



**Seminarbeschreibung**

**Erfolgreich selbständig werden**

**Realisierungs-Seminar**



## Die Seminare «Erfolgreich selbständig werden ESW» auf Erfolgskurs



«Erfolgreich selbständig werden ESW» wird seit 1994 als Basis-Seminar und seit 1997 als Realisierungs-Seminar durchgeführt und erfreut sich seither einer starken Nachfrage. Die Hauptreferenten sind Unternehmer, die durch ihre praktische Tätigkeit als Inhaber und Geschäftsführer von Kleinunternehmen aus eigener Erfahrung wissen, welche Herausforderungen auf Selbständigerwerbende zukommen.

Seit April 2001 ist die ESW start-up ag im Besitz des Eduqua-Zertifikats, dem Schweizerischen Qualitätszertifikat für Weiterbildungsinstitutionen. Das Eduqua-Zertifikat wurde unter anderem vom Staatssekretariat für Wirtschaft (seco), dem Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT), dem Verband schweizerischer Arbeitsämter (VSAA) und der Schweizerischen Vereinigung für Erwachsenenbildung (SVEB) lanciert.

### Wichtige Gründe, welche für ESW sprechen

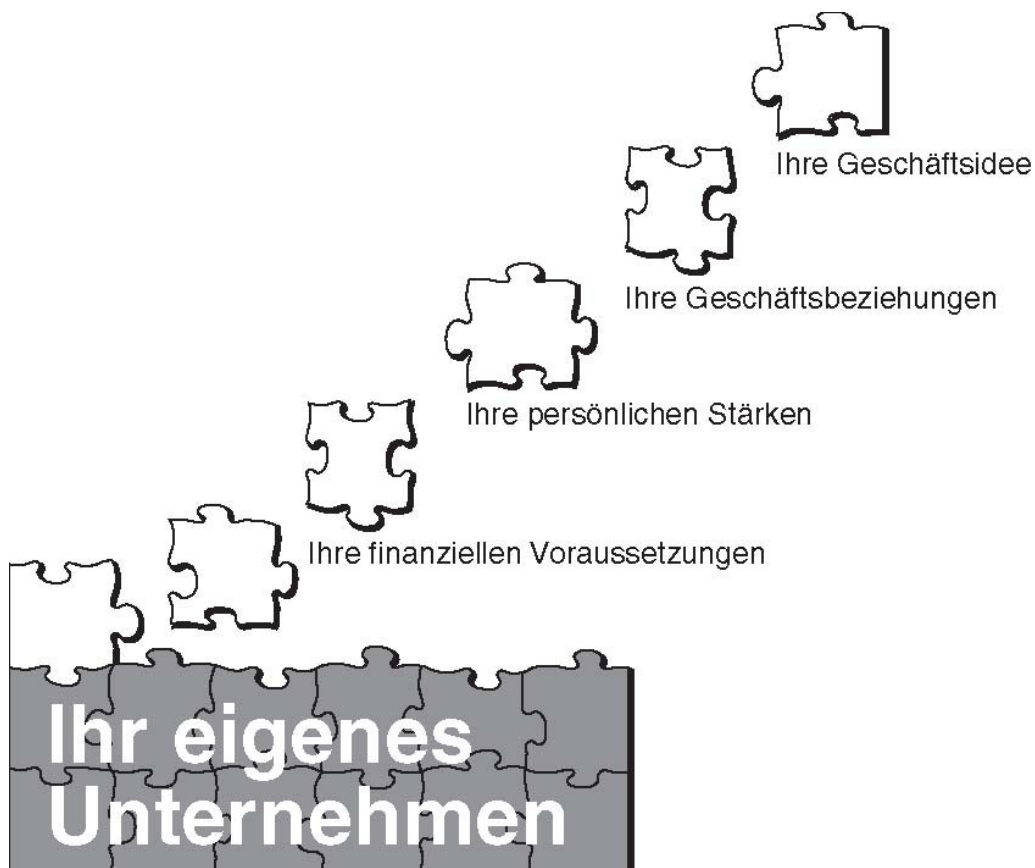
- ✓ In jedem Fach einen **praxisorientierten und spezialisierten** Referenten mit mehrjähriger Seminar-Erfahrung für angehende Selbständigerwerbende sowie langjähriger Erfahrung in Aufbau und Führung eines Kleinbetriebes.
- ✓ Die Referenten stehen den Seminarteilnehmenden auch nach den Seminartagen für **Beratungen** zur Verfügung.
- ✓ Die **positiven Reaktionen** und **Bewertungen** der bisherigen Seminarteilnehmenden bestätigen die Qualität von ESW.
- ✓ **Vollständige und praxisnahe Unterlagen** dienen auch nach dem Seminar als interessantes und lehrreiches Nachschlagewerk. Das Handbuch mit zahlreichen Schemen, Rastern und Checklisten kann 1:1 in die Praxis umgesetzt werden.
- ✓ Das **Beziehungsnetz** unter den Seminarteilnehmenden bietet interessante Chancen für neue Geschäftsmöglichkeiten.
- ✓ **Optimaler Standort** der Schulungsräumlichkeiten direkt am Bahnhof Wetzikon mit grossem Parkplatzangebot. Gut funktionierende Seminarbetreuung.
- ✓ ESW wird durch die RAV's sowie die Kantone St. Gallen, Schwyz und Glarus **unterstützt**.
- ✓ Der Besuch eines ESW-Seminars **minimiert das Risiko eines geschäftlichen Misserfolgs** durch die Vermeidung von kapitalen Fehlern in der Startphase der Selbständigkeit.
- ✓ **Exklusiv bei ESW:** Referat und Beratung zum Thema **Übergang Arbeitslosigkeit-Selbständigkeit (Zusatzmodul)**.
- ✓ **Exklusiv bei ESW:** Kosteneinsparungen bei der Unternehmensgründung. 50 Checklisten mit wertvollen Tipps, wie Sie **mehrere tausend Franken einsparen können. Dadurch sind die Seminarkosten innert kürzester Zeit amortisiert**.
- ✓ **Exklusiv bei ESW: Branchenausrichtung** in Form von Muster-Grobkonzepten in den Bereichen Gastronomie, Gross- oder Detailhandel, Beratungs- oder Gesundheitsdienstleistungen, Handwerk, gewerbliche Produktionsbetriebe.

