ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Nummer 9 • Oktober 2012 • 6. Jahrgan… Fr. 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug

Mit der Spezialbeilage: Mitarbeiterfortbildung

Schweizerischer KMU Verband
Ihre Mehrwert-Partner 4
Ein neuer Drucker 6
Pensionskasse des SKV 8
Unternehmertreffen 2012 9–13

Rechtsberatung
Internet am Arbeitsplatz 14

Logistik
Wie schwer ist ein Film? 26

Energie
Winterthur ist in Bewegung 27
Ein Tag für Energieeffizienz 28/29

Aus- und Weiterbildung
Business- und Life Coaching 33
Ihre Partner beim SKV 34
Massgeschneidert 36
Moderne Lebensberatung 37

Dienstleistung
Lässt Kunden aufblühen 46

Veranstaltung
Marketing on Tour 52
Swiss Office Management 53
«Ich-Marke» 55

Erfolgreich im Ausland

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.

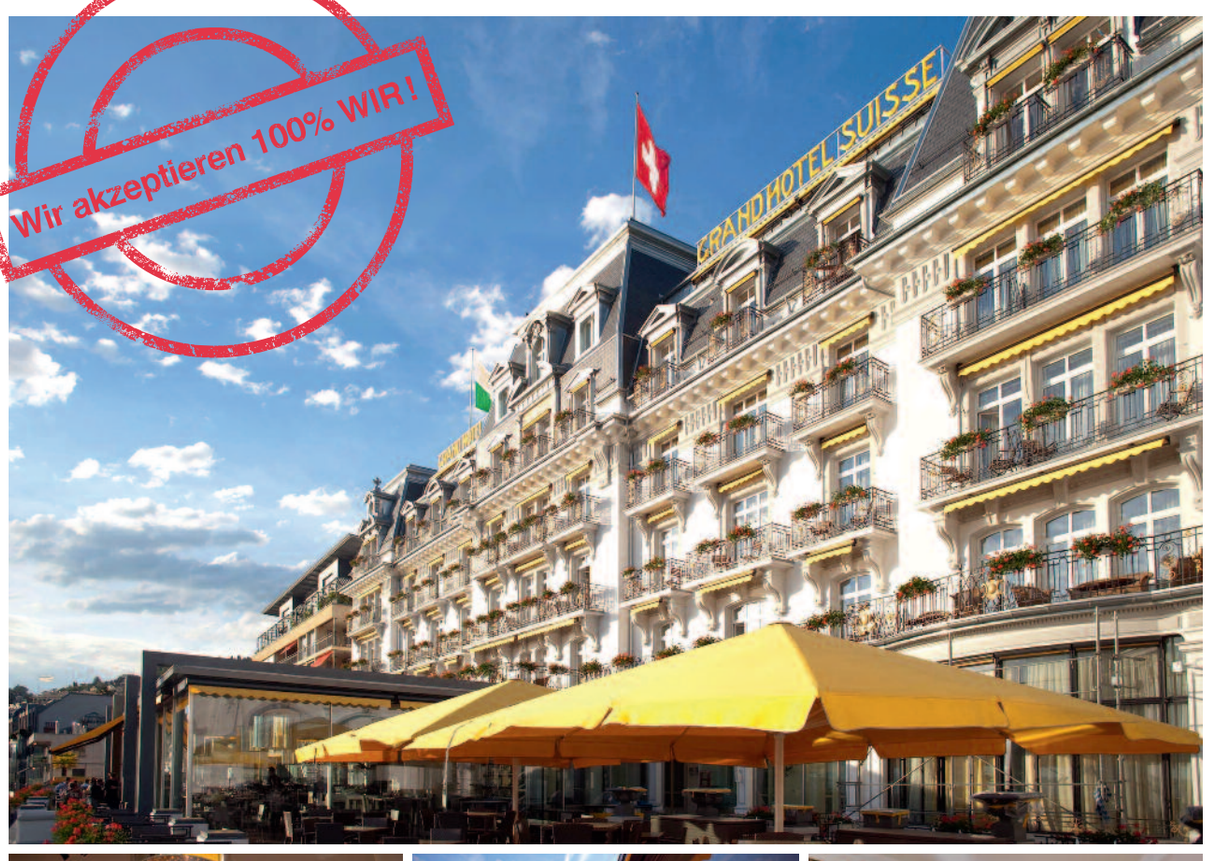
CR Consulting GmbH produziert die beliebten **Videocards** – der neueste Renner im Internet. Präsentieren Sie sich mit einem personifizierten Kurz-Video in Form einer Visitenkarte. Die Profis von **CR Consulting GmbH** helfen Ihnen dabei und setzen Sie ins richtige Licht. Steht die **Videocard**, können 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

suissemajestic | GRANDHÔTEL
MONTREUX – SWITZERLAND

Ein Event in der Romandie?

From tradition to trend – Just renovated!



- Eine Minute vom Bahnhof
- 155 neu renovierte, klimatisierte und moderne Zimmer
- 9 Seminar- und Gruppenräume im Belle Epoque Stil
- Attraktive Seminarpauschale (CHF 105.– pro Tag / Person)
- Restaurant mit einem atemberaubenden Panoramablick auf den Genfersee und die Alpen
- Wir akzeptieren 100% WIR

Grand Hôtel Suisse-Majestic Avenue des Alpes 45 CH–1820 Montreux
Tel. +41 (0)21 966 33 33 info@suisse-majestic.ch www.suisse-majestic.ch

45
au suisse-majestic

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser

Kürzlich wurde ich wieder einmal richtig verblüfft: Es war Samstag Morgen gegen 9 Uhr und ich sass im Büro um noch verschiedene liegen gebliebene Arbeiten zu erledigen, zu denen ich unter der Woche nicht kam. So geht es sicher noch einigen unter Ihnen. Da erhielt ich eine E-Mail von einem meiner Lieferanten mit dem kurzen Text:
Sehr geehrter Herr Rupp, ich wollte nur kurz Ihnen und Ihrer Familie ein schönes Wochenende wünschen.
Ich habe die Mail gelesen, war verblüfft und habe meinen Bürostuhl ein bisschen nach hinten geschoben um dies nochmals Revue passieren zu lassen. Hat sich nun tatsächlich mein Lieferant die Mühe gemacht, mir extra diese Zeilen zu schreiben? Ich war wirklich verblüfft. Und gleichzeitig begeistert, dass so etwas passiert und ein Lieferant mit einem einfachen Mail versucht, die bisher rein geschäftliche Beziehung zu ihm auch auf eine persönliche Ebene zu bringen.
Dieses Mail geht mir seitdem nicht mehr aus dem Kopf. Nicht wegen dem Mail, sondern wegen der erreichten Verblüffung und ich habe mir wieder mal das Buch «Kundenverblüffung» von Daniel Zanetti zur Hand genommen. Und mein Ziel ist klar: Ich will meine Kunden mehr verblüffen. Mit ganz einfachen Sachen und doch wirkungsvoll. Und sei es nur mit einer kurzen E-Mail, einem kleinen Tipp oder einer kleinen Aufmerksamkeit. Wann haben Sie das letzte Mal Ihre Kunden verblüfft?

Es grüsst Sie freundlich

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

Passwort für die Ausgabe 9: Bildung
Und so können Sie die aktuelle sowie die bisherigen Ausgaben auch online anschauen:
1. Gehen Sie auf www.netzwerk-verlag.ch
2. Wählen Sie die Rubrik «Aktuelle Ausgabe»
3. Wählen Sie die Rubrik «Für Abonnenten»
4. Tragen Sie das oben genannte Passwort ein und klicken Sie auf (OK)

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

Inhaltsverzeichnis

Schweizerischer KMU Verband 4–8
Unternehmertreffen 9–13
Rechtsberatung 14
Wirtschaft 15
Versicherung 16
Finanzierung 17–18
Informatik 20–25
Logistik 26
Energie 27–29
Import-/Exportunterstützung 30
Sammelcoupons 31/32
Aus- und Weiterbildung 33–37
Management 38
Verkaufsförderung 39
Neue Geschäftsideen 40
Büroservice 42
Marketing 43
Kommunikation 44–45
Dienstleistung 46
Gastro 47–50
Gesundheit 51
Veranstaltungen/Kalender/Impressum 52–55

Anzeigen

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

Ihre Mehrwert-Partner beim SKV

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

Arbeitsplatz

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

Informatik

IT-Unterstützung/ Support	Blue Tornado	-
	Ott Informatik GmbH	10% auf Dienstleistungen, 5% auf Produkte
Hardware	Fanti Soft Heiz	10% Rabatt auf Webdesign und Support
Software	deltra Software GmbH	10% Rabatt auf die Business Software orgaMAX und den Dienstleistungen/ Support
	EDI GmbH	ab Bestellwert CHF 600.–: 10% auf Bestellungen via Buchhaltungsprogramme.ch für Einzelplatz Version
	UB-office AG WinBiz	-

Marketing

Marketing Allgemein	prk Media	-
	Swiss-Regio	-
Übersetzer	Übersetzungs-Serv. USG AG	-
Werbefilme *NEU*	*hildebrand Media GmbH*	10% Rabatt sowie kostenloses Hosting und Reposting der Videos

Finanzen, Personal, HR

Buchhaltung, Treuhand	fam office gmbh	10% Rabatt auf unsere Dienstleistungen
	Qimp gmbh	-
	TT Timeconsult Treuhand AG	z.B. Spezialtarife Treuhand/ Beratungen bis 50% im ersten Jahr
	VFT Treuhand	10% Skonto (Rechnung wird innert 10 Tagen bezahlt) auf alle Honorare
Consulting *NEU*	*Fischer Consulting*	Auf das Gesamtauftragsvolumen erhalten Sie 5% für Firmen und 10% für Privatpersonen.
	TEC Thommen Engin & Consulting Gmbh	
Inkasso/Debitoren-management	MAF Zürich Consulting AG	12.5% Rabatt bei Treuhand-DL im ersten Jahr
	Inkasso Organisation AG	erste 3 Monate der icard Jahresgebühr gratis

Wohnen Haus & Garten

Immobilien	Residenza Invest AG	-

Lifestyle

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

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

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™

search.ch

Für alle, die etwas ganz Bestimmtes suchen: tel.search.ch

Über 2,1 Millionen Menschen nutzen monatlich den beliebtesten Schweizer Internetdienst.

Fischer Consulting

Human Resources Services
Management Advisory

***FÜHRUNG** HAT VIELE NUANCEN UND FACETTEN.*

WIR STÄRKEN IHRE FÜHRUNGSKOMPETENZ UND VERANKERN WERTE!

Fischer Consulting | HR Services & Management Advisory

Luzernerstrasse 9 | 6403 Küssnacht am Rigi

+41 41 377 08 04 | monica.fischer@fischer-hrservices.ch

Ein neuer Drucker im Sekretariat des SKV

Jürg Amrhein von GOP übergibt den neuen Drucker an Roland M. Rupp, Leiter der Geschäftsstelle des SKV

Am 21. September war es soweit: Roland M. Rupp konnte als Leiter der Geschäftsstelle des Schweizerischen KMU Verbandes den neuen Drucker zum Erstellen der SKV Mitgliederkarten in Empfang nehmen. «Dank diesem Drucker werden unsere internen Abläufe wesentlich vereinfacht. Statt, wie bisher, aus unserer Mitgliederdatenbank Serienbrief-Dateien zu generieren und auf einer separaten Station Karten zu drucken und diese dann manuell zu laminieren, können wir nun direkt aus unserer Software heraus die Karten drucken. Wir ersparen uns dadurch 10 Arbeitsschritte und der Aufwand zum Druck einer Karte ist nun nur ein Mausklick statt wie bisher fast 3 Minuten Arbeit/Karte.» Dadurch ist das Gerät nicht nur in kürzester Zeit amortisiert, sondern die Karten passen nun auch optimal in die Brieftasche, denn der Mitgliederausweis des SKV sollte doch stets griffbereit sein, kann man doch bereits bei über 40 Firmen damit günstiger Einkaufen.

Einbindung des neuen Druckers einfacher als erwartet

Anlässlich der Messe «Swiss Office Management» (Erfolg berichtete darüber) wurde der Drucker am Stand von GOP General Office Products präsentiert und fiel dem Geschäftsstellenleiter des SKV, Roland M. Rupp, sofort auf. Beim kurzen Gespräch am Stand wurde festgestellt, dass bisher alle Käufer des Druckers die mitgelieferte Software zum Design und Druck der Karten einsetzen und noch keine Integration des Druckers in eine andere Software realisiert wurde. Diese Herausforderung wurde gerne angenommen und nachdem der Drucker problemlos installiert und von Windows sofort als Drucker erkannt wurde, war es ein sehr kleiner Aufwand, die Mitgliederverwaltung des SKV so anzupassen, dass direkt aus der Software heraus ein entsprechendes Design mit den wichtigsten Datenfeldern verknüpft und dann an den Drucker übergeben werden konnte. So wurde bereits 30 Minuten nach der Installation die erste Karte im neuen SKV Design gedruckt.

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.

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

Die Pensionskasse des Schweizerischen KMU Verbandes

Als Klein- und Mittelunternehmen haben Sie keine Zeit, unzählige BVG-Angebote zu vergleichen, um die beste Lösung für Sie und Ihre Mitarbeiter zu finden. Der Auswahlprozess ist langwierig und kompliziert – Sie wollen Ihre Energie aber lieber in den Erfolg Ihres Unternehmens investieren!

Da der Beitritt einer Pensionskasse obligatorisch ist und die Vorsorge für die Zukunft eine wichtige Sicherheitsmassnahme für alle darstellt, hat der Schweizerische KMU Verband reagiert: In Zusammenarbeit mit der Fundamenta Sammelstiftung wurden die spezifischen Bedürfnisse von KMU evaluiert und drei unkomplizierte Lösungen entwickelt, die alles beinhalten, was Sie für Ihr Unternehmen brauchen.

Profitieren Sie von:
- Drei massgeschneiderten BVG-Lösungen
- Einer raschen Abwicklung und somit mehr Zeit, sich auf Ihr Kerngeschäft zu konzentrieren
- Nachhaltiger Sicherheit für Ihre Vorsorge

Der kontinuierliche Austausch zwischen dem Schweizerischen KMU Verband und der Fundamenta Sammelstiftung stellt die langfristige Qualität der beiden Vorsorgelösungen sicher.

Plan MINI
Das Basisangebot erfüllt alle obligatorischen Vorgaben des Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge und setzt die gesetzlichen BVG-Vorgaben um.

Plan MIDI
Das erweiterte Angebot erfüllt alle obligatorischen Vorgaben des BVG. Zusätzlich bietet es weitergehende Leistungen in der Alters- und Invalidenvorsorge.

Plan OPTI
Das OPTI-Angebot erfüllt rundum verbesserte Leistungen gegenüber den obligatorischen Vorgaben des BVG.

Weshalb für Sie die SKV Pensionskasse interessant ist:
- ✓ Einfach und effizient
- ✓ Massgeschneidert: Unsere Lösungen sind speziell auf die Bedürfnisse von KMU zugeschnitten
- ✓ Transparent
- ✓ Professionell dank der Zusammenarbeit von ausgewiesenen und erfahrenen Spezialisten
- ✓ Sicher: Wir haben die technischen Risiken bei namhaften Schweizerischen Lebensversicherungs-Gesellschaften rückversichert
- ✓ Effizient und ertragsreich: Dank der Umsetzung einer erfolgreichen Anlagestrategie und einer schlanken Struktur halten wir die administrativen Kosten tief und sichern Ihnen einen hohen Ertrag

In Zusammenarbeit mit

Fundamenta

Die Mobiliar
Versicherungen & Vorsorge

Anzeigen

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

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

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

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

Easypack GmbH
Emmenhofstrasse 4
4552 Derendingen

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

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
Oktober	11.10.2012	SO	Solothurn	Landhaus
	18.10.2012	ZH	Uitikon	Üdikerhuus
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 PLAZA Basel – Ihr Meeting- und Seminarhotel in Basel

Im Messeturm erwartet Sie unter anderem:

- 9 Tagungsräume für 9–450 Personen
- 224 Zimmer
- perfekte Technik und Betreuung
- einmalige Aussicht aus der SkyLounge – 30. Etage
- idealer Ausgangspunkt für Sightseeing & Museumsbesuche

RAMADA PLAZA
BASEL HOTEL & CONFERENCE CENTER

RAMADA PLAZA Basel
Hotel & Conference Center ****
Messeplatz 12 | 4058 Basel
Tel.: +41 (0)61 560 40 00
E-Mail: basel.plaza@ramada-treff.ch
www.ramada-treff.ch/basel

Unternehmertreffen in Wädenswil vom 6. September 2012

Kontakte sind alles!

Das Unternehmertreffen in der Kulturhalle Glärnisch in Wädenswil war für das netzwerk-zuerich.ch ein voller Erfolg. Über 60 Anmeldungen zeigten das grosse Interesse an dieser Veranstaltung, die in Form einer Tischmesse viele Möglichkeiten bot, neue Partner und Synergien zu finden und so das eigene Netzwerk zu erweitern. Pech hatte eine Teilnehmerin insofern, dass sie mit fast zwei Stunden Verspätung eintraf und dann unverrichteter Dinge wieder gehen musste, weil das Mitbringen von Hunden nicht erlaubt war: Der Hund gehörte zu Geraldines Hundesalon und war als Modell gedacht …

Es war aber die einzige «Panne», die an diesem Abend für Gesprächsstoff sorgte. Roland M. Rupp von der KMU Netzwerk GmbH in Zug hatte einmal mehr alles bis ins kleinste Detail vorbereitet, damit sich die Teilnehmer ihrem Networking hingeben und neue Partner treffen konnten. Einmal mehr begeisterte der Branchenmix und zeigte auf, wie unterschiedlich die KMU sich auf dem Markt in Szene setzen. **CB Kosmetik** (CB steht für Cornelia Bienz) präsentierte Naturkosmetik, klassische Massagen, Edelstein-Balance, Anwendung und Anfertigung von individuellem Edelsteinschmuck, Verkauf von Edelsteinen und Edelsteinprodukten. **cbkosmetik.ch**

Die Firma **Kälin AG** aus Zürich bietet integrale Gesamtlösungen für das intelligente Wohnen an. Dabei stehen benutzerfreundliche Lösungen – kombiniert mit raffinierter Lichtgestaltung – ganz besonders im Zentrum des Schaffens. Als dynamisches junges Ingenieurunternehmen steht es für zukunftsweisende Konzepte ein, die Mehrwert und Nutzen bringt. Kälin AG freut sich auf jede neue Herausforderung. **kaelinag.ch**

Die **Stickerei Blumer** aus Wädenswil (Laden an der Oberdorfstrasse 11) bestickt Arbeitskleider mit Ihrem eigenen Firmenlogo – ganz im Sinne des Corporate Designs! Workwear, Caps, Hemden, Polos, Shirts Bade- und Handtücher in Einzel- oder Grossanfertigungen. Das bestickte Gut kann angeliefert oder bei der Stickerei Blumer bezogen werden. Die Stickerei ist die schönste Form der Veredelung von Textilien und besticht nebst der Optik durch sehr gute Waschbeständigkeit. **Stick-bar.ch**

Sie haben zu wenig Zeit, um Ihre Adressen zu erfassen, zu aktualisieren und zu überprüfen? Sie möchten gerne Neukunden anschreiben, suchen neue Kunden und finden nicht Zeit dazu? In unserer Datenbank sind über 940 000 Firmen und 240 000 Kontaktpersonen erfasst und mit über 1 Million Stichworten hinterlegt, sodass wir Ihre gewünschte Zielgruppe genau selektieren können.
Startupadressen.ch

Zum Schluss den **Tipp des Monats**: **Kleintal Drechslermuseum**, eine Firmengeschichte, die viel vom damaligen Leben im 19. Jahrhundert erzählt. In der Drechslerei können Sie eine Geburtstagsfeier, ein Personalfest oder einen Firmenausflug mit gemütlichem Beisammensein organisieren. Tösstalstrasse 316, 8497 Fischenthal. **Drechslermuseum.ch**

Werner Rupp

Cornelia B. Bienz von CB Kosmetik

Thomas Kramer (Kramer fashion & design) und Melanie Spirgi von TNTSwiss Post AG

Reto Blumer (Stickerei Blumer) im Gespräch mit Sarah Weber von Erlebnis Schweiz.

Anzeigen

Wir bringen Sie aufwärts…

Holz, Glas und Stahl –
Thierstein Treppen sind genial!

Thierstein
Treppen AG
3665 Wattenwil

Bernstrasse 6
Ausstellung nach Vereinbarung
Telefon 033 356 24 02
Natel 079 227 32 44
Fax 033 356 06 38
ul.thierstein@bluewin.ch
info@thierstein-treppen.ch
www.thierstein-treppen.ch

Unternehmertreffen in Frauenfeld vom 13. September 2012

Schöne Aussichten in Frauenfeld!

Für einmal war das Casino Frauenfeld nicht Treffpunkt zum Spielen, sondern Tagungsort der Unternehmer des Netzwerks Thurgau. Trotz über 40 Teilnehmern drücken wir einmal mehr das Bedauern aus, dass nicht mehr einheimische Firmen und Unternehmer den Weg ins zentral gelegene Stadtcasino direkt beim Bahnhof gefunden haben und einige erst noch unentschuldigt fern geblieben sind. Trotzdem gab es schöne Aussichten von einigen Ausstellern!

