interessierte Besucher fanden zahlreiche absolute Neuheiten (z.B. Videocards, blinkende Lanyards und Multitouch-Systeme) und konnten sich an vielen Vorträgen zu aktuellen Themen in den Bereichen Marketing & Kommunikation informieren oder erste Informationen zu kommenden Trends erhaschen. Auch wir waren dort mit einem Stand präsent und haben zusammen mit unserem Partner RAMADA im KMU Businesspark die Bar betrieben – eine Anlaufstelle für alle SKV Mitglieder und solche, die es noch werden wollen. Für uns durften wir die Messe einmal mehr als grossen Erfolg verbuchen, konnten wir nicht nur viele Bekannte begrüssen, sondern auch direkt an der Messe zahlreiche neue Mitgliedschaften abschliessen.

Am 24. August fand das erste Untertnehmertreffen im 2. Halbjahr statt und mit über 80 aktiven Unternehmerinnen und Unternehmern in Lenzburg war auch dies wieder ein toller Anlass. Von jetzt bis Mitte November findet jeden Donnerstag Abend ein solches Treffen statt und natürlich hoffen wir, dass auch Sie die Möglichkeit nutzen, an einem oder mehrerer solcher Treffen aktiv dabei zu sein, um Ihre Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren, Ihr persönliches Netzwerk zu vergrössern und neue Synergien zu schaffen. Sehen wir uns in Kürze einmal an einem dieser Treffen? Die genauen Daten finden Sie auf www.unternehmertreffen.ch und www.kmuverband.ch.

Es grüsst Sie freundlich

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

Passwort für die Ausgabe 8: messe
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

buch.ch

Inhaltsverzeichnis

Schweizerischer KMU Verband 4/6
Wirtschaft 5
Unternehmertreffen 8–11
Marketing 12/21–22
Treuhand 13
Rechtsberatung 14–15
Versicherung 16
Finanzierung 17–18
Kommunikation 20
Informatik 24–29
Logistik 30
Energie 32–33
Mobilität 34
Sammelcoupons 35/36
Unternehmensberatung 37–38
Management 39
Aus- und Weiterbildung 40–42
Mehrwertpartner-Programm 44
Gastro 46–48
Gesundheit 49–50
Buchtipp 52
Businessmode 53
Kalender/Impressum/Veranstaltungen 54–55

Anzeigen

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

Filtermedien für den Lackierer
Tel. 062 797 82 68 • Fax 062 797 82 67 • info@ulaz.ch • www.ulaz.ch

SKV KMU Golf Trophy
Das letzte Turnier 2012

Moossee, 13. August 2012

Mit einem lachenden und einem weinenden Auge blicken wir nun auf das letzte Golfturnier 2012 vom 13. August in Moossee zurück. Auch diese SKV KMU Golf Trophy war wiederum ein voller Erfolg. Herzlichen Dank an alle, die mit uns diese wunderbaren Tage verbracht haben. **Eine solche Turnierserie kann nur dank starken Partnern durchgeführt werden, bei denen wir uns an dieser Stelle noch einmal recht herzlich bedanken.**

Anzeigen

erfrischend & frisch
SodaSwiss
Atlis AG · info@atlis.ch · www.atlis.ch

Atlis AG
Schlössliweg 2-6
4500 Solothurn
Tel. 032 628 28 00

Atlis AG
Pumpwerkstr. 25
8105 Regensdorf
Tel. 043 388 85 41

Reduzieren Sie Ihre Wasserkosten!

Mit einem SodaSwiss Wasserspender können Sie einige tausend Franken pro Jahr einsparen und dabei die Umwelt schonen.

Ein SodaSwiss Wasserspender:

- ist die ideale Lösung für Arbeitgeber, Spitäler und Schulen
- liefert Ihnen kostengünstig gekühltes Sprudelwasser oder stilles Wasser direkt aus dem lokalen Trinkwasser
- ist die umweltfreundliche Alternative zu Mineralwasser aus Flaschen oder Gallonengeräten
- Kauf oder Benutzung ist möglich, lassen Sie sich beraten!

JETZT UNVERBINDLICH TESTGERÄT VERLANGEN!

Stau ist kein Naturereignis

Ulrich Schlüer, alt Nationalrat

Jahr um Jahr zählt die Schweiz siebzig- bis achtzigtausend Einwohner mehr. Die Zunahme ist Folge der Masseneinwanderung.

Die meisten Einwanderer kommen aus EU-Ländern in die Schweiz. Sie sind keineswegs mittellos. Im Gegenteil: Sie sind zumeist berufstätig, oft in Kaderstellungen, verdienen also gewiss nicht schlecht. Der «Arbeitsplatz Schweiz» ist für EU-Bewohner offensichtlich attraktiv.

Die meisten dieser Einwanderer sind motorisiert. Die Folgen stellt jeder fest, der regelmässig unsere Strassen oder auch den öffentlichen Verkehr benutzt: Der Verkehr nimmt von Jahr zu Jahr spürbar zu. Stau wird zum allmorgendlichen und allabendlichen Ärgernis. Zunehmend oft steckt man auch tagsüber in festsitzenden Kolonnen.

Wer leistet, zahlt auch Steuern

Wer hier arbeitet, wer hier als Unternehmer wirtschaftlich Leistung erbringt, zahlt Steuern. Die Bundesverfassung garantiert jedem in diesem Land Wirtschaftsfreiheit. Vollbeschäftigung ist erklärtes Ziel von Bund und Kantonen.

Damit die Wirtschaft blüht, damit Vollbeschäftigung erhalten werden kann, hat die öffentliche Hand mit den ihr abgelieferten Steuern, Abgaben und Gebühren eine den wirtschaftlichen Bedürfnissen dienende Infrastruktur zu erstellen und zu unterhalten. Das ist verbindliche Pflicht der Steuern beziehenden öffentlichen Hand. Dafür zahlen wir alle Steuern.

Die Pflicht des Staates

Mit der Erfüllung dieser Pflicht ist der Staat angesichts der Zuwanderung deutlich in Verzug geraten – obwohl es der Staat ist, der diese Zuwanderung zulässt. Tägliche Staus, täglich grössere Zeitverluste wegen der Staus sind die Folgen. Jeder stellt sie fest. Jeder leidet darunter.

Stau ist nicht gratis. Stau verursacht dem Einzelnen, dem Gewerbetreibenden, den Wirtschaftsunternehmen Verluste, Riesenverluste!

Diese Verluste sind längst berechnet worden. Und zu diesen Verlusten ist festzustellen: Sie entstehen aus mangelnder Pflichterfüllung der Steuern beziehenden öffentlichen Hand. Es ist unzulässig, die aus dem Stau resultierenden Kosten der Wirtschaft und der Bevölkerung zu überbürden. Die öffentliche Hand hat dafür aufzukommen. Sie ist verantwortlich für den ungenügenden oder verzögerten Ausbau der Infrastruktur.

Unsere Forderung: Der finanzielle Schaden, der Bürgern und Arbeitswelt jedes Jahr aus mangelhaftem Infrastruktur-Ausbau und dadurch verursachten Staus entsteht, ist vom Staat zu entschädigen. Dies, indem der Anteil von Steuern und Zollkosten am Treibstoff um den gleichen Gesamtbetrag zu senken ist, welcher im Vorjahr aus Staus an Schaden für Wirtschaft und Bevölkerung entstanden ist.

Wir sind überzeugt: Grössere Reduktionen bei den Treibstoff-Steuern und -Zöllen würden nur am Anfang entstehen. Die vom Staat zu leistenden Rückvergütungen würden vielmehr bewirken, dass die öffentliche Hand dem bedürfnisgerechten Ausbau der Infrastruktur sehr rasch jene hohe Priorität einräumen würde, die auch angemessen ist. Das ist das Ziel unserer Forderung. Auf dass die Wirtschaft blüht, auf dass die Vollbeschäftigung dem Land erhalten bleibt.

Ulrich Schlüer, alt Nationalrat

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

Anzeigen

SuisseEMEX'12 zieht positive Schlussbilanz

12 650 Fachbesucher erlebten eine 360° vernetzte Marketingwelt in der Messe Zürich

Analog entscheidet – auch im digitalen Zeitalter. Am Donnerstagabend schloss die grösste Marketingfachmesse der Schweiz ihre Tore. Die hohe Qualität überzeugte sowohl Besucher als auch Aussteller. Auffallend war die fröhlich ausgelassene Stimmung wie auch die hochwertigen und kreativen Messestände. Die sechste Ausgabe der SuisseEMEX kann daher als grosser Erfolg gewertet werden. Rund 12 500 Fachbesucher liessen sich von den 335 Ausstellern und über 90 Referenten mit Innovationen und Trends der 360° vernetzten Marketingwelt inspirieren. Erlebnisreich wurde aufgezeigt, wie man in der Zukunft kommuniziert, welche Angebote zum Geschäftserfolg führen und wie Emotionen ausgelöst werden.

Vom 21. bis 23. August traf sich die gesamte Marketing- und Eventbranche in der Messe Zürich zu einem grossen Stelldichein. Dass innovative Messen nichts an ihrer Magnetwirkung verloren haben zeigte die SuisseEMEX'12 – die führende Schweizer Fachmesse für Marketing – mit hohem Erlebnisfaktor und Innovationsgrad sowie spannenden Inhalten. Die Qualität stand im Vordergrund – und überzeugte. Trotz tropischen Temperaturen strömten über 12 500 Besucher während drei Tagen in die Messe Zürich und erlebten, was die 335 Aussteller an Branchenneuigkeiten und Trends im Bereich von Marketing, Kommunikation und Events zu bieten haben.

Auch der Schweizerische KMU Verband mit seinen Ausstellern blicken auf 3 erfolgreiche Messetage zurück.
Die zahlreichen Gespräche mit den Besuchern haben uns eines klar gezeigt: Sehr viele KMU konnten sich einfach zu wenig Zeit nehmen, einen umfassenden Marketingplan für Ihr Unternehmen zu erstellen, welcher wirklich alle Facetten beinhaltet und bei welchem auch die Onlinemedien wie Facebook, Xing und Youtube gebührend berücksichtigt werden. Dass wir speziell für die EMEX den praktischen «KMU Werbebebeleiter» im handlichen A5 Format herausgebracht haben und darin nicht nur die verschiedensten Marketingmöglichkeiten vorgestellt, sondern auch einen kompletten Werbeplanungsraster integriert haben, war für viele Empfänger ein wahrer Glücksfall. Sollten Sie noch keinen solchen Werbeberater erhalten haben, so können Sie diesen gerne via Mail an verlag@netzwerk-verlag.ch bestellen. *Roland M. Rupp*

Gewinner der Auslosung KMU Businesspark an der Suisse EMEX 12:

Eine Übernachtung für 2 Personen im Doppelzimmer in einem ****-Hotel mit Frühstück und 2 Pässe zur Benutzung der Bergbahnen in Zermatt
Zermatt Tourismus – www.zermatt.ch
hat gewonnen:
- Bernd Groth
  EnergEthik, Schmiedrued-Walde

Einen Wertgutschein im Beach Resort, Golf & SPA Parco San Marco am LAGO DI LUGANO E COMO im Wert vom €400 www.parco-san-marco.com hat gewonnen:
- Pia Banderini
  Creabeton Matériaux AG, Lyss

Einen Business Lunch im Hotel Ramada in Zürich für 2 Personen hat gewonnen:
- Karlheinz Odermatt
  «Die Schweizerische Post», Zug

2 Showtickets für das Konzert von Dechen Shak-Dagsay Kat.1 von das Zelt Schweizer Tourneetheater www.daszelt.ch hat gewonnen:
- Barbara Weis
  tpc tv productioncenter AG, Zürich

Aussteller im SKV KMU Businesspark Halle 4

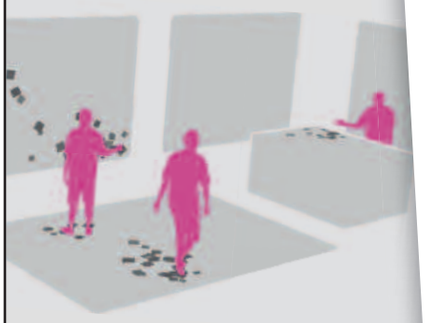
onlineportal service
RAMADA
mdm training
kiddys gmbh www.kiddys-gmbh.ch
foxyAp.ch Payment .:. Cashback .:. More
different angles
BallonBox

MEHR ERFOLG MIT MULTIMEDIA

OUT-OF-HOME. EVENT. INFOTAINMENT. SHOPPER-MARKETING

FIRECUBE PUBLIC MULTIMEDIA

MULTIMEDIA FÜR JEDE BRANCHE UND JEDES BUDGET



TAYLOR MADE

Multitouch Tische und **Smart Boards**. **Gestensteuerung** und **Personentracking**. **Projektion** und **Monitor**. **Digital Signage**, **Tablett PC** und **Smartphone**. Firecube Public Multimedia bringt sie alle ans Laufen: Wie? Mit **individuell maßgeschneiderter Programmierung**. Aus einer Hand. Als intelligent verknüpftes Gesamtpaket oder als Einzelbaustein!

PLUG & PLAY

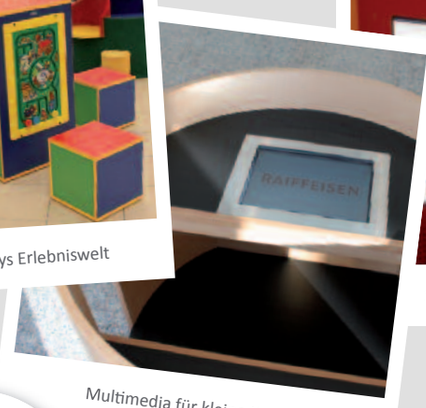
Interaktive Multimedia für Schaufenster, Veranstaltung oder Shop in kürzester Zeit selber gestalten - dank **CMS** ganz **ohne Programmierkenntnisse**.
Firecube SMART bietet mit **Software** und ausgewählten **Hardware-Bundles** sowohl dem Einsteiger als auch dem versierten Medien-Profi unschlagbare Design- und Marketing-Vorteile!

www.firecube-multimedia.ch

info@firecube-multimedia.ch

INTERAKTIVES KIDS-MARKETING UND PÄDAGOGISCH DURCHDACHTE SPIELMODULE FÜR DEN KINDERWARTEBEREICH

Attraktion Kiddys Erlebniswelt



Multimedia für kleine Kunden

Spielerische Lernangebote

MIT KINDERN GEWINNEN!

Kiddys **schafft Freiräume** für Sie und Ihre Kunden. Bereiten Sie Kindern und damit den Eltern ein freudiges Einkaufs- und Besuchserlebnis. Mit kindgerechter Multimedia und pädagogisch durchdachten Spielmodulen wird der **Kinderwartebereich** zum Business-**Erfolgsfaktor**. Denn wo Kinder spielend lernen und sich wohlfühlen, können auch die Erwachsenen in aller Ruhe in den Regalen stöbern und sich beraten lassen. Gut für Kundenfrequenz, Besuchsdauer, Kundenbon und Abschlussquote! Kinderfreundliche Unternehmen setzen deshalb auf **Kiddys Adventure World**!

ADVENTURE WORLD KIDDYS®

www.kiddys.ch
info@kiddys.ch

TREFFEN SIE UNS IM KMU BUSINESS PARK

suisse emex '12

kiddys gmbh

IHRE ANFRAGE AN:

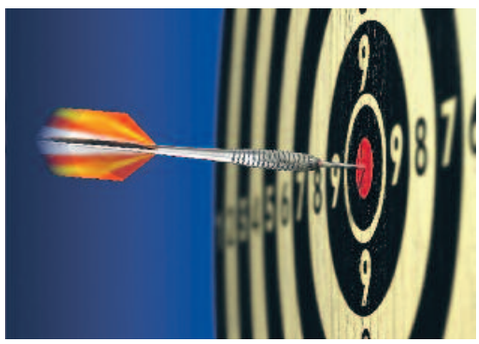
Deutschschweiz
Kiddys GmbH | Im Rüteli 23 B | CH-5405 Dättwil
Tel. +41 (0) 56 511 75 75
Fax. +41 (0) 56 511 75 76

Suisse Romande
Kiddys GmbH | Es Perreyres 20 | CH-1436 Chamblon / VD
Tel. +41 (0) 24 510 60 00
Fax. +41 (0) 24 510 60 01

Unternehmertreffen 2012

Auch 2012 führen wir zahlreiche Unternehmertreffen in allen Regionen der Deutschschweiz durch. Diese sind nicht vergleichbar mit Publikums- oder Gewerbemessen, da ausschliesslich aktive Unternehmerinnen und Unternehmer zu diesen Anlässen eingeladen werden.

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



Termine für Unternehmertreffen 2012

Monat	Datum	Kanton	Ort	Location
September	06.09.2012	ZH	Wädenswil	Glärnisch Kulturhalle
	13.09.2012	TG	Frauenfeld	Casino
	20.09.2012	BS	Pratteln	KUSPO
	27.09.2012	BE	Spiez	AZ Spiez
Oktober	04.10.2012	GR	Landquart	Zentrum Ried
	11.10.2012	SO	Solothurn	Landhaus
	18.10.2012	ZH	Uitikon	Üdikerhuus
	25.10.2012	TI	Tessin	
November	08.11.2012	SG	Jona	Kreuz
	15.11.2012	ZG	Cham	Lorzensaal

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.

Anzeigen

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

Das Hotel im Herzen der barocken Solothurner Altstadt bietet Ihnen:

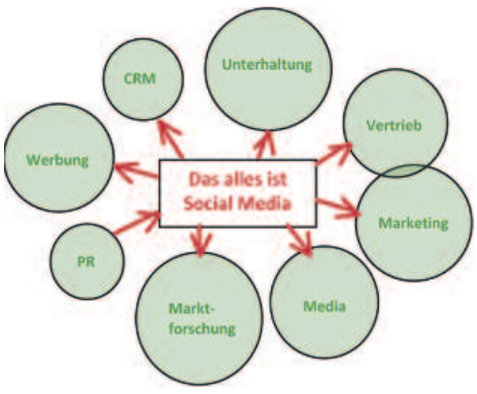
- 100 moderne & komfortabel eingerichtete Zimmer sowie Suiten
- 3 lichtdurchflutete Tagungsräume für bis zu 195 Personen
- kostenfreies WLAN im gesamten Hotel
- sonnige Aussenterrasse direkt an der Aare
- grosszügiger Wellnessbereich und Penthouse-Bar im 7. Stock

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

Eventpartner

Optimieren Sie Ihren Internetauftritt und die Anbindung an Social Media Portale



Warum ist auch für KMU ein Internetauftritt und eine Anbindung an Social Media Portale wichtig?

Strategien für einen Internetauftritt:
Was würden Sie jemandem sagen, der Ihnen Geschäftsräume in der Wüste oder im unwegsamen Gelände anbietet? Danke nein, dieser Platz ist nichts für mich. Warum machen das so viele Unternehmen mit ihren Webseiten oder Shop-Lösungen? Sie würden in der realen Welt Ihr Geschäft genau dort eröffnen, wo Sie ausreichend Interessenten und Kunden haben: in der Fussgängerzone, im Einkaufszentrum. Durch Leuchtreklame, Schilder und einen Eintrag ins Telefonbuch würden Sie auf sich aufmerksam machen.
Für den Unternehmensauftritt im Internet oder in Social Media gilt diese Strategie genauso. Gewinnen Sie Interessenten und Kunden, indem Sie auf Ihre Web-Site hinweisen mit Profilen in Social Media Netzwerken (facebook, twitter, XING, usw.) oder einem Shop in einem Business-Portal (eBay, Riccardo, buyango, usw.). Durch zusätzliche Bannerschaltungen bringen Sie noch mehr Trafic (Zugriffe) auf Ihre Web-Site.

Weil nicht direkt über ihr Unternehmen gesprochen wird, glauben viele Unternehmer, es gibt für sie keinen Grund in den Social Networks präsent zu sein. Es wird vielleicht nicht direkt über ihr Unternehmen gesprochen (gepostet, gebloggt), aber über Themen rund um ihr Produkt oder ihre Dienstleistung. Bei mir hat vor kurzem ein Facebook-Freund nach einer schnellen, sauberen und preisgünstigen Druckerei gefragt. Ich konnte ihm sofort einen Geschäftspartner von uns empfehlen und auf seine sehr informative Website hinweisen.
Die User der Netzwerke tauschen sich genauso über die Dienstleistungen oder Produkte eines Unternehmens aus. Das kann sowohl für positives aber auch für negatives Image sorgen. Wenn Sie nun aktiv in den richtigen Netzwerken agieren, können Sie nicht nur für ein positives Image sorgen, Sie können auch erfahren, was Ihr Umfeld über Ihr Unternehmen, Ihre Produkte oder die angebotenen Leistungen denkt. Es ist für Sie wichtig, dass Sie sich an diesen Diskussionen beteiligen, so können Sie Vorurteile ausräumen. Reagieren Sie auch positiv auf berechtigte Kritik. Nutzen Sie die Beiträge, um sich Rückmeldungen der User / Nutzer zu holen. Zeigen Sie ehrliches Interesse an der Meinung über Ihr Unternehmen in der Social Media Welt.
Mit dieser Strategie können Sie Weiterempfehlungen und Mundpropaganda auf den Social Media Portalen fördern. Ausserdem erhöhen Sie die Bekanntheit Ihres Unternehmens und überzeugen durch ein positives Image.

maxxkonzept Schweiz AG
Hauptstrasse 91, 5037 Muhen, Tel. 062 723 36 46
info-schweiz@maxxkonzept.ch
www.maxxkonzept.ch

Statement eines Spezialisten: Norbert Schmid, CEO maxxkonzept Schweiz AG

Internetauftritte mit Social-Media-Plattformen und Online-Communitys werden immer wichtiger, um Kunden zu gewinnen und zu betreuen, Dienstleistungen und Produkte zu platzieren und das Feedback von Kunden und Interessenten einzuholen. Verwandeln Sie jeden Kontakt in eine Verkaufschance, und nutzen Sie das unentdeckte Potenzial Ihrer Kundenbasis. Mithilfe unseres Maxxkonzept-Tools können Sie sich auf effektivere Weise vermarkten. Sie verbessern Ihre Produktivität und gewinnen praktische Einsichten in Ihre Marketing-Initiativen. Zusätzlich verdienen Sie an den Umsätzen, die in unseren gesamten Portalen europaweit getätigt werden, mit.

Anzeigen

Spektakulärer? Weil wir als General-
unternehmen einfache wie komplexe Aufträge, von der Zeitschrift bis zum Verlagsbuch,
realisieren. 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 Lenzburg vom 23. August 2012

Ergonomie am Büroarbeitsplatz

Wenn man Lenzburg hört, denkt man unweigerlich an Konfitüre oder an die Strafanstalt. Beides ist in unserem Fall nicht relevant, denn im stilvollen Hotel Krone in Lenzburg fand das erste Unternehmertreffen nach den Sommerferien statt. Fünfzig Unternehmen präsentierten sich potenziellen Kunden und Partnern und zeigten wie immer an den vom SKV organisierten Treffen Innovation und Unternehmergeist.