### Warum sich die Investition der Seminarkosten lohnt

- ✓ Mit den in den ESW-Seminaren vermittelten Informationen und Tipps **sparen Sie enorm viel Zeit** und somit auch Geld bei der Unternehmensgründung.
- ✓ Durch die Checklistenammlung «Kosteneinsparungen bei der Unternehmensgründung» erhalten Sie zusätzlich 50 Checklisten mit wertvollen Praxis-Tipps, wie Sie **mehrere tausend Franken einsparen** können. Die Tipps sind nach den verschiedenen Bereichen wie Marketing, Standortwahl, Infrastruktur, Organisation, Rechtsformen, Gründungsablauf, Versicherungen, Finanzierung usw. gegliedert.
- ✓ Die Selbständigkeit birgt grosse Risiken: Ungefähr 50 Prozent der neugegründeten Unternehmen erleben die ersten fünf Jahre nicht. Deshalb ist eine seriöse Vorbereitung die **beste Versicherung für eine erfolgreiche Selbständigkeit**.
- ✓ Selbständigerwerbende, die man zwei bis drei Jahre nach der Unternehmensgründung fragt, was Sie ändern würden, wenn sie sich nochmals selbständig machen müssten, antworten mehrheitlich: Bessere Planung, längere Vorbereitung, sich besser informieren, bessere Marktabklärungen usw.
- ✓ Durch die individuellen Beratungen, welche in den Seminarkosten inbegriffen sind, **erhalten Sie Beratungsdienstleistungen im Gegenwert von mehreren hundert Franken**.
- ✓ **Die ESW-Seminare sind eine Investition für eine erfolgreiche Selbständigkeit: Die Seminarkosten sind innert kürzester Zeit amortisiert!**

