ERFOLG

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nr. 4/5 • April/Mai 2021 • 15. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug · Post CH AG

Rechtsberatung
Homeoffice – Ein Guide für die rechtliche Aufräumarbeit nach Corona
Artikel Seite 14 – 16

Digital
Ablösung der Einzahlungsscheine bis 30.09.2022: Was bedeutet dies für Unternehmen?
Artikel Seite 18 – 19

Erschwingliche, zuverlässige IT für KMU
Artikel Seite 25

Schnelle Verwaltung in der Cloud
Artikel Seite 37

Wir machen Datenschutz «KMU-verträglich»
Artikel Seite 59

Finanzen
Finanzplanung nach Covid-19
Artikel Seite 20 – 21

Coaching
Nutzen Sie die Macht Ihrer Gedanken
Artikel Seite 30 – 31

Aus- & Weiterbildung
Herausforderungen der digitalen Umstellung
Artikel Seite 46 – 47

Anpassung an neue Situationen
Artikel Seite 48

Gesundheit
Warum die Früherkennung von Darmkrebs ab 50 wichtig ist
Artikel Seite 54

adhook
Online Werbung einfach besser gemacht

Jetzt neue Kunden gewinnen und bis zu 150 CHF Google Ads Guthaben sichern!

adhook.ch/skv

Crésus
Die Unternehmenssoftware

Die Einzahlungsscheine werden per 30.09.2022 abgeschafft.

Handeln Sie jetzt! Bei Crésus gehört die QR-Rechnung zum Standard.

0848 27 37 88

www.cresus.ch

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser,
geschätzte SKV Mitglieder

Während die meisten Editorials von mir in der Vergangenheit recht zügig geschrieben waren, da diese auf die jeweiligen Inhalte Bezug nehmen konnten, hatte ich bei diesem Editorial doch mehr Mühe. Dies nicht wegen den Inhalten, welche auch in dieser Ausgabe sehr spannend, interessant und anregend sind, sondern vielmehr weil ich einfach keine Lust hatte, immer nur auf Covid Bezug zu nehmen oder eine positive Verbesserung in Aussicht zu stellen. Denn nach nunmehr rund 14 Monaten Covid mit all seinen durch das BAG verhängten Massnahmen bin auch ich es langsam leid.

Covid hat sehr vielen Leuten zugesetzt, was sich nicht nur wirtschaftlich, sondern auch mental auswirkt. In meiner Praxis (ich bin ja nebst meinem Amt als SKV Präsident auch Naturheilpraktiker) verzeichne ich schon heute sehr viele Anfragen zu den Themen Stress, BurnOut, Ängste und vor allem Depression. Dies hat mich bereits vor einigen Monaten veranlasst, mich in diesem Bereich weiterzubilden. Und hier kam mir wiederum Covid zu Gute, denn die Digitalisierung geht wesentlich schneller voran, als man dies noch vor 2 Jahren angenommen hat und so konnte ich mein ganzes Studium im Bereich «Behandlung von Angst und Depressionen» komplett online und digital absolvieren ohne Präsenzunterricht. Covid kann also auch in gewissen Bereichen von Vorteil sein. Vor allem in der Aus- und Weiterbildung, denn gemäss aktuellen Umfragen wurde noch nie soviel Weiterbildung betrieben wie gerade jetzt. Sicherlich ist hier auch ein Grund, dass man nun mehr Zeit hat und schon lange geplante Weiterbildungen nun einfacher realisieren kann.

Und wie steht es mit Ihnen? Haben Sie die Zeit auch schon genutzt, um sich digital weiterzubilden und vielleicht gar neue Ziele gesteckt?

Urabstimmung 2021
Am 10.5 findet die Urabstimmung des Schweizerischen KMU Verbandes statt – Natürlich ganz digital wie in den letzten 8 Jahren. Sie sehen also, wir waren bereits lange vor Covid digital unterwegs und haben schon damals unsere Prozesse optimiert um Ressourcen zu sparen. Nutzen doch auch Sie als Mitglied die Möglichkeit der Abstimmung und machen Sie von Ihren Recht gebrauch, aktiv an der Zukunft des SKV mitzuwirken.

Es grüsst Sie freundlich
Roland M. Rupp
Präsident

Passwort für die Ausgabe 11/12: **Bildung**
Und so können Sie die aktuelle sowie die bisherigen Ausgaben auch online anschauen:
1. Gehen Sie auf www.netzwerk-verlag.ch
2. Wählen Sie die Rubrik «Aktuelle Ausgabe»
3. Tragen Sie das oben genannte Passwort ein und klicken Sie auf (OK)

Inhalt

SKV-Partner 4
Schweizerischer KMU Verband 5
SKV-Partner 6 – 7
Energie 8
Rechtsberatung 9
Finanzen 11
Personalmanagement 12
Vorsorge 13
Rechtsberatung 14 – 16
Finanzen 17
Digital 18 – 19
Finanzen 20 – 21
Buchtipp 22
Arbeit 23
Marketing 24
Digital 25
Strategie 26 – 27
Interview 28 – 29
Coaching 30 –31
Risiko-Management 32 – 33
Reisen 35
Strategie 36
Digital 37
Personenmarketing 38
Marketing 39
Aus- und Weiterbildung 41 – 48
Mehrwertpartner 50
Digital 51– 53
Gesundheit 54 – 55
Sanierungsberatung 56
Kundenversprechen 57 – 60
Buchtipp 61
Veranstaltungen 62
Impressum 62

Volvo auf dem Weg in eine emissionsfreie Zukunft

Mit der Weltpremiere des neuen Volvo C40 Recharge präsentiert der schwedische Premium-Automobilhersteller sein zweites Elektroauto. Das vollelektrische Crossover-Modell verbindet die Vorteile eines SUV mit einem dynamischen Design und Coupé-artiger Dachlinie.

Als erster Volvo in der Unternehmensgeschichte der Schweden ist der Volvo C40 Recharge ausschliesslich auf E-Antrieb ausgelegt. Nach dem XC40 Recharge Pure Electric und dem C40 Recharge folgen in den kommenden Jahren weitere Volvo Elektroautos. Bis 2025 soll weltweit jedes zweite verkaufte Volvo Modell rein elektrisch unterwegs sein und der Rest auf Hybride entfallen. Ab 2030 sollen E-Fahrzeuge sogar den kompletten Absatz ausmachen. «Der Volvo C40 Recharge repräsentiert die Zukunft von Volvo und zeigt, wohin wir gehen», sagt Henrik Green, Chief Technology Officer (CTO) bei Volvo Cars.

Markante Linienführung

Den Volvo C40 Recharge prägt ein eigenständiges Design: Am Heck fallen insbesondere die markanten und komplett neu gestalteten Rückleuchten ins Auge, die perfekt mit der niedrigeren, zum Heck abfallenden Dachlinie harmonieren. Mit der Frontpartie wiederum wird das neue Volvo Gesicht für alle vollelektrischen Modelle eingeführt, das Scheinwerfer mit moderner Pixel-Technik umfasst. Im Interieur profitieren Insassen von einer SUV-typisch erhöhten Sitzposition. Spezifische Farb- und Dekorelemente geben Spielraum zur Individualisierung. Als erster Volvo verzichtet der C40 Recharge dabei gänzlich auf Leder. Wie schon der XC40 Recharge Pure Electric fährt auch das zweite vollelektrische Modell mit dem gemeinsam mit Google entwickelten Infotainment-System auf Android-Basis vor. Der Fahrer kann dadurch zahlreiche bekannte Apps und Dienste wie Google Maps, Google Assistant und den Google Play Store nutzen. Ein unbegrenztes Datenvolumen sichert jederzeit beste Konnektivität, Software-Updates erfolgen drahtlos «over the air» – so lässt sich der gut 4,43 Meter lange C40 Recharge stetig verbessern.

Digitales Vertriebsmodell

Den Vortrieb übernehmen zwei Permanent-Magnet-Elektromotoren an der Vorder- und Hinterachse, die eine Systemleistung von 300 kW (408 PS) und 660 Nm Drehmoment entwickeln. Die nötige Energie liefert eine 78-kWh-Batterie, die sich an Schnellladestationen binnen 40 Minuten zu 80 Prozent aufladen lässt. Die erwartete Reichweite beträgt rund 420 Kilometer (WLTP)*; diese kann im Laufe der Zeit durch Software-Updates voraussichtlich weiter verbessert werden. Der vollelektrische Volvo C40 Recharge wird ausschliesslich online vertrieben. Die Partnerbetriebe bleiben aber ein entscheidender Teil des Kundenerlebnisses und die zentrale Anlaufstelle für Kunden: Vertreter von Volvo bieten weiterhin Beratungen und Probefahrten an. Sie sind verantwortlich für den Verkauf, die Vorbereitung, Auslieferung und Wartung der Fahrzeuge.

Lex Kerssemakers, Leiter Global Commercial Operations bei Volvo, erklärt: «Online und Offline müssen vollständig und nahtlos integriert werden. Wo auch immer sich der Kunde bewegt, muss das Erlebnis erstklassig sein.» Den C40 Recharge gibt es in wenigen, beliebten Ausstattungsvarianten – eine wichtige Massnahme im Bemühen von Volvo Cars, die Komplexität im Modellangebot zu minimieren. Kunden profitieren zudem von einem umfassenden Service-Komplettpaket.

Volvo Car Switzerland AG
Schaffhauserstrasse 550 · 8052 Zürich
Telefon 0800 810 811
info@volvocars.ch · www.volvocars.ch

Urabstimmung 2021 des Schweizerischen KMU Verbandes

Nach dem grossen Erfolg bei der achten Urabstimmung 2020 und dem durchaus positiven Feedback zur Idee der elektronischen Abstimmung findet auch dieses Jahr wieder die Urabstimmung* des SKV auf elektronischem Wege statt. Dass der SKV und Sie als SKV Mitglied dadurch sehr viel Geld spart liegt auf der Hand. Die Kosten für die Miete eins geeigneten Lokalen, Verpflegung, Abgabe von Kopien der verschiedenen Dokumente und der gesamte administrative Aufwand kann massiv reduziert werden. Dazu kommt, dass wegen des Coronavirus und der vom Bundesrat angeordneten Gesundheitsmassnahmen eine Generalversammlung auch sonst nicht zugelassen hätten. Das steht dabei aber nicht im Vordergrund. Viel Wichtiger ist es, dass alle SKV Mitglieder so völlig unkompliziert an der Urabstimmung teilnehmen können ohne weit fahren zu müssen, denn mittlerweile haben wir Mitglieder aus der ganzen Schweiz und wir möchten es diesen nicht zumuten, bis zu 3 Stunden fahren zu müssen, um an einer GV teilnehmen zu können. *Zug, 5. März 2021*

Roland M. Rupp Präsident des Schweizerischen KMU Verbandes

Euplio Di Gregorio Leiter der Geschäftsstelle

***Warum eine Urabstimmung statt eine Generalversammlung?**

Der SKV wuchs in den vergangenen Jahren dank seinen sehr guten Leistungen und der direkten Unterstützung seiner Mitglieder extrem schnell. Eine Generalversammlung könnte darum schnell einmal dazu führen, dass zwischen 500 und 1000 Mitglieder daran teilnehmen möchten. Dies hätte eine so grosse Kostenfolge, dass dies mit den heutigen Mitgliederbeiträgen von CHF 100.–/ Mitglied (Betriebe bis 10 Mitarbeiter) nicht mehr finanzierbar wäre. Aus diesem Grund hat der SKV in den Statuten festgelegt, dass man alle wichtigen Beschlüsse auch elektronisch mittels Urabstimmung vornehmen kann.

Was ist eine Urabstimmung

Die Mitglieder können ausserhalb einer Versammlung im Rahmen einer Urabstimmung auf schriftlichem Weg Beschlüsse fassen. Der Vorstand ordnet die Urabstimmung an und bestimmt den Zeitpunkt für die Stimmabgabe (Wahltag). Die Einladung an die Mitglieder erfolgt mindestens 30 Tage vor dem Wahltag über die offiziellen Publikationsorgane des Vereins unter Angabe der Gegenstände der Abstimmung, des Wahltags und des Abstimmungsverfahrens. Bei Urabstimmungen hat jedes Mitglied eine Stimme. Soweit das Gesetz oder die Statuten nichts Abweichendes bestimmen, entscheidet in der Urabstimmung die Mehrheit der abgegebenen Stimmen ohne Rücksicht auf die Stimmbeteiligung. Leer eingereichte Stimmen werden bei der Ermittlung der Stimmbeteiligung, nicht aber bei der Ermittlung der abgegebenen Stimmen und des Stimmergebnisses mitgezählt. Gehen keine Stimmen ein und bei Stimmengleichheit, gelten die Anträge des Vorstandes als genehmigt.

Das Ergebnis der Urabstimmung wird in den offiziellen Publikationsorganen des Vereins publiziert.

Am 10. Mai 2021 können Mitglieder des SKV im Mitgliederbereich des SKV über die Jahresrechnung 2019 und das Budget 2020 abstimmen. Logen Sie sich einfach in diesem Zeitraum auf der WebSite des SKV ein und geben Sie Ihre Stimme ab.

Die Pensionskasse des schweizerischen KMU Verbandes – Noventus Pensionskassen

Die Basisvorsorge – NoventusCollect

Als Sammelstiftung für KMU-Betriebe kennen wir die Bedürfnisse derselben und stehen für eine unkomplizierte, kostengünstige und effiziente Verwaltung der 2. Säule (BVG) ein.

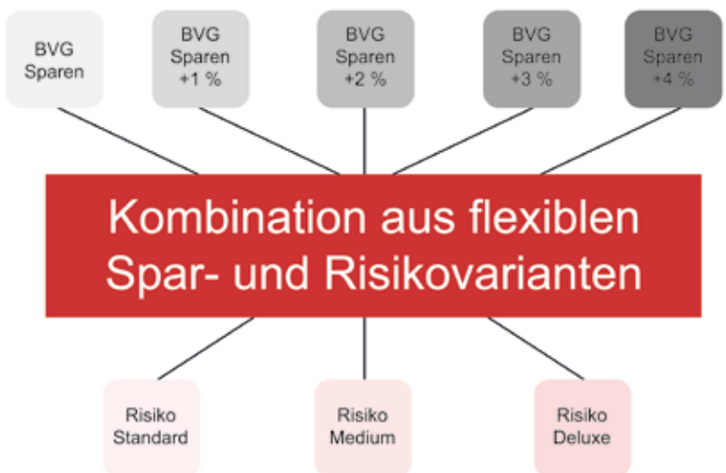
Seit 2003 pflegen wir mehr als 600 Partnerschaften mit Kunden aus allen Branchen: Bausektor, Dienstleistungen, Finanzen, Gesundheitswesen, Handel, Industrie, Mobilität und Sozialwesen.

Dienstleistung

Die Kommunikation mit dem Arbeitgeber, dem HR und den Versicherten wird über eine einzelne Ansprechperson und deren Stellvertretung geregelt. Diese kennen Ihren Vorsorgeplan und stehen bei Fragen kompetent zur Verfügung.

Modularer Aufbau: Einfach unkompliziert

Unsere Lösungen für KMU sind einfach, zeitsparend und bieten eine hohe Flexibilität mit grösst möglicher Eigenbestimmung in der Ausgestaltung des Versicherungsschutzes. So stellen wir sicher, dass jeder angeschlossene Betrieb das für ihn richtige Mass an Risikoleistungen und Sparbeiträge wählen kann.



Vermögensverwaltung

Der Grundbaustein einer Vermögensverwaltung heisst Vertrauen. Insbesondere, wenn es sich um Gelder handelt, die den Ruhestand sichern. Aus diesem Grund bieten wir mehrere Modelle an:

Typ R: risikoreduziert, stabil
Für KMU, die Anlagerisiken reduzieren möchten
Typ K: kostenminimiert, seit Jahren bewährt
Für KMU, die mehr als nur den BVG-Mindestzins erwirtschaften wollen
Typ G: individuell, einzigartig
Für Firmen ab 30 Mitarbeitern und einem Vorsorgevermögen ab 5 Mio. Bestimmen Sie Ihren Vermögensverwalter und Ihre Anlagestrategie selber.

In 3 Schritten zur Offerte (info@noventus.ch)

Schritt 1: Senden Sie uns Ihren aktuellen Vorsorgeplan und die Versichertendaten zu
Schritt 2: Wählen Sie die gewünschte Risikovariante* (Standard / Medium / Deluxe)
Schritt 3: Wählen Sie die gewünschte Sparbeitragsstaffelung* BVG Minimum 7 / 10 / 15 / 18 % ergänzend +1 % / +2 % / +3 % oder +4 %

** sofern keine Angaben gemacht werden, erstellen wir Ihnen einen Vorschlag*

Für eine persönliche Beratung stehen Ihnen unsere UnternehmensberaterInnen natürlich gerne zur Verfügung.
www.noventus.ch · Telefon 041 798 11 77

Noventus Pensionskassen:
Der Vorsorgetreffer für Ihre 2. Säule

NOVENTUS PENSIONSKASSEN

Noventus Pensionskassen
Grundstrasse 18 · 6343 Rotkreuz · Tel. +41 41 798 11 77 · www.noventus.ch

Die Kadervorsorge – NoventusCollect Plus

Für KMU-Betriebe, welche den Koordinationsabzug oder Einkommen über dem BVG-Maximallohn von CHF 86'040 versichern wollen, bietet eine Kadervorsorge eine Vielzahl von Möglichkeiten, die Vorsorgeleistungen zu attraktiven Konditionen auszubauen.

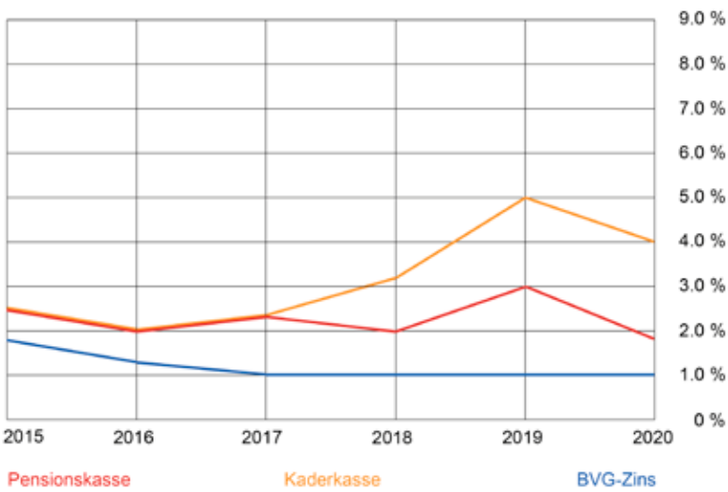
Die Höhe der Sparbeiträge, der Risikoleistungen und die Finanzierung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer können individuell auf Ihr Unternehmen abgestimmt werden.

Höhere Verzinsung dank reduzierten Solidaritäten in der Kadervorsorge

Zahlt eine Sammelstiftung Altersrenten, führt jede neue Pensionierung zu einem einmaligen Verlust in der Grössenordnung von 20 bis 40 Prozent des Alterskapitals des Neurentners. Warum? In den Umwandlungssätzen für Altersrenten steckt eine Renditeerwartung (Zinssatz). Die Sammelstiftungen berechnen im aktuellen Zinsumfeld die notwendigen Rückstellungen dafür aber mit einem tieferen Zinssatz als er im Umwandlungssatz eingerechnet ist. Es resultiert ein Verlust. Dieser wird über eine (tiefere) Verzinsung der Altersguthaben der Versicherten finanziert.

In der Kader- und Zusatzvorsorge werden in der Regel die Altersleistungen nur in Kapitalform ausbezahlt. Da keine Pensionierungsverluste anfallen, ist die Verzinsung entsprechend höher.

Verzinsung in den Noventus Pensionskassen Jahre 2015 – 2020



Sie nennen uns Ihre Wünsche und Ziele; unsere UnternehmensberaterInnen bringen das Vorsorgewi-sen und die Ideen mit. Vereinbaren Sie ein Beratungsgespräch.

Michael Reinle
Region Westschweiz,
Kanton BE, FR, OW und NW
Telefon 079 239 93 70
michael.reinle@noventus.ch

Bruno Schenk
Region Nordwestschweiz
Telefon 079 447 03 08
bruno.schenk@noventus.ch

Elfriede Wesbonk
Brokerverantwortliche
Telefon 041 798 11 70
elfriede.wesbonk@noventus.ch

Auch wenn wir den persönlichen Kontakt bevorzugen: Beratungsgespräche können auch über Microsoft Teams durchgeführt werden. Sprechen Sie uns an.

Noventus Pensionskassen: Frischer Wind für Ihre 2. Säule

NOVENTUS
PENSIONSKASSEN

Noventus Pensionskassen
Grundstrasse 18 · 6343 Rotkreuz · Tel. +41 41 798 11 77 · www.noventus.ch

Energiewende mit Photovoltaik? Ja, denn die Sonne liefert unendliche Energie

Sobald die Covid Versammlungsbeschränkung aufgehoben ist, wird ein Experte für «Clean Energy» die NOSUF-Mitglieder über die neueste Photovoltaik Technologie informieren. Hier soll dieses Referat in Verbindung mit einem neuen Geschäftsmodell vorgestellt werden.

Für viele Städte und Gemeinden ist der grösste Kostenfaktor nicht etwa – wie viele vermuten – die Strassenbeleuchtung, sondern die Stromkosten für die städtische Kläranlage. In vielen Gemeinden liegen die Stromkosten für die Reinigung des Brauchwassers bei 20 bis 40 Prozent der gesamten Stromkosten der Stadt. Diese Kosten lassen sich jedoch senken. Die Abwasser-Reinigungs-Anlage (ARA) im schweizerischen Birsfelden in der Nähe von Basel bezieht seit 2013 einen Teil ihres Strombedarfs direkt von der Sonne. Insgesamt wurden drei unterschiedliche Systeme mit einer Gesamtkapazität von 280 kWp in Birsfelden installiert. Darunter auch zwanzig Tracker-Systeme (Nachführanlagen) die mit 82,8 kWp zur Stromproduktion beitragen. Die bisherigen Stromkosten der Kläranlage lagen bislang bei etwa anderthalb Millionen Franken jährlich. Durchschnittlich können nun etwa 15 Prozent des Energiebedarfs mit Solarstrom gedeckt werden und dementsprechend sinkt die Stromrechnung der Kläranlage.

Solar Tracker Technologie auch in der Schweiz

Bis 42 Prozent Mehrertrag an Strom wird produziert, wenn die Photovoltaik-Solarfläche immer optimal zum hellsten Punkt, meistens im 90-Grad-Winkel, direkt zur Sonne, ausgerichtet ist. Daher bietet ein solch bewegliches Photovoltaik-Solar-Tracker-System, im Gegensatz zu statisch fest auf Dächern oder Fassaden montierten Photovoltaik Panels, die ertragreichste Methode, um Solarenergie zu erzeugen. Pro Photovoltaik-Solar-Tracker-System können zwischen 20 bis 75 Meter auf einem Mast installiert werden. Mehrere Systeme können gemeinsam auf jeder beliebigen Freifläche, an Hauswänden, auf unebenen Grundstücken oder auf Dächern mit vielen «Störern» installiert werden. Der Mast des Photovoltaik-Solar-Tracker-Systems kann bis zu 8 Meter hoch sein. Unter dem Photovoltaik-Solar-Tracker-System kann die gesamte Fläche aber wie bis anhin genutzt werden. Zum Beispiel weiterhin für die Landwirtschaft als Anbaufläche oder als Weidegrund für Tiere oder nun als Schattenspender für einen Parkplatz. Die Photovoltaik-Solar-Tracker-System-Fläche bietet so Wetter- und Sonnenschutz als Unterstand für Tiere, Personen oder Fahrzeuge.

Beim Einsatz von bi-facialen, das heisst beidseitig energieproduzierenden Photovoltaik-Modulen, kann ein zusätzlicher Mehrertrag von nochmals bis zu 21 Prozent erzielt werden, da die Rückseite der Photovoltaik Solar Module das Licht des Untergrunds auch in erneuerbaren Strom umwandelt. Die Amortisation ist dadurch auch in unter 10 Jahren möglich, abhängig vom aktuellen Strompreis. Die Lebensdauer der Photovoltaik Panels beträgt mehr als 40 Jahre, wobei die Photovoltaik-Panel-Produktgarantie stolze 25 Jahre ist. Am grössten ist der Energie-Zugewinn bei mittleren bis niedrigen Sonnenständen. Durch den Schneesensor ist der Energieertrag auch in den Wintermonaten höher als bei anderen Systemen. Der Schneesensor erkennt die Schneelast auf den Solarmodulen und wirft diesen automatischen ab, so dass die Module nach Schneefällen sofort wieder Solarstrom erzeugen können.

Ein charmantes Geschäftsmodell wird geboren

Unternehmen, die ihre Grundlast abdecken und sich durch Eigenversorgung so weit wie möglich von steigenden Strompreisen abkoppeln wollen, sind mit Nachführanlagen optimal aufgestellt. Denn sie erzielen die höchsten Erträge und damit den grössten Effekt fürs eingesetzte Geld. Dies ist der patentierten MLD*-Technologie zu verdanken. Der MLD-Sensor misst ständig die Intensität der Sonnenenergie und richtet die Solarmodule immer genau zu der energiereichsten Stelle aus. So gewinnen die Module auch Energie aus diffusem oder reflektiertem Licht. Und sie produzieren den ganzen Tag über wesentlich gleichmässiger und mehr Solarstrom als starr installierte Systeme. Energeek® steht für die innovative Weise, mit eigenen PV Photovoltaik Solar Panels, **ohne ein eigenes Dach,** Projekt oder Fläche, bei nachhaltigen Cleantech-Projekten mitzumachen und die erneuerbare Stromproduktion zu unterstützen und einen interessanten Mietertrag (Passiveinkommen) zu erhalten. Mit Energeek® werden tausende PV Photovoltaik-Solar-Module einzeln adressiert, überwacht und verwaltet. Mit Energeek® steht eine einzigartige Softwareplattform zur Verfügung, welche exakt für alle Module **den jährlichen Mietertrag** ermittelt und diesen **an die Besitzer auszahlt.** Egal, ob sich die Module in der Schweiz, Deutschland, Österreich oder sonst wo auf der Welt befinden.

Passives Einkommen

Das charmante Geschäftsmodell heisst Energeek®. Dieses steht für eine innovative Weise, jedermann an Cleantech Projekten teilhaben zu lassen – ohne dass man dabei Planungs-, Bewilligungs-, Betriebs-, oder Verwaltungsaufwand aufbringen muss. Dies funktioniert ganz einfach: Man **erwirbt Energeek® Solar Panels** und vermietet diese zu interessanten Konditionen an die Projektgesellschaft des Cleantech Projektes. So schlägt man zwei Fliegen mit einer Klatsche – Durch die Vermietung der gekauften Energeek® Solar Panels an die Projektgesellschaft, also die Betreiberin der Cleantech Projekte, erhält man ein **regelmässiges über 30 Jahre** dauerndes passive Einkommen. Und gleichzeitig fördert man die Energiewende – ganz bequem und von zu Hause aus.

Das Referat wird vom Cleantech Experten Daniel Styger beim nächsten Nosuf-Anlass gehalten.

NOSUF
Ostschweizer Unternehmerforum

CES Cleantech Energy Systems GmbH
Baarerstrasse 135 · 6300 Zug
Telefon 044 586 37 84

Was ist eine arbeitgeberähnliche Stellung?

Und warum haben der Patron und seine Frau keinen Anspruch auf staatliche Unterstützung?

Michele Imobersteg, Wirtschaftsjurist, vertritt die rechtlich relevanten Interessen der Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbands

Arbeitgeberähnliche Personen sind Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die einen massgeblichen Einfluss auf die Strategie der Unternehmung ausüben und mit entsprechenden Entscheidungsbefugnissen auf den Geschäftsgang einwirken. Der Eintrag im Handelsregister kann sich in diesen Monaten für viele Geschäftsinhaber und weitere Personen in seinem Führungsumfeld als Nachteil erweisen.

In Kleinstunternehmen kommt es oft vor, dass sich die Ehefrau des Patrons beispielsweise um die Buchhaltung kümmert. Wie der Ehegatte, so arbeitet die Ehefrau fünfzig Stunden pro Woche im gemeinsamen Betrieb, wo sie meistens die Administration und die Buchhaltung besorgt. Zudem zieht sie die Kinder gross und besorgt den Haushalt. Sie ist die zuverlässige helfende Hand im Betrieb und bildet in nicht wenigen Fällen die moralische und soziale Brücke zwischen den Angestellten und ihrem Mann als Betriebsinhaber. Seit Ausbruch von Corona weiss sie, dass sie im Betrieb zwar so viel und so gut wie eine angestellte Person arbeitet, aber in der aktuellen wirtschaftlichen Notsituation, wie ihr Mann auch, keine Zuwendungen vom Staat erhält.

Was hat die Ehefrau falsch gemacht?

Als sogenannte «Nahestehende» des Betriebsinhabers hat auch sie keinen Anspruch auf Kurzarbeit Gelder. Unabhängig davon, ob sie im Handelsregister als Führungsperson beziehungsweise Organ eingetragen ist oder nicht. Der Begriff der «nahe stehenden Person» ist dem schweizerischen Recht nicht unbekannt, wird aber im Gesetz nicht näher definiert. Dieser Begriff umfasst Personen, die in einer engen Beziehung zu jemand anderem stehen, und zwar unabhängig davon, ob diese Beziehung persönlicher, wirtschaftlicher, rechtlicher oder tatsächlicher Natur ist. Als «nahe stehende Personen» gelten etwa Verwandte, Ehe- und Lebenspartner. Im Einzelfall können aber auch ständige Berater oder andere Vertrauenspersonen eines Aktionärs oder eines Gesellschafters als Nahestehende qualifiziert werden. Das Gesetzt kann darüber hinaus auch eine Personen- oder Kapitalgesellschaft als «nahe stehend» qualifizieren, wenn der Aktionär oder Gesellschafter einen wesentlichen Einfluss auf sie hat. Dies kann namentlich aufgrund dessen Einsitz in der Unternehmensleitung oder das Halten einer wesentlichen Beteiligung der Fall sein.

Der Anspruch auf staatliche Hilfe

Das Gesetz sagt, dass solange diese Personen, im vorliegenden Fall also die Ehefrau des Patrons, nicht definitiv aus dem Betrieb ausgeschieden und ihre arbeitgeberähnliche Stellung nicht endgültig aufgegeben hat, besteht kein Anspruch auf Kurzarbeitgeld. Für den Unternehmer und seine Frau ist es unvorstellbar, dass sie die Geschicke ihrer Firma aufgeben müssen, damit sie in Notzeiten eine finanzielle Unterstützung vom Staat erhalten. So wie die anderen Angestellten, so müssen auch die Geschäftsinhaber privat überleben können. Kann es schlimmer kommen? Ja. Beispielsweise bei Verwaltungsräten einer beliebigen Aktiengesellschaft und Gesellschafter einer GmbH kann sich die massgebliche Einflussnahmen von Gesetzes wegen ergeben, sobald sie im Handelsregister eingetragen sind. Die Arbeitslosenkasse hat in diesen Fällen den Ausschluss der Leistung zu verfügen. Ein Mitglied des Verwaltungsrates, welches lediglich 2 % der Aktien besitzt und über Kollektivunterschrift zu zweien verfügt, ist ohne weitere Prüfung von der Ansprüchen ausgeschlossen. Dieser Ausschluss gilt unabhängig seines Aufgabenbereiches und der internen Aufgabenteilung sowie ungeachtet der Tatsache, ob zum Beispiel sein Kollege, welcher als Verwaltungsratspräsident 98 % der Aktien besitzt und einzelunterschriftsberechtigt ist.

