

Schnuppertag mit Spass



Mrs.Sporty lädt am 4. November zum Tag der offenen Tür.

ZVG

Was ist eigentlich Mrs.Sporty? Was verbirgt sich hinter diesem Sport- und Ernährungskonzept? Am Samstag, 4. November, zwischen 9.30 und 15 Uhr öffnet der Mrs.Sporty Club in Schlieren seine Türen für alle interessierten Frauen und beantwortet Fragen rund um Mrs.Sporty. Der Club kann an diesem Tag bei einem kostenfreien Schnuppertag aber auch auf Spass, Effektivität und Wohlfühlfaktor getestet werden.

Was man schon immer über ein effektives Training und gesunde Ernährung wissen wollte – Mrs.Sporty stellt am 4. November, am Tag der offenen Tür, sein erfolgreiches Konzept vor. Neben wertvollen Tipps können die Interessentinnen an diesem Tag kostenfrei ihre Körperfettwerte messen lassen. Ausserdem gibt es tolle Einstiegsangebote, die den Start bei Mrs.Sporty erleichtern. Mrs.Sporty Schlieren möchte, dass Frauen ihre Ziele erreichen und sich in ihrer Haut wohlfühlen.

Ein effektives 30-minütiges Training, das Miteinander und die persönliche Betreuung sind Grundgedanken des Mrs.Sporty-Konzeptes. Durch das ge-

meinschaftliche Training unter Frauen wird der Sport bei Mrs.Sporty schnell zum festen Bestandteil im Leben der modernen Frau – egal, in welchem Alter und mit welcher Sporterfahrung. Das Mrs.Sporty-Konzept gibt es seit 2004, inzwischen mit über 550 Clubs. Mit über 220 000 Mitgliedern ist Mrs.Sporty einer der beliebtesten Frauensportclubs Europas, der einzigartige Erfolge in Sachen Frauengesundheit zu verbuchen hat. Neben mehr Lebensqualität durch steigendes Selbstbewusstsein und Aktivitätsfreude erreichen etliche Mitglieder ein dauerhaftes Wohlfühlgewicht, was sie vorher nie geschafft haben. Die hohe Zufriedenheitsquote liegt nicht zuletzt an dem enormen Wohlfühlcharakter des Frauensportclubs. (ZVG)

MRS.SPORTY CLUB SCHLIEREN

Kontakt:
Engstringerstrasse 10
8952 Schlieren
Tel. 044 730 24 27
club549@club.mrssporty.ch
www.mrssporty.ch/club549

Für einen guten Zweck

Am Grand Black Nose Concert vom 25. November wird für Kinder mit seltenen Krankheiten Geld gesammelt.

Zusammen feiern, sich austauschen und kennen lernen. Vertrauen aufbauen, um gemeinsam Menschen für seltene Krankheiten zu begeistern: Das ist das Ziel des Grand Black Nose Concert am 25. November. Eingeladen sind Betroffene, Angehörige, Friends of Foundation, Partner und Gönner sowie Patientenorganisationen. Black Nose ist die Kampagne der Stiftung Orphanhealthcare, welche Betroffenen ein Gesicht und eine Stimme gibt. Sie soll Menschen zusammenbringen, sie motivieren mitzumachen und den Betroffenen zeigen: «Ich engagiere mich für dich.» Das gilt auch für die Künstler, die am 25. November auftreten. Darunter sind die Mundart-Rock-Sängerin Natacha und der österreichische Liedermacher Günther Novak mit Band. (ZVG)



Sängerin Natacha und Frank Grossmann von Orphanhealthcare.

ZVG

GRAND BLACK NOSE CONCERT

Datum/Ort:
25. 11., 17–22 Uhr
SHED15
Zürichstrasse 15
8607 Aathal/Seegraben
www.orphanhealthcare.ch

Ist die Globalisierung am Ende?



Reto Brennwald moderiert das Wirtschaftspodium Limmattal.

ZVG

Am diesjährigen Wirtschaftspodium Limmattal vom übernächsten Mittwoch, 15. November, diskutieren hochkarätige Gäste kontrovers über das Thema der Globalisierung und über die Zukunft der Schweiz.

Die Globalisierung schien lange unaufhaltsam. Mit dem Erstarren des Nationalismus und der Wahl von Donald Trump zum US-Präsidenten hat sich diese Entwicklung geändert. Plötzlich rücken die negativen Auswirkungen der Freizügigkeit in den Vordergrund. Der Wettbewerb wird härter, Arbeitsplätze werden ins Ausland verlagert und Löhne kommen unter Druck. Der Brexit Grossbritanniens und der Kampf um die Personenfreizügigkeit in der Schweiz sind ebenfalls Ausdruck dieses Unbehagens. Wohin führt der neue Protektionismus? Gibt es eine «richtige» Balance zwischen Freihandel und Schutz der eigenen Märkte? Was bedeutet die Trendwende für Migration, Bevölkerungszahl und die Bedürfnisse der Wirtschaft nach Fachkräften? Welche Bedeutung haben die Personenfreizügigkeit und die bilateralen Verträge für die Schweiz? Diese

und ähnliche Fragen erörtert Reto Brennwald mit den Referenten. «Das WIPO ist eine meiner Lieblingsveranstaltungen», sagt der Moderator. «Knisternde Diskussionen, ein randvoller Saal und die engagierte Beteiligung der Zuhörer haben bisher jedes WIPO zu einem Ereignis gemacht.»

