

Freitag, 10. Juli 2015

Varazze

Lokal

Der Verwaltungsrat zieht nach Varazze



Business

Grosse Investition – War sie Lohnenswert?



Lifestyle

Wecke den Löwen in dir!



Wetter

MORGEN 14°  NACHMITTAG 19° 

WEISST DU NOCH, WO DU AM WEEKEND WARST?

clillate.com

JETZT IN APP STORE

Big Business in Varazze

Varazze. Eine Kleinstadt, nahe Monaco, unscheinbar klein aber wichtig für die Wirtschaft. Eine Gruppe junger Geschäftsgründer ist hier eingetroffen und setzt sich als

Ziel den Markt mit Wassersitzsäcken zu versorgen. Da nicht alle gewinnen können, wird es ein harter und spannender Kampf für die Teams. **SEITE 3**

Wasserhose statt Badehose



Varazze. Ein Wirbelsturm zieht durch das Meer auf die Casa Henry Dunant zu. Diese "Wasserhose" ist ein räumlich begrenzter Wirbelsturm mit einem Durchmesser von 100 bis 200 Meter. Der Minitornado entsteht als ein trichter- oder schlauchförmiges Gebilde aus einer Schauer- oder Gewitterwolke heraus, wenn kalte, hochreichende Luft über das noch warme Meerwasser streicht.

Die Unternehmer sind beunruhigt. Das Businessgebäude, die wunderschöne exponierte Renaissance Villa, wird direkt zur Zielscheibe.

Riesen Naturspektakel: Wasserhose FOTO : Yvonne Ganz

Der Tornado erreicht die Wasseroberfläche und durch die enormen Windgeschwindigkeiten wird Wasser aufgewirbelt und teilweise hochgesogen. In Wasserhosen treten in extremen Fällen Windgeschwindigkeiten von 50 bis 100 Meter pro Sekunde auf.

Nach 10 bis 30 Minuten ist das Spektakel

vorbei. Denn diese Minitornados legen meist nur wenige Kilometer zurück und werden dann gefährlich, wenn sie Booten und Schiffen zu nahe kommen oder gar auf Land ziehen.

Die Unternehmer sind sich nach diesem Naturspektakel einig. Lieber eine Badehose statt eine Wasserhose.



Achten Sie bei Ihrem Einkauf auf das Label «approved by climatop»
...es steht für besonders klimaschonende Produkte!

www.climatop.ch

News Studienwoche

Erfolg hat drei Buchstaben: TUN! (Goethe)

Der Jahresabschluss der erfolgreichen Unternehmen wird gebührend gefeiert. Der Verwaltungsrat ist begeistert.



Gesagt getan! Mit der Einstellung "die Grenzen unseres Denkens sind die Grenzen unseres Erfolges" starten die vier Unternehmen ihre Tätigkeit.

Die Konkurrenz ist gross und die Motivation ebenso. Der Erfolg steht im Vordergrund jeden unternehmerischen Denkens. Doch was ist wirklich Erfolg?

Hierzu eine kleine Geschichte:

Ein Geschäftsmann kam zu einem alten Weisen und wollte von ihm wissen, was das Geheimnis eines erfolgreichen Lebens sei. Der alte Mann antwortete ihm: „Mach jeden Tag einen Menschen glücklich!“ Nach einer kurzen Pause fügte er hinzu: „...selbst wenn dieser Mensch du bist.“ Wieder hielt er kurz inne und sagt dann: „Vor allem, wenn dieser Mensch du selber bist.“

Auch diese Weisheit haben die Spielleiter zwar selten, aber doch verinnerlicht.



Salto mortale

Aqua Comfort – CEO verletzt, Spital in Italien nutzlos.