Was können der Unternehmer und seine Frau tun, um die private Miete bezahlen zu können?

Es gibt Fälle, in denen nicht nur die Angestellten, sondern auch der Inhaber und seine im Betrieb arbeitende Ehefrau auf Gedeih und Verderb auf die Kurzarbeitsgelder angewiesen sind. Es geht hier um Unternehmen in Branchen, die derzeit nicht explizit finanziell vom Bund oder Kanton unterstützt werden, sondern um solche, die unverhofft und unverschuldet auch in Schwierigkeiten geraten sind, weil sie beispielsweise die Gastronomie beliefern. Der Patron und/oder seine Frau können sich aus dem Handelsregister austragen lassen und im Betrieb weiter arbeiten. Doch dies wird von der bewilligenden Behörde als rechtsmissbräuchlich qualifiziert, da es offensichtlich ist, dass die ausgeschiedenen Personen die Streichung im Handelsregister beantragt haben, um Kurzarbeitgelder zu erhalten. Erfolg könnten sie haben, indem sie, nebst der Austragung aus dem Handelsregister, ihre Anstellungsverträge kündigen und sich in ihrer eigenen Firma beispielsweise als Lagerist ohne Weisungsbefugnis anstellen lassen. In diesem Fall müsste unbedingt jemand anders die Geschäftsführung übernehmen. Vielleicht hilft hier die Grossmutter.

meinJurist
Orientierung. Sicherheit.

meinJurist KmG
Klostergutstrasse 4 · 8252 Altparadies · 5200 Brugg
Telefon 079 430 50 71 · info@meinJurist.ch · www.meinJurist.ch

Wenn das Unvermeidbare eintrifft: KMU-Mitglieder können sich im Sekretariat respektive bei meinJurist.ch melden, wenn bei einer Überschuldung ein «geordneter» Konkurs notwendig wird. Denn in vielen Fällen hängt das eigene Wohnhaus oder private Darlehen am Bankkredit. Zentral wird vorerst die Sanierung sein.

Empfohlen vom SKV

Die grossartige Schweizer Business-Software für kleine & mittlere Unternehmen

Comatic

SFr.

20%
Rabatt für Start-ups

Gratis-Demoversion

OK

Als Inhaber eines Kleinunternehmens wollen Sie mit der Administration keine Zeit verschwenden. Sie brauchen eine clevere und einfach zu bedienende Software. Mit Comatic organisieren Sie Geschäftsprozesse von der Adressverwaltung, Auftragsbearbeitung und Buchhaltung bis zum Personal.

041 922 24 80 info@comatic.ch comatic.ch

Strategische Implikationen des Credit Managements

Der Verein für Credit Management Schweiz (VCMS) hat das Ziel, Credit Management in der Schweiz zu etablieren und zu professionalisieren. Credit Management soll zu einem selbstverständlichen Bestandteil in den Schweizer Unternehmen werden.

Ob Grossunternehmen oder KMU, viele Geschäfte funktionieren nach dem immer gleichen Prinzip: Der Kunde bestellt und das Unternehmen liefert das gewünschte Produkt oder erbringt die vereinbarte Dienstleistung.

Je nach Branche, Produkt oder Region können die dabei vereinbarten Zahlungsziele variieren. So oder so geht das Unternehmen häufig in Vorleistung und gibt dem Kunden einen Kredit in Form der Ware oder Erbringung der Dienstleistung, die der Kunde erst nach Lieferung oder noch viel später bezahlt.

Vereinbarungen zwischen Lieferanten und Abnehmern, innerhalb welcher Frist die Begleichung der Rechnung erfolgen muss, sind für den Lieferanten zentral, schliesslich geht man ins Risiko und macht nicht zuletzt die eigene Liquidität vom Zahlungsverhalten der Kunden abhängig.

Häufig sind längere Zahlungsziele ein Wettbewerbsvorteil und geben die Möglichkeit bessere Beziehungen zu Kunden aufzubauen. Passende Zahlungsbedingungen sind für den Kunden oft genauso wichtig wie die Höhe des Preises und somit auch Verkaufsargument.

Falsche Zahlungsbedingungen können im Gegensatz Geschäfte verhindern.
Auch wenn neue Märkte erschlossen werden und der Kundenstamm erweitert wird, sollte man sich gut überlegen welche Konditionen man anbietet und die entsprechenden Instrumente nutzen, um die Bonität und das Risiko einschätzen zu können. Wird eine ausstehende Forderung zu spät oder gar nicht bezahlt, kann das schwerwiegende Konsequenzen nach sich ziehen. Je länger das Zahlungsziel, desto höher der Finanzierungsaufwand. Etwaige Probleme beim Abnehmer werden später erst erkannt. Je nach Höhe der Forderung kann ein Unternehmen sogar selber **in Schieflage geraten und in der eigenen Existenz bedroht sein.**

Selbst wenn nicht, ist ein Forderungsausfall oft nur sehr schwer zu kompensieren. Investitionen müssen verschoben werden, die Rentabilität sinkt und die Liquidität leidet.

Unter dem Motto:
«Vom Credit Manager für den Credit Manager»
entwickelt der VCMS verschiedene Praxisangebote. Der VCMS ist die Plattform für nationale und internationale Kontakte und der Ort, das eigene Netzwerk im Berufsstand Credit Management aufzubauen und zu erweitern. Zudem pflegt der VCMS Beziehungen zu Credit Management Verbänden im Ausland, so z.B. zum BvCM e.V. in Deutschland oder zur FECMA, dem europäischen Dachverband oder dem FCIB (Weltverband).

Mitglieder des Vereins haben Zugriff auf dieses Netzwerk, freien Zugang zu Veranstaltungen, wie z.B. dem Virtual RoundTable oder Swiss Credit Management Forum.

Die **Mindestanforderungen** an des Credit Management (MaCM) stehen unseren Mitgliedern kostenlos zur Verfügung. Auch bietet der Verein eine Ausbildung mit dem Erhalt des Fachausweises für Credit Management an. Der Verein hat ein Buch veröffentlicht, das die **Empfohlene Praxis** im Credit Risk Management beschreibt. Darin sind eine Standardrichtlinie, Prozeduren und Standardverträge abgebildet, Leistungskennzahlen, Credit Scoring Modelle und Berichterstattungsinwstrumente erklärt sowie auf wichtige Informationsquellen und Definitionen hingewiesen.

Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes erhalten eine Jahresmitgliedschaft gratis. Werden Sie Mitglied!

Verein für Credit Management Schweiz
Klausstrasse 43 · 8008 Zürich
Telefon 076 215 94 15
info@creditmanager.ch
www.creditmanager.ch

Referenzauskünfte sind keine Farce

Autorin Diana Roth

Es gibt viele Mosaiksteine, die den Rekrutierungsprozess festigen.
Da sind die Bewerbungsunterlagen, die Gespräche, das Probearbeiten, die psychologischen Test, das Assessment und auch die Referenzauskünfte.

Diese Puzzle- oder Mosaiksteine ergeben ein Gesamtbild anhand dessen Vorgesetzte und Personalverantwortliche Entscheide treffen können.

Je mehr gesammelt wurden, desto mehr kann das Risiko von Fehlentscheidungen reduziert zu werden.

Bedenken Sie doch: eine Fehlrekrutierung könnte bis zu 18 Monatsgehältern kosten. Grund genug um genau zu recherchieren.

Widmen wir uns heute den Referenzauskünften – dies ohne Berücksichtigung der rechtlichen Komponenten.
Sind sie das Zünglein an der Waage oder einfach ergänzende Entscheidungshilfen? Welchen Wert haben Referenzauskünfte?

In den 33 Jahren als KMU-Personalerin habe ich mehr als 900 Referenzgespräche führen dürfen. Ob telefonisch oder persönlich – die Referenzgeber waren überwiegend meist sehr freundlich und bemüht, nur das Beste über den Kandidaten zu sagen.

Sachlichkeit, Neutralität und objektive Beurteilung ist zugegeben, selten. Aber es liegt am Interviewer, ob die Referenzgeber aus der Rolle des Schönmalenden herausfallen.

Erstellen Sie sich einen halbstandardisierten Fragebogen und ergänzen Sie ihn individuell mit Fragen. Das ist die halbe Miete. Wenn Sie jedoch noch gut und aktiv Zuhören können; nachfragen statt zu interpretieren, haben Sie die andere Hälfte gewonnen.

Die Kunst ist es, richtige Fragen zu stellen und jegliche Bemerkungen, die zwischen den Zeilen zu erlesen sind, aufzunehmen.

Welche Art Referenzauskunft hat denn tatsächlich Wert für Entscheider? Ein häufig erlebtes Szenario:
Der Referenzgeber beweihräuchert den Kandidaten. Und jeglicher Versuch des Gesprächsführers konzentrierter und konkreter zu hinterfragen, wird mit der Bemerkung des Auskunftsgebenden gestoppt: «Ich kann nur sagen: stellen Sie ihn ein …Sie werden es nicht bereuen!»

Diese Gespräche sind unbrauchbar.
Für mich persönlich zeigt eine solche Referenz nur auf, wie der Referenzgeber «tickt». Wie heisst nochmals der Spruch:

«Was A über B sagt, sagt mehr über A aus als über B?»

Haben Sie schon mal selbst eine Referenzauskunft abgegeben?
Werden Sie auch schon einmal angerufen und man will Sie befragen, wie Ihr ehemaliger Mitarbeiter, Herr Muster, gearbeitet hat.

Tipp: Verlangen Sie immer die Telefonnummer und rufen dann zurück.

Holen Sie sich die Personalakte, schauen Sie die Historie an und beantworten Sie nur Fragen, die gefragt werden und die nicht im Widerspruch zum Arbeitszeugnis stehen.

Gut ist es, wenn der Kandidat seine Referenzgeber über anstehende Nachfragen informiert hat.

Hier habe ich 5 Tipps für Sie, wie Sie idealerweise Referenzen einholen:

a) Nennen Sie dem Bewerber den Tag, an dem Sie den Referenzgeber kontaktieren.
b) Zwei Referenzauskünfte sind besser als eine.
c) Führen Sie unbedingt ein halbstrukturiertes Referenzgespräch, welches durchaus individuelle Rückfragen haben sollte.
d) Stellen Sie offene Fragen (z.B. Wie hat Frau S. mit ihren Kollegen zusammengearbeitet?).
e) Notieren Sie die Aussagen wortgenau. Die Zitatform hat sich bewährt. Eigene Interpretationen von Aussagen können Auskünfte verfälschen.
f) Schicken Sie die Notizen zum Referenzgespräch dem Referenzgeber zu und lassen Sie sich bestätigen, dass Sie ihn/sie richtig verstanden haben.

PS: Die schriftlichen Notizen zur Referenzauskunft werden in der Personalakte abgelegt. Sie sind vertraulich zu behandeln.

HRM gut – Geschäft gut.

HerzBlutPersonalerin

Ihre Diana Roth
Herzblutpersonalerin
von www.dianarothcoaching.com
Der Podcast (Abenteuer HRM) zum Artikel: **https://bit.ly/31rSvYK**

Einladung: Ihre BVG-Lösung. Ein Investment in die Zukunft

Als Arbeitgeber hat man das Privileg, aber auch die Verantwortung, die Zukunft der Belegschaft mitzugestalten. Die BVG-Lösung ist ein wichtiges Puzzleteil und mitentscheidend für den künftigen Lebensstandard der Mitarbeitenden und deren Familien. Oftmals ist dieses komplexe Thema für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer ein Buch mit sieben Siegeln. Es ist mit Unsicherheiten verbunden und Fragen tauchen auf. Dennoch ist die Vorfreude auf die Pensionierung meist gross.

Die berufliche Vorsorge wird in den nächsten Jahren vor grosse Herausforderungen gestellt. Das System ist in der heutigen Form nicht mehr finanzierbar und wird einer Reform unterzogen werden müssen. Die Frage ist nicht ob es Änderungen gibt, sondern wann und in welcher Form Änderungen eingeführt werden. Es wird alle Teilnehmer der zweiten Säule betreffen und jeder wird sich damit auseinandersetzen müssen. Es ist daher wichtig, alle Beteiligten zu sensibilisieren und so den Grundstein für eine erfolgreiche Reform zu legen. Genau diesen Grundstein hält man als Vorsorgekommission, als Vertreter der Belegschaft und des Unternehmens, in der Hand. Doch der Blick in die Zukunft gelingt nur, wenn alle am gleichen Strick ziehen.

Um das Projekt zusammen optimal aufzugleisen und den Gedanken an die Zukunft geniessen zu können, empfiehlt sich eine frühzeitige Betrachtung der Vorsorgesituation, aus Sicht der Firma, aber auch auf persönlicher Ebene. So können allfällige Lücken frühzeitig aufgedeckt und Risiken ohne Nacht-und-Nebel-Aktion gemindert oder sogar beseitigt werden.

Durch die Analyse der Vorsorgeleistungen für die Risiken Erwerbsunfähigkeit, Tod und Alter kann transparent und übersichtlich dargestellt werden, wie sich die zu erwartenden Leistungen bei Eintritt eines Vorsorgefalls zusammensetzen. Neben den Leistungen werden auch der Sparprozess, die Kosten und die Dienstleistungen der Vorsorgeträger überprüft. So kann mögliches Optimierungspotential der BVG-Lösung aufgezeigt und potentiell brachliegendes Sparpotential bei Risikoprämien und Verwaltungskosten für die Firma, wie aber auch für die Mitarbeitenden, ausgeschöpft werden.

Diese Betrachtung empfiehlt sich aber nicht nur auf Firmenebene. Durch eine personalisierte Vorsorgeanalyse unter Berücksichtigung aller 3 Säulen kann die Vorsorgesituation individuell und ganzheitlich beurteilt werden. So kann der eigene Finanzbedarf und die Vorsorgesituation der Familie transparent und übersichtlich beurteilt und Vorsorgelücken entdeckt und ausgemerzt werden.

Wir, die SRB Assekuranz Broker AG, wollen die kommenden Herausforderungen in der beruflichen Vorsorge frühzeitig und gemeinsam mit Ihnen angehen. Als unabhängiger Versicherungsbroker möchten wir einen Blick in die Gegenwart und die Zukunft der beruflichen Vorsorge wagen. Gerne laden wir Sie daher zu unserem Webinar mit aktuellen Themen zur beruflichen Vorsorge am 16. Juni 2021 um 14:00 Uhr ein.

Anmeldungen
Details dazu finden Sie auf unserer Website **www.srb.ch.** Anmeldungen oder Fragen können gerne direkt per Mail an **events@srb.ch** eingereicht werden.

Brokergeschäft ist Vertrauenssache. Vertrauen kann unserer Meinung nach nur im persönlichen Kontakt entstehen. Wir würden uns daher über Ihre Anmeldung/Kontaktaufnahme und Ihr Vertrauen freuen.

SRB Assekuranz Broker AG – Damit Ihre Kernkompetenz im Fokus steht! Persönlich. Überall. Jederzeit.

SRB Assekuranz Broker AG
Luggwegstrasse 9 · 8048 Zürich
Anmeldung an events@srb.ch
Telefon 044 497 87 87 · info@srb.ch · www.srb.ch

HOMEOFFICE – Ein Guide für die rechtliche Aufräumarbeit nach Corona

Freepik.com

Das Coronavirus hat die Arbeitswelt umgekrempelt: War das Thema Homeoffice für viele Arbeitgeber bis anhin ein Tabuthema, sahen sie sich aufgrund der seit Mitte Januar geltenden Homeoffice-Pflicht gezwungen, sich mit den geltenden Regelungen zum Thema auseinanderzusetzen. Uns erreichten zahllose Anfragen zu Homeoffice-Vereinbarungen, dem Datenschutz und möglichen steuerrechtlichen Folgen. Dabei wurde klar, dass aufgrund der kurzfristigen behördlichen Anordnung des Homeoffice oft gar keine unternehmensinternen Regelungen getroffen wurden. Wer seinen Arbeitnehmern auch in Zukunft die Möglichkeit der Arbeit von zuhause aus ermöglichen möchte, sollte aber lieber heute als morgen mit den bürokratischen Aufräumarbeiten beginnen, um Unklarheiten zu beseitigen und Streitigkeiten zu vermeiden. In diesem Artikel geben wir einen Überblick, auf welche Aspekte Sie dabei besonders achten müssen.

Keine gesetzliche Regelung – Streitigkeiten vorbeugen

Der Gesetzgeber hat den Bereich «Homeoffice» nicht separat geregelt. Es gelten die allgemeinen Bestimmungen des Arbeitsrechts. Der Bundesrat hat jüngst noch einmal bekräftigt, dass die derzeit geltenden Gesetze seiner Ansicht nach ausreichende Lösungen für die sich im Zusammenhang mit dem Homeoffice stellenden Fragen bieten. Eine Gesetzesinitiative ist also nicht in Sicht. Vereinzelt finden sich Bestimmungen in Gesamtarbeitsverträgen, die sich aber zumeist auf rudimentäre Grundsätze beschränken. Daher sollten Arbeitgeber auf Unternehmensebene Regelungen treffen. Dies ist einerseits im Rahmen eines Personalreglements, das die allgemeinen Bedingungen des Homeoffice regelt und integrierender Bestandteil aller unbefristeten Arbeitsverträge des Unternehmens ist und/oder andererseits im individuellen Arbeitsvertrag möglich, der die besondere Situation des einzelnen Arbeitnehmers berücksichtigt.

Homeoffice, mobile Arbeit, Telearbeit – Den Durchblick behalten

Definiert wird «Homeoffice» als fester Arbeitsplatz des Arbeitnehmers ausserhalb des Betriebs, typischerweise in den eigenen vier Wänden. Hier unterscheidet sich das Homeoffice vom sog. «mobilen Arbeiten», welches die Möglichkeit bietet, die Arbeitsleistung an typischerweise wechselnden Orten, wie z.B. dem Zug oder Coworking Spaces, zu erbringen. Diese Unterscheidung ist vor allem für den Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz von Bedeutung. Für den Arbeitsplatz zuhause gelten grundsätzlich die gleichen gesetzlichen Anforderungen wie im Betrieb selbst. Beim mobilen Arbeiten wird hingegen dem Umstand Rechnung getragen, dass der Arbeitgeber mangels einer festen Einrichtung keinen Einfluss auf die (ergonomische) Beschaffenheit des Arbeitsplatzes hat. Entscheidend für die Qualifikation ist weniger, welche Regelung hierzu im Arbeitsvertrag oder dem Personalreglement getroffen wurde, sondern vielmehr, welche Form der flexiblen Arbeit tatsächlich gelebt wird. Beide Formen werden zusammenfassend auch als «Telearbeit» bezeichnet.

Arbeitszeit - Vertrauen ist gut, Dokumentation ist besser

Der Arbeitgeber sollte sich zunächst klarmachen, welche Form der Flexibilisierung des Arbeitsortes er seinen Arbeitnehmern anbieten möchte. So ist es beispielsweise möglich, die Arbeit im Homeoffice generell in bestimmtem Umfang zu erlauben, das Arbeiten an anderen Orten aber von der Genehmigung des Arbeitgebers abhängig zu machen. Die Pflicht zur Dokumentation von Arbeits- und Ruhezeiten besteht auch im Homeoffice. Es empfiehlt sich, statt einer starren Grösse, ein maximales zeitliches Pensum für die Arbeit im Homeoffice zu bestimmen. So behält der Arbeitgeber das Recht, den einzelnen Arbeitnehmer öfter ins Büro einzubestellen. Darüber hinaus sollte die Erreichbarkeit des Arbeitnehmers in einer Vereinbarung ebenso Erwähnung finden, wie Möglichkeiten des Arbeitgebers zur Überprüfung der Arbeitsleistung. Der Arbeitnehmer hat grundsätzlich keinen Anspruch auf die Arbeit im Homeoffice. Ausnahmen sind aufgrund der Fürsorgepflicht des Arbeitgebers möglich. Auf der anderen Seite kann der Arbeitgeber aber auch nur in Ausnahmesituationen aufgrund seines Direktionsrechts bestimmen, dass der Arbeitnehmer vorübergehend von zuhause aus zu arbeiten hat.

Freepik.com

Transparente Kostenregelung – Fair und proaktiv

Unbedingt geregelt werden sollte auch die Übernahme der Kosten, die durch die Arbeit im Homeoffice entstehen. Dabei ist zwischen Kosten für Arbeitsgeräte und Material einerseits und notwendigen Auslagen andererseits zu unterscheiden. Artikel 327 OR bestimmt, dass der Arbeitgeber den Arbeitnehmer mit den Geräten und dem Material auszurüsten hat, die dieser zur Arbeit benötigt. Stellt der Arbeitnehmer selbst Geräte oder Material für die Ausführung der Arbeit zur Verfügung, so ist er dafür angemessen zu entschädigen. Diese Regelungen sind nicht zwingend und können durch das Personalreglement oder individualvertraglich abgeändert werden. Etwas anderes gilt für den Auslagen- und Spesenersatz: Der Arbeitgeber hat dem Arbeitnehmer nach Art. 327 a OR alle durch die Ausführung der Arbeit notwendig entstehenden Auslagen zu ersetzen. Zu diesen Kosten gehören im Homeoffice beispielsweise die Kosten für Miete und Strom, aber auch Software- und Kommunikationskosten. Die Entschädigung kann auch in Form einer Wochen- oder Monatspauschale erfolgen. Diese muss jedoch alle notwendig entstehenden Auslagen decken. Entgegenstehende Abreden sind nichtig. Es ist zu beachten, dass die höchstrichterliche Rechtsprechung an dieser Stelle zwischen Homeoffice auf Wunsch des Arbeitnehmers oder aufgrund einer Anordnung des Arbeitgebers unterscheidet. Arbeitet der Arbeitnehmer auf eigenen Wunsch von zuhause aus, obwohl ihm im Betrieb ein Arbeitsplatz zur Verfügung steht, sieht das Gericht die zusätzlichen Auslagen als «nicht notwendigerweise entstanden» an. Ob der Arbeitgeber hierfür eine Entschädigung zahlt, liegt daher in seinem Ermessen. Für die Dauer der behördlich angeordneten Homeoffice-Pflicht hat der Bundesrat bestimmt, dass der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer keinen Auslagenersatz schuldet. Materialkosten, die auch im Büro angefallen wären, soll der Arbeitgeber aber übernehmen. Trotz der Flexibilität hinsichtlich der Kostenübernahme hat der Arbeitgeber regelmässig ein Interesse daran, eine für beide Seiten faire und vor allem sichere Lösung zu finden.

Freepik.com/macrovector

Safety first – Datenschutz und Datensicherheit

Stichwort «sichere Lösung»: Der Umgang mit sensiblen Daten ist ein wichtiger Punkt, der sich ebenfalls im Reglement finden sollte. Der Arbeitgeber bleibt als Datenverantwortlicher für die Einhaltung der geltenden Datenschutzvorschriften verantwortlich und muss entsprechende Massnahmen für den Datenschutz und die Datensicherheit ergreifen. Es ist ratsam, alle getroffenen Massnahmen in einer eigenständigen Auflistung zu erfassen und diese der Homeoffice Vereinbarung als Anlage beizufügen. Der Arbeitgeber sollte auch bestimmen, welche Aufgaben aufgrund von Sicherheitsbedenken nicht von zuhause aus oder mobil erledigt werden dürfen.

Der Prozess für den Umgang mit Datenpannen und sonstigen Störungen im Arbeitsablauf sollte geschildert werden. Der Arbeitgeber sollte darüber hinaus abklären, ob Schäden im Homeoffice von seiner Betriebshaftpflichtversicherung umfasst sind.

Grenzgänger im Homeoffice – Sozialversicherung, Steuern und co.

Darüber hinaus stellen sich besondere Fragen, wenn ein Betrieb Grenzgänger beschäftigt, die nun in ihrem Wohnsitzland im Homeoffice arbeiten und dies auch in Zukunft tun sollen. Als Grenzgänger bezeichnet man Arbeitnehmer, die in einem Land ansässig sind, in einem anderen Staat arbeiten und regelmässig an ihren Wohnsitz zurückkehren. Bei diesen internationalen Arbeitsverhältnissen stellt sich die Frage, welchem Sozialversicherungsrecht der Arbeitnehmer unterstellt ist. Das europäische Recht, das auch im Verhältnis zur Schweiz gilt, sieht vor, dass eine Person immer nur dem Sozialversicherungsrecht eines Staates unterstehen kann. Unter normalen Umständen, d.h. ohne Berücksichtigung der Corona-Pandemie, ändert sich für Grenzgänger der sozialversicherungsrechtliche Status, wenn sie mehr als 25 Prozent ihrer regelmässigen beruflichen Tätigkeit nicht am Sitz des Arbeitgebers (z.B. in der Schweiz), sondern an ihrem Wohnsitz (z.B. in Deutschland) erbringen: Ab dann müssen sämtliche Sozialabgaben im Wohnsitzstaat erbracht werden. Für die Betriebe bedeutet dies Bürokratieaufwand und ein zusätzliches Haftungsrisiko. Aktuell verzichten allerdings sowohl die Schweizer als auch die deutschen Behörden aufgrund der Corona-Pandemie darauf, die 25 %-Regelung konsequent umzusetzen, um das «grenzüberschreitende Homeoffice» zu erleichtern. Die Arbeit im coronabedingten Homeoffice ändert somit für die Grenzgänger den sozialversicherungsrechtlichen Status nicht. Soll die Tätigkeit im Homeoffice auch nach der Pandemie fortgesetzt werden, sollte der Arbeitgeber jedoch prüfen, ob er den Arbeitsumfang am Wohnsitz vertraglich begrenzt.

Auch die lohnsteuerliche Seite spielt bei der Entscheidung für oder gegen das Homeoffice eine Rolle. Die rechtliche Basis der Besteuerung für Grenzgänger ist das jeweils geltende Doppelbesteuerungsabkommen (z.B. das DBA Schweiz-Deutschland). Vom Grundsatz her besteuert der täglich pendelnde Grenzgänger mit Wohnsitz in Deutschland und Arbeitsort in der Schweiz seinen Arbeitslohn am Wohnsitz und zahlt 4,5 % Quellensteuer am Tätigkeitsort, d.h. in der Schweiz. Die Quellensteuer wird ihm bei der Besteuerung in Deutschland angerechnet. Verbringen Grenzgänger nun Tage im deutschen Homeoffice steht das Besteuerungsrecht für diese Tage grundsätzlich allein dem deutschen Staat zu und die schweizerische Quellensteuer muss entsprechend angepasst werden. Zudem können die wegfallenden Fahrten vom Wohn- zum Arbeitsort Folgen für die Grenzgängereigenschaft der betroffenen Arbeitnehmer haben.

Besonders aufpassen müssen diesbezüglich die sog. Wochenaufenthalter. Um ihren Lohn auch weiterhin in der Schweiz versteuern zu können, müssen diese an mehr als 60 Arbeitstagen auf Grund ihrer Arbeitsausübung nicht an ihren Wohnsitz zurückkehren (Nichtrückkehr-Tage). Während einer Tätigkeit im deutschen Homeoffice besteht die konkrete Gefahr des Verlustes der Eigenschaft als sog. Wochenaufenthalter, weil die Grenze von mindestens 60 Nichtrückkehr-Tagen möglicherweise nicht eingehalten werden kann. Dadurch würde die Besteuerung des Arbeitslohns in das Wohnsitzland, d.h. nach Deutschland, fallen. Bei einer unabhängig von der Corona-Pandemie erbrachten Homeoffice-Tätigkeit ist

Checkliste Homeoffice-Vereinbarung
✔ Regelung im Arbeitsvertrag oder Personalreglement als Vermerk zum "Arbeitsort"
✔ Umfang der Homeofficetätigkeit (bspw. Pensum max. 40 %)
✔ Arbeitszeiterfassung und Kontrolle
✔ Erreichbarkeit und Antwortzeiten
✔ Gesundheitsschutz am Home-Arbeitsplatz (Information u. Anleitung)
✔ Ausrüstung mit Material und Geräten, Kostenübernahme und Entschädigung
✔ Verhalten bei Störungen
✔ Sensible Daten und Haftung
✔ Grenzüberschreitende Verrichtung von Homeoffice, insb. - 25 % - Regel bzgl. Sozialversicherung - 60 Tage – Regel bzgl. Einkommenssteuer - Dokumentation: 1. Homeoffice aufgrund vertraglicher Regelung 2. Pandemiebedingte Homeoffice-Tage 3. Tage an denen Mitarbeiter pandemiebedingt in der Schweiz verblieben sind - Risiko der Begründung einer Betriebsstätte

© VSUD

daher im Rahmen der konkreten Umsetzung der Arbeitsverträge immer darauf zu achten, dass die vom DBA vorgegebene 60-Tage-Regelung eingehalten wird. Aufgrund der seit Mitte 2020 ausgesprochenen Homeoffice-Empfehlungen bzw. Anordnungen der Regierungen haben die deutsche und die Schweizer Steuerverwaltung hinsichtlich der coronabedingten Homeoffice-Tage eine Vereinbarung dahingehend geschlossen, dass diese für Grenzgänger keine steuerlichen Folgen haben sollen. Diese Tage werden bis auf Weiteres für alle betroffenen Arbeitnehmer so behandelt, als hätte die Tätigkeit an der vertraglich vereinbarten Tätigkeitsstätte (in der Schweiz) stattgefunden. Weder die Arbeitgeber noch die betroffenen Grenzgänger müssen somit für den coronabedingten Homeoffice-Einsatz derzeit steuer- oder sozialversicherungsrechtliche Folgen befürchten. Für Grenzgänger, die unabhängig von der Pandemie (weiter) im Homeoffice eingesetzt werden, sollten allerdings unbedingt die beschriebenen Regeln beachtet werden.

Schliesslich bleibt zu erwähnen, dass das «grenzüberschreitende Homeoffice» unter Umständen zur Begründung einer steuerlichen Betriebsstätte des Arbeitsgebers im Wohnsitzland des Arbeitnehmers führen kann. Der Arbeitgeber würde dann mit den der Betriebsstätte zurechenbaren Gewinnen im Wohnsitzland des Arbeitnehmers steuerpflichtig. Problematisch kann es insbesondere dann werden, wenn der Mitarbeiter aus dem Homeoffice heraus Verträge für das Unternehmen abschliesst, die sich nicht auf Hilfstätigkeiten oder den Einkauf von Gütern oder Waren für das Unternehmen beschränken. Hier ist es ratsam, alle Vorgänge und Umstände sorgsam zu dokumentieren, um auf entsprechende Anfragen der Behörden reagieren zu können.