## Wollen Sie...

- ✓ ... Ihre **eigenen Ideen und Projekte** verwirklichen?
- ✓ ... Ihr **eigener Chef** sein?
- ✓ ... mittel- bis langfristig **mehr verdienen**?
- ✓ ... die Selbständigkeit als **Alternative zu einer Anstellung oder zur Arbeitslosigkeit** prüfen?
- ✓ ... das **Risiko** eines geschäftlichen Misserfolgs durch unternehmerisches Know-how **einschränken**?
- ✓ ... die wichtigsten Faktoren für einen **erfolgreichen Start** Ihres Unternehmen kennen lernen?



# ESW Realisierungs-Seminar

12 Seminartage, 1 Tag individuelle Beratung



## Seminar-Beschreibung

In den ESW Realisierungs-Seminaren werden die wichtigsten Informationen für angehende Selbständigerwerbende vertieft und umgesetzt. Die ESW Realisierungs-Seminare sind so angelegt, dass sie die Startphase der Selbständigkeit begleiten und mithelfen, eine solide Basis für eine erfolgreiche Selbständigkeit zu schaffen. Ein zusätzlicher Tag steht den Teilnehmenden in Form einer Beratung von je einer Stunde mit jedem Referenten zwecks Abklärung der individuellen Situation zur Verfügung.

## Zielgruppe

Personen, welche bereits eine Grundidee zur selbständigen Erwerbstätigkeit haben und mit grosser Sicherheit eine selbständige Erwerbstätigkeit anstreben.

## Voraussetzungen

Absolvierung des ESW Basis-Seminars oder eines anderen Grundkurses zum Thema Selbständigkeit, gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sowie PC-Kenntnisse sind von Vorteil. Eine Woche vor Beginn des ESW Realisierungs-Seminars müssen die Teilnehmenden das 15-seitige Grobkonzept abgeben, welches im ESW Basis-Seminar erarbeitet und zwischenzeitlich vervollständigt worden ist. Daraus wird ersichtlich, welche Vorbildung und welche Geschäftsidee die Teilnehmenden mitbringen. Die Referenten können sich so gezielt auf die angehenden Unternehmensgründer/-innen vorbereiten. Wer am Basis-Seminar nicht teilgenommen hat, erhält das 200-seitige Handbuch und das Grobkonzept vorgängig zur selbständigen Bearbeitung. Ebenso erhalten die Teilnehmenden Anweisungen, welche Unterlagen und Informationen sie bereits vorgängig besorgen müssen, damit diese an den entsprechenden Seminartagen zwecks Verarbeitung zur Verfügung stehen.

## Zielsetzungen

- ✓ Alle Teilnehmende sind im Anschluss an das ESW Realisierungs-Seminar in der Lage, das während des Seminars kontinuierlich aufgebaute Unternehmen weiterzuführen und weiterzuentwickeln.
- ✓ Das eigene Unternehmen hat die ersten Aktivitäten aufgenommen und ist funktionstüchtig.

## Seminardauer

Das Seminar dauert insgesamt 13 Tage. Dabei sind die Daten der ersten zwölf Tage gemäss Ausschreibung festgelegt. Der 13. Seminartag, an welchem die individuelle Beratung der einzelnen Teilnehmenden stattfindet, wird separat zwischen den Teilnehmenden und den Referenten vereinbart. Die Beratungen finden jeweils an den Arbeitsorten der Referenten statt.

Zwischen den Seminartagen setzen die Teilnehmenden die behandelten Themen projektbezogen um und erarbeiten im Selbststudium einen Business-Plan. Für diese Arbeiten müssen die Teilnehmenden mit einem Zeitaufwand von 15-20 Stunden rechnen.