Ergonomie am Arbeitsplatz steht bei vielen Unternehmen an erster Stelle. Die Lohnkosten sind der grösste Kostenfaktor in einem Unternehmen. Gleichzeitig ist jedes Unternehmen darauf angewiesen, fähige, motivierte und gesunde Mitarbeiter zu haben – und zu behalten. Es macht keinen Sinn, gute Mitarbeiter einzustellen und dann ihre Leistungsbereitschaft negativ zu beeinflussen. Und dies nur wegen mangelnder Ergonomie. Hier setzen die ergonomischen Unternehmensprogramme an. 100% Leistung bei optimaler Arbeitsplatzergonomie. Die Ergonomie am Arbeitsplatz ist eine der tragenden Säulen für ein langes Berufsleben im Büro – und nicht nur dort. Eine gezielte Verbesserung der täglichen Nutzung der bestehenden Infrastruktur schafft Voraussetzungen für gesundes und motiviertes Arbeiten. Sie profitieren aber auch im Privatleben, indem Sie sich schneller vom Alltag erholen. Ergolife unterstützt Sie beim Umsetzen ihres Ergonomieprojektes in Ihrem Betrieb. Bernhard Amlinger und Roland Noth geben ihnen gerne Auskunft. **Ergolife.ch**

Mit **Bruno Herzog AG**, einem der vier Eventpartner in Lenzburg, und QualityHome aus Küttigen, waren zwei Aussteller vor Ort, die grosses Interesse weckten. Stefan Mosimann stellte die passenden Lösungen für Sicherheitsfragen vor, denn jedes Gebäude muss unterschiedliche Anforderungen der Benutzer oder des Gesetzgebers beim Betreten oder Verlassen erfüllen. Bruno Herzog AG kann Kunden persönlich und kompetent beraten, auf Wunsch von der Planung bis zur Umsetzung. **Sicherheitsloesungen.ch**

Andreas Giger von QualityHome hat die Generalvertretung von LUXHAUS für die Schweiz. LUXHAUS ist ein Familienunternehmen der Familie Lux und seit über 84 Jahren auf dem deutschen Markt. Seit 2009 profitieren auch die Schweizer Kunden von der überzeugenden Qualität und den individuellen Designhäusern mit der patentierten Climatic-Wand-Technologie. Dank Erfahrung von über 15'000 gebauten Häusern weiss der deutsche Partner, wie man kundenorientiert und in hoher Qualität baut. QualityHome baut Ihr Traumhaus individuell nach Ihren Bedürfnissen – massgeschneidert und gut für Generationen. **Qualityhome.ch**

Und wer war auch noch da unter anderem: Garage Zimmerli, Lenzburg (Subaru-Vertretung), ABB Technikerschule, Baden, Presentex, werbex, F12, Informatik, EnergEthik, Joya Schuhe, Iveco, Graphax, Caleb Vision, Brücke – Le pont, WinBIZ, Pfister Ladenbau, Welcome Hotels, Maxxkonzept, Groupe mutuel. Rolf Düggelin AG, SAP, TNT Swiss Post AG, UBV Lanz AG, ValWeb internet ingineering und viele andere.

Zum Schluss den **Tipp der Woche:** Carmen Egger und Beat Schneider haben Duschmittel aus ausschliesslich natürlichen Rohstoffen entwickelt, das sie mit neun verschiedenen Düften vertreiben; darunter Bergamotte, Zitrone, Pfefferminz, Fichten, Lavendel oder Zimt-Orange. Sie verwenden keine künstlichen Farbstoffe oder Konservierungsmittel und garantieren Haltbarkeit von einem Jahr. Packungen 100 ml ab 9.50 Franken.
Loodus-cosmetics.ch *Werner Rupp*

Carmen Egger von Loodus Cosmetics – Eigenkreationen mit Naturprodukten.

Kurt Häsler präsentierte viele Werbegeschenke.

Anzeigen

itec solutions + services

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

Bauen Sie Ihr persönliches Netzwerk aus

Die nächsten Unternehmertreffen in Wädenswil, Frauenfeld und Pratteln

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

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

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

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

KUSPO, Pratteln

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

Nichts ersetzt den persönlichen Kontakt!
Wir blicken auf diverse erfolgreiche Unternehmertreffen seit März 2011 zurück, es konnten wieder gute Kontakte geknüpft werden. Das positive Feedback und die ersten Erfolgs Stories, welche sich aus neuen Kooperationen ergeben haben, freut uns natürlich sehr und beflügelt uns noch mehr, solche Unternehmertreffen durchzuführen. Es ist schön zu sehen, wie aktiv die KMU sind und wie sie das Networking entdecken. Der persönliche Kontakt, bietet einen Grundstein, um ein verlässliches Beziehungsnetz entstehen zu lassen, welche im Business eine starke Bedeutung findet. 22 Unternehmertreffen stehen dieses Jahr auf dem Terminkalender.

Sind Sie auch bei den nächsten Unternehmertreffen im September dabei?
Donnerstag, 06.09.2012
Wädenswil, Glärnisch Kulturhalle
Donnerstag, 13.09.2012
Frauenfeld, Casino
Donnerstag, 20.09.2012
Pratteln, KUSPO

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

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

Anzeigen

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

www.sap.ch/businessbydesign

SAP Business ByDesign™

SKV ist Kooperationspartner

MARKETING ist auch 2012 wieder ON TOUR

Am 25. Oktober 2012 in Zürich im World Trade Center, Leutschenbachstrasse 95

Handwerkszeug für das digitale Marketing der Zukunft

Was müssen Experten über das digitale Marketing 2012 wissen? MARKETING ON TOUR, die jährlich stattfindende Konferenzreihe, beantwortet diese und viele weitere Fragen rund um das Trendthema Online-Marketing.

Nach dem ungebrochenen Erfolg der letzten neun Jahre geht die MARKETING ON TOUR (MOT) Konferenz im kommenden Herbst zum 10. Mal erneut auf grosse Reise. Der Start ist in diesem Jahr in Wien, gefolgt von sechs weiteren Städten der DACH Region. Hochkarätige Referenten und Experten informieren jeweils einen Tag über die neuesten Entwicklungen der Branche. Die MOT konzentriert sich auf marktreife Online Marketing-Lösungen und ermittelt einmal im Jahr die aktuellen Trendthemen des digitalen Marketings.

Besonders im Fokus stehen folgende Bereiche:
- Social Media
- E-Mail Marketing
- Mobile Marketing
- Online Business
- Suchmaschinen Marketing
- Performance Marketing
- Web Analytics

Weiterführende Informationen und ein ausführliches Programm finden Sie im Netz unter www.marketing-tour.ch. Dort sind auch Tickets für die Veranstaltungen für 169.– CHF pro Person erhältlich. Die Teilnehmerzahl ist streng limitiert.

Berufliche Vorsorge: Basis- und Kaderlösung für lückenlose Vorsorge und Steueroptimierung

Viele Unternehmen bieten ihren Mitarbeitern in der beruflichen Vorsorge nur einen Vorsorgeplan an, welcher meistens AHV-Löhne bis zum obligatorischen Maximum berücksichtigt (aktuell Fr. 83'520.–). Kadermitarbeiter müssen in diesen Fällen bei Pensionierung oder bei Eintritt eines Versicherungsfalls (Invalidität/Tod) mit finanziellen Einbussen rechnen und die Leistungen entsprechen dann nicht dem gewohnten Lebensstandard. Mit einer Kaderlösung können Unternehmen die überobligatorischen Löhne ihrer Kadermitarbeiter in Ergänzung zur obligatorischen Vorsorgelösung versichern und damit Vorsorgelücken schliessen. Dabei sind die Unternehmen in der Ausgestaltung der Kaderlösung frei, sofern die Grundsätze der beruflichen Vorsorge gemäss BVV2 Art. 1-1i eingehalten werden.

Dank der Erhöhung des versicherten Lohnes steigt auch das Einkaufspotential, was zur Steueroptimierung beiträgt.

Vorteile im Überblick

Die Kaderlösung hat sowohl Vorteile für die Kadermitarbeitenden wie auch für die Unternehmung selber. Vorteile für die Kadermitarbeitenden sind u.a. die Schliessung von Vorsorgelücken, Optimierung einer vorzeitigen Pensionierung, Beiträge sowie allfällige Einkäufe können von den Steuern abgezogen werden, höheres Einkaufspotential und günstige Kollektivtarife.
Die Vorteile für den Arbeitgeber sind u.a. Vorsorgeaufwand kann von den Steuern abgezogen werden, Attraktivität als Arbeitgeber steigt, Firmeninhaber können mitversichert werden und profitieren von zusätzlichen Steuervorteilen.

Umsetzung einer Kaderlösung

Die Kaderlösung kann sowohl über eine Vollversicherung einer Sammeleinrichtung wie auch über eine firmeneigene Stiftung mit Risikoversicherung abgeschlossen werden. Für eine optimale Lösung darf die berufliche Vorsorge nicht isoliert betrachtet werden und es müssen auch weitere Sozialversicherungen wie z.B. die Unfallversicherung und die Krankentaggeldversicherung berücksichtigt werden.

Als unabhängige Vorsorgeberaterin unterstützt die PROFITASS AG Unternehmen bei der Umsetzung der Basis- und Kaderlösung. Wir erarbeiten Ihre optimale Vorsorgelösung, welche die individuellen Bedürfnisse des Unternehmens abdeckt. Wir holen entsprechende Offerten bei den gewünschten Einrichtungen ein, bieten Unterstützung bei der Wahl der Einrichtung sowie der Administration des Versicherungsanschlusses. Im Weiteren übernehmen wir die Koordination zwischen den verschiedenen Sozialversicherungen.

Bei firmeneigenen Stiftungen bieten wir einen kompletten Verwaltungsservice an. Wir übernehmen die Geschäftsführung, die Versichertenverwaltung, erstellen die Jahresrechnung, übernehmen die Vermögensbewirtschaftung und dienen als Koordinationsstelle zwischen allen Ansprechpartnern. Bei dieser Umsetzungsvariante können die Risikoleistungen bei einem x-beliebigen Rückversicherer versichert werden. Die entsprechende Auswahl und Abwicklung erfolgt mit unserer Unterstützung.

Haben Sie Interesse an einer Basis- und Kaderlösung in der beruflichen Vorsorge?
Kontaktieren Sie uns, wir beraten Sie gerne!

Kennen Sie unsere soliden Dienstleistungen?
Besuchen Sie unsere Homepage
www.profitass.ch

Daniel Amacher
d.amacher@profitass.ch

Anzeigen

Solide Dienstleistungen

PROFITASS AG
Treuhand & Vorsorge

Bünackerweg 6
CH-4554 Etziken
www.profitass.ch

Tel. 032 614 11 11
Fax 032 614 03 28
info@profitass.ch

Die Bürgschaft

Marius Brem

Wer Kredit erhalten will, sollte Sicherheiten bieten können. Die Bürgschaft ist nicht die beliebteste, doch manchmal die einzige in Frage kommende Sicherheit. Oft muss sich der Aktionär einer AG oder Gesellschafter einer GmbH für die Verbindlichkeiten seiner Firma gegenüber den Kreditgebern verbürgen.

Einfache Bürgschaft und Solidarbürgschaft
Durch eine Bürgschaft verpflichtet sich der Bürge gegenüber dem Gläubiger des Hauptschuldners, für die Erfüllung der Hauptschuld einzustehen. Die Leistungspflicht des Bürgen ist vom Bestand der Hauptforderung abhängig. Geht die Hauptforderung unter, erlischt automatisch auch die Bürgschaft.

Bei der einfachen Bürgschaft kann der Bürge erst in Anspruch genommen werden, wenn der Hauptschuldner nicht mehr belangt werden kann (Konkurs, Verlustscheine, Nachlassstundung). Demgegenüber genügt bei der Solidarbürgschaft, wenn der Hauptschuldner mit der Zahlung im Rückstand ist und erfolglos gemahnt wurde. Aufgrund dieser verbesserten Rechtsposition des Gläubigers ist in der Praxis nahezu ausschliesslich die Solidarbürgschaft anzutreffen.

Form
Ist eine juristische Person Bürge, z.B. eine Bank, so genügt für die Bürgschaftsurkunde die einfache Schriftlichkeit. Bürgt eine natürliche Person, so genügt bis CHF 2'000.00 die einfache Schriftlichkeit mit eigenschriftlicher Angabe des Höchstbetrags sowie der solidarischen Haftung. Bürgschaften natürlicher Personen über CHF 2'000.00 müssen öffentlich beurkundet werden. Die Formvorschriften sollen den Bürgen vor Übereilung schützen. Die Bürgschaft einer verheirateten Person bedarf ausserdem zur Gültigkeit der schriftlichen Zustimmung des Ehegatten.

Einreden und Rechte des Bürgen
Wird der Bürge vom Gläubiger in Anspruch genommen, hat er einzig diejenigen Einreden, welche auch der Hauptschuldner hätte. Muss der Bürge die Schuld tilgen, geht die Forderung von Gesetzes wegen auf ihn über. Allerdings ist dieses Rückgriffsrecht auf den Schuldner in aller Regel wertlos.

Abgrenzung zur Garantie
Der wesentliche Unterschied zwischen Bürgschaft und Garantie besteht darin, dass das Versprechen des Garanten selbständig ist. Damit ist das Garantieversprechen auch wirksam, wenn der zu sichernde Hauptvertrag aus beliebigen Gründen ungültig oder unwirksam ist. Der Garant hat keine Einwendungen und Einreden. Auch ist der Garantievertrag formlos gültig und bedarf auch nicht der Zustimmung des Ehegatten.

Häufig müssen unklare Sicherungsverträge dahingehend ausgelegt werden, ob eine Garantie oder eine Bürgschaft vorliegt. Zum Schutz rechtsunkundiger Personen tendiert die Gerichtspraxis dahin, im Zweifelsfalle eine (formungültige) Bürgschaft anzunehmen.

Bürgschaftsgenossenschaften
Wer im privaten Umfeld keinen Bürgen hat, dem können – gegen Gebühr und unter Erfüllung strenger Auflagen – Bürgschaftsgenossenschaften (z.B. die BG Mitte, www.bgm-ccc.ch) helfen. Diese Institutionen unterstützen KMU mit Bürgschaften für Kredite bis zu CHF 500'000.00. Voraussetzungen sind u.a. ein umfassendes Dossier des Gesuchstellers, wirtschaftliches Potential und ein volkswirtschaftlicher Nutzen des Unternehmens.

Marius Brem
Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt SAV Erbrecht

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

Kostenlose telefonische Erstberatung
Unter der Telefonnummer 0844 66 88 00 (normaler Festnetztarif) bietet der Verband Erbrecht Schweiz zu Bürozeiten in der gesamten Schweiz kostenlose Erstberatung in erbrechtlichen Belangen. Beim Verband Erbrecht Schweiz handelt es sich um ein Engagement von ausgewiesenen Erbrechts-Spezialisten mit Geschäftsstellen in der ganzen Schweiz.

Anzeigen

Schutz von Firma und Marke

Dr. Manfred Küng

Kennzeichen sind im Wettbewerb für die Unternehmen von Bedeutung, helfen sie doch, die Unternehmen und ihre Waren oder Dienstleistungen zu individualisieren und von jenen der Konkurrenz abzugrenzen. Immer wieder versuchen Trittbrettfahrer den guten Ruf bestimmter Unternehmen und ihrer Produkte für sich dadurch zu nutzen, dass sie ähnliche Kennzeichen verwenden. Damit solche Trittbrettfahrerei effizient unterbunden werden kann, sind für den Kennzeichenschutz geeignete Vorkehrungen zu treffen.

Bei Kennzeichen unterscheidet man im Wesentlichen die Firma, die Marke, den Domain Namen und den Namen. Die Firma ist der Name, der ein Rechtssubjekt im Geschäftsleben bezeichnet. Alle Handelsgesellschaften – wie Akteiengesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Kommanditgesellschaft etc. – und Genossenschaften haben ihre Firma im kantonalen Handelsregister einzutragen. Eine Marke dient dazu, die Waren oder Dienstleistungen eines Unternehmens von denjenigen eines anderen Unternehmens zu unterscheiden. Das Recht an der Marke steht demjenigen zu, der die Marke zuerst zur Eintragung im Markenregister anmeldet.

Der Domainname ist eine Adresse im Internet (z.B. www.kueng-law.ch). Die Registrierung einer solchen Adresse bietet keinen rechtlichen Schutz. Ist der betreffende Domainname als Firma oder Marke registriert, geniesst er selbstverständlich Schutz gegen missbräuchliche Benutzung durch Dritte im Internet. Liegt keine Firmen- oder Markenregistrierung vor, kann in besonderen Fällen das UWG (Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb) Schutz bieten. Der Name ist eine individuelle Kennzeichnung einer Person, eines geographischen Ortes etc. (z.B. beim Verein: «Landfrauen Zug» oder bei einer natürlichen Person: «Hans Muster»). Eine Marke hat nur dann Anspruch auf gerichtlichen Schutz, wenn die im Gesetz vorgeschriebenen Förmlichkeiten der Hinterlegung und Eintragung erfüllt sind. Der firmenrechtliche Schutz steht nur den im schweizerischen Handelsregister eingetragenen Firmen zu. Um Firmen- und Markenschutz zu geniessen, müssen die entsprechenden Kennzeichen in das jeweilige Register eingetragen sein. Ohne Registereintrag kein Schutz.

Die übrigen Kennzeichen sind über das UWG geschützt. Hier ist der Erstgebrauch massgebend. Im Streit um den Zeitpunkt des Erstgebrauchs können sich heikle Beweisfragen stellen. Deshalb ist es vorteilhaft, ein Zeichen als Firma oder Marke registrieren zu lassen. Die im Handelsregister eingetragene und im Schweizerischen Handelsamtsblatt veröffentlichte Firma eines einzelnen Geschäftsinhabers oder einer Handelsgesellschaft oder Genossenschaft steht dem Berechtigen zu ausschliesslichem Gebrauche zu. Ist der Domainname als Firma, z.B. iUNI GmbH, oder Marke, z.B. iUNI, registriert, geniesst er selbstverständlich Schutz gegen missbräuchliche Benutzung durch Dritte im Internet. Liegt keine Firmen- oder Markenregistrierung vor, kann das UWG (Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb) Schutz bieten.

Mit der Eintragung im Markenregister erhält der Berechtigte das ausschliessliche Recht, die Marke zur Kennzeichnung von Produkten oder Dienstleistungen zu verwenden. Eine Marke, die im Markenregister eingetragen ist, darf von niemandem sonst verwendet werden. Sie ist von Gesetzes wegen geschützt. Sollte eine Marke auftauchen, die mit einer bereits eingetragenen verwechselbar ist und für gleiche oder ähnliche Produkte bzw. Dienstleistungen verwendet wird, kann sich die ältere Marke zur Wehr setzen.

Hat das eine Unternehmen sein Kennzeichen als Firma registriert und das andere Unternehmen ein gleiches oder ähnliches Kennzeichen als Marke registriert, so liegt eine Kollision von Kennzeichen mit unterschiedlicher Registrierung vor. Solche Auseinandersetzungen über das besser berechtigte Zeichen sind aufwendig und kompliziert. Ein Unternehmen ist deshalb gut beraten, wenn es sein Kennzeichen zugleich als Firma und als Wortmarke registrieren lässt.

Dr. Manfred Küng ist Seniorpartner bei Küng Rechtsanwälte (www.kueng-law.ch).

Küng Rechtsanwälte
Poststrasse 13, 6300 Zug
Tel. 041 711 70 60
Fax 041 711 70 78
www.kueng-law.ch

Überschwemmungen und Hochwasser

Sowohl die Häufigkeit als auch die Intensität von Überschwemmungen/Hochwassern haben zugenommen. Sei es durch den Klimawandel oder das verdichtete Bauen. Wasser, Geröll, Schlamm und Schmutz fliesst in Keller, Garagen, Unter- und Erdgeschosse. Sei es durch Türen, Fenster, Lichtschächte oder andere Öffnungen. Wasser findet immer einen Weg in das Gebäudeinnere. Alles, was sich im Gefahrenbereich der Überschwemmung oder des Hochwassers befindet, kann betroffen werden. Sei es auch von Bächen, Flüssen oder Seen, welche seit Menschengedenken nie über die Ufer getreten sind. Die Folgen sind oft sehr einschneidend und können existenzbedrohend sein.

Nur wenn alle zumutbaren Massnahmen zur Schadenverhütung ergriffen werden, können künftig Schäden verhindert oder stark gemindert werden. Bei einer sich abzeichnenden Gefährdungslage erwarten die Versicherer beispielsweise, dass alle bedrohten Sachen aus dem Keller und Erdgeschoss in höhere, sichere Räume gebracht werden. Wer elementarste, zumutbare Abwehrmassnahmen unterlässt, muss mit einer möglicherweise beträchtlichen Reduktion oder gar mit der Ablehnung von Versicherungsleistungen rechnen.

Überschwemmung/Hochwasser droht – da müssen Sie vorkehren

Wasser verursacht Kurzschlüsse, die zu Bränden führen können! Schalten Sie deshalb elektrische Geräte aus und unterbrechen Sie im Sicherungskasten die Stromzufuhr zu den gefährdeten Gebäudeteilen. Was Sie zudem tun müssen:

- Unterbrechen Sie die Gaszufuhr durch Abdrehen des Gashahns.
- Fahren Sie Lifte in Obergeschosse und setzen Sie diese ausser Betrieb.
- Schliessen Sie gefährdete Türen und Fenster und dichten Sie diese mit Sandsäcken und Holzbrettern ab.
- Dichten Sie Leitungen und Abläufe ab.
- Verschrauben Sie Schachtdeckel.
- Wassergefährdende Substanzen in sicheren Gebinden lagern.

Unternehmen Sie alles Notwendige, um den Schaden so gering wie möglich zu halten.

Gehen Sie aber keine Risiken ein!

Wenn die Überschwemmung oder das Hochwasser da ist, rufen Sie so schnell wie möglich die Feuerwehr, Tel. 118, und kontaktieren Sie die Hotline Ihres Versicherers oder Ihren Versicherungsbetreuer.