Ob zu Hause, im Büro, Hotel, Club, Spa oder Fitnessbereich, auf einer Yacht, in der Klinik, Arztpraxis oder Juweliervitrine – mit einem Klick eröffnet illumotion traumhafte Naturkulissen, Unterwasserwelten, Kunstobjekte oder reale Umgebungsaussichten. Ein unvergleichlich exklusives und lebendiges Erlebnis. Das innovative Multimediasystem aus bewegten Bildern, höchstauflösenden Displays, brillantem Mehrkanal-Auto-Erlebnis und unkomplizierter Steuerungstechnik entführt den Blick in andere Welten, öffnet die Sinne und verleiht Räumen erstaunliche Aussichten – ganz ohne Umbaumassnahmen und Mauerdurchbrüche. Leuchtende, schwingende Farben, Licht und Transparenz, Bewegung und Tiefe der vielfältigen Motive – in Harmonie mit atmosphärischen Akustikeffekten oder stimmungsvollen Klängen – erschaffen ein überwältigendes Ambiente. Die perfekte Illusion, die alle Sinne anspricht.
Allegro-music.com

Was ist Avatar?
Avatar, die Kunst, absichtsvoll zu leben. Avatar ist das kraftvollste, reinste Selbstentwicklungsprogramm, das erhältlich ist. Es besteht aus einer Reihe erfahrungsbezogenen Übungen, die helfen, das Selbstbewusstsein wiederzuentdecken und das Bewusstsein auf das auszurichten, was man erreichen will. Es gibt Kurse, Bücher, Videos und Web-Seiten, die über Avatar aufklären.
AvatarEPC.com

Erwachsenenbildung
Wenn Ihre Mitarbeiter unterschiedliche Informatikkenntnisse haben oder Sie mehr Effizienz am Arbeitsplatz wollen, können Sie und Ihre Mitarbeiter mit den speziell für Firmen entwickelten Ausbildungsangeboten in kurzer Zeit und niveaugerecht Wissenslücken schliessen. Die **Migros Klubschule** unterbreitet Ihnen individuelle und auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Bildungsangebote aus den Bereichen Sprachen, Informatik, Management & Wirtschaft, Betriebliche Gesundheitsförderung und viele weitere Module. Die Schulen können auf Wunsch bei Ihnen oder in den modernen Räumlichkeiten der Migros Klubschule stattfinden. Die Fachdozenten haben eine grosse Praxiserfahrung und verfügen über eine Ausbildung als Erwachsenenbildner.
klubschule.ch

Zum Schluss den **Tipp des Monats**: **Classei** – und Sie haben nie mehr Chaos im Büro! Classei hat es sich zur Aufgabe gemacht, ein organisations-System zu schaffen, als perfekten Brückenschlag zwischen digitaler Welt und Büroalltag mit Papier. Ein Organisations-System mit enorm schnellem Zugriff auf Ihre Akten, hoher Flexibilität und vor allem mit optimaler Übersicht und Transparenz – in jedem Bereich!
classei.ch

Werner Rupp

illumotion ist ein multimediales Raumerlebnis, das Kundenbereiche oder Gästezonen in Präsentations- und Erlebnisplattformen verwandelt.

Sandra Bossi und Daniel Ziegler vertraten die Migros Klubschule und ihre vielfältige Erwachsenenbildung.

Anzeigen

Unternehmertreffen in Pratteln vom 20. September 2012

Ideen schützen! – Aber wie?

Die Kuspo (Kultur- und Sporthalle) in Pratteln war Treffpunkt des zwölften Unternehmentreffens des laufenden Jahres und weitere sechs werden bis zum 15.11.2012 noch folgen. Paul Wisler hat gute Vorarbeit geleistet und damit viel zum guten Gelingen dieses Unternehmentreffens für das Netzwerk Basel beigetragen, an dem 45 Firmen und über 60 Personen teilgenommen haben.

Die Entwicklung innovativer Produkte ist mit hohen Investitionen verbunden. Gleichzeitig werden die Verfahren der Imitation oder Kopie einfacher und billiger. Deshalb sollten Produkte gebührend vor Missbrauch geschützt werden. Der Gesetzgeber stellt dazu Schutzrechte zur Verfügung. Selbst wenn man sich für eine Strategie ohne eigene Schutzrechte entscheidet, sollte man deren Möglichkeiten kennen, damit man nicht Rechte der Konkurrenten (unbeabsichtigt) verletzt. Das **Institut für Geistiges Eigentum** (IGE), das Kompetenzzentrum des Bundes für den Schutz vor Erfindungen, Marken, Designs und Urheberrechte, trägt mit seinem Schulungsangebot dazu bei, dass man das richtige Mass an Schutz für zukünftige Entwicklungen kennt. Mit seinen Schulungen und Weiterbildungen verankert und verteift das IGE Wissen rund um den Schutz von Innovationen und gibt Antworten auf folgende Frage: Wie wird das geistige Eigentum gewinnbringend ausgeschöpft? Wie sichert man sich Wettbewerbsvorteile? Welches sind die Ihnen zustehenden Rechte? Wo findet man die nötigen Informationen? Das Institut für geistiges Eigentum hat die richtigen Antworten bereit und Sie profitieren vom Wissen der Experten – praxisnah und fallorientiert. **www.ige.ch**

Eine wichtige Anlaufstelle im Kanton Basel ist die **Ausländerberatung**. Sie unterstützt Unternehmer bei der Integration von Angestellten am Arbeitsplatz, informiert über Deutsch- und Integrationskurse, vermittelt bei Konflikten mit kulturellem Hintergrund und bietet Coaching für Vorgesetzte und Personalbeauftragte Weiterbildung und übersetzt Dokumente in entsprechende Sprachen.
www.ggg-ab.ch

Der **Swiss German Club** bietet ein Netzwerk Schweiz – Deutschland für Firmen und Privatpersonen aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik, Sport und Kultur. Als Plattform für Praktiker schafft der Swiss German Club die Basis für erfolgreiche Ideen und Geschäftsmöglichkeiten in den Clubregionen und bietet damit einen Mehrwert. Als Brücke Schweiz-Deutschland unterstützt der Club Mitglieder bei der Wirtschaftstätigkeit über die Grenze. Dazu entwickelt man Marketing- und Kommunikationskonzepte für mittelständische Unternehmen mit anspruchsvollen Produkten und Lösungen und deckt damit einen Engpass ab, den viele mittelständische Unternehmen nur allzu häufig spüren: fehlende Marketingressourcen im eigenen Haus! **www.swiss-german-club.ch**

Tipp der Woche: Thinkshop.ch – Thinkshop ist das einzige professionelle Tintennachfüll-Labor der Schweiz und stützt sich auf die neuste Nachfülltechnologie für Injekt-Patronen mit bis zu 50 % günstigeren Preisen gegenüber Original Tintenpatronen. **www.thinkshop.ch**

Werner Rupp

Matthias Käch vom Institut für Geistiges Eigentum hilft bei patent und urheberrechten.

Die Ausländerberatungsstelle erfüllt eine wichtige Funktion bei der Integration am Arbeitsplatz.

Der Swiss German Club unterstützt Firmen und Privatpersonen aus Wirtschaft, Politik, Sport und Kultur.

Anzeigen

Bauen Sie Ihr persönliches Netzwerk aus

Die nächsten Unternehmertreffen in Solothurn und Uitikon

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

Landhaus, Solothurn

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

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

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

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

Nichts ersetzt den persönlichen Kontakt!
Wir blicken auf diverse erfolgreiche Unternehmertreffen seit März 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 Oktober dabei?
Donnerstag, 11.10.2012, Solothurn, Landhaus
Donnerstag, 18.10.2012, Uitikon, Üdikerhuus

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™

Internet am Arbeitsplatz

lic. iur. Christian Leupi, Rechtsanwalt

Internet und E-Mail sind aus dem modernen Geschäftsleben nicht mehr wegzudenken. Allerdings bergen diese Kommunikationsformen für die Arbeitgeber auch Risiken. So sind Internet und E-Mail Einfallstore für Schadprogramme aller Art, welche das Unternehmensnetzwerk nachhaltig schädigen können. Auch wird der (privaten) Internetnutzung am Arbeitplatz häufig nachgesagt, sie habe einen negativen Einfluss auf die Produktivität der Mitarbeitenden. Viele Unternehmen überlegen sich deshalb, die private Internet- und E-Mail-Nutzung zu verbieten bzw. einzuschränken und die Nutzung zu überwachen. Vielfach herrscht aber Unsicherheit, ob ein Nutzungsverbot möglich bzw. eine Kontrolle und Überwachung der Nutzung überhaupt zulässig ist.

Recht auf Internet am Arbeitsplatz?

Ob und wie die Mitarbeitenden (privaten) Zugriff auf Internet und E-Mail haben, bestimmt der Arbeitgeber. Oftmals bestehen in Unternehmen aber keine Regeln für die Benutzung von Telekommunikationsmitteln am Arbeitsplatz. In diesem Fall dürfen die Mitarbeitenden davon ausgehen, eine private Nutzung in vernünftigem Umfang sei gestattet. Ein Arbeitgeber, der dies unterbinden oder einschränken will, muss deshalb die private Nutzung ganz verbieten oder diese detailliert regeln. Ein totales Verbot dürfte aber in der heutigen Informationsgesellschaft weder sinnvoll noch zweckmässig sein. Die Mitarbeitenden sollten auch die Möglichkeit haben, in vernünftigem Rahmen ihr (Privat-)Leben vom Arbeitsplatz aus organisieren zu können. Dies geschieht heute in hohem Masse über Internet und E-Mail.

Wie steht es mit der Überwachung?

Steht dem Arbeitgeber beim Festlegen des Umfanges bzw. der Zulässigkeit der Internetnutzung ein grosser Spielraum zu, hat er jedoch bezüglich Kontrolle und Überwachung wichtige gesetzliche Leitplanken zu beachten. So ist es nicht zulässig, alle Mitarbeitenden und deren Verhalten systematisch und permanent mittels technischer Massnahmen zu überwachen. Eine personenbezogene Überwachung ist aber grundsätzlich möglich, dieser sind jedoch enge Grenzen gesetzt. Die spezifische Überwachung einzelner Mitarbeiter darf erst bei klaren Anhaltspunkten auf Missbrauch erfolgen. Zudem muss die Überwachung im Vorfeld angekündigt oder angedroht und die Verhältnismässigkeit gewahrt werden, d.h. die Überwachung darf nur den tatsächlich notwendigen Umfang bzw. Zeitraum umfassen. Erlaubt ist zudem ein kontinuierliches System- oder Netzwerkmonitoring, welches Nutzungsdaten nur anonymisiert und damit nicht personenbezogen erfasst.

Prävention kommt vor Überwachung

Vor der Überwachung sollte jedoch immer die Prävention des Missbrauchs, also die rechtliche und technische Regulierung der Nutzung stehen. Aus technischer Sicht schränkt beispielsweise eine restriktive Vergabe von Benutzerrechten, das Sperren von ausführbaren Attachements oder der Einsatz von Webfiltersoftware die Missbrauchsmöglichkeiten bereits präventiv stark ein. Aus rechtlicher Sicht ist primär Zweck und Umfang der Nutzung festzulegen. Auch einer Regelung, welche Inhalte erlaubt sind, sollte nicht vernachlässigt werden. Dieses Nutzungsreglement wird, wo möglich, als Anhang in den Arbeitsvertrag aufgenommen oder als Zusatzvereinbarung von den Angestellten unterzeichnet. Denkbar ist auch, dass die Angestellten vor der Nutzung des Systems die Nutzungsbedingungen per Mausklick anerkennen und akzeptieren. Mit solchen technischen und rechtlichen Massnahmen lässt sich im Vorfeld dafür sorgen, dass das heikle Parkett der Personenüberwachung gar nicht erst betreten werden muss.

lic. iur. Christian Leupi, Rechtsanwalt
MAS Business Information Technology
Partner bei Grossenbacher Rechtsanwälte, Luzern
(www.gr-law.ch)

Grossenbacher Rechtsanwälte AG
Zentralstrasse 44, 6003 Luzern
T +41 41 500 56 56, F +41 41 500 56 57

Anzeigen

Natürlicher? Weil wir klima-
neutral produzieren und ausschliesslich FSC-Papiere bedrucken.
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

Härtere Zeiten

Ulrich Schlüer, alt Nationalrat

In unseren Nachbarländern wird die wirtschaftliche Rezession als Folge der Überschuldung der Staatshaushalte von Monat zu Monat spürbarer.

Die Schweiz kam bis jetzt glimpflich – weit besser als vorausgesagt – davon. Der vielbeschworene Einbruch der Exporte als Folge der Euro-Erosion, die den Franken immer stärker werden lässt, ist nicht eingetreten. Doch: Wenn die Wirtschaft europaweit stagniert, muss sich auch die Schweizer Wirtschaft – Exportindustrie und Gewerbe – auf Einbussen gefasst machen. Warnende Zahlen liegen bereits vor.

Staatsausbau kostet

Was also ist zu tun? Eine Massnahme drängt sich vor allen andern auf: Es ist in der Schweiz rasch das Bewusstsein dafür wieder zu wecken, dass alles, was an Staatsausbau neu beschlossen oder aufgestockt wird, Kosten verursacht. Die Schweiz kann sich weitere Aufblähung der öffentlichen Hand auf Kosten der – privaten wie betrieblichen – Steuerzahler nicht leisten. Die Wirtschaft braucht – soll sie die sich abzeichnende Rezession einigermassen gut bewältigen – Entlastung, nicht Mehrbelastung.

Es gibt zwei ausschlaggebend zu erfüllende Voraussetzungen, welche zur Aufrechterhaltung der Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes Schweiz unabdingbar zu erfüllen sind.

Erschwingliche Transportkosten

Die Schweiz, ein Land ohne eigene Rohstoffe, muss alle hier zu verarbeitenden Rohstoffe und Komponenten einführen. Und viele der in der Schweiz daraus hergestellten Fertigprodukte muss sie um unseres Wohlstands willen wieder ausführen können. Deshalb müssen die Transportkosten für Wirtschaft und Gewerbe erschwinglich bleiben. Heute mit Vorschlägen aufzuwarten, um irgend welcher Energie-Utopien wegen die Treibstoffpreise pro Liter auf fünf oder gar zehn Franken erhöhen zu wollen – das ist Raubbau am Produktionsstandort Schweiz, dem Selbstmord nahekommend. Ein Land, das zu allem, was es produziert, auf günstige Transportkosten angewiesen ist, darf, wenn es bei Verstand bleibt, diese Transportkosten nicht um oberflächlicher Visionen willen mutwillig in die Höhe treiben. Höhere Transportkosten kann sich die Schweiz schlicht nicht leisten.

Keine Energie-Versteuerung!

Das gleiche gilt für die Energiekosten. Die Schweiz ist ein Hochlohn-Land. Niemand hat je Bereitschaft bekundet, auf diese Quelle unseres breit gestreuten Wohlstands in Zukunft verzichten zu wollen. Als Hochlohn-Land kann die Schweiz indessen nur dann attraktiver Produktionsstandort bleiben, wenn die Energiekosten für die in der Schweiz hergestellten hochwertigen Produkte, für die hier erbrachten Dienstleistungen tragbar bleiben.

Was immer an Ideen im Blick auf Alternativ-Energien herumschwirrt, so muss dazu immer die gebieterische Forderung aufgestellt werden: Es darf nicht teurer werden! Explodieren hierzulande die Energiekosten, dann wird die Schweiz als Produktionsstandort an den Rand gedrängt. Niemand produziert in der Schweiz, weil die Schweiz ein schönes Land ist. Das Hochlohn-Land Schweiz muss aus eigener Kraft jene Bedingungen erfüllen, die der Wirtschaft, die dem Gewerbe, die der Landwirtschaft, die jedem hier wirtschaftliche Aktivität Entfaltenden die Konkurrenzfähigkeit sichert. Überhöhte Energiekosten und überhöhte Transportkosten unterminieren diese Konkurrenzfähigkeit.

Wer diese Grundtatsachen ertragssichernden Produzierens in der Schweiz aus dem Blickfeld verdrängt, wird die Wirtschaftskrise für unzählige Betriebe existenzbedrohend verschärfen.

Ulrich Schlüer, alt Nationalrat

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

Anzeigen

Übertritt in die Einzelversicherung aus einer Kollektiv-Krankenversicherung

Das bisherige Arbeitsverhältnis wird aufgelöst. Besteht für einen Arbeitnehmer die Möglichkeit, weiterhin versichert zu bleiben?

Ja es besteht eine Möglichkeit und zwar für jeden aus einem Betrieb austretenden Arbeitnehmer, der dadurch vom Kollektivvertrag ausgeschlossen wird und keinen neuen oder anderen Arbeitgeber mit einem Kollektiv-Versicherungsvertrag hat.

Der Übertritt muss innert 90 Tagen ab Ende des Arbeitsverhältnisses beantragt werden. Dabei gilt es noch einige Formalitäten einzuhalten, wie z.B die Abgabe von Kündigungsschreiben, Lohnangaben u.s.w.

Der Übertritt ist nicht möglich, wenn der Versicherte das AHV-Alter erreicht hat, Altersvorsorgeleistungen bezieht und weder in der Schweiz noch in Liechtenstein wohnhaft ist.

Die Einzelversicherung tritt sofort ab Ende des Arbeitsverhältnisses in Kraft.
Das Taggeld wird auf Basis des durch die Kollektivpolice versicherten Lohnes festgesetzt, kann aber die vorangehenden, in der Kollektivpolice versicherten Leistungen, nicht übersteigen.

Es empfiehlt sich, eine Einzelversicherung abzuschliessen, damit weiterhin die Leistungen für einen Lohnausfall sowie auch für neue Krankheitsfälle erhalten bleiben. Ausserdem profitiert man gleichzeitig von gewissen Bedingungen aus der Kollektivversicherung.

Anzeigen

UBV Lanz AG
Unternehmensberatung
für Versicherungsfragen

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

Bestellen Sie Ihre Offerten schnell und effizient bei:

SKV Partner / UBV Lanz AG
Claudio Hitz
c.hitz@ubv.ch
Tel: 044 396 85 14
UBV Lanz AG
Alte Landstr. 128
8702 Zollikon
www.kmuverband.ch/Partner/UBV Lanz AG

So bleiben Sie flüssig: Cash Management ist überlebenswichtig – und profitabel.

Mario Janke

Liquide Mittel – oder Cash – sind der Lebensnerv jedes Unternehmens. Umso mehr überrascht es, dass noch viele KMU dem Cash Management nicht das nötige Gewicht beimessen. Dabei könnten sie ihre Liquidität mit ein paar Grundregeln besser verwalten und planen.

Empfehlung Nummer eins: Wer seine Liquidität sicherstellen will, muss dafür sorgen, dass er für gelieferte Waren oder erbrachte Dienstleistungen möglichst schnell bezahlt wird. Das tönt trivial. Doch die Praxis zeigt, dass speziell bei kleineren Firmen in der Debitorenbuchhaltung vieles im Argen liegt – etwa wenn es Monate dauert, bis Kunden überhaupt eine Rechnung erhalten oder bis sie gemahnt werden. Zahlreiche KMU unterschätzen die Vorteile eines guten Debitorenmanagements. Tatsache ist: Je schneller Zahlungen eingehen, desto eher steht Geld zum Bezahlen von Löhnen oder Material zur Verfügung und desto weniger Kapital ist zur Finanzierung des Umlaufvermögens (Working Capital) nötig.

Für eine nachhaltige Verbesserung des Debitorenmanagements genügt bereits der Einsatz einer einfachen Buchhaltungssoftware. Sie erlaubt beispielsweise, Einzahlungsscheine mit Referenznummern auszudrucken. Dadurch lässt sich die Debitorenbuchhaltung automatisieren und auf Knopfdruck mit den eingehenden Zahlungen koordinieren.

Jederzeit den Durchblick haben

Empfehlung Nummer zwei: Wer Engpässe vermeiden will, muss vorausschauen. Das heisst, er muss die Liquidität planen. Dies erfordert den Überblick über ausstehende Zahlungen, aber auch über laufende oder geplante Ausgaben. Gerade Firmen, die in einem zyklischen Geschäft tätig sind, tun gut daran, ihre Ausgaben mit den unregelmässigen Umsatzerwartungen in Einklang zu bringen.

UBS unterstützt KMU mit individuellen Lösungen dabei, das Einmaleins des Cash Management einzuhalten. Das reicht von innovativen Plattformen für E-Banking und Mobile Banking bis hin zur möglichst automatisierten Anbindung an Kunden- und Buchhaltungssoftware. Die Funktion «Saldovorschau» mit der Möglichkeit der manuellen Eingabe von Plandaten im UBS e-banking zum Beispiel bietet eine einfach auszuführende Hilfestellung bei der Liquiditätsplanung. Sie berücksichtigt nicht nur geplante Zahlungen, sondern erlaubt auch, in Zukunft erwartete Erträge in die Vorschau einzubinden.

Ein weiteres Beispiel ist das sogenannte «Real-Time Reporting». Dabei werden Kontobewegungen dank einer Benachrichtigungsfunktion umgehend via E-Mail oder SMS angezeigt. So erfährt etwa ein Unternehmer direkt nach der Verhandlung mit seinem Kunden, dass eine erwartete Zahlung eingetroffen ist und die Ware nun ausgeliefert werden kann.

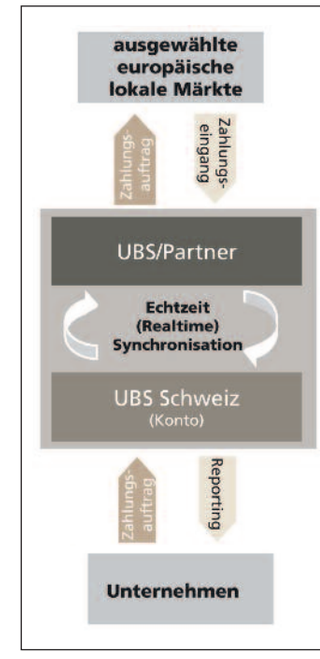
Vorteile im internationalen Geschäft …

Spezielle Herausforderungen stellt das Cash Management für im Ausland tätige Unternehmen. Stichwort internationaler Zahlungsverkehr: Wer in unterschiedlichen Währungen ein- und verkauft, ist ganz besonders auf eine qualitativ hochwertige Abwicklung seiner Zahlungen angewiesen.

Das Chinageschäft etwa, das für viele Schweizer KMU zu einem bedeutenden Standbein geworden ist, durchläuft im Moment grosse regulatorische Veränderungen. Da der chinesische Staat seine enormen Devisenreserven nicht weiter anwachsen lassen will, gestattet er der Wirtschaft, vermehrt Auslandsgeschäfte unter bestimmten Auflagen in Renminbi abzuwickeln. Das gilt für den Kauf wie für den Verkauf von Waren. Hier kann UBS wichtige Hilfestellung leisten und ermöglicht als eine der ersten Banken in der Schweiz, Zahlungen in lokaler Währung ins chinesische Festland vorzunehmen.

… mit den UBS Gateway-Konten

Im Europageschäft stösst bei KMU eine weitere Lösung auf reges Interesse: Derzeit bietet UBS als einzige Schweizer Bank mit den sogenannten Gateway Accounts – geführt als Hauptkonto in der Schweiz – einen direkten Zugang zu ausgewählten europäischen Märkten an. So können ein- und ausgehende nationale Zahlungen in diesen Ländern zu lokalen Konditionen abgewickelt werden. Dies erleichtert Verkäufe aus der Schweiz, da sich viele Kunden in der EU mit grenzüberschreitenden Überweisungen in die Schweiz schwertun und die anfallenden Gebühren ausländischer Banken scheuen.



