



basenet.

Unternehmen

- Erweiterung der Geschäftsleitung
- Kurzmeldungen

WinCredit

basenet.
wincredit

- Front-Anbindung
- Release 2.10

Smarx

smarx

- Darlehensumfrage
- Abschlussfeier Projekt Castrum

Service

- Mehrwert? Mehr Meinungen!
- Schlusspunkt

Herausgeber
Base-Net Informatik AG
Wassergrube 6, Postfach
CH-6210 Sursee
Telefon +41 41 925 73 25
Telefax +41 41 925 73 26
Internet www.basenet.ch
E-Mail info@basenet.ch

Konzept/Design
SKISS GmbH, CH-6014 Luzern
Druck
Odermatt AG, CH-6383 Dallenwil
Erscheinungsweise
3-mal jährlich, Auflage 750 Expl.

Hans-Peter Christen

Weitere Automatisierung bei der Pfandbriefbank

Im September 2009 lancierten wir unsere neue Produktlinie «Smarx». Diese konzentriert sich auf die Automatisierung unternehmensübergreifender Prozesse im Banken- und Versicherungsumfeld. In einer ersten Phase werden drei Produkte angeboten. Eines davon ist die Smarx Darlehensumfrage, welche in enger Zusammenarbeit mit und für die Pfandbriefbank schweizerischer Hypothekarinstitute AG realisiert wird. Ein ehemals vollständig manueller, papiergestützter Prozess wird damit automatisiert.

Erinnern Sie sich noch an die Zeit, als der Y2K-Bug in aller Munde war, der Euro in unseren Nachbarländern eingeführt wurde und die Kosten einer Firma keine Rolle spielten – solange sie nur wuchs? Zu dieser Zeit, Ende des letzten Jahrtausends, war auch die Verpfändung einer Hypothekarforderung noch ein ziemlich papierintensiver Prozess, bei dem Registerkarten eine zentrale Rolle spielten. Der Millennium-Bug ist inzwischen ebenso Geschichte wie die Dotcom-Übertreibungen. Und an die Zeit vor dem Euro, an die dicken Lire-Bündel in den Sommerferien, erinnern sich viele wohl bereits nicht mehr.

Auch die Verpfändung einer Hypothekarforderung an die Pfandbriefbank ist heute nicht mehr vergleichbar. Der aufwendige manuelle Abstimmungsprozess wurde durch einige Mausklicks ersetzt. Die Komplexität liegt nun in den Systemen im Hintergrund. Was allerdings immer noch manuell abläuft, ist die sogenannte «Darlehensumfrage». Bei dieser fragt die Pfandbriefbank ihre Mitgliedbanken nach deren Kapitalbedarf, als Basis für die Emission neuer Pfandbriefanleihen. Dieser Prozess wird heute noch manuell, d.h. über Fax, Post und manuelle Datenerfassungen, abgewickelt.

Mit der neuen Smarx Darlehensumfrage wird er nun automatisiert. Die Umfrage erfolgt ebenso elektronisch (über eine speziell geschützte Website) wie die Antwort darauf sowie deren Verifizierung (elektronische Doppelunterschrift); desgleichen die Zuteilung und die Abrechnung.

Konkret werden die Mitgliedbanken der Pfandbriefbank via E-Mail über eine neue Umfrage in Kenntnis gesetzt. Das E-Mail enthält einen Link auf eine speziell geschützte Website. Auf dieser erfassen die Mitgliedbanken einen allfälligen Kapitalbedarf sowie Präferenzen und/oder Vorgaben bezüglich Fälligkeiten.

Im Voraus bezeichnete und entsprechend authentifizierte Unterschriftsberechtigte der Mitgliedbank prüfen die Angaben und geben sie elektronisch frei, worauf sie automatisch an die Pfandbriefbank zurückfliessen.

Basierend auf dem Feedback emittiert die Pfandbriefbank eine Pfandbriefanleihe, nimmt allenfalls Kürzungen der Darlehensgesuche vor und rechnet das Pfandbriefdarlehen gegenüber den Mitgliedbanken ab. Dieser Prozess ist mit Ausnahme der Emission einer Pfandbriefanleihe elektronisch unterstützt.