## Seminardaten und -zeiten

Die aktuellen Seminardaten finden Sie auf [www.esw.ch](http://www.esw.ch). Die Seminarzeiten sind jeweils von 9 bis 12 Uhr und von 13 bis 16 Uhr.

## Seminarkosten

Die Seminarkosten für das Realisierungs-Seminar betragen 2480 Franken. Die Seminarunterlagen – ein 200-seitiges Handbuch mit zahlreichen Formularen, Checklisten sowie drei Praxis-Beispielen von Businessplänen – sind inbegriffen. Die Regionalen Arbeitsvermittlungsstellen (RAV) bewilligen bei entsprechenden Voraussetzungen der Gesuchstellenden die Übernahme der Seminarkosten durch die Arbeitslosenversicherung.

## Anzahl Teilnehmende

Um individueller auf einzelne Fragen eingehen zu können, wird in Kleinklassen von max. 14 Teilnehmenden gearbeitet. Die Mindestzahl beträgt sechs Teilnehmende.

# Seminarinhalt



## 1. Seminartag

### Geschäftsidee und Marktabklärungen

Beurteilung der eigenen Geschäftsidee und Festlegen von Profilierungsansätzen gegenüber Mitbewerbern. Erarbeitung der Kundenwünsche bzw. Anforderungen an die eigenen Produkte/Dienstleistungen. Aufdecken von Informationsquellen für den eigenen Markt.

**Tagesziele:** Die Teilnehmenden überprüfen kritisch ihre Geschäftsidee, erhalten Profilierungsansätze gegenüber Konkurrenten/Mitbewerbern und kennen Informationsquellen über den eigenen Markt wie z. B. Fachzeitschriften, Messen, Organisationen usw.



## 2. Seminartag

### Vormittag:

#### Vertragsrecht für den Geschäftsalltag

Die Teilnehmenden erhalten ein Grundwissen zum privatrechtlichen Vertragswesen. Anhand von Beispielen werden häufig im unternehmerischen Umfeld anzutreffende Rechtsgebiete behandelt: Kaufvertrag, Mietvertrag, Arbeitsvertrag, Werkvertrag, Auftrag usw.

**Tagesziele:** Die Teilnehmenden können anhand von Checklisten eigene Vertragswerke aufstellen oder bestehende Verträge auf ihren wesentlichen Inhalt und Vollständigkeit überprüfen.

#### Nachmittag: Einführung Businessplan

Für die Erarbeitung eines Businessplanes als erstes Unternehmenskonzept werden die wichtigsten Grundlagen wie Aufbau, Themen, Inhalt und Gestaltung vermittelt. Anhand von Muster-Beispielen von neu gegründeten Unternehmen wird den Teilnehmenden das entsprechende Wissen zum Erstellen eines eigenen Businessplans vermittelt.

**Tagesziele:** Die Teilnehmenden kennen den Aufbau, die Themen, den Inhalt und die Gestaltung eines Businessplanes und haben das Grundlagenwissen, um einen eigenen Businessplan zu erstellen.



## 3. Seminartag

### Rechtsform des Unternehmens, Gründungs- vorbereitungen, Anmeldung bei Behörden

Die Teilnehmenden erlangen eine vollständige Übersicht über die notwendigen Schritte einer Unternehmensgründung. Es werden sämtliche Vorbereitungen getroffen, die entweder gesetzlich vorgeschrieben oder empfehlenswert sind: Erstellen der Handelsregister-Anmeldung, Abklärungen der MWST-Pflicht und Anmeldung, Markeneintragung, Status bei der AHV als selbständig- oder unselbständigerwerbendes Mitglied.

Ein **Gastreferent der Sozialversicherungsanstalt des Kantons Zürich (SVA Zürich)** informiert über das Thema «Selbständige Erwerbstätigkeit und AHV».