Sollten bis vor kurzem Zahlungen schnell, effektiv und zu Inlandskonditionen ausgeführt werden, so waren lokale Bankbeziehungen in allen Ländern mit den Geschäftsbeziehungen bestehen nicht zu umgehen.

Durchblick auch bei Fremdwährungen

Eng verbunden mit dem Cash Management sind die Abwicklung und Absicherung von Fremdwährungen sowie Handels- und Exportfinanzierungen oder auch Anlagemöglichkeiten in verschiedenen Währungen.
Beim Erarbeiten massgeschneiderter Cash-Management-Lösungen kooperieren die UBS-Kundenberater mit bankinternen Spezialisten. So können sie umfassende Lösungen aus einer Hand anbieten.

Erfahren Sie mehr zum Cash Management von UBS unter www.ubs.com/cashmanagement.

Mario Janke
mario.janke@ubs.com
Cash Management Services, UBS AG

iMusician Digital AG – Hier spielt die Musik!

Shigs Amemiya

Nach den jüngsten Finanzierungserfolgen mit Uepaa und Agile Wind Power bietet die Finanzierungsplattform investiere.ch Investoren nun erneut die Möglichkeit sich an einem jungen und vielversprechenden Schweizer Start-Up zu beteiligen.

Der Aufschwung des Internets führte dazu, dass die aus dem CD-Verkauf generierten Umsätze von Musikern und Bands in den letzten Jahren stetig schrumpften. Die Pfeiler der bisherigen Musikindustrie brachen damit zusammen. Youtube, iTunes etc. nutzten diese Situation und begannen die Musikbranche zu revolutionieren und ihre eigene Erfolgsgeschichte zu schreiben. Sie ermöglichen Musikkonsumenten heutzutage nahezu überall in unbeschränkten Umfang auf eine unendliche Menge an Musikdaten zuzugreifen.

Doch während die Konsumenten mit immer neuen Serviceangeboten verwöhnt werden, hat sich ein Grossteil der Musiker, Bands und Labels noch immer nicht auf die neue Situation am Markt eingestellt. Einer, der diese Veränderungen jedoch schon frühzeitig erkannte und mit unternehmerischer Cleverness anging, ist Musikveteran Shigs Amemiya. Zusammen mit Tobias Wirz gründete er bereits 2006 die digitale Online-Vertriebsplattform **iMusician Digital AG.**

iMusician bietet unabhängigen Bands und Musikern die Möglichkeit ihre Songs von zu Hause aus in über 200 Online-Musik-Stores auf der gesamten Welt zu vermarkten und zu verkaufen. Damit dies auch tatsächlich funktioniert, arbeitet das Unternehmen mit einem Netz aus namhaften internationalen Vertriebspartnern wie etwa Amazon, iTunes oder Spotify zusammen. Noch nie zuvor konnten Musiker und Bands ihre Musik so leicht und so günstig so vielen Hörern auf der ganzen Welt zugänglich machen.

Und das Konzept funktioniert wirklich, wie die bisherige Erfolgsgeschichte von iMusician eindeutig belegt. Schon jetzt stammt jeder zweite Indie-Song im Schweizer Radio von einem der über 6500 internationalen Musikern und Bands die bei iMusician unter Vertrag stehen. Darunter fallen auch bekannte Schweizer Musiker wie etwa Anna Rossinelli, Phenomden und William White.

Zukünftig möchte iMusician sein Serviceangebot noch weiter vervollständigen und die Lizenzeinnahmen der Musiker bei Organisationen wie der SUISA oder SWISSPERFORM einsammeln. Auf Grund des hohen bürokratischen Aufwandes lohnte sich dies vor allem für kleinere Musiker und Bands bisher kaum und die Organisationen mussten deren Einnahmen nie auszahlen. Dieser Ansatz von iMusician ist in der Branche bisher einzigartig und konkurrenzlos.

Starke Unterstützung und Hilfe für die weitere Expansionsstrategie findet das junge Unternehmen zudem in seinem Netzwerk aus einflussreichen und bekannten Persönlichkeiten der Musikindustrie und Gründerszene wie etwa Tim Renner, ehemaliger Geschäftsführer von Universal Media, Deutschland und Joachim Schoss, Gründer des Scout24 Online Netzwerke.

Alle Investoren, die die Chance nutzen wollen und sich an der weiteren Erfolgsgeschichte von iMusician beteiligen möchten, finden nähere Informationen und Details auf der Finanzierungsplattform von **investiere.ch.** Durch die kostenfreie Anmeldung werden Sie zudem Mitglied im grössten Venture Capital Investoren Netzwerk der Schweiz und haben exklusiven Zugriff auf eine Vielzahl weiterer interessanter Start-Up Unternehmen.

Michael Blank, Michael.Blank@investiere.ch

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

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.

Neues cleveres Kundenbindungs-App für den Detailhandel

«Die Kundendaten liest mein iPhone»

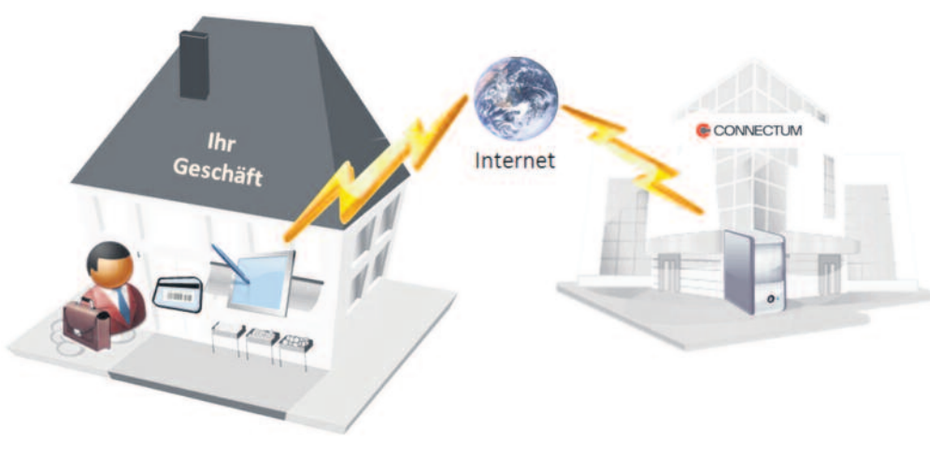
Effiziente Kundenbindung wird ein immer entscheidender Wettbewerbsvorteil im Detailhandel. Die Systeme dazu mussten bisher mit viel Aufwand in bestehende Kassensysteme integriert werden. Im zürcherischen Nänikon wurde nun eine App-Lösung entwickelt, welche ohne teure Investitionen auskommt und dennoch mit der Leistung von integrierten Grosssystemen vergleichbar ist. Was es braucht ist lediglich ein Smartphone oder Tablet, was ja ohnehin oft schon vorhanden ist.

Kundenbindung mit App-Lösung – Das Bonussystem ohne teure Installationen.

Die Einführung eines Kundenbindungssystems (CRM) wird in der Regel aufwändig und teuer. Wer nicht in eine Filialstruktur mit konzernweitem, einheitlichem Kassensystem eingebunden ist, muss eine spezifische Lösung passend zu seinem individuellen Kassen- und Backoffice System einrichten. Das bedeutet grössere Investitionen in Hard- und Software. Als einzige Alternative blieb bisher der Einsatz eines zusätzlichen Kartenterminals, über welches eine CRM-Applikation abgewickelt wird. Neben den Anschaffungskosten fallen auch Programmierkosten für Schnittstellen an.

Bonus-App mit CRM-Anbindung

Aus Nänikon bei Zürich stammt nun eine neue einfache und benutzerfreundliche App-Applikation für den Detail- und Fachhandel. Ausser der Anschaffung eines Smartphones oder Tablets – sofern nicht schon vorhanden – braucht es keine zusätzlichen Hardware-Installationen. Die Bonus-App von Connectum ist ein webbasierendes umfassendes Kundenbindungssystem mit Datenerfassung am Point of Sale sowie Adress- und Bonusmanagement im externen Server. Dazu stehen dem Händler eine bewährte umfangreiche CRM-Applikation im Hintergrund und ein benutzerfreundliches, einfaches Frontend System für den Verkaufspunkt zur Verfügung. Die Kundenidentifikation geschieht via Smartphone oder Tablet, deren Kamera die Barcodes von Kundenkarten oder Gutscheinen liest und via Internet auf die CRM-Server der Connectum überträgt. Sollte das Internet temporär nicht zur Verfügung stehen, sichert die Bonus-App die erfassten Daten auf dem Tablet oder dem Smart Phone und übermittelt sie bei erfolgreicher Verbindung automatisch an den Server. Der Zugriff auf die gesammelten Kundeninformationen, etwa zwecks Auswertung und Planen von Werbe- oder Verkaufsaktionen, kann jederzeit über einen ganz normalen Standardbrowser via Web von einem beliebigen Ort aus erfolgen.



Auf Wunsch bietet Connectum auch Zusatzleistungen wie Planen und Durchführen von Marketingaktionen und Events oder einfach nur das Drucken von Kundenkarten und Barcode-Gutscheinen an. Das System ist seit Anfang September direkt bei Connectum erhältlich. *Claude Folly, Geschäftsleiter*

Weitere Informationen:
Connectum GmbH
Grossrietstrasse 7, 8606 Nänikon
www.connectum.ch, Tel. 044 802 37 37

Software Contest 2012

topsoft
Alles rund um Business Software

Business Software live im Vergleich / Die besten Lösungen für Handel und Produktion

Welche Lösung passt am besten zu Ihrem Unternehmen?
Wie fit ist Ihre heutige Anwendung gegenüber modernen Systemen?
Worauf sollten Sie bei der Auswahl von ERP-Software achten?

Der Software Contest liefert Antworten. Führende ERP-Anbieter stehen sich live im direkten Vergleich gegenüber.

Realitätsnahe Rahmenbedingungen für Handel und Produktion
Zwei Modellfirmen für Handel und Produktion sind vorgegeben. Ihre Produkte und Hauptprozesse sind definiert. Schritt für Schritt werden die Anbieter vorführen, wie sie die gestellten Anforderungen mit ihrer Software erfüllen können. Jede Software hat ihre eigene Geschichte und Philosophie. Hier treten die Unterschiede zu Tage! Welches Bedienkonzept erscheint am intuitivsten? Welcher Planungsablauf ist am besten umsetzbar?

Gewinnen Sie und Ihr Team in nur einem Tag wertvolles Wissen für die Auswahl von Business Software!
- ✓ Zeitersparnis durch den direkten Vergleich mehrerer Anbieter
- ✓ Ohne Umweg zur passenden Lösung
- ✓ Erfahrungsaustausch mit anderen Anwendern
- ✓ Wertvolle Tipps für die Auswahl von Business Software
- ✓ Beurteilung Ihrer jetzigen Lösung anhand führender ERP-Systeme

Programm
08:00 Uhr Kaffee und Gipfeli
08:30 Uhr Evaluationsvorgehen und vorstellen Modellfirma
09:15 Uhr Ausschreibungsunterlagen
1. Contest: Angebotsstrukturen
Vergleich der Offerten für ERP-Software mit Ausrichtung auf den Handel
10:30 Uhr Pause
11:00 Uhr Drehbuch für Modellfirma
2. Contest: ERP Produktion
13:00 Uhr Stehlunch
13:00 Uhr Für Nachmittagsbesucher: Evaluationsvorgehen und vorstellen Modellfirma
13:45 Uhr Drehbuch für Modellfirma
3. Contest: ERP Handel
15:30 Uhr Pause
16:00 Uhr Verträge in der IT
4. Contest: Verträge
Vergleich der Verträge für Kauf, Installation, Wartung, Betrieb für die Modellfirma im Bereich Produktion
17:15 Uhr Fragen, Diskussion
17:30 Uhr Apéro

Programm in Zusammenarbeit mit:
Mag. iur. Maria Winkler, IT & Law Consulting GmbH, Zug

Preise und Anmeldung – Rabatt für Frühbucher bis 28.10.2012
Frühbucher, ganzer Tag: CHF 340 statt 380
Frühbucher, halber Tag: CHF 215 statt 240
Preise exkl. MwSt.
Zusätzlich 10 % Rabatt für «ERFOLG»-Leser mit folgendem Code: SOC201345
Anmeldung unter www.software-contest.ch

Pausen, Lunch und Apéro bieten ideale Gelegenheiten für ungezwungene Gespräche zwischen Anbietern und Besuchern. Kaffee, Getränke sowie Lunch und Apéro riche im Preis inbegriffen.

Online Office Werkzeuge – Ist das etwas für eine KMU?

Hier kommt das Outing. Meine Artikel werden in Google Drive (ehem. Google Docs) erstellt. Warum? Ich mag es. Im Laufe der Zeit habe ich alles mögliche für Textdokumente verwendet, zum Teil exotische Funktionen benutzt (die prompt das Dokument zerstört haben). Muss ich heute nicht mehr. Google Drive bietet mir genügend Funktionen, um die weitaus meisten Dokumente erstellen zu können.

Google war ein Pionier in diesem Bereich, aber andere ziehen nach. Ich habe in letzter Zeit auch vermehrt IBM Docs genutzt. Dies ist zwar noch im Beta-Stadium, bietet aber ein paar Funktionen, die Spass machen und vor allem für Teamarbeit ausgesprochen nützlich sind. Ich kann nicht nur ganze Dokumente zum, wohlgemerkt, simultanen Bearbeiten freigeben, sondern auch einzelne Abschnitte. Die Kommentar- und Diskussionsfunktionen sind erstklassig. Etwas anderes hätte man vom Marktführer für Social Software auch nicht erwartet. Ausserdem sieht es besser aus.

Vorteile der Online Office Werkzeuge? Keine Installation, was ein kleiner Vorteil ist, macht man in der Regel nur ein Mal. Keine Kosten, das ist relativ, wird man doch im Laufe der Zeit für diverse Dienste zahlen müssen. Es enthält jedoch die wichtigsten Funktionen, die für mich und wahrscheinlich die meisten anderen voll und ganz ausreichen.

Ein wichtiger Aspekt ist die Einbindung von Social Software Elementen. Hier kann ganz Eindeutig eine Erhöhung der Produktivität erwartet werden. Das schrecklich anachronistische Umherschicken von Dateianhängen in Emails mit all seinen Auswirkungen kann damit endlich im Dunkel der Geschichte verschwinden … zumindest intern. Und nicht zu vergessen, man hat alles besser im Zugriff, sei es mit iPad oder Smartphone.

Nachteile? Wer sich in die Cloud begibt, muss damit rechnen, dass sich dauernd etwas ändert. Eines Morgens kann der Bildschirm anders aussehen. Auf ein Backup ist bei den Gratisangeboten nicht zu vertrauen, dafür man muss schon selbst sorgen. Für einige Branchen ist Compliance ein Problem, da bspw. keiner sagt, wo die Daten denn liegen. IBM Docs wird es zusammen mit IBM Connections auch für interne Installationen geben oder man besorgt sich eine privat Cloud.
Kein Zweifel, Social Software hat das Kinderzimmer verlassen.

Christian Tillmanns, info@informica.ch

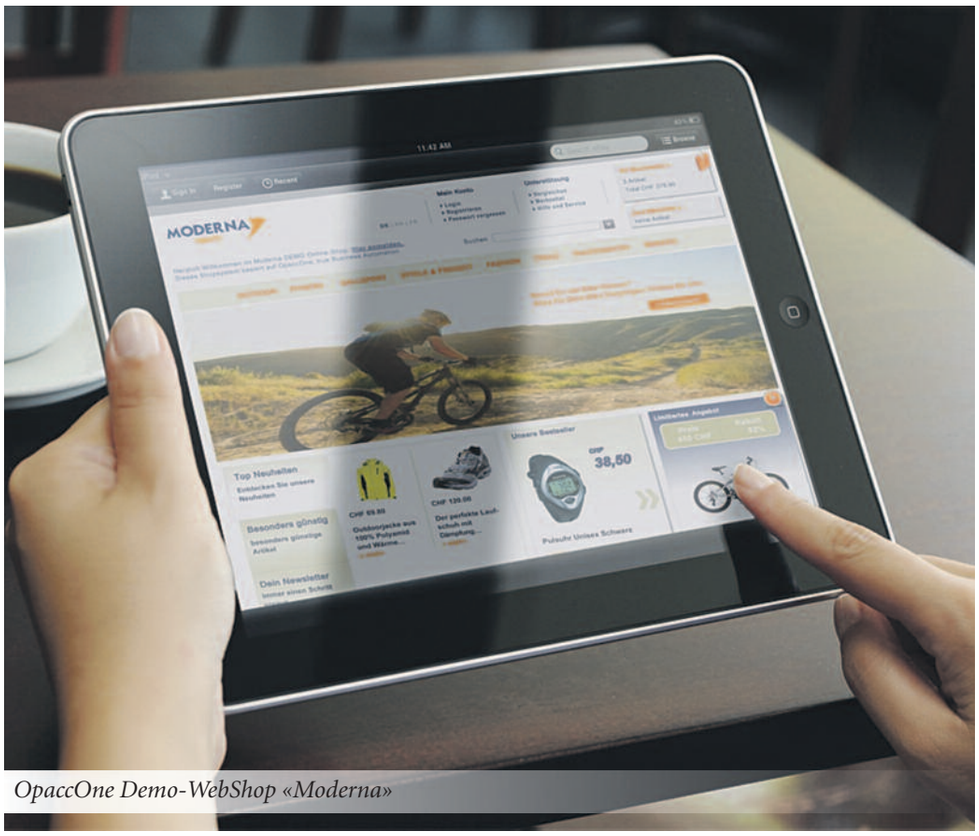
informica gmbh
Greutensberg 9, 9514 Wuppenau
www.informica.ch

Kolumne
Wie renne ich meine IT in Grund und Boden; Teil 4: Administration für Fortgeschrittene

Wer brauchen einen ausgebildeten IT-Administrator? Das ist für Ängstliche. Machen Sie es selbst oder lassen Sie den Sohn Ihres Nachbarn ran. Immerhin hat der schon mal seinen Gamer-PC neu aufgesetzt … damals … als er sich den üblen Virus aus dem geklauten Spiel eingefangen hatte.
Reagieren Sie nicht auf Fehlermeldungen. Einfach weg klicken. Erstens verstehen Sie sowieso kein Hexadezimal und es hält ja nur auf.
Wenn mal was passieren sollte, starten Sie sofort Plan B. Nehmen sie das Backup und bauen Sie ein Provisorium aus einem alten PC und einer Gratisvirtualisierung. Das dürfte 6 Monate mit nur einigen Hicksern pro Tag laufen und bis dahin kann man sich wirklich wichtigen Dingen widmen. Wenn es dann wieder kracht, ist immer noch Zeit, alles neu zu machen.
Versuchen Sie nie herauszufinden, ob das Backup überhaupt funktioniert. Das nimmt einem den ganzen Überraschungseffekt.
RAID braucht keiner. Das ist eine Verschwendung des Speicherplatzes.
Lassen Sie die Emails der Backup-Software und des RAID an eine imaginäre Adresse schicken. Wer hat schon Lust, jeden Morgen den selben Satz zu lesen.
So vorbereitet wird eines schrecklich schönen Tages der Bleistift wieder das einzige Arbeitsgerät sein. *Christian Tillmanns*

Anzeigen

WebShop und ERP in Einem!



OpaccOne Demo-WebShop «Moderna»

Seit der Entstehung von E-Commerce bietet Opacc einen WebShop, der ohne Medienbruch mit dem ERP-System verbunden ist – ohne doppelte Datenhaltung und befreit von teuren Schnittstellen. Dieses Konzept der zentralen Datenhaltung hat bereits vielen Firmen zu erfolgreichen Auftritten auf der E-Commerce-Bühne verholfen und begeistert auch die Kunden.

Auf der E-Commerce-Bühne herrscht ein immenses Gedränge. Händler, Produzenten und Dienstleiter sind mit grosser Angebotsvielfalt vertreten und drängen sich ins Rampenlicht, um Kunden und Konsumenten mit ihrer Darbietung zu beeindrucken. Ein durchaus interessantes Schauspiel, vor allem auch für das Publikum, welches damit angesprochen werden soll. Dieses Publikum wird immer anspruchsvoller, und es ist ganz bestimmt kein einfaches Unterfangen, sich als Anbieter den Platz auf dieser Bühne zu sichern und gleichzeitig die erwartete Wertschöpfung zu erzielen. «Ich stelle in meiner täglichen Arbeit fest, dass die grosse Mehrheit aller Unternehmen endgültig erkannt hat, das Internet als zusätzlichen Absatzkanal einzusetzen, egal in welcher Branche sie tätig sind. Wenn der Entscheid für einen Webshop einmal getroffen ist, muss die Idee unglaublich schnell umgesetzt werden – meistens zu schnell», meint Roland Kurmann, Entwicklungsverantwortlicher für den OpaccOne WebShop. «Es existiert oft keine komplette E-Commerce-Strategie und wichtige Überlegungen wurden nicht angestellt.»

Wahl der Software entscheidend

Bereits bei der Wahl der passenden WebShop Software öffnen sich nämlich verschiedene Fallgruben. Ein WebShop muss in erster Linie unkompliziert sein, für die Benutzer, aber auch für Betreiber. Neuste Untersuchungen zeigen zudem, dass Schweizer Onlinekunden ein umfassendes, stets aktuelles Sortiment sowie verlässlichen Service und Problemlösung verlangen. Diese Anforderungen potenzieller Kunden müssen die Wahl der Software für den WebShop beeinflussen.
Die Erfahrung zeigt, dass eine tragfähige Lösung, die auf die Ansprüche der Kunden abgestimmt ist, nur mit einem Shop-System erreicht werden kann, welches sich die Daten der internen Unternehmenssoftware direkt zunutze macht. Dies garantiert jederzeit aktuelle Shop-Informationen und gewährleistet ein höchstes Mass an Service. Ein Beispiel aus der Praxis: Ein Unternehmen pflegt seinen Artikelstamm im ERP; es werden Mengenrabatte, kundenspezifische Preise, Lagerbestand, Artikelmerkmale, nächste Lagereingänge, spezielle Kundengruppen etc. geführt. Der OpaccOne WebShop verwendet nun genau diese Datenbasis, ohne Schnittstellen und präsentiert diese Daten in Echtzeit im Online-Shop. Der WebShop wird somit zur unkomplizierten Eingabemaske, die der Internetkunde selbst benutzt.