«DANK DEN INFORMATIKLÖSUNGEN VON BASE-NET HAT DIE PFANDBRIEFBANK DAS SCHWEIZERISCHE PFANDBRIEFWESEN DERMASSEN AUTOMATISIERT, DASS MIT MINIMALEM PERSONALBESTAND GROSSE VOLUMEN INNERT KURZER ZEIT ABGEWICKELT WERDEN KÖNNEN.»

DR. JÖRG SCHMID, GESCHÄFTSFÜHRENDER DIREKTOR, PFANDBRIEFBANK

Die Vorteile für die Pfandbriefbank liegen auf der Hand: Keine redundante Erfassung von Daten, jederzeit aktueller Überblick über den Umfragestatus und vollautomatische Abrechnung sind nur die wichtigsten drei. Aber auch für die Mitgliedbanken bietet das neue System deutliche Vorteile: Die Information über neue Pfandbriefdarlehen erfolgt unmittelbar, die Wahlmöglichkeiten (Kapitalbedarf pro Fälligkeit) sind verbessert, die Einhaltung der Fristen wird elektronisch überwacht (und gegebenenfalls gemahnt) und die Transparenz wird durch den jederzeitigen Zugriff auf die Abrechnungen früherer Pfandbriefdarlehen erhöht. Für alle Beteiligten liegt der Vorteil zudem in einer schnelleren und unkomplizierten Abwicklung. Die Einführung ist ab dem 2. Quartal 2010 geplant.

Kurz, die neue Darlehensumfrage der Pfandbriefbank hält, was Smarx verspricht: Sie bringt Ihre Prozesse smart in Fahrt!

Stefan Hermann, Othmar Grüter

Beförderung Markus Vogel

Erweiterung der Geschäftsleitung

Wir freuen uns, die Leserinnen und Leser unseres Newsletters über den **Eintritt von Markus Vogel in die Geschäftsleitung** von Base-Net zu informieren. Er verstärkt ab 1. Januar 2010 die derzeitigen Geschäftsführer Stefan Hermann und Othmar Grüter, welche seit der Firmengründung die Leitung von Base-Net ausüben.



Markus Vogel, Betriebsökonom FH, ist seit 2002 für Base-Net tätig. Er gehört seit vielen Jahren zum Kader, führt den Bereich Markt und ist damit für alle Kundenprojekte zuständig. Im Frühjahr 2010 wird er die Ausbildung MBA-IMC International Management Consulting abschliessen.

Wir gratulieren Herrn Vogel zu dieser Beförderung und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit. Ein weiterer Pluspunkt für Base-Net!

Martin Werndli

Release 2.10

Nebst der Anbindung an die Smarx Darlehensumfrage werden mit dem WinCredit Release 2.10 die Funktionalitäten im Bereich der Liegenschaftsbewertungen weiter ausgebaut. Diverse Anpassungen in mehreren Modulen sorgen für eine weitere Vereinfachung der Kreditabwicklung.

Unsere Produktentwicklung arbeitet momentan mit Hochdruck am Release 2.10 (Freigabetermin 31.03.2010). Nachfolgend sind die wichtigsten Neuerungen kurz erläutert.

Integration Hedonische Mietpreisfunktion von Wüest & Partner im Kapitalisierungsmodell

Damit erhalten die Nutzer des Kapitalisierungsmodells die Möglichkeit, Mieteinnahmen mittels statistischer Vergleichsmethoden zu plausibilisieren. Das Verfahren berücksichtigt die spezifischen Charakteristiken der Wohnung (z.B. Nettowohnfläche, Anzahl Zimmer usw.) und der Liegenschaft (Baujahr, Gebäudezustand usw.) sowie die Attraktivität der Gemeinde und vergleicht die Daten mit effektiv abgeschlossenen Mietverträgen.

Ausbau Hedonische Modelle IAZI Die drei IAZI-Bewertungstypen Einfamilienhaus, Eigentumswohnung und Mehrfamilienhaus werden im Release mit zusätzlichen Attributen versehen, welche in die Berechnung der IAZI-Bewertung einfließen. Für die elektronische Pfandregisterführung wird der Ausbau ebenfalls integriert.