Der CEO von Aqua Comfort, Thomas Good, hat eine starke Verletzung am Fuss erlitten (15.06.2015). Am ersten Tag nach der Verletzung, bekam er die erste Behandlung von Yvonne Ganz, welche ihm die Schmerzen ein wenig linderte wofür die Firma dankbar war. Einen Tag später beschlossen wir, unseren CEO ins Spital zu schicken, was leider eine ziemliche **Zeitverschwendung** war. Eine Zeitlang war unser CEO und unser CPO (Mattia Guccetti) nicht verfügbar, was einen ziemlichen Stress in der Firma auslöste. Zu unserem weiteren Bedauern, konnten die Ärzte nicht helfen und sagten nur „Nichts gebrochen, geh wieder in der Schweiz ins Spital“. Eine richtige Hilfe bekamen wir in Italien leider nicht mehr.

Varazze i-zh Studienwoche 2015

Der Funfaktor in dieser Wirtschaftswoche war garantiert. Es war für mich die beste Wirtschaftswoche. Die entscheidende Komponente dabei war, dass die Projektwoche nicht in der gewohnten Umgebung des Schulzimmers stattfand. Die vollkommen neuen Rollen in die sich die Teilnehmer in kürzester Zeit einleben sollen, macht diese neue Umgebung erst richtig möglich.

Ein schönes persönliches Erlebnis war, als die Unternehmer mich fragten, wie sie die Entscheidung denn am besten fällen sollen. Mit Kopf oder mit Bauch?

Die Antwort war: Mit Herz!

Denn es braucht viel Herzblut und Begeisterung an der Wirtschaftswoche, um sich in diese kompetitive und sehr intensive Woche einzuleben, seitens der Teilnehmenden und seitens der Projektleitung.

Dafür möchte ich auch herzlich danken. Denjenigen die diese Woche ermöglichen und auch denjenigen, die die Initiative ergreifen diese mit den Lernenden durchzuführen.



Yvonne Ganz
Leiterin Fachbereich Business
BZZ Bildungszentrum Zürichsee
www.wb.bzz.ch

Was war deine Motivation für diese Projektwoche?

Wir wollten den Informatikerinnen in der Grundbildung durch eine computerunterstützte Unternehmenssimulation, die betriebswirtschaftlichen Grundkenntnisse am Beispiel der Führung eines mittelgrossen Produktionsunternehmens aufzeigen.

Warum wird das Wirtschaftsspiel in Varazze durchgeführt?

Der wichtigste Grund ist die ungestörte Durchführung der Simulation in der dafür vorgesehenen Zeit, nämlich in einer Woche. Es ist nicht sinnvoll einige Stunden zu arbeiten und dann in den Feierabend nach Hause zu gehen und sich mit andern Dingen zu beschäftigen, bei einem solchen Projekt muss man dranbleiben, sonst geht der ganze Elan und die Motivation verloren.

Da ist aber auch die „prominente Lage“ der Casa Henry Dunant im italienischen Varazze, nahe am Dorfzentrum und gleichzeitig in einer Parkanlage direkt am Meer – um ungestört am Projekt zu arbeiten. Dadurch werden der Erwerb von sozialer Kompetenz und die Entwicklung einer Teamkultur gefördert. Der Zuwachs an fachlicher, methodischer und sozialer Kompetenz der Lernenden steht im Vordergrund. Diese Art der Durchführung ist eine ausgezeichnete Methode dazu.

Wie viel Zeit hast du in diese Projektwoche investiert?

Es ist ein riesiger Aufwand, das alles zu organisieren. Die wichtigsten Aufgaben sind, Koordination der Beteiligten, Unterkunft, Reise, Bereitstellung und Transport des Materials für die Durchführung, sowohl der notwendigen Infrastruktur als auch die Aufbereitung der Unterlagen für die WIWAG^R-Simulation. Müssten die Stunden gezählt werden, wären das Wochen.

War die Projektwoche aus deiner Sicht erfolgreich?

Ja, diese Frage kann nur positiv beantwortet werden. Eine ganze Woche intensiv miteinander unterwegs ist spannend, herausfordernd und sehr lehrreich. Einerseits bieten die Projektwochen die Möglichkeit, sich sehr intensiv eine ganze Woche mit einem Interessensgebiet in, unserem Fall die computerunterstützte Unternehmenssimulation, auseinander zu setzen und andererseits findet in dieser Woche auch immer eine sehr intensive Gemeinschaft untereinander statt.