Selbstverständlich werden nicht alle Daten aus dem ERP im Online-Shop offengelegt – lediglich Informationen, die vom Kunden erwartet und die seine Kaufentscheidung beeinflussen können. Sobald ein Onlinehändler dieses durchgängige, nahtlose Funktionieren des WebShops verstanden hat, wird seine Suche nach einer WebShop-Software andere Prioritäten setzen: Im Vordergrund wird eine integrierte Lösung ohne viele Schnittstellen stehen.

Optimal aufeinander abgestimmte Produkte

Die Opacc bietet eine Standardlösung, die diesen Ansprüchen mehr als gerecht wird, seit es E-Commerce gibt: den OpaccOne WebShop. Mit dem konsequenten Konzept der zentralen Datenhaltung hat diese Lösung schon zahlreichen Unternehmen zu einem erfolgreichen Auftritt auf der ECommerce-Bühne verholfen. Doch es ist nicht nur die ERP-Software Opacc One, die das Unternehmen Opacc so erfolgreich macht. Von der Lösungsfindung bis zur erfolgreichen Einführung und der fortlaufenden Optimierung bietet Opacc als Schweizer Kompetenzträger alles aus einer Hand. Die E-Commerce-Lösungen von Opacc halten auch nach Jahren der Einführung mit den neusten Trends und Veränderungen mit. Zum Angebot gehört nicht nur der OpaccOne WebShop, sondern auch das mehrfach ausgezeichnete ERP-System OpaccOne für höchste Ansprüche sowie ein CRM- und Mobile-Client. Es liegt auf der Hand, dass diese Produkte optimal aufeinander abgestimmt sind und dass das Konzept der zentralen Funktions- und Datenbasis durchgängig implementiert ist.

Urs P. Amrein

Opacc Software AG
Industriestrasse 12
6010 Kriens
Tel. 041 349 51 00
welcome@opacc.ch, www.opacc.ch

Outtasking – die kleine Cloud

Manchmal sind klassische Ansätze passgenauer – und dennoch schwangen auch bei der Transition und dem Ausbau der IT-Infrastruktur des Krankenversicherers innova Cloud-Gefühle mit.

Für viele Unternehmen bedeuten Services aus der «Rechnerwolke» – ob public, private oder hybrid – die Entfesselung von einer alten, historisch gewachsenen, schwerfälligen IT. Sie können die Kosten senken, die strategische Flexbilität erhöhen. Doch das geht auch anders: mit einem klassischen Outtasking, mit einem Hauch von Cloud-Computing überdeckt.

Wie beim Krankenversicherer innova, der seit kurzem keine eigene IT-Abteilung mehr betreibt, jedoch über ein Rechenzentrum verfügt. «Ich will einen IT-Partner auf Augenhöhe und die strategische IT-Führung nicht aus der Hand geben», fasst Martin Küng, Leiter Informatik, seine Philosophie zusammen.

Ein Unternehmen im Wandel

Martin Küngs Aufgabe hat sich durch die Übergabe des IT-Betriebs an die Sedna Informatik AG, Bern, gewandelt: Deren IT-Spezialisten an seiner Seite wissend, kümmert er sich nun um die weitere Verzahnung von IT und Business. Denn Krankenversicherungen sind ohne IT-Services undenkbar. Diese müssen flexibel sein und Änderungen am Geschäftsmodell in kurzer Zeit nachvollziehen können. Eine solche IT ist – auch für die 1999 aus mehreren regionalen Krankenversicherungen hervorgegangene innova Versicherungen AG – ein Gewinn.

Diese und andere strategische Vorgaben fest im Blick, ging Martin Küng die Transition der hauseigenen IT-Organisation sowie der Infrastruktur an, die seit der Gründung des Unternehmens von drei Informatikern betreut wurde und von zahlreichen Speziallösungen geprägt, dennoch modern war: Die rund 85 Mitarbeitenden griffen seit jeher über eine Citrix-Infrastruktur und Zero Clients auf zentrale Applikationen und Daten zu. Dennoch: «Die IT auf den Schultern von so wenigen Mitarbeitern zu betreiben, ist uns als zu grosses Risiko erschienen», sagt Martin Küng. «Zudem senkt ein hoher Standardisierungsgrad über alles hinweg gesehen die Kosten». Verständlich, denn er arbeitet in einer Branche, die Kosteneffizienz, Betriebs- und Datensicherheit ganz oben auf der Traktandenliste hat.

«Blackbox IT» entschlüsselt

Die aus dem Evaluationsverfahren als Siegerin hervorgegangene Sedna Informatik übernahm den IT-Betrieb in mehreren Schritten. Nach einer eingehenden Analyse der komplexen Infrastruktur und ihrer vielen, auf Open Source basierenden Speziallösungen, sowie nach aufwändigen Befragungen, ging es in einer ersten Phase darum, Betrieb und Übergabe der an sich gut funktionierenden Hard- und Softwarelandschaft zu bewältigen. Dabei half die Übernahme des First-Level-Support bereits nach kurzer Zeit, noch während das alte Team weiterhin den IT-Betrieb verantwortete. Ende März 2012 fand dann sozusagen die «Schlüsselübergabe» statt.

Die bisher verantwortlichen Techniker fanden Unterschlupf bei anderen Unternehmen, u.a. bei Sedna Informatik; die Spezialisten des neuen Betreibers machten sich nun daran, das Netzwerk zu durchleuchten, mit Neukonfigurationen der Router Detailpflege zu betreiben. Zudem wurde die zugrunde liegende Serverinfrastruktur vereinfacht: Aus einer Vielzahl von physischen Servern entstanden nur noch vier Hosts, die, verteilt auf die Rechenzentren von Sedna und innova, auf der Basis von Windows Server 2008 R2, Citrix und VMware die IT-Services sicherstellen. Die meisten der 85 User erhielten neue Thin Clients für den Zugriff.

Outtasking als «Cloud-Kompromiss»

Die Struktur der innova-Informatik ähnelt nun derjenigen einer Private Cloud, ohne aber eine Cloud zu sein. Provisionierbare automatisierte IT-Services fehlen, abgerechnet wird ganz klassisch auf eine Kostenstelle. Die Hard- und Software befindet sich nach wie vor im Besitz von innova, die deren Weiterentwicklung bestimmt und sich dabei auf die Vorschläge des IT-Partners abstützt, der quasi auf Zuruf in kurzer Zeit notwendige Ressourcen bereitstellen kann. Er passte dafür auch seine Incident- und Change-Management-Prozesse an, wovon letztlich auch andere seiner Kunden profitieren, so etwa vom zentral gepflegten und von mehreren Kunden genutzten Support-Portal. Für IT-Leiter Martin Küng ein guter Kompromiss. Er erhält Kostenvorteile, Flexibilität und Betriebssicherheit, behält jedoch die Hoheit über seine Daten und die Weiterentwicklung der IT-Infrastruktur.

Entsprechend restriktiv geht er mit dem Thema im Unternehmen um. Vorsicht ist die Mutter der Cloudkiste: Mitarbeitende erhalten keinen oder nur reduziert Zugriff auf Public-Cloud-Dienste. Dennoch will er sich dem Thema nicht verschliessen. «Cloudservices müssen einfach einen Sinn ergeben, unser Business nachhaltig unterstützen, kosteneffizient und sicher sein.» Kriterien, die etwa auf den Einsatz von iPads im Aussendienst zutreffen: Bei innova werden Offerten beim Kunden vor Ort und über einen speziell gesicherten Internetservice erstellt.

Für Martin Küng hat sich die Umstellung gelohnt. Nicht nur ist das Risiko von Ausfällen und Knowhow-Verlusten gesunken. Die IT-Infrastruktur ist nun auf kommende Entwicklungen vorbereitet. *René Eschler*

Sedna Informatik AG
Bahnhofstrasse 4, 3073 Bern / Gümligen
Tel. 031 950 40 80, www.sednait.ch

Anzeigen

Team mit langjähriger KMU-Projekterfahrung und Kundennähe

Betriebssupport bei eigener Informatik-Infrastruktur

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

Sedna Informatik·Services

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

Was passiert, wenn Sie den Wasserhahn öffnen ?

Immer ?

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

Hanspeter Keller
Leiter IT, ESPROS Photonics AG

Wir finden,
bei Computern
sollte das ähnlich sein.

OETIKER+PARTNER AG

www.oetiker.ch

Wie schwer ist ein Film?

Luigi Pezzuto
Sales & Marketing Direktor

Am 30. September 2012 ging das 8. Zurich Film Festival erfolgreich zu Ende. Nadja Schildknecht, Geschäftsführerin und Co-Direktorin des Zurich Film Festivals, unterhält sich mit Luigi Pezzuto, Sales & Marketing Director bei TNT Swiss Post, über Herausforderungen in der Filmindustrie und im Transportwesen. Erfahren Sie, was die beiden Unternehmen verbindet.

Frau Schildknecht, in einem Interview sagten Sie einmal: «Wenn die Filmlieferungen nicht funktionieren, dann gibt es auch kein Filmfestival!» Ist es denn wirklich so schwierig, dass Filme zur rechten Zeit ans Filmfestival gelangen?
Hinter jedem Filmtransport steckt ein komplexer logistischer Ablauf. Eine herkömmliche Filmkopie mit mehreren grossen Filmrollen ist ein schweres Paket, das per Post oder Kurier aus dem Ursprungsland geschickt wird. Bevor es zu uns nach Zürich gelangt, muss es noch vom Schweizer Zoll kontrolliert und freigegeben werden. Da die Filme oft nicht frühzeitig zu uns geschickt werden können, weil sie noch an anderen Festivals gezeigt werden, ist es umso wichtiger, dass der Transport reibungslos klappt. Und das gelingt uns dank TNT.

Herr Pezzuto, weshalb gestaltet sich die Verzollung so kompliziert?
Die Verzollung unterliegt nach wie vor noch sehr grossen lokalen Unterschieden und ist zusätzlich sehr papierlastig. Auch zieht die Frage nach einem allfälligen kulturellen Wert weitere Implikationen nach sich, wie beispielsweise eine benötigte Bewilligung. Was ebenfalls erschwerend sein kann, ist die Bestimmung des Warenwertes. Diesem kommt bei der Verzollung eine zentrale Bedeutung zu. Doch wie bestimmt man den Wert eines Spielfilmes? Gar nicht so einfach.

Frau Schildknecht, mussten Sie auch schon mal zittern, weil ein Film besonders knapp unterwegs war?
Es gab schon Momente, bei denen ich die Befürchtung hatte, dass der Film nicht rechtzeitig gezeigt werden könnte – aber zum Glück kam jede Sendung schliesslich doch rechtzeitig an.

Herr Pezzuto, können Sie uns beschreiben, welche Reise ein solcher Film hinter sich hat, bis er am Zurich Film Festival gezeigt werden kann?
Wurde ein Film beispielsweise in den USA gedreht, wird er nach getätigter Abholung noch am selben Tag mit unserem Transatlantik-Flieger nach Europa weitergeleitet. In unserem Hauptumschlagszentrum in Belgien wird dann die Sortierung auf unseren täglichen Flieger nach Basel vorgenommen. Der Film kann dann aufgrund der bereits vorliegenden elektronischen Daten vorverzollt werden und so bereits kurz nach 5 Uhr direkt in Zustellung gehen.

TNT Swiss Post transportiert im Rahmen der Partnerschaft die Filme für das Zurich Film Festival. Was genau bedeutet das?
Wir sind in diesem Zusammenhang verantwortlich für den schnellen, reibungslosen und zuverlässigen Gesamtablauf, von der Abholung bis zur Zustellung, inklusive sämtlicher benötigten Formalitäten wie Ausfuhr, Transitweiterleitung und Einfuhr und Zustellung aller vorgeführten Filme. TNT Swiss Post sponsert nicht nur den Filmtransport für das Film Festival Zürich, sondern auch für dasjenige in Locarno und in Nyon.

Weshalb engagiert sich TNT Swiss Post, ein Transportunternehmen, ausgerechnet kulturell?
Für uns stellt der Filmtransport eine einzigartige Gelegenheit dar, unsere Stärken unter Beweis stellen zu können. Nicht ersetzbare Unikate, welche zu einem ganz bestimmten Zeitpunkt schnell und zuverlässig zur Verfügung stehen müssen, sind genau das Richtige für uns. Es gibt unserer Meinung nach keine bessere Möglichkeit, sich generell für hochwertige und sehr dringende Versände zu empfehlen, als durch genau eine solche Zusammenarbeit mit den renomiertesten Filmfestivals in der Schweiz.

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

Anzeigen

Winterthur ist in Bewegung

In Winterthur geht's ab! So das Fazit der Organisatoren der Blue-Tech. Die fünfte Blue-Tech hat gezeigt, dass nicht erst seit dem Bundesratsentscheid zur Energiewende in der Gesellschaft eine Richtungsänderung stattfindet. Tausende Personen besuchten die Publikumsausstellung in der Altstadt von Winterthur, an der Hoch- und Berufsschulen, lokale KMU und Grossfirmen sowie Berufsverbände ihre Projekte und Dienstleistungen präsentierten. Der Kongress und die Workshops zeigten, wie die Energiewende konkret umgesetzt werden kann.

«Es braucht engagierte Initiativen wie die Blue-Tech», sagte Klaus von Dohnanyi, früherer deutscher Bundesminister für Bildung und Wissenschaft, zur Eröffnung der Blue-Tech. Die diesjährige Blue-Tech startete am Mittwoch, den 12. September, und feierte am Eröffnungsabend zusammen mit dem Club of Rome gleich zwei Jubiläen: 40 Jahre «Limits to Growth», der wissenschaftliche Bestseller aus dem Jahr 1972 sowie fünf Jahre Blue-Tech. Rund 250 Gäste nahmen an der Feier teil, an der u.a. Jørgen Randers, Co-Autor von «Limits to Growth» und Verfasser des Nachfolgeberichts «2052» auftraten – wie auch Klaus von Dohnanyi und der neue Stadtpräsident von Winterthur, Michael Künzle. Die deutsche Fassung des Nachfolgeberichts «2052 – Eine globale Prognose für die nächsten 40 Jahre» wurde dabei erstmals der Öffentlichkeit vorgestellt.

Freiheit einschränken

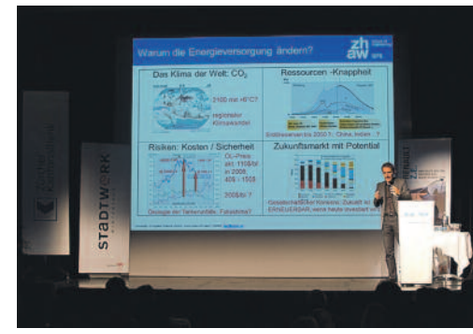
«Mit den bisher eingeleiteten Massnahmen werde es höchstens gelingen, die Klimakrise um zehn Jahre hinauszuzögern», hielt Jørgen Randers in seiner Ansprache fest. Von Dohnanyi wie auch Randers forderten teils radikale Massnahmen. Während von Dohnanyi über die Einschränkung der individuellen Freiheit nachdachte, proklamierte Randers «die Ein-Kind-Familie zur Norm zu machen». Neben den beiden prominenten Persönlichkeiten aus Nordeuropa nahmen auch am diesjährigen Kongress viele hochkarätige Referenten teil wie Moritz Loock, Universität St.Gallen, Matthias Aebi, Internetpionier und CEO futureLAB, Kees Christiaanse, ETH-Institut für Architektur und Städtebau sowie Corinne Mauch, Stadtpräsidentin von Zürich. Verschiedene Workshops, unter anderem mit WWF Schweiz und der ZHAW School of Engineering, vermittelten praxisnah das nötige Rüstzeug für die erfolgreiche Energiewende. Die Tagung von Energiestadt und der Metropolitankonferenz zeigte zudem auf, wie eine fortschrittliche Energiepolitik zur erfolgreichen Standortförderung beitragen kann.

Grosses Interesse an der Publikumsausstellung

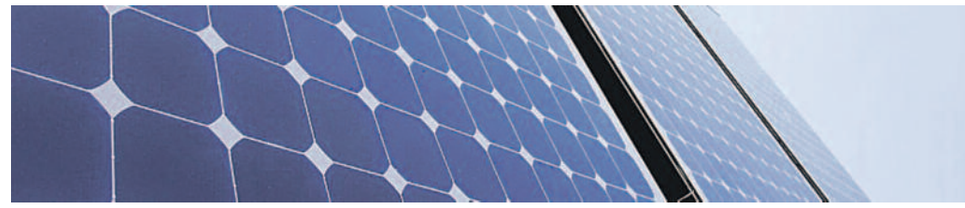
Mehrere Tausend Personen besuchten die dreitägige Ausstellung, an der sie sich über energetisch sinnvolles Heizen, die neuste OLED-Technologie oder zu den Möglichkeiten in der Fort- und Weiterbildung in den Bereichen Energie und Umwelttechnik informieren konnten. Auch wer in Sachen Elektromobilität top ist, war an der Ausstellung vertreten: vom Tesla Roadster über die Limousine Fluence Z.E:, E-Scooters und die neusten E-Bike-Modelle. Auch konnte sich Jung und Alt an verschiedenen Stellen auf spielerische Art und Weise mit dem Thema Energie auseinandersetzen. Zum Beispiel im Lerngarten der PH St. Gallen oder am Wettbewerb «Winterthur's Energiebündel 2012». Das grosse Interesse und die Freude der Besucher haben gezeigt, dass Stadt und Region in Bewegung sind. Dies gilt es zu nutzen, lautet das Fazit der Organisatoren.

Macht die Schweiz mit der Energiewende und dem Atomausstieg ernst, bedarf es grosser Anstrengung. Neue Ideen und Technologien sind gefragt. «Dass diese Schau in Winterthur stattfindet, ist kein Zufall: Von dieser Stadt aus haben schon viele Innovationen die Weltmärkte erobert», sagte Walter Steinmann, Direktor des Bundesamtes für Energie BFE in seiner Botschaft zur fünften Blue-Tech.

Träger der Blue-Tech sind das Bundesamt für Energie und die Stadt Winterthur. Hauptsponsoren sind Stadtwerk Winterthur, die Zürcher Kantonalbank und Renault Suisse SA.
Weitere Informationen und Impressionen finden Sie unter www.blue-tech.ch.



Kontakt:
Taktform AG – Kommunikation und Veranstaltungen
Christian Huggenberg oder Andreas Mächler
c.huggenberg@taktform.ch
a.maechler@taktform.ch
Tel. 052 267 04 04



Schon zum siebten Mal wirbt am 27. Oktober der *energyday* für Energieeffizienz, dieses Jahr für den Ersatz ineffizienter Elektrogeräte.

Foto: zvg

Ein Tag für die Energieeffizienz

Der *energyday* sensibilisiert Hersteller, Händler und Konsumenten für den energieeffizienten Umgang mit Elektrogeräten. Am diesjährigen Aktionstag steht der Ersatz von alten Apparaten im Fokus.

In Sachen Gerätepark ähneln viele Betriebe einer Privatwohnung: Der Kühlschrank im Aufenthaltsraum ist genauso Bestandteil einer Firma wie der Drucker im Büro oder die Waschmaschine, mit der die Arbeitskleidung gewaschen wird. Nicht zuletzt aus finanziellen Gründen achten viele Unternehmen auf eine energiesparende Betriebsführung. Oft möchten KMU noch mehr Energie einsparen, wissen jedoch nicht genau, wie sie dabei vorgehen können. Der *energyday*, der dieses Jahr am 27. Oktober zum siebten Mal durchgeführt wird, zeigt zusätzliche Möglichkeiten zur Reduktion des Stromverbrauchs auf. «Das geht von der Neuanschaffung von energieeffizienten Geräten bis hin zum konsequenten Einsatz bestehender Funktionen – etwa jene Energieeinsparungen, die erzielt werden können, wenn der Standby-Modus schon nach kurzer Zeit aktiviert wird», erklärt Felix Frey, Bereichsleiter Elektrogeräte beim Bundesamt für Energie (BFE).

Ersetzen und sparen

Der *energyday* wird von der energie-agentur-elektrogeräte (eae) zusammen mit dem Programm EnergieSchweiz des BFE durchgeführt und steht dieses Jahr unter dem Motto «Ersetzen hilft sparen». Denn ältere Geräte verbrauchen teilweise ein Mehrfaches an Strom wie Modelle neuster Bauart. «Ein Ersatz kann aus ökologischen oder wirtschaftlichen Gründen angezeigt sein, insbesondere wenn ein Gerät defekt ist», sagt Frey. So braucht laut dem Energiespezialisten ein modernes Kühlgerät nur noch halb so viel Strom wie ein zwölfjähriges Modell: «Würden alle über zwölf Jahre alten Kühl- und Gefriergeräte in der Schweiz auf einen Schlag durch neue Geräte mit hoher Energieeffizienz ausgetauscht, könnten jährlich 466 Millionen Kilowattstunden Strom gespart werden. Das entspricht dem Stromverbrauch von 90 000 Haushalten.»

Am diesjährigen *energyday* vom 27. Oktober und in den Wochen vor- und nachher finden schweizweit zahlreiche Aktivitäten wie Rabatt- und Eintauschaktionen statt. Die Organisatoren konnten dieses Jahr 36 so genannte Goldpartner für die Teilnahme am Aktionstag gewinnen: Es sind Hersteller, Importeure, Händler, Medien, Grossverteiler und Vereine, die sich für die Verbreitung der Idee hinter dem *energyday* einsetzen.

TIPPS FÜR DEN GERÄTEERSATZ

EFFIZIENZGEWINN: In Sachen Energieeffizienz wurden in den letzten Jahren bei den Wäschetrocknern besonders grosse Fortschritte erzielt. Dort konnte dank neuer Technologien der Stromverbrauch gegenüber dem Jahr 2000 auf einen Drittel reduziert werden. Ein Wärmepumpen-Trockner etwa spart nach dem Ersatz die graue Energie in ein bis drei Jahren ein. Aus ökologischen Überlegungen kann es deshalb Sinn machen, auch ein älteres, noch funktionierendes Gerät auszutauschen.