Darlehensumfrage Für die Anbindung der Smarx Darlehensumfrage wurde in WinCredit 2.10 das Modul Darlehensumfrage entwickelt. Die neuen Funktionalitäten erlauben es der Pfandbriefbank, die Umfragen in WinCredit zu erfassen und die Resultate auszuwerten. In Kombination zum bereits existierenden Modul Darlehensserie werden manuelle Schnittstellen eliminiert und der Prozess der Darlehensvergabe weiter automatisiert.

ERFA-Anforderungen und Qualitätsverbesserungen Auch im Release 2.10 wurden diverse Anforderungen umgesetzt, welche sich aus dem Erfahrungsaustausch mit den Kunden anlässlich der ERFA-Tagungen ergeben haben. Die wichtigsten Erweiterungen sind:

- Verknüpfung von Amortisation mit Faustpfand
- Erfassung von Passwort-Restriktionen (Gültigkeit / Passwort-Aufbau)
- Validierung von Datumsfeldern mit Bankwerktag-Kalender in WinCredit

Weitere Anpassungen und Qualitätsverbesserungen sorgen für schlankere Prozesse.

Othmar Grüter

Abschlussfeier Projekt Castrum

Das Projekt Castrum, eine Serviceplattform für die Geschäftsprozess-Automatisierung, wurde nach zwei Jahren erfolgreich beendet. Grund genug, das würdig zu feiern und auf Smarx anzustossen.



Über zwanzig Gäste fanden sich am 5. November 2009 auf Einladung von Base-Net im Wasserturm in Luzern ein, um den erfolgreichen Abschluss des Projekts gebührend zu feiern. Edwin Singer vom gastgebenden Artillerieverein Luzern führte die Vertreter der Wirtschaftspartner und der Hochschulen in die Geschichte des Wasserturms ein, erzählte einige spannende Geschichten und verwöhnte die Gäste kulinarisch mit Luzerner Spezialitäten.



Es war an diesem Abend Zeit, Rückblick zu halten. Für Jörg Hofstetter, Hochschule Luzern, Technik & Architektur, bestand die Herausforderung im Projekt darin, sichere Softwaresysteme für die Prozessautomatisierung über Organisationsgrenzen hinweg unter Einbezug der Endkunden via Web-Portal zu schaffen. Für sein Kompetenzzentrum sind solche Projekte sehr wichtig in der anwendungsorientierten Forschung und Entwicklung (af&E). Sie liefern den Praxisbezug und die Erkenntnisse fliessen in die Lehre und Ausbildung ein.

Christine Larbig vom Institut für Betriebs- und Regionalökonomie IBR wies darauf hin, dass Castrum für die Hochschule Luzern, Wirtschaft, ein erstes Forschungsprojekt zur Realisierung von Unternehmensvorteilen im Verbund (Netzwerk) war. Das Projekt wird bereits als Fallstudie für den Unterrichtseinsatz im Master- und Bachelorstudiengang zum Thema «Innovationsmanagement» eingesetzt. Geplant sind gemäss Frau Larbig weitere Publikationen im akademischen Journal zum Thema «Network Management – E-Markets».

Stefan Hermann zog aus Sicht des Haupt-Wirtschaftspartners, der Base-Net, ein sehr positives Projekt-Fazit und dankte allen Beteiligten für ihren grossartigen Einsatz. Nun ist der Weg frei für das neueste Base-Net Produkt Smarx!

Front-Anbindung und Datenimport leichtgemacht

Für eine professionelle und effiziente Kreditanbahnung bietet WinCredit das plattformunabhängige Frontmodul.

Mit dem WinCredit Release 2.09 ist ein neues plattformunabhängiges Frontmodul verfügbar. Im Gegensatz zur bisherigen Lösung sind weder ein WinCredit Client noch sind WinCredit Kenntnisse des Anwenders notwendig. Die Anforderungen präsentierten sich wie folgt:

- Eine Finanzierungsofferte inkl. Tragbarkeitsberechnung soll rasch und einfach auch durch WinCredit Nichtanwender in einer von WinCredit unabhängigen Applikation erstellt werden können.
- Das Frontmodul muss die aktuell gültigen Zinskonditionen von WinCredit kennen und in den Berechnungen berücksichtigen können.
- Der Aufbau des Frontmoduls sowie die einzusetzende Software soll kundenindividuell erfolgen.
- Die bereits in den Anbahnungsprozessen erfassten Kunden- und Offertdaten sollen in WinCredit zur Verfügung stehen.
- Ein selektiver Datenimport inklusive einer Verifikations- und Plausibilisierungsmöglichkeit muss in WinCredit gegeben sein.