Was können Sie tun, wenn sich Ihr Unternehmen in einem gefährdeten Gebiet befindet? (Die Kantone haben Gefährdungskarten erstellt wo Sie nachschauen können, ob sich Ihr Standort in einem solchen Gebiet befindet)

- Überlegen Sie, durch welche Öffnungen oder Leitungen Wasser in das Gebäude eintreten kann (sprechen Sie mit Ihrem Architekten).
- Mit baulichen Sicherheitsvorkehrungen Schwachstellen beheben (z.B. Montage dichter Türen).
- Bau von Schutzmauern oder Anschaffung von mobilen Schutzelementen.
- Sichern Sie Einfahrten und Rampen in tiefer gelegene Geschosse.
- Installieren Sie Stromzähler in sicherer Höhe.
- Installieren Sie keine elektronischen Geräte und Anlagen in hochwassergefährdeten Räumen.
- Lagern Sie wasserempfindliche Waren und Geräte sowie gefährliche Stoffe in überflutungssicherer Höhe.
- Lagern Sie Waren auf Paletten, damit diese schnell in Sicherheit gebracht werden können.

Bei Gewässern, welche erfahrungsgemäss in gewissen Abständen zu Überschwemmungen führen, haben die örtlichen Feuerwehren in der Regel bereits Präventivmassnahmen vorbereitet (z. B. abgefüllte Sandsäcke auf Paletten vor Ort, etc.).

Gerne steht die UBV Lanz AG mit fachmännischer Unterstützung zur Verfügung.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Fiorenza Kretz
Mitglied des Kaders

UBV Lanz AG
Alte Landstr. 128, 8702 Zollikon
Tel. 044 396 85 30, Fax 044 396 85 85
f.kretz@ubv.ch

Crowd Financing – Eine neue Möglichkeit für KMU

Ein neuer Trend im Bereich Finance im 21. Jahrhundert ist Crowd Financing – die Finanzierung über die Öffentlichkeit. Diese Innovation war das Kernthema der 1. Swiss New Finance Conference.

Unter der Trägerschaft der Alumni der Universität Bern wurden an der 1. Swiss New Finance Conference am 23. August 2012 verschiedene Aspekte aus Finance 2.0 beleuchtet. Die Schweizer Crowd Funding und Crowd Investing Plattformen stellten ihre Arbeit und ihre Geschäftsmodelle vor. Crowd Financing bietet für KMU in verschiedenen Phasen Möglichkeiten zu Geld zu kommen, ihr Netzwerk zu erweitern und den Markt für Produkte zu testen.

Finanzierungsrunden in Start-ups lassen sich zum Beispiel über investiere.ch finanzieren. Steffen Wagner, Co-founder and Managing Partner von investiere.ch, analysiert die Situation wie folgt: «Im Venture Capital gibt es aktuell zwei Trends. Erstens eine zunehmende Abkehr von Fondsmodellen hin zu Direktinvestitionen, welche über Plattformen organisiert werden, die dealspezifisch richtige aber unterschiedliche Investorentypen zusammenbringen. Zweitens eine Abkehr vom statischen ‹Investment committee› Modell: anstelle des ‹track records› individueller Investment-Managers setzen mehr und mehr Investoren auf ‹social proof›, also auf eine breit abgestützte Expertise unterschiedlicher Experten und Ko-Investoren. KMU profitieren von beiden Trends.»

Eine weitere Möglichkeit der Unternehmensfinanzierung bietet c-crowd.com. Gegenüber investiere.ch erlaubt c-crowd auch Investitionen unter 6'000 Franken pro Investor in der Seedphase (weniger als CHF 500'000 Kapitalbedarf), dafür bietet investiere.ch gegenüber c-crowd aber auch das Zusammenführen von privaten mit professionellen Investoren und aktuell auch eine breiter abgestützte und intensivere Prüfung der Investitionsgelegenheiten.

cashare.ch bietet Social Lending an. Als einzige Schweizer Plattform kann sie auch Privatpersonenen finanzieren. Gemäss Michael Borter sind alle Investoren Privatpersonen, da Privatdarlehen als Grundlage dienen. direct-lending.net bietet ebenfalls Darlehen, allerdings nur für Firmen. In beiden Fällen kann die Finanzierung mittels Darlehen auch nach der Startup-Phase erfolgen.

Eine weitere Möglichkeit ist die Finanzierung nicht kommerzieller Projekte. In der Schweiz gibt es dazu 100-days.net und wemakeit.ch. So können zum Beispiel Kunstprojekte finanziert werden. Für Firmen ist dies zu Publicity- und Marketingzwecken interessant.

Eine weitere Möglichkeit ist es, den Markt für ein Produkt zu testen. Wenn z.B. 100 Stück gebucht werden, so wird das Produkt hergestellt. Auf diese Weise kann der Markt getestet werden und eine interessante direkte Zusammenarbeit mit möglichen Kunden kann entstehen. Dies ist verknüpft mit dem Aufbau von Communities wie in anderen Bereichen des Web 2.0. Dieser Teil der Arbeit darf nicht unterschätzt werden.

Für klassische Startups gibt es gemäss Jan Fülscher noch viele andere Finanzierungsquellen in der Schweiz, auch wenn es eine Lücke gäbe, da primär Life Science und Spin-Offs der Hochschulen finanziert werden.

Eine neuartige Kombination von Unterstützung, Business Angels und Gründungsmechanismus bietet das Founder's Institute Switzerland (http://fi.co/apply/81). Bei genügend Interesse wird im Frühjahr 2013 das erste Curriculum in der Schweiz durchgeführt.

Die neuen Finanzierungsformen sind noch in den Kinderschuhen, werden sich aber entwickeln und den Schweizer KMU neue Möglichkeiten bieten und mehr bieten als nur Finanzierung.

Weitere Informationen:
http://www.swissnewfinance.ch

Dr. phil. nat. Matthias Günter, 079 457 13 22
Initiator der 1st Swiss New Finance Conference

Anzeigen

Sport als ausgezeichnete Motivation für die tägliche Arbeit

Am Samstag, 14. Juli 2012 fand in Zürich der Schweizer Firmen-Triathlon 2012 statt. Mit über 1'600 Teilnehmern war der Anlass auch in diesem Jahr wieder ein riesiger Erfolg. Unternehmen aus dem ganzen Land schwammen, radelten und liefen mit ihren Mitarbeiter-Teams um die Wette. Nicht nur für Ruhm und Ehre, sondern für das gemeinsame Erlebnis, für gemeinsame Ziele, für gemeinsame Emotionen, für die gegenseitige Motivation und für das Vertrauen. Jede und jeder gab sein absolut Bestes.

Selbstverständlich zieht jede / jeder Mitarbeitende persönlich Bilanz über die Teilnahme an solch einer Firmen-Sportveranstaltung. So bleiben in den meisten Fällen positive Emotionen an ein gemeinschaftliches Erlebnis und starke Werte wie das berühmte «Wir-Gefühl» für den Arbeitsalltag erhalten.

Für ein Unternehmen ermöglicht die Teilnahme an einem Sportanlass wie den Schweizer Firmen-Triathlon eine echte «Win-Win-Situation». Einerseits macht es den Mitarbeitenden Spass, sich gemeinsam sportlich zu engagieren und dabei noch etwas für ihre Gesundheit zu tun und andererseits erhält das Unternehmen motivierte Mitarbeitende, welche diese zusätzliche Energie und die guten sozialen Kontakte zu den anderen Mitarbeitenden in den Arbeitsalltag einbringen.

Die in Zürich domizilierte Privatbank Jyske Bank unterstützte seine Mitarbeitenden bei der Teilnahme am Schweizer Firmen-Triathlon 2012 auf verschiedenen Ebenen. Schon im Vorfeld der Veranstaltung organisierte das Unternehmen gemeinsam mit den teilnehmenden Mitarbeitern ein Trainings-Programm und engagierte die in der Schweiz wohnhafte dänische Profi-Triathletin Tine Holst als Trainerin. Nicht nur, um die Mitarbeitenden optimal auf den Sport-Event vorzubereiten, sondern um die Teilnehmer zusätzlich zu motivieren, vielleicht auch nach der Veranstaltung mehr Zeit in die Bewegung und in den Sport zu investieren. Als Profi-Sportlerin konnte Tine Holst dieses Feuer bei den Bankmitarbeitenden entfachen. Denn mit insgesamt 21 Teilnehmern am Schweizer Firmen-Triathlon, was fast der Hälfte der Belegschaft entspricht, ist Jyske Bank Private Banking aus Zürich die wahrscheinlich sportlichste Privatbank der Schweiz. So war nicht nur der eigentliche Event, sondern auch das Training mit der Spitzentriathletin fester Bestandteil dieser sportlichen, internen Kampagne.

Mit den erreichten Platzierungen sind alle Mitarbeitende von Jyske Bank Private Banking vollends zufrieden. Für die Arbeitnehmer wie für den Arbeitgeber war diese sportliche Gesamt-Kampagne mit Trainingsteil und Wettkampf eine überaus positive Erfahrung. Für alle so positiv, dass Jyske Bank Private Banking auch 2013 wieder am Schweizer Firmen-Triathlon mit dabei sein wird, denn eine solche Teilnahme lohnt sich für jedes Unternehmen und für alle Mitarbeitenden – man kann nur gewinnen!

Für weitere Informationen zum Thema «Sport als ausgezeichneter Motivator für die tägliche Arbeit» und über die Teilnahme von Jyske Bank am Schweizer Firmen-Triathlon 2012, kontaktieren Sie bitte:

Jyske Bank (Schweiz) AG
Sabrina Ritz
Wasserwerkstrasse 12, 8021 Zürich
Tel. 044 368 73 43, sabrina-ritz@jyskebank.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

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.

baloisedirect.ch
ruckzuck versichert

Ruckzuck gespart!

Geschäftsauto & Lieferwagen online versichern

- Diverse Lenker
- Transporter und Sprinter bis 3,5t
- Rasche, günstige und bequeme Onlineabwicklung

Clever sparen!
Berechnen Sie Ihre individuelle Offerte direkt online:
www.baloisedirect.ch

Beglaubigt, technisch versiert oder griffig für Werbung

Anna Annor-Urech

AlphaBeta Übersetzungen aus Bern mit einem Netzwerk von gut 60 professionellen Fachkräften bringen knifflige Texte in etwa 40 Sprachen auf den Punkt. Persönliche und juristische Dokumente werden übersetzt und amtlich beglaubigt, Produktbeschreibungen den Gewohnheiten des Landes angepasst und Werbekampagnen in die richtigen griffigen Idiome gepackt. «Und dies seit mehr als 17 Jahren mit grösster Diskretion», sagt Geschäftsführerin Anna Annor-Urech.

Das grosse Netzwerk universitär ausgebildeter ÜbersetzerInnen und Dolmetscher ist ein Markenzeichen von AlphaBeta Übersetzungen GmbH. «Die exotischste Sprache für einen Übersetzungsauftrag», so erinnert sich Büroinhaberin Anna Annor-Urech, «war ein Schuh-Werbeslogan in eine Inuit-Sprache.» Zunächst in Chicago als Übersetzerin tätig, hat sich Annor-Urech danach in Bern einen Namen für akkurate Übersetzungen von Dokumenten aller Art geschaffen. «Verschwiegenheit, Qualität und Pünktlichkeit sind selbstverständlich», sagt Annor-Urech und diese Haltung hat sich offenbar bald in den Kreisen der KMU, nationalen und internationalen Behörden und Botschaften, auch bei Anwaltskanzleien und Spitälern herumgesprochen. Mittlerweile umfasst ihr Büro 60 Mitarbeitende, von denen alle auf ihren Spezialgebieten versiert sind.

«Arabisch spricht man in 21 Ländern und jedes Land kennt Wörter, die in der Verwaltungssprache anders verwendet werden», sagt Kamal, der als Spezialist für arabische Sprache und Kultur oft Geschäftsunterlagen wie auch Gesuche für Infrastrukturen ins Hocharabische übersetzt. Jurist müsse man zwar nicht sein, doch beispielsweise wissen, dass in maghrebinischen Ländern viele Rechtsbegriffe aus dem Französischen, in Ägypten jedoch aus dem Englischen übernommen worden sind. «Kniffelig von Deutsch oder Französisch ins Englisch zu übersetzen», meint hingegen die englische Übersetzerin, «sind Werbekampagnen: Nicht buchstäblich, sondern dem Sinn nach übersetzen ist wichtig, mit Wörtern und Idioms die Aufmerksamkeit und auch Aufregung hervorrufen.» Hung Qin, die mit einem Studium in Germanistik und Übersetzungserfahrung mit ihrem Mann von Shanghai nach Europa kam, hat Chinesisch noch kalligrafisch mit dem Pinsel zu Papier gebracht und ist für AlphaBeta oft auch als Übersetzerin von offiziellen Urkunden und Handelsregisterauszügen tätig.

Viele ihrer Mitarbeitenden kennt Annor-Urech, die selbst Englisch ins Deutsche übersetzt und mehrere Sprachen spricht, aus gegenseitigen Besuchen. Mit vielen Übersetzern arbeitet sie seit der Gründung des Büros im Jahre 1996. Faire Preise und der unkomplizierte Kontakt haben massgeblich zu ihrem grossen Netzwerk beigetragen. Fast nie scheint es AlphaBeta bei noch so ausserordentlichen Anfragen die Sprache zu verschlagen. Die Sprachen, die AlphaBeta mit Übersetzungen bedient, reichen von Albanisch bis Vietnamesisch, von Arabisch bis Urdu. Sowohl lateinamerikanische Sprachen als auch exotische asiatische wie das philippinische Tagalog sind möglich. Ab und zu führen Übersetzungsaufträge auch dazu, dass Annor-Urech informell mit persönlichen Beratungen und Dienstleistungen hilft, sei es um Gepflogenheiten in der Schweiz oder anderen Ländern zu verstehen oder in Kontakt mit Behörden oder Firmen zu treten.

www.abu.ch *Christian Bernhart*

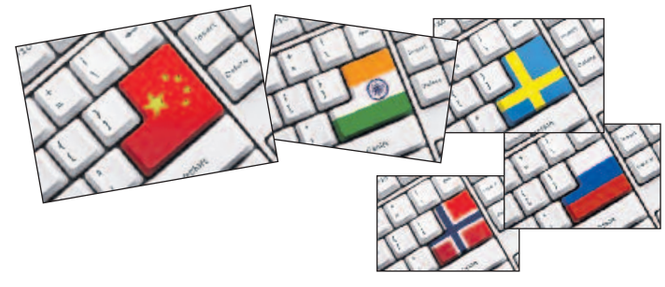
Anzeigen

Ihr Partner für Dienstleistungen rund um die Sprache:

AlphaBeta Übersetzungen GmbH

- Übersetzungen
- Amtliche Beglaubigungen
- Dolmetscherservice
- Sekretariatsarbeiten

Qualität – Diskretion – termingerecht – persönlicher Service



Sprechen Sie mit uns – wir beraten Sie gerne:

AlphaBeta Übersetzungen GmbH • Dorfstrasse 24 • 3380 Walliswil-B • Tel. 032 631 05 26 • Fax 032 631 11 61 • Mail info@abu.ch

Ein KMU im Dienst der maximalen Marketing-Effektivität

Wer sich mit Marketing befasst, kommt rasch zur Einsicht, dass eine der wichtigsten Voraussetzungen gepflegte Kundendaten sind und dass diese gezielt in der Marktbearbeitung genutzt werden. Dies ist eines der Kerngeschäfte der ARCOMA Promotion AG, Servicezentrale für Marketing und Kommunikation, in Balsthal. Ein typisches KMU, welches seinen Umsatz in der Schweiz generiert, ein Dutzend Mitarbeitende beschäftigt und auch bei den Geschäftspartnern auf einheimische Firmen setzt.

Schon seit der Firmengründung 1991 ist ARCOMA auf Direkt Marketing, CRM und Adressen spezialisiert. Konkret werden für Kunden Adressen mittels Datenbanken erfasst, bearbeitet, aktualisiert und letztendlich für Marketingzwecke aufbereitet. Entsprechend ist die Qualität der Adressen entscheidend. Der Aufwand, der für einen perfekten Adressbestand betrieben werden muss, darf nicht unterschätzt werden, genauso wenig aber auch die damit verbundenen Vorteile. Beispielsweise beim grössten Schweizer Autoimporteur (ARCOMA-Kunde), dass beim Versand der Kundenmagazine an eine Viertelmillion Adressen weniger als 1% der Magazine als unzustellbar zurückkommen. Beeindruckend, wenn man bedenkt, dass mehr als 10% der Personen jährlich umziehen.

Diese wenigen Retouren haben positive Konsequenzen. So werden die Kosten für Porto, Druck, Recycling und Logistik minimiert – die Wirkung jedoch optimiert. Letzteres im Hinblick auf einen geringen Streuverlust, tatsächlich ankommende Werbebotschaften und eine direkte Kundenansprache. Überdies spielen Überlegungen betreffend Nachhaltigkeit eine immer wichtigere Rolle.

Neben einem effektiven Adressen-Management besteht bei ARCOMA zudem die Möglichkeit, im Lettershop Direkt-Marketing-Massnahmen konzipieren und umsetzen zu lassen. Auch können durch die hausinterne Agentur-Beratung Dienstleistungen in den Bereichen Konzeption und Produktion, Grafik und Gestaltung sowie Services rund ums Event Marketing in Anspruch genommen werden. Auf Wunsch übernimmt ARCOMA sogar Mandatsaufträge für das Führen von Geschäftsstellen und Vertretungen.

ARCOMA-Dienstleistungen im Überblick

- **Adressen- und Daten-Management.** Datenübernahme, Aktualisierung, Dubletten-Eliminierung, Reduktion von unzustellbaren Retouren, Daten-Anreicherung (für Akquisition).
- **Interessenten-/Feedback-Management:** Bearbeitung der Feedbacks und des Rücklaufs.
- **Kundenkontaktprogramme/CRM.** Systematische Kundenbearbeitung.
- **Direkt Marketing:** Konzeption, Realisation/Produktion, Versand, Rückläufer-Bearbeitung.
- **Marketing und Kommunikation.** Beratung, Konzeption, Grafik/Gestaltung, Text und Redaktion für Kommunikationsmittel, Internet, Schulungsunterlagen, Drucksachen usw., Produktion, Realisation und Projektkoordination.

Ein Mailing-Anwendungsbeispiel: selektierte Kundenadressen, mehrere personalisierte Elemente, Druck, Ausrüsten, Konfektion, Frankierung, Postaufgabe und Rückläufer-Bearbeitung.

- **Event Marketing.** Konzeption und Realisation von Events (Kunden, Medien, Mitarbeitende, Händler usw.), Schulungen, Road Shows, Lancierungen, Reisen usw.

SPEZIAL-ANGEBOT FÜR SIE!

Die ERFOLG-Leserschaft und KMU-Verbands-Mitglieder können jetzt profitieren!
Als Neukunde **schenkt Ihnen ARCOMA** bei einem Auftrag **einen Starterbonus von CHF 500.–!**

Kontaktieren Sie uns – gerne stehen wir Ihnen zur Verfügung.

ARCOMA Promotion AG
Goldgasse 14, 4710 Balsthal
Tel. 062 391 26 65
info@arcoma.ch, www.servicezentrale.ch

Anzeigen

Ihre Servicezentrale für Kundendaten, Marketing und Kommunikation.

ARCOMA
Für Ihr Beziehungsmarketing

ARCOMA Promotion AG
Goldgasse 14
4710 Balsthal

Telefon 062 391 26 65
info@arcoma.ch
www.servicezentrale.ch

Helle Ideen im Verpackungssystem

Durch die Implementierung eines Kanban-Systems in der Produktion erhöht die ERCO GmbH, Spezialist für lichttechnische Soft- und Hardware für Architekturbeleuchtung, ihre Wettbewerbsfähigkeit. Über eine SAP-Schnittstelle ist auch das Verpackungssystem aus dem Haus Easypack in die Produktionssteuerung integriert worden.

«Bei uns beginnt die Produktion mit der Verpackung», beschreibt Diplom-Ingenieur (FH) Werner Löw, Teamleiter Industrial Engineering bei ERCO GmbH, den Montageprozess der Produktlinie Quintessence. Seit 2008 bietet das Lüdenscheider Unternehmen die Produktlinie an, mit der das Unternehmen in vielerlei Hinsicht einen neuen Weg eingeschlagen hat. «Die Konkurrenz schläft nicht», weiss Löw. «Um die hohen Qualitätsstandards und unser Niveau im Bereich Design weiterhin halten zu können, mussten wir alles neu überdenken.» Zu den grössten Herausforderungen zählte dabei, die Produktvielfalt auszubauen und gleichzeitig Kosten zu senken. Gelöst wurde dies durch eine modular aufgebaute Produktlinie – die Quintessence Deckeneinbauleuchten. Diese kann ganz an die Anforderungen der Kunden angepasst werden, erläutert Löw: «Sie können Quintessence Leuchten rund oder quadratisch erhalten, als Downlight, Richtstrahler oder Linsenwandfluter, für Niedervolt-Halogenlampen, Halogen-Metalldampflampen oder mit LED (Leuchtdioden).» Insgesamt lassen sich so etwa 1600 Variationen realisieren. Produziert werden die Leuchten auf Bestellung. Je nach Einsatzzweck werden dabei mal zehn, mal zwanzig oder 50 Leuchten bestellt. Aber auch die Losgrösse 1 kommt immer mal wieder vor.

Um den Produktionsablauf und die Bevorratung der einzelnen Komponenten optimal zu steuern, wurde speziell für die neue Produktlinie ein Kanban-System eingeführt. Ein essentieller Bestandteil dabei ist auch die SAP-Einbindung der Packmaster Maschinen, die mit Easypack entwickelt wurde. «Die Schnittstelle wurde in das Verpackungssystem integriert, mit der das Füllmaterial für die Leuchten produziert wird», erläutert Ulrich Schenkel, Vertriebsleiter bei Easypack, der den Kunden seit vielen Jahren betreut. Von den insgesamt 14 Verpackungssystemen, die in Lüdenscheid im Einsatz sind, sind vier in die Produktion der Quintessence Leuchten eingebunden.
Voraussetzung für das Kanban-System ist das reibungslose Funktionieren aller Komponenten, besonders aber das der Packmaster. Fällt die Maschine aus, gerät die ganze Produktion ins Stocken und es kommt zu Wartezeiten. «Wir arbeiten seit vielen Jahren mit Easypack zusammen», so Löw. «Die Maschinen arbeiten zuverlässig und ohne Störungen.»
Tatsächlich greifen die einzelnen Prozessschritte reibungslos ineinander.
Innerhalb des Produktionsprozesses werden die Leuchten in den späteren Versandkartons transportiert. Damit kann ERCO komplett auf Wannen oder Boxen aus Kunststoff verzichten. Der wesentliche Vorteil liegt aber in den Informationen, die der Barcode enthält und die an den relevanten Stellen ausgelesen werden. Dies geschieht zum ersten Mal am Prüftisch. Noch bevor der Mitarbeiter die Leuchte aus dem Karton auf den Prüftisch gelegt hat, hat das System die Informationen ausgelesen und parallel zwei Schritte angestossen: Zum einen das Pick-by-Light-System, das dem Mitarbeiter anzeigt, welche Abstandshalter eingesetzt und welche Dokumente der Leuchte beigelegt werden müssen. Zum anderen wird die Packmaster angesprochen, in der die Schnittstelle integriert ist. Wie von Geisterhand stellt sie das Füllmaterial – Polster aus zu 100% recyceltem Papier – in der benötigten Länge für die Leuchte zur Verfügung. «Allein an dieser Stelle sparen wir immens Zeit», erläutert Manfred Preisler. Zwar können auch ohne Schnittstelle für verschiedene Produkte verschiedene Papierpolster-Längen gespeichert und auf Knopfdruck bzw. über den Fussschalter abgerufen werden. Allerdings muss der Mitarbeiter dann immer wissen, wie lang der Polsterstreifen für welche Leuchte sein muss. Im Zweifel schlägt er erst nach oder befragt einen Kollegen. In dieser Zeit stockt die Produktion. Ähnliches gilt für Abstandhalter und Dokumente. «Bei der Variationsvielfalt ist es unmöglich, alle Details im Kopf zu behalten. Zumal die Leuchten nicht sortenrein geprüft und verpackt werden, sondern je nach Auftragslage von verschiedenen Montagetischen an den Prüftisch gelangen», so Preisler.
Ist die Leuchte technisch in Ordnung, versieht der Mitarbeiter sie mit dem Prüfetikett, montiert den Abstandshalter und verpackt sie zusammen mit den Papieren in den Karton. Als Polsterung gegen Schäden dient dabei das Füllmaterial aus dem Haus Easypack. «Weder hier in der Produktion noch später beim Versand treten Schäden an den Leuchten auf», freut sich der Gruppenleiter Montage. Dabei spielen die Papierpolster eine doppelte Rolle.