Gut informiert – Besser gewappnet

Rund um das Thema «Homeoffice» sind also viele rechtliche und tatsächliche Aspekte relevant, deren Nichtbeachtung direkte Folgen für Arbeitgeber und deren Mitarbeiter haben können. Idealerweise sollten sich betroffene Arbeitgeber bereits im Vorfeld informieren und/oder kompetenten Rechtsrat einholen.

Autorin Gabriele Ochner, Rechtskonsulentin bei der Vereinigung Schweizerischer Unternehmen in Deutschland (VSUD)

Autorin Sarah Finette, Rechtskonsulentin bei der VSUD und deutsche Rechtsanwältin

Über die VSUD: Als starkes, branchenübergreifendes Wirtschaftsnetzwerk, politische Interessenvertretung und Fachberatung unterstützt die VSUD Schweizer Unternehmen aller Branchen und Grössenordnungen bei ihrer erfolgreichen Marktpräsenz in Deutschland.

VSUD Erfolg verbindet

Vereinigung Schweizerischer Unternehmen in Deutschland
Rittergasse 12 · 4051 Basel
Telefon 061 375 95 00 · www.vsud.ch

Systemcredit sorgt für gesunde KMU-Finanzierungen

Systemcredit hilft KMU bei der Umsetzung ihrer Projekte durch gesunde Finanzierungen. Bei uns erleben kreditsuchende KMU einfachen, effizienten und unabhängigen Zugang zu den attraktivsten Kreditangeboten am Markt.

Wir unterstützen Sie bei der Suche nach der passenden Finanzierung für Ihr KMU. Dank einer sinnvollen Finanzierungsstruktur helfen Ihnen unsere Kredite, das volle unternehmerische Potenzial Ihrer Firma freizusetzen und damit ein langfristig gesundes Wachstum anzustreben.

Einfacher und effizienter Zugang zu Kreditofferten
Auf der digitalen Kreditplattform von Systemcredit müssen Sie selbst dank zahlreicher Schnittstellen nur wenige Daten eingeben. So ist die Kreditanfrage für Sie in nur wenigen Minuten erledigt und Sie werden von zeitfressendem Papierkram entlastet.

Alle wichtigen Firmendaten an einem Ort
Haben Sie die wichtigsten Daten Ihrer Firma einmal eingegeben, so werden diese in einem voll digitalen Dossier zusammengetragen, damit Sie alle relevanten Infos an einem Ort haben. Dann dient das Kreditdossier als Basis für beliebig viele Kreditanfragen bei den Kreditgebern und erspart Ihnen mühsames und zeitaufwendiges Klinken putzen.

Unabhängige Auswahl aus mehreren Kreditofferten
Benötigen Sie eine Finanzierung, so stellen wir mit dem Kreditdossier Ihrer Firma bei den geeigneten Kreditgebern Kreditanträge für Ihre Firma. Sie erhalten anschliessend mehrere Kreditofferten von verschiedenen Anbietern zur Auswahl. Dank dem von Systemcredit geschaffenen Wettbewerb unter den Anbietern, erhalten Sie als KMU bei uns die attraktivsten Kreditkonditionen am Markt. Nur Sie alleine entscheiden am Schluss, welches Angebot zu Ihrer Firma passt.

Systemcredit

Systemcredit AG
Wiesenstrasse 5 · 8952 Schlieren
www.systemcredit.com
info@systemcredit.com
Telefon +41 58 255 09 88

Ablösung der Einzahlungsscheine bis 30.09.2022: Was bedeutet dies für Unternehmen?

Interview mit Thomas Reske, Projektleiter «Ablösung der Einzahlungsscheine», SIX

Thomas Reske, Projektleiter «Ablösung der Einzahlungsscheine» bei SIX, erläutert im Interview, was die Ablösung für Unternehmen genau bedeutet und was es für diese jetzt zu tun gibt.

Die Digitalisierung des Zahlungsverkehrs erreicht den nächsten Meilenstein. Per 30. September 2022 nimmt PostFinance die roten und orangen Einzahlungsscheine vom Markt. Sie werden somit definitiv durch die QR-Rechnung und eBill abgelöst. Für die Nachfolgeprodukte ist das Infrastrukturunternehmen SIX zuständig, das den Zahlungsverkehr für den Schweizer Finanzplatz betreibt, entwickelt und digitalisiert. Thomas Reske, Projektleiter «Ablösung der Einzahlungsscheine», erläutert im Interview, was die Ablösung für Unternehmen genau bedeutet und was es für diese jetzt zu tun gibt.

Seit gut einem halben Jahr gibt es die Einzahlungsscheine und die QR-Rechnung parallel im Markt, nun wurde das Enddatum für die Einzahlungsscheine von der PostFinance auf den 30. September 2022 festgelegt. Was bedeutet das für Unternehmen und ihre Kunden?

Nach diesem Datum können Rechnungen ausschliesslich über die QR-Rechnung und eBill erstellt und bezahlt werden. Die heutigen Einzahlungsscheine werden nach dem 30. September 2022 von den Banken und PostFinance nicht mehr verarbeitet. Beim letzten Versand von Rechnungen mit den heutigen Einzahlungsscheinen sollten Rechnungssteller dabei auch allfällige Zahlungsziele und Postlaufzeiten berücksichtigen. Rechnungsstellern, die sich noch nicht mit der QR-Rechnung bzw. eBill befasst haben, empfehlen wir, umgehend ihre Bank und ihren Softwarepartner zu kontaktieren. So können sie sicherstellen, dass sie ihre Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung rechtzeitig mit entsprechenden Hard- und Softwarelösungen anpassen.

Der Zeitplan für die Umstellung erscheint anspruchsvoll, was können Unternehmen jetzt tun?

Der Zeitplan ist sicherlich anspruchsvoll, allerdings ist die Einstellung der Einzahlungsscheine nur ein Teil der langfristigen Digitalisierungsstrategie des Schweizer Zahlungsverkehrs. Diese begann mit ISO20022 und führt nun zur nahtlos digitalen Rechnung, nämlich zu eBill. Auch die QR-Rechnung ist inzwischen gut im Markt angekommen, es wurden bereits Millionen davon reibungslos verarbeitet. Die QR-Rechnung hat den Praxistest also erfolgreich bestanden und viele Rechnungssteller haben bereits umgestellt. Für Rechnungssteller, welche das noch nicht gemacht haben, gilt es jetzt zügig auf die Anschlussprodukte QR-Rechnung und eBill umzustellen. Dafür sollten sie sich schnellstmöglich über die nötigen Schritte bei ihrer Bank bzw. ihrem Software-Partner informieren, damit nach dem Enddatum der Einzahlungsscheine der Zahlungsverkehr auch bei ihnen weiterhin reibungslos funktioniert.

Wo können sich Unternehmen noch Unterstützung holen?

SIX unterstützt die Umstellung unter anderem mit der Website www.einfach-zahlen.ch. Dort finden Unternehmen allgemeine Informationen und sonstige Hilfsmittel, wie z.B. Broschüren, Factsheets und FAQs, aber auch Erklärfilme. Ausserdem gibt es noch die zentrale Informationsplattform www.paymentstandards.ch für Unternehmen, die Hard- und Software-Lösungen für ihren Zahlungsverkehr einsetzen. Hier finden Rechnungssteller z.B. auch einen Styleguide für die QR-Rechnung. Dieser beinhaltet Gestaltungsvorgaben und -empfehlungen für den Zahlteil mit Swiss QR Code und für den Empfangsschein, inklusive Beispielen.

Das heisst, Unternehmen können eine QR-Rechnung selbst generieren?

Ja, Unternehmen können QR-Rechnungen in wenigen Schritten selbst erstellen und ausdrucken. Dabei sind einige Gestaltungsmerkmale einzuhalten, die in dem gerade eben erwähnten Styleguide auf PaymentStandards.ch* definiert sind. Noch einfacher geht es, wenn Sie Ihre Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung gemeinsam mit Ihrer Bank und Ihrem Softwarepartner jetzt digitalisieren.

** www.paymentstandards.ch/de/shared/communication-grid/style-guide.html*

Mit der Entwicklung und Markteinführung der neuen QR-Rechnung sowie eBill digitalisiert der Finanzplatz Schweiz den Schweizer Zahlungsverkehr. Die QR-Rechnung schlägt dabei gemäss Ihren Aussagen eine Brücke zwischen der papierbasierten und der digitalen Welt, da sie sowohl am Postschalter als auch fürs Mobile Banking und E-Banking genutzt werden kann. eBill geht aber bereits einen Schritt weiter.

Ja, eBill geht deutlich weiter als die QR-Rechnung und ermöglicht bereits heute ein nahtloses digitales Bezahlen in der Schweiz: Rechnungssteller senden Rechnungen direkt und sicher ins E-Banking und Mobile-Banking ihrer Kunden. Diese prüfen alle Angaben online und können die Rechnung per Knopfdruck zur Zahlung freigeben.

Was sind denn weitere Vorteile von eBill für Rechnungssteller?

Die Rechnungsstellung, der Versand und die Zahlung sind bei eBill komplett digitalisiert und werden automatisch verarbeitet und damit sind Unternehmen bereits auch für die Zukunft gerüstet. Ausserdem reduziert sich der Papieraufwand im Rechnungswesen auf ein Minimum, was unter anderem auch zur Schonung von Ressourcen und Umwelt beiträgt. Rechnungssteller reduzieren mit eBill insgesamt ihren Aufwand, profitieren von zuverlässigen Zahlungseingängen und behalten die Kontrolle über den Rechnungsprozess. Zudem entspricht eBill dem heutigen Kundenbedürfnis und erhöht die Kundenzufriedenheit.

Und was sind die generellen Vorteile der Digitalisierung des Zahlungsverkehrs?
Durch die Digitalisierung des Zahlungsverkehrs können Datenmengen besser verarbeitet werden und gleichzeitig wird Automatisierungsprozessen Rechnung getragen. Ausserdem entsprechen sowohl die QR-Rechnung als auch eBill den gestiegenen Anforderungen von Compliance, z.B. den internationalen Anforderungen zur Bekämpfung von Geldwäscherei. Insgesamt profitieren also alle Marktteilnehmer und die gesamte Schweizer Volkswirtschaft. Ich bin sicher, dass wir alle gemeinsam diese Herausforderung im Zahlungsverkehr meistern und die Digitalisierung des Rechnungswesens in der Schweiz konsequent weiterführen. Wichtig ist, dass jetzt alle am gleichen Strang ziehen: Rechnungssteller, Banken und Software-Partner.

Interview: Katrin Oestmann, SIX

Weiterführende Informationen zur Rechnungsstellung finden Sie hier:

- **www.einfach-zahlen.ch/rechnungssteller**
- **www.paymentstandards.ch**

für Unternehmen, die Hard- und Software-Lösungen für ihren Zahlungsverkehr einsetzen.

Für weitere Informationen zur QR-Rechnung und eBill wenden sich Rechnungsempfänger an ihre Bank. Rechnungssteller und Unternehmen mit Hard- und Software-Lösungen kontaktieren ebenfalls ihre Bank und/oder ihren Softwarepartner.

Anzeige

Finanzplanung nach Covid-19

Am 16. März 2020, exakt 13 Monate vor Erscheinen der vorliegenden Ausgabe von «Erfolg», stufte der Bundesrat die Situation als «ausserordentliche Lage» gemäss Epidemiengesetz ein und ebnete so den Weg für landesweite Notmassnahmen. Für viele Unternehmen, besonders KMU, viele davon bereits 2019 von Bestellungsrückgängen und Margendruck getroffen, in besonders notleidenden Sektoren überrepräsentiert, mit oft undiversifiziertem Zugang zu Kapital und limitierten Reserven, war die Zeit seitdem eine ausserordentliche Herausforderung. Die Massnahmen des Bundes wie Covid Kredite oder Kurzarbeitsregelung waren effektive und rechtzeitig getroffene Sofortmassnahmen, die die Anzahl Insolvenzen unter den langjährigen Durchschnitt drücken konnten. Gleichzeitig haben aber die Zugangsbestimmungen zum verlängerten Härtefallprogramm 2021 selbst – mit einem Umsatzückgang von 40% als Voraussetzung – die Schwere der Krise deutlich gemacht. Der Wegfall der unterstützenden staatlichen Massnahmen wird das Ausmass der Verwerfungen in den kommenden Monaten deutlich sichtbar machen.

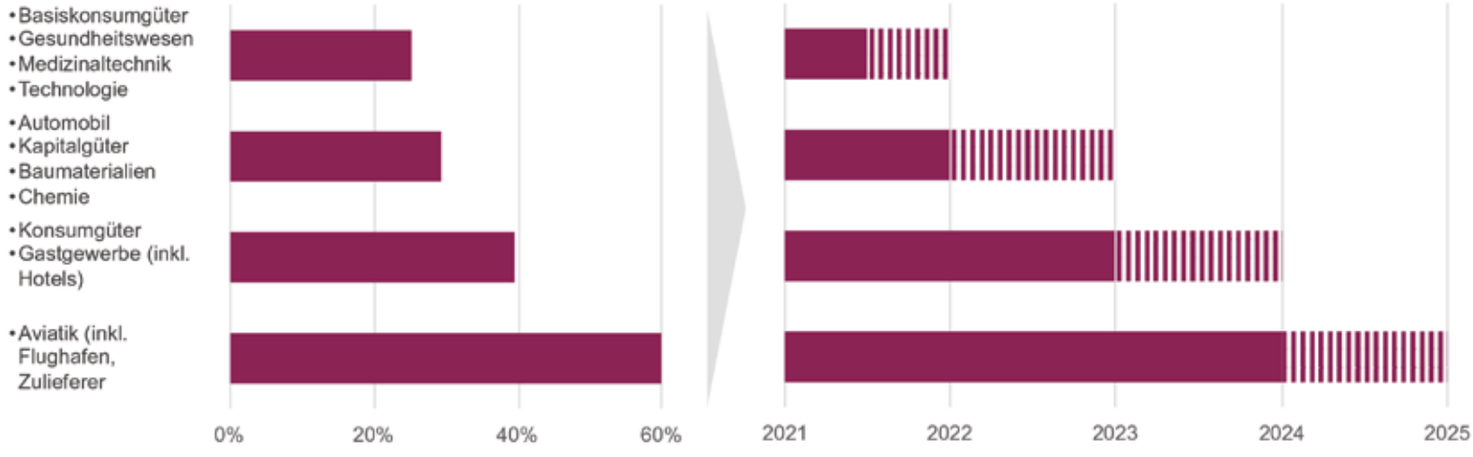
Tatsächlich ist der erlebte Einbruch der Wirtschaft so einschneidend, dass manche Branchen noch Jahre benötigen werden, um das Umsatzniveau und die finanzielle Stärke von 2019 wieder zu erreichen. Dies hat selbstverständlich grosse Auswirkungen auf das Risikoprofil der Unternehmen: Als Gradmesser stieg in Westeuropa der durchschnittliche Verschuldungsgrad, gemessen am ausstehenden Fremdkapital im Verhältnis zum EBITDA, während des vergangenen Jahres massiv an: In den Sektoren Basiskonsumgüter oder Gesundheitswesen stammten zum Jahresende etwa 25% der Gesamtschulden nur aus 2020, in der Aviatik und deren Zulieferbetrieben bis zu 65%. Die geschätzten Zeitspannen bis zum Rückgang der Verschuldungsgrade auf ihr Niveau von 2019 erstrecken sich dementsprechend in den günstigsten Fällen auf mehrere Monate, im schlechtesten Fall gar mehrere Jahre.

schaftlichen Krise, aber auch den grossen Unsicherheiten angesichts von Virusmutationen, Impfverzögerungen und weiteren Lockdowns zentrale Fragen in der Finanzplanung nach Covid-19:

Es gilt zunächst zu analysieren, wieviel wirtschaftliche Substanz das Unternehmen in den letzten 4 Quartalen eingebüsst hat und wie der Zeitraum bis zur erwarteten Erholung des eigenen Sektors finanziell überwunden werden kann, sei es mit internen und/oder externen Massnahmen: Die vorrangige interne Massnahme muss eine gründliche Projektion der eigenen Liquidität und Bilanzstruktur über den voraussehbaren «Leidensweg» des eigenen Sektors sein, inklusive eines optimistischen und pessimistischen Szenarios. Zu viele KMU operieren nur sporadisch mit Finanzmodellen, vor allem mehrjährigen; die gegenwärtige Krise erfordert aber deutlich mehr Proaktivität und planerische Agilität als der reguläre Konjunkturverlauf.

Auch wenn unternehmensinterne Massnahmen schon im Jahr 2020 getroffen wurden, um die «Cash Burn Rate» den geänderten Bedingungen anzupassen, besteht in den meisten Fällen weiteres Potential, wegen des viel langwierigeren Kampfes gegen die Pandemie als vor einem Jahr geschätzt aber auch leider die unbedingte Notwendigkeit, weitere Kostenoptimierungen durchzusetzen. Klassische Ansatzpunkte liegen auf den operativen Kosten, der Steuerung des Nettoumlaufvermögens über ein aktives Management von Debitoren, Lagerbeständen und Kreditoren, einer laufenden Überprüfung der Investitionspläne sowie der Dividendenpolitik.

Auch das Thema Fremdkapital stellt sich 2021 für deutlich mehr KMU als im regulären, langjährigen Konjunkturverlauf, aus Gesprächen mit Unternehmen auch für solche, die erstmals Kredite zur Sicherung der Liquidität



Anteil Verschuldungsgrad (FK/EBITDA) aus 2020 *Zeitspanne bis zum Rückgang des Verschuldungsgrades auf das Niveau 2019*

Abb. 1: Covid-19 bedingte Entwicklung der Verschuldungsgrade (S&P, Euler Hermes, PILFOR)

Auch für jene Schweizer KMU, die kein oder nur wenig Fremdkapital in ihrer Bilanz aufweisen und somit auch nicht mit den unmittelbaren Herausforderungen der Einschätzung von Kreditanalysten oder einer zu hohen Verschuldung konfrontiert sind, haben die internationalen Sektorausblicke eine hohe Relevanz hinsichtlich ihrer eigenen Finanzplanung. Tatsächlich stellen sich für KMUs angesichts der Tiefe und Länge der wirt-

im Jahr 2020 aufgenommen haben: Unter den KMUs in der Schweiz mit ausstehenden Bankkrediten - je nach Grösse sind dies 30% bis 50% - stellen sich wichtige Fragen der proaktiven Kommunikation mit dem Kreditgeber, einer Refinanzierung bei gleichzeitig restriktiverer Kreditpolitik des Bankensektors, der faktischen oder drohenden Verletzung von Kreditklauseln und der Frage, wie man in solchen Fällen das bestehende Kreditver-

hältnis bewahren oder alternativ ablösen kann, oder einer allenfalls notwendigen, zusätzlichen Verschuldung und der Frage nach dem Spielraum hierfür in den bestehenden Kreditverträgen, der richtigen Dokumentation und der idealen Gegenpartei für einen Zusatzkredit. Für KMU gilt es, bei all diesen möglichen Vorhaben im Blick zu behalten, dass Banken gemäss der von der BIZ in Basel vorgegebenen Kapitalisierungsregeln ihr Kreditbuch mit zusätzlichem Eigenkapital unterlegen müssen, wenn wie momentan der Fall die Bonität der Kreditnehmer sinkt. Zudem müssen Banken bereits bei Kreditabschluss Rückstellungen für etwaige Kreditausfälle bilden.

Für etliche bislang gänzlich ohne Fremdkapital operierende KMU werden die kommenden Monate die Herausforderung einer erstmaligen Verschuldung ausserhalb der staatlichen Kreditprogramme des Bundes bringen, und somit den Aufbau einer Kreditbeziehung zu einer Bank inmitten eines sehr herausforderndem Umfeldes. In einigen Fällen wird der Kreditantrag nicht der Liquiditätssicherung dienen, sondern der Finanzierung einer Investition oder Akquisition, was zum aktuellen Zeitpunkt einen besonders überzeugenden und fundierten Kreditantrag unabdingbar macht. Für die Finanzverantwortlichen jener Unternehmen geht es in erster Linie darum, sich rechtzeitig mit dem Blickwinkel des Kreditgebers vertraut zu machen und das eigene Risikoprofil entsprechend der gängigen Methodologie der Kreditgeber intern zu analysieren und allenfalls noch zu verbessern, bevor mit Gesprächen begonnen wird. Schliesslich hängt es nicht nur vom Betrag und der gesuchten Laufzeit, sondern auch der eigenen Bonität ab, ob der Gang zu einer klassischen Geschäftsbank, einer digitalen Plattform für Peer-to-Peer Lending oder einem Fintech die erfolgversprechendste und kosteneffizienteste Route darstellt.

Die im Artikel diskutierten, notwendigen Kostenoptimierungen haben in sehr vielen KMU mit eigentlich gesundem Geschäftsmodell das Abgleiten in die Verlustzone nicht verhindern können. Mittlerweile rangiert die Problematik des durch auflaufende Verluste sinkenden Eigenkapitals in Umfragen bei Geschäftsleitungsmitgliedern von KMU im In- und benachbarten Ausland unter den drängendsten Herausforderungen. Von der Liquiditätsschwemme auf den öffentlichen Aktienmärkten können kleinere Unternehmen nicht direkt profitieren, wohl aber von privaten Marksegmenten mit genügend Risikoappetit, um für eine Stärkung der Eigenkapitalbasis von KMU in Frage zu kommen. Beispiele alternativer Finanzierungslösungen von Fremd- bis Eigenkapital sind Fintech Plattformen – geeignet für Beträge bis CHF 5 Millionen, Private Debt, das in der Regel Finanzierungen ab CHF 10 Millionen erlaubt, nachrangige hybride Instrumente wie Mezzanine, oder vereinzelt auch Lösungen durch Family Offices.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Art und Weise der Finanzplanung während der nächsten Wochen und Monate mehr als in«normalen» Zeiten das Potenzial hat, über Erfolg und Misserfolg des eigenen Unternehmens zu entscheiden. Sowohl die notwendigen internen als auch die Fremd- und Eigenkapital-bezogenen Massnahmen beinhalten bei vielen KMU Fragen, die sich in der Vergangenheit nicht in der Form gestellt haben. Hier stellt effizient eingesetztes, unabhängiges und erfahrenes Know-how für Vorbereitung, Positionierung, Netzwerk und Verhandlungen einen entscheidenden Wert bei gleichzeitig überschaubarem Aufwand dar.

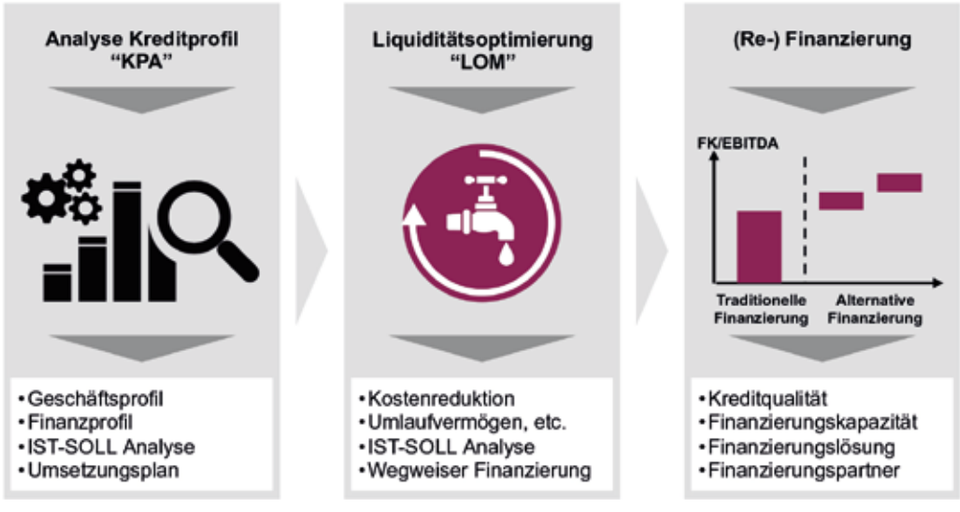


Abb. 2: Schritte der Finanzplanung: Vom Kreditprofil zur Finanzierung (PILFOR)

PILFOR
LENDING SOUNDNESS

Pilfor AG
Fürstensteinerstrasse 9 · 4053 Basel
Telefon 061 511 42 40
info@pilfor.ch · www.pilfor.ch

Anzeige

Bei iba nicht als
SKV Mitglied registriert?
Senden Sie Ihre Koordinaten
an member@iba.ch
Vermerk SKV

Tel. 0800 82 82 82
www.iba.ch

SKV Mitglieder profitieren

Als SKV Mitglied profitieren Sie von Sonderkonditionen
auf dem gesamten iba Sortiment

- Gratis Lieferung innert 24 h
- Kein Mindestbestellwert
- Profit®-Top Konditionen
- 10% Rabatt auf Grossbestellung

iba
Büro und mehr

Employability. So werden sie fit für den Arbeitsmarkt der Zukunft

In der digitalen Arbeitswelt von heute ist es nicht mehr möglich, mit einmal Gelerntem das komplette Arbeitsleben zu bestreiten. In einem rasanten Tempo entstehen neue Geschäftsmodelle, aus denen sich moderne Berufsbilder ergeben und mit denen alte verschwinden. Um mit all dem Schritt halten zu können und dabei nicht ausser Atem zu kommen, ist nicht nur die stete Weiterbildung Ihrer fachlichen Kompetenzen wichtig. Neben dem Expertenwissen rücken andere Skills in den Vordergrund: ein Bewusstsein für Werte, Anpassung an Veränderung und Eigenverantwortung. Erst die Entwicklung Ihrer ganzen Persönlichkeit wird es Ihnen ermöglichen, Ihr einzigartiges Potenzial vollständig zu entfalten.

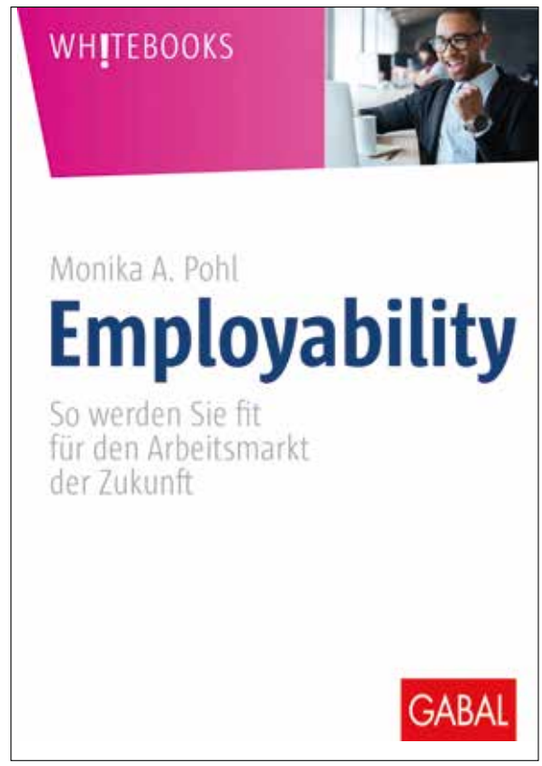
Monika Pohl zeigt Ihnen in diesem Praxisbuch, wie vielfältig die Anforderungen des neuen Arbeitsmarkts für Arbeitnehmer sind und welche Voraussetzungen Sie für eine proaktive Mitgestaltung Ihrer beruflichen Laufbahn benötigen. Denn Arbeitsmarktfitness muss heute auch einen bewussten Umgang mit der eigenen Gesundheit und Persönlichkeit, ebenso wie Empathie für Mitmenschen und Umwelt einschliessen. Eines ist klar: Wenn wir uns ernsthaft weiter entwickeln wollen, müssen wir bereit sein, flexibel auf Veränderungen zu reagieren und den Wandel nicht als Belastung, sondern als Fortkommen zu betrachten.

Dieser Ratgeber bereitet Sie nicht nur darauf vor, die formalen Anforderungen eines zukünftigen Arbeitgebers zu erfüllen. Er möchte Ihnen vielmehr den Weg hin zu einer ausgeglichenen, gesunden und proaktiven Lebensführung zeigen, die Ihnen ausreichend Stabilität gibt, um auch den zukünftigen Anforderungen der modernen Welt resilient und agil entgegentreten zu können.

Erfahren Sie von der Expertin

- wie Sie mit den Anforderungen des Arbeitsmarktes Schritt halten,
- wie Sie agil und entspannt auf Veränderungen und Krisen reagieren,
- wie Sie fit werden für New Work.

Foto links: Autorin Monika Pohl
Copyright: PicturePeople



Bestellung unter:
MONIKA A. POHL
Employability
So werden Sie fit für den
Arbeitsmarkt der Zukunft

192 Seiten, gebunden
ISBN: 978-3-96739-044-5
€ 24,90 (D) / € 25,60 (A)
GABAL Verlag, Offenbach 2021
www.gabal-verlag.de

GABAL

GABAL Verlag GmbH
Schumannstr. 155 · 63069 Offenbach
Telefon 069/83 00 66-0 · Telefax 069/83 00 66-66
info@gabal-verlag.de · www.gabal-verlag.de

Anzeigen

Industrie 4.0: Komplett-Vernetzung und das MEWA Putztuch ist mittendrin

Schmutz, Schmierstoffe, Farben und Fette lassen sich mit den MEWA Putztüchern gründlich und mit einem Wisch entfernen. Das macht zufrieden und motiviert.

Das robuste Allzwecktuch ist eine von vier hochwertigen MEWA Putztuch-Varianten. (Fotos: MEWA)

Organisation und Sicherheit gehören in jeden modernen Betrieb. Der MEWA SaCon zur Aufbewahrung der Tücher leistet hierzu seinen Beitrag.

Im April 2021 feiert der Begriff «Industrie 4.0» Geburtstag. Vor zehn Jahren fiel das Stichwort auf der Hannover Messe 2011, seitdem ist es weltweit Programm: Das «Internet der Dinge» fordert kleine und grosse Industriebetriebe der ganzen Welt heraus – die vierte Revolution ist in vollem Gange. Und das MEWA Putztuch ist mittendrin. Das intelligente MEWA Putztuchsystem sorgt dafür, dass saubere Putztücher zur Reinigung von Maschinen und Werkzeugen stets vorhanden sind. So ist das Putztuchsystem bei Topqualität hocheffizient und bietet einen Mehrwert für kleine, mittlere und grosse Unternehmen.

Wynau, April 2021: Hightech-Elektronik und modernste Informationstechnologie machen es möglich: Menschen kommunizieren mit Maschinen, Maschinen kommunizieren mit dem Produkt und Maschinen kommunizieren unter sich. Bei MEWA selbst sind die Produktions- und Dienstleistungsprozesse schon weitgehend auf Industrie 4.0 hochgezogen: die Produktionsbetriebe werden immer smarter und Industrie 4.0 ist bereits Realität. In diesen leistungsstarken Workflow fügt sich das MEWA Mehrweg-Prinzip harmonisch ein und trägt mit seinem nachhaltigen Putztuch zur Präzisionsarbeit bei. Das System funktioniert ganz einfach: MEWA bietet seine saugstarken und formstabilen Qualitätsputztücher im Textilsharing an.

