



- tecnoswiss - unsere Mitglieder ...
- PRODEX'08 ...
- Trends im europäischen ...
- Neue Homepage ...
- Wir verringern unser Debitorenrisiko!
- Diese Links sind praktisch
- Die REACH Verordnung ...
- Die Konjunkturerwartungen ...
- Wir bereiten uns vor ...
- Wichtiger Termin ...

• **Neue Homepage - mit Produktesuche - Machen Sie mit!**

Kunden fragen uns: Wer vertritt diese Marke? Mitarbeiter und Einkäufer suchen eine Bezugsquelle. Neben unserer Mitgliederdatenbank wird auch ein Markenverzeichnis zur Verfügung stehen. Tragen Sie Ihre Markenprodukte ein, damit Ihre Kunden Sie finden. Unser Sekretär wird Ihnen ein Erfassungsformular zustellen. Wir bitten Sie alle Marken Ihres Verkaufsprogramm in

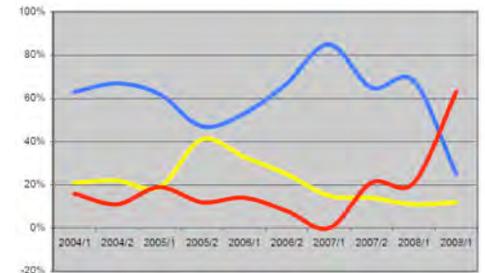


• **Die REACH Verordnung - einfach erklärt**

Welche Stoffe müssen registriert werden? Welche nicht? Was ist überhaupt ein "Stoff"? All diese Fragen einfach erklärt finden Sie unter [REACH.pdf](#).

• **Die Konjunkturerwartungen unserer Mitglieder für 2009**

[Konjunkturprognosen.pdf](#)



• **tecnoswiss - unsere Mitglieder sind eine bedeutende Wirtschaftskraft**

In unseren 180 Mitgliedsfirmen sind rund 4'000 Mitarbeiter beschäftigt, davon 1'100 Verkaufsberater im Aussendienst. Weitere 600 Servicetechniker halten die Werkzeugmaschinen der Schweiz. Metall- und Holzindustrie am laufen. 160 Lehrlinge werden als Nachwuchs ausgebildet.

Wir können auf uns stolz sein: Ohne die Service- und Beratungsleistungen unserer Mitgliedsfirmen würden in der Schweiz unzählige Räder still stehen.

• **PRODEX '08 - eine erfolgreiche Messe**



10% mehr Besucher, viel internationale Kundschaft und höhere Zufriedenheit bei den Besuchern, das war die PRODEX. Ein ausführlichen Bericht steht Ihnen als PDF zur Verfügung! [PRODEX.pdf](#)

- Trends im europäischen Maschinenhandel  
[Trends.pdf](#)

dieses Erfassungsformular einzutragen und per Mail an [mail@tecnoswiss.ch](mailto:mail@tecnoswiss.ch) zu retournieren.  
[www.tecnoswiss.ch](http://www.tecnoswiss.ch)

• **Wir verringern unser Debitorenrisiko!**

Sinkende Umsätze sind die eine Bedrohung, unbezahlte Rechnungen die andere. Ein paar Massnahmen können helfen:

- Zahlungstermine in kürzeren Abständen überwachen, Mahnläufe verkürzen
- Bei schwierigen Kunden Anzahlung verlangen. Kunden mit überfälligen Rechnungen nicht mehr beliefern
- Sukzessiver Aufbau bei Neukunden, zuerst mit kleinen Lieferungen anfangen
- Bonität der Kunden überprüfen lassen (Internetabfrage)
- Preisgestaltung anpassen (Skonti für frühzeitige Zahlung)
- Kreditversicherung einbauen für den Fall, dass ein Kunde nicht zahlt

• **Diese Links sind praktisch**

Alles, was man über die Führung eines KMU wissen sollte (von den notwendigen Versicherungen bis zur Personalrekrutierung)  
[www.kmu.admin.ch/themen/index.html?lang=de](http://www.kmu.admin.ch/themen/index.html?lang=de)

Für passionierte Golfspieler  
[www.beautifulperformance.co.uk/](http://www.beautifulperformance.co.uk/)  
Dann "Watch the movie" anklicken

• **Wir bereiten uns vor!**

Acht Tipps gegen die Krise:

- Bargeld beschützen: Mögliche Ausgaben verschieben und Cash Flow sowie Betriebskapital genau managen.
- Bilanz beschützen: Fremdverschuldung reduzieren und vorsorglich mögliche Finanzierungsquellen suchen (Liquidität bewahren)
- Risikobetrachtung durchführen: Mögliche Szenarien der Wirtschaftsentwicklung durchdenken und Aktionen darauf planen.
- Kostensparprogramm lancieren: Struktur anschauen, verbessern und Überkapazitäten abbauen.
- Marketingaktivitäten konzentrieren: sich auf VIP's konzentrieren, auf diejenige Kunden welche die Umsatzträger sind.
- Kernkompetenzen ausbauen: Unwesentliche Produktkategorien abbauen, nicht diversifizieren.
- Ballast abtosseln: Investitionsprogramm reduzieren und verkaufen, was nicht benötigt wird.
- Personal und Produktpalette optimieren: Von der Schwäche anderer profitieren und gutes Personal einstellen.

• **Wichtiger Termin - nicht vergessen!**

Generalversammlung  
Freitag, 27. März 09  
10.00 Uhr

tecno**swiss**<sup>®</sup>

88. Ordentliche Generalversammlung  
An- bzw. Abmeldung bis 20. März 09