Diese Anforderungen wurden vollständig mit dem Release 2.09 und zwei neuen WebServices umgesetzt.

Import-WebService

Der Import-WebService liest Kunden- und Offertdaten aus dem Frontmodul strukturiert ein. Diese stehen dem Anwender in WinCredit als Kreditofferte zur Verfügung und können anschliessend mittels Kreditantragswizard importiert werden. Der Wizard ermöglicht es dem Anwender, bei Inkonsistenzen oder fehlenden Daten notwendige Anpassungen vorzunehmen. Die Durchgängigkeit des implementierten Statuskonzepts der Kreditanträge wird mitberücksichtigt. Wird eine Offerte in WinCredit z.B. aufgrund einer Kundenabsage nicht weiterbearbeitet, so können der zutreffende Status gesetzt, eine Bemerkung erfasst und das Gesuch inaktiviert werden.

Pricing-WebService

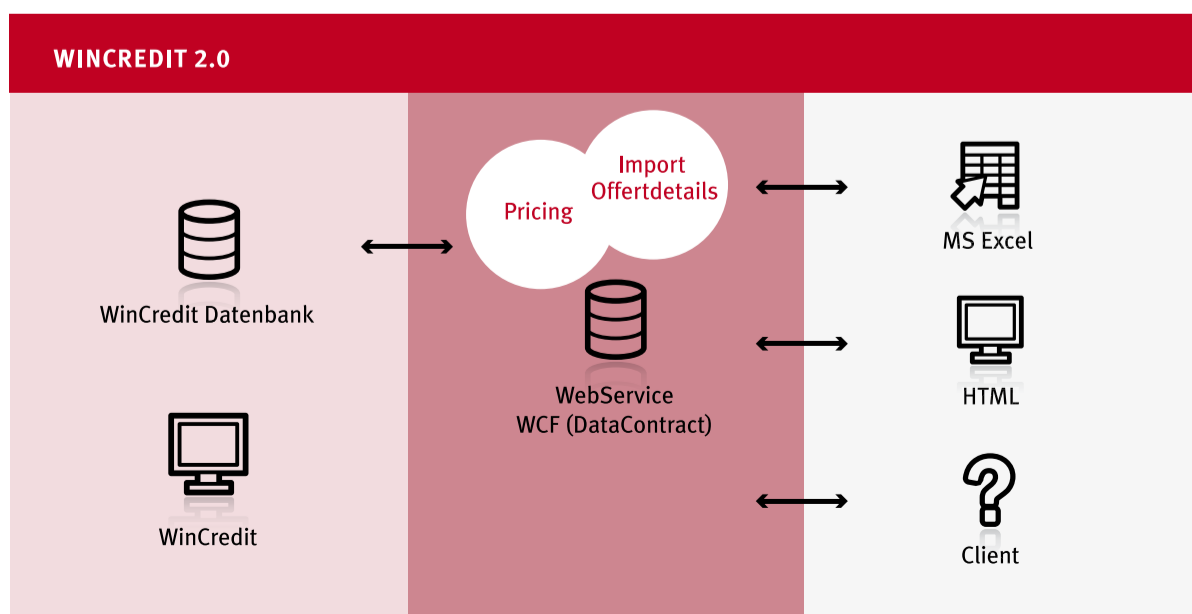
Der Pricing-WebService stellt die Ermittlung der aktuell gültigen Zinskonditionen aus WinCredit sicher. Dabei werden die Zinskonditionen für einen bestimmten Kunden und Auszahlungstermin mittels des standardisierten WinCredit Moduls Pricing berechnet und an das Frontmodul übermittelt. Die für diese Berechnung relevanten Parameter können vom Frontmodul direkt an den Webservice übergeben werden, wobei einzelne Parameter auch mit Standardwerten hinterlegt werden können.