Sie schützen die Leuchten optimal vor Stössen oder anderen Beschädigungen. Zum anderen ist der Karton für die Maschine, die den Karton im nächsten Schritt zuklebt, dank des Recyclingpapiers einfacher zu handhaben.
Anschliessend wird ein letztes Mal gescannt. In diesem Schritt geht es um die Zuordnung zu Aufträgen bzw. Bestellungen, erläutert Preisler: «Die Informationen aus dem Barcode werden von dem Pick-by-Light-System umgesetzt. Dieses zeigt dem Mitarbeiter an, auf welche Versandpalette die Leuchte gehört.»
Alles in allem sind Löw und Preisler mehr als zufrieden mit dem Kanban-System – auch vor dem Hintergrund, dass sich die modulare Produktlinie zum wichtigsten Umsatzträger entwickelt hat. «Die Realisierung der Quintessence wäre ohne das Kanban-System – und damit ohne die SAP-Schnittstelle von Easypack – in der Form nicht möglich gewesen», betont Preisler. «Dank des Systems konnten wir unsere Produktionsprozesse beschleunigen und Kapitalbindungskosten reduzieren», ergänzt Löw, der auf einen weiteren wichtigen Punkt hinweist: Seit der Einführung des Systems liegt die Reklamationsquote nahezu bei null. Dies hat mehrere Gründe, weiss Löw: Zum einen werden alle Aufträge trotz der Variantenvielfalt in der gewünschten Form produziert, zum anderen schützen die Papierpolster die Leuchten optimal. «Damit trägt Easypack erheblich zu unserer Wettbewerbsfähigkeit bei.» *Lorenzo Cuna*

Easypack GmbH
Emmenhofstrasse 4, 4552 Derendingen
Tel. 032 682 05 29, Fax 032 682 05 39
info@easypack.ch, www.easypack.ch

Easypack, 1994 gegründet, hat sich auf umweltfreundliche Verpackungssysteme spezialisiert. Neben dem Hauptsitz in Grossbritannien gibt es Easypack Niederlassungen in Deutschland, Dänemark, Frankreich und den Niederlanden. Händler decken den Bereich Benelux, Dänemark, Irland, Norwegen, Polen, Portugal und Spanien ab.

In der Schweiz ist die Easypack Gmbh mit Sitz in 4552 Derendingen zuständig.

Die ganze Verpackungsmaschinen-Serie aus dem Haus Easypack, wird auf dem Fachpack vom 24.–26. September 2012 in Nürnberg präsentiert.

Mit KYOCERA Managed Document Services (MDS) können Sie Ihre Outputkosten um bis zu 30%* senken. Und für einen maximalen Effekt kombinieren Sie KYOCERA MDS mit unserer höchst langlebigen, zuverlässigen und produktiven TASKalfa 5550ci-Serie.

Source: *All Associates Group

TASKalfa 5550ci

- Bis zu 50 Seiten pro Minute in Farbe und 55 Seiten in s/w
- 2 GB Seitenspeicher und 320 GB Festplatte
- Software-Entwicklungsplattform HyPAS™
- Exzellente Farbqualität
- Standardmässiger Netzwerkdruck und -scan in Farbe

KYOCERA. RECHNEN SIE MIT UNS.

KYOCERA Document Solutions Europe B.V., Niederlassung Schweiz
Tel. +41 (0)44 908 49 49 – www.kyoceradocumentsolutions.ch
KYOCERA Document Solutions Inc. – www.kyoceradocumentsolutions.com

KYOCERA
Document Solutions

search.ch

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

Liebe Selbständigerwerbende und Kleinunternehmer

Jetzt streichen wir Ihre Kosten

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

99.– Mt.*

*Mobiltelefonieren und SMS unlimitiert ins In- und Ausland plus 1 GB surfen statt 120.–/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 24.11.2012. Rabatt wird während der ersten Vertragslaufzeit gewährt. Nicht mit anderen Rabatten oder Promotionen kumulierbar. Kein Rabatt auf Orange Me mit weniger als CHF 56.–/Mt. Grundgebühr.

orange™

Mangelndes Wissen der Konkurrenz über SEO als Chance nutzen!

Im Internet gut gefunden zu werden wird für Unternehmen laufend wichtiger. Bei vielen etablierten Firmen und Organisationen bestehen diesbezüglich noch massive Lücken. Dies eröffnet verlockende Chancen.

Linkaufbau (Linkbuilding), Suchmaschinenoptimierung (SEO) und ganz generell Online Marketing (Internet Marketing) sind noch relativ junge Disziplinen. Entsprechend schwach ist das Wissen darüber in der Marketingwelt vertreten. Branchenintern wird erstaunlich oft über schlecht oder überhaupt nicht suchmaschinenoptimierte Webseiten, von teilweise grossen, bekannten Unternehmen, mit entsprechend umfangreichen Marketingbudgets, gestaunt. Auf der einen Seite werden riesige Budgets für Werbung in den klassischen Medien (TV, Print, etc.) ausgegeben. Auf der andern Seite könnte mit einem Bruchteil davon sehr viel, im stetig an Bedeutung gewinnenden, zukunftsorientierten Online-Bereich, mit vermutlich viel höherer Effizienz, bewegt werden. Das mangelnde Wissen und das damit verbundende, fehlende Bewusstsein für diese neue Art der Werbung, resp. Marketing und Kommunikation, vieler etablierter Unternehmen, eröffnet zukunftsorientierten Mitbewerbern enorme Chancen und wird die Marktverhältnisse nachhaltig verändern.

Eines der vermutlich anschaulichsten Beispiele dafür ist Amazon, das, obwohl der Begründer nicht einmal mit Know-how aus dem Buchhandel gerüstet war, innert 15 Jahren zu einem der grössten Buchhändler weltweit aufgestiegen ist – und dies, weil eben gerade die etablierten, mit riesigen Skalen-Effekt-Vorteilen operierenden Marktführer den Trend, auf das Online Marketing zu setzen, verschlafen haben. Heute, im Nachhinein, ist dies offensichtlich. 1994 hatte Jeff Bezos (ein ehemaliger Börsenhändler) aber einen Wissensvorsprung rund um das Internet und nutzte diesen geschickt aus, um die gesamte, weltweite Konkurrenz hinter sich zu lassen.

Nun mögen Sie denken, 1994, als das Internet erst langsam populär wurde, sei dies noch einfach gewesen. Damals war jedoch noch überhaupt nicht klar, wohin die Entwicklung führen würde. Folglich waren entsprechende Unterfangen mit hohen Risiken behaftet. Heute ist der Trend viel klarer und wir wissen um die hohe und weiter zunehmende Dominanz des Internets in unserem Leben. Auf der andern Seite ist es offensichtlich, dass gerade im Bereich Online Marketing, Suchmaschinenoptimierung und Linkaufbau bei zahlreichen etablierten Firmen noch gewaltige Lücken bestehen. Somit haben wir heute eine viel klarere Ausgangslage.

Wir empfehlen Ihnen die Chance zu nutzen! Am besten beginnen Sie gleich mit einer simplen Weiterbildung im Bereich Suchmaschinenoptimierung. Einen guten und neutralen Einstieg verschafft Ihnen unser kostenloser Leitfaden zur Suchmaschinenoptimierung. Bereits die ersten beiden Kapitel verschaffen Ihnen eine sehr gute Übersicht (Executive Summary). Das neu erworbene Wissen wird Ihr Bewusstsein für neue Chancen öffnen und bietet Ihnen auch für die Zukunft, in welcher die Bedeutung der Suchmaschinenoptimierung mit Sicherheit noch zunehmen wird, einen strategischen Vorteil, gegenüber den Wettbewerbern, welchen dieses Wissen fehlt.

Sie können den *Leitfaden zur Suchmaschinenoptimierung* auf unserer Webseite www.link-fabrik.ch kostenlos herunterladen (oben rechts). Oder senden Sie uns einfach ein E-Mail auf info@link-fabrik.ch und wir senden Ihnen das PDF Dokument kostenlos zu.

Frank Buchmann
CEO der Link-Fabrik, Zug

LINK-FABRIK
Adalade SA
Baarerstrasse 79, 6302 Zug
Tel. 041 710 11 11, Fax 041 710 11 01
info@link-fabrik.com
www.link-fabrik.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

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

Schnelle Dokumente sparen Geld

Die klare Identifikation von Dokumenten mit PRO.FILE garantiert schnelles Finden.

Auch der Maschinenbau profitiert vom Dokumentenmanagement

Zu den lästigsten Arbeiten im Büro gehört das Suchen nach Zeichnungen, CAD-Modellen und anderen Dokumenten. Seit die Dokumente digital geworden sind, gilt dies mehr denn je. Jeder muss täglich eine Flut digitaler Dokumente bewältigen. Ein moderner Arbeitsplatz mit DMS-Anschluss entlastet die Mitarbeiter beim Suchen von digitalen Dokumenten und bei der Übergabe von Unterlagen an andere Abteilungen.

Aktuelle und gültige Dokumente

Dokumentenmanagementsysteme (DMS) wie PRO.FILE von PROCAD übernehmen die Aufgabe, den Strom der digitalen Dokumente zu lenken und dafür Sorge zu tragen, dass stets das aktuelle und gültige Dokument für die Arbeit zur Verfügung steht. Man denke nur mal an die Fertigung oder den Service. Wer stets die richtige Zeichnung zur Verfügung hat, vermeidet Fehlproduktion und stellt sicher, dass die Wartung und Reparatur einer Maschine optimal abläuft.

Nahezu unverzichtbar sind DMS für Unternehmen, deren Mitarbeiter an getrennten Standorten arbeiten. Über DMS wird sichergestellt, dass jedes Dokument nur einmal existiert und dennoch allen zur Verfügung steht.

Auch CAD-Modelle sind Dokumente

Zu den typischen Dokumenten im Maschinenbau zählen auch die kompletten CAD-Modelle sowie Zeichnungen, Pläne und Stücklisten aus den Fachbereichen Mechanik, Elektrotechnik, Elektronik und Informatik. Nur wenn die Daten und Unterlagen aus den unterschiedlichen Gewerken vollständig und im zueinander passenden Revisionsstand gültig sind, kann ein Unternehmen den hohen selbstgesetzten Qualitätsansprüchen genügen und die zahlreichen nationalen und internationalen gesetzlichen Anforderungen aus den Märkten erfüllen. DMS steuern und dokumentieren hierbei Entwicklungs-, Freigabe- sowie Änderungsprozesse und stellen sicher, dass jederzeit nachvollziehbar ist, wer, was, wann und warum geändert hat.

Maschinen-und Kundenakten

Der Maschinenbau ist geprägt durch eine projektorientierte Vorgehensweise. Anlagen, Maschinen oder Maschinenkomponenten werden kundenspezifisch entwickelt und gefertigt. Vom ersten Angebot über eine Maschine bis hin zur kompletten Betriebsanleitung sind alle technischen und kaufmännischen Dokumente in einer Maschinen- oder Kundenakte zusammenzuführen. DMS sind das ideale Werkzeug, um die Vollständigkeit und die Aktualität der entsprechenden Akte zu gewährleisten.

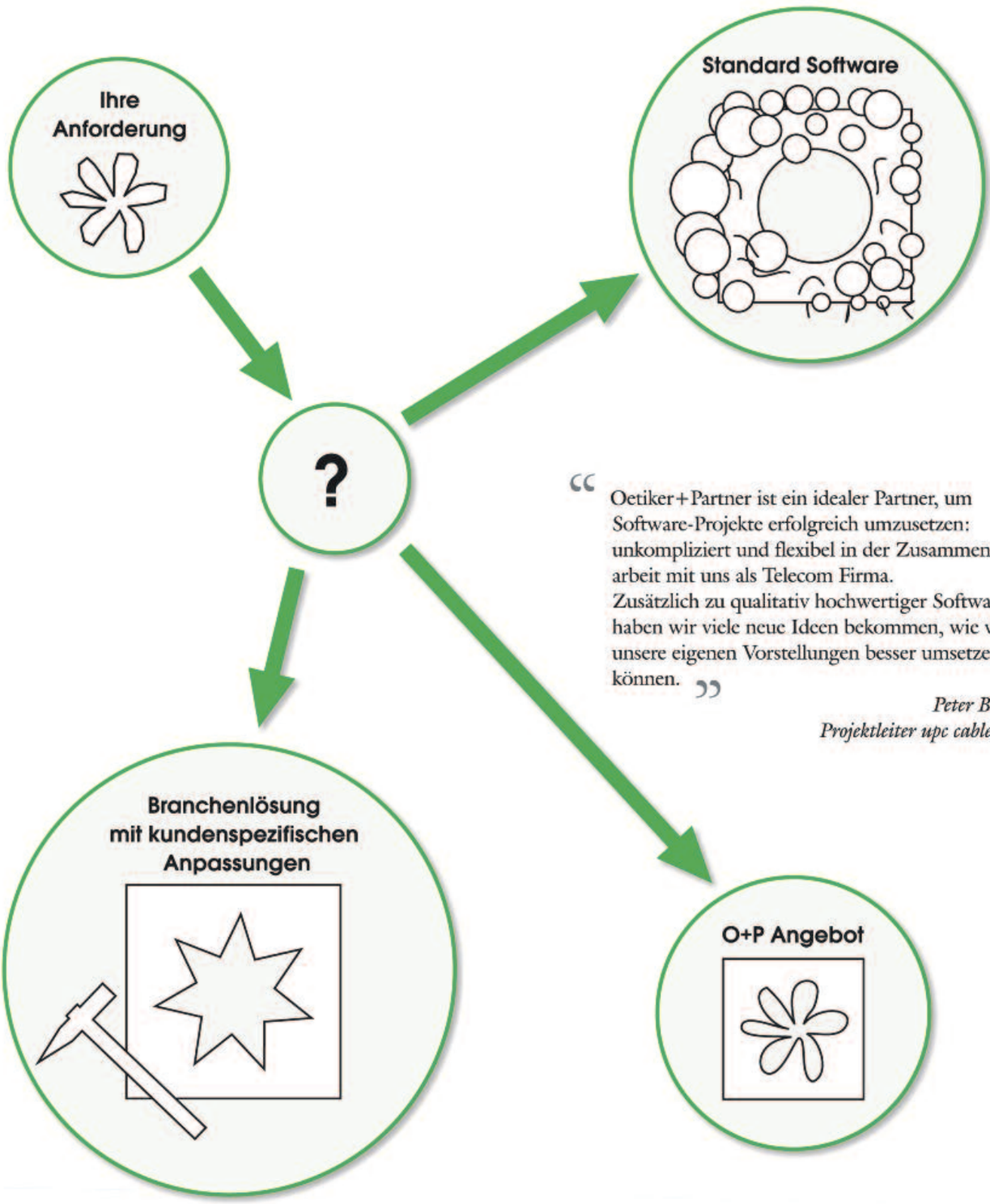
DMS machen auch den Rechnungen Beine

Wer Maschinen baut, kauft Normteile und Komponenten, die er nicht selbst fertigt. Das heisst viele eingehende Rechnungen! Jede dieser Rechnungen muss geprüft werden. Passt die Ware zur Rechnung? Ist die Rechnung inhaltlich korrekt? Stimmen Beträge und Rabatte? Manuell durchgeführt, kann dies schnell ein paar Tage dauern. Wenn der Betrag dann angewiesen wird, sind Skontofristen bereits überschritten. Eine digitale Lenkung der eingehenden Rechnungen beschleunigt diesen Vorgang. Rechnungen müssen nicht mehr manuell von Ausgangskörbchen zu Eingangskörbchen transportiert werden. Ein elektronischer Rechnungsdurchlauf reduziert die Laufzeiten in der Rechnungsprüfung durchschnittlich von 7 Arbeitstagen auf 3 Arbeitstage und sorgt dafür, dass viel Skontogeld in der eigenen Kasse bleibt.

DMS wird deshalb immer mehr zur Infrastruktur durch die Abteilungen und Führungsebenen verbunden werden. *Martin Messerli*

PROCAD AG
Altgraben 23, 4624 Härkingen
Tel. 062 389 00 50, Fax 062 389 00 51
info@procad.ch, www.procad.ch

Anzeigen



“Oetiker+Partner ist ein idealer Partner, um Software-Projekte erfolgreich umzusetzen: unkompliziert und flexibel in der Zusammenarbeit mit uns als Telecom Firma.
Zusätzlich zu qualitativ hochwertiger Software haben wir viele neue Ideen bekommen, wie wir unsere eigenen Vorstellungen besser umsetzen können.”

Peter Burri
Projektleiter upc cablecom

OETIKER+PARTNER AG

www.oetiker.ch

70% aller IT-Projekte gehen daneben und wer ist schuld?

Es ist eine Binsenweisheit. IT-Projekte haben die Tendenz zu scheitern. Wobei das Scheitern an sich definiert werden sollte. Das bedeutet im Normalfall, dass der Kunde nicht den Nutzen bekommt, den er erwartet hat. Nicht, dass das Projekt nicht zum Abschluss kommt. Aber woran liegt es? Weniger an der Technik, sondern meistens an Änderungen des Projektziels, während des Projekts. Was lernen wir daraus? Die schlimmsten Fehler werden am Anfang des Projekts gemacht.

Projektleiter klagen immer wieder, dass Kunden gleich mit der Implementation beginnen wollen. Analysen werden nebenbei gemacht und genau hier liegt der Hase im Pfeffer. Das Problem wird nur ungenau beschrieben und die Lösung bestenfalls angedacht. Zudem fehlt oft der Business Case (nb. Single Vendor Strategien bringen erfahrungsgemäss nichts).

Ein Beispiel: Migrationen von IBM Notes nach Microsoft Outlook. Ausser bei Firmenzusammenschlüssen macht das keinen Sinn. Meist befriedigt das nur persönliche Vorlieben und das mit hohen Kosten, die niemals wieder rein kommen. Deshalb: Analysieren! Es muss am Anfang völlig klar sein, welche Produktivitätssteigerung oder Kosteneinsparung erzielt werden sollen und am Ende, welche Funktionen Verbesserungen bringen sollen. Klicks zählen, Stoppuhr und redundante Arbeitsabläufe erkennen, führt zu erstaunlichen Erkenntnissen.

Nun prüft man, ob zufällig nicht noch Funktionen in der aktuellen Software übersehen wurden. Hier wird man sehr, sehr oft fündig. Am Ende ist in vielen Fällen ein Upgrade einer Migration vorzuziehen. Falls nicht, übergibt man die Analyse möglichen IT-Partner mit dem Hinweis «Festpreis» und dann soll er mal schwitzen. Arbeitet er die Analyse, welche inzwischen schon einigen Umfang haben dürfte, genau durch, ist das ein Qualitätsmerkmal. Der Satz: «Das müssen wir dann sehen, wie wir das lösen», sollte den Blutdruck hoch treiben. Sonst kommt: «Ach, so ist das bei Ihnen, das ist nicht in der Offerte vorgesehen.»

Und wenn wir schon dabei sind, virtualisieren! Dann kann man in Ruhe testen.
Wenn dann alles schön rund läuft, nicht vergessen: Schulung! Je mehr, desto besser.

Christian Tillmanns, info@informica.ch

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

Kolumne
Wie renne ich meine IT in Grund und Boden; Teil 3: Projektmanagement

Nie die Benutzer fragen, was sie brauchen.
Was gut aussieht funktioniert auch gut.
Die Analyse ist etwas für Feiglinge. Immer gleich implementieren.
Passen Sie das Projektziel kontinuierlich an.
Das Projektteam muss aus so vielen Mitarbeitern wie möglich bestehen.
Erstellen Sie eine mehrstufige Reporting-Hierarchie.
Outsourcen wo es geht. Am besten weit weg zu verschiedenen Anbietern.
Schicken Sie alle Projektdokumente allen Projektmitarbeitern. Verpflichten Sie alle Projektmitarbeiter alle Versionen der Projektdokumente zu archivieren.
Lassen Sie sich und alle Projektleiter auf jedem Mail, welche das Projekt betreffen, im cc: eintragen.
Protokollieren Sie alles. Nur so können Sie gewährleisten, das Fehler eindeutig den Verursachern zugewiesen werden können.
Bei Problemen stoppen Sie das Projekt sofort. Analysieren Sie so lange, bis der Schuldige gefunden ist und entfernen Sie ihn aus dem Projekt. Danach starten Sie das Projekt wieder an der Stelle, an welcher das Problem aufgetreten ist.
Mikromanagement ist die beste Kontrolle.
Machen Sie kein Globalbudget, sondern genehmigen Sie nur Budgets für laufende Projektphasen.
Und schon ist man bei den 70% gescheiterte Projekte. *Christian Tillmanns*

Anzeigen

PC-SOLUTION GmbH
Computergestützte Werkstatt-Organisationslösungen
PC- und Netzwerksupport
2503 Biel · Tel. 032 342 06 31 · www.pcsolution.ch

Heinrich Kühni
Support, Installation
Geschäftsführung

info@pcsolution.ch

PC-Solution GmbH
Seldwylaweg 6
2503 Biel
Tel +41 32 342 06 31
Fax +41 32 342 06 32

PRODAT SQL
ERP/PPS/MES/WAWI
Das Hammerprodukt!