Neben schulischen Lernprozessen entstehen ganz automatisch gemeinschaftliche Prozesse und Erlebnisse, die den Alltag und das Miteinander sehr bereichern und prägen.

Was war bisher das Highlight der Woche?

Die vorzügliche Zusammenarbeit zwischen der Spielleitung und den Lernenden als Unternehmer.



Urs Niggli
Spielleiter WIWAG^R
i-zh Studienwoche 2015

Wirtschaftswoche

WIWAG^R Wirtschaftswoche in der i-zh Studienwoche der Informatik-

Das Ziel, die Wirtschaftswoche nicht nur an Gymnasien, sondern auch mit Lernenden der Berufsfachschulen erfolgreich durchzuführen, konnte sehr gut erreicht werden.

Angehende Informatiker nehmen aus dieser Woche vertiefte Einsichten in betriebswirtschaftliche Abläufe mit, die sie auch unmittelbar in ihrem Betrieb nachvollziehen können. Die Simulation des vollständigen Ablaufs mehrerer Geschäftsjahre einer Produktionsfirma aus dem Blickwinkel der Geschäftsleitung versetzt die Lernenden zudem in die Lage, Entscheidungen, die in ihrem Lehrbetrieb getroffen werden, besser einschätzen zu können.

Die vierundzwanzig Teilnehmenden haben die sechs Rollen der Geschäftsleitung, CEO, Finanzchef etc. von vier Firmen übernommen und das zu produzierende Produkt selber gewählt. Diese vier Firmen stehen mit ihren Produktionsvarianten in Konkurrenz zu einander und versuchen möglichst erfolgreich zu „geschäften“. Dabei gilt es, alle relevanten Parameter in Einklang zu bringen. Was nicht immer einfach ist, weil diese oft in einem Zielkonflikt zu einander stehen. In der abschliessenden Generalversammlung zieht jede Firma Bilanz und präsentiert

Resultate. Die Generalversammlung bildet die Basis für die Bewertung dieses Modules, welches Bestandteil des Curriculum der Informatiklehre ist.

Neben den Wirtschaftlichen Zielen zählt für die Informatiker aber auch, dass diese betrieblichen Vorgänge durch eine ausgeklügelte Simulationssoftware abgebildet werden. Die Lernenden erfahren, welche Möglichkeiten sich ihnen durch Simulationstools eröffnen um komplexe Vorgänge zu begreifen.

Die Casa Henry Dunant, die berühmte Villa in Varazze in Ligurien, (Italien) direkt am Meer ist ein optimaler Ort um ein Modul in der Studienwoche zu realisieren. Die notwendige Infrastruktur ist vorhanden und die Lernenden können intensiv miteinander zusammenarbeiten, ohne dass sie durch den Alltag abgelenkt werden.



Andreas Rengel
Schulprojektleiter
TBZ Technische Berufsschule Zürich

Es war auch hier in Varazze, mit den hoch motivierten Lernenden der TBZ, wieder ein grosses Vergnügen zu erleben wie innerhalb 5 Tagen das Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge erarbeitet werden kann.

Dabei haben die Teilnehmer nicht nur ein vertieftes Wissen dieser Materie sondern sicher auch wertvolle Impulse zur beruflichen Weiterbildung und ihren weiteren Lebensweg erhalten.

Mein persönliches Highlight in dieser Woche war, wie schnell aus Lernenden CEO's, CFO's, CCO's, CMO's, CPO's oder COO's wurden, die schon fast wie alte Hasen Ihre Firma geführt haben.

Ich mochte an dieser Stelle allen Beteiligten Fachlehrer und Lernenden danken für die tolle Zusammenarbeit in dieser Projektwoche.

Der TBZ Schulleitung danke ich für dieses Angebot an die Lernenden.