ETIKETTE BEACHTEN: Wenn etwa bei einem Kühlgerät die Dichtungen spröde und durchlässig sind, erreicht es nicht mehr die volle Leistung und sollte ausgewechselt werden. Beim Kauf eines neuen Geräts gibt die Energieetikette Auskunft über den Stromverbrauch der verschiedenen Modelle. Das Label für energieeffiziente Elektronikgeräte, der Energy Star, zeichnet zudem besonders stromsparende Geräte aus.

RABATTAKTIONEN: Verschiedene Geschäfte bieten am energyday attraktive Rabattaktionen auf ausgewählte energieeffiziente Haushaltgeräte an.

Für allgemeine Fragen zum Geräteersatz steht vom 17. Oktober bis 7. November 2012 werktags von 9 bis 12 Uhr eine gratis Infoline zur Verfügung.
Gratis-Infoline: 0848 221 221

Sensibilisierung als Ziel

Die Schulthess Maschinen AG etwa übernimmt das Sponsoring eines Preises, der beim Online-Spiel *energyday*-Bingo zu gewinnen ist: Der glückliche Sieger erhält einen energieeffizienten Wärmepumpen-Trockner. «Der nachhaltige Umgang mit Energieressourcen ist in unserer Firmenphilosophie fest verankert – unser wiederholtes Engagement geschieht aus Überzeugung», sagt Nicole Gillhausen, Marketingleiterin des Herstellers von Waschmaschinen und Trocknern in Wolfhausen/ZH. «Wir produzieren qualitativ hochstehende Maschinen mit langer Lebensdauer. Nach zehn, zwölf Jahren ist es aus energieeffizienten Gründen jedoch nötig, das Gerät auszuwechseln – die Technologien entwickeln sich immer weiter.» Im Vergleich zu vor 20 Jahren könne man heute beim Waschen über 70 Prozent Wasser und über 60 Prozent Strom sparen.

Mit ihrem Engagement tragen die Partner des *energyday* dazu bei, die Bevölkerung für den energieeffizienten Umgang mit elektrischen und elektronischen Geräten zu sensibilisieren. Die Aufklärung der Konsumentinnen und Konsumenten liegt Nicole Gillhausen besonders am Herzen: «Wenn man alle Fakten einander gegenüberstellt, ist es eigentlich klar, was zu tun ist.»

Weitere Informationen unter: www.energyday.ch. Dort zeigt eine Schweizer Karte an, wo welche Aktivitäten geplant sind.

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

Diego De Pedrini, Geschäftsführer energie-agentur-elektrogeräte (eae) und Projektleiter *energyday*.

Für welche KMU hat der* energyday *eine besondere Bedeutung?
Fachhändler, die in der Gerätebranche tätig sind, können sich in Kooperation mit ihren Lieferanten am energyday *beteiligen. Etwa, indem sie das* energyday*-Infomaterial in ihrem Geschäft auflegen.*

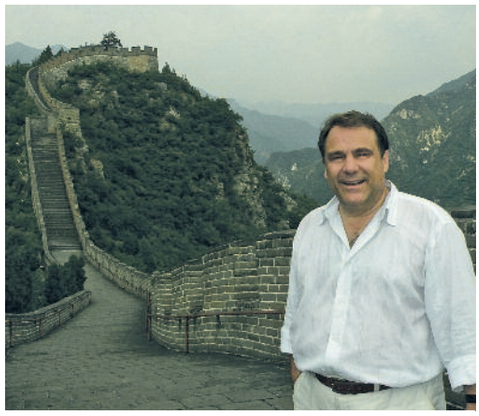
Was bringt diesen Betrieben ihr Engagement?
Mit einer aktiven Beteiligung am energyday *können sie sich ihren Kunden gegenüber bezüglich Energieeffizienz sichtbar positionieren. Ein solches Engagement ist auch für den Aufbau neuer Kundenkreise attraktiv.*

Welchen Nutzen können KMU-Betreiber anderer Branchen aus dem Aktionstag ziehen?
Betreiber eines KMU sind immer auch Energiekonsumenten. Denn in jedem Büro stehen Geräte wie Drucker oder Kaffeemaschine. Am energyday *erhalten Unternehmer Informationen und Tipps, wie sie Energie sparen können. Die Bemühungen, stromsparend zu wirtschaften, können aktiv kommuniziert weden. Vielen Kundinnen und Kunden ist es wichtig zu wissen, dass sich ein Unternehmen Gedanken zur Energieeffizienz macht.*

www.eae-geraete.ch

Foto: zvg

Mit China arbeiten



Daniel Tschudy bei der Grossen Mauer in Jiyongguan, nördlich von Peking

An einer kürzlichen Veranstaltung der Fachhochschule St. Gallen (FHS WTT) durfte ich Tipps vorstellen, welche helfen sollen, erfolgreich in und mit China zu arbeiten. Werkzeuge, gültig sowohl für Grosskonzerne wie auch für KMU, die sicherstellen, dass man nicht schon vor Beginn eines China-Projektes Match-entscheidende Fehler macht. Denn man weiss es ja vom Fernen Osten: einmal das Gesicht verloren, ist es sehr schwierig, dieses wieder zu gewinnen.

Dimensionen und kulturelle Unterschiede

Der erste Tipp gilt dem grundsätzlichen Akzeptieren der anderen Dimension. China hat mit seinen 1,34 Milliarden Menschen und einer Landmasse so gross wie ganz Europa eine ganz andere Identität. Täglich wächst die Bevölkerung um 22'000 und dies noch bis zur erwarteten Obergrenze von 1,4 Milliarden im Jahre 2040. Aus ihrer Sicht ist China das Land der Mitte und was von aussen kommt, ist damit schon mal automatisch weniger wichtig, wenn nicht sogar irrelevant. Interkulturelle Unterschiede werden daher nicht als Rechtfertigung gesehen, sondern als Teil eines sich entwickelnden Chinesischen Selbstverständnisses. Das Zentrum der Welt liegt nun mal (aus ihrer Sicht) in China, auch wenn ihre globale Wirtschaft bis vor 35 Jahren kaum existierte.

Diese Chinesische Dimension (fast ein wenig demütig) zu akzeptieren, kann für eine Schweizer Firma sehr hilfreich sein. Denn damit legt sich die Erwartungshaltung (auf Erfolg) tief; mit entsprechenden höheren Chancen. Eines sei klar gesagt: wer in China investieren will, soll von Anfang an bereit sein, sein Startbudget unter Umständen komplett zu verlieren.

Die kulturellen Unterschiede zwischen uns linear-funktionierenden Schweizern und den eher re-aktiven Chinesen könnten nicht grösser sein; und hier ist eine ganz kleine Auswahl:

Schweizer (linear-aktiv)	*Chinese (re-aktiv)*
Job-fokussiert	People-fokussiert
Freundlich und direkt	Freundlich und indirekt
Suchen immer Top-Ansprechperson	Suchen eher Verbindungen & Kontakte
Tun immer eines nach dem andern	Reagieren auf Aktionen des Gegenüber
Konfrontieren schon mal emotional	Konfrontieren nie emotional
Unterbrechen häufig	Unterbrechen nie
Geschäftlich eher ungeduldig	Grundsätzlich sehr geduldig
Vertrag ist bindend	Vertrag ist dehn- & interpretierbar

In diesem Bericht haben wir leider nicht den Platz, um auf die Hintergründe und Auswirkungen dieser kulturellen Unterschiede einzugehen. Aber gute Vorbereitung ist nun mal einfach gefordert, denn sonst sind Energie, Zeit und Geld bald nutzlos verspielt.

Und, wenn man das weiterzieht, kommen manchmal ganz einfache weitere Ratschläge zum Tragen: Respektieren Sie ältere Personen immer, unabhängig derer Positionen und Titel (Konfuzius lässt grüssen…), schauen Sie Ihrem Gegenüber nie lange oder anstarrend in die Augen und seien Sie sich bewusst: Lachen ist kein primäres Hilfsmittel zur Kommunikation, denn Chinesen lachen eher, weil ihnen etwas peinlich ist oder weil sie sich nicht sicher fühlen. Entsprechend gehören auch Witze nicht in den Sitzungsraum; angebracht sind eher kleine Anekdoten (vor allem über sich selbst).

Beziehung bauen

Einer der Gründe, warum jede Geschäftslancierung in China für unsere Verhältnisse extrem lange dauert, ist weil man ohne persönliche Beziehungen mit den involvierten Geschäftspartnern kaum Erfolg haben kann. Der Chinese erwartet Zeit, Geduld und Engagement, um sich kennen zu lernen und den notwendigen gegenseitigen Basisrespekt zu erlangen. Dieser muss dann auch schon mal nachts und mit viel Alkohol bestätigt werden.

Sympathie spielt daher eine grosse Rolle; im Gegensatz zu gewissen anderen fremden Länder, wo man mit Respekt und Disziplin arbeiten kann. Wer einen Repräsentanten nach China entsendet, soll sicher sein, dass er nur den Besten schickt. Einer, der selber Spass und Interesse hat, China zu erobern. Denn, um erfolgreich zu sein, braucht es sehr viel Zeit. Und eben Sympathie. Wer dann vor Ort nicht bereit ist, persönlich 4 bis 5 Jahre zu investieren, wird die notwendigen Fundamente nie bauen können und deshalb kaum erfolgreich sein. Auch, weil er in kurzer Zeit nicht lernen kann, mit dem heiklen aber omnipräsenten Thema Korruption vertraut zu werden und umgehen zu können. Auch wenn offiziell angeprangert, Korruption (hang-boa) ist nach wie vor ein primäres Transportmittel für Dienstleistungen und Zahlungen, welche das System vor allem im Kleinhandel schmieren und funktionieren lassen.

Politik und Harmonie

Hier wäre dann der richtige Moment klar zu machen, dass man sich als Geschäftsmann aus der Chinesischen Parteipolitik ganz einfach raushalten muss. Schwierig ist dies vor Ort eigentlich nicht, denn die wenigsten Chinesen haben grosse Kenntnisse von Politik, geschweige denn von der Geschichte des 20. Jahrhunderts. Und, ganz offen gesagt, es interessiert den ziemlich unsentimentalen Chinesen auch nicht gross. Sein Ziel ist die Gegenwart; von der Vergangenheit kann er sich eh nichts kaufen. Und «die in Peking werden sowieso bestimmen, was Sache ist». So wie sie dies schon seit Jahrtausenden tun.

Wenn der Chinese dann mal Pause braucht, einen Unterbruch, oder Distanz vom Stress und den täglichen Schwierigkeiten, dann findet er schnell mal ein multi-hilfreiches Werkzeug, Harmonie. Dazu dann ein so wunderbar passendes Sprichwort: «Harmony despite Differences».

Daniel Tschudy ist Berater, Referent und Publizist über interkulturelle Kompetenz (cross culture) und globale Tourismusfragen. Sein Hauptgebiet sind die neuen Märkte in Afrika, Arabien und Asien (BRICS-Staaten); und davon speziell China.
www.tschudy.com

Jeden Monat

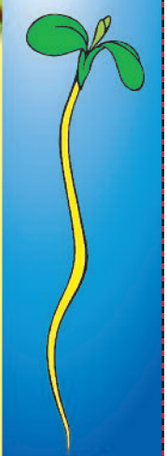
attraktive Deals!

Lebensgenuss, Vitalität & Wohlbefinden

Biogenische Sprossen sind wichtig!

PURE Life CH-6023 Lucerne

www.pure-life.ch
30% WIR



N° 1 all categories

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!

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

GRAFIK-DESIGN
Einfach.Schnell.Preiswert.

EXKLUSIV FÜR SKV-MITGLIEDER: 15% RABATT!

publimint
Das erste Schweizer Online-Grafik-Atelier.

topsoft
Alles rund um Business Software
präsentiert am 20. November 2012

softwarecontest
Business Software live im Vergleich
Die besten Lösungen für Handel und Produktion

Zusatzrabatt 10%

Anmeldeinformationen auf der Rückseite.

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

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

PAPHOS WEINE GMBH

Paphos-Weine GmbH
www.paphosweine.ch

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

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.–

Jeden Monat

attraktive Deals!

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.

jobwinner.ch

so gehts:
www.kmuverband.ch

Login für SKV Mitglieder

Unter
Aktuelle Angebote
der Onlineanweisung folgen!

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

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

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

Angebot gültig solange Vorrat!

Zusatzrabatt 10%
Code: SOC201345
software-contest.ch

softwarecontest
Business Software
live im Vergleich

20. November 2012
BERNEXPO Congress

Business- und Life Coaching – Wieso?

René Siegrist

Ein Sparing-Partner ist oft von grossem Vorteil – überlegen Sie einmal – ist es nicht so, dass jeder erfolgreiche Sportler oder Sportlerin oder Mannschaft u.a. mit einem guten, zuverlässigen und erfahrenen Coach zusammenarbeitet? Ein Coach hat konkrete Werkzeuge, die, richtig eingesetzt, den Coachee effizient und effektiv dabei unterstützen die gesteckten Ziele erreichen zu können. Warum also nicht auch die Erfolgslinie wählen?

Viele Führungskräfte wählen einen in unserer heutigen Gesellschaft akzeptierten, aber menschlich gesehen absolut untragbaren Lösungsweg: man lässt sich als Burnout-Opfer abstempeln und/oder Amphetamine (die psyche-verändernde Medikamente) verschreiben – objektiv gesehen handhabt dies schlussendlich gar nichts, kostet viel und resultiert erfahrungsgemäss in einem Chaos.
Ein anderer Lösungsansatz ist, sich das Problem wirklich genau anzuschauen, eine Lösung zu finden und diese durchzusetzen – dies kostet jedoch oft Mut, Initiative, Durchsetzungsvermögen und manchmal auch ein wenig Unnachsichtigkeit mit sich selbst und anderen. Das Problem hier ist, dass man dies in vielen Fällen nicht selbst hinkriegt – mit einem guten Coach, der zuhören und motivieren kann, ist es dann möglich, mit seinen eigenen Lösungsansätzen etwas zu bewegen und zu verändern.
Eine Führungkraft hat meistens niemanden, an den sie sich wenden kann, wenn es in der Firma Schwierigkeiten gibt oder persönliche Situationen die Produktivität beeinträchtigen.

Oft braucht es jemanden der Zuhören, Verstehen und Motivieren kann und zum richtigen Zeitpunkt den richtigen Ansatzpunkt aufzeigt – lösen kann die Person die Situationen und Probleme meistens selbst.
Die erfolgreichsten SportlerInnen haben einen Coach – der die Tücken kennt, mit denen ein Sportler konfrontiert werden kann – sei dies nun technischer oder menschlicher Natur.
Seien Sie einer derjenigen Führungskräfte, der/die die Erfolgslinie wählt und mit einem Coach (mit 20 Jahren Führungserfahrung) zusammenarbeitet.

Homepage:

Einführungsvideo :

Melden Sie sich für ein unverbindliches Gespräch und finden Sie heraus, ob auch Sie davon profitieren könnten.

Anzeigen

BusinessLogic® GmbH
Damit Sie ein Geschäft UND ein Leben haben können

Herostrasse 9, 8048 Zürich
Tel.: +41 43 818 69 16
E-Mail: ceo@businesslogic.ch
HP: www.businesslogic.ch

Ihre Partner beim SKV

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

Aus- und Weiterbildung

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

Für unsere Mitglieder suchen wir weitere Aus- & Weiterbildungs-Partner. Sind Sie interessiert crossmedial und interaktiv durch den SKV im Rampenlicht präsent zu sein? Nehmen Sie mit Regina Flury – Flury WIN Consulting Mobile 079 507 73 62 Kontakt auf.

Anzeigen

GRATIS 2 Stunden 50 Minuten

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

www.umberto.ch/gratistraining

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

Umberto Saxer™
Kybernetik-Seminare

Der Glanz Ihres Unternehmens sind starke Bilder

www.christopher-gmuender.ch

christopher gmuender photographie

Bis 500 Taschen mit 100% WIR

Ideal für:
- Messeauftritt
- Kundengeschenke
- Katalogabgabe
- Firmenanlass

HANDELSMANN VERPACKUNGSMATERIAL

3067 Boll
www.ab100.ch

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

ES GIBT ETWAS, DAS SIE IHRER KONKURRENZ VORAUS HABEN:

Sie lesen diese Anzeige.

Deshalb erfahren Sie gleich, dass es einen neuen *Führungskräfte-Lehrgang* der aeB Schweiz gibt, bei dem Sie Ihre Konkurrenz hinter sich lassen, indem Sie lernen, wie man aus Fehlern lernt. www.aeb.ch

aeB SCHWEIZ AKADEMIE FÜR ERWACHSENENBILDUNG

Massgeschneiderte Weiterbildung – perfekt an die Bedürfnisse des Unternehmens und der Mitarbeitenden angepasst

Weiterbildung der Mitarbeitenden ist ein zentraler Aspekt in der Gestaltung der Unternehmensentwicklung. Werden die Mitarbeitenden als Garanten für den inhaltlichen und finanziellen Erfolg betrachtet – und das ist in der Regel in jedem KMU der Fall, steht das Thema Weiterbildung noch mehr im Fokus. Je nach Sichtweise können unterschiedliche Vorteile genannt werden. Hier einige Beispiele, die bestimmte Aspekte beleuchten: Noch nicht vorhandenes fachlich-spezifisches Know How wird erworben, die Weiterbildung findet im Rahmen der Personalstrategie statt, zukünftige Erfordernisse werden schon heute proaktiv angepackt, die Mitarbeitenden werden auf neue Herausforderungen vorbereitet oder es werden innovative Produktfelder erschlossen.

Die Hochschulen in der Schweiz haben mit einem grossen Angebot an standardisierten Weiterbildungsprogrammen auf diese Anforderungen reagiert. Die Formate der universitären Weiterbildungsstudiengänge sind in der Schweiz einheitlich geregelt. Sie richten sich an Personen mit einem universitären Abschluss oder einer gleichwertigen Ausbildung. Eine mehrjährige berufliche Erfahrung wird vorausgesetzt. Man unterscheidet die Weiterbildungskurse, welche mit einer Teilnahmebestätigung abschliessen und Advanced Studies-Studiengänge. Die Abschlüsse richten sich nach unterschiedlichen Anforderungen, welche die Studiengänge an die Teilnehmenden stellen. In Abhängigkeit der zu erreichenden ECTS-Punkten (European Credit Transfer and Accumulation System) erhalten die Teilnehmenden einen Zertifikats-, Diplom- oder Masterabschluss. Diese Mehrstufigkeit hat sich bewährt. Die Universität Basel führt regelmässig Weiterbildungsstudiengänge in den Bereichen Gesundheitswesen, Naturwissenschaften, Volks- und Betriebswirtschaft, Politik, Recht und weiteren durch. Das Weiterbildungsangebot deckt für zahlreiche Berufsgruppen in idealer Weise ihre fachspezifischen Bedürfnisse ab. Die besonderen Stärken der Weiterbildungen an der Universität Basel liegen in der inhaltlichen Nähe zu den spezifischen Forschungs- und Lehrthemen. Hier können die Studierenden mit einzigartigen Kombinationen rechnen.

Die oben erwähnten Studiengänge haben sich in jahrelanger Anwendung bewährt. Sie liefern ein breites Angebot, um sich nach der Ausbildung weiterzubilden. Nicht immer treffen diese standardisierten Programme jedoch die Bedürfnisse der Unternehmen, ihre Mitarbeitenden berufsbezogen und in Relevanz zum Arbeitsalltag weiterzubilden. Die Universität Basel geht darum noch einen Schritt weiter. Im Rahmen der wissenschaftlichen Disziplinen bietet sie ihr einzigartiges Wissen interessierten Unternehmen zielgerichtet an. Die individuellen Bedürfnisse der Unternehmen werden erhoben und ein massgeschneidertes, einmaliges Weiterbildungsprogramm entwickelt und angeboten. Dabei stehen nicht nur die fachspezifischen Inhalte im Vordergrund, sondern es wird eine didaktische Methode gewählt, welche den Teilnehmenden am besten entspricht. Die Universität Basel legt besonderen Wert auf innovative Lehr- und Lernformen, um die Nachhaltigkeit und den Transfer in den persönlichen Berufsalltag sicherzustellen.

Das Advanced Study Center ist das Dienstleistungszentrum für Weiterbildungen an der Universität Basel. Es koordiniert das Angebot und unterstützt die verantwortlichen Personen für die Entwicklung neuer oder die Überarbeitung bestehender Programme. Dabei legt das Advanced Study Center grossen Wert darauf, die für die universitäre Weiterbildung geltenden gemeinsamen Wertvorstellungen umzusetzen. Diese orientieren sich an folgenden Grundsätzen: 1. Verbindung von Wissenschaft und Berufspraxis: Es wird spezifisch wichtiges Wissen für die berufliche Funktion und den Aufgabenbereich erworben. 2. Persönliche Weiterentwicklung: Nebst dem Erwerb solider Fachkenntnisse steht immer die Person der Studierenden im Fokus. Sie entwickelt kreativ ihre Persönlichkeit im Rahmen des gewählten Weiterbildungsprogramms weiter. 3. Vernetzung: Die Weiterbildungen ermöglichen, Kontakte zu Wissensgemeinschaften und weiteren Netzwerken aufzubauen. 4. Lernkultur: Diese soll anregend sein und die besondere Lernsituation berufstätiger Erwachsener unterstützen. 5. Schlüsselkompetenzen: Wissen, Denken, Verstehen und Handeln in komplexen Systemen wird gefördert. 6. Wertschätzung der Studierenden: Lehrende und Studierende arbeiten partnerschaftlich zusammen. Gegenseitige Wertschätzung prägt die ganze Weiterbildung. 7. Einbettung in den Europäischen Hochschulraum und Anerkennung der Abschlüsse. 8. Qualitätsentwicklung: Die Weiterbildungen werden systematisch evaluiert und kontinuierlich verbessert.

Ein massgeschneidertes Weiterbildungsprojekt beginnt meistens mit einem Gespräch. Die Ausgangslage wird mit den zuständigen Fachpersonen besprochen und ein individuelles Programm entwickelt. Dieses kann von wenigen Tagen bis zu mehrmonatigen Weiterbildungskursen führen. Ist der Bedarf nachweislich gross, kann ein spezifischer Studiengang erstellt werden. Die erfolgreiche Teilnahme schliesst in diesem Fall mit einem Zertifikat oder Diplom ab.

Die massgeschneiderten Weiterbildungsprogramme der Universität Basel liefern indirekt einen Beitrag an den eingangs erwähnten Unternehmenserfolg. Es lohnt sich somit, diese Weiterbildungsform in der Zukunft etwas genauer zu betrachten.