**Tagesziele:** Die Teilnehmenden wählen die geeignete Rechtsform für ihr Unternehmen und können die Gründung möglichst selbständig vornehmen. Sie wissen bei welchen Ämtern Anmeldungen notwendig sind.



## 4. Seminartag

### Vormittag:

#### Erarbeitung eines Marketingkonzepts

Aufgrund der Resultate aus dem ersten Seminartag wird für die Marktbearbeitung ein Konzept erarbeitet, welches die beiden Schwerpunkte Marketingstrategie und Automatisierung der Kundenakquisition beinhaltet.

**Tagesziele:** Die Teilnehmenden konkretisieren ihre Geschäftsidee sowie das Vorgehen bei der Marktbearbeitung nach dem Grundsatz «Konzentration der Kräfte». Es werden Ideen für die Automatisierung der Kundenakquisition erarbeitet.

#### Nachmittag: Standortwahl

Es wird eine Bewertung von einzelnen Standorten vorgenommen. Teilnehmende, welche noch keine klare Vorstellung von ihren zukünftigen Standorten haben, werden auf alle wichtigen Punkte aufmerksam gemacht, welche bei einer seriösen Standortwahl berücksichtigt werden müssen.

**Tagesziele:** Die Teilnehmenden werden auf die unterschiedlichsten Standortkriterien aufmerksam gemacht, kennen das Profil des gewählten Standortes und sind in der Lage, Chancen und Risiken richtig einzuschätzen.



## 5. Seminartag

### Aufbau- und Ablauforganisation

Für die Organisation des eigenen Kleinunternehmens werden die Arbeitsbereiche, die Abhängigkeiten, die Arbeitsabläufe sowie die notwendigen Arbeitshilfsmittel definiert.

**Tagesziele:** Die Teilnehmenden bauen ihre individuelle Organisation so auf, dass sie den Überblick über das gesamte Unternehmen haben. Alle wichtigen Aufgaben, Verantwortlichkeiten und Abhängigkeiten sind ihnen bekannt. Sie wissen, welche Aufgaben sie selbst erledigen können und welche sie extern vergeben müssen. Sie haben eine Grobskizze der regulären Betriebsabläufe, welche immer wiederkehren.



## 6. Seminartag

### Marketing-Kommunikation

Aufgrund des Marketingkonzepts wird die (Werbe-) Botschaft für potentielle Kunden definiert. Für die Geschäftseröffnung wird ein redaktioneller Beitrag für die Presse erstellt, ausserdem werden die wichtigsten Grundlagen über die Platzierung von redaktionellen Beiträgen in den verschiedenen Medien vermittelt.

**Tagesziele:** Die Teilnehmenden erarbeiten ihre eigene (Werbe-)Botschaft für potentielle Kunden, welche sie für die Umsetzung der Basis-Werbeträger (Prospekte, Flugblätter, Werbebriefe, Inserate, Internetauftritt usw.) verwenden. Für Medienbeiträge z. B. in der Lokal- oder Fachpresse wird ein Text zum Thema Geschäftseröffnung realisiert.



## 7. Seminartag

### Die kaufmännische Buchführung (1. Teil)

Im ersten Teil der kaufmännischen Buchführung werden die wichtigsten Grundlagen für die kaufmännische Buchführung als finanzielles Führungsinstrument des Unternehmens erarbeitet.

**Tagesziele:** Die Teilnehmenden erlangen die wichtigsten Grundkenntnisse des Rechnungswesens und können ihre Buchhaltung selber einrichten und organisieren.



## 8. Seminartag

### Vormittag:

#### Die kaufmännische Buchführung (2. Teil)

Die Grundlagen der kaufmännischen Buchführung werden vertieft und anhand einer Finanzbuchhaltungssoftware praxisorientiert angewendet. Es erfolgt eine Einführung in die Bilanz- und Erfolgsanalyse.