«Holen, Waschen, Pflegen, Bringen»
Auf diese Formel kann man das MEWA Geschäftsprinzip bringen, Doch hinter dem, was so einfach klingt, verbergen sich anspruchsvolle Prozesse. Es erlaubt dem Kunden, die Tücher zu nutzen, ohne sie zu besitzen. Dafür zahlt er eine Miete, die ihm eine exakte Budgetierung erlaubt. Eine Dienstleistung im Full-Service-Package: MEWA übernimmt die komplette Prozesskette von Holen, Waschen, Pflegen und wieder Bringen: Die sauberen Putztücher werden dem Kunden angeliefert, die verschmutzen Tücher durch die Servicefahrer zurück in die Betriebe von MEWA gebracht und gewaschen, bevor sie dem Kunden wieder zur Verfügung gestellt werden. Dies alles im sicheren, praktischen Safety Container SaCon®.

Bei MEWA gibt es für jede Branche das ideale Putztuch. Die vier Varianten reichen vom robusten, formstabilen Allzwecktuch für grobe Verschmutzungen mit Ölen, Farben, Lösungsmitteln und Fetten bis zum sanften, praktisch flusenfreien Mikrofasertuch für hochsensible Flächen. Gemein haben alle vier die Qualitäten Turbosaugkraft und den Wohlfühleffekt. Denn mit den MEWA Putztüchern geht die Arbeit – ob in einem 3.0 oder schon in einem 4.0 Betrieb – einfach flotter vonstatten. Das Putztuch liegt angenehm in der Hand, reinigt schnell und gründlich und kann viele Male wiederverwendet werden.

Mehrwegsystem –vernetzt und kundenindividuell
Papierfetzen oder Flusen an Werkzeugen oder Maschinen sind mit den MEWA Putztüchern Schnee von gestern. Gute Arbeit steigert die Zufriedenheit und die einheitlichen Putztücher tragen zum Wir-Gefühl unter den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bei. Zudem können sie sich sicher fühlen – im Safety Container sind die verschmutzten Tücher feuerfest verwahrt. Das MEWA Putztuchsystem lässt sich mühelos in jeden Industriebetrieb und jede Werkstatt integrieren. Wer seinen Betrieb auf 4.0 umstellt oder bereits umgestellt hat, berücksichtigt die Top-Themen unserer Zeit: Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung. Hier passt das umweltfreundliche MEWA Putztuchsystem perfekt ins Gesamtkonzept.

Weitere Informationen zum MEWA Textil-Management:
MEWA Service AG, Wynau, www.mewa.ch

MEWA
TEXTIL-MANAGEMENT

MEWA Service AG
Industriestrasse 6 · 4923 Wynau
Telefon 062 745 19 00 · info@mewa.ch · www.mewa.ch

Valiant kooperiert mit tilbago

Bereits seit mehreren Jahren setzt Valiant intern die Online-Betreibungslösung von tilbago ein, die eine effiziente Unterstützung bei der Umsetzung des rechtlichen Inkassos bietet. Diese Lösung macht Valiant neu auch ihren rund 20'000 KMU-Kunden zugänglich. Valiant erweitert dadurch ihr digitales Dienstleistungsangebot, um ihre innovative Position im Schweizer Finanzmarkt zu festigen.

Mit dem sogenannten Robo-Inkasso von tilbago wird der gesamte Betreibungsprozess von der Betreibung über die Pfändung bis zur Verwaltung von Verlustscheinen automatisiert. Um mit der intuitiven Softwarelösung von tilbago zu arbeiten, registrieren sich die Kunden von Valiant einfach bei tilbago.ch und können direkt online Betreibungen auslösen.

Dabei überwacht die Robo-Inkasso-Lösung den Fortschritt jeder einzelnen Betreibung und leitet bei Bedarf selbstständig notwendige Aktivitäten ein. Durch diese intelligente Automatisierung im Bereich des rechtlichen Inkassos sparen Unternehmen Kosten und Zeit.

Neben diesen allgemeinen Vorteilen bietet die Software von tilbago zahlreiche konkrete Nutzenkomponenten. So validiert die Software die Eingaben der Anwender und reduziert die Rückweisungen von Betreibungen durch die Betreibungsämter. Auch ermöglicht die automatische Zuordnung der verschiedenen Schuldner zu den zuständigen Betreibungsämtern einen sofortigen elektronischen Versand. Die Gläubiger können jeden einzelnen Prozessschritt nach SchKG manuell einleiten oder den Betreibungsprozess auf Wunsch vollautomatisch durch die Software bis zum Verlustschein durchführen lassen. Dabei weist die Software den Gläubiger automatisch auf gesetzliche Fristen bei den einzelnen Betreibungsdossiers hin. Das permanente 7*24 Monitoring der Schuldner ermöglicht eine zeitnahe Reaktion durch den Gläubiger bei Veränderungen auf der Schuldnerseite. Der kostenlose und rasche Lösungssupport durch das tilbago-Team unterstützt die Anwender bei allen Fragestellungen.

Unter Kostengesichtspunkten überzeugt das Preismodell mit geringen Kosten auf Basis einer einmaligen all-inclusive-Fallpauschale für die nächsten 20 Jahre. Dadurch fallen für die Kunden keine zusätzlichen Kosten für Inbetriebnahme, Wartung und Support der Software an. Darüber hinaus ergeben sich für die Gläubiger keine Reputationsrisiken wie bei der Delegation an Inkassodienstleister an, da tilbago ein branchenneutraler Softwareanbieter ist.

All diese Vorteile erhalten die Gläubiger nach einer unkomplizierten Registrierung unter tilbago.ch. Die erste Betreibung ist gratis, so dass sich jede und jeder von den Vorteilen von tilbago direkt überzeugen kann.

Über tilbago
Die Gründer der tilbago AG verfolgen das Ziel, durch innovativen Einsatz moderner Technologien eine einfache, effektive und effiziente Online-Abwicklung und Bewirtschaftung des rechtlichen Inkassos für Gläubiger zu ermöglichen. tilbago hilft jedem Unternehmen von eGovernment zu profitieren. Wir haben modernste technische Möglichkeiten mit der Erfahrung aus über 2 Mio. Betreibungsfällen in der Schweiz sowie Praxiserfahrung zu eSchKG seit 2011 kombiniert und damit ein unschlagbares Gesamtpaket geschaffen.

tilbago
Eine Kooperation mit
PostFinance

tilbago AG
Harley Krohmer · harley.krohmer@tilbago.ch
Fluhmattweg 4 · 6004 Luzern

Erschwingliche, zuverlässige IT für KMU

Ob Sie Gäste-WLAN zur Verfügung stellen, ein Mitarbeiternetzwerk betreiben oder POS-Geräte schützen – mit Meraki Go ist Ihr Netzwerk sowohl sicher als auch benutzerfreundlich. Meraki Go bietet eine einfache Plug and Play-ITLösung, um Ihr WLAN auf den neuesten Stand zu bringen. Steuern Sie allesüber eine App, mit der Sie im Handumdrehen und ohne Vorerfahrung zum IT-Spezialisten werden.

Einfach
Sie nehmen Meraki Go sofort in Betrieb dank der einfachen und schnellen Einrichtung und Verwaltung via App.

Zuverlässig
Vermeiden Sie schlechte/langsame Verbindungen dank Zugriffslimits und der Trennung von Geschäfts- und Gäste-WLAN.

Sicher
Sichern Sie Ihre Verbindungen dank dem Schutz gegen Hacker und Cyber-Bedrohungen.

Intelligent
Nutzen Sie die Einblicke in der App, um sich mit Gästen zu vernetzen und geschäftliche Entscheidungen zu treffen.

Komfortabel
Behalten Sie die Kontrolle mit der Meraki Go App, egal ob vor Ort oder unterwegs.

Kosteneffizient
Beginnen Sie zu sparen. Es gibt keine laufenden Gebühren, dafür aber erhöhte Sicherheit und weniger WLAN-Probleme.

Für wen eignet sich Meraki Go?
- Für Unternehmen mit Internetzugriff für bis zu 50 Usern
- Für KMUs ohne IT-Personal
- Für besseres, schnelleres WLAN in Ihrem HomeOffice
- Für alle die eine einfache Installation wollen
- Für jene die einen integrierten technischen Support ohne Mehrkosten wünschen.

Meraki Go

Online erhältlich bei:
www.brack.ch
www.arp.ch

CISCO

Cisco Systems GmbH
Richtistrasse 7 · 8304 Wallisellen
Telefon 0800 179 317
swiss-support@cisco.com
www.cisco.ch

Komfortzone verlassen

Menschen lieben ihre Komfortzone, sei es im Privaten oder Beruf. Wie jedoch die aktuelle Entwicklung des Arbeitsmarktes zeigt, sind viele von uns gezwungen, die über Jahre aufgebaute «Wohlfühloase» zu verlassen und Neuland zu betreten. Dass diese Neuorientierung mit Rückschlägen und Ängsten verbunden ist, versteht sich von selbst. Doch was hilft? Und wie baue ich mir eine neue Komfortzone auf?

Was versteht man unter Komfortzone?

Der Begriff der Komfortzone hat sich erst in jüngerer Zeit etabliert. Doch was ist damit eigentlich gemeint? Sicher hast du den Begriff schon einmal gehört, aber vielleicht fällt es dir schwer, ihn einzuordnen. Die Komfortzone ist der Bereich des Lebens, in dem wir uns wohl, sicher und vertraut fühlen. Wir sind von unseren Lieblingsmenschen umgeben. Von dem Partner, den Freunden, der Familie. Wir können Dinge tun, die wir kennen und mögen. Viele Menschen haben sich auch im Arbeitsleben ihre Komfortzone eingerichtet. Sie erledigen die Aufgaben mit Routine, manchmal auch mit ein wenig Langeweile. Sie mögen den einen Kollegen, den anderen nicht so sehr. Sie könnten mehr verdienen, aber es ist ganz okay. Und eigentlich könnte es bis zur Rente so weitergehen. Doch der Arbeitsmarkt hat sich massiv verändert. Viele Menschen müssen sich neu orientieren. Aus diesem Grund ist es wichtig, die Komfortzone zu verlassen und nach neuen Wegen zu suchen.

Arbeitswelt – früher und heute

Betrachten wir die letzten 30 Jahre, stellen wir fest, dass sich der Arbeitsmarkt ganz rapide verändert hat. Dies ist im Wesentlichen auf zwei Faktoren zurückzuführen: die Globalisierung und die Digitalisierung. Das Internet hat mittlerweile in allen Lebensbereichen Einzug gehalten und unsere Welt sehr stark geprägt. Ganze Branchen sind weggebrochen, neue sind entstanden. Zudem hat sich die Art und Weise, wie wir arbeiten, komplett verändert. Schaue einmal zurück, auf dein eigenes Leben oder auf das Leben deiner Eltern, wenn du vor 30 Jahren noch ein Kind warst. Vielleicht kommen dir einige der folgenden Punkte bekannt vor:

- Die Arbeitsstelle lag in unmittelbarer Nähe zur Wohnung
- Arbeitnehmer lernten in einem Unternehmen und verbrachten ihr gesamtes Arbeitsleben dort
- Ältere Arbeitnehmer gingen früh in Altersteilzeit oder in den Ruhestand
- Die Arbeit liess sich mit grosser Routine verrichten
- Es war nicht üblich, von zu Hause aus zu arbeiten
- In vielen Unternehmen gab es geregelte Arbeitszeiten
- Das Wochenende und die Feiertage waren frei

Nun vergleiche diese Punkte einmal mit dem modernen Arbeitsleben von heute. Gibt es überhaupt noch Gemeinsamkeiten?

Sicher ist, dass sich das berufliche Leben grundlegend verändert hat. In vielen Bereichen sind neue Strukturen entstanden. Und viele von den Unternehmen, die sich diesen neuen Strukturen nicht angepasst haben, sind vom Markt verschwunden oder haben massive Probleme. Weiter gibt es immer mehr Menschen, die nicht mehr jeden Tag zur Arbeit fahren, sondern ihr Büro in der heimischen Wohnung unterhalten. Und es gibt Unternehmen, die ihre Arbeitsplätze in das immer beliebter werdende Homeoffice auslagern. In der Konsequenz der Veränderungen können wir feststellen, dass wir mobiler und flexibler sind als noch vor 30 Jahren.

Neuland betreten und aus Fehlern lernen

Wenn du im Berufsleben stehst, kannst du nicht mehr davon ausgehen, anders als vor 30 Jahren, dass du in ein und demselben Betrieb dein gesamtes Arbeitsleben verbringen wirst. Die Veränderungen sind in allen Branchen so rasant, dass du mithalten musst. Somit ist es gut, wenn du dich von der Komfortzone, in der deine Eltern oder deine älteren Kollegen ihr Arbeitsleben verbracht haben, verabschiedest. Nun gilt es Entwicklungen im Blickfeld zu haben und sich neu zu orientieren:

- Ist eine Weiterbildung erforderlich? Melde dich und bereite dich vor.
- Sollst du für einige Tage der Woche ins Homeoffice wechseln? Geniesse die Vorteile.
- Musst du ständig neue Sachen lernen, um am Ball zu bleiben? Nimm es auf dich. Du kannst nur wachsen.
- Von dir wird ein Wechsel des Arbeitsplatzes verlangt? Freue dich auf die neue Herausforderung.
- Du musst zu ungewöhnlichen Zeiten arbeiten? Dies ist in immer mehr Bereichen ganz normal

Durch die neuen Vorgaben im Arbeitsleben veränderst du dich. Du passt dich an. Dabei betrittst du Neuland und erleidest Rückschläge. Doch du wirst erkennen, dass du aus jedem Rückschlag lernst. Du gewinnst an Erfahrung. Das Neuland bereichert dich, deine Fähigkeiten und deine Interessen.

Wo Menschen wirken, passieren Fehler. Die Frage ist, wie wir damit umgehen. Gut ist, wenn du einen Fehler erkennst und ihn dir möglichst schnell eingestehst. Nur so hast du die Chance, die Ursache zu erkennen und an dem Fehler zu arbeiten. In der Folge passiert er dir kein zweites Mal.

Das Gleiche gilt für Rückschläge. Sie können, ebenso wie Fehler, Auslöser von Angst und Unsicherheit sein. Sie schmerzen und demotivieren. Steh wieder auf und geh weiter. Dem sagt man Leben. Dem sagt man persönliches Wachstum.

Wichtig ist, dass du keine Angst aufkommen lässt. Angst ist ein schlechter Begleiter. So hast du jeweils die Wahl: Entweder du stellst dich ihr oder du lässt dich von ihr besiegen. Entscheide dich für die erste Möglichkeit. Dann kannst du nach einem Rückschlag schnell wieder positiv auf dein Leben blicken und vorwärts denken.

Was hilft? Fehler machen, verbessern und künftig vermeiden.
Fehler sind ganz normal. Sie passieren jedem. Wichtig ist, dass du die Ursache suchst und aus deinen Fehlern lernst. Wenn du sie nicht wiederholst, haben sie dir als eine wichtige Lebenserfahrung geholfen.

Rückschläge hinnehmen und wieder aufstehen
Rückschläge sind demotivierend und nehmen dir die Selbstsicherheit. Doch auch hier gilt: Du kannst daraus lernen. Versuche, die Ursachen zu ergründen. Warum hat es nicht geklappt? Hol dir Hilfe, von Freunden oder Kollegen. Die Ursachenforschung ist die wichtigste Grundlage, um künftige Rückschläge einfacher zu verkraften.

Durchhaltewillen & Selbstdisziplin aufbauen
Aufgeben zählt nicht. Auch wenn es ein wenig länger dauert: Wichtig ist, dass du durchhältst und deine Arbeit oder die Aufgaben zu Ende bringst.

Risikobereitschaft erhöhen
Ganz ohne Risiko geht es nicht. Wage etwas. Auch wenn es am Anfang nicht so gut klappt: Du kannst nur gewinnen.

Mentale Stärke
Mentale Stärke ist erforderlich, wenn du etwas bewegen willst. Nicht jedem ist sie angeboren. Aber du kannst sie trainieren und ausbauen.

Komfortzone – wir schaffen uns eine Neue
Bedeutet dies alles nun, dass wir die schönen, bequemen Seiten des Lebens gar nicht mehr geniessen dürfen? Natürlich nicht. Es gilt, sich einen neuen Wohlfühlbereich zu schaffen. Es gilt, sich auf die neuen Anforderungen einzulassen und tief in das neue Arbeitsleben einzutauchen. Die Arbeit vor 30 Jahren mit dem immer gleichen Trott hatte auch etwas Eintöniges, Einseitiges. Die Möglichkeiten, die du heute hast, sind vielseitiger und bunter. Nutze sie für dich und gib Angst und Rückschlägen keine Chance. Das Leben ist vielseitig wie selten zuvor. Nimm es für dich an, dann wirst du deine Komfortzone permanent neu- und weiterentwickeln.

Wie können wir dich unterstützen?
Du weisst, dass du deine Komfortzone verlassen musst, aber bist unsicher, wie du das Thema angehen sollst? Oder fehlt es dir an mentaler Stärke, um einen solchen Veränderungsprozess aus eigener Kraft anzugehen?

Wir unterstützen Menschen dabei, über sich hinauszuwachsen. Oder wie es ein Kunde formulierte:

«Pascal von Gunten bringt viel Erfahrung als Coach mit, der seine Arbeit mit viel Freude und Engagement macht. Das merkt man, indem er weiss, wie er auf einem eingehen kann, Probleme erkennt und Lösungswege aufzeigt.»

«Da ich zum ersten Mal ein Coaching absolviert habe, wusste ich zu Beginn nicht, was mich dabei erwartet. Pascal hat mir aber gleich zu Beginn aufgezeigt, wie sein Coaching abläuft, mit welchen Methoden er arbeitet und was ich erwarten kann und was nicht. Dadurch konnte ich mir meine Ziele besser festlegen und erreichen. Das Coaching hat mich gelehrt, ruhiger an kritische Situationen und Probleme heranzugehen und nicht gleich aufzugeben.

Ich würde das Coaching jedem und jeder weiterempfehlen, der oder die immer wieder an die gleichen Herausforderungen herantritt und persönlich nicht weiterkommt. Man lernt viel über sich selbst. Dazu muss man bereit sein, sich selbst auch kritisch zu reflektieren und über seinen eigenen Schatten zu springen. Es lohnt sich!»

Bewirb dich noch heute kostenlos zu einem Erstgespräch per Telefon oder Videochat und überzeuge dich selbst von den Möglichkeiten einer zielgerichteten Unterstützung.

Für weitere Infos, Kundenmeinungen oder zusätzliche Fachartikel besuche unsere Webseite: **www.vongunten-partner.ch.**

VON | GUNTEN
EXECUTIVE PARTNER

von Gunten Executive Partner AG · Pascal von Gunten
Telefon 079 755 28 54 · Böhlstrasse 17 · 9300 Wittenbach
info@vongunten-partner.ch · www.vongunten-partner.ch

Markus Gebert, Mitgründer und CEO Hostpoint, im Interview von Sandra Willmeroth

Markus Gebert, Co-Founder & CEO Hostpoint

Herr Gebert: Hostpoint vermeldet mit einem Umsatz von 24 Millionen CHF für das vergangene Jahr das bislang beste Ergebnis der Firmengeschichte. Inwieweit führen Sie das auf die Ausnahmesituation im Lockdown zurück?
Markus Gebert: Wir freuen uns über unser Jahresergebnis natürlich sehr. Dies ist aber nur bedingt auf die Corona-Umstände zurückzuführen. Der Absatz war zwar während des Lockdowns im Frühling 2020 für uns sehr positiv. Allerdings haben wir im vergangenen Jahr auch viel in Marketing investiert und gleich zwei grössere Werbekampagnen laufen lassen. Es lässt sich deshalb kaum genau feststellen, wie viel Einfluss der Lockdown, unsere Werbeinvestitionen oder andere Faktoren hatten. Wir sind aber überzeugt, dass wir auch ohne Corona ein vergleichbar positives Wachstum erzielt hätten.

Viele Firmen sind durch Corona überhaupt erst zur Digitalisierung gezwungen worden und mussten dann ganz schnell einen Webshop aufbauen oder überhaupt erstmal eine Internetpräsenz. Haben Sie das ebenfalls auf der Nachfrageseite gespürt?
Die Nachfrage war im Lockdown in einigen Bereichen höher. Wir merkten, dass sich viele KMU nun viel mehr Gedanken zu Ihrem Webauftritt gemacht haben. Viele wollten die Zeit nutzen, um ihre Website zu erneuern oder durch die Lancierung eines Onlineshops Umsatz übers Internet generieren. Wir wollten die Unternehmen dabei unterstützen und lancierten deshalb einige attraktive und zum Teil kostenlose Angebote. Diese Massnahmen haben die Nachfrage sicher gefördert.

Was für Angebote sind das zum Beispiel, mit denen Sie KMU unterstützen können?
Für unseren Website-Baukasten «Sites» und unsere E-Commerce-Lösung «Webshop» gab es jeweils Sonderangebote, bei denen Kunden diese Produkte während sechs Monaten kostenlos und unverbindlich nutzen konnten. Daneben lancierten wir während dieser Zeit auch unsere eigene Videokonferenz-Lösung «Hostpoint Meet», welche der Öffentlichkeit komplett uneingeschränkt und gratis zur Verfüg ung gestellt wurde.

Wie haben sich hingegen die Kündigungen von Domains und Websites in den letzten 15 Monaten entwickelt?
Wir konnten keine wesentlichen Veränderungen bei den Kündigungen feststellen. Wir sind überzeugt, dass unsere Produkte in Zeiten einer Krise nicht zu jenen Angeboten gehören, die von Privaten oder Unternehmen zuerst eingespart werden. Unsere Produkte sind preiswert und für die meisten essentiell. Die eigene Domain, der eigene Internetauftritt oder die eigene E-Mail-Adresse kündigt man in einer Krise eher nicht als Erstes. Hostpoint vermeldet ein Wachstum von 25,2 Prozent bei den FreeSSl-Zertifikaten von «Let's Encrypt».

«Die Nachfrage war im Lockdown in einigen Bereichen höher. Wir merkten, dass sich viele KMU nun viel mehr Gedanken zu Ihrem Webauftritt gemacht haben.»
Markus Gebert, Mitgründer und CEO Hostpoint

Warum ist der Ausbau und die Verbreitung der domainvalidierten SSL-Zertifikate für Hostpoint eine Herzensangelegenheit?
Weil wir uns stark für die Sicherheit im Internet einsetzen. «Let's Encrypt» ist eine freie und öffentliche Zertifizierungsstelle für SSL-Zertifikate, die wir seit deren Lancierung 2015 finanziell unterstützten. Je mehr Websites dank Gratis-Zertifikaten verschlüsselt betrieben werden, desto besser ist dies für die Sicherheit im Internet. Bei unseren Produkten und unserer technischen Infrastruktur legen wir selbstverständlich auch sonst viel Wert auf Sicherheit.

Wie ist Hostpoint selbst als Unternehmen durch die Corona-Zeiten gekommen?
Die Pandemie hat natürlich auch uns vor einige Herausforderungen gestellt. Wie viele Unternehmen mussten auch wir unseren Betrieb innert kürzester Zeit komplett auf Homeoffice umstellen. Dabei war es uns sehr wichtig, dass wir unsere Produkte, Services und unseren Support weiterhin auf dem gewohnt hohen Qualitätsniveau anbieten konnten. Das ist uns sehr gut gelungen, was sich ja auch in unserem Jahresergebnis widerspiegelt.

In der Pandemie hat Hostpoint mit «Hostpoint Meet» auch eine eigene Videokonferenz-Lösung lanciert, die sehr einfach in der Anwendung ist und ohne Big Brother. Was hat Sie veranlasst, dieses Tool der Öffentlichkeit gratis und unlimitiert zur Verfügung zu stellen?
«Hostpoint Meet» führten wir zunächst für uns selber ein, weil wir einen sicheren und möglichst einfachen Weg benötigten, um im Homeoffice miteinander kommunizieren zu können. Wir wollten unsere eigene Lösung, bei der die Daten über unsere eigene Server-Infrastruktur in der Schweiz laufen. Als wir dann feststellten, wie gross das Bedürfnis für sichere Videotelefonie auch bei Privaten und anderen Firmen war, entschlossen wir uns, «Hostpoint Meet» der Öffentlichkeit zugänglich zu machen. Für uns war es aber kein Thema, diesen Dienst kostenpflichtig anzubieten. Vielmehr sehen wir das Gratisangebot als unseren Beitrag an die Gesellschaft.

Werden Sie diesen Dienst weiterhin gratis anbieten?
Ja, «Hostpoint Meet» wird bis auf Weiteres kostenlos und uneingeschränkt verfügbar sein. Wir sehen auch keinen Grund, zurzeit etwas daran zu ändern. Die Pandemie ist ja noch nicht vorbei und Homeoffice nach wie vor allgegenwärtig. Deshalb ist auch der Bedarf noch da und unser Engagement für die Öffentlichkeit weiterhin relevant.

«Wir möchten unsere führende Rolle im Schweizer Markt für Webhosting und Domains festigen.»

Was sind die nächsten strategischen Ziele Ihres Unternehmens?
Wir sind auf einem sehr guten Weg und wollen weiterhin wachsen. In den letzten Jahren lag unser Umsatzwachstum immer bei rund 10 Prozent. Diesen Kurs gilt es zu halten. Aber wir sind uns bewusst, dass dies auch anspruchsvoll ist. Wir möchten unsere führende Rolle im Schweizer Markt für Webhosting und Domains festigen. Daneben sind wir immer bestrebt unsere Produkte weiterzuentwickeln und unser Produkte-Portfolio sinnvoll zu diversifizieren.

Über Hostpoint
Mit 20 Jahren Erfahrung ist Hostpoint der grösste Schweizer Webhosting-Provider. Hostpoint bietet einfache und unkomplizierte Lösungen aus einer Hand – für E-Mail, Websites, Webshops und Domains. Als ICANN-akkreditierte und führende Domain-Registrierungsstelle verwaltet Hostpoint rund 800'000 Domainnamen und sorgt mit seiner topmodernen Infrastruktur mit Serverstandort Schweiz jeden Tag dafür, dass rund 300'000 Schweizer Websites stabil betrieben werden. Der beste Support der Branche bietet an 365 Tagen im Jahr eine individuelle, kompetente und effiziente Kundenbetreuung in vier Sprachen. Das zu 100 % inhabergeführte Unternehmen mit Sitz in Rapperswil-Jona SG beschäftigt 75 Mitarbeitende.

Moneycab.com
Helmuth Fuchs · Sternenweg 12 · 8840 Einsiedeln
Mobile 079 421 05 09
helmuth.fuchs@moneycab.com · www.moneycab.com

Anzeige

GRAFIK & DESIGN
LICHTPUNKT BRINGT IHR DESIGN ANLIEGEN AUF DEN PUNKT ...

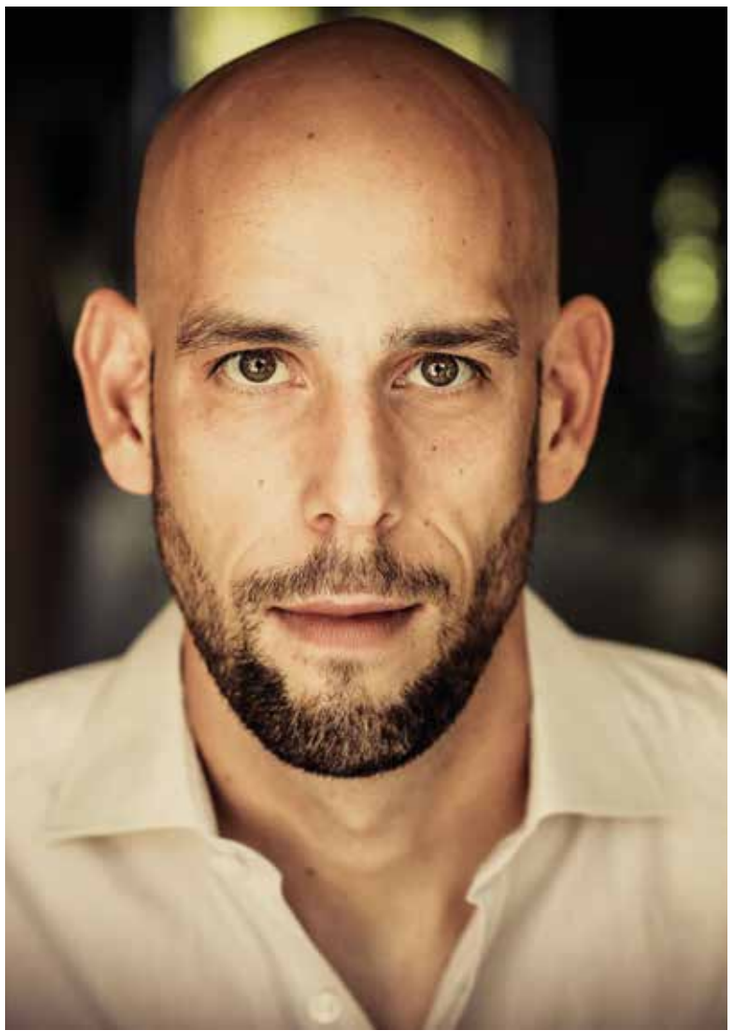
CORPORATE IDENTITY
• Firmenlogo-Design
• Webseiten-Design
• Imageinserate-Design

MAGAZIN DESIGNS
• Geschäfts-Berichte
• Editorial-Design
• Magazin-Design

DESIGN KONZEPTE
• Broschüren-Konzepte
• Ausstellungs-Konzepte
• Raumgestaltungs-Konzepte

LICHTPUNKT · L.Boltshauser · Lindenbachstr. 8 · 8006 Zürich · 079 694 54 18 · info@licht-punkt.ch · www.licht-punkt.ch

Nutzen Sie die Macht Ihrer Gedanken



Markus Czerner, Keynote Speaker, Bestsellerautor & Sportler

Wir Menschen werden von unseren Gedanken getrieben und zum Handeln animiert. Wir kommen zwar aus Gefühlen heraus erst in Handeln, aber für unsere Gefühle sind unsere Gedanken verantwortlich. Das Spiel ist ganz einfach: positive Gedanken sorgen für positive Gefühle und negative Gedanken für negative Gefühle. Wer morgens wach wird und niedergeschlagen ist, Ängste verspürt, Antriebsprobleme hat oder aber vor Motivation strotzt, der hatte vorher einen Gedanken, der genau dieses Gefühl verursacht – und nach diesem Gefühl wird gehandelt.

Die meisten Menschen verbringen viel Zeit damit, ihr Handeln zu optimieren und zu perfektionieren, stellen aber nach einiger Zeit etwas frustriert fest, dass sich in ihrem Leben nichts ändert. Das kann es auch nicht, denn unser Handeln ist nur das Symptom. Die Ursache dafür sind unsere Gedanken. Wer in seinem Leben wirklich etwas ändern will, der muss in einem ersten Schritt seine Gedanken ändern. Ändern sich die eigenen Gedanken, ändert sich automatisch auch das eigene Handeln – und somit das ganze Leben.

Das Schöne dabei ist, dass wir unsere Gedanken selbst gestalten können. Wir können denken, was wir wollen, ohne dass es andere mitbekommen oder wir uns dafür rechtfertigen müssen. Wir selbst können unsere Gedanken kontrollieren und steuern. Was noch viel schöner ist: Jeder von uns kann seine Gedanken aktiv für sich und seine Zielerreichung nutzen. Vielmehr noch, wir können unsere Gedanken für ein glückliches und erfülltes Leben nutzen.