Dr. Philipp Ott
Leiter Advanced Study Center der Universität Basel

Advanced Study Center der Universität Basel
Steinengraben 5, 4051 Basel
Tel. 061 267 30 08, Fax 061 267 30 09
info@uniweiterbildung.ch
www.uniweiterbildung.ch

HEB Coaching® - ein neues, ganzheitliches Beratungskonzept für moderne Lebensberatung. (Einzel, Paare, Team)

Félicie de Roche

Andreas Besteck

Probleme zu haben ist etwas Normales – Probleme zu behalten ist unnötig, Sie beeinträchtigen unser Wohlgefühl und unsere Verhaltensweisen und schränken uns ein im Fühlen, Denken oder Handeln. Mit HEB Coaching® werden Menschen vielseitig psychologisch beraten und darin unterstützt, eigene Lösungsmöglichkeiten und neue attraktive Perspektiven in der eigenen Lebensgestaltung zu finden und diese auch zu realisieren.

HEB Coaching ist eine systemisch, lösungs- und ressourcenorientierte Methode mit pragmatischen Konzepten für die Kurzzeitberatung.
Félicie de Roche und Andreas Besteck haben diese Methode vor dem Hintergrund einer langjährigen Erfahrung in der eigenen Praxis Wellnetz für Atem + Coaching Lösungen und in Abstimmung mit wissenschaftlichen Untersuchungen entwickelt. Seit 2006 besitzen sie eine Coaching Fachschule, an der Sie lernen können, Menschen professionell lösungsorientiert zu begleiten. Ihre Aus- und Weiterbildungen sind modular und nebenberuflich zu machen, aktuell in Basel, Zürich und Bern. Wenn Sie HEB Coaching für eine persönliche Beratung in Anspruch nehmen möchten, wenden Sie sich an einen diplomierten Coach/Berater HEB.

Wie funktioniert HEB Coaching:
Im Gegensatz zu anderen Arbeitsmethoden, z.B. der traditionellen Psychoanalyse, in der die Problemanalyse im Vordergrund steht, befasst sich HEB Coaching mit der aktuellen Nutzung von persönlichen Ressourcen. Dabei geht es um die Frage «wovon mache ich vielleicht zu viel oder zu wenig»? Die Basis von HEB Coaching bilden u.a. Lösungsorientierte und Systemische Therapie, Atemphysiologie, Hirnforschung und das neu entwickelte Basler Psychographie-Modell. Mit dessen Struktur lassen sich menschliche Eigenheiten und Verhaltensweisen in den HEB Lebensbereichen Handeln, Erkennen, Beziehung individuell erklären; z.B. wenn der dynamische Handlungsmensch in der Beziehung zum blockierten, pessimistischen Denker wird und sein «Gespür» für Andere dabei «auf der Strecke» bleibt oder der eigentlich kommunikative Mitarbeiter Team-Angelegenheiten im «Alleingang» durchzieht.

Wenn die Umsetzung von Aufgaben Schwierigkeiten bereitet, die eigene Beziehungs- oder Jobsituation verunsichert, Frustgefühle oder Versagensängste aufkommen, immer wieder Konflikte entflammen und keine Lösungen greifbar sind etc. kann Ihnen das HEB Basic Programm helfen, Ihre eigenen Ressourcen zu sortieren und zu entfalten. In methodisch unterschiedlich organisierten HEB Sitzungsstrukturen wird mit lösungsfokussierten Gesprächswerkzeugen, integrierter psychographischer Aufstellungspraxis an persönlichen Einstellungen, Haltungen und Lösungsmöglichkeiten gearbeitet.

Die individuelle Thematik, welche Klienten in die HEB Coaching Praxis mitbringen, ist sehr unterschiedlich. Sie betrifft z.B. die Bereiche Sport, Schule, Job oder Beziehung. Gesucht wird nach Lösungen bei Mobbing, Panik auslösenden Situationen, zur Selbstbestärkung oder psychischen Entlastung etc.

Die Aus- und Weiterbildungen mit HEB Coaching sind praxisbetont und berufsbegleitend. Der Lehrgang zum dipl. Coach/Berater wird in Zürich, Bern und Basel durchgeführt.

Für interessierte Paare und Einzelpersonen, die sich für psychographische Zusammenhänge in Beziehungskonstellationen interessieren und wissen möchten, wie sie selbst damit umgehen können, findet ein eintägiger Workshop in Basel statt: Die Ideale Beziehung 20.10.2012

Weitere Infos zu Ausbildung und Praxis bekommen Sie auf der Homepage www.heb-coachingfachschule.ch und unter **Tel. 061 482 06 07**

Anzeigen

1 Jährige Ausbildung

HEB Coaching® Fachschule Schweiz BE, BS, ZH

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

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

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

Félicie de Roche & Andreas Besteck und Lehrerteam

Schritt für Schritt effizienter arbeiten durch KAIZEN

8. Teil der KAIZEN-Serie: Total Productive Management

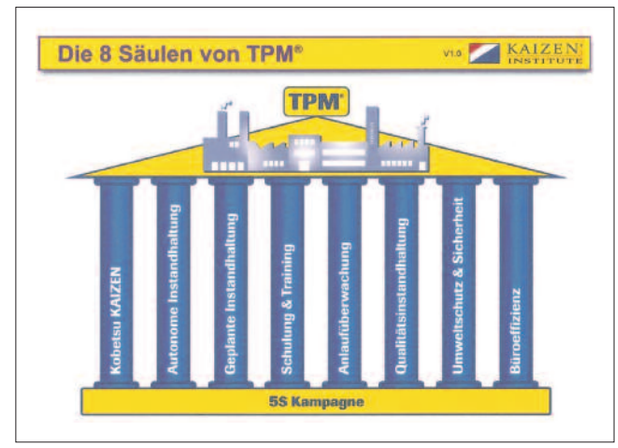
Vorsorge ist die beste Medizin. Was im Gesundheitsbereich gilt, gilt genauso für die Wirtschaft und für Produktionsanlagen. Um sicherzustellen, dass Ihr Unternehmen fit bleibt, sind präventive Massnahmen immer effektiver als reaktionäre. «Total Productive Management» heisst die Antwort des KAIZEN Institute.

Es gibt kaum ein schlimmeres Gift für ein Unternehmen als stillstehende Produktionsanlagen. Der betriebswirtschaftliche Schaden, der dadurch entsteht, ist umso ärgerlicher, wenn der Stillstand durch den Defekt einer Anlage bedingt ist. Denn die meisten Fehler sind entweder vermeidbar oder könnten mit dem entsprechenden Know-how schnell behoben werden.

Total Productive Management ist ein KAIZEN-Ansatz, der einem anlagenbedingten Produktionsstillstand vorbeugt, Verzögerungen vermeidet und somit die Effizienz steigert. Total Productive Management begreift Instandhaltung dabei als einen präventiven Prozess. Nicht zuletzt tragen gut gewartete Produktionseinheiten zum Gelingen des Work-Flow bei und sind somit ein integraler Bestandteil des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses.

Die Arbeitszeit, die in die vorbeugende Instandhaltung von Maschinen und Anlagen investiert wird, ist gut angelegt. Denn wer die «Crash-Strategie» fährt und erst aktiv wird, wenn der Stillstand eintritt, muss mit hohen Zeit- und Geldverlusten rechnen.

Um eine solche, vorbeugende Instandhaltung zu gewährleisten, müssen alle Mitarbeiter mit ins Boot geholt werden. Es geht darum, dass die Mitarbeiter, die an der Maschine arbeiten, auch die Verantwortung für die Wartung und Pflege der Maschine übernehmen. Ziel ist, dass die Mitarbeiter am Gemba (also vor Ort) ihre für die Instandhaltung zuständigen Kollegen durch die Übernahme von Reinigung, Schmierdienst, leichten Wartungsarbeiten und Inspektionen entlasten.



Gleichzeitig wird durch die Verantwortungsübernahme für die «eigene» Maschine die Identifikation mit dem Arbeitsplatz gestärkt. In den Prozess des Total Productive Managements wird dabei die gesamte Belegschaft eingebunden. Alle Mitarbeiter machen mit, sie ziehen an einem Strang, beseitigen Mängel systematisch, schaffen Standards, arbeiten Wartungspläne aus und definieren Zuständigkeiten. So entstehen innovative Ideen und Verbesserungsvorschläge, welche die Wartung der Anlagen wiederum vereinfachen.

Im Sinne von Total Productive Management ist das Top Management für die präventive Instandhaltung verantwortlich. Fördern und fordern – regelmässige Schulungen und Audits sorgen für nachhaltigen Erfolg.

Präventive Instandhaltung ist ein Prozess, der auf mehreren Säulen basiert. Grundlegend ist die beschriebene «Autonome Instandhaltung». Total Productive Management insgesamt ist ein integraler Prozess, der leicht zu implementieren ist und den Mitarbeitern Spass macht, weil er ihren Arbeitsalltag abwechslungsreicher gestaltet. Und die minimalen Kaptalinvestitionen, die zum Anstoss des Prozesses eingesetzt werden, amortisieren sich oft schon mit dem ersten vermiedenen Defekt einer Anlage.

Wenn Sie mehr über die KAIZEN-Philosophie und weitere Optimierungsmethoden erfahren möchten: Das KAIZEN Institute vermittelt weltweit in praxisnahen Seminaren die einfachen, aber effektiven Techniken und Handwerkszeuge nach KAIZEN.

Alice Gisi, Tel. 041 725 42 81

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

Anzeigen

fitnessfuerkmu.ch

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

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

Suchmaschinenoptimierung: Wie Sie bei Google & Co. mehr Kunden und Umsatz machen!

Sich einen Namen machen
Wenn man ein Produkt oder eine Dienstleistung im Internet verkaufen will, muss man sich heutzutage mit Suchmaschinenoptimierung auseinandersetzen. Denn eine gute Position in einer Suchmaschine garantiert Kunden, Verkäufe und vor allem Profit. So kann sich ein Unternehmen einen Namen machen und über den Internetkanal zusätzliche Marktanteile gewinnen. Was Werbung im Fernsehen ist und Plakate auf der Strasse, ist die Suchmaschinenoptimierung für das Internet.

Sich den Internetkanal heute noch zu sichern hat gleich 2 Vorteile:
1. Ihre Website, wofür Sie viel Geld ausgegeben haben, wird von Ihren potenziellen Kunden wahrgenommen.
2. Sie überlassen die Marktanteile im Internet nicht ganz Ihren Mitbewerbern.

Warum Seite 1 in der Suchmaschine?
90% aller Suchmaschinennutzer klicken nicht einmal die Ergebnisse auf der 2. Seite an. Das zeigt, dass Suchmaschinenoptimierung ein Muss für jedes Unternehmen ist. Egal welche Branche, egal welches Produkt oder Dienstleistung. Heute wird ALLES im Internet gesucht und gefunden. Nur so kann man wettbewerbsfähig sein und auch bleiben.
Google ist bei weitem die am häufigsten verwendete und bevorzugte Suchmaschine der Welt. Sie ist seinen grössten Rivalen um Meilen voraus, wenn es um das globale, aber auch lokale Suchpublikum geht und aus dem gleichen Grund bietet es eine der attraktivsten Plattformen für Unternehmen an, um ihr Geschäft bei einem grossen Publikum zu bewerben. **Pro Minute werden bei Google weltweit über 1,4 Millionen Suchanfragen gemacht.** Schlussendlich ist die **Suchmaschinenoptimierung die beste Direktwerbung**, die es gibt: Kunden suchen in dieser Sekunde durch die Eingabe von Suchwörtern genau nach Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung.

Wer dominiert die Ergebnisliste?
Wenn man heutzutage eine Suchmaschine benutzt um nach einer Dienstleistung oder einem Produkt zu suchen, dann wird man feststellen, dass die erste Seite der Ergebnisse fast ausnahmslos denen gehören, welche sich auch für die grossen Suchmaschinen fit gemacht haben. **Google kennt heute über 500 verschiedene Algorithmen, welche über die Platzierung Ihrer Webseite von grosser Bedeutung sind.**

Wie kann ich mitmachen?
Es ist nicht nur der Online Marketing Aspekt, der die Suchmaschinenoptimierung so attraktiv macht. Sogar wenn Sie es mit dem Offline-Marketing vergleichen, werden Sie sehen, dass die Investmentrendite (ROI) mit einer Suchmaschinenoptimierung höher ist. Darüber hinaus hat sie dazu beigetragen, dass Unternehmer ihr Geschäftsgebiet weiter ausbauen sowie Ihr Ziel weitaus übertreffen und das zu einem relativ niedrigen Kostenaufwand.

Die einzige Sache, bei der Sie achtsam sein sollten, ist die Auswahl der Suchwörter. Viele Firmen machen den Fehler bei der falschen Suchwortauswahl, was dazu führt, dass sie einen hohen Rang, aber kaum eine Reaktion oder Verkäufe erzielen, da nach diesen bestimmten Wörtern nicht häufig oder gar nicht von den Internetnutzern gesucht wird.
Hier bieten wir vor allen anderen Massnahmen eine fundierte und detaillierte Keywordanalyse an. Wir sagen Ihnen, wie oft Ihre Wunschkeywords pro Monat in der Schweiz oder weltweit gesucht werden und können Ihnen auch genau sagen, welche alternativen Keywords sogar noch besser sind, um einen noch grösseren ROI zu erzielen.

Fazit
Zusammengefasst zeigt sich, dass Suchmaschinenoptimierung unumgänglich ist für diejenigen, die auch über den Internetkanal Geld verdienen möchten.

Wir helfen Ihnen gerne dabei, die richtige Strategie zu finden und diese für Sie kostengünstig und professionell umzusetzen, vor allem auch das ganze Jahr über Sie dabei zu begleiten. **Wir blicken auf über 13 Jahre Erfahrung im Bereich Suchmaschinenoptimierung zurück und beschäftigen uns täglich mit den neusten Änderungen, die bei den Google-Algorithmen gemacht werden. Seit über 9 Jahren bieten wir auch Googlewerbung mit Google Adwords an. Auch hier begleiten wir Sie von Anfang an bis hin zur Optimierung Ihres Werbeaccounts bei Google.**

Wir freuen uns auf Ihren Anruf, um Ihr interessantes Projekt so rasch als möglich auf die vordersten Ränge von Google & Co. zu bringen. *Christoph Voser, Geschäftsführer*

WebTrendsMedia GmbH
Hauptstrasse 2, 4402 Frenkendorf
Tel. 061 535 60 30, Mobile 076 366 55 00
seo@webtrendsmedia.ch
www.webtrendsmedia.ch

Mit einem Büro-Lieferservice auf Erfolgskurs

Snack- und Früchtebox Express liefert frische Früchte- und Snackboxen in die ganze Schweiz

Die besten Ideen sind manchmal ganz einfach. So hat das junge Unternehmen Snack- und Früchtebox Express eine Marktlücke in Sachen Verpflegung am Arbeitsplatz in der Deutschschweiz entdeckt und nimmt dabei einen aktuellen Trend auf.

Es ist eigentlich eine Geschäftsidee, welche auf den ersten Blick recht unscheinbar wirkt: Ein Lieferservice für frische Früchte und Snacks ins Büro. Auf den zweiten Blick aber zeigt sich rasch, dass der Firmengründer Oliver Stahl genau hingeschaut hat, was sie da anbieten.

Marktpotenzial KMU

Klar ist: Der Trend nach Verpflegung am Arbeitsplatz nimmt seit Jahren ungebrochen zu, dies zeigen aktuelle Statistiken. Dies ist in der Schweiz nicht anders als in Europa. Von den früher üblichen drei Mahlzeiten entfernen sich laut Statistik immer mehr Arbeitnehmer, der Trend zeigt Richtung regelmässigen Zwischenverpflegungen. Dazu kommt, dass immer weniger Zeit verbleibt, um sich zu verpflegen.

Dieser Umstand veranlasste den Firmengründer zu einer umfassenden Firmenbefragung, welche Bedürfnisse im Bereich der Verpflegung am Arbeitsplatz gedeckt oder eben nicht sind. «Schnell zeigten sich zwei Dinge: Im Snack-Bereich bieten zwar herkömmliche Automaten-Anbieter gute Lösungen für grössere Firmen an, für KMU-Betriebe – und dessen Marktpotenzial in der Schweiz ist ja sehr gross - fehlt es an einem durchschlagenden Konzept, da für diese in der Regel ein Automat keinen Sinn macht. Im Bereich der Früchte am Arbeitsplatz zeigte sich zudem, dass viele Firmen jeglicher Grösse sich einen Lieferanten wünsche, der auf ihre logistischen Wünsche eingeht und dabei die entsprechende Qualität bietet», so Firmengründer und Geschäftsführer Oliver Stahl.

Das Unternehmen Snack- und Früchtebox Express AG wurde in der Folge im Mai 2009 gegründet mit Hauptsitz in Balzers (FL) und einer Niederlassung in Herisau (CH) und lancierte zwei Produkte, um diese beiden Marktlücken erfolgreich zu besetzen. Und der Erfolg kann sich bereits sehen lassen: Heute bedient das Unternehmen bereits über 750 Snackbox-Kunden in der ganzen Deutschschweiz, jeden Monat werden dazu bereits über 7 Tonnen Früchte in Form von Früchteboxen an Kunden in der ganzen Schweiz direkt an den Arbeitsplatz geliefert.

Das Prinzip: Früchtebox Express

Im Kern ist Früchtebox Express einfach: Im Abo, als Einzel- oder als Geschenkbestellung werden mittels Kurier frische Früchte in einer Design-Box direkt ins Büro, ins Unternehmen oder nach Hause geliefert. Dabei übernimmt der Service auch die Feinverteilung der Boxen in Unternehmen und weitere Service-Dienstleistungen, was laut Stahl sehr wichtig ist. «Unser Service ist kosten- und zeitsparend – statt mühsam selber Früchte zu organisieren, bringt unser Lieferservice die Früchtebox direkt ins Büro oder zu den Kunden nach Hause – das ist eine einfache, aber wichtige Marktdifferenzierung.» Geliefert werde dabei vor allem am Montag und am Mittwoch, wobei der Grossteil der Kunden über ein sogenanntes Früchtebox-Abo verfüge und sich die Box, auch bei grossen Firmen, direkt an den Bürotisch oder den Pausenraum liefern lasse, sagt Stahl, der Motivation und Energie am Arbeitsplatz als Hauptbestellgründe nennt. Sortiment, Grösse und Lieferrhythmus kann der Kunde bestimmen.

Inzwischen liefert Früchtebox Express in die ganze Schweiz und beliefert mehrere hundert Kunden, darunter viele renommierte Firmenkunden. Dabei setzt Früchtebox Express auf ein eigenes Logistiksystem – die meisten Kunden werden aus Qualitätsgründen direkt durch den Früchtebox-Kurier beliefert. Und das Erfolgsgeheimnis? «Wir sind selber überrascht von der wirklich starken Nachfrage», so Oliver Stahl. Bezahlt gemacht habe sich aber sicherlich, dass man nicht nur gezielt auf die Bedürfnisse der Firmen eingehe, sondern auch konsequent auf heimische Qualitätsfrüchte setze. «Es ist eben nicht so, dass die Firmen einfach Früchte wollen, sondern dies einerseits mit einem Service, der ihnen jegliche Arbeit abnimmt inkl. Box, Verteilung und Abholung bei neuer Lieferung und andererseits, und hier sind wir stark, möchten man saisonale und heimische Früchte.»

Weitere Infos unter:
www.fruechtebox-express.ch

Das Prinzip: Snackbox Express

Das zweite Produkt des Unternehmens ist bereits in einigen europäischen Ländern eine Erfolgsgeschichte und wurde auf die Schweizer Bedürfnisse angepasst. Dabei ist das Prinzip einer Snackbox auch hier im Sinne des Snackbox Express relativ simpel. Eine grosse Snackbox (es wird auch eine kleine geführt) fasst rund 130 Produkte; zum Produktesortiment zählen vor allem süsse aber auch salzige Snacks. Die Boxen werden in Büros, KMU oder Grossbetrieben aufgestellt, die Mitarbeitenden können sich an der Box, die häufig in Pausenräumen platziert wird, selbst bedienen. «Kernzielgruppe sind aber ganz klar KMU und Büros», sagt Oliver Stahl. Im Gegensatz zu Konkurrenz-Geschäftsmodellen wie beispielsweise der Automaten-Verpflegung erfolgt die Bezahlung – und dies ist sicherlich die grösste Differenzierung – direkt in die integrierte Kasse.
Die Vorteile dieses Systems liegen auf der Hand: Die Firmen müssen für die Platzierung der Boxen in ihrem Betrieb nichts bezahlen, da der komplette Service kostenlos ist – und die Mitarbeiter freuen sich über eine neue Quelle der Sofort-Energie. «Die Boxen werden dann regelmässig durch unseren Kurierservice abgeholt und ausgewechselt – eine simple Idee, die aber hervorragend funktioniert.» Im Gegensatz zu anderen Ländern, wo häufig Kartonboxen ähnliche Servicemodelle anbieten, setzt Snackbox Express auf hochwertige Holzboxen und einen professionellen Lieferservice.

Weitere Infos unter:
www.snackbox-express.ch

RETTEN SIE LEBEN

LERNEN SIE WAS IM NOTFALL ZU TUN IST!

Erfahrene Ärzte und medizinisches Fachpersonal unterrichten:

- Basic Life Support (BLS/CPR)
- Nothelferkurse
- Erste Hilfe mit individuellem Inhalt
- Ausbildung am Defibrillator

contact@smartmed.ch

SMARTmed GmbH
Optingenstrasse 54 • 3013 Bern

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

Office Markenbox – topaktuelle Markenprodukte zum selbst testen

Ein Produkt in einem Katalog zu sehen ist das eine – es in der Hand zu halten und es selbst auszuprobieren ist etwas ganz Anderes.

Verantwortliche für den Büromaterialeinkauf haben nun diese Möglichkeit. Denn einige der renommiertesten Marken des Büromaterialbedarfes in der Schweiz haben sich entschlossen, die Office Markenbox anzubieten, die verschiedenste Produkte bekannter Marken der Papeteriebranche enthält. Die Hersteller wollen zum Einkaufsentscheider und ihn von der Qualität ihrer Produkte überzeugen und ihre Produkte vorstellen.