**Tagesziele:** Die Teilnehmenden können die während der Geschäftstätigkeit anfallenden Belege selber ablegen und nachführen bzw. verbuchen. Die wichtigsten Kennzahlen der Liquidität, Rentabilität und Kapitalstruktur sollen selber berechnet und mit Erfahrungswerten oder Betriebsvergleichen kontrolliert werden.

### Nachmittag: Finanzierung (1. Teil)

Es wird ein Finanzierungsplan für das geplante Vorhaben erstellt. Dabei werden die notwendigen Informationen für die Berechnung des Bedarfs vermittelt, die Kostenzahlen, die benötigten Finanzmittel, das Investitionsbudget sowie eine Planerfolgsrechnung erarbeitet.

**Tagesziele:** Alle Teilnehmenden haben ihren Finanzplan mit dem Seminarleiter abgesprochen und bereinigt.



## 9. Seminartag

### Finanzierung (2. Teil)

Es werden Liquiditätspläne erstellt und überarbeitet sowie mit dem Seminarleiter durch persönliche Gespräche überprüft.

**Tagesziele:** Die Teilnehmenden erstellen einen persönlichen Liquiditätsplan für die Startphase als Kontrollinstrument über die finanzielle Situation.



## 10. Seminartag

### Versicherungen

Die persönliche Versicherungssituation der Teilnehmenden wird anhand des 3-Säulen-Systems sowie des Krankenversicherungs-Gesetzes analysiert. Ergänzend zu dem 3-Säulen-System und der Krankenkasse werden die Sach-, Haftpflicht- und Motorfahrzeugversicherungen analysiert.

**Tagesziele:** Die Teilnehmenden sind auf ein Gespräch mit einem Versicherungsberater vorbereitet und können Offerten von verschiedenen Gesellschaften vergleichen. Die Teilnehmenden kennen ihre persönliche Vorsorge-situation und wissen, welche zusätzlichen Versicherungen abzuschliessen, oder welche bestehenden Versicherungen zu reduzieren bzw. zu annullieren sind.



## 11. Seminartag

### Vormittag: Debitorenbewirtschaftung

Erstellen eines Vorgehensplanes für die Debitorenbewirtschaftung. Massnahmen zur Sicherstellung von Guthaben. Einführung in die Grundregeln zur Eintreibung von offenen Debitoren auf der Basis des Schuldbetreibungs- und Konkursgesetzes (SchKG).

**Tagesziele:** Die Teilnehmenden kennen die Konsequenzen einer guten Debitorenbewirtschaftung und die wirtschaftlichen und rechtlichen Wege, wie sie ihre Guthaben einfordern können. Sie wissen, wie sie sich vor grösseren Verlusten schützen können.

### Nachmittag: Fremdfinanzierung

Für die anstehenden Verhandlungen mit Geldgebern oder Kooperationspartnern werden die wichtigsten Grundlagen erarbeitet. Ein **Gastreferent der ZKB** informiert über die Finanzierungsmöglichkeiten für Kleinunternehmer.

**Tagesziele:** Die Teilnehmenden kennen verschiedene Fremdfinanzierungsarten und verfügen über die wichtigsten Grundkenntnisse für Verhandlungen mit Banken.



## 12. Seminartag:

### Präsentationstechnik, Besprechung Businessplan

Aufbau einer visuellen Präsentation sowie Grundsätze der freien Rede als Bestandteil von Unternehmenspräsentationen, Prüfung des von den Teilnehmenden vorgängig erstellten Businessplanes.

**Tagesziele:** Die Teilnehmenden können ihr Unternehmen professionell präsentieren und sich sprachlich gegenüber anderen situationsgerecht verhalten. Der individuell erarbeitete Businessplan wird methodisch überprüft.



## 13. Seminartag

### Individuelle Beratungen

Die Teilnehmenden haben die Möglichkeit, individuelle Beratungsgespräche mit allen Haupt-Referenten zu führen (jeweils eine Stunde). Die Beratungsgespräche finden ausserhalb der ordentlichen Seminartage am Arbeitsort der Referenten statt.