Unsere Gedanken haben Macht

Am Anfang von alle dem, was wir machen, steht immer ein Gedanke – und dieser Gedanke hat Macht. Jeder von Ihnen kann es selbst ausprobieren: laufen Sie einmal über einen 10 cm breiten Schwebebalken in zwei Metern Höhe und lassen Sie Ihren Gedanken freien Lauf: Wie Sie einen falschen Schritt machen. Das Gleichgewicht verlieren. Wie Sie vom Balken stürzen und in die Tiefe fallen. Vielleicht noch, wie Sie auf den harten Boden aufschlagen und sich die Knochen brechen. Wer diese Gedanken hat, der hat verloren – denn dann kommt die Angst. Ihre Knie fangen an zu zittern, Sie werden nervös, Ihre Handflächen fangen an zu schwitzen und von diesem Augenblick an ist jeder Schritt, den Sie gehen, ein absolutes Risiko.

Schaffen Sie es aber Ihre Gedanken zu kontrollieren und ins Positive zu lenken, wie Sie festen Schrittes und voller Zuversicht den Balken überqueren – Sie werden tatsächlich ohne Probleme über den zwei Meter hohen Balken laufen. Das Einzige, was das Vorhaben erschwert und für viele Menschen vielleicht sogar unmöglich macht, sind die eigenen Gedanken. Das wirklich amüsante an dem Beispiel ist: Den Balken in zwei Meter Höhe zu überqueren ist genauso einfach, wie über den Balken am Boden liegend zu laufen.

Sie können Ihre Gedanken für und gegen sich nutzen

Wir Menschen können uns das Leben mit unseren Gedanken erschweren oder vereinfachen. Die Macht der Gedanken hat also positive oder negative Auswirkungen auf unser Handeln und dementsprechend auch auf alle Ergebnisse, die wir einfahren.

Wenn ich auf dem Tennisplatz stehe und an einen Doppelfehler denke, mache ich einen. Wenn ich an eine drohende Niederlage denke, verliere ich. Gleiches gilt für die Berufswelt. Beschäftige ich mich gedanklich mit einem zu scheiternden Projekt, wird es scheitern. Denke ich daran, wie ich bei einer Kundenpräsentation versage, versage ich auch. Es sind die Gedanken, die unser Handeln dominieren.

Erschaffen Sie Ihre Wunschzukunft

Alle erfolgreiche Menschen haben eine ganz besondere Fähigkeit: sie sind in der Lage sich ihre ideale Zukunft selbst zu erschaffen, und zwar mit Hilfe Ihrer Vorstellungskraft. Albert Einstein hat zu seiner Zeit schon gesagt:

«Vorstellungskraft ist wichtiger als Wissen, denn Wissen ist begrenzt.»

Einzig unsere Vorstellungkraft zeigt uns die Grenzen von dem auf, was wir in unserem Leben erreichen können und was nicht. Sie haben sicher schon einmal von dem berühmten Think Big gehört.

Die Kunst gross zu denken.
Das Problem vieler Menschen ist, dass sie einfach zu klein denken und sich etwas Grosses zu erreichen überhaupt gar nicht vorstellen können. Genau hier ist die Krux an der Geschichte: Wir können nur das erreichen, was wir uns in unseren Gedanken auch vorstellen können.

Leistungsgrenzen sind nur mentale Grenzen
Leistungsgrenzen gibt es nicht. Wir stossen in Bezug auf unser Leistungsvermögen nie an eine Grenze, die nicht überschritten werden kann. Es sind die mentalen Grenzen, die dafür sorgen, dass Leistungsgrenzen nicht überschritten werden können. Wer der Meinung ist, ein Assistentenjob ist das Höchste, was er in seiner Karriere erreichen kann, der wird auch mehr in seiner Karriere nie erreichen können. Nicht weil er nicht im Stande wäre mehr zu leisten, sondern weil er sich mehr zu leisten nicht vorstellen kann. Menschen, die sich gedanklich hingegen alles vorstellen können, Geschäftsführer, Vorstandmitglied oder auch den Vorstandsvorsitzenden, der wird es auf der Handlungsebene auch erreichen können.

Träumen ist nicht nur erlaubt, es ist Pflicht
Haben Sie Phantasie! Besonders wenn es darum geht, was Sie in Ihrem Leben erreichen wollen. Träumen Sie von grossen Erfolgen, haben Sie Visionen – völlig egal wie unrealistisch oder lächerlich andere diese halten. Sie müssen es ja keinem erzählen. Lassen Sie es in Ihrem Kopf, aber träumen Sie! Vorstellungskraft schafft Wirklichkeit. Jahre bevor erfolgreiche Menschen wirklich erfolgreich sind, sind sie es in ihren Gedanken, haben ihre grössten Erfolge vorher schon tausendmal in ihrem Kopf erlebt.

Erweitern Sie Ihre mentalen Grenzen und Sie werden merken, dass sich automatisch Ihre Leistungsgrenzen nach oben hin verschieben. Sie werden mehr erreichen und sich und Ihr Leben auf ein neues, höheres Podest stellen. Ich sage es noch einmal: Jeder Mensch kann nur genau das erreichen, was er sich vorstellen kann. Es gibt kein Leistungslimit, wir limitieren uns nur selbst – in unseren Gedanken.

Denke gross, aber starte klein
Einzig unsere Vorstellungskraft zeigt uns die Grenzen von dem auf, was wir in unserem Leben erreichen können und was nicht. Dabei gibt es aber einen Grundsatz einzuhalten: Denke gross, aber starte klein. Wer mit dem Joggen beginnen möchte und direkt den Marathon in seinem Kopf hat und sich selbst schon beim Zieleinlauf des New York-Marathons sieht, der hat die Voraussetzungen bei einem Marathon ins Ziel zu kommen schon einmal gelegt – und zwar auf der Mentalebene.

Auf der Handlungsebene ist es aber ganz wichtig trotz der grossen Gedanken erst einmal klein zu starten. Wenn sich ein Laufanfänger direkt auf die Marathondistanz begibt, wird er schnell die Lust am joggen und an seinem Vorhaben verlieren. Ganz einfach, weil er jedes Mal aufs Neue frustriert sein wird, dass er die Distanz nicht geschafft hat. Wer aber klein startet, nämlich zunächst mit fünf Kilometern, dann auf zehn Kilometer hoch geht, dann auf fünfzehn und so weiter – der wird sein Vorhaben realisieren. Trotz grosser Gedanken und grosser Vorhaben, gilt es klein zu beginnen. Das gilt für alle Bereiche unseres Lebens.

Ich bin als Keynote Speaker auch nicht auf den grössten Bühnen eingestiegen, auch wenn ich es in meinen Gedanken so haben wollte. Ganz im Gegenteil. Mein erster Vortrag war vor zwanzig Menschen auf einer Bühne, die so klein war, dass man es eigentlich gar nicht Bühne nennen kann.

Apple-Gründer Steve Jobs hat in einer Garage begonnen die ersten Computer zu bauen...

Amazon-Chef Jeff Bezos startete seine berufliche Karriere hinter dem Tresen einer Mc Donald´s-Filiale. Heute zählt er zu den reichsten Menschen der Welt ...

Börsenguru Warren Buffet trug in seiner Jugend Zeitungen aus, verkaufte Coca-Cola-Flachen und gebrauchte Golfbälle. Heute ist er Multimilliardär ...

Keynote Speaker & Bestsellerautor
Helenenstr. 81 · 41748 Viersen
Telefon +49 (0) 173 707 91 69
info@markusczerner.de
www.markusczerner.de

Anzeige

Das 1x1 der Risikobewältigung für KMU, 4. Teil:
Erkenntnisse aus der Pandemie bezüglich Risikomanagement

Nach mehr als zwölf Monaten der weltweiten Ausbreitung von COVID-19 und der wachsenden Hoffnung auf Bewältigung durch eine flächendeckende Impfung ist es an der Zeit, über die Lehren aus dieser herausfordernden Zeit nachzudenken.

Die durch COVID-19 verursachten betrieblichen und finanziellen Auswirkungen und die damit einhergehende wirtschaftliche Rezession, führten zwangsläufig zu schnellen Reaktionen bei Unternehmen zur Bewältigung dieser Krise. Diese Reaktionen umfassen viele Geschäftsinitiativen, organisatorische Veränderungen und neue Überlegungen in Bezug auf zukünftige Strategien. Nun ist der richtige Zeitpunkt die Erkenntnisse aus der Krise in diese Überlegungen mit einzubeziehen. Deshalb habe ich hier ein paar Meinungen zu den Themen Risikomanagement, Business Continuity und Führung in Krisen zusammengeführt, wie sie zurzeit unter Fachleuten diskutiert werden. Sie sollten in den hoffentlich bald wieder kommenden «guten Jahren» weiter verbessert oder gegebenenfalls neu aufgebaut werden.

Diese wichtigen Erkenntnisse aus der aktuellen Pandemie können für Unternehmen in den kommenden Jahren und darüber hinaus von Nutzen sein.
Die in den beiden Tabellen aufgezeigten Erkenntnisse werden im Folgenden einzeln erläutert und mit Beispielen vertieft. Fangen wir mit den Erfahrungen für Risikomanagement und Betriebsunterbruch an. (Siehe Tabelle 1)

Wichtige Erkenntnisse bezüglich Risikomanagement:
- Liquiditätsreserven sind von unschätzbarem Wert und können das Unternehmen retten.
- Lieferketten müssen besser verstanden und gemanagt werden.
- Betriebsunterbruchs-Management und Business Continuity-Pläne sind Gold wert.
- Für Evaluation von Szenarien aufgewendete Zeit, ist gut investierte Zeit.
- «Diversifizierte» Managementteams funktionieren besser.
- Neue Technologien oder Prozesse können schnell und sicher implementiert werden.
- Digitale Transformation verbessert das Risikoprofil, falls erfolgreich implementiert.
- Wahrgenommene operationelle Risiken werden nicht immer Realität, so wie nicht wahrgenommene durchaus Realität werden können.
- Alle anderen Risiken sind deswegen nicht plötzlich verschwunden!

Tabelle 1: Erkenntnisse aus der Pandemie 2020/21 bezüglich Risikomanagement, Auszug aus: Lessons and Perspectives on Risk Management of COVID-19, P. Deans, 03.01.2021 übersetzt und weitgehend bearbeitet durch A. Gitzi, TeRiskCo

Genügend Liquiditätsreserven: Viele Unternehmen werden diese Pandemie überstehen. Die meisten davon verfügten über beträchtliche liquide Mittel und nicht in Anspruch genommene Kreditlimiten, um den unvorhergesehenen, schwerwiegenden, wirtschaftlichen Schock zu bewältigen, welcher durch die weltweiten Lockdowns verursacht wurde. Diese Unternehmen hatten vermutlich bereits zuvor Liquiditätsstrategien entwickelt, um ihre finanzielle Widerstandsfähigkeit zu stärken. Finanzielle – Resilience lohnt sich in jedem Fall auch für andere Ereignisse.

Aktiv gemanagte Lieferketten: Lange Lieferketten, die in ihrer Komplexität häufig gar nicht vollständig verstanden wurden, machten viele Unternehmen verletzlich. Einige Firmen stellten fest, dass Offshoring- und/oder Outsourcing-Vereinbarungen innert kürzester Zeit hinfällig wurden oder sehr kurzfristig abgeschlossen werden mussten. Die Lösung waren einfachere und dadurch leichter verständliche, lokale, alternative und besser vertraglich geregelte Lieferketten.

Nutzen des Betriebsunterbruchs-Managements: Unternehmen, die zuvor in ein Betriebsunterbruchs-Management und daraus resultierend, in funktionierende Business Continuity-Pläne investiert hatten, waren deutlich besser in der Lage, schnell auf die Auswirkungen der Pandemie zu reagieren. Sie aktivierten die verfügbaren Pläne und mussten diese nur noch an die aktuelle Situation anpassen.

Relevante Szenarien sind bereits evaluiert: So wie ein Betriebsunterbruchs-Management wurde auch die Bewertung von Szenarien oft als «schön zu haben» oder gar als Luxus betrachtet, den sich viele Unternehmen nicht leisten wollten. Die Pandemie hat nun den Wert der regelmässigen Erörterung von «Was wäre, wenn» -Szenarien auch auf Top-Management Ebene aufgezeigt.

«Diversifizierte» Managementteams: Der Bedarf für die Bewältigung der Krise im gesamten Unternehmen schnell auf Fachwissen zurückgreifen zu können, insbesondere auf das detaillierte, betriebliche Wissen und bestimmte Fähigkeiten, hat die Vorteile der Vielfalt im Management und der integrativen Entscheidungsfindung deutlich gemacht. Diese unterschiedlichen Führungsqualitäten in einem Team können auch im normalen Geschäftsalltag von Nutzen sein.

Schnelle Implementierung neuer Technologien oder Prozesse: Neue Technologien und Prozesse werden häufig über lange Projektlaufzeiten entwickelt und implementiert. Dies, unter anderem, weil umfangreiche Tests und kostspielige Pilotversuche durchgeführt werden. Die schnellen Reaktionen und Initiativen, die aufgrund der Pandemie erforderlich wurden, haben gezeigt, dass neue Technologien oft schnell, kostengünstig und sicher umgesetzt werden können. Die Lehren daraus könnten die Implementierungsphasen auch in normalen Zeiten beschleunigen.

Digitalisierung kann das Risikoprofil verbessern: Die Notwendigkeit Prozesse schnell zu automatisieren und Dienstleistungen oder Produkte online anzubieten führte dazu, dass viele manuelle Prozesse weggefallen sind, die naturgemäss fehleranfälliger waren. Bei erfolgreicher Implementierung hat das zu einer Verbesserung des Risikoprofils geführt.

Wahrnehmung operationeller Risiken, entspricht nur bedingt der Realität: Organisationen werden oft auch durch übermässige Vorsicht und konservativer Einstellung in der Weiterentwicklung zurück gehalten. Wie das Beispiel vom «erzwungenem» schnellen, und in den meisten Fällen erfolgreich umgesetzten, Wechsel von Büro- zur Heimarbeit zeigte.

Alle anderen Risiken sind immer noch relevant: Unternehmen werden sich auch in Zukunft regelmässig daran erinnern müssen, dass Risiken, wie zum Beispiel Betriebssicherheit, Liefersicherheit, Cybersicherheit, Betrugsrisiko, Länderrisiko und Risiko des Klimawandels, auch nach der Pandemie nicht verschwunden sind. Alle relevanten Risiken sind nach wie vor gegenwärtig!
Wie bei jedem Wendepunkt bietet diese Pandemie auch die Möglichkeit, ihre Führungsrolle zu stärken und Vertrauen aufzubauen. Die folgenden Erkenntnisse unterstützen sie in dieser, wie auch in späteren Krisenzeiten,

möglichst schnell und fundiert zu entscheiden und effektiv und empathisch zu kommunizieren. (Siehe Tabelle 2)

Wichtige Erkenntnisse bezüglich Führung in Krisen:
- Schnell, effektiv und möglichst einfühlsam handeln.
- Mögliche, geschäftliche Auswirkungen aus allen Blickwinkeln betrachten.
- Alle Interessengruppen berücksichtigen.
- Relevante Informationen beschaffen, auf Qualität beurteilen und akkurat interpretieren.
- Alternative Massnahmen / Aktionen auf kurz- und langfristige Auswirkungen beurteilen.
- Entscheiden, sowie Umsetzung und Auswirkungen kontrollieren.
- Nach innen und aussen kongruent kommunizieren.
- Lieber «Zuviel» als «Zuwenig» kommunizieren.

Tabelle 2: Erkenntnisse aus der Pandemie 2020/21 bezüglich Führung in der Krise, Auszug aus: Leadership during COVID-19, best practice, N. Donaire, 16.10.2020, übersetzt und weitgehend bearbeitet durch A. Gitzi, TeRiskCo

Schnell, effektiv und möglichst einfühlsam handeln: Während sich die Pandemie in Wellen ausbreitet, ist es die wichtigste Priorität, sich der Situation an vorderster Front zu stellen, Informationen zeitnah abzuwägen und einfühlsam zu führen. Möglicherweise ist bereits ein Krisenplan für eine Naturkatastrophe, einen Arbeitsunfall oder ähnliches vorhanden, dann kann man darauf zurück greifen und diese relativ schnell an die reale Situation anpassen. Es heisst, wie sie sich in einer Krise verhalten, daran werden sich die Mitarbeiter, Kunden und Investoren erinnern!

Geschäftliche Auswirkungen aus allen Blickwinkeln betrachten: Mögliche Effekte von COVID-19 wirkt sich auf praktisch alle Aspekte des Geschäftsbetriebs aus. Das Management muss zuerst verstehen, wie diese Faktoren zusammenhängen, um danach zu entscheiden, wie am effektivsten reagiert werden kann. Die Auswirkungen der Pandemie können sehr weitreichend sein; vom Verkauf bis hin zur Abwesenheit von Mitarbeitenden, Beschaffung, Warenlieferung und Dienstleistungen, Liquidität, sowie Kapitalfinanzierungen, um nur einige davon zu nennen. Die unmittelbaren Prioritäten sind die Sicherheit der Mitarbeiter und die Auswirkungen auf das Geschäft.

Alle Interessengruppen berücksichtigen: In Krisenzeiten brauchen die Mitarbeiter Sicherheit in Bezug auf ihre Arbeit. Kunden wünschen sich die Sicherheit von Warenlieferung und Dienstleistungen. Lieferanten möchten wissen, wann oder ob sie bezahlt werden und wie es um die Aussicht auf zukünftige Bestellungen steht. Und Anleger beobachten natürlich Finanzindikatoren, wie den Umsatz und Cashflow, noch genauer. Es ist wichtig, dass man am Puls jeder Stakeholder-Gruppe ist. Da sich die Situation ständig ändert, sollten man kontinuierlich verfolgen, wie sich die Stimmung der Stakeholder entwickelt.

Relevante, qualitativ gute Informationen beschaffen und akkurat interpretieren: Für unternehmensrelevante Entscheidungen muss auf wissenschaftlich fundierte Basisdaten zurück gegriffen werden. Es sind zahlreiche Informationen über COVID-19 aus seriösen Quellen verfügbar, die zeitnah u.a. auf den Seiten des Bundesamts für Gesundheit (BAG) und der Weltgesundheits-organisation (WHO) publiziert werden. Vermeiden sie, sich auf Meinungen von politischen Vertretern und Medienartikel abzustützen. Eine interessante Empfehlung ist, ein temporäres Dashboard zu erstellen, welches die aktuellen Werte zu den spezifischen Themen zusammenfasst, die der Krisenstab, respektive das Managementteam überwachen muss.

Alternative Massnahmen / Aktionen auf kurz- und langfristige Auswirkungen beurteilen: Umgesetzte Massnahmen und Aktionen können sowohl kurz- als auch langfristige Auswirkungen haben. Wägen sie deren Vor- und Nachteile ab, für die Zeit während und nach der Pandemie.

Es sollte sichergestellt werden, dass die richtigen Teams und Pläne für die Entscheidungsfindung vorhanden sind. Von Vorteil wäre, eine Reihe von Szenarien zu modellieren, damit mögliche finanzielle Auswirkungen schnell und einfach erkannt werden können. Zudem könnte mit diesen Modellen die Gewinn- und Verlustrechnung, sowie die Bilanz einem «Stresstest» unterzogen werden.

Entscheiden, sowie deren Umsetzung und Auswirkungen kontrollieren: Wenn die möglichen Auswirkungen eingeschätzt worden sind, sollte rasch entschieden und konkrete Massnahmen und Aktionen formuliert werden. Diese müssen von den operativen Funktionen umgesetzt werden können. Stellen sie sicher, dass die Verantwortlichen für die Umsetzung über die nötigen Kompetenzen und Ressourcen verfügen. Der Stand der Umsetzung muss verfolgt, sowie die tatsächlich erreichten Ergebnisse erfasst werden. Das kann durch ein übliches Reporting erfolgen. Das oben bereits erwähnte spezifische Dashboard erleichtert aber diese Kontrolle massgeblich.

Nach innen und aussen kongruent kommunizieren: Eine kontinuierliche, interne Kommunikation ist zwingend, um die Arbeitskultur, Motivation und Produktivität aufrechtzuerhalten. Zudem müssen die Investor Relations, sowie die Kunden- und Lieferantenkontakte gestärkt werden, um die Geschäftskontinuität zu gewährleisten. Klären sie gleich am Anfang die Verantwortlichkeiten, wer, was und über welche Kanäle kommuniziert. Botschaften sollten auf die Bedürfnisse der einzelnen Stakeholder ausgerichtet sein und so formuliert werden, dass sie der jeweilige Adressat versteht.

Lieber «Zuviel» als «Zuwenig» kommunizieren: Mitarbeiter, Kunden und Investoren erwarten, dass sie sich um sie «kümmern». Man sollte regelmässig, transparent und klar kommunizieren. Bei allem Bedürfnis nach Transparenz darf die Vermeidung von Prozessrisiken nicht ausser Acht gelassen werden. Zusätzlich gilt es zu beachten, dass sich während der Pandemie gemachte Aussagen auch auf die Zeit danach auswirken können. Ein Ziel bleibt konstant, kommunizieren sie auf eine Weise, die Empathie und Führung zeigt.

Unternehmen, welche diese Erkenntnisse in Zukunft vermehrt berücksichtigen, erhöhen ihre Chancen deutlich, unvermittelt auftretende Ereignisse, kommende Krisen oder wiederkehrende Pandemien zu überstehen und sichern damit das langfristige Bestehen ihres Unternehmens.
Dazu sollten sie diese Punkte in den entsprechenden Verantwortungsbereichen umsetzen und in das bestehende Risikomanagement integrieren, respektive ein angemessenes, integrales Risikomanagement, mit Betriebsunterbruchs- und Krisenmanagement implementieren.

Autor der Rubrik Risikomanagement
Andreas Gitzi, Risikomanager MAS
Sicherheitsingenieur EiV
EKAS Chemiker FH, HTL

TeRiskCo Gitzi · Andreas Gitzi
Berater für betriebliches Risikomanagement
Dorneckstrasse 10 · 4421 St. Pantaleon
Telefon 076 569 37 38
info@teriskco.ch · www.teriskco.ch

SKV Association Suisse des PME
Associazione Svizzera delle PMI
Schweizerischer KMU Verband

MIGROL

3 Rp./L günstiger tanken

Mit der Migrolcard an 370 Stationen bargeldlos tanken, waschen und einkaufen.
Erfahren Sie mehr zu Ihren Vorzugskonditionen auf www.kmuverband.ch/migrol.

Die besten Hoteldeals der Schweiz!

Übernachten Sie in mehr als 500 Hotels in der Schweiz und Nachbarländer mit 30-50% Rabatt.

Hotelcard verlangt keinerlei Provision von Hotels. Dafür profitieren Sie als Mitglied exklusiv von 30-50% günstigeren Hotelpreisen in der Schweiz, in Deutschland, Österreich und Italien. Win-win. Über 500 einmalige Hotels bieten ihre freien Kapazitäten auf hotelcard.com an und steigern so ihre Zimmerauslastung. Transparent, ehrlich und ohne versteckte Kosten.

So profitieren Sie

- In über 500 Hotels mit 30-50% Rabatt übernachten
- Zugriff auf die günstigsten Hotel-Deals der Schweiz
- Top Wellness-, Boutique- und Berghotels
- Einfacher Buchungsprozess ohne versteckte Kosten
- Alle zwei Wochen spannende Ausflugstipps und Ideen
- Keine Provisionen für uns, dafür voller Preisvorteil für Sie

Als Leser vom Erfolg bestellen Sie die 1-Jahres Hotelcard für **CHF 79.– statt CHF 99.–.**
Jetzt bestellen: hotelcard.com/de/erfolg-2104

HOTELCARD® **Hotelcard AG** · Burgstrasse 18 · 3600 Thun · office@hotelcard.com · www.hotelcard.com

Aufblühen wie die Blumen

Fühlt sich von der Sogwirkung dieser Blütenwerbung unwiderstehlich angezogen – das Taubenschwänzchen.

Sie verführen mit Blüten und Düften; bunt, einzigartig auch zu unserer Freude. Den Blumen geht es jedoch allein ums Fortpflanzen, um ihr Überleben. Lernen wir von ihnen, wie erfolgreiche Werbung funktioniert.

«Hier gibt's frischen Nektar zu kosten!», hallt der duftende Lockruf hinaus in die Natur. Zu Millionen lassen sich Insekten vom Duft verführen. Sie bestäuben die Pflanze mit ihren Pollen und nehmen davon etliche als Baustoff mit. So sichert die Blume ihre Existenz. Und die hängt schlicht vom Erfolg ihrer Werbung ab. Von den Blumen lernen wir das: Sie werben um den Besuch von Nektartrinkern als Befruchter. Das können sehr viele oder wenige spezielle sein. Das Parfüm der Blumen, ihre Farben und Formen erzeugen Sog. Das ist das einzige Ziel der Blume. Blüten und Duft haben sich bewährt in diesen natürlichen Funktionen. Darum lockt die Pflanze bei jedem Zyklus aufs Neue. Die Verführung der Bestäuber steht im Zentrum ihres Lebens.

Und wie sieht das bei Ihrem Unternehmen aus?

«Wer nicht wirbt, stirbt.» *(Henry Ford)*

Unternehmerischer Erfolg hängt davon ab, wie wirksam wir Kunden anlocken. Wie stellen wir das am besten an? Indem wir uns darauf konzentrieren, die Vorlieben und Geschmäcker unserer Kunden immer besser zu bedienen. Das klingt einfacher als es ist. Aber das Überlebenskonzept mit den sinnlichen Signalen gestaltet sich aufwendig wie bei der Pflanze.

Anziehende Botschaften

Werbung ist die «Duftmarke» des Unternehmens. Je nach Produktepalette und Markt spricht es damit ganz viele oder wenige spezielle Menschen an. Es schafft eine Markenwelt für seine Zielgruppe – mit dem «duftenden» Angebot im Zentrum. Botschaften, Bilder und Signale dienen dem Unternehmen als Werkzeuge. Diese zu schärfen, ihren Nutzen immer weiter zu verbessern und in der Werbung auszuloben, macht die Produkte des Unternehmens unwiderstehlich. Jedes Kundensegment springt auf andere Signalanreize an. Wenn Sie eine bestimmte Zielgruppe ansprechen wollen, ist es unerlässlich, deren Vorlieben zu kennen und zu bedienen. Wir wollen Bestäuber gewinnen. Dafür ist uns einiges recht.

Sog ist unser Lebenselixier

Über ihre Blütenpracht Werthaltigkeit zu signalisieren, ist für die Pflanze existenziell. Ihre Bestäuber kommen nur deswegen. Ihre Werbung ist ein grosser Effort, als Lohn dafür winkt ihr das «ewige» Leben. Daraus leiten wir ab: Diese Marketing-Anstrengung zahlt sich aus. Werbung ist immer überlebenswichtig, auch für Ihr Unternehmen. Gratis ist das nicht, natürlich: Werbung ist eine Investition, öffnet dem Unternehmen aber den Eintritt in die Zukunft. Ohne sie hat Ihr Angebot bald keine Kunden mehr.

Duftmarken sorgen für Wahrnehmung

Eine eigene (Duft-)Marke sorgt für Wahrnehmung. Sie passt zu Ihrer Firma und schmeckt dem Kunden. Sie muss weder besonders originell, witzig noch schrill sein. Besser ist, sie verbreitet ihre (Duft-)Welt stetig und passend – exakt für die Kundschaft, die mit offenen Sinnen darauf fliegt. Unter den Pflanzen finden wir zahllose Spezialisten, die ihren Nektar nur für bestimmte Insekten feilhalten. So bannen sie die Gefahr, im uferlosen Blütenmeer unterzugehen. Spezialisierung bietet sich für Unternehmen ebenfalls an. Zumindest für einzelne seiner Produkte, die es für bestimmte Menschengruppen nach Mass schneidert und zielgruppenspezifisch bewirbt.

Die Königsfrage zum Schluss

Welcher Blüte, welchem Duft kann ihre Kundschaft nicht widerstehen? Die allglückseligmachende Antwort auf diese Frage findet sich weder in der Pflanzenwelt noch im Internet. Der Weg führt vom «selbstlosen» Angebot des Werbens zum eigenen Nutzen. So, wie die Pflanze die Insekten zur Bestäubung – quasi zur (Kauf-) Aktion – bewegt.

Das praktizieren wir von frischtext.ch seit Langem. Ihnen, dem Lesepublikum, bringen wir auf unterhaltsame Art Wissenswertes zum Text und zur Kundenkommunikation nahe. In leichter Sprache, unserer jüngsten Spezialität.

frischtext.ch
doppelt | einzigartig

frischtext.ch | bereit für Ihre Lockrufe
Cornelia Aschmann · Zürich · Tel. 044 461 40 84
Nic Baschung · Cham · Tel. 041 783 15 15
neuschnee@frischtext.ch

Schnelle Verwaltung in der Cloud

© 720 Grad Architekten / Fotos Martin Eschmann, Visualarte

Bei der GFT Fassaden AG, einem Systemlieferanten für innovative Fassadenverkleidungen in St. Gallen, war die Rechnungsprüfung früher ebenso aufwändig wie zeitraubend. Oft nur mühsam konnte sich die Geschäftsführung den notwendigen Überblick verschaffen. Heute sorgt ein modernes Cloud-basiertes DMS für effiziente und transparente Arbeitsabläufe in der Verwaltung.

«Die Rechnungsprüfung war früher ein zentrales Problem in der Verwaltung», erklärt Iwan Thür, einer der beiden Geschäftsführer der GFT Fassaden AG. Einerseits, weil die wöchentlich rund hundert, meist per E-Mail geschickten Eingangsrechnung erst ausgedruckt und dann nacheinander den zuständigen Mitarbeitern sowie abschliessend der Geschäftsführung zur Prüfung vorgelegt werden mussten, bevor sie von der Buchhaltung bezahlt werden konnten. Andererseits, weil es sich bei den Rechnungen meist um bedeutende Summen handelt – jährlich immerhin rund 14 Millionen Franken –, die pünktlich bezahlt werden sollten. Da die Mitarbeiter oft unterwegs bei Kunden sind oder dezentral arbeiten, blieben die Belege auf den Schreibtischen manchmal länger liegen, bis sie die Geschäftsführung prüfen und an die Buchhaltung weiterreichen konnte.

Bei einer Informationsveranstaltung des Systemhauses Bissinger aus Gundelfingen an der Donau wurde Iwan Thür auf das Dokumentenmanagement-System DocuWare aufmerksam gemacht. Das schlüssige Workflow-Konzept und die problemlose Integration in das vorhandene ERP-System MyFactory waren schliesslich ausschlaggebend, sich für diese Software zu entscheiden. «Der autorisierte DocuWare-Partner hat einen guten Job gemacht», fasst Iwan Thür zusammen. Da das Unternehmen die gesamte EDV und auch das ERP-System aus der Cloud bezieht, sei es nur logisch gewesen, auch beim DMS die Cloud-basierte Lösung zu wählen, so Thür. Das günstige Preis-Leistungs-Verhältnis war für das mit 27 Mitarbeitern kleine mittelständische Unternehmen ein weiteres Argument.