Die Interessengemeinschaft «Officebrands» erklärt warum: «Unsere Produkte leben von der Haptik oder des Erlebens des Produktes. Man muss sie anfassen können, um zu wissen, wie gut sie sich anfühlen und wie edel sie aussehen. Man muss sie ausprobieren können, um die Qualität erleben zu können. Denn das macht Markenprodukte schliesslich aus. Ein Bild in einem Katalog oder im Internet kann all das nicht oder nur sehr schlecht. Ein Bild kann nur Versprechungen machen. Die Markenbox hält sie ein.»

Ein weiterer wichtiger Aspekt sind die Neuheiten. Der Empfänger der Markenbox hat nicht nur Zugang zu Top Markenprodukten sondern wird über die Markenbox ebenfalls mit Innovationen und neuen Produkten aus dem PBS Bereich versorgt.

Einkäufer, die sich unter www.officebrands.ch für den Erhalt der Office Markenbox anmelden, erhalten sie zweimal jährlich direkt ins Büro geliefert, können die Produkte testen, sie ins Büromaterialsortiment aufnehmen und ihren Kollegen und Vorgesetzten aus erster Hand empfehlen. Das Angebot richtet sich daher ausschliesslich an gewerbliche Einkaufsbeeinflusser und/oder –Entscheider. Die Produkte selbst können dann über den handelsüblichen Weg besorgt werden.
«www.officebrands.ch ist kein Verkaufskanal, sondern ermöglicht interessierten Einkäufern, welche am Ball des Geschehens sein möchten, Zugang zu Neuheiten und innovativen Produkten des PBS Bereiches», so die Interessengemeinschaft «Officebrands».

Die Box mit Markenprodukten im Wert von über CHF 50.– ist kostenlos, einzig für Verpackung und Versand fallen CHF 15.– an. Die nächste wird schon im Oktober versandt.

Die Vorteile der Office Markenbox

- Markenprodukte im Wert von über 50.–
- Immer auf dem Laufenden über Neuheiten
- Lieferung direkt ins Büro
- Jederzeit kündbar (info@officebrands.ch)

officebrands.ch
Die Markenbox

Pelikan · kolma · edding · Clairefontaine · Artoz · Faber-Castell · Scotch · Schneider · Pritt · simplex Büroartikel Articles de bureau · Post-it · Läufer · Leitz · uni-ball · Biella · tesa · Staedtler · Leitz · Spirit of Wonder Pentel · permafix · plumor · permapack · Pilot · Ballograf · sigel

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

Produktplanung im Fokus: Sichern Sie Unternehmensgewinne

Produktentwicklung beginnt mit einer Idee. 8 % der Ideen werden als Produkte im Markt eingeführt – davon sind 85 % Flops und Verluste! Mit mehr Fokus auf die wichtige Produktplanung können Unternehmen ihre Produktentwicklung effizienter gestalten und Gewinne sichern.

Mit einer Ausbildung im Produktmanagement wird den Produktverantwortlichen die wichtige Schnittstellenfunktion bewusst und eine unternehmerische Denkweise sowie effiziente Methoden vermittelt. Ein echter Wettbewerbsvorteil für Unternehmen. Dennoch höre ich immer wieder von Geschäftsführern und Marketingleitern, dass sie kaum Zeit für wichtigen Aufgaben haben, Entwicklungen zu teuer sind und die Margen nicht erreicht werden. Legen Sie als Unternehmer, Entscheider, Produktverantwortlicher noch mehr Fokus auf die Produktplanung. Hier liegt sehr viel Potenzial, um Margen und Zeitaufwand zu verbessen, Produkte sicher und erfolgreich im Markt einzuführen.

Marktfähige Projekte entwickeln

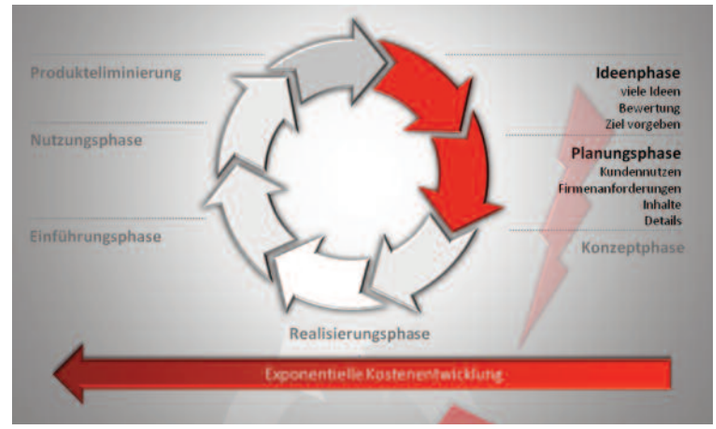
Es benötigt viele Ideen, um die Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu sichern. Eine Denkhaltung, wie «Ich weiss, was mein Kunde will», «das haben wir immer schon so gemacht» sind Killerkriterien für die existentiell nötigen neuen Ideen. Neue Ideen gibt es viele: internes Datenmaterial über z.B. Kundenzufriedenheit, Qualität; Ideenmanagement (KVP, Open Innovation, Crowd Sourcing) und Trendanalysen. Eine entscheidende Rolle kommt hier der Ideenbewertung nach klar definierten Kriterien zu. Unternehmensspezifische Merkmale ermöglichen, dass nur Produkte entwickelt werden, die nicht «Liebling» eines Einzelnen sind, sondern einen echten Kundennutzen bieten und von strategischer Bedeutung sind. Dadurch steigt die Anzahl marktfähiger Ideen und Mitarbeiter arbeiten an wirklich wichtigen Projekten.

Beispiel: Ideenbewertung

Kriterien		Idee 1		Idee 2		Idee 3	
Gewichtung	G	Bewertung	Ergebnis	Bewertung	Ergebnis	Bewertung	Ergebnis
Kundennutzen	4	6	24	10	40	9	36
USP	3	1	4	8	24	10	30
Herstellkosten	2	8	16	1	2	6	12
Investition	2	4	8	9	18	10	20
Marge	2	6	12	3	6	8	16
Verkauf Zusatzprodukte	3	8	24	6	18	8	24
Ergebnis			88		108		138

Produktplanung beginnt am Anfang

Die favorisierte Idee bedarf einer detaillierten Planung, welche als Lastenheft, Spezifikation oder Marketingplan bezeichnet wird. Allen gemein ist, dass das Produkt mit allen Zusatzprodukten und Dienstleistungen erfasst wird. Dafür braucht es Zeit.



Phrasen wie «Machen Sie mal eben», «das haben wir sonst auch so gemacht» fördern eine kontraproduktive Schnelligkeit. Falsche oder fehlende Produktmerkmale führen zu teuren nachträglichen Korrekturen:

Die Kosten für Korrekturen steigen auf das 100-fache in der Konstruktionsphase und um das 1000-fache, wenn das Produkt eingeführt ist!

Praxis-Beispiel

5 Monate vor Einführung fällt einem Mitarbeiter auf, dass es nicht möglich ist, bestehende Zusatzgeräte an das neue Produkt anzubringen. Die Firma entscheidet, das neue Produkt nur mit dieser Zusatzleistung in den Markt einzuführen – gemäss Termin!

Was sind die Konsequenzen?

Geldverschwendung	Zeitverschwendung	Sonstiges
Mitarbeiterzeit	Zusätzliche Meetings	Vermehrte Krankheit
Honorare für Externe	Umkonstruktion	Stress
Teurere Beschaffung	Beschaffung neuer	Mitarbeiterunzufriedenheit
Expresskosten	Komponenten	Blockade von Mitarbeitern für
Neudruck von Anleitungen	Neue Materialtests	neue Projekte
Neudruck Marketingmaterial	Neue Produkttests	Qualitätsmängel
Lagermaterial entsorgen	Neue Fotos	
	Korrektur Dokumentationen	

Die Konsequenzen können die ursprünglichen Projektkosten leicht um 30 % in die Höhe katapultieren. Anfängliche Konstruktionskosten von z.B. 1500 CHF steigen nun auf 150.000 CHF, um alle Änderungen durchzuführen.

Nehmen Sie die Senkung der Marge, Preiserhöhung oder Terminverzug nicht länger in Kauf.

Effiziente Produktplanung beinhaltet

- Klar kommuniziertes Produktziel
- Vorherige Markt-, Kunden-, Wettbewerbsanalyse
- Abteilungsübergreifende Teamarbeit
- Detail-Anforderungen für Kern- und Zusatzprodukte
- Risikoanalysen
- Erfahrung im Projektmanagement
- Frühzeitige Integration des Kunden
- Dokumentation für Nachfolgeprojekte

Gratis Tools zur Optimierung des Prozesses gibt es unter www.product-management.ch.

Laubner product-management ist die kompetente Schnittstelle zwischen Marketing und Technik, berät KMU und coacht Mitarbeiter im Produkt-Entwicklungsprozess.

Ulrike Laubner

Kontakt:
Laubner product-management
www.product-management.ch
Tel. 052 558 32 88

Mit Gestaltung Inhalte schaffen
Mit Inhalten Emotionen wecken

Pierre de Senarclens
Visueller Gestalter HfG Luzern
Bath School of Art and Design
Degree Digital Film & Animation
(SAE Institute Zürich)

Grafik / Web / Video
Mit einem Logo und CI gebe ich Ihnen ein Gesicht. Mit Printmedien wie Briefsachen, Broschüren, Karten und Periodika zeigen Sie dieses Gesicht Ihren Kunden. Dank Ihrer Webseite geht es um die ganze Welt. Und mittes Video und Animationen bekommt es die nötige Dynamik.

Das Gesamtpaket aus einem Haus – und trotzdem schlank und übersichtlich. Und das Wichtigste: Bei aller Professionalität geht der Spass nicht vergessen.

Seit 2000 betreibe ich mein Atelier für Visuelle Gestaltung und Neue Medien in Bern. Ich liebe den 1:1-Kontakt mit Ihnen als Kunden. Es ist mir wichtig, auf Sie und Ihre Anliegen einzugehen. Wenn wir zusammen ein Projekt realisieren, liegt meine Stärke darin, Ihnen erst mal zuzuhören und Sie ernst zu nehmen.

Ich werde nicht versuchen, Ihnen irgend etwas zu verkaufen, sondern Sie beim Entstehungsprozess einspannen und auf Ihre Wünsche eingehen. Das bedingt zwar, dass Sie auch mitdenken, aber so kann das Resultat zu «Ihrem Eigentum» werden, so erkennen Sie sich darin wieder. Und so werden Sie auch in 5 Jahren noch Freude an Ihrem Produkt haben.

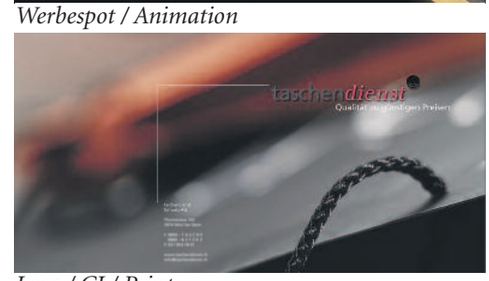
Als gelernter «Papiergrafiker» habe ich den Umstieg auf die elektronischen Medien von Anfang an mitbekommen und bin seither jeden Schritt mitgegangen. Darum weiss ich, wann es wichtiger ist, mit Printmedien zu arbeiten und wann eine Webseite oder ein filmisches Portrait eher zum Ziel führen.

Als Deutschschweizer mit welschen Wurzeln verbinde ich zwei Mentalitäten und Denkweisen: ich kenne die germanische Rationalität und verbinde sie mit lateinischen Emotionen. Dadurch wird meine Arbeit kompletter und umfangreicher.

Zusammen mit starken Partnern gewährleiste ich Ihnen eine flexible und schlanke Abwicklung der Aufträge.

visum visuelle umrisse gmbh
Balderstrasse 26, 3007 Bern
www.visum-design.ch, info@visum-design.ch
Tel. 031 376 21 76, 079 751 16 17

Werbespot / Animation



Logo / CI / Print

Doku / Reportagen

Messestände

Anzeigen

Kundenservice in der Kommunikation ist keine Abteilung. Sondern eine Einstellung.

Renate Boetschi
Geschäftsleitung, Beratung

Der Name für eine Werbeagentur wurde bei der Gründung 1989 mit einer klaren Mission gewählt: Freude an der Kommunikation und Elan bei der Umsetzung – gut konzipiert und motiviert auf den Punkt gebracht. Für sichtbare Ergebnisse, die wirklich zählen.

Hinter dieser Motivation steht eine inhabergeführte, kreativ ausgerichtete Full-Service-Agentur mit dem Plus an massgeschneiderten strategischen Lösungen und effizienter Teamarbeit dank schlanker Strukturen.

Leistungsorientiert
Ganz nach den Kundenbedürfnissen erbringen wir projektbezogene Leistungen oder lösen die Marketing-Kommunikation als integrierte Gesamtaufgabe: Klassische Werbung, Promotionen, Verkaufsförderung, Incentives, Messen, Events, insbesondere auch lebendiges, interaktives Corporate Publishing und Public Relations, neue Medien, Multimedia und – als weiterer Schwerpunkt – interne Kommunikation.

Living !NOW
Living !NOW makes all the difference – das gilt seit 20 Jahren und heute mehr denn je. Für die Kommunikationsagentur, die grossen und auch kleinen Marken durch ausgezeichnete Kreation, ausgefeilte Kommunikation und den maximalen Media-Mix zu grösstmöglichem Erfolg verhilft. Seit der Gründung 1989 schreibt die Basler Agentur Erfolggeschichte – für Basler, schweizweite und internationale Kunden.

Kreative Klasse
Seit den Anfängen zählt !NOW zu den Kreativ-Adressen. Auch in den Bereichen PR, Event, Design, Interactive und Dialog ist !NOW für besondere Qualität bekannt und setzt damit die positive Entwicklung konsequent fort. Im Dienst von grossen Marken Bereits im Gründungsjahr gewann !NOW mit Schweppes, Sihl Papier International und o.b., Clairol, fenjal und Grethers Pastilles die ersten wichtigen Kunden. Es folgten Unternehmen wie Hoffmann- La Roche, Syngenta, Novartis Pharma, Vereinigte Schweizerische Rheinsalinen, Mibelle sowie Tissot International, Credit Suisse und viele mehr. Heute arbeitet !NOW für mehr als 30 Auftraggeber national und weltweit.

Health & Beauty oder Food, Immobilien oder Fashion, Lifestyle oder Logistik.

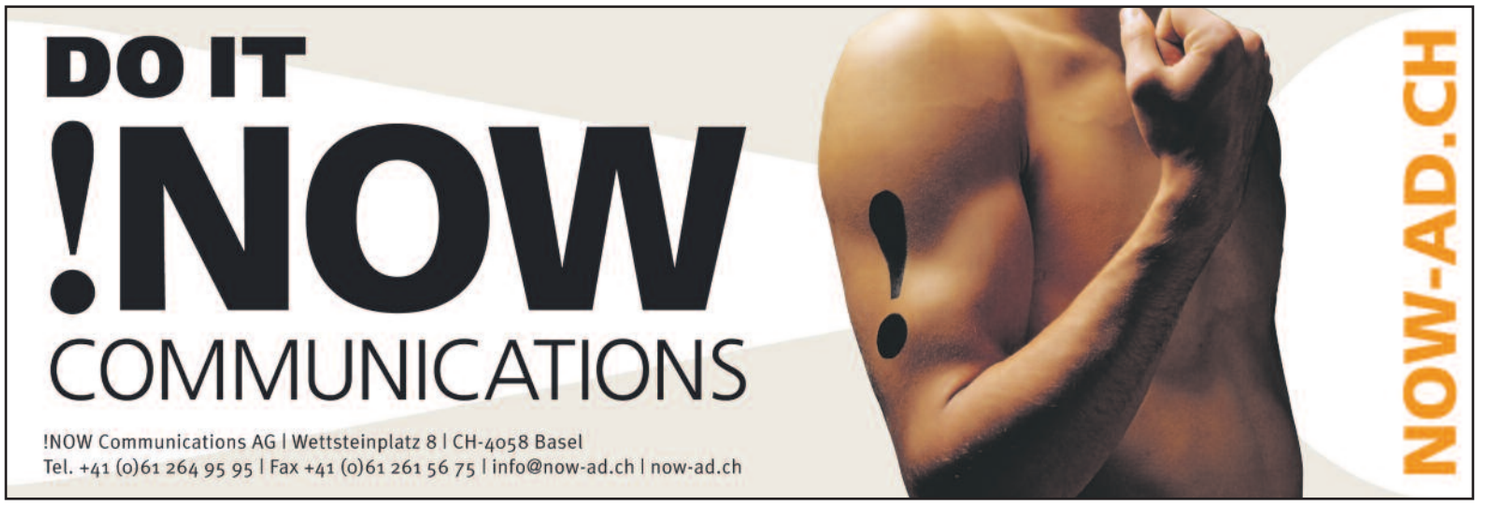
Corporate Communications
Corporate Branding
Corporate Design
Re-Design
Brand Identity
Image Tools
Corporate Publishing
Human Resources
Brand Inside

Image- und Produktwerbung
Klassische Kampagnen
Sales Promotions (VKF)
Multimedia
Webdesign
Internetfilme
E-Learning
Technische Dokumentation

Point-of-relationship-Konzepte
Promotionen
Road Shows
Messen
Events
Sponsoring
Crossmedia
Portale
Digitale Präsentationen

Specials
Produktionsleitung
Online Games
Visual Effects
Film- und Fotoproduktion
Photoshop-Bearbeitung
Illustration
Animation
Packaging Design
3D

Anzeigen



Regioflor AG lässt Kunden aufblühen – durch kreative Lösungen und attraktive Preise

Die Regioflor Inhaber: (von links) Livio Campana, Antonio Silvestri, Peter Lauber und Lovro Gregorovic

Die Regioflor in Arlesheim wurde im Jahr 2006 gegründet und ist seither auf Erfolgskurs im Blumengrosshandel und Bindereigeschäft. Zu den Kunden von Regioflor gehören ausschliesslich gewerbliche Abnehmer, wie Blumengeschäfte, Hotels, Restaurants, Geschenkboutiquen, Dekorationsgeschäfte und verschiedene Institutionen. Unternehmen können sich von Regioflor ausserdem die Ausstattung von Feiern und anderen Anlässen zusammenstellen lassen.

Klare Philosophie: Wettbewerbsvorteile schaffen

Der Wettbewerb im Floristik-Fachhandel ist enger geworden und wird auch weiterhin zunehmen. Um die Gunst des Kunden zu gewinnen, sind nicht nur erstklassige und zeitgemässe, sondern auch angepasste, marktgerechte Sortimente der Schlüssel zum Erfolg. Darum sieht Regioflor sich nicht nur in der Rolle des zuverlässigen Lieferanten, sondern auch als enger Partner, der Trends erkennt und flexible, fachkundige Lösungen auslotet. Die acht Mitarbeiter haben sich dieser Philosophie verschrieben. Und da auch die Inhaber auf der ca. 2000 m^2 grossen Verkaufsfläche präsent sind, sind auch die Entscheidungswege schnell und flexibel.

Starkes Sortiment – für individuelle Angebotspaletten

Im Bereich Schnittblumen bietet Regioflor sowohl Sortimentsbreite, etwa Ecuador Rosen, wie auch die klare Ausrichtung auf Basis- und Saisonartikel. Neben Blumen aus Holland, Italien und Kenia setzt Regioflor in der Saison auf möglichst viele Schweizer Produkte. Wöchentlich sind zwischen drei und fünf Artikel zu Tiefstpreisen im Angebot. Drei Mal wöchentlich gibt es jeweils einen Artikel als Tageshit zum Schnäppchenpreis. Bei besonderen Anlässen wie Valentinstag, Muttertag u. a. ist ein Artikel zum unschlagbaren Tiefpreis erhältlich. Momentan steht natürlich das Weihnachtsgeschäft im Vordergrund. Neben den Schnittblumen ist das Topfpflanzen-Sortiment, das aus der Schweiz, aus Deutschland und Holland kommt, sehr straff und stark saisonal ausgerichtet.

Stil und Ambiente schaffen – mit attraktiver Deco

Im Bereich Decor vertritt Regioflor die Firma Trendfleur GmbH mit Hauptsitz in Hamm (Deutschland). Der Name Trendfleur steht für ca. 500 dekorative Bedarfs- und Trendartikel aus Europa und Fernost, die zu permanenten Tiefstpreisen erhältlich sind. Monatliche Flyer mit Saisonartikeln unterstützen zusätzlich den Abverkauf. Hinzu kommen sporadische Angebote zu marktgerechten Preisen. Die Zusammenarbeit mit der Firma Decoflora AG erweitert das Programm von Regioflor zusätzlich um Kleinmöbel im trendigen Landhausstil und weitere Decoartikel.

Jederzeitige Beratung und tägliche Auslieferung

Die Spezialisten von Regioflor beraten ihre Kunden fachkundig und geben ihnen wertvolle Empfehlungen. Bestellungen werden täglich in Baselstadt, Baselland und in der näheren Umgebung ausgeliefert. Auch Postversand erfolgt täglich.

Sonntagsverkäufe im Oktober und November

Aktuell öffnet Regioflor an drei Sonntagen die Tür, um die vielen Angebote zu entdecken. Am 28. Oktober sowie am 11. und 25. November gibt es dazu von 10.00 bis 16.00 Uhr die Möglichkeit.

Kontakt

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

Leserangebot für KMU-Mitglieder

«Wellness und Design»

Die verspielte Grosszügigkeit der Belle Epoque verschmilzt mit modernem Design, die Räume sind von Sonnenlicht durchflutet, die Aussicht in die Bergwelt und den Nationalpark schmeichelt den Sinnen. Das Belvédère hat seinen guten Namen aber auch dem berühmten Engadin Bad Scuol zu verdanken, mit dem es über eine gläserne Passerelle direkt verbunden ist. Geniessen Sie unbeschwerte Tage in einer schönen Design Suite im Neubau Chasa Nova oder in einem modernen Zimmer im Ala Nova.