Jürg Frei
Head IT Transformation
CREDIT SUISSE

Börse

Börsendaten: Täglich aktuell – ein Service von money-net.ch

Indizes

SMI 8924.67	↓	-1.13%
SPI 9066.71	↓	-1.17%
Stoxx 50 3298.34	↓	-1.56%
Dax 10984.97	↓	-1.89%
Dow Jones 17791.17	↓	-0.60%
Nasdaq 5029.97	↓	-0.42%

Notenkurse

	Kauf	Verkauf
EUR/CHF	1.0215	1.0835
USD/CHF	0.8930	0.9770
GBP/CHF	1.3900	1.5120

SMI-Titel

	Schluss	Veränd.%
ABB N	20.98	-0.99%
Actelion N	139.20	-1.35%
Adecco N	74.40	-1.59%
CS Group N	25.67	-1.46%
Geberit N	326.90	-2.01%
Givaudan N	1634.00	-1.21%
Holcim N	69.70	-1.20%
Julius Bär N	51.05	-1.07%
Nestlé N	69.20	-0.43%
Novartis N	93.00	-1.43%
Richemont N	77.10	-0.58%
Roche GS	263.70	-1.86%
SGS N	1769.00	-1.72%
Swatch Group I	369.60	-1.12%
Swiss Re N	83.75	-1.18%
Swisscom N	523.50	-1.04%
Syngenta N	399.10	-0.35%
Transocean N	16.40	0.00%
UBS N	20.04	-0.64%
Zurich Ins. N	287.10	-1.14%

NO MATTER HOW HIGH YOU ARE,
ON OUR SEATS YOU ARE SITTING
ON A HIGHER LEVEL.



- ERGONOMIC COMFORT -

CUSTOMER CARE

044 123 44 44



AQUARD.COM



Die Krieger der Neuzeit umweht der Duft des Abenteurers

Mit perfektem Teamwork und bestem Know-how setzt sich die Firma AQUARD als Ziel, den Schweizer Markt im Bereich „Ergonomisches Sitzen“ zu führen, und geht bis an ihr Limit.

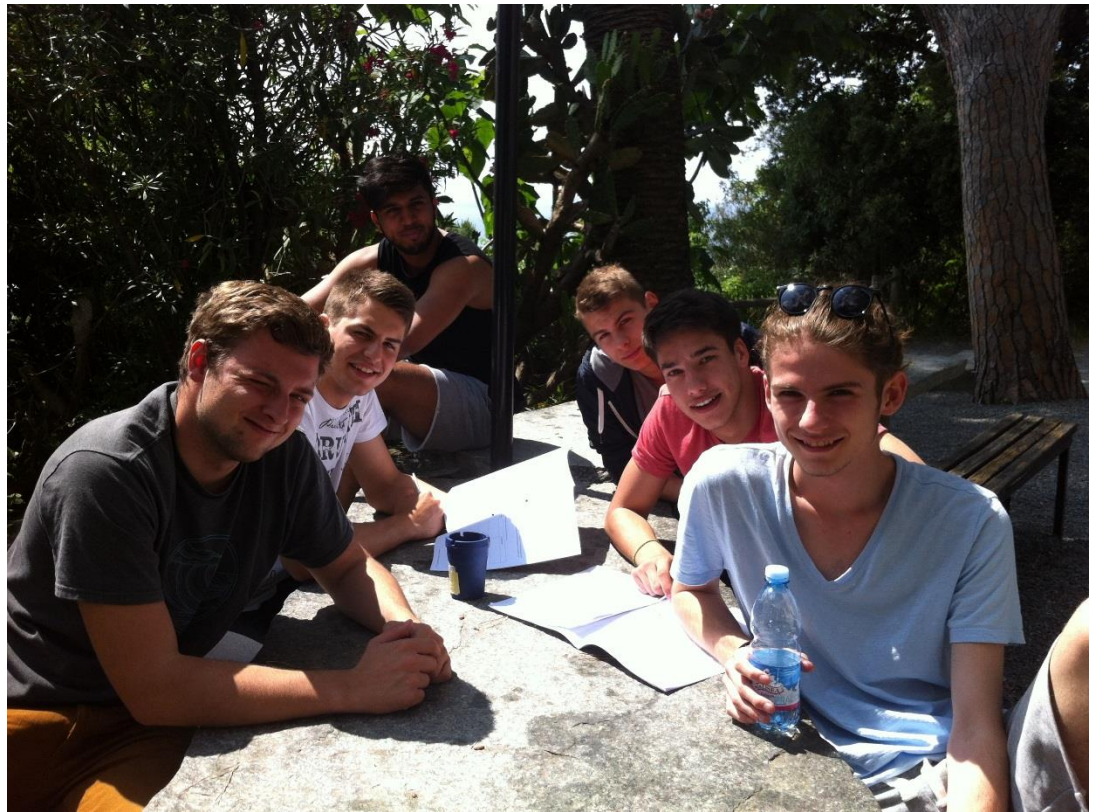
Laut CEO und Mediensprecher Samuel Baumbach, arbeitet die Firma an einer ausgeklügelten Tiefpreisstrategie, um den Schweizer Markt zu kontrollieren. Gemäss Insider Informationen setzen sie auf alles oder nichts, nach dem Motto „No Risk, No Fun“. Ob diese Strategie wirklich wie ein Blitz einschlägt, wird stark von den Konkurrenz-Firmen abhängen.