Seit Jahresbeginn 2020 ist DocuWare bei der GFT Fassaden AG im Einsatz. Die Umsetzung verlief Geschäftsführer Thür zufolge rasant. Besonders nützlich erwies sich gleich anfangs der Workflow zur Rechnungsprüfung. Dafür werden alle eingehenden Rechnungen im zentralen Dokumenten-Pool archiviert, 95 Prozent kommen bereits elektronisch, die restlichen werden gescannt, verschlagwortet und archiviert. Der zuständige Sachbearbeiter prüft die Rechnung, dann wird sie je nach Betrag an den Vorgesetzten weitergeleitet oder gleich zum Geschäftsführer, der sie abschliessend freigibt. «Das DMS hat sich gleich zu Beginn besonders bewährt, als während des Lockdowns alle Mitarbeiter im Homeoffice arbeiten mussten. Mit DocuWare konnten wir unsere Geschäfte weiter wie gewohnt laufen lassen. Das war für uns ein Segen.»

In einem weiteren Workflow werden Gutschriften und Zahlungen an Kunden erst von den Sachbearbeitern und dann von der Geschäftsführung kontrolliert und freigegeben, bevor sie die Buchhaltung verschickt. Auch die Personalabteilung ist in den DocuWare-Einsatz eingebunden. Hier sorgt ein Workflow für die zügige Abrechnung von Spesen. Gerade neu eingerichtet wurde die Verwaltung des Fahrzeugparks mit dem DMS. «Damit habe ich jetzt einen genauen Überblick, was mit den einzelnen Fahrzeugen passiert und wann ich in neue investieren muss», sagt Thür.

Dass diese Arbeitsabläufe nun einheitlich geregelt sind, bringt dem Unternehmen viele Vorteile, betont der Geschäftsführer: «Jetzt arbeiten wir viel schneller und effizienter, wenn wir nach Unterlagen suchen oder Freigaben machen müssen.» Sollte ein Mitarbeiter seine Aufgaben nicht rechtzeitig erledigen, könne man jetzt schnell reagieren. Bei Freigaben kommt es deshalb kaum noch zu Verzögerungen, auch weil die Mitarbeiter dank der DocuWare App von überall und selbst unterwegs auf die Dokumente zugreifen können. «Vor der Einführung des DMS gab es bei den Mitarbeitern anfangs einige Gegenwehr, weil unsere Auftragslage und damit die Arbeitsbelastung gerade sehr hoch war. Doch der Nutzen des Systems hat sie schnell überzeugt.»

Iwan Thür schätzt besonders, dass das DMS so vielfältige Möglichkeiten bietet und sich den eigenen Wünschen flexibel anpassen lässt: «Jetzt, wo wir das System kennen, wollen wir noch viele weitere Arbeitsabläufe automatisieren.» Ein grosses Anliegen ist ihm beispielsweise der Einsatz im zentralen Bestellwesen. Von der Preisanfrage bis zur Bestellung soll hier künftig ein Workflow verhindern, dass fehlerhafte Aufträge rausgehen, die hohe Unkosten verursachen könnten. «Dank der engagierten Unterstützung des lokalen DocuWare-Partners können neue Ideen rasch umgesetzt werden.»

Iwan Thür, Geschäftsführer, GFT Fassaden AG, St. Gallen, ist zufrieden, weil Rechnungen oder Gutschriften mit DocuWare in kürzester Zeit geprüft sind.

DocuWare GmbH
go.docuware.com/partner-schweiz
www.docuware.com

Personen als Marke

Foto von iStock.com

Nehmen wir an, du gründest ein (weiteres) Unternehmen. Wie nennst du es? Grundsätzlich gibt es immer drei Möglichkeiten: Fantasie-, Sach- oder Personenmarke. Ich habe alle drei selbst ausprobiert und auch alle Varianten mehrmals bei Kunden angetroffen. Welches ist die beste Variante für eine neue Marke? Fantasiemarken sind grundsätzlich am schwierigsten aufzubauen. Warum? Du musst nicht nur den Bekanntheitsgrad von null aufbauen, sondern deiner Zielgruppe auch noch erklären, was die Marke ist oder macht.

Ich habe das bei meinem ersten Unternehmen «Marketlink» erlebt. Klar deutet die Marke darauf hin, etwas mit Marketing, Märkten und Verbindungen zu tun zu haben. Selbsterklärend ist die Marke aber nicht. Im Gegensatz dazu ist, genau das ein Vorteil von Sachmarken. Bei meiner Marke «Unternehmercoaching®» muss ich nicht erklären, was ich tue: Ich coache Unternehmer. Die Problematik von Sachmarken ist, dass die entsprechenden Domains oft nicht verfügbar sind. Sie wurden entweder bereits von jemandem anderes, der im gleichen Business ist, erworben und in Betrieb genommen oder werden von einem Domainbroker blockiert, um teuer weiterverkauft zu werden.

Personenmarken hingegen müssen nie von null aufgebaut werden, weil schon viele Menschen deinen Namen kennen und viele hoffentlich auch schon wissen, was du kannst und was du machst. Oft wird als Nachteil – insbesondere von vollständigen Personenmarken mit Vor- und Nachnamen – genannt, dass sich solche nicht «gross» machen lassen. Es gibt aber viele Beispiele, die das Gegenteil beweisen – beispielsweise Julius Bär, Tommy Hilfiger und viele mehr. Meiner Meinung nach spricht vieles für eine Personenmarke und es gibt auch viele gute Beispiele dafür.

Warum werden denn (insbesondere in der Schweiz) so wenig Personenmarken neu gestartet? Es gibt sicher mehrere Gründe – zwei möchte ich beleuchten: Einerseits ist es nicht ganz einfach, Wissen einzukaufen, wie eine Personenmarke richtig aufgebaut und geführt wird. Ich musste beim Aufbau meiner Marke «Martin Aue – Experte für Sichtbarkeit» weit suchen, bis ich einen Spezialisten gefunden habe, der wirklich wusste, wie Personenmarken funktionieren. Der Aufbau der Markenstrategie hat – mit der Hilfe dieses Coaches – fast ein Jahr gedauert und einiges an Zeit, Energie und Geld gekostet.

Was unterscheidet eine Personenmarke von einem anderen Typ Marke – auch von einer Produktmarke? Einerseits basieren Personenmarken auf deinen eigenen Werten. Um diese aber deiner Marke zugrunde legen zu können, musst du sie zuerst kennen, beziehungsweise ausformulieren können. Andererseits leben Personenmarken von Geschichten – von deinen(!) Geschichten. Zudem sind beim Markenaufbau Bilder sehr wichtig, die zu deinen Botschaften, Werten und Geschichten passen. Und hiermit sind wir beim, meiner Meinung nach, entscheidenden Punkt, warum so wenig Personenmarken neu am Markt erscheinen: Es braucht Mut, sich mit seinem Namen und seinem Gesicht zu zeigen. Warum ist das so? Viele haben Angst, als «grosskotzig» wahrgenommen zu werden, wenn sie aus ihrem Personennamen eine Marke machen wollen. Oder sie haben Mühe damit, ihren eigenen Namen und Bilder von sich selbst als Marke zu sehen. Der Punkt ist aber der: Eine Personenmarke sagt Folgendes aus: Dafür stehe ich mit meinem Namen (frei nach Klaus Hipp)! Und das machst du ja sowieso: Du stehst als Unternehmer sowieso mit deinem Namen für dein Unternehmen – egal, welche Markenstrategie du wählst!

Martin Aue ist einer der führenden Experten für «Sichtbarkeit» im deutschsprachigen Raum. Der Berner Oberländer mit Jahrgang 1978 ist bekannt für seine erfolgreichen Werbestrategien für den Mittelstand – oder, wie die Schweizer sagen, für KMU. Als Businessvormacher und Unternehmermentor hält er schon seit 20 Jahren begeisternde Vorträge und ist Autor von vielen Publikationen, wie Büchern, Fachtexten, Newsletter sowie Online-Programmen.

EVENT HINWEIS Impulsvortrag «Mit Personenmarketing zum Expertenstatus» Bist du als Einzelunternehmer, StartUp, One-Man-Show oder Solopreneur auf der Suche nach (mehr) Kunden? Oder möchtest du als Therapeut, Coach oder Freischaffender von deiner Zielgruppe wahrgenommen werden? Der Schlüssel zum Erfolg liegt darin, wie du dich als Person verkaufst. Als Personenmarke gezielt Sichtbarkeit aufzubauen, ist kein Hexenwerk. Martin Aue zeigt dir in diesem Vortrag anschaulich, wie du es richtig machst. Dann brauchst du nur noch den Mut, deine Strategie auch sichtbar zu machen. Aber auch hierzu bekommst du an diesem Abend konkrete Tipps. Willst du dich weg von der grauen Maus hin zum angesehenen Experten bewegen? Dann melde dich jetzt zu diesem Vortrag an.

Datum: Dienstag, 24. August 2021 von 19.00 bis 21.00 Uhr
Ort: SMI Swiss Marketing Institute AG,
Schwarzenburgstrasse 236, 3098 Köniz b. Bern
Livestream per Zoom
Kosten: CHF 35.–
Anmeldung: www.martin-aue.com oder Telefon auf 033 650 10 10

MARTINAUE

3-D-ART AG realisiert ihren Markenauftritt

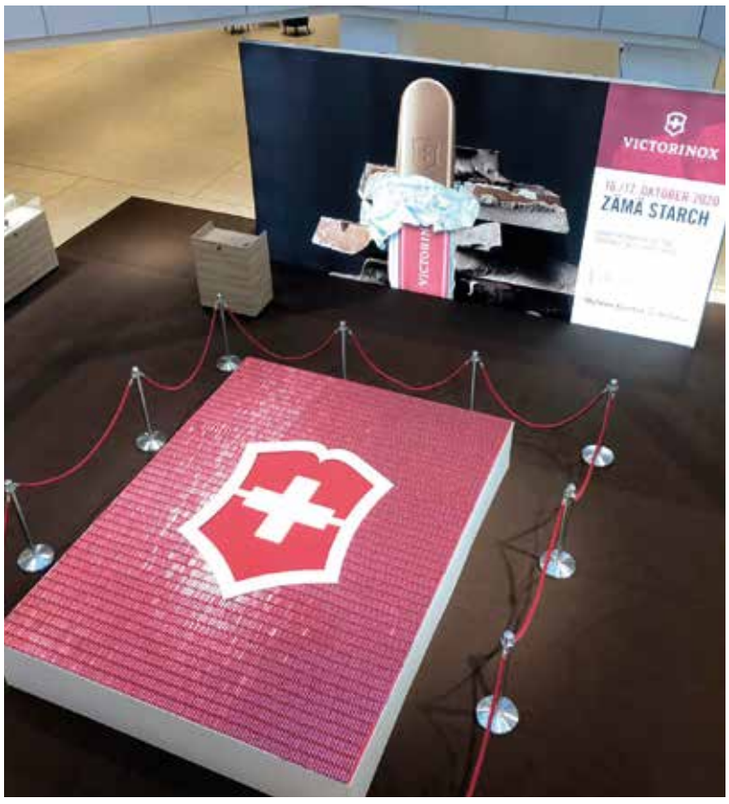


Foto: Victorinox AG Promotionen

Foto: Restaurant Ammos, Plexitrennwände

Foto: Restaurant Ammos, Raumtrenner mit Glas

Ihr Partner für die Idee | Konzeption | Planung und Umsetzung von ihrem Markenauftritt. Die Firma 3-D-ART AG bietet seit 1969 ein vollumfängliches Dienstleistungsangebot im Bereich Messen | Kongresse | Events | POS – Point of Sale | Promotionen | Raumerlebnisse | Architektur an.

Ihr Firmensitz ist in Inwil und besteht aus Büroräumlichkeiten, einer Schreinerei und einem ca. 2`500m² grossem Materiallager. Sie beschäftigt 14 Mitarbeiter in der Planung, Produktion, Logistik und auf der Montage. Ihre Stärken sind die Konzeption mit 3D Visualisierungen, die Planung und die Umsetzung von Markenauftritten. Sie kreieren individuelle Erlebniswelten, Infrastrukturen nach Mass und Erlebnisse im System. Durch die hauseigene Produktion und die Montage an beliebigen Orten können dem Kunden eine hohe Qualität sowie einen passenden Service geboten werden. Es werden hauptsächlich Projekte in der Schweiz realisiert, für einzelne Kunden werden Messe- und Kongressauftritte auch nach Europa und Übersee geliefert sowie montiert.

Die Firma verfügt über ein grosses Mietmobiliar Sortiment, wo sie das passende Mobiliar für ihren Messestand, ihren Kongressauftritt, Event, POS Auftritt, Provisorium oder ihr TV Studio finden. Durch die hauseigene Produktion werden auch kundenspezifische oder Konzept angepasste Möbel produziert.

In der herausfordernden Zeit der Pandemie bietet die Firma Raumtrenner und Covid-19 Schutzmassnahmen. Ob für Kundeneingänge, Kundenzonen, Besprechungsräume, Produktionen, Restaurants oder ein TV Studio bietet die 3-D-ART AG etwas passendes.

Ihre Zielgruppen sind:

- Firmenkunden, die mit ihrer Marke Auftritte planen
- Organisatoren von Messen, Kongressen und Events
- Agenturen für Marketing und die Markenauftritte planen
- Lieferanten als Kunden
- Projektverantwortliche für POS – Point of Sale oder Promotionen
- Firmen mit Showräume und Kundenzonen

Einige Kunden Referenzen von der 3-D-ART AG:
Curaden AG | Heineken Switzerland AG | Swiss Venture Club (Preisverleihungen) | LUKS Luzerner Kantonsspital | Synlab Suisse SA | Medidata AG | Opacc Software AG | NKB Nidwaldner Kantonalbank | Swiss Classic World | Victorinox AG | Bio Suisse | Dyson SA | HG Commerciale | BMW (Schweiz) AG | Raiffeisen | Stämpfli Verlag AG | Swiss Dental Events AG

Die 3-D-ART AG ist Partner vom KKL in Luzern, dem Verkehrshaus sowie der Messe Luzern und somit in der Region gut verankert. Durch die 50-jährige Erfahrung in der Realisation von Markenauftritten können sie viele Inputs und Anforderungen mit in das Projekt einfliessen lassen. Somit ihr Auftritt zum Erlebnis wird und der gewünschten Botschaft entspricht. Sie begleiten die Kunden von der Idee bis zum fertig realisierten Projekt alles aus einer Hand.

3-D-ART MESSEN & EVENTS

3-D-ART AG
Industriestrasse 81 · 6034 Inwil
Telefon 041 250 60 60
info@3-d-art.ch · www.3-d-art.ch

GROSSARTIGE KARTE – GROSSARTIGE VORTEILE FÜR SKV MITGLIEDER

EXKLUSIVE: VISA BONUS CARD IM 1. JAHR GRATIS PLUS CHF 100 GUTSCHRIFT AUF IHRE NÄCHSTE WERBEBUCHUNG!

Angebot nur gültig bis **31.12.2021**

- Visa Bonus Card im **1. Jahr gratis***
- Ideal für **mobiles Bezahlen** (ApplePay, Google Pay, Samsung Pay uvm.)
- Stetige Kontrolle dank der **Bonus Card App**
- Mit jeder Zahlung **Bonuspunkte sammeln** (attraktiver Prämienshop)
- Inklusive **Sorglos-Shopping-Paket** für reibungsloses Einkaufen**
- Inklusive **Sicher-Reisen-Paket** für Weltenbummler**
- Gutschrift von **CHF 100** bei nächster Werbebuchung (Plattformen des SKV)

Jetzt beantragen oder sich über weitere Kreditkarten und tolle Angebote informieren auf **bonuscard.ch/skv**

BONUS CARD

BonusCard.ch AG | Postfach | 8021 Zürich | info@bonuscard.ch | bonuscard.ch

*Die Jahresgebühr von Classic CHF 48 / Gold CHF 144 /Exclusive CHF 216 bis im 1. Jahr gratis
Angebot gültig bis 31.12.2021. **nur bei Visa Bonus Card Gold und Exclusive

Top-Up Bachelor International Tourism Management

In nur 18 Monaten berufsbegleitend und flexibel zum Bachelorabschluss in Tourismus: Dies ermöglicht das innovative Angebot «International Tourism Management» der Fachhochschule Graubünden exklusiv für Inhaberinnen und Inhaber von HF-Diplomen.

Der internationale Tourismus ist im Umbruch – aus der Krise werden sowohl Gewinner als auch Verlierer hervorgehen. Was es braucht, um auf der Gewinnerseite zu stehen, sind hervorragend ausgebildete Berufsleute, welche die Geschäftsmodelle für das «new normal» während und nach der Krise entwickeln und umsetzen können. Hier setzt das anspruchsvolle, berufsbegleitende Bachelorstudium Tourismus mit Vertiefung in International Tourism Management an. Es richtet sich exklusiv an Berufsleute mit HF-Diplom in Tourismus und Hotellerie und zielt darauf ab, diese zu verantwortungsvollen Fach- und Führungspersonen weiterzuentwickeln, die sich den Herausforderungen der Zukunft aktiv stellen.

Die Studierenden vertiefen dabei ihr tourismusspezifisches Vorwissen und lernen, wie Destinationen, Dienstleistungs- und Transportunternehmen im internationalen Kontext erfolgreich geführt und weiterentwickelt werden. Die Lehre erfolgt anhand von realen Praxisbeispielen und Exkursionen, sodass das Gelernte in Case Studies direkt angewendet werden kann. Den Change-Management-Aspekten und der Innovation im Tourismus wird im Curriculum besondere Aufmerksamkeit gewidmet.

Das Studienprogramm beinhaltet ideal aufeinander abgestimmte Module und baut auf dem bestehenden HF-Abschluss auf. Zusätzlich eignen sich die Studierenden spezifische Fachkompetenzen an und vertiefen ihr Wissen im Selbststudium, im Online- sowie im Präsenzunterricht. Das Programm beginnt im Sommer 2021 mit einer vierwöchigen Tourism Summer School in Samedan im Engadin. Es folgen Selbststudium, Online-Seminare sowie Blocktage in Chur. Um die Teilnehmenden fit für den internationalen Kontext zu machen, findet die Mehrzahl der Module in englischer Sprache statt. Highlight des Programms sind zwei internationale Residencies, die an Partnerhochschulen der FH Graubünden im Ausland durchgeführt werden. Den Abschluss des 18-monatigen Studiums bildet die Bachelor Thesis. Diese befasst sich mit einer praktischen Fragestellung, die im Auftrag eines Unternehmens oder einer Organisation – zum Beispiel der eigenen Arbeitgeberin – bearbeitet wird.

Dank überschaubarer Klassengrössen arbeiten die Studierenden aktiv und lernen effizient. Das Studium findet berufsbegleitend statt. Die Studierenden treffen ihre Kommilitoninnen und Kommilitonen online, während der Blocktage in Chur und anlässlich der beiden Residencies. Sie organisieren ihren Alltag selbständig und diszipliniert. Das Studium dauert 18 Monate und schliesst mit dem international anerkannten Bachelor of Science in Tourismus mit Vertiefung in International Tourism Management ab.

Die Plätze für das Top-Up-Bachelorangebot International Tourism Management sind begrenzt und begehrt. Interessierte Personen finden unter **www.fhgr.ch/itm** weitere Informationen sowie die Möglichkeit zur Online-Anmeldung. Für Beratungen steht Prof. Dr. Thorsten Merkle, Programmleiter, gerne zur Verfügung.

FH GR Fachhochschule Graubünden
University of Applied Sciences

Fachhochschule Graubünden
Comercialstrasse 22 · 7000 Chur · Schweiz
Telefon 081 286 24 56 · itm@fhgr.ch · www.fhgr.ch/itm

SECHS FRAGEN ZU eBILL UND SWISS QR CODE

Markus Rommel, Leiter Abteilung Development e-Services bei Quadient Switzerland AG

Ab dem 30. September 2022 dürfen die roten und orangen Einzahlungsscheine nicht mehr verwendet werden. Gleichzeitig propagiert die SIX, dass eBill die digitale Rechnung der Schweiz sein wird. Zwei grosse Herausforderungen mit denen sich die KMU auseinandersetzen müssen. Wir diskutieren mit Markus Rommel von Quadient Switzerland AG wie unkomplizierte und effiziente Lösungen aussehen können.

Schweizerischer KMU Verband (SKV) – «Markus, Du ist ok, oder?»
Markus – «Aber natürlich!»

FRAGE 1 – SKV – «Die Ankündigung der Schweizer Post, die alten Einzahlungsscheine ab Herbst 2022 nicht mehr zu unterstützen, war wie ein Weckruf. Sind die Schweizer Unternehmen bereit für diesen Schritt?»

Markus – «Seitens der Banken ist man soweit. Der Zahlungsverkehr wurde in den letzten Jahren Schritt um Schritt umgestellt und hat damit die Voraussetzungen für die Anwendung der QR Rechnung und auch eBill geschaffen. Mehrere Millionen dieser QR Rechnungen wurden bereits verarbeitet, der Praxistest liegt somit auch schon vor. Aber widmen wir uns zuerst der QR Rechnung. Neu ist dabei bloss der Einzahlungsschein mit dem Swiss QR Code und nicht die gesamte Rechnung. Die Software Industrie, insbesondere die Hersteller von Finanz- und ERP Systemen haben Lösungen und arbeiten am Rollout. Und genau hier liegt die Herausforderung.»

FRAGE 2 – SKV – «Was meinst Du damit?»

Markus – «Für die einzelnen Unternehmen bedeutet dies in der Regel eine Anpassung der Software, welche einhergeht mit Kosten für Lizenzen sowie Projektaufwand inkl. dem Testen und Prüfen des Druck Outputs. Und das in einer Zeit wo man vom Homeoffice nur begrenzten Zugang zur Infrastruktur des Unternehmens hat. Wir sind der Überzeugung, dass es für einen solchen flächendeckenden Rollout einfache und effiziente Alternativen zum klassischen IT-Projekt geben muss.»

FRAGE 3 – SKV – «...Das heisst die Kosten für die Umstellung und Erzeugung einer QR-Rechnung tragen somit die Rechnungssteller. Den Nutzen haben aber die Rechnungsempfänger und der Finanzplatz. Wie wollt ihr von Quadient das ändern? Setzen eure e-Services dort an?»

Markus – «Ja genau. Unsere e-Service Lösungen zielen genau darauf ab. Hierfür bieten wir ein kleines Stück Software an, gleich einem Druckertreiber. Statt dass man

auf Papier druckt, landen die Daten in unserer e-Service Plattform. **Also ganz ohne IT-Projekt**. Dort können wir die Einzahlungsscheine mit Swiss QR Code aufgrund der vorhandenen Daten in der Rechnung erstellen und am Ende hinzufügen. **So einfach geht das!** Anschliessend führen wir die Rechnung ihrer weiteren Verarbeitung zu.»

FRAGE 4 – SKV– «Wow, und welche Rolle spielt eBill dabei?»

Markus – «Der Rechnungsversand via eBill ist heute bestens etabliert im B2C Geschäft zwischen Grossunternehmen und Privatkunden, üblicherweise Versicherungen, Telekom- und Strom Anbieter, etc. Also dort wo regelmässig Rechnungen an die Privathaushalte versendet wird. Als weitere Teilnehmer sollen neu auch KMU als Rechnungsempfänger teilnehmen können, die ihre Rechnungen im eBanking empfangen wollen. Mit eBill verschmelzen die Grenzen zwischen den zwei Prozessen Rechnungsversand und Zahlung. Die QR Rechnung ist in der gesamten Verarbeitungskette ein Zwischenschritt hin zu einer vollautomatisierten eBill Fakturierung.»

FRAGE 5 – SKV – «Viele Unternehmen können den Schritt wegen der hohen Komplexität und Kosten für die eBill Integration aber nicht umsetzen. Wie will Quadient das ändern?»

Markus – «Auch hier greifen wir wieder auf unser e-Service Plattform zurück. Gleich wie bei Swiss QR Code verzichten wir auf ein komplexes IT-Projekt und setzen für die Integration der Systeme wiederum auf dasselbe Verfahren mit der «Druckertreiber» Software. **Einfach soll es sein. Keine Kosten verursachen und gleichzeitig die Kundenbindung erhöhen.** In der nachgelagerten Verarbeitung erzeugen wir aus den vorhandenen Rechnungsdaten die eBill spezifischen Datenformate und buchen diese direkt ins eBill System ein. Damit ist der Zahlungsauftrag für den Empfänger sofort erstellt und wartet bloss noch auf die Freigabe des Rechnungsempfängers. **Besonders selbständige Unternehmer ohne komplexe IT-Systeme werden diese Art des Rechnungsempfangs begrüssen.»**

FRAGE 6 – SKV– «...Eure e-Service Plattform kann nebst eBill und Swiss QR Code aber noch viel mehr, oder?»

Markus – «Natürlich, 100% Rechnungsdigitalisierung für KMU ist unser Ziel. Die Komplexität durch die Vielfalt an Standards, das breite Sortiment und Präferenzen von Kunden und zukünftige Trends sowie Regulierungen stellen heute die Hürden für die Umsetzung der Rechnungsdigitalisierung dar. **Hier bieten wir mit unserer e-Service Plattform eine Lösung, welche die Rechnungen jeweils in dem Format und der Struktur dem Rechnungsempfänger zustellt, wie dieser es wünscht.** Sei dies auf Papier und Postversand, als eMail, als Download, eBill oder vollautomatisiert in allen gängigen B2B Standards. Die Vorteile liegen auf der Hand. Nebst der einfachen Integration (Anm. der Red.: Druckertreiber) bieten wir per Knopfdruck 100% Rechnungsdigitalisierung für den Rechnungssteller an. Und so unterstützen wir auch das Arbeiten von zuhause aus.»

Schweizerischer KMU Verband «Markus, vielen Dank für das interessante Gespräch!»
Markus - «Gerne!» ■

Druckertreiber Installation

Quadient nutzt die vorhandenen Rechnungsinformtionen, um den Swiss QR Code und das eBill Format zu erzeugen

Zustellung an Empfänger

Für alle, die den Fokus auf ihr Kerngeschäft behalten wollen: Diese Lösung ist sicher, einfach und effizient, braucht kein Knowhow oder grosses Projekt. Die Prozesse sind transparent und automatisiert.

So funktioniert diese kostengünstige und einfache Lösung für Swiss QR Code und eBill (siehe Grafik).

ÜBER QUADIENT

Quadient® unterstützt mehrere Hunderttausend Unternehmen auf der ganzen Welt dabei, mit ihren Kunden in Verbindung zu bleiben Der Fokus liegt auf vier Kernbereichen der modernen Kundeninteraktion: Geschäftsprozessautomatisierung, Mailinglösungen, Customer Experience Management und Paketschliessfachlösungen. In diesen Feldern entwickelt Quadient® innovative Lösungen, die relevante, personalisierte und wertvolle Kundenerlebnisse schaffen.

Mehr Infos unter www.quadient.ch/e-services und e-services.ch@quadient.com

quadient
Because connections matter.

Quadient® ist nach ISO 9001, ISO 14001 und OHSAS 18001 zertifiziert und bietet Ihnen somit die höchsten Prozess-, Qualitäts-, Sicherheits- und Umweltstandards.

MANAGEMENT SYSTEM CERTIFICATION
DNV·GL
ISO 9001 • ISO 14001

Beratung. Training. Coaching.

Wir schaffen neue Perspektiven.

Dynamische Märkte fordern neue Organisationsformen und neue Kompetenzen.

Agile Märkte fordern fluide Unternehmen und Mitarbeitende. Change wird zum permanenten Prozess. Achtsam befähigen und begleiten wir Menschen und Organisationen auf ihrem Weg der Weiterentwicklung, hin zu neuen Perspektiven.

Stefanie Seiz, Inhaberin und CEO

cm-p als Ihr Partner – So arbeiten wir.

Dafür stehen wir ein.

- Ihre cm-p Ansprechpartner/-innen sind führungserfahrene Persönlichkeiten. Sie kennen die Herausforderungen der Veränderung im Unternehmenskontext.
- Ihre individuellen Bedürfnisse stehen im Zentrum bei der Erbringung unserer Dienstleistungen.
- Ihre ambitionierten Vorhaben begleiten wir von der Konzeption bis zur finalen Umsetzung. Nach dem Motto «lösungsorientiert, praxistauglich und pragmatisch».
- Ihre unternehmerische Fitness liegt uns am Herzen. Bei Bedarf ziehen wir Experten aus unserem Partnernetzwerk bei.

Der Weg vom Sein ins Tun.

Wir unterstützen und begleiten Menschen und Organisationen in Veränderungsprozessen vom Sein ins Tun!

Ich bin. Ich kann. Ich will. Ich mache.

Mit unserem praxiserprobten Wissen, breiter Erfahrung sowie modernen Methoden und Modellen gestalten wir mit Ihnen Entwicklungen und Prozesse, die ankommen!

Zertifizierte Lehrgänge für Trainer/-innen und Führungspersönlichkeiten.

Vertiefte Kompetenzentwicklung für optimale Resultate.
Eine optimale Förderung der Mitarbeitenden, benötigt vermehrt fundierte, breiter abgestützte Kompetenzen.

Baukasten «Trainer/-innen-Persönlichkeit»

- **SVEB-Zertifikat Kursleiter/-in** – das Fundament für Trainer/-innen
- **Eidgenössischer Fachausweis Ausbildner/-in**
  Aufbauend auf das SVEB-Zertifikat Kursleiter/-in, die Module 2 bis 5, inkl. Supervision

Nachdiplomstudium «dipl. Businesscoach NDS HF»
Moderne, praxisorientierte Führungsausbildung, bestehend aus drei Nachdiplomkursen

- **Einzelcoaching** – Die Führungskraft als Coach
- **Teamcoaching** – Aufbau von Powerteams
- **Coaching im Change** – Führen in fluiden Zeiten

cmp
change management partner

Olgastrasse 10, 8001 Zürich,
Tel. +41 44 266 90 90, info@cm-p.ch
www.cm-p.ch

cmp 4.2 image A4

Eines der vorrangigen Ziele des Schweizerischen KMU Verbandes ist die Aus- und Weiterbildung der Mitglieder. Unsere Partner im Bereich Aus- und Weiterbildung, bieten ein umfangreiches Angebot an verschiedensten Themen an.

Athena Wisdom Institute AG	–
3DP Coaching & Training AG	–
BBP Bildung + Beratung	–
Cashare AG	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
Coachingzentrum Olten GmbH	
Executive School der Universität St. Gallen	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf die Diplomlehrgänge WRM-HSG und MLP-HSG
Fachhochschule Graubünden	–
Gefahrgut-Shop	–
PACO MARIN ACADEMY	–
REFERRAL INSTITUTE	–
Rochester-Bern Executive MBA	–
SERV Schweizerischer Exportrisikoversicherung	–
SIW Höhere Fachhochschule für Wirtschaft und Informatik AG	
STAUFEN.INOVA AG	10% Rabatt für SKV Mitglieder auf alle Seminare
SVEB Schweizerischer Verband für Weiterbildung	–

Anzeige

Die Einzahlungsscheine werden abgelöst.
Jetzt umstellen auf QR-Rechnung und eBill.