Video Suchmaschinenoptimierung VSEO

Firmenfilme im Internet sind der ideale Weg zur Firmenpräsentation

Video Suchmaschinenoptimierung ist in aller Munde. Immer mehr Unternehmen interessieren sich für diese Form der Präsentation im Netz. «Durch die Verwässerung durch Millionen privater Videos in den bestehenden öffentlichen Videoportalen spielt im Cash-Flow eine markante und kontraproduktive Rolle. Die oft sehr repräsentativen Unternehmerfilme lassen sich nur schwer auffinden» erklärte Patrick Altendorfer, Geschäftsführer der Firma bizztube.ch.

Genau an dieser Stelle setzt das Angebot von Bizztube.ch an. Das Videoportal hat sich auf die Bedürfnisse der Kunden im Internet spezialisiert. Durch die vielen Zusatzfunktionen der Kunden-Accounts ist eine Vernetzung möglich, die einerseits Synergien im Geschäftsgang bietet. Dadurch ist eine gezielte Optimierung der Internetpräsenz in Form von Firmenfilmen möglich. Dies bleibt insbesondere von Suchmaschinen nicht unbeachtet.

Patrick Altendorfer, Geschäftsführer der Firma bizztube.ch erklärt dazu: «Das Bedürfnis der Publikation von Firmenfilmen zur Video Suchmaschinenoptimierung, kurz auch VSEO genannt, auf unserem Portal wird mit grossem Interesse aufgenommen». Ein wesentlicher Faktor liegt darin, dass viele Unternehmen, die für ihre Produktion ihres Firmenvideos beträchtliche Investitionen getätigt haben und diese natürlich mittels sinnvoller Positionierung der Medien wieder einspielen möchten nun eine geeignete Plattform dafür haben.

Das Besondere dabei: Die Eröffnung eines bizztube Basic Account ist völlig kostenfrei. Zusätzlich bietet der Basic Account bei bizztube.ch Vorteile wie die Platzierung eines TV Spots oder Videos auf der Startseite mit Bild und Text von bizztube.

Doch das ist noch nicht alles. Auf dem Videoportal gibt es ausserdem einen Bereich für Stelleninserate, der mit den Videos der Unternehmen verknüpft werden kann. «So kann der Stellesuchende nicht nur Informationen über seinen vielleicht zukünftigen Arbeitgeber lesen, sondern kann sich zusätzlich auch ein Bild in Form von Firmenfilmen über seinen neuen Arbeitsplatz, über die Infrastruktur, oder seine Arbeitskollegen machen» betont Patrick Altendorfer von bizztube.ch, dem Spezialisten für Firmenfilme im Internet.

Eine Videoplattform im Internet kann heute also viel mehr als nur Filme abzuspielen. Die Möglichkeiten auf bizztube sind vielfältig und damit für alle Unternehmen interessant, die sich im Internet mit Bild und Ton präsentieren wollen. «Besuchen Sie bizztube.ch probieren Sie es aus und eröffnen Sie einen Basic Account» erklärte Patrick Altendorfer abschliessend.

Unternehmensbeschreibung:
bizztube.ch ist ein Unternehmen mit Sitz im Kanton Thurgau. Als zuverlässiger Partner ermöglichen wir unseren Kunden ihr Firmenvideo werbewirksam auf einer professionellen Plattform zu präsentieren. Wir bieten unseren Kunden kompetente Beratung im Bereich Online-Marketing. bizztube.ch ist die Schnittstelle zwischen Angebot und Nachfrage und vernetzt den suchenden Kunden im Internet mit gezielten Treffern und audiovisuellen Informationen. bizzTUBE.ch ermöglicht es Unternehmen, ihre Filmproduktionen professionell online zu präsentieren und damit neue Kunden zu werben sowie neue Business-Kontakte zu generieren oder bestehende zu pflegen.

Patrick Altendorfer, CEO / Inhaber

Kontakt:
bizzTUBE.ch
Lehnenweingarten 4
8592 Uttwil TG

Tel. 071 460 18 74
Fax 043 888 26 32
Mobile 076 394 89 90

info@bizztube.ch
www.bizztube.ch
de-de.facebook.com/bizztube
twitter.com/#!/bizztube

«Oft sind die positiven Auswirkungen viel grösser als ursprünglich angenommen.»

René Thönen, Lean Program Manager und Mitglied der Geschäftsleitung bei TNT Swiss Post

Lean Management ist in aller Munde. TNT Swiss Post arbeitet seit 2011 erfolgreich mit diesem Management System. René Thönen, Lean Program Manager und Mitglied der Geschäftsleitung bei TNT Swiss Post, zieht erste Schlüsse und erzählt von Hürden im Alltag.

René Thönen, weshalb hat sich TNT Swiss Post für Lean Management entschieden?
Der Impuls kam von unserem Mutterhaus TNT. Innerhalb TNT wird Lean seit längerem erfolgreich angewendet. Die erzielten Erfolge in der Prozessoptimierung zeigten uns auf, dass wenn wir uns als Unternehmen weiterentwickeln wollen, wir unsere Arbeitsmethoden und unsere Prozesse überprüfen müssen. Und dazu eignet sich Lean wirklich sehr gut.

Ist es nicht sehr aufwändig, um nicht zu sagen, teuer, Lean einzuführen? Immerhin will die Beraterfirma bezahlt werden.
Wir zählen auf die Erfahrung und Kompetenz unserer Mitarbeitenden. Daher sind es bei TNT Swiss Post nicht externe Berater, sondern die eigenen Mitarbeitenden, die unsere Arbeitsschritte durchleuchten. Dazu haben wir 15 Mitarbeitende zu Lean Green Belts ausbilden lassen. Neben ihrer üblichen Tätigkeit wenden sie 20 Prozent ihres Arbeitspensums für diese Aufgabe auf. Das ursprüngliche Arbeitspensum haben wir um diese 20 Prozent reduziert, und die Stellenbeschreibung mit ihrer Tätigkeit im Rahmen von Lean ergänzt.

Worin besteht der Vorteil von Lean Management?
Lean ist eine Methode mit einer sehr strukturierten Vorgehensweise. Wer hat nicht schon die Erfahrung gemacht, dass Projekte sehr schnell vorangetrieben und Lösungen in Nullkommanichts implementiert werden müssen. Die erhofften Verbesserungen waren daher meistens nur von kurzer Dauer und nicht nachhaltig. Mit Lean wird das Projekt im Team angegangen und nach einer vordefinierten Methode behandelt. Dem Team steht ein Sponsor zur Verfügung, meistens aus der Geschäftsleitung, welcher regelmässig über die Schritte informiert wird und somit immer auf dem aktuellen Stand des Projekts ist. Dank dieser Struktur wird das Projekt in die richtige Richtung gelenkt und abgeschlossen.

Stossen Sie bei der Anwendung von Lean auch an Grenzen?
In den ersten Projekten haben wir unterschätzt, wie wichtig die korrekte Definition des Problems ist. Dadurch geriet das Team unter massiven Zeitdruck und die Effizienz des Projekts litt. Nun wenden wir dafür im Vorfeld mehr Zeit auf, was sich sehr bewährt hat. Übung macht den Meister, wie in den meisten Dingen!

TNT Swiss Post wendet Lean Management nun seit gut einem Jahr an. Können Sie bereits erste Erfolge verbuchen?
Ja, das können wir in der Tat. Alle Projekte konnten mit Erfolg abgeschlossen werden. Eines davon ist die Bearbeitung von Sendungen, die aus einem beliebigen Grund vom Ausland retourniert werden. Dank Lean konnten wir eine massive Zeitersparnis bei der Bearbeitung dieser Retouren erreichen. Fehler wie Falschabrechnung oder Falschverzollungen können nun vermieden werden. Wir reden hier von mehreren zehntausend Franken, die wir damit jährlich sparen, dazu kann die eingesparte Arbeitszeit anderweitig eingesetzt werden. Die positiven Auswirkungen von Lean Management sind oft viel grösser als ursprünglich angenommen. Lean ist also nicht eine schöne Managementtheorie, sondern wir können damit sowohl konkrete Prozessverbesserungen erzielen und die Kundenzufriedenheit steigern als auch Kosten senken.

Wie sieht die Zukunft aus?
Wir werden die Lean-Management-Methode weiter verfolgen und umsetzen. Ich persönlich werde im Winter dieses Jahres die Ausbildung zum Black Belt in Angriff nehmen. Ja, man kann sagen, wir führen Lean mit vollem Elan weiter. Motivierend sind dabei auch die vielen positiven Reaktionen, die wir von den Mitarbeitenden erhalten, die in Abteilungen arbeiten, in denen ein Lean angewendet wurde. «Endlich kümmert sich mal jemand um das Problem», war eine Aussage, welche wir oft zu hören bekamen.

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

Anzeigen

Pergolas bieten Schutz und Gemütlichkeit

Für die Insel der Ruhe mitten im Grünen gibt es vielerlei Möglichkeiten. Die Pergola verleiht Lust auf Freiheit. Als kleine Naturoase schützt sie vor der Sonne und gewährt Zuflucht vor dem Alltag. Die Firma **Pergola Design AG** an bester Lage an der Sihlbruggstrasse in Baar spezialisiert sich seit über acht Jahren auf den Bau von Pergolas und zeigt in ihrer Ausstellung, wie man durch den Einsatz einer Pergola Terrassen, Balkone, offene Gartensitzplätze in zusätzliche Räumlichkeiten umwandeln kann. Mit den passenden Gartenmöbeln wird die Pergola zum gemütlichen Erholungsplatz im heimischen Revier.

Die Pergola verleiht Lust auf Freiheit

Pergolas gibt es modern, Rustical, Gazepo oder Carport. Alle Tartaruga-Strukturen werden nach Mass gefertigt und können somit den eigenen Wünschen und Vorstellungen entsprechend ausgesucht werden. Wer solide und klare Linien mag, kann unter den vielen rechteckigen, quadratischen, Sechseck- oder Achteckgazebos wählen. Pergola Design berät sie bei ihren Ausseneinrichtungsplänen von A bis Z.

Pergola Design AG, Sihlbruggstrasse 138, 6340 Baar, 041 340 01 90, www.pergoladesign.ch

Die Starrag Group in Rorschacherberg/SG hat ihre Maschinen energetisch optimiert – und spart Energie im zweistelligen Bereich.

Foto: zvg

Grosses Sparpotenzial

Ob Maschinen, die ständig einsatzbereit sind, oder Abwärme, die ungenutzt verpufft: Die Industrie könnte einen Viertel ihrer Energiekosten sparen. Mit drei neuen Planungshilfen weisen Swissmem und das Programm EnergieSchweiz des Bundesamts für Energie den Weg zu massgeschneiderter Effizienz.

«BON» – was wie das französische «gut» klingt, ist in Wirklichkeit alles andere als erwünscht: Das Kürzel steht für «Betrieb ohne Nutzen», also Industrieanlagen, die auch ausserhalb der produktiven Zeit hohe Energiekosten verursachen. Wird das Zusammenspiel der Anlagekomponenten hingegen energetisch optimiert, profitieren nicht nur Umwelt und Ressourcen. Die Unternehmen können auch den hohen Energiepreisen Paroli bieten.

Leerlauf frisst Energie

Als einer der ersten Werkzeugmaschinenbauer hat sich die Starrag Group in Rorschacherberg/SG dem Problem angenommen. Das global tätige Unternehmen stellt unter anderem 5-Achs-Maschinen zum Fräsen komplexer Metallbauteile her. Diese so genannten Freiformflächen werden insbesondere für Schaufeln in Gas- und Dampfturbinen sowie in Düsentriebwerken benötigt. «Mit einem Team der ETH Zürich und dem ETH-Spin-off Inspire AG konnten wir die Energieverbräuche der einzelnen Maschinenkomponenten in verschiedenen Betriebszuständen erheben», erklärt Bernhard Güntert, Leiter Test Field bei der Starrag. Es zeigte sich: Energetisch besonders ungünstig ist jener Zustand, in den die Maschinen fallen, nachdem ein Werkstück fertig bearbeitet ist. «Während des Fräsvorgangs entfällt etwa je ein Drittel des Energieverbrauchs auf Antrieb, Kühlung und Druckluft. Doch anschliessend bleiben die Maschinen voll einsatzbereit; nur der Verbrauch der Antriebsenergie geht leicht zurück», erklärt Güntert.

Ein Drittel eingespart

Dieses Problem hat die Starrag nun durch eine so genannte Feierabend-Schaltung beseitigt. Wenn ein Werkteil fertig ist und kein neuer Prozess beginnt, fährt die Maschine stufenweise in eine Art Dämmerzustand herunter: Nach fünf Minuten schaltet der Antrieb ab, nach weiteren zehn Minuten die Druckluft, so dass am Ende nur noch die Spindelkühlung in nennenswertem Umfang Energie braucht. Dank dieser Programmierung, über deren Einsatz man flexibel entscheiden kann, konnte rund ein Drittel des Gesamtenergieverbrauchs eliminiert werden – «und das ohne jede Investition», freut sich Güntert. Das Gleiche gelte fürs Hydraulikaggregat: «Seit wir eine Automatik verwenden, welche die Pumpe jeweils nur dann kurz einschaltet, wenn der Druckspeicher nachgeladen werden muss, ist der Energieverbrauch der Pumpe gegen Null gesunken.»

Monitoring zeigt Potenzial

Für die energetische Optimierung von Industrieanlagen braucht es ein kluges Design von Prozessen und Komponenten, wie Rainer Züst vom Ingenieurbüro Züst Engineering in Seegräben/ZH erklärt. Im Auftrag des Industrieverbands Swissmem und mit Unterstützung des

WAS LOHNT SICH AM MEISTEN?

- **GRUNDREGEL:** Alles automatisch ausschalten, was nicht gebraucht wird. Wenn weniger Energie zugeführt wird, entsteht weniger störende Wärme. Dementsprechend muss weniger gekühlt werden.
- **MASCHINEN:** Intelligente Hoch- und Niederfahrrouten programmieren, damit die Maschinen zwischen den einzelnen Fertigungsprozessen nicht in Betriebsbereitschaft verharren, sondern in einen Sparmodus herunterfahren.
- **UNTERSTÜTZENDE KOMPONENTEN:** Druckluft, Kühlung und Hydraulik bedarfsgerecht programmieren: «so viel wie nötig» statt «so viel wie möglich».
- **PERIPHERIEGERÄTE:** Nebelabsauger oder Späneförderer nicht am Morgen einschalten und am Abend wieder ausschalten, sondern an die Programmierung der Anlage anschliessen und prozessgerecht steuern.
- **WÄRMERÜCKGEWINNUNG:** Braucht ein Produktionsprozess Wärme, soll diese Energie möglichst aus wärmeabstrahlenden Produktionsschritten derselben Maschine gewonnen werden.
- **ABWÄRME UND KLIMATISIERUNG:** Überschüssige Maschinenabwärme für Heizung und Warmwasser nutzen oder sonst direkt nach draussen statt in den klimatisierten Produktionsraum abführen.

FOLGENDE PLANUNGSHILFEN KÖNNEN BESTELLT ODER IM INTERNET HERUNTERGELADEN WERDEN:

Energieeffiziente Maschinen und Geräte: **VERMEIDEN VON «BETRIEB OHNE NUTZEN»**
Energieeffiziente Maschinen und Geräte: **«ABWÄRMENUTZUNG BEI PRODUKTIONSMASCHINEN»**
Energieeffiziente Maschinen und Geräte: **«MONITORING»**

Bestelladresse: ***Swissmem, Doris Graf, Kirchenweg 4, 8032 Zürich, T 044 384 4808, d.graf@swissmem.ch***
Download: ***www.swissmem.ch***

Programms EnergieSchweiz des Bundesamts für Energie führte er in zahlreichen Firmen der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie Verbrauchsanalysen durch: «Nicht nur beim BON, sondern auch bei der Abwärme der Produktionsprozesse liegt vieles im Argen.» Wichtig sei zudem ein Monitoring des Energieverbrauchs, um Sparmöglichkeiten zu identifizieren und Verbesserungen dauerhaft zu sichern. Züst: «Unsere Untersuchungen ergaben Energiesparmöglichkeiten von mindestens 25 Prozent.»

Planungshilfen zeigen, wies geht

Aus dieser Analyse gingen drei Planungshilfen hervor. «Die neuen Tools greifen typische energetische Probleme komplexer Produktionsanlagen auf und beschreiben ein strukturiertes Vorgehen, mit dem eine Firma zu einer massgeschneiderten Lösung gelangen kann», erklärt Andreas Scheidegger, Leiter Energieeffizienz in Unternehmen beim Bundesamt für Energie.

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

Rainer Züst, Inhaber Züst Engineering in Seegräben/ZH

Kann ein Unternehmen Energiesparmassnahmen ohne externe Beratung umsetzen?
Um den Energieverbrauch zu senken, muss man keine teuren Technologien anschaffen. Am meisten bringt es, Komponenten automatisch abzuschalten, sobald sie nicht mehr benötigt werden. Mit den neuen Planungshilfen kann jede Firma geeignete Massnahmen selbst umsetzen.

Rechnet sich das finanziell?
Energiesparen an der Maschine löst eine Nutzen-Kaskade aus. Wenn man zum Beispiel mit Wasser statt energieintensiv mit Luft kühlt, wird weniger warme Luft in die Fabrikhalle geblasen. Entsprechend kann man die Hallenklimatisierung herunterfahren oder eine kleinere und damit kostengünstigere Klimaanlage installieren. Man spart also mehrfach.

Was heisst das für die EBIT-Marge?
Das ist in jedem Betrieb anders. Aber gesetzt der Fall, die EBIT-Marge beträgt vier Prozent und die Energiekosten belaufen sich ebenfalls auf vier Prozent der Herstellkosten, dann steigt die EBIT-Marge um ein Viertel, wenn man den Energieverbrauch um einen Viertel senkt. Man muss Energiesparen daher immer auch in Relation zur EBIT-Marge betrachten. Zudem wird Energie in Zukunft noch teurer – dann zahlt sich Energiesparen erst recht aus. Foto: zvg

tophall.ch baut das 1. Wohnmobil-Kompetenz-Zentrum der Schweiz

Das 1. Wohnmobil-Kompetenz-Zentrum der Schweiz wurde entlang der Autobahn A2 vor Sursee realisiert. Jan Kiser, Inhaber der Alco Wohnmobile AG, schaut auf spannende und intensive zwölf Monate zurück und hat dabei kein einziges graues Haar bekommen: Der Bau ging reibungslos vonstatten und sein Traum ist nun Realität geworden.

Das prägnante Gebäude der Alco Wohnmobile AG in St. Erhard bei Sursee

Vorprojekt/Bauprojekt
Im Sommer 2011 stiess der Bauherr Jan Kiser über die virtuelle Welt auf tophall.ch. Beim ersten persönlichen Gespräch vermittelte er seine Visionen und Ideen. Diese wurden von tophall.ch sofort verstanden und ins Projekt aufgenommen.

Zudem gefielen dem zukünftigen Bauherr die gezeigten Referenzen und Projekte. Von der ersten Minute an, wurde auf das gleiche Ziel hingearbeitet. Innerhalb von zwei Wochen konnte der Auftrag für ein Vor- und Bauprojekt erteilt werden. Die Rahmenbedingungen bezüglich Kosten, Kosten-Nutzen-Verhältnis, Terminierung und Qualität wurden dabei klar und offen kommuniziert und definiert.

Baueingabe
Nach nur zwei Monaten Projektierung konnte im Herbst 2011 die Baueingabe eingereicht werden. Während die Mühlen der Verwaltungen mahlten, wurde der Gesamtunternehmer-Vertrag für die Realisierung ausgearbeitet. Das grosse gegenseitige Vertrauen sowie die offene und direkte Kommunikation, führten zu klaren Spielregeln und die begonnene Zusammenarbeit zu einer Win-Win-Situation.

Realisierung
Ab Januar 2012 konnte mit den Bauarbeiten begonnen werden. Die massive Kälteperiode im Winter 2012 führte zu Verzögerungen, welche allerdings durch die Mithilfe der persönlich ausgewählten Unternehmungen wieder aufgeholt wurden. Durch den wöchentlichen Jour-Fix-Termin, konnten die Kosten, die Qualität, die Termine und auch die Anliegen der Bauherrschaft effizient geplant, umgesetzt und überprüft werden.

Eine Einstellhalle des grossen Service- und Reparaturzentrums

Innenausbau
Der Innenausbau wurde von der Bauherrschaft in Absprache mit tophall.ch realisiert. Der Baukörper ist sehr schlicht und einfach – dafür sehr funktional gehalten. Auf unnötige Details wurde verzichtet, um die Tragstruktur und Konstruktion erkennbar und prägnant zu gestalten. Akzente werden mit dem Mobiliar, der Beleuchtung und den vielen Wohnmobilen gesetzt.

Die helle und edle Eingangshalle lädt zum Verweilen

Bezug
Bereits vor den Sommerferien konnte der Neubau bezogen und – trotz provisorischer Installationen – die Geschäftstätigkeit am neuen Standort unterbruchsfrei aufgenommen werden. Im Moment sind die Abschlussarbeiten im Gang und die Mitarbeiter schwärmen von den neuen Arbeitsbedingungen und freuen sich auf die 1. Herbstausstellung vom 2. bis 4. November 2012.

Falls auch Sie eine Vision oder Idee für Ihren neuen Firmensitz im Kopf haben, stehen Ihnen die tophall.ch gerne bei der Verwirklichung zur Seite. Kontaktieren Sie uns.

TOPhall.ch
FREITRAGENDE HALLENSYSTEME

FIAG AG Schweiz
Bruggmatte 11
6262 Langnau bei Reiden
Tel. 079 671 16 55

Jeden Monat

attraktive Deals!

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

GRAFIK-DESIGN

Einfach.Schnell.Preiswert.

EXKLUSIV FÜR SKV-MITGLIEDER: 15% RABATT!

publimint
Das erste Schweizer Online-Grafik-Atelier.

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

Lebensgenuss, Vitalität & Wohlbefinden
Biogenische Sprossen sind wichtig!
PURE Life CH-6003 Luzern
www.pure-life.ch
30% WIR

Sonderangebot für KMU

Premium Excecutive Karten
für CHF 175.– anstatt für 199.–
Excecutive Karten
für CHF 155.– anstatt für 169.–

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

PAPHOS WEINE GMBH

Wein-Schatzinsel Zypern!!

4 Topweine von den besten Kellereien Zyperns!

1x Weisswein
Zambartas: Xynisteri 2011

1x Rosé
Zambartas Rosé 2011

2x Rotweine
Vlassides
Cabernet Sauvignon 2009
Aes Ambelis:
Omiros Maratheftiko 2007

Zum KMU-Spezialpreis von Fr. 85.– (inkl. Versand) anstatt Fr. 112.–

Nie wieder Chaos im Büro!