Mit dieser Strategie erlebt AQUARD viele Höhe- und Tiefpunkte.

Die Geschäftsleitung äussert sich:

Tim Bäninger Marketing CMO, GJ 2014: „AQUARD wird bis GJ 2015 hohe Summen für Werbung ausgeben.“ „Es wird Geld regnen – viel Geld.“

Samuel Baumbach Geschäftsleitung CEO, GJ 2014: „Wir haben es in den letzten Jahren geschafft zufriedene Mitarbeiter zu haben.“ „Wir bleiben die Günstigsten - IMMER!“



Firma 4: AQUARD FOTO : Yvonne Ganz

Dominik Isler Finanzchef CFO, GJ 2014: „Wir haben den Turnaround geschafft, und werden eine Goldene Zukunft haben.“ „Die Gegner sollen sich warm anziehen.“

Clint Pallikkamalil Produktion COO, GJ 14: „Unser Produktionsteam macht das Beste um die Effizienz zu steigern.“ „Die Produktion wird aus dem Boden schiessen. Schnell!“



Timon Urech Personal CPO, GJ 2014: „Wir haben es in den letzten Jahren geschafft, niemanden zu entlassen. Dies garantiert allen Mitarbeitern eine gute Zukunft.“ Was spricht dagegen, etwas Gutes zu tun?

Die einzelnen Mitarbeiter haben sich nur kurz zur aktuellen Situation äussern wollen, daher nur kurze Informationen. Die Strategie scheint aber sehr ausgeklügelt zu sein.

Auf die Ergebnisse des GJ 2015, die Preiserhöhung und die schlechten Verkaufszahlen betreffend, wollte der CEO nicht eingehen. Fraglich ist, ob die Strategie Erfolg haben wird, denn es hängt von den Kunden ab. Diese wollen nicht steigende Preise bei gleicher Qualität.

Bald werden die Ergebnisse auf der Hand liegen, und zeigen, wie sich AQUARD geschlagen hat, ob ihre Vorsätze und Sprüche wirklich halten was Sie versprechen.

Hunde die bellen, beißen nicht

Der neue Stern am Wassersitzsackhimmel:

Major League Seats AG. Die Jahre nach der Übernahme durch die neue Geschäftsleitung im Geschäftsjahr 2011 waren die bislang erfolgreichsten der Firmengeschichte.

Anfangs des Geschäftsjahres 2011 wurde die neue Geschäftsleitung der MLS AG vorgestellt, bestehend aus folgenden Mitgliedern: Nico della Rosa (CEO), Reto Meier (CMO), Kim Blatter (CPO), Denis Zemaj (CFO), Michael Steiger (COO) und Andreas Leupi (CCO). In Folge wurde eine neue Strategie erarbeitet, welche nun seit 5 Jahren die Richtung der Firma vorgibt.

Mit der Neuausrichtung wurde auch eine neue Zielgruppe ins Auge gefasst: VIP-Logen und andere hochklassige Sitze in Sportstadien, Events und in Kinos. Dies bedeutet jedoch, dass sich das Kerngeschäft in Zukunft auf Geschäftskunden fokussieren wird. Diese sollen mit den superbequemen und heizbaren Sitzen überzeugt werden. Optisch passen Sie erstklassig in exklusive Umgebungen, was das Ergebnis intensiver Designarbeit ist. Somit können die Kunden die Bequemlichkeit ohne optische Einbussen erhöhen.