Plattformunabhängiges Frontmodul

Das Frontmodul kann kundenspezifisch definiert und umgesetzt werden, sei dies mittels Excel-Formular, einer eigens erstellten Applikation oder einer HTML-Seite im Intranet oder Internet. Dank dieser Flexibilität können spezifische Gegebenheiten und Wünsche berücksichtigt werden. Zudem kann das Modul bei einer Integration in die Website des Finanzinstituts auch durch dessen Endkunden direkt genutzt werden.

Die Lösung schafft einen Mehrwert

Wie hat sich die Lösung inzwischen in der Umsetzung bewährt? Gemäss Feedback des Leiters Hypotheken bei AXA Winterthur war die Implementation der Lösung verhältnismässig einfach. «Wir haben auf unserer Sharepoint-Intranetseite einen Tragbarkeitsrechner und eine Kurzoformerte für unsere Mitarbeiter und Aussendienstmitarbeiter umgesetzt. Dank der Anbindung an WinCredit enthält die Kurzoformerte immer die aktuellen Konditionen, und eine Zweiterfassung in WinCredit wird vermieden. Zudem stehen in WinCredit immer aktuelle Angaben der Offerten mit Abschluss- bzw. Ablehnungsstatus zur Verfügung. Der Offertenprozess erfolgt heute dadurch gezielter und vor allem wesentlich effizienter.»



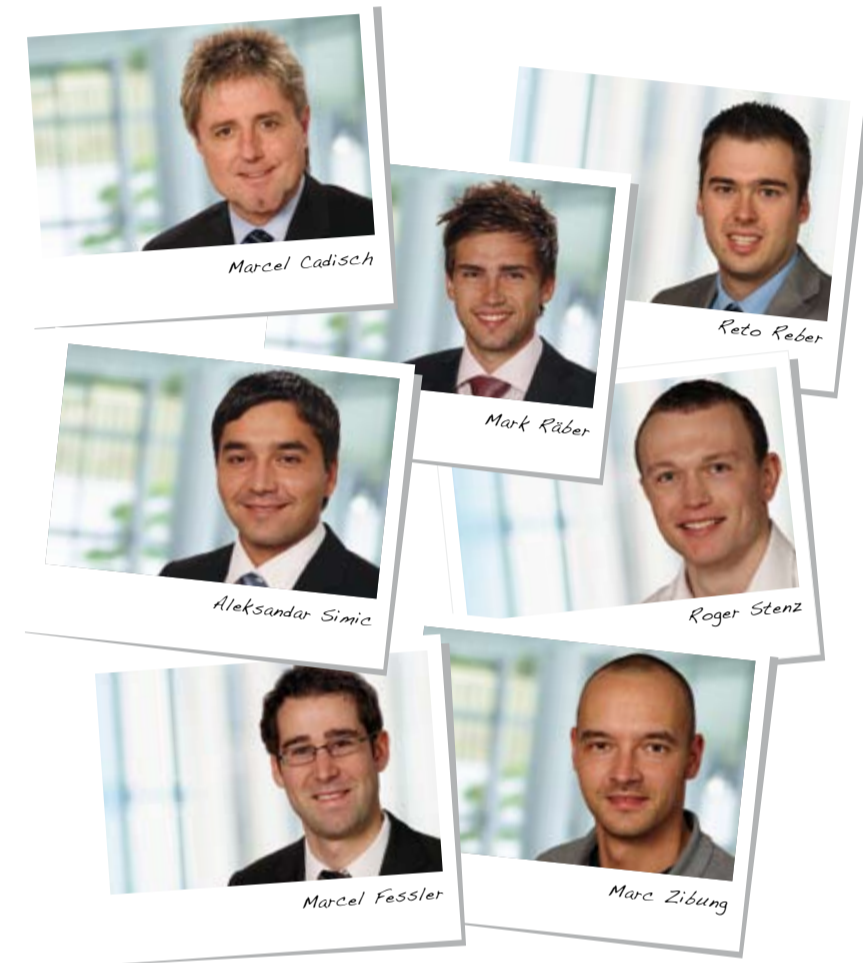
Kurzmeldungen

VERSTÄRKUNG

Folgende Mitarbeiter sind in den letzten Monaten zu uns gestossen:

- Marcel Cadisch, Business Analyst
- Mark Räber, Mitarbeiter Produktmanagement
- Reto Reber, Projektleiter
- Marcel Fessler, Mitarbeiter Produktmanagement
- Aleksandar Simic, Applikations-Entwickler
- Roger Stenz, Technical Consultant
- Marc Zibung, IT-Administrator

Wir heissen die neuen Mitarbeiter ganz herzlich willkommen und wünschen ihnen viel Spass und Zufriedenheit in ihrer Arbeit.