## Der Seminaraufbau der ESW-Realisierungs-Seminare



## Mitwirkende Referenten

Die Referenten des Seminars **Erfolgreich selbständig werden ESW** setzen sich ausschliesslich aus Fachleuten auf ihren Gebieten zusammen. Die Teilnehmenden sollen keine verstaubten Theorien vermittelt erhalten, sondern aus der laufenden und sich ständig verändernden Praxis heraus informiert werden.

**Stefan Schmidlin** ist seit 1995 Inhaber der Marketing-agentur STS Marketing GmbH in Bäretswil und unterstützt namhafte Unternehmen in der Umsetzung ihrer Marketingziele durch Beratung und Ausbildung. Er hat sein Unternehmen nicht nur in einer rezessiven Zeit, sondern auch noch in einer von dieser Rezession hart geprüften Branche aufgebaut. Zu seinem Fachwissen gehören neben jahrelanger Praxiserfahrung die Ausbildungen zum eidg. dipl. Marketingleiter sowie zum eidg. dipl. Betriebsausbilder. Seine Spezialgebiete liegen in den Bereichen KMU-Marketing, Internetmarketing, Kundenakquisition und Kundenbetreuung.

**Jürg Engriser** gründete anfangs 1993 die BBP Betriebsberatung in Gossau ZH. Seine sowohl in Grosskonzernen als auch in kleineren Schweizerischen Unternehmen gesammelten Erfahrungen in der Organisation, der Führung, der EDV und der Personalausbildung stellt er als Berater hauptsächlich Firmen aus dem KMU-Segment zur Verfügung. Auch als Trainer in Fach- und Führungsseminaren, welche die BBP Bildung GmbH anbietet, kennt er die aktuellen Marktveränderungen aus nächster Nähe.

**Andreas Hanselmann** hat sein eigenes Treuhandbüro, die ZOT Treuhand GmbH in Wetzikon, nach der Wirtschaftsmatura und einer längeren Praxisphase bei einer schweizerischen Grossbank aufgebaut. Nach einem Teilstudium an der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Uni Zürich und der Absolvierung der Treuhand-Kammerschule Zürich hat er den eidg. Fachausweis als Treuhänder erlangt. Von diesem Fachwissen profitieren auch viele Kleinunternehmen, welche auf seine vollumfängliche Unterstützung in allen kaufmännisch-unternehmerischen Belangen zählen dürfen. Dazu gehören nebst der Buchführung auch das Steuerrecht, die Personaladministration und das Gesellschaftsrecht.

**Hanspeter Graf** leitet seit mehreren Jahren die Hauptagentur der Vaudoise Versicherungen in Uster. Seine breiten Kenntnisse im Versicherungswesen – sei dies in der Sach- oder in der Personenversicherung – fundieren auf einer grossen praktischen Erfahrung. Als Agenturleiter weiss er auch, was es bedeutet, ein profitorientiertes Unternehmen zum Erfolg zu führen.

**Für die Behandlung von speziellen Themen werden in den ESW Realisierungs-Seminaren Gastreferenten eingeladen:**

### Finanzierung

Von der Zürcher Kantonalbank werden zum Thema «Unternehmensfinanzierung» Referenten gestellt, welche direkt mit der Vergabe von Krediten an angehende Selbständigerwerbende beauftragt sind.

### Ausgleichskasse

Die Sozialversicherungsanstalt des Kantons Zürich stellt Referenten zum Thema «AHV und selbständige Erwerbstätigkeit».



## SVA Zürich

### Erfolgreiche Absolventen

Unter [www.esw.ch/absolventen](http://www.esw.ch/absolventen) finden Sie einige Beispiele von erfolgreichen Absolventen der ESW-Seminare. Die Teilnehmenden haben die Möglichkeit, ihr Unternehmen auf der ESW-Homepage mit einem **Kurzporträt** zu präsentieren.