Am **30. September 2022** werden die roten und orangen Einzahlungsscheine vom Markt genommen. Die Rechnungsstellung wird dadurch einfacher, digitaler und automatisierter: dank der QR-Rechnung und eBill. Stellen Sie Ihre Kreditoren-, Debitorenbuchhaltung und Ihren Zahlungsverkehr darum rechtzeitig um. Und profitieren Sie von zahlreichen Vorteilen für Ihr Unternehmen und Ihre Kunden. Mehr erfahren Sie auf einfach-zahlen.ch/rechnungssteller

Sprechen Sie jetzt mit Ihrer Bank und Ihrem Software-Partner.

Unterstützt durch:

SwissBanking sgv usam

Herausforderungen der digitalen Umstellung

Wie Corona unser (Arbeits-)Leben verändert hat – ein Erfahrungsbericht

Seit Frühling 2020 ist Homeoffice für viele Arbeitnehmende mehr oder weniger zur neuen Normalität geworden. Auch Fernunterricht wurde plötzlich Alltag und hat die digitale Entwicklung stark vorangetrieben – mit nachhaltiger Wirkung.

Was früher viele Unternehmen nur zögerlich und auf einzelne Tage beschränkt ermöglicht haben, wurde mit der Homeoffice-Empfehlung bzw. -Pflicht durch den Bundesrat salonfähig. Doch wenn plötzlich der Grossteil der Belegschaft im Homeoffice arbeitet, stellt das ganz neue Herausforderungen an Führungspersonen wie auch an die Mitarbeitenden.

Arbeiten im Homeoffice

Dank den Fortschritten auf der technischen Ebene ist es heute sehr gut möglich aus dem Homeoffice digital miteinander unterwegs zu sein. Das Finden von Lösungen und das Angehen von Herausforderungen auf der Ebene der Sache ist in der Regel problemlos und effizient möglich. Die Herausforderungen als Führungsperson bestehen darin, einerseits die Interaktion auf Teamebene zu fördern und andererseits die individuellen Bedürfnisse der Mitarbeitenden zu beachten. Diese beiden Ebenen erfordern eine Überprüfung und allenfalls Anpassung der bisherigen Vorgehens- und Verhaltensweisen als Führungsperson.

Die Arbeitnehmenden wiederum sind gefordert, noch besser zu sich zu schauen, sich die Arbeitszeiten gut einzuteilen, für sich zu sorgen. Es ist zum Beispiel wichtig, sich auch im Homeoffice bequem einzurichten oder entsprechende Infrastruktur zu verlangen, Pausen zu machen etc. Gleichzeitig ist es wichtig, dass die Arbeitnehmenden trotzdem ihre Teamzugehörigkeit pflegen.

Auf Ebene des Managements ist es wichtig, dass man trotz physischer Distanz nahe bleibt. Dazu Sonja Kupferschmid Boxler, Co-Geschäftsführerin beim Coachingzentrum Olten: «Wir tauschen uns regelmässig aus, sowohl digital wie auch in hybrider Form, was sehr gut funktioniert.»

Homeoffice-Müdigkeit

Da wir alle soziale Wesen sind und Interaktionen einen grossen Bestandteil unseres Lebens ausmachen, kann sich unter Umständen eine gewisse Homeoffice-Müdigkeit breit machen. Karin Sidler, Co-Geschäftsführerin beim Coachingzentrum Olten, meint dazu: «Homeoffice-Müdigkeit kennen wir bei uns weniger, da wir trotz der physischen Distanz eng im Austausch miteinander sind und sie somit aktiv verhindern. Ich vermute jedoch, dass sich Homeoffice-Müdigkeit durch eine abnehmende Arbeitsmotivation zeigen könnte. Dagegen hilft, sich mit seinen Team-Kolleginnen und -Kollegen regelmässig auszutauschen, sich eine klare und gute Tagesstruktur zu schaffen und sich immer wieder Schönes zu gönnen.»

Fernunterricht

Das Coachingzentrum Olten ist nicht nur Arbeitgeber, sondern auch ein Bildungsinstitut. Da bei diesen Weiterbildungen der Mensch mit seinen Ressourcen und Stärken im Fokus steht, war zunächst bei den Teilnehmenden eine grosse Verunsicherung zu spüren, ob das auf rein digitaler Ebene überhaupt geht.

Wie mit diesen Herausforderungen umgegangen wurde, schildert Sonja Kupferschmid Boxler: «Die Konzeption unserer Lehrsequenzen wurde auf das digitale Setting zugeschnitten. Synchrone und asynchrone Lehreinheiten wechseln sich ab, d.h. wir sind teilweise gleichzeitig digital unterwegs, teilweise machen wir Einzelarbeiten. Zudem arbeiten wir sehr oft in Kleingruppen, in sogenannten Break-Out-Rooms. Bei Gruppen bis zu 4 Personen ist da ein Austausch möglich, der der Präsenz sehr nahe kommt.»

Karin Sidler und Sonja Kupferschmid Boxler, Co-Geschäftsführerinnen

Karin Sidler ergänzt: «Wir bieten neu digitale «Amuse bouche» an, die unsere Teilnehmenden unterstützen, im Bereich Coaching, betriebliches Mentoring und Training digital fit zu sein. Der Film «Crashkurs Online Coaching» sowie das neue «Zertifikat Online Coaching» leisten weitere wichtige Beiträge. Mehr noch, wir stellen fest, dass sich unsere Teilnehmenden nach einer ersten Verunsicherung gut auf die neue Situation eingestellt haben. Die Lust am Ausprobieren ist spürbar grösser geworden und damit einhergehend ist auch ein grosser Zuwachs an Erfahrung und Kompetenzen.»

Diese positiven Erfahrungen führen sogar zu einer richtigen Erfolgsspirale, berichten die beiden Geschäftsführerinnen unisono: «Tipps und Ideen, wie man noch besser oder anders Menschen digital begleiten könnte, werden ausgetauscht – mit Erfolgsmeldungen und neuer Inspiration.»

Ausblick in die Zukunft
Die Digitalisierung wird weiter voranschreiten und die digitalen Möglichkeiten zur Zusammenarbeit werden auch zukünftig genutzt werden. Die Möglichkeit im Homeoffice arbeiten zu können wird daher vermutlich genauso bleiben wie auch eine höhere Flexibilität in Bezug auf die Arbeitszeiten.

Digitale Dienstleistungen wie beispielsweise Online Coachings oder auch digitaler Unterricht wurden ebenso befeuert und werden sich vermutlich langfristig etablieren.

So viele Einschränkungen auch mit der jetzigen Situation einhergehen, die Pandemie hat die künftige Arbeits- und Unterrichtssituation nachhaltig auf ein neues Niveau gehoben – mit mehr Möglichkeiten, Neues zu probieren, andere Wege zu gehen und Innovationen voranzutreiben.

Mit Sonja Kupferschmid Boxler und Karin Sidler; von Anja Hofstetter Meier

Coachingzentrum Olten – seit 20 Jahren erfolgreich am Markt

Erfahren Sie mehr über den Lehrgang Betrieblicher Mentor mit eidg. Fachausweis beim Coachingzentrum Olten.

Geschäftsführung Coachingzentum Olten

Sonja Kupferschmid Boxler ist Co-Geschäftsführerin beim Coachingzentrum Olten. Als Arbeits- und Organisationspsychologin und Klinische Psychologin verfügt sie über wissenschaftlich fundiertes Know-how im Bereich der Psychologie. Ihr Praxisbezug gründet ausserdem in ihrer täglichen Arbeit als Coach, Resilienztrainerin und Psychotherapeutin

Karin Sidler ist Co-Geschäftsführerin beim Coachingzentrum Olten und zusätzlich in selbstständiger Tätigkeit als eidg. dipl. Coach und Supervisorin (bso) engagiert. Sie arbeitet fokussiert im Bereich Persönlichkeitsentwicklung sowie Führungsreflexion und -entwicklung.

Autorin
Anja Hofstetter Meier ist beim Coachingzentrum Olten als Leiterin Marketing & Bewirtschaftung tätig und verfügt über vielfältige berufliche Erfahrungen im Marketing in unterschiedlichen Branchen und Bereichen und kombiniert dieses Wissen optimal mit ihrem Hintergrund als Wirtschaftspsychologin.

coachingzentrum
Beratungsausbildung mit Wirkung

CZO Coachingzentrum Olten GmbH
Konradstrasse 30 · 4600 Olten
Telefon 062 926 43 93
www.coachingzentrum.ch

Anpassung an neue Situationen

Die Athena Wisdom Institute AG ist ein Bildungs- und Well-Being-Institut mit Programmen, die auf einer einzigartigen Kombination aus business frameworks, Wissenschaft sowie altem Wissen von traditionellen Weisheitshüter*innen basieren. Sie unterstützen die nächste aufstrebende Generation von Vorreitern dabei, die adäquaten Fähigkeiten und Werkzeuge zu erlangen, um den Wandel zu antizipieren und die noch nie dagewesenen Herausforderungen von heute und morgen anzugehen.

Heutzutage erleben wir eine noch nie dagewesene Situation, an die sich fast jede*r anpassen muss. Grundwerte wie Integrität bei jeder Entscheidung sind von grösster Bedeutung, um Wohlbefinden und Nachhaltigkeit zu gewährleisten. Sie ist ein zentrales Merkmal der universellen Weisheit und leitet sich vom lateinischen Wort «Integritas» ab. Es bedeutet «Ganzheit» oder «Vollständigkeit». Alles, was nicht ganz oder unvollständig ist, hat keinen Bestand. Vielleicht erleben Sie das auch?

Unsere Programme für persönliche Entwicklung und Kompetenzaufbau zielen darauf ab, bewusste und authentische Führungspersönlichkeiten und Veränderungsakteure für eine nachhaltigere Zukunft zu befähigen.

Fearless, Free, Feminine. Find & Live your Truth as a Woman in Business. A 5-month Immersive Wisdom Embodiment.

Fearless, Free, Feminine ist eines von Athenas Leadership-Programmen für Geschäftsfrauen über Kompetenz-Bildung und persönliche Entwicklung. Sie gehen auf eine Entdeckungs- und Reflektionsreise über sich selbst, ihre Wurzeln, ihre Herausforderungen, ihre unentdeckten Potentiale und ihren Lebenszweck. Während diesem 5-monatigen Immersive Wisdom Embodiment Programm werden Frauen Methoden und Prozesse erfahren, die es ihnen ermöglichen, den höchsten Ausdruck ihrer selbst zu leben. Dank einer ausgewogenen Mischung aus Reflexionsprozessen, Körperbewegungen, Atemtechniken, Ritualen, geführten Meditationen, Geschichtenerzählen werden sie wieder mit ihrer angeborenen inneren Weisheit verbunden.

Wer sich noch unsicher ist, ob das Programm «Fearless, Free, Feminine» etwas für sie ist, kann ein kostenloses 30-minütiges Coaching mit Simone Junod, Gründerin der Athena Wisdom Institute AG, Senior Business Executive und zertifizierte Management Coach & Beraterin sowie Weisheitslehrerin, buchen:

https://www.athenawisdominstitute.com/de/athena-wisdom-institute/simone-kennenlernen/

Athena Wisdom Institute AG
Albulastrasse 57 · 8048 Zurich · Telefon 079 330 19 08
wisdom@athenawisdominstitute.com · www.athenawisdominstitute.com

Bessere Performance
+ Tiefere Gebühren
+ Einfachste Bedienung
+ Höchste Sicherheit

= Besser vorgesorgt

100% Nachhaltig (ESG)

100% Gebührentransparenz

100% Aktien möglich

100% sicher verwahrt

Mit einem Click dabei:

descartes-vorsorge.ch

Descartes Vorsorge

Mehrwertpartner die Ihre Produkte und Dienstleitungen mit einem Mehrwert anbieten.

Arbeitsplatz	MEWA Service AG	Arbeitsschutzartikel	5 % Rabatt oder Gutschein im Wert von CHF 60.– (SKV Mitglieder)
Büroservice	IBA	Büromaterial / -möbel	Sonderkonditionen nach Anmeldung im iba Shop mit Vermerk «SKV Mitglied»
Finanzierung	Bonus Card VISA	Kredit / Finanzierung	Gratis im 1. Jahr / ab 2. Jahr nur CHF 48.–
	Business Transaction AG	Unternehmensberatung	CHF 500.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Cashare	Kredit / Finanzierung	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
	CETI Bridge Facility	Investorenplattform	Kostenlose Erstberatung
	LEND Schweiz AG	Kredit / Finanzierung	Firmenkredite bis CHF 500'000, ab 2 % p. a., 12 – 60 Monate Laufzeit
	Noventus	Vorsorgelösungen	–
	Systemcredit AG	Kredit/Finanzierung	Einfach. Günstig. Unabhängig
Genuss	ibervinos AG	Weine & Reisen	
Gesundheit	CforC GmbH	Gesundheitsmanagement Persönlichkeitsentwicklung	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf Coaching oder Workshops
	Coachfrog.ch	Therapeutennetzwerk	Als SKV-Mitglied profitieren Sie von 10% Rabatt auf Coachfrog-Gutscheine
	Krebsliga Schweiz	Coaching	Coaching für Vorgesetzte zu «Krebs und Arbeit»
	Stedtnitz design your life GmbH	Prävenzion und Recovery	Neue Lebensfreude mit einem gezielten Programm
	VDM-Academy GmbH	Nahrungsergänzungsmittel	
Hotels & Reisen	Allianz Travel	Reisen-/Cyber-Versicherungen	Versicherungen zu Spezialkonditionen
	Freedreams	Hotel / Reisen	Als Mitglied des KMU-Verbands übernachten Sie zu zweit 3 Nächte in 2000 freedreams Partnerhotels für nur CHF 60.– statt CHF 85.–.
	Hotelcard AG	Hotel / Reisen	Sie sparen CHF 20.– (d. h. CHF 79.– anstatt CHF 99.–)
	Migrol AG	Treibstoff	Migrolkarte bestellen und von Spezialkonditionen profitieren
	Radisson Blu Hotel St. Gallen	Hotel / Reisen	–
	Volvo Car Switzerland	Mobilität	8 % Rabatt für SKV Mitglieder bei aktuellen Modelle
Informatik	bexio AG	Business Software	10% Rabatt mit Gutscheincode «skv10»
	cloud-ch GmbH	Cloud-Lösungen	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Comatic AG	Software	–
	UB-Office AG	Software	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Inkasso/ Debitoren	Inkassosolution	Inkasso / Debitoren	
Internet	Cisco Systems (Schweiz) GmbH	IT-Lösungen	
	Mitgliedervorteile	Onlineshop	
Marketing	Scheidegger Siebdruck	Werbung	10 % Naturalrabatt (z. B. 110 Ex zum Preis von 100 Ex.)
	SendinBlue	E-Mail-Marketing	Auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Angebote
Nachfolge Regelung	Consultra International GmbH	Nachfolge-Check	CHF 500.– Gutschein für den persönlichen Nachfolge-Check
	KMU Diamant Consulting AG	Firmenverkäufe	CHF 1000.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen

Anzeige

Setzen Sie auf Digitalisierung – Jetzt und für Ihre Zukunft

Die vorherrschende Pandemie trifft uns alle und stellt uns vor neue Herausforderungen. Arbeiten von zu Hause aus, neue Geschäftswege müssen her, weil der persönliche Kontakt mit den Kunden ausbleibt und dabei darf man seine Liquiditätslage nicht aus den Augen verlieren.

Wie cloudbasiertes Arbeiten Ihr Business unterstützt

Cloudbasierte Software bietet den entscheidenden Vorteil, dass sie nicht lokal auf dem Computer gespeichert wird. Anders als bei On-Premise Lösungen (Nutzungs- und Lizenzmodell für serverbasierte Computerprogramme) ist damit weder ein Herunterladen der Software noch eine mühsame und zeitaufwändige Installation nötig. Arbeiten aus dem Homeoffice? Kein Problem. Bei einer cloudbasierten Software nutzt man die Software in der Cloud (dt. Datenwolke). Das bedeutet, dass die Daten in externen Rechenzentren liegen und Nutzer über das Internet jederzeit und von jedem Ort aus auf diese Daten zugreifen können. Auch kann man als Nutzer unabhängig arbeiten – die Software funktioniert auf jedem Betriebssystem und auf jedem Gerät. Mit nur ein paar Eingaben ist die Software innerhalb weniger Minuten einsatzbereit. Diese Flexibilität erleichtert den Berufsalltag enorm. Zudem übernimmt der Anbieter cloudbasierter Lösungen die Aufgabe der Updates. Damit ist garantiert, dass Nutzer immer auf der aktuellen Version arbeiten, ohne selber Aktualisierungen vornehmen zu müssen. Auch um die Sicherung der Daten kümmert sich der Anbieter. Angst vor Datenverlust ist damit passé.

Ihre KMU-Administration flexibel und einfach in der Cloud

Mit der Business-Software bexio, zugeschnitten auf die Bedürfnisse Schweizer KMU, digitalisieren Sie die gesamten administrativen Arbeitsprozesse Ihres Unternehmens und arbeiten dabei vollständig in der Cloud und somit ortsunabhängig. Trotz Homeoffice und Social Distancing können Sie Ihr Business weiter von jedem Ort aus führen. Die Business-Software ist dabei mehr als eine Plattform für Administration und Buchhaltung. Sie verbindet Ihr Unternehmen mit Ihrem gesamten Ökosystem: Vom Offertenwesen bis zum Mahnwesen inklusive Finanz- und Lohnbuchhaltung. Arbeiten in der Cloud ist damit nicht nur einfacher und schneller, sondern auch sicherer und flexibler.

Arbeiten auch Sie effizienter, sicherer und digitaler!

Im Homeoffice kann schnell der Fokus verloren gehen. Der Haushalt, die Kinder, das Hobby – die Ablenkungen im Homeoffice können gross sein. Daher ist es umso wichtiger, auch hier den Fokus auf die Arbeit nicht zu verlieren. Setzen Sie sich feste Arbeitszeiten, sorgen Sie für einen ruhigen, ungestörten Arbeitsplatz und arbeiten Sie mit To-Do-Listen. bexio hilft Ihnen nicht nur orts- und zeitunabhängig zu arbeiten, sondern auch Ihr Business zu erweitern und an neue Voraussetzungen, wie sie die aktuelle Krise mitbringt, anzupassen. Suchen Sie zum Beispiel neue Vertriebs- und/oder Kommunikationswege, um mit Ihren Kunden weiterhin in Kontakt zu bleiben? Ein Webshop muss her? Kein Problem. Regelmässige Newsletter mit Updates an Kunden verschicken? Auch kein Problem! bexio bietet Ihnen zahlreiche Apps, mit denen Sie den Funktionsumfang der Software individuell erweitern können. Entdecken Sie die Möglichkeiten, die bexio Ihnen für Ihr Business bietet!

Sehen Sie in jeder Krise auch immer das Positive und setzen Sie auf Digitalisierung! Durch unsere Partnerschaft mit dem SKV profitieren Verbandsmitglieder von 20% Rabatt auf alle Pakete im ersten Jahr mit dem Gutscheincode «skv2021».

bexio
besser im business

bexio AG
Alte Jonastrasse 24 · 8640 Rapperswil
Telefon 071 552 00 61
kunden@bexio.com · bexio.com/skv

Clubhouse, TikTok und Co.: Wie Unternehmen die neuen Trend-Apps für Corporate und Employer Branding nutzen können

Autor: Frank Sterzinsky

Zwischen 80% und 90% aller Unternehmen nutzen mindestens ein soziales Netzwerk. Im Gegenzug verwenden 31% der Social Media-User die sozialen Medien auch, um sich über Unternehmen und Marken zu informieren. Neben dem «alten» Platzhirsch Facebook und den bekannten Karrierenetzwerken Xing und LinkedIn dürften auch Instagram und Pinterest den meisten Menschen bekannt sein. Mittlerweile kommen jedoch regelmässig auch neue soziale Netzwerke dazu, etwa TikTok oder Snapchat. Zuletzt sorgte die App Clubhouse für einen grossen Hype – sowohl bei Usern als auch Unternehmen, die die Beliebtheit der App für sich nutzen wollten. Denn die sozialen Netzwerke bieten viele Chancen, um mit wichtigen Zielgruppen in Kontakt zu kommen. Wichtig ist, eine klare Strategie zu definieren, um Unternehmensziele zu erreichen und die Potentiale der neuen Trend-Netzwerke auszuschöpfen.

Die Kunden entscheiden:
Welches soziale Netzwerk eignet sich für welches Unternehmen?
Der Hype um Facebook ist längst vergangen. Dennoch ist es mit mehr als 2,3 Milliarden aktiven Nutzern und ca. 65 Millionen präsenten Unternehmen nach wie vor das grösste Netzwerk, das sowohl privat als auch beruflich genutzt werden kann. Instagram ist etwas neueren Datums. Hier tummeln sich viele Influencer und auch kleine, mittlere und grosse Unternehmen finden im Netzwerk ein Publikum. Sowohl Instagram als auch Facebook eignen sich besonders gut für Corporate und Employer Branding. Neben Insights aus dem Firmenalltag wünschen sich viele Millenials von Unternehmen und Marken auch eine klare Positionierung zu aktuellen Themen. Hierfür können Facebook und Instagram das richtige Sprachrohr sein. In Form von kreativem Storytelling können Unternehmen ihr Commitment zu bestimmten Sachverhalten wie Umweltschutz, Gesundheit und Work-Life-Balance demonstrieren. Am besten eignet sich also ein Mix aus professionellen und unterhaltsamen Postings.
Auf Pinterest werden virtuelle Pinnwände mit Bildern gestaltet, die auf Webseiten verlinken, auf denen die Inhalte oder weiterführende Informationen zu finden sind. Dieses Netzwerk ist gut geeignet für B2C. Nutzer sind vor allem Frauen im Alter zwischen 18 und 44 Jahren, die auf der Suche nach Ideen für konkrete Projekte und Inspirationen sind. Allein daraus ergibt sich eine hohe Kaufintention. Schon mit einem Werbebudget ab 50 €/Monat können Unternehmen regelmässige Präsenz erzeugen. Die Pins bleiben über lange Zeit erhalten, sodass von einem längerfristigen Effekt auszugehen ist. Wenn Unternehmen diese Zielgruppe bedienen möchten, bietet sich diese App gut für das Corporate Branding an.

Die Karrierenetzwerke Xing und LinkedIn werden nach wie vor rege benutzt, wobei LinkedIn in den letzten ein bis zwei Jahren deutlich an Relevanz im deutschsprachigen Raum gewonnen hat. Beide Netzwerke sind besonders für das Employer Branding geeignet, denn der Fokus liegt auf geschäftlichen Interaktionen. Der Ton ist je nach Branche deswegen eher professionell – wird aber zunehmend lockerer, wenn Corporate Influencer vom Unternehmensalltag berichten und spannende Einblicke ins Berufsleben geben.

Neue soziale Netzwerke:
vergänglicher Hype oder zukünftige Grösse?
TikTok ist hierzulande angekommen und auch Unternehmen haben die Bedeutung des Netzwerkes vor allem für eine jüngere Zielgruppe entdeckt. Etwa 500 Millionen aktive Nutzer tummeln sich hier, mehrheitlich im Teenager-Alter oder junge Erwachsene, die das Netzwerk zur Unterhaltung nutzen. Durch kreative Spots können Unternehmen die Brand Awareness enorm steigern. Am aufsehenerregendsten sind wohl die Hashtag Challenges, für die Unternehmen im Jahre 2020 pauschal 150.000 USD einplanten. Auf dieser Plattform stehen Spass, Unterhaltung sowie Kurzlebigkeit an erster Stelle. Deswegen sollten Unternehmen, welche die User des Netzwerks ansprechen wollen, gezielte kurze, aufsehenerregende und knackige Aktionen einplanen. TikTok hat angekündigt, ab April 2021 seine Voreinstellungen zu ändern – automatisch für alle Nutzer. Ab dann ist die Zustimmung zur Verwendung von personalisierten Daten für Werbezwecke – das «Opt-In» – voreingestellt. Dadurch werden personalisierte Ads möglich.

Das soziale Netzwerk Snapchat hat rund 190 Millionen täglich aktive Nutzer, vorrangig weibliche Jugendliche und junge Erwachsene. Hier können Fotos sowie Videos versendet und bearbeitet werden, die nur kurz verfügbar sind. Ab etwa 5 € am Tag können Unternehmen die Effektivität von Werbung auf diesem Netzwerk testen. Allerdings müssen sie auch weiterhin täglich aktiv sein. Neben weiteren Ad-Möglichkeiten gibt es einen Geo-Filter, sodass nur User in einer bestimmten auswählbaren Region Werbung angezeigt bekommen. Das macht das Netzwerk auch für kleinere Unternehmen interessant, die eher lokal ausgerichtet sind.

Clubhouse sorgt für grossen Hype

Gehypt wird seit etwa Beginn dieses Jahres 2021 Clubhouse – eine App mit mehr als 2 Millionen Nutzern. In der Audio-only App können Nutzer digitalen Gesprächsrunden und Talks in Echtzeit folgen und den Speakern auch Fragen stellen bzw. sich an Diskussionen aktiv beteiligen. Die Tendenz bei den Nutzerzahlen ist stark steigend, denn hier wird durch Zugangsbeschränkungen massiv mit der FOMO (Fear-of-missing-out) der Nutzer gespielt. Zurzeit funktioniert die App nur auf iPhones und nach Einladung. Attraktiv ist es deswegen, weil man sich mit bekannten Personen, Stars und Celebrities auf Augenhöhe unterhalten kann. Anfangs wurde recht offenherzig geplaudert, aber spätestens seit Inhalte der Gespräche auch von Tageszeitungen und Boulevard-Magazinen aufgegriffen wurden, dürfte diese Offenheit verpufft sein. Des Weiteren gibt es ernst zu nehmende Datenschutzbeschwerden gegen dieses Netzwerk. Noch wird diese App nicht für Werbung genutzt und ist kostenlos. Denkbar ist die professionelle Nutzung für Kundengespräche zu bestimmten Themen und in Echtzeit. Als Speaker für das eigenen Unternehmen aufzutreten und Markenbotschaften, Commitment und persönliche Einstellungen zu einem bestimmten Thema zu teilen, zahlt sich auf das Corporate Branding aus.

Fazit: Zielgruppe da? Unternehmen da!

Wie in allen Bereichen sollten soziale Netzwerke dann genutzt werden, wenn dort die eigene Zielgruppe präsent ist. Instagram, Facebook, Snapchat, TikTok und Clubhouse eignen sind besonders gut für das Corporate Branding – haben aber auch einen Einfluss darauf, wie das Unternehmen als Arbeitgeber wahrgenommen wird. LinkedIn und Xing zahlen vor allem auf das Employer Branding ein.

Um die gewünschte Zielgruppe vom eigenen Unternehmen zu überzeugen, sollte zunächst eine klare Strategie definiert und ein glaubwürdiges Konzept erarbeitet werden. Die Präsenz in den sozialen Medien sollte immer zur Unternehmens-DNA passen und sich stimmig in die bisherige Unternehmenskommunikation einfügen. Alle Social-Media-Aktivitäten müssen professionell und ernsthaft behandelt werden – Nutzer spüren schnell, ob ein Unternehmen mit Herzblut dabei ist oder nicht. So kann beispielsweise auch für die Social-Media-Strategie ein Businessplan erstellt werden. Die Ansprache der Nutzer sollte so erfolgen, wie sie es in diesem Netzwerk erwarten. In einem Karrierenetzwerk sollte eine gewisse professionelle Distanz gewahrt werden. In einem für Unterhaltung genutzten Netzwerk kann die Ansprache eher locker sein – mit einer gewissen Nähe, die Interaktion ermöglicht und eine Identifikation mit dem Unternehmen erlaubt. Mittlerweile bieten nahezu alle Social Media-Kanäle auch die Möglichkeit, direkt auf die Unternehmensseite zu verlinken. So können aktuelle Stellenanzeigen veröffentlicht und Interessenten per One-Klick direkt zu einem Bewerbungstool weitergeleitet werden.

Autor: Frank Sterzinsky leitet seit Januar 2021 die Unit Brand Marketing bei der Löwenstark Online-Marketing GmbH. Die Full-Service-Agentur hat in 18 Jahren bereits über 2.500 Kundenprojekte erfolgreich realisiert. An inzwischen 10 Standorten im gesamten D-A-CH-Gebiet werden sowohl SEO-, SEA-, Affiliate-Marketing-, E-Mail-Marketing- als auch Social Media- und Branding-Strategien in Programmatischen Kampagnen für Kunden aller Branchen entwickelt und betreut. Zuvor war Sterzinsky CMO und Leiter Marketing und Vertrieb bei der AKAD University sowie in Führungspositionen bei verschiedenen Agenturen tätig.

Löwenstark Online-Marketing GmbH
+49 531 39395577 · kontakt@loewenstark.com · www.loewenstark.com

Anzeige

Warum die Früherkennung von Darmkrebs ab 50 wichtig ist

Darüber zu reden, fällt vielen schwer. Doch es kann Leben retten, wenn man sich früh mit Darmkrebs auseinandersetzt. Die Krebsliga empfiehlt deshalb allen Frauen und Männern ab 50: Gehen Sie zur Vorsorge! Denn Darmkrebs lässt sich in den meisten Fällen heilen, wenn er früh entdeckt wird. Wir zeigen Ihnen, welche Früherkennungsmethoden es gibt, wer sie bezahlt und wie Sie Ihr Krebsrisiko senken können.

Darmkrebs ist in der Schweiz zusammen mit Lungenkrebs die dritthäufigste Krebsart. Jedes Jahr sterben hierzulande rund 1650 Menschen daran – das sind fast neunmal mehr Personen als im Strassenverkehr. «Trotzdem spricht heute kaum jemand über diese Krebsart», wundert sich Peter. Peter ist mit 54 Jahren selber an Darmkrebs erkrankt. Er hat den Krebs überlebt, leidet aber noch immer unter den Folgen seiner Erkrankung.

«Verdrängen ist ein Fehler»

Weshalb fällt es Menschen oft schwer, über Darmkrebs zu reden? Vermutlich, weil es um Themen, Körperregionen und Untersuchungsmethoden geht, die vielen peinlich oder unangenehm sind. Hier haben die Krebsliga und die Fachleute weiterhin wichtige Sensibilisierungsarbeit zu leisten. Denn es kann Leben retten, wenn man sich ab 50 Jahren mit Darmkrebs auseinandersetzt und sich die Ratschläge der Fachleute zu Herzen nimmt. «Verdrängen ist ein Fehler», bringt es Peter auf den Punkt. Auch er hatte die Dringlichkeit einer Untersuchung erst erkannt, als es für ihn schon fast zu spät war. Dabei hätte ein einfacher Eingriff seine Krebserkrankung schon im Frühstadium aufdecken können.

Was bringt die Darmkrebs-Früherkennung?