TEAMLEITUNG ENTWICKLUNG WINCREDIT

René Marfurt, seit über fünf Jahren Mitarbeiter von Base-Net, hat per 1. Januar 2010 die Leitung des Entwickler-Teams WinCredit übernommen. Wir gratulieren ihm zu dieser Beförderung. Der bisherige Leiter, Christian Bühler, Mitglied des Kaders, bleibt Leiter des Bereichs Produktentwicklung WinCredit, reduziert aber sein Pensum wegen einer Weiterbildung auf 60%.

AUSTRITTE

Maurus Fries und Abbas Cakmak sind per Ende Januar bei Base-Net ausgetreten, um sich einer neuen beruflichen Herausforderung zu stellen. Wir danken ihnen für die ausgezeichnete Arbeit und wünschen ihnen viel Glück und Erfolg für die Zukunft.

EINFÜHRUNG WINCREDIT

Die Pensionskasse Basel-Stadt und die Zurich Versicherung setzen auf WinCredit inklusive der Kontoführung (Account). Die beiden Neueinführungen gehen per Ende März bzw. Ende Juni 2010 in Produktivsetzung. Wir danken den beiden Auftraggeberinnen für das in uns gesetzte Vertrauen.

EVENTS IM JAHR 2009

Die Teams der Bereiche Produktentwicklung und Markt führten im zweiten Semester ihre jährlichen Events durch. Die einen massen sich bei Slotcarduellen, die anderen wagten mutige Abfahrten mit den Monster Bikes im Titlisgebiet. Die Führungscrew mit Stefan Hermann, Othmar Grüter, Markus Vogel, Christian Bühler, Martin Erni und Martin Werndli besuchte im berühmten Stadium Camp Nou den Fussballklassiker FC Barcelona gegen Real Madrid.

JAHRESEND-EVENT

Locker, unkompliziert, sportlich aktiv, etwas Gutes zu essen und zu trinken, gemütlich: Das mögen die Base-Net Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Mit der Gondel- und Sesselbahn fuhren wir am 11. Dezember 2009 zur Bergstation Lungern-Schönbüel (2205 m.ü.M.). An diesem Freitagabend hatten wir «Berg und Beiz» für uns allein. Fussball-Schneematch, Radracfahrten und Pfändli-Plausch – ein rundum gelungener Abend.

Mehrwert? Mehr Meinungen!

Was ist Mehrwert? Eine gar nicht so einfache Frage. Denn wer sie sich stellt, stellt auch fest: Dieser Begriff lässt sich aus ganz verschiedenen Blickwinkeln betrachten. Und deswegen fragen wir nach. Bei drei bekannten Köpfen in jeder «Pluspunkt»-Ausgabe. Ihre Antworten sind aufschlussreich, amüsant, kritisch – je nach Blickwinkel. Aber auf jeden Fall lesenswert.



André Vonarburg
Ruderer

www.doppelzweier.ch/portrait.aspx



Patricia Wolf
Prof. Dr. rer. pol.

www.xing.com/profile/patricia_wolf



Roland Neyerlin
Philosophielehrer

www.philopraxis-luzern.ch

Was haben Sie kürzlich als Mehrwert empfunden?

André Vonarburg Das Abarbeiten meiner Dienstage im Militär als Spitzensportler war bis anhin eine mühsame Angelegenheit. Ständig mussten Speziallösungen gefunden werden, damit ich mein enormes Trainingspensum während dem Wiederholungskurs überhaupt absolvieren konnte. Das ist nun vorbei! Meine Dienstage leiste ich dank einer erfreulichen Entwicklung im Armeewesen in militarisierten Trainingslagern in Magglingen. Im Zentrum steht das optimale Training, und der militärische Drill ist auf ein Minimum reduziert. Ein echter Mehrwert!