10% Rabatt auf Ihre Bestellung

Dieser Rabatt ist bis 31.12.2012 gültig!

GRAFIK-DESIGN

Einfach.Schnell.Preiswert.

JETZT KÖNNEN SIE BEIM ERSTEN ONLINE-GRAFIK-ATELIER DER WELT DIREKT UND UNKOMPLIZIERT IHREN GESTALTUNGSAUFTRAG ERTEILEN.

EINFACH EINE E-MAIL AN SKV@PUBLIMINT.CH UND 15%-RABATTCODE ANFORDERN.

WWW.PUBLIMINT.CH

publimint
Das erste Schweizer Online-Grafik-Atelier.

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

Jeden Monat

attraktive Deals!

Das Bildungsevent der Schweiz!

www.schweizer-wissensforum.ch

Bestellung:
wissensforum@bright-entertainment.ch
(Stichwort: SKV)

Jetzt bestellen
Solange der Vorrat reicht!

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

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

PAPHOS WEINE GMBH

Paphos-Weine GmbH
www.paphosweine.ch

Bestellung:
info@paphosweine.ch
(Stichwort: KMU)

Jetzt bestellen
Solange der Vorrat reicht!

jobwinner.ch

so gehts:
www.kmuverband.ch

Login für SKV Mitglieder

Unter
Aktuelle Angebote
der Onlineanweisung folgen!

Unternehmens- und Persönlichkeitsentwicklung ZIELFOKUS >> ERFOLG!

Monica Fischer

Jeder Mensch verbringt einen Drittel seiner Lebenszeit mit Arbeit. Vorzugsweise in einer Tätigkeit, die ihm Spass macht und in welcher er sich mühelos entwickeln und entfalten kann. Bestenfalls entspricht auch das Umfeld seinen persönlichen Wertvorstellungen, damit DIE ARBEIT zu einem prallvollen Energiespender wird.

KRISE HIN ODER HER, ohne motivierte Mitarbeitende und Führungskräfte ist die Unternehmenswelt verloren. Heute geht es um anschluss- und entwicklungsorientiertes Denken und Handeln, wenn in der Zukunft für den Arbeitgebenden WACHSTUM und für den Arbeitnehmenden ZUFRIEDENHEIT resultieren soll. Gefragt sind lösungsorientierte Ansätze und die Bereitschaft zur Übernahme von Verantwortung – im Mindestfalle für die Zufriedenheit und Entwicklung des eigenen Lebens. Wenn sich jedoch Verlustängste zu Wort melden, können anfänglich kleinere Herausforderungen zu grossen Hürden erwachsen, Chancen werden nicht erkannt und potenzielle Möglichkeiten landen vor der erfolgreichen Umsetzung in der Sackgasse.

In Unternehmungen kommen Wettbewerbsvorteile nicht von alleine. Sie entstehen durch Leistungsbereitschaft, gedankliche Bewegungen, Enthusiasmus und den damit verknüpften Innovationen. Das Vertrauen und der Zusammenhalt zwischen «den Mannschaften» sind elementar. Heute gilt es mehr denn je, dem Erfolg auf die Sprünge zu helfen! Lassen Sie uns doch deshalb bei dieser Gelegenheit gemeinsam die Grundbedürfnisse und Verhaltensweisen von Menschen ins Zentrum stellen:

Teamentwicklung erfolgreich gestalten und GEWINNE erzielen mit der «Inneren Stabilität»!

Ohne den fachlichen Aspekt aus den Augen zu verlieren, ist es doch die Sympathie und die erfolgreiche Integration des Individuums, welchem höchste Beachtung geschenkt werden muss. DIE SYMPATHIE, ist nämlich das grösste Geschenk von Menschen an Menschen. Sie öffnet die Welt des Bewusstseins zum Wachstum, zum Vertrauen und Zutrauen, zur Akzeptanz, zur Toleranz und zur Hilfsbereitschaft. Wertneutral ob Führungs- oder Fachkraft, ohne eine gegenseitige Grundempfindung läuft gar nichts. Diese unsichtbare Kraft ist vielfach für Blockaden und entschleunigte Prozesse verantwortlich. Sie zerrt die Kraft im energetischen Bereich und ist deshalb auch ein massgeblicher Einflussfaktor auf die Motivation.

Ist die negative Meinung über das Gegenüber gebildet oder das mulmige Gefühl hat sich im Bauchraum eingenistet, können Menschen nur noch mit energieaufwendiger und kreativer Überzeugungskraft für neue Vorhaben oder Ideen gewonnen werden. Aus dem systematisch konstruierten Misstrauen erwachsen nicht nur beim Einzelnen, sondern auch bei hierarchieübergreifenden Ansprechspersonen oder Schnittstellenpartnern Frustration.

Oftmals gruppieren sich die Sympathisierenden zusammen und lösen im schlimmsten Fall sogar eine Fluktuation aus. Verloren gehen wertvolle Fachkompetenzen, Prozesserfahrungen und Schnittstellenabdeckungen. DIE SYMPATHIE ist deshalb ein wichtiger Grundfaktor für nachhaltigen Erfolg. Damit lässt sich die Effizienz auf natürliche Weise steigern.

Bereits bei der Personal- und Kaderbeschaffung gilt der Sympathie ein besonderes Augenmerk beizumessen. Denn, diese macht teilweise fehlende Fachkompetenzen längst wett und schafft ein POSITIVES KLIMA mit generierendem Lerneffekt und Entwicklungschancen. Mit der Selektion ist es also nicht getan und der Blumenstrauss zum Begrüssungstag ist schnell verwelkt. Eine sorgfältige und chancenorientierte Integration in das bestehende Umfeld wirkt sich langfristig positiv aus.

SICH & ANDERE NEU EINSTELLEN.

Bringen Sie HEUTE die Organisation, die Crew und sich selber auf Vordermann - und profitieren Sie in der ZUKUNFT von diesem neuen Schwung und einer gegenseitig bereichernden Stabilität.

Monica Fischer ist Inhaberin der Fischer Consulting | HR Services & Management Advisory in Küssnacht am Rigi. Das Beratungsunternehmen ist spezialisiert auf Führungsarbeit, operatives und strategisches Personalmanagement, Persönlichkeits- und Organisationsentwicklung. *www.fischer-hrservices.ch*

Anzeigen

Fischer Consulting
Human Resources Services
Management Advisory

WIR VERSPRECHEN IHNEN NICHT DAS BLAUE VOM HIMMEL.
WIR VERSICHERN IHNEN PROFESSIONALITÄT!

Fischer Consulting | HR Services & Management Advisory
Luzernerstrasse 9 | 6403 Küssnacht am Rigi
+41 41 377 08 04 | monica.fischer@fischer-hrservices.ch

Dicke Luft im Unternehmen – dicke Luft in der Familie

25 Jahre Rolf Düggelin AG, betriebswirtschaftliche Unternehmensberatung für KMU, Mediation, Vermittlung. Spezialisiert auf Nachfolgeregelungen, Konfliktmanagement-Systeme, Familienmediationen.

Wer kennt sie nicht, solche Situationen? Ein neuer Mitarbeiter wird eingestellt, vielleicht sogar mit einer Führungsfunktion betraut. Man mag ihn nicht besonders, er wirkt arrogant und man unterstellt ihm insgeheim, dass er sowieso keine Ahnung hat, wie es hier läuft.
Oder der Sohn steigt nach erfolgter Weiterbildung ins elterliche Unternehmen ein. Der Übergabeprozess wird angestrebt, aber schlecht geplant. Unterschiedliche Verantwortungs- und Kompetenzinterpretationen wirken sich aufs Betriebsklima aus. Oder die Partnerin des Sohnes mit KV-Abschluss soll nach und nach die Büroarbeit von ihrer Schwiegermutter übernehmen, die seit 40 Jahren dafür verantwortlich ist.
Zwei langjährige Geschäftspartner verstehen sich nicht mehr. Unterschiedliche strategische Zielsetzungen können die Ursache sein, oder neue Bedürfnisse, die ihren Ursprung im privaten Bereich haben. Viel mehr als man denkt sind Führungskräfte für dicke Luft im Unternehmen selber verantwortlich, weil sie ihre Führungsaufgabe nicht wahrnehmen, weil sie überfordert sind, weil sie zu wenig Rückgrat zeigen in wichtigen Situationen. Dies führt dazu, dass sich korrekte und loyale Mitarbeitende mit der Zeit benachteiligt fühlen. Sie verlieren ihre Motivation, den Respekt vor dem Chef und kündigen innerlich.

Zwei Ehepartner leben sich auseinander. Sich auseinanderleben ist mit 37% der am häufigsten genannte Grund beim Scheitern einer Beziehung. Jahrelange mangelnde Anerkennung, Respekt und Achtung nagt an der Beziehung wie der stete Tropfen am Stein. Man findet den gemeinsamen Weg nicht in anforderungsreichen Situationen. Beim Ausbruch der Pubertät der Kinder, wenn die Kinder ausziehen, nach der Pensionierung. Oder man (und frau) sucht Bestätigung ausserhalb der Beziehung, ein Flirt, eine Affaire, – was die Situation zweifellos verkompliziert. Es gibt viele belastende Familiensituationen. Wenn die Mutter jahrelang zwischen den Fronten steht, weil sich Vater und Sohn nicht vertragen. Oder wenn es gärt in der Verwandtschaft, weil angeheiratete Partner unverschämte Forderungen stellen. Das Hineintragen von belastenden Problemen des Geschäftslebens in die Partnerschaft kann die Belastungsgrenze ebenfalls näher rücken lassen.

In solchen Situationen fühlt man sich schlecht! Leistungsfähigkeit und -Bereitschaft sinken. Ebenso die Motivation. Man kündigt innerlich – im Unternehmen und ebenso in der Partnerschaft. Entsprechend steigt die Gefahr des Misserfolges für das Unternehmen oder die Partnerschaft. Mit erheblichen negativen Auswirkungen auf die Seele und die Finanzen der beteiligten Menschen!

Wie verhindert man dicke Luft im Unternehmen und in der Partnerschaft?
Präventiv: Halten Sie Achtung und Respekt gegenüber Ihren Mitmenschen aufrecht. Fördern Sie eine gute Kommunikation. Offen muss sie sein, ehrlich, verstehend. Melden Sie Ihre Bedürfnisse und Rechte in geeigneter Form an, machen Sie nicht die Faust im Sack. Warten Sie nicht, bis der Kochtopf explodiert. Führen Sie im Unternehmen oder in der Partnerschaft ein einfaches Konfliktmanagement-System ein, das explodierende Kochtöpfe verhindert.

Akut: Bewahren Sie kühlen Kopf beim Eskalieren einer Situation. Versuchen Sie deeskalierend zu wirken. Schütten Sie kein weiteres Öl ins Feuer, auch wenn Sie verletzt, enttäuscht und wütend sind. Überreaktionen wirken kontraproduktiv. Ziehen Sie eine Drittperson bei, einen Vermittler, einen Mediator. Im Vergleich zum Rechtsweg sparen Sie viel Zeit, Geld und Nerven. Die Mediation erhöht die Möglichkeit eines weiteren konstruktiven Zusammenlebens. Im Unternehmen wie in der Partnerschaft.

Rolf Düggelin
Handwerksmeister, Dipl. Betriebsberater SIU, Mediator FHNW
www.dueggelin.ch

Anzeigen

www.dueggelin.ch

Die Kunst, Konflikte konstruktiv zu lösen

Coaching Vermittlung Mediation betriebswirtschaftliche Beratung

für KMU-Unternehmen / Gewerbe- und Familienbetriebe / beim Planen und Bauen / Nachbarschaftsstreitigkeiten / in Familien / in aussichtslos erscheinenden Fällen

Rolf Düggelin, Mediator FHNW, dipl. Betriebsberater SIU, Hinterdorfstrasse 11, 5246 Scherz

Erleben Sie Best Practice Beispiele für eine schlanke Produktion

KAIZEN Benchmark Tour in der Region Zürich

Beispiele für die erfolgreiche Umsetzung von KAIZEN Methoden live vor Ort zu sehen, begeistert und gibt den Anstoss für weitere Verbesserungen. Selbst langjährige KAIZEN-Erfahrene werden durch Benchmark Touren häufig zu neuen Ideen für ihr eigenes Unternehmen inspiriert. Am 23. und 24. Oktober 2012 wird die Region Zürich Ziel einer internationalen KAIZEN Benchmark Tour sein.

Eine KAIZEN Benchmark Tour macht Best Practice aus erster Hand und direkt am Gemba, dem Ort des Geschehens, erlebbar. Die Teilnehmer an den Touren erfahren mehr über die Erfolgsgeschichten von Unternehmen mit World Class Performance und deren gelungene Implementierung von Lean-Methoden. Direkt vor Ort stellen KAIZEN-Profis leistungsstarke Techniken wie 5S, Total Productive Management (TPM) und Wertstromdesign vor und diskutieren mit den Teilnehmern Möglichkeiten für deren effektive Umsetzung.

Die internationale KAIZEN Benchmark Tour am 23. und 24. Oktober 2012 in der Schweiz steht ganz im Zeichen von Best Practice für ein schlankes und flexibles Produktionssystem. Die Teilnehmer besuchen drei Top-Unternehmen, die bereits zahlreiche Auszeichnungen für ihre Produktions- und Wertschöpfungskraft erhalten haben.

Von den Besten lernen

Die Tour-Partner sind die Model AG, Amcor Flexibles AG und Baumer Electric AG. In Weinfelden ist die älteste und grösste Wellpappe-Betriebsstätte der Model AG das erste Ziel der Tour. Nach einem Einführungsvortrag werden zahlreiche Praxisbeispiele zu Themen wie Organisation, 5S, Visuelles Management und TPM gezeigt. Ein Abend-Event auf einem mittelalterlichen Schloss rundet den ersten Tag der Tour ab und bietet den Teilnehmern die Möglichkeit zum lockeren Erfahrungsaustausch.

Am 24. Oktober wird zunächst Amcor in Kreuzlingen besucht. Als Hauptthemen werden hier das World Class Programm, TPM, 5S und Visualisierungsmöglichkeiten beleuchtet. Darüber hinaus wird gezeigt, wie ein erfolgreiches Ideenmanagement die Mitarbeiter in den KVP-Prozess involviert.

Bereits seit mehr als zehn Jahren setzt die Baumer Group auf Lean Management und konnte für ihre Erfolge zuletzt den Swiss Lean Award 2012 gewinnen. Der Preis zeichnet Spitzenleistungen auf der Basis der Lean Management Philosophie aus. Im Mittelpunkt dieses Firmenbesuchs in der Unternehmenszentrale in Frauenfeld werden das Baumer Business System, der MUDA-Prozess sowie Lean und Six Sigma vorgestellt und diskutiert.

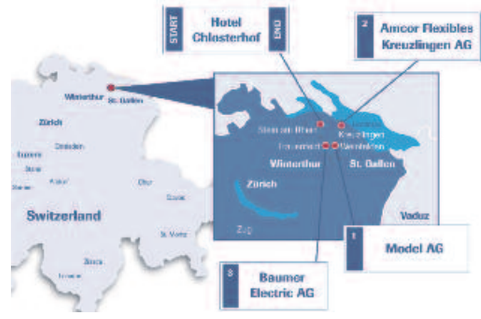
Das KAIZEN Institute: über 25 Jahre Erfahrung

Das KAIZEN Institute ist spezialisiert auf die Beratung von Unternehmen jeder Grösse und aller Branchen. Ziel ist es, die Effizienz von Unternehmen durch minimale Kapital-Investitionen entscheidend zu verbessern. In über 25 Jahren hat sich das Unternehmen permanent weiterentwickelt. Bereits im Jahr 1962 entwickelte Gründer und Guru Masaaki Imai die Idee. Im Jahr 1985 wurde dann das KAIZEN Institute in der Schweiz und die erste Niederlassung in Neuseeland gegründet. Es folgte eine rasche Expansion. Heute berät das globale Unternehmen Firmen von der Entwicklung und Forschung über Produktion bis hin zu Dienstleistungssektor und Regierungen in 25 Ländern in Europa, Asien, Australien, Afrika und Amerika.

Melden Sie sich rechtzeitig an!

Die Teilnahme an der KAIZEN Benchmark Tour am 23. und 24. Oktober kann über Alice Gisi, Marketing Assistenz und Tour Organisation, KAIZEN Schweiz gebucht werden. Im Preis von 1490,- EUR sind die drei Werksbesuche inklusive Referate, Mittagessen, Getränke, Abendprogramm, Unterlagen und Bustransfer enthalten. Die Benchmark Tour wird bilingual in deutscher und englischer Sprache durchgeführt. Start- und Endpunkt der Tour ist das Hotel Chlosterhof in Stein am Rhein. Alice Gisi freut sich über Ihren Anruf: *Alice Gisi*
Tel. 041 725 42 81

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



Anzeigen

Heiner Schwendener – Beratung + Bildung
Systemisch Erkenntnisse gewinnen, Lösungen finden

Sie möchten neue Wege gehen?
Ich helfe Ihnen diese zu finden!

www.hs-bb.ch kontakt@hs-bb.ch 062 776 39 06

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.

Firma	Weitere Informationen
Stiftung Speranza	www.stiftungsperanza.ch
Bildungszentrum BVS	www.bvs.ch
Bildungszentrum Living Sense	www.weiterbildung-hls.ch
BOA LINGUA	www.boalingua.ch
BWI Management Weiterbildung	www.bwi.ch
Consolving Ausbildung&Beratung für Sekretariat	www.consolving.ch
ABB Technikerschule	www.abbts.ch
ZHAW School of Management and Law	www.zhaw
ZHAW School of Management and Law – Zentrum für Sozialrecht	www.zsr.zhaw.ch/crsm
aeB Akademie für Erwachsenenbildung	www.aeb.ch
AKAD- Compendio Bildungsmedien AG	www.kad.ch
FSFM Fachverband Farb-, Stil- und Imageberatung	www.fsfm.ch
Pro Linguis	www.prolinguis.ch
SNV Schweizerische Normen-Vereinigung	www.snv.ch
sanu	www.sanu.ch
Bildungszentrum Interlaken bzi	www.bzi-interlaken.ch
BWL Institut Basel	www.bwl-institut.ch
iek Personalmanagement	www.iek.ch
ipe Institut für Personalentwicklung	www.ipe-herzig.ch
Spirit of Change ganzheitliches Unternehmenscoaching	www.spirit-of-change.ch
Wirtschaftsschule KV Winterthur	www.wskvw.ch
ZAK Zentrum für agogik GmbH	www.zak.ch
Berufsbildungszentrum Dietikon	www.bzd.ch
ROMAN - Consulting & Engineering AG	www.roman.ch
Wortstark	www.wortstark-uster.ch
Rochester - Bern Executive MBA	www.executiv-mba.ch
Fachhochschule Nordwestschweiz	www.fhnw.ch
Advanced Study Centre der Universität Basel	www.uniweiterbildung.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

Alles trügt, nur der Schein nicht

Führungskräfte-Entwicklung 2.0

Dr. Claudius Fischli

Mit der Führungskräfteentwicklung ist es wie mit der Kunst, wie mit dem Bergsteigen, wie in Freundschaften. Man kann den leichten Weg wählen oder den schwereren. Wer sich für das Thema Aus- und Weiterbildung für Führungskräfte interessiert, wird erstaunt sein, mit wie vielen bunten Angeboten man sich konfrontiert sieht. Weit und breit kein langweiliges Schulbank-Drücken in Sicht, kein fades Theoretisieren, Leadership-Development scheint über weite Strecken ein lässiges Freizeitangebot mit hohem Spassfaktor aus dem Katalog für Luxus-Selbstverwirklichungs-Touristen zu sein. Das Angebot reicht von Hunden als Co-Trainern, wilden Ritten auf schäumenden Berggewässern, Trainings am Südpol bis zu Führen nach Farben und Numerologie für Manager. Fragt man Menschen, die es ausprobiert haben, erfährt man: Es funktioniert! Zwei Drittel bis drei Viertel der Teilnehmenden konnten am Ende der Führungskräfteentwicklung bei minus 30° in einem Zweimannzelt zu fünft ein Feuer entfachen.

Einziger Nachteil: Sobald man wieder in seinem Büro vor seinem Schreibtisch sitzt, den eigenen übervollen Terminkalender vor der Nase, schwierige Entscheidungen vor der Tür und die geforderten Quartalszahlen im Nacken, verpufft die ganze schöne Entwicklung ganz schön schnell und man sieht sich einem Selbst gegenüber, das sich genauso überfordert fühlt wie vor dem Manager-Abseilkurs am Ararat.

Das ist auch verständlich. Denn das Schöne bei all den so genannt innovativen Führungskräfte-Entwicklungsprogrammen ist ja, dass sie einen wunderbar davon ablenken, worum es in der Führung von Menschen wirklich geht: um Kommunikation, um Kommunikation um Kommunikation. Und letztlich um Mut, Vertrauen in sich und in andere, um Feedback und Offenheit.

Führungskräfte-Entwicklung 2.0: Fünf Lernstrategien

Lernstrategie 1: Am besten lernt man durch Irritation

Erfolg ist der grösste Feind des Lernens. Denn Erfolg verleitet einen dazu, Bewährtes nicht mehr zu hinterfragen und damit die Todsünde unserer Zeit zu begehen: stehen zu bleiben. Führungskräfte-Entwicklung 2.0 heisst deshalb zunächst einmal: Irrititation und Reflexion der eigenen Muster von Haltung, Denken und Verhalten. Darauf folgt Überprüfen der bisherigen Strategien und im Bedarfsfall: Intelligente Anpassung bzw. Veränderung, womit man gleichzeitig bei sich UND bei den Erfordernissen seines Umfeldes bleibt.

Lernstrategie 2: Soziale Prozesse kann man steuern

Wer kennt sie nicht, die endlosen Sitzungen, wo alle über alles reden, nur nicht darüber, was auf der Agenda steht? Man kann Sitzungen und Gespräche generell als Zeitverschwendung sehen. Oder man kann sie als das sehen, was sie sind: das wichtigste Instrument zur Entscheidungsfindung. Wer gelernt hat, die entsprechenden sozialen Prozesse richtig zu «lesen», ihre Mechanismen zu entdecken und sie zielorientiert zu steuern, weiss, dass in jeder Teeküchen-Diskussion die Keimzelle zur Veränderung einer ganzen Organisation stecken kann.

Lernstrategie 3: Lernen auf Augenhöhe

Lernen 2.0 ist nicht immer einfach. Vor allem, weil es von den Teilnehmenden verlangt, ausgetretene Pfade zu verlassen. Das klingt gut, bedeutet aber auch Verzicht. Wie zum Beispiel den auf Patentrezepte, Tricks, praktische «Abkürzungen». Vor allem aber heisst das, das Lernen in einem «enthierarchisierten Raum» zu lernen und sich von endgültigen Antworten allwissender «Vater-Ich» Trainer zu verabschieden. Dass sich Augenhöhe schon beim Lernen lohnt, merkt man spätestens dann, wenn man die «Probebühne» wieder verlassen und das neue, befriedigendere Beziehungsverhalten in seinen Arbeitsablauf integriert hat.