700 Persönlichkeiten dabei

Der grösste Wirtschaftsanzlass der Region Limmattal ist ein wichtiger Treffpunkt zum Netzwerken, aber auch um über volkswirtschaftliche, kommerzielle sowie politische Herausforderungen zu diskutieren. Er zieht jährlich rund 700 Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik und Gewerbe an. (ZVG)

18. WIRTSCHAFTSPODIUM LIMMATTAL

Datum/Ort:
Mi, 15. November, 16 Uhr
(Türöffnung 15 Uhr)
Stadthalle Dietikon
Programm und Tickets:
www.wipo-limmattal.ch

Immobilienverkauf leicht gemacht



Das Eigenheim zu verkaufen klingt einfach, birgt aber einige Risiken.

FOTOS: ZVG

RE/MAX Berikon veranstaltet am 6. November in Berikon einen Infoabend für private Immobilienverkäufer. Der Schweizer Marktführer für Immobilienvermittlung gibt wertvolle Informationen und Tipps rund um den komplexen Verkauf von Liegenschaften.

Ein Haus- oder Wohnungsverkauf ist ein wichtiger Schritt mit einer überdurchschnittlich grossen Geldtransaktion, der besonnen und wohlüberlegt erfolgen sollte. Dabei ist eine Vielzahl von Faktoren zu beachten, um einen reibungslosen Verkauf zum bestmöglichen Preis zu gewährleisten. Bereits kleine Fehler können sich als sehr kostspielig erweisen. RE/MAX sieht die Aufklärung, die Vermittlung von Wissen rund um den Verkauf einer Liegenschaft sowie das Schaffen von Transparenz als eine wichtige Aufgabe. Daher führt der Schweizer Marktführer für Immobilienvermittlung regelmäßig unverbindliche und kostenlose Informationsveranstaltungen für private Immobilienverkäufer durch.

«Viele Menschen wollen zuerst versuchen, ihre Immobilie selber zu verkaufen, also ohne Makler», erklärt Roland Meyer von RE/MAX Berikon. «Denjenigen möchten wir eine Menge wertvoller Tipps geben, was sie auf jeden Fall machen sollten und was unbedingt zu vermeiden ist. Wir wollen und können an diesem Abend keine umfassende Immobilienmakler-Ausbildung anbieten, sondern die Teilnehmer dabei unterstützen, ihren Immobilienverkauf erfolgreich zu gestalten.»

Am 6. November finden gleichzeitig an zahlreichen Orten in der Schweiz Infoabende für private Immobilienverkäufer statt. Für Verkäufer von Wohnungen, Grundstücken oder Häusern sind diese eine ideale Möglichkeit, sich unverbindlich Tipps von Profis zu holen. Immobilien-Experten aus der Region, RE/MAX-Maklerinnen und -Makler informieren die Teilnehmer umfassend, zeigen auf, wie sich Fehler vermeiden lassen, und beantworten wichtige Fragen wie zum Beispiel, worauf man beim Immobilien-

verkauf achten muss, wie viel das Haus, die Wohnung oder das Grundstück wert ist, welche Eigenschaften den Preis beeinflussen und vieles mehr. «Natürlich wäre es uns lieber, wir könnten alle Immobilienverkäufe von Beginn an begleiten», ergänzt Meyer. «Aber wir wollen signalisieren, dass RE/MAX jederzeit mit seiner Kompetenz beratend zur Verfügung steht. Wir wollen auch, dass möglichst viele Marktteilnehmer – Makler wie Private – informiert sind und professionell agieren.» (ZVG)



Roland Meyer.

RE/MAX BERIKON

Datum/Ort:
Mo, 6. November, 18.30 Uhr
Schulungsraum Spitex,
Bahnhofstrasse 4
1. Stock
8965 Berikon
Informationen und Anmeldung:
Tel. 056 511 10 10
oder über info@remax-berikon.ch

Beim Geldanlegen nichts dem Zufall überlassen

Sparkonti bieten heute kaum noch Zinsen. Alternativen für die Bildung privater Kapitalreserven werden immer wichtiger. Swiss Life bietet mit ihren neuen Anlageprodukten für Privatkunden Alternativen mit guten Ertragschancen – trotz Tiefzinsumfeld.

Entscheidungen überlässt man nicht gerne dem Zufall. Das Gleiche gilt beim Geldanlegen: Swiss Life stellt seit bald 160 Jahren ihr Fachwissen und ihre Beratungskompetenz unter Beweis, um für ihre Kunden stabile Anlageerträge zu erwirtschaften.

Gezielt auf mittel- und langfristige Ziele sparen und jederzeit auf sein Geld zugreifen zu können? Die neuen Anlagelösungen «Swiss Life Premium Delegate» und «Swiss Life Premium Choice» ermöglichen beides. Der Kunde entscheidet selbst, wann er Geld einbezahlt und wann er dieses wieder bezieht. Ebenso liegt es in seiner Hand, ob er die Anlageentscheidungen selber treffen will oder an die Anlagespezialisten von Swiss Life Asset Managers delegieren möchte. Im Zentrum steht dabei immer die persönliche und umfassende Beratung durch den Swiss-Life-Berater: Sie erlaubt es, abgestimmt auf die individuellen Bedürfnisse, die für jeden Kunden passende Lösung zu finden. Und das schon ab kleinen Beträgen: Eine Kontoeröffnung ist bereits ab 1000 Franken möglich.

Kundenfreundliches Portal

Die Anlagelösungen, die seit der Lancierung eine sehr gute Wertentwicklung zeigen, punkten auch mit einer transparenten und günstigen Kostenstruktur dank einer jährlichen Pauschalgebühr.



Reto Camenisch von der Swiss-Life-Generagentur Limmattal.

ZVG

Zusätzlich können die Kunden von Swiss Life über das Kundenportal Swiss Life myWorld jederzeit sämtliche Informationen rund um ihre Anlagen online abrufen. (ZVG)

SWISS LIFE

Kontakt:
Tel. 044 744 51 51
www.swisslife.ch/limmattal