Patricia Wolf Kollegen haben sich Zeit genommen, einen wissenschaftlichen Artikel von mir zu lesen, und haben mir ein konstruktives Feedback gegeben. Das war für mich eine sehr wertvolle Unterstützung.

Roland Neyerlin Das Wort «Mehrwert» gebrauche ich ausserhalb der Ökonomie nicht gerne! Ein Wert hat einen Wert und damit basta! Was soll der Mehrwert eines Wertes sein? Wenn Sie danach fragen, was mein Wesen bereichert hat, dann sage ich, es war die verschwenderische Freundlichkeit der Bäckersfrau. Sie ist ansteckend und öffnet mir oft das Herz für andere und anderes. Ich rede bei solchen Sachen nicht gern von Mehrwert. Wir sollten nicht alle Bereiche des Lebens ökonomisieren!

Besitzen Sie etwas, das eigentlich keinen Wert hat, das Sie aber um keinen Preis aufgeben würden?

André Vonarburg Ja, mein Leben als professioneller Spitzensportler. Als an der Universität St. Gallen ausgebildeter Betriebswirt würde ich in der Privatwirtschaft ein Vielfaches verdienen. Der Traum und die Chance, eine Olympische Medaille zu gewinnen, und Erlebnisse wie bei der Eröffnungsfeier an Olympischen Spielen ins Stadion einzumarschieren sind allerdings nicht käuflich – wohl aber das Grösste, was ein Sportler erleben kann! Der nicht monetäre Mehrwert wiegt die finanziellen Einbussen bei Weitem auf!

Patricia Wolf Meine Sammlung von ca. 17000 Dosen-Aufziehflaschen. Als Jugendliche sammelte ich sie aus Protest, weil ich nicht verstand, wozu Dosen gut sein sollen im Vergleich zu Mehrwegflaschen. Nun liegen die Laschen in grossen Gläsern, die u.a. die Bretter meines Schuhregals halten.

Roland Neyerlin Nein, was sollte das sein!? Was für mich keinen Wert hat, ist für mich wertlos. Was nicht heisst, dass ich nicht auch an Wertlosem festhalte. Wenn mit Wert der Geldwert gemeint ist, dann gibt es durchaus Billiges, das ich festhalte. Ich würde z.B. nie auf gute Gespräche mit Freunden verzichten. Und die sind gratis! Was besitzt Wert – das ist glücklicherweise nicht ausschliesslich eine ökonomische Frage.

Was tun Sie, um Ihren Kunden bzw. Ihrem Publikum Mehrwert zu bieten?

André Vonarburg Das Schaffen von Mehrwert gegenüber Fans, aber auch gegenüber Sponsoren und Gönnern führt definitiv über den sportlichen Erfolg. Konkret heisst das für uns, alle Erfolgsfaktoren positiv zu beeinflussen, um schneller zu werden. Während Fans und Gönner den Mehrwert eher als Zufriedenheit und Freude erfahren, führt eine erhöhte Publizität für Sponsoren zu einer Steigerung des Bekanntheitsgrads und der Reputation.

Patricia Wolf Ich versuche, genau zuzuhören und gut nachzufragen, um herauszufinden, was die Kunden wirklich brauchen und schätzen. Zuhören und Fragen sind eine Kunst, und ich arbeite daran, sie täglich besser zu beherrschen.

Roland Neyerlin Ich versuche meine Arbeit so gut wie möglich zu machen. Im Grunde genommen aber biete nicht ich den Mehrwert, sondern die Menschen erfahren etwas als Mehrwert. Sie reden dann von einem persönlichen Gewinn. Das gemeinsame Philosophieren kann bereichern, anreichern und inspirieren. Es kann zu mehr Klarheit verhelfen, neue Sichtweisen ermöglichen. Gerade bei Sinn- oder Orientierungsfragen kann das gemeinsame Nachdenken über sich und die Welt einen ideellen Mehrwert schaffen.