Lernstrategie 4: Lernen in Echtzeit

Wer Bäckern Brot backen beibringen will, muss wissen, wie man Brot bäckt. Wer Mitarbeitende führen will, muss wissen, wie man geführt wird. Das heisst: Wer am «lebenden Objekt», in einer Lernatmosphäre, in der er gleichzeitig als Betroffener und Beteiligter echte Kommunikation riskiert, «übt» und befriedigend erlebt, der kann diese Erfahrung auf alle Situationen übertragen.

Lernstrategie 5: Weniger ist mehr

Führungstheorie ist bekanntlich ein Thema, mit dem man Telefonbücher füllen könnte. Doch was man als Führungskraft wirklich braucht, lässt sich in vier Themenkreise zusammenfassen: Direkte Mitarbeiterführung, Teamführung, «indirekte» und damit Führung auf Organisations-Ebene und Konfliktmanagement.

Fazit: Führungskräfte-Entwicklung 2.0 ist keine Geheimwissenschaft

Im Gegenteil. Es ist (eigentlich) ganz einfach. Es ist wie in der Kunst, wie beim Bergsteigen, wie in Freundschaften: Der beste Weg ist immer der, der wirklich hinführt.

Dr. Claudius Fischli, Trainer für Führung und Gruppendynamik, Berater von Teams und Organisationen und Leiter des Bereichs «Führen und Beraten» der aeB Schweiz

aeB SCHWEIZ AKADEMIE FÜR ERWACHSENENBILDUNG

aeB Schweiz – Akademie für Erwachsenenbildung
Bern – Luzern – Zürich
Tel. 041 249 44 88
info@aeb.ch, www.aeb.ch

«Unternehmen 2.0 / Social Business» steigert die Effizienz: Lehrgang lanciert

SOMEXCLOUD-Gründer Anders Bally, Gustavo Salami und David Schäfer

Die SOMEXCLOUD Social Media Akademie startet am 27. September den Lehrgang «Unternehmen 2.0 / Social Business». Gustavo Salami und David Schäfer erklären, welche Vorteile Social Media, Cloud Computing und weitere Enterprise-2.0.-Lösungen und Strategien bringen.

Ist «Unternehmen 2.0» nicht einfach nur ein modisches Schlagwort?
David Schäfer: Insofern ist es ein Schlagwort, als dass es verschiedene Begrifflichkeiten vereint. Man versteht darunter neue Möglichkeiten der Vernetzung und Zusammenarbeit. Zum Beispiel Cloud Computing und die Anwendung von Tools wie «Google Docs», «Box.net» oder «Dropbox».

Muss in Zukunft jedes Unternehmen ein Unternehmen 2.0 sein und Social Business betreiben, um in der Zukunft überhaupt Bestand zu haben?
DS: So wie heute in der Geschäftswelt niemand mehr darauf bestehen kann, nur per Fax statt per E-Mail zu kommunizieren, wird man in Zukunft die elektronische Kommunikation auch nicht auf E-Mails beschränken können.
Gustavo Salami: Es ist vergleichbar mit den Momenten in der Geschichte, als das Telefon oder später das E-Mail plötzlich aus einer Firma nicht mehr wegzudenken war. Ebenso werden Unternehmen in Zukunft ohne Cloud-Lösungen wirtschaftlich nicht mehr tragbar sein und zum Standard für kommende Generationen.

Welche Vorteile hat ein Unternehmen 2.0 gegenüber herkömmlichen?
GS: Die Initialkosten sinken oder verschwinden ganz, da die bezogenen Dienstleistungen monatlich oder jährlich bezahlt werden. Zu den Dienstleistungs-Packages gehören Spezialisten auf den jeweiligen Gebieten, welche Sicherheit und Verfügbarkeit gewährleisten. Es ist nicht mehr nötig, dass pro Unternehmen ein eigener IT-Manager für Telefon, File-Server, Back-Ups, Support etc. angestellt werden muss. «Software as a Service» (SAAS) sind von überall zugänglich und meist mobil optimiert. Kurz und gut: die Kosten sinken, die Effizienz steigt.

Profitieren auch die Mitarbeiter davon ?
DS: Im Unternehmen 2.0 spielt es kaum noch eine rolle, wo sich der Mitarbeitende aufhält. Informationen sind von überall her zugänglich, das Home Office wird möglich. Der Einsatz von Social Media im Unternehmen hat zur Folge, dass die Interessen und Vorlieben der Mitarbeitenden besser erkannt werden. Die von den Mitarbeitern selbst organisierten Strukturen begünstigen die Integration und die emotionale Unternehmensbindung.

Welche Vorteile ergeben sich aus den «Unternehmen 2.0» Lösungen und Strategien speziell für KMU im Wettbewerb mit grösseren Mitbewerbern?
DS: Sie können ihre grosse Stärke, ihre Flexibilität und Agilität, noch besser aussspielen.

Wie wenden Sie die Social Business Lösungen im eigenen Unternehmen an?
GS: Wir haben keinen Server, keine Software installiert. Alles was wir machen ist in der Cloud. Die Geschäftsleitung besteht aus drei Partnern, die alle auch noch anderen Beschäftigungen nachgehen. Würden wir nicht virtuell miteinander kommunizieren, wäre dies alles gar nicht möglich.

Der Lehrgang Unternehmen 2.0 / Social Business» findet ab 27.9. 2012 in Zürich statt.
Mehr Infos unter www.somexcloud.com

Die SOMEXCLOUD Social Media Akademie bietet neben Social Media Manager, Community Manager und Social-Business-/Unternehmen 2.0-Lehrgängen auch Inhouseschulungen an.

SOMEXCLOUD GmbH
Buckhauserstrasse 40, 8048 Zürich
Tel. 044 576 66 10
info@somexcloud.com
www.somexcloud.com

Anzeigen

Aus- und Weiterbildungen

Demografiemanagement – Führung im Wandel
5. Sept. 2012 – 7. Juni 2013

Coaching und Organisationsberatung mit
Master of Arts M.A. in Management & Innovation
ab 12. Okt. 2012

Mediationsausbildung
26. Nov. 2012 – 28. Mai 2014

zak zentrum für agogik GmbH
Auberg 9/Postfach 4002 Basel
Tel. 061 365 90 60 zak.ch info@zak.ch

Bis 500 Taschen mit 100% WIR

HANDELSMANN VERPACKUNGSMATERIAL

3067 Boll
www.ab100.ch

Ideal für:
- Messeauftritt
- Kundengeschenke
- Katalogabgabe
- Firmenanlass

PAPIERTASCHEN
- Druck bis 4 Farben
- Papier- und Stoffkordeln in vielen Farben
- Auf Wunsch mit Matt- oder Glanzplastifizierung

ab 100 Taschen

bedruckt mit Ihrem Firmenlogo

TEXTILTASCHEN
- im PP-NonWovenmaterial 90g
- Druck bis zwei Farben
- mit/ohne Reissverschluss
- 16 verschiedene Taschenfarben

Stückpreise wie Sie vor kurzem noch für Grossmengen zu bezahlen hatten.

Bestellen Sie online unter www.ab100.ch

ABB Technikerschule, Baden
Höhere Fachschule HF
für eidg. anerkannte Bildungsgänge

Ihr Weiterbildungspartner
für eidg. anerkannte Bildungsgänge zum Dipl. Techniker HF

- **Betriebstechnik** (Einstieg auch mit KV möglich)
- **Logistik** (Einstieg auch mit KV möglich)
- **Energietechnik**
- **Konstruktionstechnik**
- **Gebäudeautomatik** (neuer Bildungsgang)
- **Informatik**
- **Systemtechnik**
- **Nachdiplomstudium** «Executive in Business Engineering»

Studienbeginn
Oktober 15. Oktober 2012

Ort: ABB Technikerschule, Fabrikstrasse 1, 5400 Baden

Ziel-publikum: Damen und Herren mit abgeschlossener einschlägiger Berufslehre oder mit gleichwertigen Kenntnissen.

Sind Sie interessiert?
Detailinformationen finden Sie auf unser Website www.abbts.ch

www.abbts.ch

KEYNOTES

Foto: Hertlein

Margit Hertlein

Leidenschaftliche Rednerin, Trainerin, Coach und Buchautorin präsentiert von German Speakers Association e.V.

Foto: Stork

Edith Stork
(bekannt aus TV und Rundfunk)

Expertin für Büroeffizienz, Beraterin, Rednerin und Buchautorin präsentiert von Speakers Excellence

+ 50 Aussteller **Best-Practice-Austausch**
+ 25 Vorträge/Podiumsdiskussionen
+ 20 Workshops Sonderschau „PerfectOffice"

Mit freundlicher Unterstützung

european MANAGEMENT ASSISTANTS

+ secretary plus

SWISS OFFICE MANAGEMENT

12.-13. September 2012
Messe Zürich

50% DES PREISES SPAREN

ONLINE REGISTRIEREN LOHNT SICH
www.swiss-office-management.ch/registrierung

Fachmesse für Sekretariat & Management Assistenz

www.swiss-office-management.ch

Netzwerken Sie mit uns: www.twitter.com/@TopAssistentin | #OM12
www.facebook.com/swissofficemanagement.ch

Bereits über 40 Unternehmen beteiligen sich am Mehrwertpartner-programm und bieten Ihre Produkte und Dienstleistungen günstiger oder mit einem Mehrwert Firmen und Privatpersonen an.

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

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

Firma	Branche
Academics4Business	Karrierenplanung
APO NetCom AG	Telekommunikation
Berufsbildungszentrum Dietikon	Bildung
Blue Tornado	Computer- und Netzwerktechnik
Classei.ch	Büroorganisation
Comfortfloor	Bodenwärme
deltra Software GmbH	Software
dir-net gmbh	Internet
Discountlens GmbH	Kontaktlinsen & Pflegemittel
Don Tabaco GmbH	Rauchwaren
EDI GmbH	Buchhaltungssoftware
erma-regale	Lagergestelle/Displays
Extra Film AG	Fotoprodukte
fam office gmbh	Buchhaltung, Steuern, Marketing
Fanti Soft Heiz	PC Hardware
HardwareShop Ernst	EDV Dienstleistungen
Hotelcard AG	Tourismus-Dienstleistungen
Inkasso Organisation AG	Inkasso Wirtschaftsauskünfte
Logista EG AG	Werbebranche, Beschriftungen
MAF Zürich Consulting Group AG	Strategie, Recht, Finanzen

Firma	Branche
Ott Informatik GmbH	Informatik
Perdrizat Dienstleistungen GmbH	Reinigung
Prk Media	Marketing Management
Quimp GmbH	Treuhand /Buchaltungsservice
Ralph Rochau	Mahnwesen/Forder.management
Residenzas Invest AG	Immobilien; Treuhand
Richner - Sanitär Material AG	Baubedarf
SHIRA Consulting AG	Consulting
SNV Schweizerische Normen-Vereinigung	Dienstleistung
Swiss-Regio	Branchenbuch
Swiss-Regio	Webportal
TEC Thommen Engin. & Consulting GmbH	Consulting
Thergofit GmbH	Büromöbl./Gesundh.a.Arbeitsplatz
TREWA AG	Möbel Gastronomie
TT Timeconsult Treuhand AG	Treuhandgesellschaft
Übersetzungs-ervice USG AG	Übersetzung
UB-office AG	Software
VTF Treuhand	Treuhand/Finanzen
welcome hotels & restaurants	Debitorenmanagement
Zirkumflex AG	Telekommunikation

Anzeigen

Konzept – Design – Bau – Shops – Gastrobau

pfister

www.ladenbau.ch

Pfister Ladenbau AG, Bernstr. 24, 3076 Worb, T 031 839 36 36
Office Zürich: Gewerbepark, 5506 Mägenwil, T 062 295 37 37

Ihr Erfolg mit Stil

Infotainment · Top-Referenten · Begeisternde Vorträge · Show-Acts · Begegnungen und Kontakte
Besuchen Sie eines der führenden Bildungsevents der Schweiz!

2. SCHWEIZER WISSENSFORUM

Freitag, 07. September 2012
Mövenpick Hotel · Zürich-Regensdorf

Messe- und Kongressprogramm von 12:00 Uhr bis ca. 20:00 Uhr

PERSÖNLICHKEIT & ERFOLG

Edgar K. Geffroy
„Kunden kaufen heute anders! Inspiration Pur für die Geschäfte der Zukunft"

MARKETING & VERKAUF

Sabine Hübner
„Servicekultur schafft Wert. Für Kunden, Mitarbeiter, Unternehmen"

PERSÖNLICHKEIT & ERFOLG

Dieter Lange
„Sieger erkennt man am Start – Verlierer auch!"

PERSÖNLICHKEIT & ERFOLG

Dominik Neidhart
„Go hard or go home – Fünf Schritte vom Herausforderer zum Sieger"

GESUNDHEIT & FITNESS

Dr. Michael Spitzbart
„Power your life! Begeisterung statt burnout"

MANAGEMENT & FÜHRUNG

Prof. Dr. Arnold Weissman
„Strategische Unternehmensführung - die 10 Stufen zum Erfolg"

SHOW-ACT

Gabriel Palacios
Emotionen die berühren! Touching Emotions

MODERATION

Tanja Gutmann
„Wirtschaft, Politik, Bildung und Gesundheit vereint an einem Event"

Kontakte, Ideen und Impulse

Erfolg lebt von Initiative!" - Das ist das Motto des 2. Schweizer Wissensforums, auf denen Speakers Excellence zusammen mit Bright Entertainment hochkarätige Spitzenreferenten präsentieren.

Auf informative und unterhaltsame Weise vermitteln sie ihr Experten-Wissen in den Bereichen Wirtschaft, Politik, Bildung und Gesundheit und machen die Veranstaltung zum Top Bildungsevent in der Schweiz.

Erleben Sie einen eindrucksvollen Tag voller neuer Kontakte, Ideen und Impulse auf dem 2. Schweizer Wissensforum.

PROGRAMM & ANMELDUNG UNTER WWW.SCHWEIZER-WISSENSFORUM.CH **+41 44 806 31 00**

suisse emex · MÖVENPICK Hotel Zürich-Regensdorf · SKV schweizerischer MU...verband · DESIGNLIGHT.CH · persönlich

Warum nicht aus dem Erfahrungsschatz des Profis schöpfen?

Evelyn Jennewein

KMU steht bei uns für kleine- und mittlere Unternehmen aus der Branche der Hotellerie und Gastronomie. Daher hat die persönliche Betreuung unserer privaten Hoteliers und Gastronomen oberste Priorität.

Die Märkte haben sich rasant gewandelt. Die Anforderungen an den Hotelier und Gastronomen sind vielfältiger denn je. Mitunter auch die Sorgen. Eine Krise ist oft «hausgemacht», weil der arbeitsreiche Tag des Unternehmers nicht selten 16 Stunden hat. Es ist nicht ausreichend Zeit, sich Gedanken zu machen und sich mit dem Unternehmen – auch im Hinblick der Zeichen der Zeit und Zukunft – auseinander zusetzen.

Der privat geführten Hotellerie und Gastronomie gehört ein grosser Teil der touristischen Zukunft. Erfolg hat, wer sich klar positioniert und dem anspruchsvollen Gast Qualität bietet. Auch Ihr Finanzierungsinstitut will Qualität in der Unternehmensführung. Ein Geschäfts- und Marketingplan dient allen Beteiligten. Sie können planvoll und dokumentiert vorgehen, verlieren nichts aus dem Auge und aus dem Sinn. Sie sind der Steuermann.

Rechtzeitig agieren erspart reagieren.

Der Reisemarkt erzwingt nicht selten Reformen und Veränderungen. Es ist unbestritten, dass nur der die Nase vorne hat, der auf Entwicklungen reagiert und sich nicht nur mit den Fragen beschäftigt, sondern nach Antwort verlangt. Doch wie, wenn die Tage endlos lang sind und einfach keine Zeit mehr bleibt, sich konstruktive Gedanken zu machen.

Schöpfen Sie aus unserem Erfahrungsschatz, um wieder mehr Gäste, mehr Umsatz und damit auch wieder mehr Sicherheit zu haben.

Seit vielen, vielen Jahren unterstützen wir unsere Kunden individuell abgestimmt auf die Belange und sind das Backoffice für u.a. den wichtigen Bereich Marketing und proaktiver Verkauf. Für unsere Kunden aus dem Klein- und Mittelstand der Hotellerie & Gastronomie bedeutet das ein «Mehr» in allen Bereichen, d. h. ein gutes Gefühl und Freude, wenn der Betrieb rund läuft.

Interesse?

Kontaktieren Sie uns für ein kostenloses Beratungsgespräch vor Ort.

Evelyn Jennewein, www.mf2consulting.com

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

Warum nicht aus dem Erfahrungsschatz des Profis schöpfen?

Leserangebot für KMU-Mitglieder

«Durchatmen & Auftanken»

Klare Luft, eine atemberaubende Fernsicht und goldene Rebhänge am tiefblauen See, dies bietet Ihnen die Region Spiez im Herbst. Der ideale Rahmen, um in eine andere Welt abzutauchen, durchzuatmen und aufzutanken im Kraftort Spiez, um mit neuer Energie in den Alltag zurückzukehren. Gönnen Sie sich diese Auszeit und lassen Sie sich verwöhnen.

Gültigkeit / buchbar:
Anreise: 1. September bis 20. Dezember 2012

Leistungen:
- 2 Übernachtungen in einem romantischen Zimmer
- Ein prickelnder Willkommensdrink
- Kuchenbuffet am Nachmittag
- Reichhaltiges Frühstücksbuffet
- An einem Abend 4 Gang-Dinner im Restaurant
- Gutschein für CHF 25.– pro Person für Konsumationen in der Gastronomie
- Genuss des Eden Spa: Hallenbad, Sauna, Dampfbad, Erlebnisdusche & Sprudelwannen
- Nutzung des Fitnessbereichs: Techno Gym-Geräte, Hanteln und Energieraum
- Gratiszusatzleistungen: Garage, Bahnhof-Shuttlebus, Gepäckservice, Wasser & Früchte, DVD & I-Pod Ausleihe

Zimmerpreis
Zimmer zur Dorfseite mit Bergblick
CHF 353.– statt CHF 399.– pro Person im Doppelzimmer
CHF 403.– statt CHF 519.– pro Person im Einzelzimmer

Zimmer zur Buchtseite mit Seeblick
CHF 393.– statt CHF 479.– pro Person im Doppelzimmer
CHF 443.– statt CHF 599.– pro Person im Einzelzimmer

Preise pro Person inklusive aller Steuern & Taxen basierend auf Verfügbarkeit, limitiertes Kontingent. Änderungen vorbehalten. Nicht kumulierbar mit anderen Spezialangeboten. Angebot direkt buchbar im Hotel Eden mit **Kennwort «KMUVerband»**.
Verlängerung zum Spezialpreis möglich.

Gerne berät Sie das Hotel Eden-Team für verschiedene Aktivitäten- und Ausflugsmöglichkeiten z.B. mit dem Schiff oder dem Elektro-Flyer.

Besuchen Sie uns am 27.9. an unserem Stand in Spiez. Mehr Infos unter www.eden-spiez.ch Geschenkideen für Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner.
Hotel Eden Spiez – der Partner für Seminare, Tagungen und Events!

HOTEL EDEN SPIEZ ★★★★ RAUM ZUM SEIN

Hotel Eden Spiez
Seestrasse 58
3700 Spiez

Tel. 033 655 99 00
welcome@eden-spiez.ch
www.eden-spiez.ch

Unternehmenskultur, Ethik und Gesundheit

Stuart D.G. Robinson, Leiter Krisenbewältigung Praevmedic AG & Leiter 5C Centre AG

Gibt es einen kausalen Zusammenhang zwischen ‹Unternehmenskultur› oder ‹Ethik› und ‹Gesundheit›? Um diese Frage zu beantworten, beziehe ich mich auf Erfahrungswerte, die wir über die letzten fünfundzwanzig Jahre bei Praevmedic und dem 5C Centre gesammelt haben.

Unsere Antwort auf diese Frage ist JA. Bei Menschen, die unter Herz-, Magen-, Rücken- und anderen, leistungseinschränkenden Beschwerden leiden, liegen sehr häufig ungesunde Stresszustände vor. Hinter solchen Stresszuständen stehen u.a.:

1. Konflikte zwischen dem betroffenen Menschen und seinem Arbeits- und/oder privaten Umfeld;
2. Konflikte innerhalb des Betroffenen (sogenannte ‹intra-psychische Konflikte›).

Unsere Erhebungen zeigen, dass die häufigsten Konflikte ‹Wertekonflikte› sind, d.h. Konflikte, die auf moralische, kulturelle und/oder ethische Unterschiedlichkeit zurückzuführen sind. Ob Vorgesetzter, Mitarbeiter, Kollege oder Lebenspartner, der/die andere denkt und verhält sich völlig anders, als man es sich wünscht und erwartet. Auf Dauer kann dies die mentalen und emotionalen Energieressourcen der Betroffenen so stark beanspruchen, dass ihre Gesundheit merklich leidet.

Objektiv betrachtet sind nicht die Werte des Unternehmens oder die der anderen Person *per se* ‹fehlerhaft›: Die Ursache der psychischen Überbelastung, die übrigens auf beiden Seiten bestehen kann, liegt in der Inkompatibilität zwischen den jeweiligen Wertesystemen. Der Fisch befindet sich nicht im Wasser bzw. im Salzwasser anstatt Süsswasser. Die Person befindet sich in einer Unternehmenskultur oder in einem ethisch-moralischem Umfeld, das in ungenügendem Mass zu ihr passt. Zwangsläufig leiden die Lebensfreude und die Leistungsfähigkeit, was wiederum weitere Frustrationen für alle Beteiligten mit sich bringen und zu chronischem Stress führen kann.

Solche Inkompatibilität lässt sich sehr deutlich durch Instrumente wie ‹Ethical Health Checks› erkennen. Diese Instrumente haben den Vorteil, dass

1. moralische/kulturelle/ethische Unterschiede messbar und nachvollziehbar gemacht werden können – dies sowohl nachträglich als auch präventiv;
2. auch innere Wertekonflikte, die sich im Laufe der Jahre eingenistet haben, identifiziert werden können;
3. klare Lösungsoptionen aufgezeigt werden können.