Gültigkeit / buchbar:
Ab 15.10.12 bis 24.12.12, 100% WIR akzeptiert

Leistungen:
- 3 Übernachtungen in einem schönen Doppelzimmer A oder A Superior
- Römisch-Irisches Bad im Engadin Bad Scuol: 180 Minuten
- Welcome-Apéro
- Alpine Schlemmerbuffets zum Brunchen bis 11.00 Uhr
- Jeden Abend köstliche leichte 5-Gang-Diner, zusammen gestellt aus unserer täglich wechselnden Karte
- **Engadin Bad Scuol:** täglich unbeschränkte Eintritte ab 08.00 (Kinder ab 11.00 Uhr) bis 21.45 Uhr in die Bäder- und Saunalandschaft des 13'000 m² grossen Mineralbades – komfortabel direkt vom Zimmer im Bademantel über die Passarelle erreichbar
- **SPA «Vita Nova»:** freie Benutzung des hauseigenen Wellnessbereiches mit Saunen, Dampfbad, Whirlwannen, Kneipbecken, Ruheraum mit Bergpanorama
- **Fitness Center Andor:** täglich freier Eintritt und diverse Sportkursen (Aquagym, Aerobic etc.)

aktiv & attraktiv: bis 14. Dezember 2012
- **PostAuto** in der Region Engiadina Bassa mit Samnaun und Val Müstair mit Livigno, Ortsbus Scuol Inkl. Dreiländerfahrt Scuol-Nauders-Mals-Val Müstair-Zernez-Scuol
- **Rhätische Bahn** bis Zernez (bis 21.10.12), ansonsten bis St. Moritz
- **Gondelbahn Motta Naluns und Sessellift Ftan** während der Betriebszeit (vom 26.05. bis 04.11.12)
- **Schloss Tarasp**

Skipass inklusive!
Auch in diesem Winter, vom 15. Dezember 2012 bis 7. April 2013, ist die Benutzung aller Bergbahnen und Lifte im Skigebiet Motta Naluns-Ftan-Sent für unsere Hotelgäste inklusive. Auch für Nichtskifahrer. Auch am An- und Abreisetag.

und zusätzlich…
- Eine gefüllte Badetasche mit Bademänteln, Badetüchern und Schlappen für die Zeit Ihres Aufenthaltes
- Ein Wanderrucksack in Ihrem Zimmer für die Zeit Ihres Aufenthaltes
- Tee-Ecke mit einer schönen Teeauswahl
- Frische Früchte in der Lobby
- Kostenloser Transfer bei An- und Abreise zum Bahnhof Scuol
- Teilnahme an verschiedenen Aktivitäten laut unserem Wochenprogramm
- Mehrwertsteuer, Service und sämtliche gesellschaftliche Anlässe

- Kurtaxe exklusive auf alle unsere Preise und Pauschalen: CHF 2.50, resp. 2.90 ab 01.12.12 pro Person und Nacht

Zimmerpreis
CHF 639.– anstatt 771.– Kat. A superior
Oder
CHF 600.– anstatt 726.– Kat. A

Kennwort «KMU Verband»
Verlängerung auf Anfrage zum Spezialpreis möglich.

BELVEDERE
SCUOL - ENGADIN ★★★★

Hotel Belvédère
Stradun 330
7550 Scuol
Tel. 081 861 06 06
info@belvedere-scuol.ch
www.belvedere-scuol.ch

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?

(R) AUSZEIT im Kleinwalsertal

Walser Wellness und Lebensfeuer im 4* AUSZEIT-Hotel Erlebach

Das österreichische Kleinwalsertal präsentiert sich als 1. Lebensfeuer®Region mit dem «Walser Omgang» auf acht Wegen, farblich markiert in unterschiedlichen Schwierigkeitsgraden. Auf einer für Wanderungen optimalen Höhe zwischen 1086m bis 2536m verspricht das Tal Urlaubsgenuss für jeden Geschmack.

In traumhaft schöner Panoramalage mit Blick auf Riezlern liegt das familiengeführte 4*AUSZEIT-Hotel Erlebach mit 80 kuscheligen Betten für gesunde Walser Wellness & Lebensfeuer.

Die Erlebach AUSZEIT steht für Balance finden mit Bewegung und Ruhe, Genuss und Behaglichkeit. Gaumenkultur mit Produkten aus der Region genussvoll zubereitet unter Berücksichtigung schonender Zubereitungsarten.

Unterstützt mit dem neuen Gesundheitskonzept des Lebensfeuers und dem Walser Omgang wird Ihr Urlaub zur echten, nachhaltigen Erholung. Sie erhalten die nötige Aktivierung und Entspannung, Ihre Regeration wird gefördert, Ihre Schlafqualität bessert sich, Substanz wird wieder aufgebaut. So können Sie den Alltag hinter sich lassen, Energie tanken und vor allem sich selbst bzw. Ihren persönlichen Rhythmus wieder finden.

Walser Wellness besteht aus drei Bausteinen wobei jeder Baustein für sich stehen kann:

- Gesunde Massagen und Anwendungen mit natürlichen Produkten aus unseren Alpen
- Wanderungen auf den Spuren des Walser Omgang
- das Lebensfeuer – mittels Lebensfeuermessung wird Ihre Stressbelastung sichtbar gemacht, ergänzt mit professionellem Coaching durch Lebensfeuer®Professional Sara B. erhalten Sie massgeschneiderte Empfehlung für einen nachhaltigen Lebensstil und optimales Wohlbefinden.

Finden Sie zu Ihrer Lebensbalance zurück, lassen Sie nichts anbrennen und nutzen Sie Ihren Urlaub für Ihre Gesundheit, wir helfen Ihnen dabei.
Wir freuen uns auf Sie!

Ihre Gastgeberin Dagmar Amann-Erlebach
mit Familie und dem Erlebachteam

Kraft der Alpen
Energie dauerhaft in den Alltag mitnehmen

- 4 Übernachtungen inkl. ¾ Genusspension
- Geführte Wanderung vom Gastgeber / Alpinwanderführer Robert Amann auf den Spuren des «Walser Omgang»
- Täglich Aquafitness
- wöchentlich Meditation, Gymnastik
- Alpenmassage mit Murmeltieröl pro Person
- Zirbenbad in der Kaiserwanne für Zwei
- Infrarotkabine mit Farb-Licht-Klang für Zwei

Alpensuite 40 m²
€332 pro Person / 4 ÜN inkl. Frühstück *PLUS
€409 pro Person / 4 ÜN inkl. ¾ Genusspension

DZ Wintergarten oder Romantik
€299 pro Person / 4 ÜN inkl. Frühstück *PLUS
€376 pro Person / 4 ÜN inkl. ¾ Genusspension

AUSZEIT-Hotel Erlebach
Eggstrasse 21, A–6991 Riezlern
Tel. 0043-5517-51690
Fax 0043-5517-3444
post@erlebach.de, www.erlebach.de

50 und jetzt? Gesund älter werden.

Ein Interview mit Dr. rer. soc. Silvia Schmid-Keller

Dr. rer. soc. Silvia Schmid-Keller
Praevmedic AG Zürich

Seit 25 Jahren führen Sie Gesundheits-Checks mit Führungskräften durch. Aus Ihrer persönlichen Erfahrung mit diesen Menschen, was ist ab dem 50. Lebensjahr anders?

Ich denke, der magische Geburtstag «50» gibt uns die Chance, vieles eben nicht mehr tun zu müssen, sondern viel mehr machen zu dürfen, was wir uns bis anhin nicht erlaubten. Nur, viel zu wenig Menschen nehmen diese Chance wirklich wahr.

Unseren 50-jährigen Klienten sage ich: «Lebe jetzt Dein Leben – Deine Freiheit hört erst dort auf, wo Du die eines anderen Menschen einzuschränken beginnst!»

Was meine ich damit?

Lass Dich erstens nicht von der Wegwerfgesellschaft und den Medien beeinflussen, die uns bereits ab 40 zu den Auslaufmodellen zählen.

Nimm jetzt die Chance wahr, authentisch zu werden:

Gestalte Dich und Dein Umfeld möglichst so, dass Du so leben kannst, wie Du wirklich bist. Befreie Dich von inneren und äusseren Spannungen,

- die Dir wertvolle Energie und Lebensglück rauben,
- die Dich daran hindern, ehrlich mit Dir selbst zu sein und
- die es Dir erschweren, Deine innere Ruhe und Zufriedenheit zu finden.

Räume vor allem Deinem körperlichen und psychischen Wohlbefinden die richtige Priorität ein.

Aber mit 50 fängt die körperliche und die psychische Leistungsfähigkeit jedes Menschen merklich nachzulassen, oder nicht?

Die Vernetzung zwischen Körper und Psyche darf man nicht unterschätzen. Wenn die körperliche Gesundheit zu wenig gepflegt wird, leidet auch die Psyche – und umgekehrt. Wir empfehlen, dass man ab 40 – eventuell schon früher – in regelmässigen Abständen einen umfassenden medizinischen Gesundheits-Check macht. Es stehen uns heute Diagnosemöglichkeiten zur Verfügung, welche uns erlauben, sich anbahnende gesundheitliche Probleme zu erkennen und entsprechend Gegensteuer zu geben, bevor sie spürbar sind. Bei diesem medizinischen Check wird auch die Wechselwirkung zwischen körperlichem und psychischem Wohlbefinden untersucht und besprochen.

Für Menschen, die Zeichen besonderer psychischer Belastung aufweisen, haben wir den ‹Belastungs-Check› und den ‹Ethical Health Check› entwickelt. Diese Checks wurden ursprünglich für Führungskräfte mit besonders hoher Verantwortung entwickelt. Wir stellen aber fest, dass immer mehr jüngere Menschen unter zum Teil chronischen Stress-Symptomen leiden und dass auch sie von diesen Untersuchungen profitieren.

Die geistige und psychische Leistungsfähigkeit ist weniger eine Frage des Alters als vielmehr der inneren und äusseren Belastung.

Selbstverständlich beinhalten alle unsere Checks spezifische Messungen des physischen Gesundheitszustandes und entsprechend persönliche Empfehlungen zu den Themen Kraft, Ausdauer und Beweglichkeit. Wir Menschen sind «Bewegungs-» und nicht «Sitzwesen»!

Wie sehen Sie die Rolle der Sexualität ab 50?

Auch diese Thematik hat aus meiner Erfahrung nicht sonderlich viel mit dem 50. Lebensjahr zu tun, solange man sich von dem Gedanken löst, dass man ab 50 nicht mehr ‹gewünscht› ist. Wichtig ist, dass man Potenz- und Libidostörungen ernst nimmt und sie bloss nicht verdrängt, weil sie einerseits ein erster Indikator für Herzkreislaufkrankheiten sein können und andererseits Selbstbild und Beziehungsqualität stark beeinträchtigen können. Auch hier empfehlen wir, dass man körperliche und psychische Faktoren – und nicht zuletzt ihre Wechselwirkung – rechtzeitig untersucht und korrigierend eingreift.

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

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.

SKV ist Mediapartner

Swiss Office Management 2012: Ideen und Inspirationen für die «guten Seelen» im Büro

Fotograf: Franz Pfluegl

Die Fachkräfte im Unternehmen, die normalerweise eher im Hintergrund agieren, standen am 12. und 13. September 2012 im Fokus des Geschehens. Die erste Ausgabe der Swiss Office Management versammelte 1.023 Fachkräfte aus Assistenz und Sekretariat zum Austausch mit Dienstleistern, Experten und Kollegen in der Messe Zürich. Anliegen der Swiss Office Management war es, Assistent/innen und Sekretär/innen, die heutzutage immer mehr Verantwortungsbereiche im Unternehmen übernehmen, für ihre wichtige Arbeit zu würdigen und ihnen ein einmaliges Forum zum Informieren, Netzwerken und Weiterbilden zur Verfügung zu stellen.

Dabei versuchte die Swiss Office Management den vielfältigen Aspekten, die den Berufsalltag einer Assistenzkraft prägen, gerecht zu werden. «Wir sind sehr froh über die Qualität und das positive Feedback unserer Fachbesucherinnen und Fachbesucher», so die Projektleiterin der Swiss Office Management Elvira Herzog. Über 60 Aussteller präsentierten an Messeständen ihr Angebot zu Produkten und Dienstleistungen rund um die Assistenz-Arbeit. Wie ein effizientes Büro aussehen kann, das konnten die Besucher auf der Sonderschau «PerfectOffice» sehen und ausprobieren. Aber auch in den Vortragsforen fand das Thema Arbeitsplatzgestaltung viel Beachtung: Praxistipps zur Optimierung der Büroorganisation gab es im Vortrag von Roland Noth von fit@work. Dabei stellte er fest: «Es ist erstaunlich, wie viele Menschen auf Bürostühlen sitzen, die nicht richtig eingestellt sind!» Und auch David Wiechmann, Chefredakteur der Zeitschrift Mensch&Büro, appellierte in seinem Vortrag «Mein perfektes Office» an sein Publikum: «Es sind so Kleinigkeiten, an denen Sie etwas tun können für sich und die anderen im Büro.» Keynote Speakerin Edith Stork, die, wie sie selbst erklärt, seit rund 20 Jahren vom Chaos anderer Leute lebt, präsentierte vor einem vollbesetzten Praxisforum ihre ganz eigene Methode der Büroorganisation A-P-Dok®. Ausgangspunkt ihres Ablagesystems ist es, jedes Dokument in eine der drei Kategorien A wie Administration, P wie Projekt oder Dok wie Dokumentation einzuteilen. «Ich verlange, dass man entscheidet, wie ein Papier heisst.» So gelingt es, das Büro kostengünstig und teamfähig zu organisieren, und somit Geld und Zeit zu sparen. «Jeder muss zum Dirigenten seines Schreibtisches werden», so die Ordnungsexpertin.

Die zweite Keynote Speakerin der Swiss Office Management Margit Hertlein erklärte anhand der Gehirntheorie, warum es so wichtig sei, zu lachen: «Auch wenn Ihnen mal nicht zum Lachen ist, dann lachen Sie!» So würde dem Grosshirn signalisiert, alles sei in Ordnung. Es müsste die Führung nicht an das Limbische System abgeben, das nur Angriff, Starre oder Flucht kenne, und würde nach einer geeigneten Lösung suchen. Auf sehr gute Resonanz bei den Assistenzkräften stiessen auch die anderen Vorträge in den Praxisforen zu Themen wie Travelmanagement, Social Media, Recruiting oder Kommunikations- und Konfliktlösungskompetenzen. In den nahezu ausgebuchten Weiterbildungsworkshops, die parallel zur Messe stattfanden, konnten sich die Besucher/innen neues Fachwissen aneignen sowie ihre Kommunikations- und Selbstkompetenzen weiterentwickeln. Vor allem der MeetingPoint bot den Messebesucher/innen die Möglichkeit, untereinander ins Gespräch zu kommen und die eigenen Erfahrungen mit Gleichgesinnten zu teilen.

Alexandra Pfirrmann

Weitere Informationen unter
www.swiss-office-management.ch

SWISS OFFICE MANAGEMENT

Anzeigen

Datum	Ort	Veranstaltung	Weitere Infos
Oktober			
11.10.	Solothurn	Unternehmertreffen	www.kmuverband.ch
13.10.	Graub	Forderungsmanagement	www.ralphrochau.ch
17.10.	Rhypark Basel	BaselMarketingSpot «Ich-Marke»	www.basler-marketing-spot.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.	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
08.11.	Rapperswil	Swiss PLM Forum 2012 http://ipek.hsr.ch/Swiss-PLM-Forum-2012.7826.0.html	
12.11.	Basel	Telefonisches Mahnwesen	www.ralphrochau.ch
15.11.	Cham	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: Marcel Schauer, S4 Fotolia, S9 tom, S16 goldencow images, S20 thinkstock, S33 Ivelin Radkov, S34 Fotolia, S39 senoldo, S54 MASP, S55 Pavel Ignatov

Anzeigen

sehen & gesehen werben.

Herstellungestechniken:
- Digitaldruck
- Siebdruck
- Folienschriftschilder

Produkte:
- Fahrzeugbeschriftungen
- Gebäudebeschriftungen
- Leuchtschriften
- Baureklamen
- Leitsysteme
- Blachenbeschriftungen
- Standbau
- Displays

SEKA-Schriften | Zelglsitrasse 14b | 3608 Thun | Tel. 033 335 33 52 | info@seka.ch | www.seka.ch

SKV ist Mediapartner

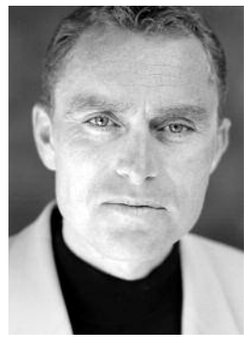
Sind wir alle eine «Ich-Marke»?

Wo liegt hier die Abgrenzung zwischen der Person, dem Produkt? Wir wagen die These, dass wir alle eine «Ich-Marke» darstellen. Ob diese These stimmt, zeigen Ihnen unsere vier Topreferenten mit ihren spannenden und motivierenden Impulsreferaten. Verpassen Sie diesen Anlass zu diesem wichtigen Thema nicht.

Jörg Hieber:
Die ungewöhnliche Art der Kundennähe
- Selbstständigkeit ist unteilbar
- Kunden zu Fans machen – emotionale Kundenbindung
- Hieber's Frische Center zur Marke machen
- Mitarbeiter – Kunden
- Menschen machen das Geschäft

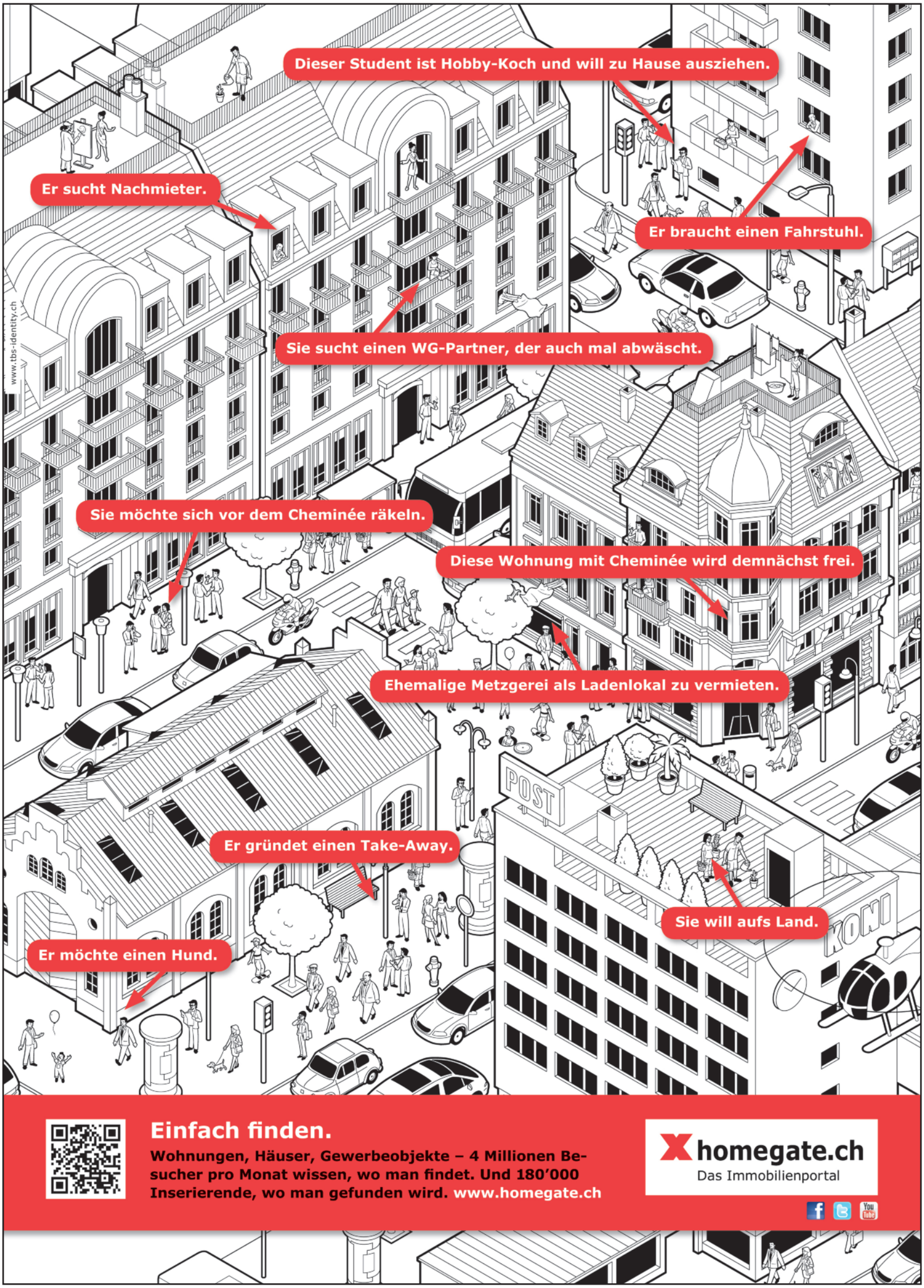
Walter Lüthi:
Betty Bossi – einfach clever
- Ich-Markenwerte: Vertrauen, Faszination, Eigenständigkeit
- Commitments statt «man sollte»
- Leere Agenda, der Qualitätsmasstab jedes Managers
- Wert der «Ich-Marke» (fürs Unternehmen)
- Lust auf ehrliche Auseinandersetzung

Roland Albrecht:
Turning Brands into Magic
- Was sind die entscheidenden Erfolgsbedingungen der «Ich-Marke»?
- Wann sprechen wir von grossen Ideen?
- Wann sprechen wir von faszinierenden Persönlichkeiten?
- Wann sprechen wir von magischen Momenten?
- Turning People into Magic



Roland M. Rupp:
Die Multi «Ich-Marke»
- Person als Marke
- Die Idee dahinter
- Reputation ist alles
- Keine Vorteile ohne Nachteile
- Innovation statt Tagesgeschäft

Melden Sie sich auf www.basler-marketing-spot.ch an. Hier finden Sie die Anmeldung, zwei Wettbewerbe und viele weitere Informationen.


Dieser Student ist Hobby-Koch und will zu Hause ausziehen.
Er sucht Nachmieter.
Er braucht einen Fahrstuhl.
Sie sucht einen WG-Partner, der auch mal abwäscht.
www.tbs-identity.ch
Sie möchte sich vor dem Cheminée räkeln.
Diese Wohnung mit Cheminée wird demnächst frei.
Ehemalige Metzgerei als Ladenlokal zu vermieten.
POST
Er gründet einen Take-Away.
Sie will aufs Land.
Er möchte einen Hund.
Einfach finden.
Wohnungen, Häuser, Gewerbeobjekte – 4 Millionen Besucher pro Monat wissen, wo man findet. Und 180'000 Inserierende, wo man gefunden wird. www.homegate.ch
homegate.ch
Das Immobilienportal