## Detailinformationen ESW-Seminare

### Seminarzeiten

Jeweils von 9 bis 12 Uhr und von 13 bis 16 Uhr

### Seminarort

Schulungscenter ESW start-up ag,  
Guyer-Zeller-Strasse 15, 8620 Wetzikon,  
3. Stock

**Achtung: Der Seminarort und die Anmeldeadresse sind nicht identisch!**

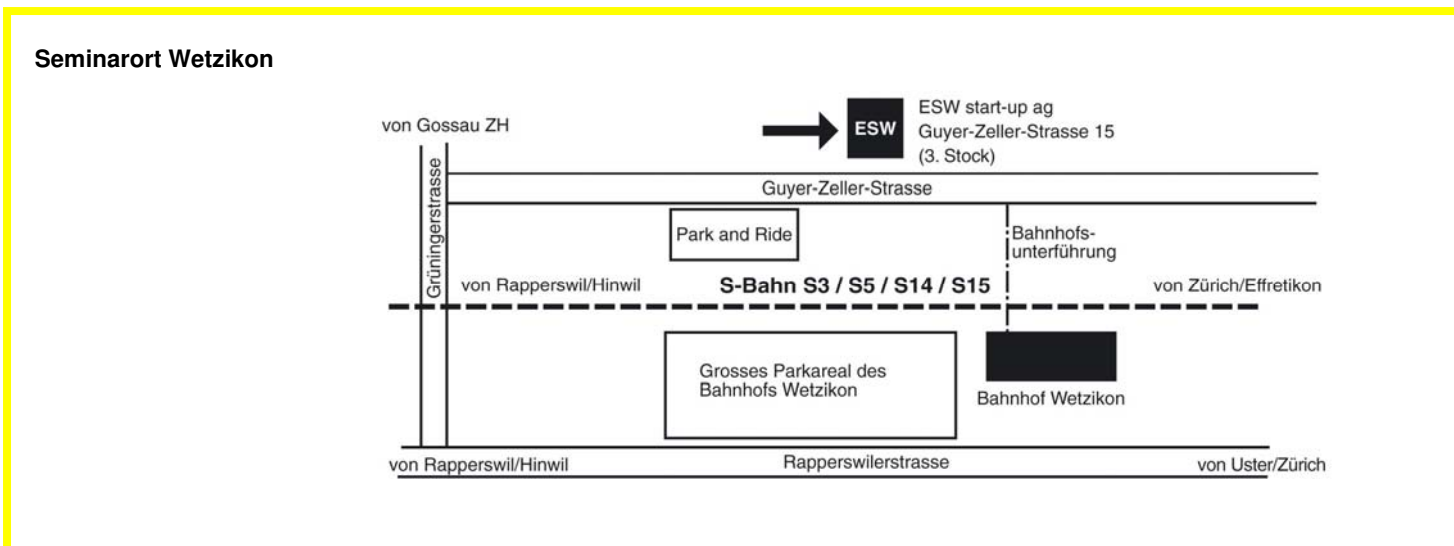
### Auskunft und Anmeldung

ESW start-up ag, Pfrundweidweg 18,  
8620 Wetzikon

Telefon 044 970 11 14, Telefax 044 970 11 15  
E-Mail [info@esw.ch](mailto:info@esw.ch), [www.esw.ch](http://www.esw.ch)

**Für die Anmeldung verwenden Sie bitte den Anmeldeatoln auf unserer Website [www.esw.ch](http://www.esw.ch).**

**Achtung:** Provisorische Anmeldungen werden für sieben Tage aufrechterhalten. Nach dieser Frist werden die Plätze wieder freigegeben, falls keine schriftliche Anmeldung mit dem beiliegenden Anmeldeatoln erfolgt.



**ESW-Seminare sind eine Investition in Ihre erfolgreiche Selbständigkeit – Die Seminarkosten sind innert kürzester Zeit amortisiert!**

**Aktuelle Seminaraten und ein Anmeldeformular finden Sie auf [www.esw.ch](http://www.esw.ch)**