Durch die kontinuierliche Verfeinerung und den Einsatz solcher Instrumente haben wir erkannt,

1. dass ein beachtlicher Prozentsatz der Menschen, die sich im Konflikt und Stress mit ihrer Aussenwelt befinden, unter bislang unerkannten bzw. verdrängten, inneren Wertekonflikten leidet;
2. dass, sobald man diese inneren Konflikte auflöst, der Umgang mit Dritten sich viel einfacher und angenehmer gestalten lässt, da man den *‹Konflikt hinter dem Konflikt›* gelöst hat; nicht nur die Leistungsfähigkeit und Lebensfreude steigen nachher merklich an, sondern auch die Authentizität sowie das Empathievermögen, d.h. die Energie für die Befindlichkeiten und Anliegen anderer.

Folglich ist es nicht nur im Interesse einer Arbeitgeberin, sicherzustellen, dass ein ausreichendes Ausmass an Wertekompatibilität zwischen dem Unternehmen und den einzelnen Angestellten herrscht: Es ist auch im Interesse der Gesundheit jeder Einzelperson, sicherzustellen, dass ihr Umfeld wirklich zu ihr passt und auch innere Wertekonflikte – falls vorhanden – gelöst werden.

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

Sprossen helfen den Managern umzudenken?

Die Wirtschaft verlangt immer mehr Leistungen von den Menschen, der Mensch entfernt sich immer mehr von dem Wesentlichen, will er immer mehr gefallen und gerät in Abhängigkeitsverhältnis von Stress und endet als medikamentenabhängig. ***«Der Mensch verleugnet seine Persönlichkeit!» PLVPO***

*«**Umdenken** heisst, das Leid an der Wurzel zu packen!» = **PLVPO***

Seit 35 Jahren begleitet Pierre-Louis Vermot-Petit-Outhenin = ***PLVPO*** Inhaber der Firma Pure Life, Menschen mit Frisch-Sprossen, die sie **selbst** produzieren und mit der **Kosologie**, der Kausalmedizin und dem globalen Denken im dritten Millenium mit Einzelkonsultationen und Seminaren. Seine Philosophie basiert auf der dritten Millenium-Formel.

+ • × = ∞

*«Bitte nicht zurück zur Natur, sondern vorwärts zur Natur!» = **PLVPO***

Sind Sie bewusst, was das Wichtigste auf der Erde ist?

Ein Saatgut, da ohne Samen keine Tiere und keine Pflanzen da wären und auch nicht Sie und ich. Ein Same ist eine **Lichtkonzentration** und das Leid aller Arten entspricht der Dunkelheit. Der eigene mit eigener Energie gespriesste Samen gibt dem Menschen alles, was in einer Apotheke steht. *Deswegen redet **PLVPO** nicht von Vitaminen, Omega-3 usw., sondern von **Leben**smitteln.* Die Sprossen sind das einzige Lebensmittel, der ganze Rest ist Nahrungsmittel. Die Wirkung dessen ist 20 000 mal schneller als eine gewöhnliche Nahrungsergänzung, dies geht sofort von der Speicheldrüse zur Zwirbeldrüse, es bringt den Menschen sofort in seine Mitte.

In der Zeit, wo das Modewort die **Nachhaltigkeit** ist, ist zu verstehen, dass **die Sprossen die Nr. 1 in aller Kategorie sind = das Leben = biogenisch**. Sie nehmen die Energie an der Basis, wo noch kein Ver-**Lust** da ist. *«Das Leben gibt alles und der Mensch nimmt alles.» = **PLVPO***

Wie kommt das, dass die Schweizer weltweit am meisten Sprossen essen?

Und zwar **180** Tonnen pro Monat! Die Schweizer Basis ist nicht ein Kreuz in der Fahne, wie irrtümlicherweise viele aussprechen, sondern ein Schweizer Plus – das wichtigste **positive** Zeichen der Welt. Der Schweizer bezahlt seine Krankenkasse selbst und ist über die Kosten bewusst und spürt, **dass das Gesundheitswesen krank ist**. ***«Ich bin alleine verantwortlich für meine gütigen Emotionen»*** = ***PLVPO*** und es ist nicht eine Krankenkasse, die mich gesund macht, sondern die Art, wie ich denke. Das Leben multipliziert unsere Gedanken, die Sprache und unser Handeln. Das Wirtschaftsrettungswort heisst **erwirtschaften** (Herr, wir schaffen), das ist die Stärke unserer national gegenseitigen Achtung.

Was bringt es dem Unternehmer, dessen Angestellte Sprossen selber machen?

Ist es schwer, selbst Pure-Life-Frischsprossen zu produzieren?

Pure Life hat die Heimproduktion so vereinfacht, dass tatsächlich Kinder für die ganze Familie Frischsprossen produzieren. Vom Samen zum Frischsprossen dauert es im Durchschnitt ca. 3–4 Tage.

Wie isst man Pure-Life-Frischsprossen?

Dieses lebende Frischgemüse ist nicht zu verwechseln mit einem homöopathischen Mittel. Kunden, die ihre 100 gr Alfalfa mit weiteren 100–200 gr anderen Sorten tagtäglich geniessen, **hören nie mehr auf. Der Körper und der Geist spürt das Lebendige und die Wirkung ist flagrant.**

Pure-Life-Frischsprossen gehören nicht in den Familiensalat hinein. Auf dem Niveau der Lebensmittel ist der Mensch gezwungen, **intuitiv zu essen** und wählt intuitiv zwischen 4–8 verschiedenen Sprossen, die auf dem Tisch sind. **Das Bewusstsein des Menschen bildet sich auch durch die Einnahme von Farbe und purem Geschmack. Die Biodiversität des Planeten ist nur zu erreichen, wenn der Mensch selbst sich biodivers ernährt, da die Erde der Spiegel der gesamten Menschengedanken und -aktionen ist.**

Pure-Life-Frischsprossen gehören zu jedem Tisch. Unsere Kunden, die nicht zu Hause essen, nehmen in einer Vorratsdose ihre Mahlzeitmenge mit, verteilen selber auf ihre Pizza oder geben es an den Oberkellner des Hotels ab. Es wird Ihnen wunderbar mit Ihrem Mahlzeit serviert. **Und sie tun demonstrativ etwas Gutes für sich selbst und den Planeten.**

Pure Life Pluspunkte!

- professionell und rationelles einmaliges System
- 30 verschiedene Farben und Geschmack im Saatgut-Sortiment
- weltgrösste Sprossengarten-Modelle im Angebot
- Frischsprossen-Haltbarkeit mindestens 3–8 Wochen im Kühlschrank
- Saatgut sind informiert, levitiert und Biosaatgut
- Saatgutverpackung 250 und 500 gr = ökologisch
- 35 Jahre Praxis mit dem selbst entwickelten kleinsten bis zum grössten Kultivator der Welt (Produktionsmenge 100 kg Alfalfa pro Tag)
- 100.000 Kultivatoren Einsatz in Europa

Warum Pure-Life-Sprossen selber produzieren?

Bitte produzieren Sie nie Sprossen, bei denen das Wasser unten steht, flachliegend oder statisch ist. Sie verlieren 90 % der Samenkraft und sie bilden mehr Bakterien an den Sprossen. **Gekauften Sprossen fehlen Ihre eigene persönliche Energie** und sind dadurch minderwertig, die Haltbarkeit ist meistens 3–5 Tage. Bei Selbstproduktion kennt der lebendige Geist der Samen Ihr Unterbewusstsein und produziert für Sie persönlich Enzyme. Wer das verstehen kann, ist bereits schon zufriedener Kunde bei uns.

Leben Sie wie spriessende Sprossen, dann erhalten Sie lichterfüllte irenische Momente. Dieser Satz ist gleich unser Wunsch an Sie und Ihre Mitarbeiter. **Und dann haben Sie tatsächlich umgedacht,** Ihr Leben spriesst um 180° anders.

Zu Ihrem Dienst

nr.1@pure-life.ch, www.pure-life.ch

Kinderleicht kultivieren, ernten und essen –
die Nachhaltigkeit selbst

Natürlich frische Sprossen zum Selberziehen

Lebensgenuss, Vitalität & Wohlbefinden

Biogenische Sprossen sind wichtig!

PURE -Life

CH-6023 Lucerne

www.pure-life.ch

N° 1
all categories

«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

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.

Dem November-Grau entfliehen? Ja gerne – aber wie?

Ganz einfach – im Farbhotel am Sarnersee die ‹Farbakademie› des FSFM buchen!

Jugendliches Senfgelb, leuchtendes Orange, dynamisches Karminrot, natürliches Olivgrün und repräsentatives Petrolblau sind satte und erdige Farben aus der Farbpalette des Herbst-Typs. Welches Rot passt dem Winter-Typ und welches Grün findet sich in der Palette des Sommer-Typs? Wie wirken pastellige Gelbtöne in der Businessgarderobe? Möchten Sie mehr über die Farbtypenlehre nach den vier Jahreszeiten erfahren? Egal, ob Sie sich privat dafür interessieren oder eine Ergänzung zu Ihrem Beruf wünschen: mit der ‹Farbakademie› des FSFM Schweizer Fachverband für Farb-, Stil- und Imageberatung erlernen Sie Wissenswertes und Spannendes.

Vom 19.–23. November 2012 lancieren der FSFM www.fsfm.ch und das Seehotel Wilerbad www.wilerbad.ch erstmals die ‹Farbakademie›.

Mit Farbe logieren

Das Farbhotel Wilerbad am Sarnersee bietet die passende Umgebung, um am Morgen zu lernen und am Nachmittag die wunderbar idyllische Natur und Umgebung zu geniessen. Die Nacht lässt sich im farblich passenden Frühlings-, Sommer-, Herbst- oder Winterzimmer verbringen.

Das fundierte Wissen über die Farbtypenlehre ist eine ideale Ergänzung oder sogar Voraussetzung für Personen in einer beratenden Tätigkeit. Es hilft die Vorlieben Anderer zu analysieren und erkennen und ermöglicht eine typgerechte und kompetente Beratung. Privatpersonen eröffnet das ‹farbige› Wissen praktische Möglichkeiten, die eigene Garderobe typgerecht auf- und auszubauen. Wer einen Einblick in ein neues Berufsfeld gewinnen und später als Farb- und Modestilberater/-in tätig sein will, findet mit der ‹Farbakademie› einen lust- und genussvollen Zugang. Das Teilnahmezertifikat entspricht dem ersten Modul der Ausbildung zur diplomierten Farb- und Modestilberaterin FSFM und gilt als Grundlage für die 7-, 11- oder 23-tägige Profiausbildung, die danach modular fortgesetzt werden kann.

Kursprogramm Montag bis Freitag von 9.00–13.00 Uhr (Anpassungen vorbehalten):

- Farbenlehre / Theorie
- Einführung in die Farbberatung nach Johannes Itten
- erlernen des Analyseablaufs und der Durchführung einer Farbberatung
- Erkennung und gekonnter Einsatz der Farben
- gegenseitiges Analysieren der Teilnehmenden
- Erklärung des Kundendossiers und Farbenpass

Qualität in der Ausbildung

Die Kursleiterin verfügt über den eidgenössischen Fachausweis als Farb- und Modestilberaterin und das Zertifikat SVEB I in der Erwachsenenbildung. Als vielseitig erfahrene Ausbilderin des FSFM wird sie Sie in der ‹Farbakademie› kompetent begleiten.

Kulinarische Oasen

Der Nachmittag und der Abend steht zur freien Verfügung. Das ‹Wilerbad› bietet mit dem Restaurant ‹Fyf Farbä› oder einer der anderen kulinarischen Oasen weitere Farbtupfer, um dem Grau des Novembers zu entfliehen. Denn die Hotelleitung hat sich den Farben verschrieben: «Seit Jahrhunderten beschäftigen sich Philosophen, Wissenschaftler und Künstler mit Farbtheorien und streiten darüber. Im Wilerbad gehen wir einen andern Weg. In den Hotel Etagen finden Sie die vier Jahreszeiten mit ihren Farbstimmungen. Eine Auswahl von Edelsteinen in den Seminarräumen und im Thai-Restaurant reflektiert das einfallende Licht farbig. Diese Mischung ergibt eine einzigartige und in sich verändernde Farbstimmung. Die Reaktionen unserer Gäste auf diese Farbwelten haben zu einer kleinen Palette von fünf «Grundfarben» – Fyf Farbä – geführt, welche heute Erscheinungsbild und Angebote beleben.»

Ihr Platz in der Farbakademie

Die Ausschreibung und die Anmeldung für die ‹Farbakademie› und andere Angebote des FSFM finden Sie unter **www.fsfm.ch** – der Anmeldeschluss für dieses Angebot ist der 30. September 2012.

Andrea Hamidi
FSFM Öffentlichkeitsarbeit

Anzeigen

Datum	Ort	Veranstaltung	Weitere Infos
September			
06.09.	Wädenswil	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
07.09.	ZH-Regensdorf	2. Schweizer Wissensforum (WIFO)	www.schweizer-wissensforum .ch
13.09.	Frauenfeld	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
17.09.	Zürich/Winterthur	Kurs Personal Shopper	www.fsfm.ch
20.09.	Pratteln BS	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
20.09.–28.10.	Chur	Clowns & Kalorien	www.clowns.ch
24.09.	Zürich/Winterthur	Kurs Personal Shopper	www.fsfm.ch
27.09.	Spiez	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
29.09.	Luzern/Schwyz	Forderungsmanagement	www.ralphrochau.ch
Oktober			
01.10.	Zürich/Winterthur	Kurs Personal Shopper	www.fsfm.ch
04.10.	Landquart	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
11.10.	Solothurn	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
13.10.	Graub	Forderungsmanagement	www.ralphrochau.ch
18.10.	Uitikon	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
22.10.	Zürich/Winterthur	Kurs Personal Shopper	www.fsfm.ch
22.–28.10.	zuger.messe	500 Aussteller	www.zugermesse.ch
25.10.	Tessin	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
25.10.	Zürich	Marketing on Tour	www.marketing-on-tour.de
29.10.	Zürich	Telefonisches Mahnwesen	www.ralphrochau.ch
November			
03.11.–03.02.	Winterthur	Clowns & Kalorien	www.clowns.ch
05.11.	Bern	Telefonisches Mahnwesen	www.ralphrochau.ch
08.11.	Jona	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
12.11.	Basel	Telefonisches Mahnwesen	www.ralphrochau.ch
15.11.	Lorzensaal	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
19.11.	SG/TG/GR	Telefonisches Mahnwesen	www.ralphrochau.ch
19.–23. 11.	Seehotel Wilerbad, Sarnersee	Farbakademie	www.fsfm.ch
März 2013			
09.13.	Dietikon	Dipl. Farb- und Modestilberater/-in FSFM, Stylingberater/-in FSFM, Basiskurs Farb- und Modestilberatung FSFM	www.fsfm.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: Pure Life, S4 Andreas Haertle, S5 Kai Krueger, S6 vege, S8 tom, S14 Aamon, S15 Denys Rudyi, S16 Daniel Strauch, S20 jd-photodesign, S28 Torbz, S54 MASP

Anzeigen

PACHA
COMPUTER & CASH SYSTEMS
www.pacha.ch
2503 BIEL/BIENNE TEL. 032 331 52 84

Die Bäckerkasse – das Original von ADDIPOS

Das perfekte Kassensystem für alle Anforderungen in Bäckerei, Konditorei, Bistro und Café.
Erleichtert den Überblick und verbessert die Filialsteuerung sowie -kontrolle. So haben Sie und Ihre Mitarbeiter mehr Zeit für Ihre Kunden.

Heidenspass und Götterspeisen – Ein Fest für alle Sinne

Das Künstlerische mit dem Kulinarischen zu verbinden, ist ein Wunsch, der die Menschheit seit jeher beseelt. Doch gemach, mit «Clowns & Kalorien – das Original» haben Marion und Frithjof Gasser das Rezept gefunden. Ihr Motto seit 13 Jahren: «Das Varieté ist tot – es lebe das Varieté!»

Wer hier eintaucht, erlebt eine andere Welt. Eine Welt der Röschen und Rösschen, der Kronleuchter und Kerzenständer, der goldenen Erzengel und samtigen Sofas. Kurzum, eine üppig-kitschige Welt. Schon beim Entrée, dessen Intérieur sich ans Varieté der fünfziger Jahre anlehnt, und erst recht zu Tisch. Was hier aufgedeckt wird, verdient das Prädikat «Spektakel». Dinnerspektakel, um genau zu sein. Dabei sind die exquisiten Menüs, die selbst Gourmetköche höchsten Rangs inspiriert haben, nur das eine. Nicht minder aufwändig gestalten sich deren Dekoration und Präsentation. Geschlagene 43 Mal geht Marion Gasser, Ko-Direktorin und Köchin aus Leidenschaft, an einem Teller vorbei, ehe nur der erste von vier Gängen steht – und das bei jedem der bis zu 140 Gästen. Das Auge knabbert und kostet, schmaust und schlemmt schliesslich mit. Weil der Mensch aber seit jeher anspruchsvoll is(s)t, reichen Gaumenfreuden und Augenweiden nicht. Entstanden ist ein Verzehrtheater. Ein Dîner artistique. Ein Fest für die Sinne. Dazu gehören Ohren und Gemüt genauso.

Eine Priese Humor gefällig?

Letzteres zu erheitern, darin besteht der Anspruch zweier Handvoll Artisten. Dass sie zugleich das Servicepersonal bilden, macht die Kost zwar nicht leichter, jedoch bestimmt würziger. Wer nicht lacht oder zumindest staunt, darf sein Geld zurückverlangen, dafür bürgen Gastgeber Marion und Frithjof Gasser höchstpersönlich. Die Direktion und Mitglieder der berühmten Zirkusdynastie bestreiten ebenso Mehrfachauftritte wie ihr Sohn Domino als verblüffender Magier. Genauso wetteifern um die Gunst der Gäste Sängerin Silke Breidbach, Komiker und Charmeur Wurstl, Tempo-Jongleur Anthony, Sascha Williams und Stefanie mit ihrer Rola Rola-Jonglage, Bauchredner Preben Palsgaard, die Handstand-Equilibristen Harmony Meatchem und Silvio Sotirov, Sir Jefferson mit seinen Schattenspielen und Zauberer Miles Pitwell. Den Takt geben Valeria am Piano, Oleg mit der Teufelsgeige und Ivan am Akkordeon an. Nach ihrer Melodie tanzen zig Beilagen. Und mit ihnen die Küchenbrigade.

Für jeden Geschmack etwas

Gerät nämlich eine Nummer ins Stocken, heisst es flexibel sein. «Frische Rösti wird es bei uns deshalb nie geben», hält Marion Gasser fest. Experimente im Vorfeld hingegen sehr wohl. Das Resultat lässt sich an der Vielfalt der Speisen ablesen, wobei man einzelne Geschmackskombinationen nie erwarten würde. Gepaart mit den artistischen Darbietungen, ergeben sie die perfekte Mischung. Eine Mischung, die einen arabischen Scheich einst derart bezauberte, dass er «Clowns & Kalorien – das Original» gleich fix für Dubai zu buchen hoffte. Allein, Marion und Frithjof Gasser widerstanden dem Lockruf. Zum Glück, denn siebzig Prozent ihrer Gäste sind Wiederholungstäter – und die restlichen dreissig werden es ihnen gleichermassen danken.

Dinnerspektakel

«Clowns & Kalorien – das Original»

23. August bis 16. September 2012:
Eschen (FL) – beim Mehrzweckgebäude (Bushaltestelle Presta)

20. September bis 28. Oktober 2012:
Chur – Obere Au

3. November 2012 bis 3. Februar 2013:
Winterthur – Areal Zeughausstrasse 50

Vorstellungen:
Eschen (FL):
Mittwoch bis Samstag, 19.30 Uhr
(Apéro ab 18.30 Uhr)
Sonntag, 18.30 Uhr (Apéro ab 18 Uhr)
Chur:
Montag bis Samstag, 19.30 Uhr
(Apéro ab 18.30 Uhr)
Sonntag, 18.30 Uhr (Apéro ab 18 Uhr)
Winterthur:
November:
Dienstag bis Samstag, 19.30 Uhr
(Apéro ab 18.30 Uhr)
Sonntag, 18.30 Uhr (Apéro ab 18 Uhr)
Dezember:
Montag bis Samstag, 19.30 Uhr
(Apéro ab 18.30 Uhr)
Sonntag, 18.30 Uhr (Apéro ab 18 Uhr)
24. bis 26. Dezember 2012: spielfrei
Januar:
Mittwoch bis Samstag, 19.30 Uhr
(Apéro ab 18.30 Uhr)
Sonntag, 18.30 Uhr (Apéro ab 18 Uhr)

Reservationen aus der Schweiz:
079 671 50 73 oder www.clowns.ch
Reservationen aus Deutschland und Österreich: 0041 79 671 50 73 oder www.clowns.ch

Anzeigen

human life support
reha qualiteam gmbh

- CASE MANAGEMENT BEI KRANKHEIT UND UNFALL
- PLANUNG UND UMSETZUNG VON REHABILITATIONSMASSNAHMEN
- ABKLARUNG VON ABSENZEN UND GESUNDHEITSSTORUNGEN AM ARBEITSPLATZ
- AUFBAUTRAINING FÜR ARBEITNEHMER/INNEN MIT LEISTUNGSEINSCHRÄNKUNGEN
- SUPPORT BEI DER BERUFLICHEN NEUORIENTIERUNG NACH KRANKHEIT / UNFALL
- COACHING & PLACEMENT MIT UNSREM PARTNER: WWW.PROSPETTIVA.CH

BERATUNGSSTELLEN: Aarau | Basel | Bern | Biel | Luzern | Zürich | St.Gallen | Genève | Lausanne | Neuchâtel
ADRESSE: hls - Postfach151 –Walziweg 18 – 5737 Menziken – TEL. 062 772 47 42 – Fax 062 772 47 41
www.human-life-support.ch – hls@hin.ch

BLUE TECH

Marktplatz für effiziente Energielösungen

13.–15. September 2012

Casinotheater und Neumarkt, Winterthur

Energiezukunft: Vom Big Picture zur konkreten Umsetzung

Kongress, Workshops und Ausstellung

u.a. mit

Prof. Jørgen Randers, Autor des neuen Berichts «2052 – Eine globale Prognose für die nächsten 40 Jahre» an den Club of Rome

Prof. Kees Christiaanse, Professur für Architektur und Städtebau, ETH Zürich

Markus Sägesser, Direktor Stadtwerk Winterthur; Verwaltungsrat Swisspower Energy AG

Dr. Moritz Loock, Universität St.Gallen; Mitglied Lenkungsausschuss kantonales Energiekonzept St.Gallen

Jörg Sigrist, Brandmanager Elektrofahrzeuge, Renault Suisse SA

Dr. Peter Moser, Bereichsleiter Nachhaltige Regionalentwicklung, IdE Institut dezentrale Energietechnologien, Deutschland

www.blue-tech.ch

Träger

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Bundesamt für Energie BFE

Hauptsponsoren

Zürcher Kantonalbank

RENAULT

STADTWERK

Partner

Energiestadt Winterthur

Medienpartner

NZZ am Sonntag

Der Landbote