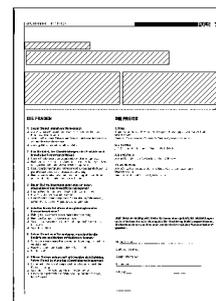


Unsere Monatsumfrage

KMU VOLL DABEI?

Die globalisierte Welt hat sich von kalkulierbaren Entwicklungen nach Fünfjahresplänen verabschiedet. Urs Füglistaller, Direktor des Instituts KMU an der Universität St. Gallen schreibt: «Die Konsequenzen des Wandels auf die Strukturen der Unternehmen sind vielfältig. Der tiefgreifende Wandel stellt hohe Anforderungen an die Adaptionfähigkeit und den Anpassungswillen der Unternehmen.» Nach welchen Kriterien behaupten Sie und Ihr Unternehmen sich im Schüttelbecher unserer Zeit?

Einsendeschluss: 18. November 2005
KMU Manager, Postfach 836, 8052 Zürich
Fax 044 306 47 11
www.kmumanager.ch/puls/php



Argus Ref 21205290

DIE FRAGEN

1. Setzen Sie auf intensivere Vernetzung?

- Sicher. Unsere Mitarbeitenden kooperieren enger denn je mit Kunden und Lieferanten.
- Ja. In den Bereichen Entwicklung, Service und Absatz kooperieren wir über Internetplattformen.
- Unnötig. Hilf Dir selbst, so hilft Dir Gott.

2. Sind Sie dabei, Ihre Dienstleistungen oder Produkte auch jenseits der Grenzen anzubieten?

- Unsere Produkte sind längst jenseits der Grenzen gefragt.
- Nachdem mehrere unserer Abnehmer fusioniert haben, sind wir dabei, in Deutschland und Österreich zu aquirieren.
- Osteuropa könnte für uns interessant sein. Aber der Markteintritt gestaltet sich bei unserer Grösse zu aufwändig.
- Nein. Unser Angebot ist auf einen engen geografischen Bereich ausgerichtet. Wir bleiben in unserer Region.

3. Bauen Sie Ihre Dienstleistungen aus, um gegen Grossanbieter und Preisdrücker anzugehen?

- Unsere Dienstleistungen sind schon längst umfassend.
- Klar. Das ist unser Trumpf im Ärmel.
- Unser Betrieb ist die ausgebaute Dienstleistung. Wir beraten, damit KMU durch den Angebots-Dschungel finden.

4. Arbeiten Sie als Zulieferer eines global agierenden Grossunternehmens?

- Nein, gute Gewerbetreibende haben das nicht nötig.
- Nein, das Klumpenrisiko wäre zu hoch.
- Ja, das ist unsere einzige Chance auf lange Sicht konkurrenzfähig zu sein.
- Ja, unter anderem.

5. Setzen Sie auf neue Technologien, um schneller die Bedürfnisse des Marktes befriedigen zu können?

- Wir wissen, was unsere Kunden wollen, Technologie brauchen wir dabei nicht.
- Ganz klar, ohne neue Technik keine Massarbeit.
- Von Fall zu Fall.

6. Führen Sie Ihre Belegschaft mit Coaching statt Befehlen. Setzen Sie auf Leistung dank Entscheidungskompetenz?

- Sicher nicht. Wer die Strategie bestimmt, bestimmt auch die Marschrichtung.
- Ja, qualifizierte Beschäftigte brauchen Autonomie.
- Unsere Belegschaft ist am Erfolg beteiligt. Sie sind Partner, keine Sklaven.

DIE PREISE

1. Preis

Tagungsraum für ca. 16 Personen, 1 Tag inkl. Pausengetränke in Zürich-Uitikon, Wert CHF 600.—
Sponsor: Giardino Verde Pflanzen & Events AG, www.giardino.ch

2. + 3. Preis

je 1 Chronometer Jacques de Manoir, Wert CHF 130.—

4. bis 10. Preis

je eine CD „Folks from Switzerland“, Wert CHF 25.—

11. bis 20. Preis

je ein Ex. Carlos Restaurantführer 2006/07 «Zürich zum Essen gern», Wert CHF 24.80.—
Sponsor: orell füssli Verlag AG, www.ofv.ch

Über diese Verlosung wird keine Korrespondenz geführt. Barauszahlungen und ein Umtausch sind nicht möglich. Der Rechtsweg bleibt ausgeschlossen. Die Gewinnerinnen und Gewinner werden in der nächsten Nummer bekannt gegeben.

Name, Vorname

Stellung im Betrieb

Anzahl Mitarbeiter

Firmenname

Adresse