Schlusspunkt



The Long Tail

Nischenprodukte statt Massenmarkt
Chris Anderson

Das World Wide Web verändert den Konsum und damit auch die Wirtschaft. Der Wert all der Millionen von Nischenprodukten, die nur einen Mausklick entfernt im Internet angeboten werden, liegt weit über dem der klassischen Topseller. Für immer mehr Unternehmen wird deshalb der «lange Schwanz» all der Produkte, die sich vielleicht nur einmal im Jahr verkaufen, zum Umsatzbringer. Da sich im Internet praktisch unbegrenzt viele Produkte zu minimalen Kosten bereithalten lassen, werden vermeintliche Flops auf einmal zum höchst profitablen Geschäft. Dieses Buch zeigt wie Unternehmen diese Chancen nutzen können und was diese neue Wirtschaft für uns alle bedeutet.



Spielstrategien im Business

Die Regeln des Wettbewerbs verändern
Andreas Buchholz, Wolfram Würdemann

Wer diese Kunst versteht, kann sogar vermeintlich stärkere Gegenspieler im Markt schlagen, zurück drängen oder regelrecht entmachten. Dies gelingt auch Unternehmen, die nicht von vornherein über Marktmacht, spektakuläre Produktinnovationen oder grosse Kapitalreserven verfügen. In vielen Fallbeispielen beweist dieses für die Unternehmenspraxis geschriebene Buch, dass jedes Unternehmen Spielregeln verändern und damit Wachstum im grossen Massstab erreichen kann.



Corporate Social Responsibility

Impulse für kleinere und mittlere Unternehmen
Mariana Jakob Christen, Christina von Passavant

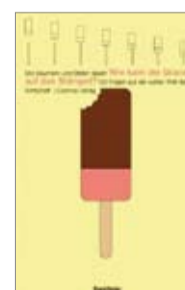
Das Buch führt in das Thema Corporate Social Responsibility (CSR) ein und skizziert die unterschiedlichen Dimensionen der gesellschaftlichen Verantwortung von Unternehmen. In Gesprächen und mit Beispielen aus der Praxis zeigt sich der Alltag von kleinen und mittleren Firmen aus verschiedenen Branchen. Fachleute aus der Wissenschaft und der Unternehmenspraxis thematisieren an zentralen Fragestellungen die Schritte von einer eher «intuitiven» zu einer stärker strategisch ausgerichteten CSR-Entwicklung. Instrumente und Checklisten vermitteln praxisnahe Impulse für diese Herausforderungen.



Die fünf entscheidenden Fragen des Managements

Peter F. Drucker

Mit den fünf entscheidenden Fragen haben Peter Drucker und fünf der bekanntesten Management Vordenker ein unverzichtbares Instrument zur strategischen Selbsteinschätzung von Unternehmen entwickelt. Sie sind ein Bekenntnis zur Zukunft für alle Unternehmen und Manager, die erfolgreich wachsen wollen und wie Sie – mutig genug sind, bei sich selbst und ihrer Organisation genauer hinzusehen – sowohl was die Philosophie, die Kunden als auch den Nutzen und Erfolg ihres Unternehmens betrifft.



Wie kam die Glace auf das Stängeli?

150 Fragen aus der weiten Welt der Wirtschaft
Eric Baumann, Stefan Eiselin

Warum macht man blau und nicht grün? Wie lautet die Vorwahl Europas? Wer ist schuld an der Krawatte? Darf man bei American Airlines nackt fliegen? Warum verschwand Patent Ochsner? Wer denkt bei Tampons an Zigaretten? Wo leben die grössten Kaffeetanten? Kann jeder Affe an der Börse reich werden? Welche Liebe führte zu einem Guetsli? Überspringen Sie jeweils den Wirtschaftsteil Ihrer Zeitung? Das sollten Sie beim «Tages-Anzeiger» nicht tun: Jeden Tag erscheint in dieser Zeitung auf der ersten Wirtschaftsseite «Die Frage». Kurz und witzig beantwortet hier ein Redaktionsteam um Eric Baumann und Stefan Eiselin Fragen aus der weiten Welt der Wirtschaft. Auf unterhaltende Art wird viel Wissen vermittelt. Wir staunen über Kurioses und Alltägliches.