MLS AG ist es wichtig, dass die Kunden grün produzierte und qualitativ hochwertige Produkte bekommen. Deshalb wird jedes Jahr mehr in Oekologie, Qualitätsstufen



Firma 2: MLS AG FOTO : Yvone Ganz

und in Forschung und Entwicklung investiert. Die Mitarbeiter sind das Herz des Unternehmens. Das Ziel ist es Entlassungen mit allem Mitteln zu verhindern und die Mitarbeiter weiterzubilden. Dies ist sowohl wirtschaftlich als auch sozial ein grosser Vorteil. Nicht mehr benötigte Mitarbeiter in der Produktion werden zu Vertretern umgeschult.

Durch die Neuentwicklung musste der Preis bereits im ersten Jahr um 15 CHF angehoben werden. Dies schlug sich durch eine unglückliche Fehlkalkulation im ersten Jahresergebnis nieder. Die Produktion wurde trotz höherem Preis gesteigert. Dies führte dazu, dass viel Kapital in Wassersitzsäcken im Lager gebunden wurde.

Die Geschäftsleitung zog ihre Lehren daraus. Die topmotivierten, topausgebildeten und topbezahlten Mitarbeiter produzierten im nächsten Jahr weniger. Um Entlassungen zu vermeiden wurden einige Produktionsmitarbeiter zu Vertretern im Inland umgeschult. Diese verkauften im Geschäftsjahr 2012 die neuen Wassersitzsäcke, welche in der neuen Generation mit besserer Ökologie und Qualität ausgeliefert wurden.

Im dritten Jahr stabilisierte sich die Lage aber der Gewinn fiel deutlich kleiner aus. Dies lag vor allem an den Vorbereitungen für den ausländischen Markt. Es wurde viel in Werbung und in Vertreter im Ausland investiert, im Jahr 2013 jedoch noch ohne messbares Ergebnis. Es wurde ausserdem

wieder extrem viel Geld in Forschung und Entwicklung investiert.

In allen GL-Sitzungen wurde jeweils lange und angeregt diskutiert. Es wurde X-Fach budgetiert und stetig wurden neue Erkenntnisse gewonnen. Als eines der grössten Probleme stellten sich die Kosten heraus. Dies wurde jedoch von den einzelnen Geschäftsleitungsmitgliedern Jahr für Jahr professionell berechnet und gemanaged.



Major League Seats

Die ökologischen Differenzierer

Die neue Leitung der OHANA AG setzt auf Nachhaltigkeit mit dem neuen Wassersack namens OHANA FLOW.

Es gibt einen riesigen Konkurrenzkampf im neu entstandenen Wasser-Sitz-Sack-Markt. Das Luxus-Segment wurde von OHANA besetzt, nun muss die Position im oberen Segment gehalten werden können.

Die Geschäftsleitung der OHANA AG besteht aus sechs Mitgliedern: CEO Gianluca Ciurlia, CCO Fabrizio Lazzarretti, CFO Sarah Furrer, CMO Valentin Krasniqi, COO Yves Jäkle und CPO Angelos.

Die Aktiengesellschaft hat sich für die Herstellung eines Produktes von guter Qualität und einer einzigartigen Ökobilanz in diesem Markt entschieden.

Das Produkt OHANA FLOW, welches die Geschäftsleitung mit vollem Stolz präsentiert, hat einen grossen Mehrwert: Es ist ein Wasser-Sitz-Sack mit LED-Beleuchtung in variierenden Farben. Das Wasser im Sack kann gekühlt oder geheizt werden. Auf der Seite hat das neuartige Möbelstück einen Getränkehalter. So präsentiert sich die Sitzmöglichkeit ansprechend für jede Person, ob im Geschäft, zu Hause oder sonst wo. Wer sich auf einen OHANA FLOW setzt will nie wieder aufstehen!

Die Firma wuchs am Anfang gewaltig, im 12. Jahr der Firmengeschichte gab es einen Rückschlag welcher erst nach einigen Jahren richtig verdaut werden konnte. Im 14. Jahr waren die Gewinne wieder umwerfend, alles ist bereit für die GV im nächsten Jahr.



Firma 1: OHANA FOTO : Yvone Ganz

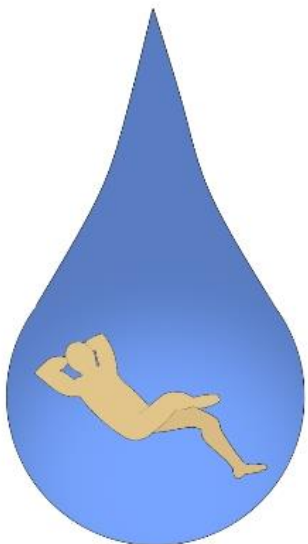
OHANA



Da kommt sogar die Frau aus der Küche.



Der neue Aqua Bag



Aqua Comfort

Stolz auf das Spendenprojekt

Nach dem die Geschäftsleitung der Firma gewechselt hat, wurde sie im sozialen Umfeld aktiv.

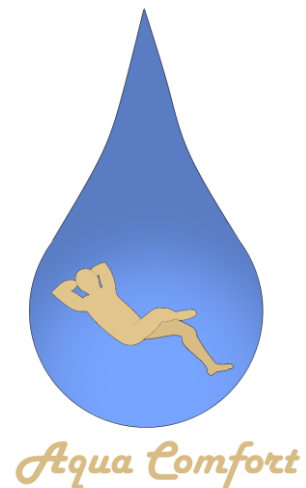
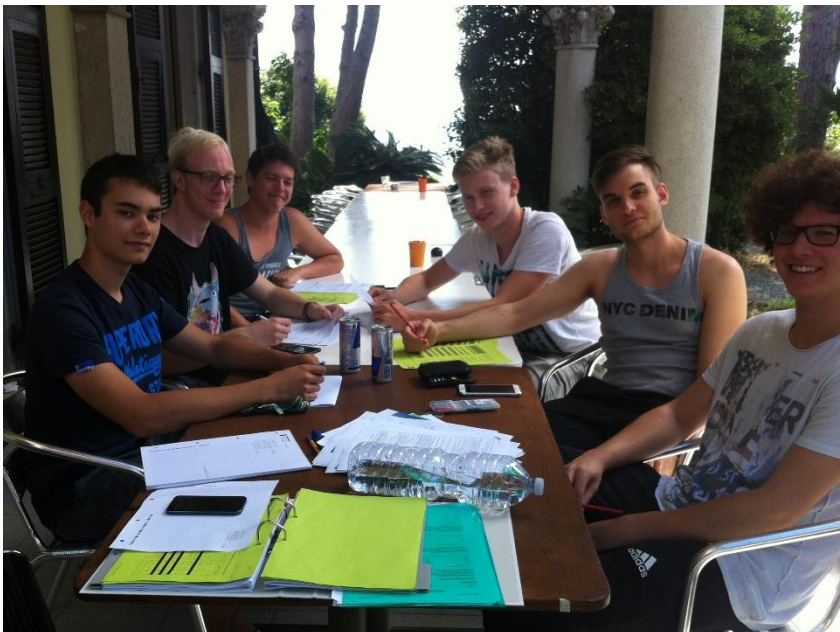
Sechs neue engagierte Geschäftsleitungsmitglieder beeindrucken die Öffentlichkeit, durch ein grosszügiges Spendenprojekt, wobei sie auch die ökologische

Produktion nicht vernachlässigen. Sofort war ein Wachstum von Mitarbeitern, Verkaufszahlen und ein kleiner Marktanteil-Anstieg zu verzeichnen. In der neuen Geschäftsführung wurde beschlossen, dass die Firma auch im Ausland tätig wird. Im Verlauf der Jahre wurde eine Spitzenleistung

von 98% in der Produktivität erzielt, wobei die Mitarbeiter der Firma ein gutes Arbeitsklima & Arbeitsbedingungen genossen.

Mit Stolz hat Aqua Comfort in den vergangenen Jahren, wie versprochen, fast 700'000CHF nach Afrika gespendet. Dieses Geld dient dazu, Menschen

in Afrika ein besseres Leben zu ermöglichen. Das soziale Engagement wird weiterhin ausgebaut, die ökologische Produktion und das versprochene „100% Swiss Made“ wird nicht vernachlässigt und der Aqua Bag wird auch den Kunden weiterhin ein Lächeln aufs Gesicht zaubern.



Next Level Seating

Erleben Sie mit unseren Sitzen ein neues, unbeschreibliches Sitzgefühl. Mit der integrierten Sitzheizung und Kühlung ist die Aussentemperatur an Events und Sportevents kein Thema mehr.

info@mls.com | www.mls.com | +41 44 222 12 12 | Bahnhofstrasse 102 | 8001 Zurich

MLS AG
Major League Seats

Lifestyle Studienwoche

Sarah Furrer und Clint Pallikkamali: „Die Modulwoche werden wir nie vergessen.“

Unter Druck und mit Konkurrenz im Nacken konnten wir diese Woche erleben, vollen Einsatz zu geben, und dabei auch mal den falschen Weg einschlagen.



Die Chance, einmal in die Rolle einer Geschäftsleitung zu schlüpfen ist nicht jedermanns Sache. Somit waren wir in dieser Projektwoche in höchstem Mass privilegiert und konnten mal etwas anderes erleben. Es ist eine exzellente Vorbereitung auf das Berufsleben oder eine allfällige Firmengründung. Ich kann dieses Modul mit Überzeugung weiterempfehlen.

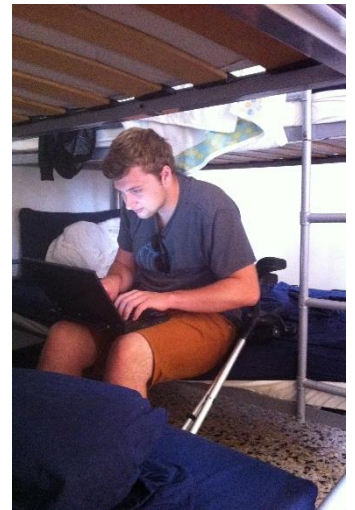
Die Erwartungen die ich anfangs mitgebracht habe, waren nicht sehr gross. Ich wurde überrascht. Ich hatte es mir ganz anders vorgestellt. So wie es schlussendlich herausgekommen ist, war es genial.

Wir haben innerhalb einer Woche Firmengründung,

Firmenführung und Marktkonkurrenz kennengelernt. Es ist unglaublich wie tief das Thema ist. Wir haben Themen im Bereich Finanzen, Marketing und Personal besprochen und konnten eine Woche lang in unserer Firma schalten und walten. Mit dem erlernten Wissen waren wir, nach einer kurzen Theorieeinführung ganz auf uns alleine gestellt.

Es ging darum Gewinn respektive keinen Verlust zu erzielen und viel Spannendes auszuprobieren.

Denn so mussten wir unsere Kenntnisse selber erarbeiten und gleich anwenden. Dennoch stand uns jederzeit auf Wunsch fachkundige Hilfe durch die



„Berater“ sprich Spielleitung zur Verfügung. Wir bevorzugen auf jeden Fall den Wassertsack statt die Wasserhose.

OHANA
FLOW

info@ohana.it | www.ohana.it | +39 800 80 80

Make
Sitting
Unique



OHANAflow ist eine wahre Komfort-Explosion mit einem weitreichenden Zufriedenheitsradius.

For members only



Redaktion



Ganz Yvonne
Leiterin Fachbereich Business
Bildungszentrum Zürichsee BZZ
Kirchbühlstrasse
8712 Stäfa



Dominik Macejko
Auszubildender,
Fachbereich Systemtechnik
Helsana Versicherungen AG
Zürichstrasse 130
8600 Dübendorf



Fabrizio Lazzaretti
Auszubildender,
Fachbereich Applikationsentwicklung
Migros-Genossenschafts-Bund
Limmatstrasse 152
8031 Zürich