Darmkrebs entsteht schleichend. Meistens entwickelt er sich aus gutartigen Wucherungen der Schleimhaut, so genannten Polypen. In der Regel dauert es bis zu zehn Jahre, bis aus einem Polypen Darmkrebs wird. Früherkennungsuntersuchungen erlauben es, Darmkrebs zu entdecken, bevor Beschwerden auftreten. Wird er früh erkannt, ist er in den meisten Fällen heilbar.

«Darmkrebs entsteht schleichend. Wird er früh erkannt, ist er in den meisten Fällen heilbar.»

Welche Früherkennungsmethoden gibt es?

Um Darmkrebs früh zu erkennen, gibt es zwei bewährte Methoden: die Darmspiegelung und den «Blut-im-Stuhl-Test» (FIT). Diesen Test erhalten Sie bei Ihrer Hausärztin oder Ihrem Apotheker. Für eine Darmspiegelung (Koloskopie) überweist Sie Ihre Hausärztin an eine Spezialistin (Gastroenterologin). Wie eine Darmspiegelung und der Test konkret funktionieren, erfahren Sie in den Erklärvideos der Krebsliga unter www.krebsliga.ch/darmkrebs. Dort erfahren Sie auch, in welchen Kantonen es bereits Screening-Programme zur Früherkennung von Darmkrebs gibt.

Welche Methode ist für Sie die geeignetste?

Das entscheiden letztlich Sie selbst. Beide Methoden haben Vor- und Nachteile. Sprechen Sie sich am besten mit Ihrer Ärztin oder Ihrem Apotheker ab. Wenn Sie ein erhöhtes Darmkrebsrisiko haben (z.B. Darmkrebs oder Darmpolypen bei Eltern oder Geschwistern, chronisch entzündliche Darmerkrankung), benötigen Sie in Absprache mit Ihrer Ärztin eine individuelle Behandlung. Sollten Sie Beschwerden haben, kontaktieren Sie ebenfalls Ihre Ärztin.

Wer bezahlt die Früherkennung?

Eine gute Nachricht: Die Krankenkasse übernimmt seit 2013 die Kosten der Darmkrebs-Früherkennung bei Personen zwischen 50 und 69 Jahren. Sie bezahlt alle zehn Jahre eine Darmspiegelung und alle zwei Jahre einen «Blut-im-Stuhl-Test» (FIT). Im Rahmen eines Screening-Programms sind die Untersuchungen ausserdem von der Franchise befreit. Die Versicherten müssen nur den Selbstbehalt übernehmen.

«Mit einem gesunden Lebensstil kann jede und jeder aktiv selber etwas tun, um das Krebsrisiko zu senken.»

Wie können Sie selber Ihr Krebsrisiko senken?

Einen Schutz vor Darmkrebs gibt es nicht. Trotzdem können Sie einiges tun, um Ihr Risiko zu senken. Fachleute empfehlen:

- Bewegen Sie sich ausreichend. Ziel sind mindestens 2½ Stunden Bewegung oder Sport pro Woche, in denen Sie leicht ausser Atem kommen. Oder 1¼ Stunden Sport, in denen Sie richtig schwitzen.
- Ernähren Sie sich ausgewogen. Essen Sie wenig rotes und verarbeitetes Fleisch und dafür genügend Lebensmittel mit vielen Nahrungsfasern (z.B. Vollkornprodukte, Gemüse, Früchte).
- Halten Sie Ihr Gewicht im Normalbereich.
- Trinken Sie wenig Alkohol
- Verzichten Sie aufs Rauchen.

Sie möchten mehr erfahren?

Besuchen Sie unsere Website unter www.krebsliga.ch/darmkrebs, kontaktieren Sie eine Krebsliga in Ihrer Region oder das Krebstelefon (www.krebsliga.ch/krebstelefon).

Die Geschichte von Peter können Sie hier nachlesen: www.krebsliga.ch/ueber-krebs/meine-geschichte-mit-krebs/

krebsliga

Mehr Leichtigkeit

Mit der AlexanderTechnik Selbstheilungskräfte aktivieren

Das Leben ist ein Balanceakt. Ob Druck und Belastungen im Beruf oder schwierige Situationen innerhalb der Familie – der Alltag birgt zahlreiche Herausforderungen. Oft reagieren wir darauf mit Anspannung, Stress und körperlichen Beschwerden. Aufgrund seiner stets wiederkehrenden Heiserkeit entwickelte der Schauspieler und Rezitator Frederick Matthias Alexander (1869-1955) eine ganz eigene Technik für mehr Wohlbefinden. Durch systematisches Selbstbeobachten und Experimentieren kam er dem Ursprung seiner Beschwerde auf die Spur. Als es ihm allmählich gelang, seine störenden Verhaltensweisen abzubauen, verschwanden seine Stimmprobleme und sein gesamter Gesundheitszustand verbesserte sich. Alexander konnte mit seiner Methode unzähligen Menschen helfen und bildete Therapeuten aus. In der Schweiz gibt es derzeit drei Ausbildungsinstitute für die AlexanderTechnik.

Mehr Achtsamkeit und Selbstkompetenz

Von der ersten AlexanderTechnik-Sitzung an sollen sich Übende in ihrer Selbstkompetenz angesprochen fühlen: zum Beispiel durch das Experimentieren in ganz alltäglichen Situationen wie Stehen, Laufen, Hinsetzen oder Liegen. Denn alltägliche Positionen sind oft unbewusst mit viel Verspannung oder Anstrengung verbunden, was schliesslich zu ganz unterschiedlichen Beschwerden führen kann. Beim Experimentieren mit Körperhaltungen und Bewegungen kann gelernt werden, wie der Energiehaushalt optimiert wird. Schrittweise gelingt es, neues Verständnis und neue Fähigkeiten in alltäglichen und komplexeren Aktivitäten anzuwenden.

Sonja Baumann-Künzler

Die Übenden erleben eine innere Balance und weniger Verspannung. Sie sind wachsamer gegenüber negativen Einflüssen und erkennen, welche Anteile sie selbst beeinflussen können.

Eigene Ressourcen stärken

Die AlexanderTechnik ist vielfältig anwendbar und ideal für die Gesundheitsförderung in Firmen geeignet. Das Besondere ist, dass die Therapeuten den Menschen in seiner Ganzheit von Körper, Geist und Seele ansehen. Wer lernt, sich und seinen Körper auf ganzheitliche Art und Weise besser wahrzunehmen, schafft die Voraussetzung zur positiven Veränderung. Es geht in erster Linie darum zu erfahren, wie im Alltag mit sich selbst umgegangen wird. Durch die spezifischen Berührungs- und Bewegungsimpulse, die der Therapeut während der Behandlung gibt, kommen die Klienten ihren belastenden Bewegungs- und Verhaltensgewohnheiten auf die Spur. Auf diesem Weg lernen sie, langjährige ungünstige Gewohnheiten in konstruktives Verhalten umzustrukturieren.

Was zahlt die Kasse?

Die AlexanderTechnik ist als komplementärtherapeutische Methode in der Schweiz anerkannt. Die meisten Krankenkassen beteiligen sich an den Kosten, sofern die betreffende Person über eine entsprechende Zusatzversicherung verfügt. Die AlexanderTechnik hilft bei Funktionsstörungen des Bewegungsapparates, bei psychosomatischen und stressbedingten Störungen, bei Atem- und Stimmproblemen und bei chronischen Krankheitszuständen sowie Krankheits- und Unfallfolgen. Sie gilt aber auch als hilfreiche Begleitung während der Schwangerschaft und nach der Geburt.

Über die Autorin

Sonja Baumann-Künzler ist Komplementär Therapeutin mit eidg. Diplom in der Methode AlexanderTechnik in Schwarzenburg und Bern. Sie ist auch Präsidentin des Schweizerischen Berufsverbandes der AlexanderTechnik/SBAT. Termine bei Frau Baumann-Künzler können über Sanasearch.ch gebucht werden. Weiter Infos zur Methode und zur Ausbildung finden Sie unter: www.alexandertechnik.ch

Über Sanasearch

«Sanasearch ist die grösste Schweizer Therapeuten-Buchungsplattform. Mit über 20'000 qualifizierten Therapeuten aus den Bereichen Psychotherapie, Massage, Komplementärtherapie, Alternativmedizin, Ernährungsberatung und vielen mehr, finden Therapiesuchende mit nur wenigen Klicks die passende Fachperson.»

sanasearch.ch

Sanasearch
Hardturmstrasse 169 · 8005 Zürich
Telefon 044 444 50 80
info@sanasearch.ch · www.sanasearch.ch

Sicherung der Betriebsfortführung

Die erste auf Nachlassstundungen spezialisierte Investorenplattform der Schweiz

CETI Bridge Facility ist auf die Sanierung und Restrukturierung von KMU spezialisiert. Wir erhöhen mit unserer Expertise und unserem auf Nachlassstundungen spezialisierten Investoren-Netzwerk die Fortführungschancen von finanziell angeschlagenen oder überschuldeten Unternehmen. Sofern die Liquidität knapp ist, kann durch einen Überbrückungskredit die Betriebsfortführung von Unternehmen sichergestellt und dadurch die Chancen einer Sanierung erhöht werden. Inhaber und Investoren erhalten durch CETI die Möglichkeit, ihr sanierungsfähiges Unternehmen nachhaltig und rechtssicher zu restrukturieren und zu refinanzieren. Ziel ist eine echte Sanierung, d.h. der Erhalt des Unternehmensträgers und der Arbeitsplätze. Die Diskretion bleibt gewährleistet, d.h. eine Veröffentlichung der Sanierung im SHAB oder im Handelsregister findet nicht statt.

Mit Hilfe von CETI können auch solche Unternehmen die prov. Nachlassstundung beantragen, welche ihre letzten liquiden Mittel während des aussergerichtlichen Sanierungsversuchs bereits verbraucht haben. D.h. eine Sanierung ist immer noch möglich.

Angebot und Vorteile der CETI Bridge Facility auf einen Blick:

Sanierung und Restrukturierung von KMU mittels Überbrückungskredit

- Sicherung Betriebsfortführung
- Erhöhung Sanierungschancen
- Nachhaltige und rechtssichere Restrukturierung und Refinanzierung
- Erhalt des Unternehmens und der Arbeitsplätze
- Keine Veröffentlichung der Sanierung im SHAB oder Handelsregister
- Kostenlose, unverbindliche Erstberatung
- Bereitstellungsgebühr ohne Zinsen
- Prämie nur bei erfolgreicher Sanierung

Kostenlose Erstberatung
Kontaktieren Sie uns jetzt für eine kostenlose, unverbindliche Erstberatung.
info@ceti.ch · +41 44 592 85 24 · www.ceti.ch

Anna Wohl Gönczi, Rechtsanwältin InvestorenbetreuungCompliance/SRO

Georg J. Wohl, Partner Baur Hürlimann-Rechtsanwälte Zürich

Urs Pelizzoni, Restrukturierungs- und Sanierungsspezialist

SCAN ME

CETI BRIDGE FACILITY

CETI Services GmbH
Firststrasse 3a · 8835 Feusisberg
Telefon 044 592 85 24
info@ceti.ch · www.ceti.ch

Der einmalige Empfehlungsdienst der Schweiz ist für Unternehmen, die halten was sie versprechen

Jeden Tag suchen im Internet zahlreiche Schweizerinnen und Schweizer nach qualifizierter und verlässlicher Hilfe für ihre Anliegen. Die kostenlose Erstberatung vom Schweizerischen Konsumentenbund ist für viele Ratsuchende die erste Anlaufstelle. Unsere Auskunft umfasst eine persönliche Einschätzung, einen praktikablen Vorgehensvorschlag sowie mögliche Empfehlungen. Bei letzterem stützen wir uns auf das Kundenversprechen-Vertrauens-Netzwerk: Dieses umfasst mehr als 1000 verlässliche Schweizer Qualitätsunternehmen, die in diversen Fachgebieten für eine Erstkonsultation jederzeit kontaktiert werden können.

Der Schweizerische Konsumentenbund ist eine eigenverantwortliche Konsumentenschutz-Organisation mit Sitz in Bern. Als neutrale Auskunftsstelle beraten wir Konsumentinnen und Konsumenten auf deren Ersuchen in Konsum-, Rechts- und Lebensfragen. Auch Kleinunternehmen und Gewerbler wenden sich regelmässig an unsere Beratung. Was wir tun? Wir nehmen Beanstandungen entgegen, erteilen Rechtsauskünfte und erlassen Empfehlungen. Immer wieder fragen uns Ratsuchende nach einem uns bekannten vertrauenswürdigen Anbieter für ein bestimmtes Anliegen. In solchen Fällen wollen wir Hilfesuchende möglichst zielsicher zu einem passenden Unternehmen zu lotsen. Seit einigen Jahren empfehlen wir dabei ausschliesslich Unternehmen, die uns ein Kundenversprechen gegeben haben.

Triage-Empfehlung und Anfrage-Vermittlung für Unternehmen
Oftmals erhalten wir Anfragen, die vertiefte Beratung oder spezielles Fachwissen benötigen. Auch solche Anfragen vermitteln wir an uns bekannte Ansprechpartner aus der jeweiligen Region. Konsumenten und KMU, die gute Beratung wertschätzen, treffen mit dem Kundenversprechen ganz einfach auf seriöse Anbieter und gewissenhafte Profis aus ihrer Umgebung – die als verlängerter Arm unseres Beratungszentrums funktionieren und dadurch mehr Anfragen, neue Aufträge und Kunden gewinnen!

Die Einschätzung eines Fachexperten bietet viele Vorteile
Konsumentinnen und Konsumenten können im Beratungszentrum vom Schweizerischen Konsumentenbund praktisch zu jedem Thema rasch und unkompliziert eine Ersteinschätzung und erste Lösungsvorschläge für ihr Anliegen erhalten. Ob persönliche Beratung am Telefon oder Hilfestellung im Internet: Gemäss Statuten besteht unser Auftrag in der Wahrung und Förderung der Interessen von Konsumentinnen und Konsumenten durch Information, Beratung und Engagement.

Wie ist meine Situation einzuordnen? Wie könnte ich vorgehen? Wie lange dauert das? Wie teuer ist das? Über das Kundenversprechen-Vertrauens-Netzwerk haben Ratsuchende auch direkten Zugang zu hilfsbereiten und verlässlichen Anbietern aus der Region, die für eine Erstkonsultation kostenlos kontaktiert werden können. Wer also sein Anliegen rasch und unkompliziert mit einem Experten besprechen möchte, der nutzt dafür am besten **www.kundenversprechen.ch.** Schnell, vertraulich, unbürokratisch.

Lernen Sie die Vertrauens-Tools von **kundenversprechen.ch** für Ihr Unternehmen kennen und profitieren Sie von diversen Vorteilen.

Jetzt mehr erfahren unter
www.kundenversprechen.ch/unternehmen

Schweizerischer Konsumentenbund SKB
Fédération suisse des consommateurs FSC
Federazione svizzera dei consumatori FSC

Schweizerischer Konsumentenbund SKB
Schwarztorstrasse 56 · 3007 Bern · Telefon 031 343 10 10
info@konsumentenbund.ch · www.konsumentenbund.ch

Das neue Datenschutzgesetz – alter Zopf in neuem Kleid?

Am 25. September 2020 hat sich das Parlament über die Revision des Bundesgesetzes über den Datenschutz («DSG») geeinigt. Die schon heute geltenden Grundprinzipien im Datenschutz ändern sich mit dem neuen Gesetz nicht im Wesentlichen. Und doch gibt es einige Knackpunkte, welche beachtet werden müssen – der Teufel liegt bekanntlich im Detail. Auch KMUs sollten sich mit dem Thema Datenschutz aus Governance-Sicht fortlaufend auseinandersetzen und das neue DSG bietet die ideale (und zwingende) Gelegenheit dafür!

Mit dem neuen Datenschutzgesetz werden insbesondere die Informations- und Dokumentationspflichten ausgeweitet, die Rechte von betroffenen Personen ausgebaut, Meldepflichten bei Datenverlust oder Verletzung der Datensicherheit geschaffen, die Pflicht zur Datenschutz-Folgeabklärungen eingeführt und die Strafbestimmungen verschärft. Aber, personenbezogene Daten von juristischen Personen fallen nicht mehr unter das DSG.

Die folgenden 12 Punkte sollte jedes KMU prüfen und allenfalls entsprechende Massnahmen einleiten:

1. Gap-Analyse: wo steht das Unternehmen in Sachen Datenschutz (welche Personendaten werden bearbeitet? zu welchem Zweck? werden Personendaten automatisiert verarbeitet? wurden im Zuge der Einführung der DSGVO in der EU bereits Vorkehrungen getroffen? etc.);
2. Erstellung von einem Dateninventar/Verzeichnis über die Bearbeitungstätigkeiten;
3. Erstellung oder ggf. Anpassung von Datenverarbeitungsverträgen (DPA);
4. Erstellung oder Anpassung von Datenschutzerklärungen zwecks Erfüllung der datenschutzrechtlichen Informationspflicht;
5. Anpassung von Datenschutzbestimmungen in den AGB;
6. Prozesse überarbeiten/einführen, welche die Bearbeitung von Auskunftsgesuchen und Löschungsanträgen von betroffenen Personen sicherstellen (v.a. Erstellung von Standard-Vorlagen für die Beantwortung von Auskunftsbegehren);
7. Überprüfung des Datentransfers ins Ausland (gibt es solchen?) und ggf. Anpassung von Mechanismen zur Gewährleistung eines angemessenen Datenschutzniveaus bei Übermittlungen in unsichere Drittstaaten;
8. Gewährleistung der Datenportabilität;
9. Bestellung eines Datenschutzberaters (sofern notwendig);
10. Überarbeitung von internen Weisungen und Schulung von Mitarbeiter;
11. Erstellung von Standard-Vorlagen für die Meldung von Verletzungen der Datensicherheit;
12. Bewusstsein für verschärfte Strafbestimmungen, welche vor allem auf die verantwortlichen Mitarbeiter abzielen, schaffen (Busse von bis zu CHF 250'000 für nat. Personen wie VR, CEO, CFO oder fachverantwortliche MA, Sanktionen für Unternehmen sind nur im Einzelfall möglich).

Es gibt also einiges zu tun. Das neue DSG tritt voraussichtlich anfangs oder (spätestens) Mitte 2022 in Kraft. Die Ausführungsverordnung ist derzeit in Ausarbeitung. Bei denjenigen Unternehmen, welche die DSGVO bereits umgesetzt haben, wird sich der Aufwand im Zusammenhang mit der Umsetzung des neuen DSG in Grenzen halten. Und trotzdem enthält das DSG relevante Unterschiede, welche unbedingt beachtet werden müssen; insbesondere bei den Informationspflichten, bei den Rechten der betroffenen Personen oder bei der Meldepflicht für Verletzungen der Datensicherheit. Für KMU gilt es jetzt schon zu handeln. Warum? Das neue DSG sieht keine Übergangsbestimmungen vor – das heisst die notwendigen Anpassungen im Unternehmen müssen bis zum Zeitpunkt des Inkrafttretens des Gesetzes bereits umgesetzt sein!

FlyingLawyers

FlyingLawyers
Sophie Winkler · Billeterstrasse 9 · 8044 Zürich
Telefon 079 786 67 89 · www.flyinglawyers.ch

Wir machen Datenschutz «KMU-verträglich»

Das neue, revidierte Datenschutzgesetz in der Schweiz (DSG) ersetzt das Bundesgesetz für den Datenschutz von 1992. Aus einer Zeit, als es weder Google noch Smartphones und iPads gab und Internet nur über die analoge Telefonleitung möglich war. Die Revision war ein langer Prozess (seit 2011) und es wird mit einem Inkrafttreten des neuen Gesetzes (ohne Übergangsfrist) in der zweiten Hälfte 2022 gerechnet. Datenschutz gilt für Alle und erfordert von den Unternehmen eine neue Sensibilität für den Umgang und Schutz von personenbezogenen Daten.

Was bedeutet das für kleinere und mittlere Unternehmen? Nicht jedes Unternehmen verarbeitet in gleichem Masse Personendaten. Aber jedes Unternehmen verarbeitet sie. Zu diesen gehören Kundendaten auf Excel-Listen oder im CRM, Mitarbeitende- oder Bewerberdaten, Daten der Lieferanten- und Outsourcing-Partner und, und, und. Eine zusätzliche Herausforderung ist, dass diese Daten an verschiedenen Orten gespeichert sind und es nicht immer klar ist, ob sie auch sicher verwahrt sind.

Ein weiterer Punkt ist, dass im neuen Gesetz die Betroffenenrechte ausgebaut wurden. Das heisst, dass jeder, der wissen will ob und welche Daten von ihm gespeichert sind, erfahren darf, ob dies der Fall ist. Dies können bei unterschiedlichen Datenbeständen an verschiedenen Orten eine sehr aufwendige Suche, Zusammenstellung und Lieferung bedeuten und viel Zeit beanspruchen. In der Konsequenz bedeutet dies, das Unternehmen soll diese Prozesse rechtlich, organisatorisch und technisch verbessern. Zusätzlich sollen diese Bemühungen dokumentiert werden. Wie kann das am einfachsten und effizientesten umgesetzt werden? Neben der zentralen Fragestellung, wer verarbeitet welche Daten und speichert diese wo mit welchen Sicherheitsmassnahmen, müssen folgende Anforderungen und Dokumente erfüllt werden:

- Erstellen eines Datenverarbeitungsverzeichnisses
- Prüfen und Erstellen Auftragsdatenverarbeitungsverträge
- Datenschutz-Unterweisungen für Mitarbeitende
- Antwortschreiben für Datenauskunftsbegehren
- Wann muss eine Datenschutzfolgeabschätzung erstellt werden?
- «Plan B» falls eine Datenpanne eintritt
- Aktuelle Datenschutzerklärung

Die wenigsten werden die Antworten dazu haben und würden sich gerne an jemanden wenden, der klar darlegen kann was zu tun ist. Und manchmal ist es einfacher und vielfach auch ressourcenschonender, wenn Sie sich Hilfe von aussen holen. Wählen Sie die richtigen Berater, welche die Datenschutzherausforderungen als Ganzes betrachten und eine pragmatische Vorgehensweise, speziell auf KMU bezogen anbieten. Unser System sieht vor, ein Projekt, das mit einer herkömmlichen Ordnerstruktur arbeitet. Dies hat den Vorteil, dass wie bei einer Checklist alle erforderlichen Themen abgearbeitet und laufend dokumentiert und geschult werden. Am Ende geht nichts vergessen und die Erfüllung der Datenschutzvorschriften ist so dokumentiert, dass Sie bei allfälligen Problemen darauf On- oder Offline zurückgreifen können.

Ihr externer Projekt-Partner sollte auf die Beratung von kleineren und mittleren Unternehmen spezialisiert sein. Dort wo das Aufwand/Ertrag- und Kosten/Nutzen-Verhältnis besonders wichtig ist. Nur wer die spezielle Situation für KMU versteht, wird Lösungen mit standardisierten Vorlagen, einer digitalisierten Dokumentation und in der Umsetzung im Betrieb als Prozess- und Projektmanagement auf Zeit anbieten und kann Sie in Ihrem «Datenschutz-Problem» wirkungsvoll unterstützen. Noch haben Sie über ein Jahr, um sich auf das Inkrafttreten des revidierten Datenschutzgesetzes vorzubereiten – aber diese Zeit will sinnvoll genutzt werden. Wir denken: Der richtige Zeitpunkt dafür ist jetzt, um sich darauf vorzubereiten.

datenschutz hilfe

datenschutzhilfe GmbH
Mühlestrasse 5 · 9240 Uzwil · Telefon 071 393 73 66
info@datenschutzhilfe.ch · www.datenschutzhilfe.ch

«Der Mensch steht bei uns im Mittelpunkt, denn in Zeiten der Digitalisierung sind menschliche Stärken besonders gefragt.»

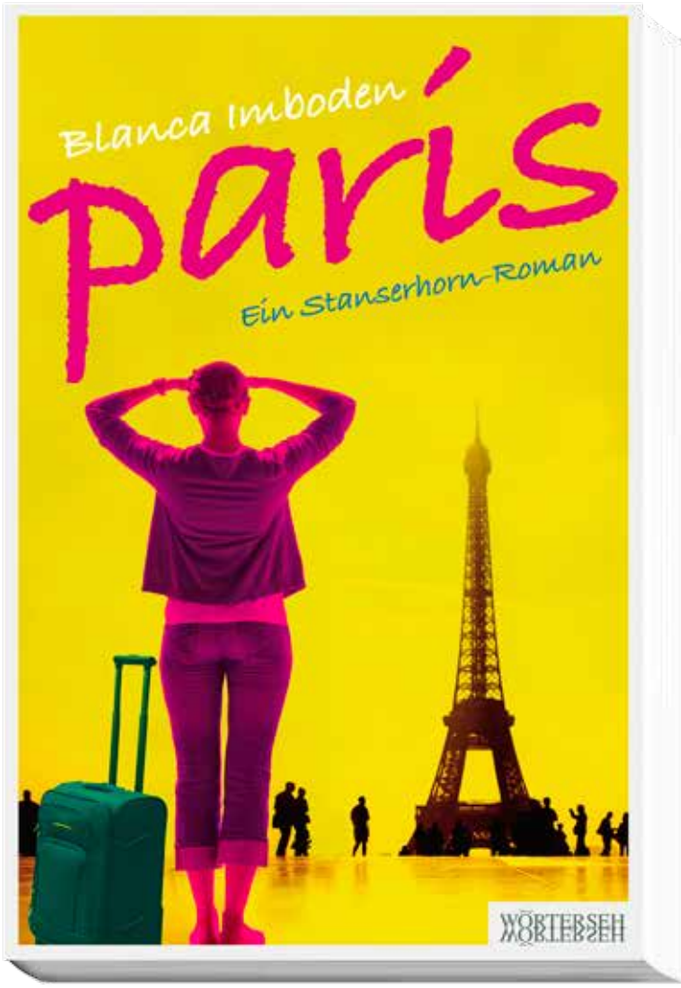
Business Coaching
Akademie für Business Seminare
Kaderrekrutierung

Premiumleistungen für Ihren Erfolg.

Clover Coaching AG, Erlenstrasse 1, CH-4058 Basel
T +41 (0)61 260 95 00, www.clovercoaching.ch

CLOVER COACHING

«Paris» ist die Geschichte einer Frau, die am Leben nicht zerbricht …



«Blanca Imboden gehört zu den erfolgreichsten Schriftstellern der Schweiz.

Das Feuilleton kennt sie nicht, ihre Fans lieben sie.»

Annik Hosmann, DIE ZEIT Schweiz

Zum Buch

So lange wie Judith hat noch keine Frau auf ihre Hochzeitsreise gewartet. In die Stadt der Liebe hätte es gehen sollen. Und dies vor – sage und schreibe! – dreissig Jahren. Jedes Jahr hat Judith, die als Seilbähnlerin bei der Stanserhorn-Bahn arbeitet, darauf gehofft, dass es doch noch klappt. Hat sich vorbereitet – Französisch gelernt, Stadtpläne studiert, Sehenswürdigkeiten rausgesucht, Zugverbindungen ermittelt. Aber irgendwie ist es nie dazu gekommen, dass Guido und sie den Zug nach Paris bestiegen hätten. Guido, ihr Mann, der überaus charmante Tierarzt, hatte einfach immer viel zu viel zu tun. Zumindest zu Beginn ihrer Ehe. Und später, später hatte er – wie sich Judith eines Tages eingestehen muss – wohl einfach keine Lust mehr, überhaupt irgendwohin zu reisen mit ihr.

Nun, es muss wirklich sehr viel geschehen, bis Judith öffentlich erklärt, dass Paris auf ihrer persönlichen Weltkarte fortan ein schwarzes Loch sei. Und dann fällt sie in genau dieses Loch hinein – und landet dabei erstaunlich weich.

«Paris» ist die Geschichte einer Frau, die am Leben nicht zerbricht, sondern durch Tiefschläge lernt, wie stark sie wirklich ist. Einer Frau, die erkennt, dass das Glück vorbeizieht, wenn man sich nicht getraut, die Tür zu öffnen. Zu dieser Erkenntnis gelangt sie, als sie – ganz allein – nach Paris reist und vor dem Inbegriff ihrer Träume, dem Eiffelturm, steht. Wieder zu Hause in Stans, und eine magische Begegnung später, realisiert Judith dann, dass Paris überall sein kann – sogar auf dem Stanserhorn.

Zur Autorin

Blanca Imboden, geb. 1962, war Sekretärin, Sängerin und Seilbähnlerin. Letzteres nicht nur auf dem Stoos, sondern eben auch auf dem Stanserhorn, wo sie viel Inspiration zu diesem Buch gefunden hat. Heute lebt sie ihren Traumberuf: Schriftstellerin. Wenn sie nicht gerade in den Bergen unterwegs ist oder auf Lesetour durch die Schweiz reist, tut sie das, was ihr das Liebste ist: Sie setzt sich hin und schreibt. Meist Romane, immer wieder mal Kolumnen und ab und zu auch eine Kurzgeschichte. Für Wörterseh schrieb Blanca Imboden zahlreiche Bestseller. Die erfolgreichsten: «Wandern ist doof – Ein Kreuzworträtsel mit Folgen» (2013) und «heimelig – Warum Nelly aus dem Altersheim spazierte und nie mehr wiederkam» (2019). Die Autorin, die im Schwyzer Talkessel aufgewachsen und verwurzelt ist, lebt heute in Malters LU. www.blancaimboden.ch

Bestellungen

www.woerterseh.ch oder Tel. 044 368 33 68

WÖRTERSEH

Wörterseh Verlag
Herrengasse 3 · 8853 Lachen · Telefon 044 368 33 68
www.woerterseh.ch

Kalender Veranstaltungen

April 2021			
	Webinar	Realisiere deinen Traumjob	traumjob.training
14.04.21	Altdorf	Impuls-Seminar: Digital erfolgreich	unternehmerschule.ch
14.-16.04.21	Feusisberg	Neue Geschäftsfelder aufbauen	zfu.ch
15.04.21	Zürich	ZKB Praxisseminar für KMU: Ganzheitliche Unternehmensführung	unternehmerschule.ch
19.04.21	Webinar	Wie Sie mehr aus Ihrem Content Marketing rausholen	eventbrite.de
19.-20./31.04.21	Lugano	Employee motivation	huract.ch
20.04.21	Webinar	Die richtige Bildsprache finden und erfolgreich einsetzen	eventbrite.de
20.-21.04.21	Basel	4th BaselEduCa Expo	ipdinstitut.ch
	Webinar	Neue Zeit - Neue Wege	vongunten-partner.ch
21.04.21	Webinar	Auf Punkt und Komma	eventbrite.de
22.04.21	Online	Nachhaltige Geschäftsmodelle	oebu.ch
22.04.21	Biel	Bad News	sanu.ch
22.-23.04.21	Rüschlikon	Wie setze ich Strategien erfolgreich um?	zfu.ch
22.04.21	Feusisberg	Zuversicht Zukunft: Die Chance ist so gross wie der Optimismus!	zfu.ch
22.-23.04.21	Feusisberg	Zuversicht Zukunft in Unternehmens- und Mitarbeiterführung	zfu.ch
27.04.21	Webinar	Gut gerüstet für die Krisen der Zukunft?	eventbrite.de
29.04.21	Rüschlikon	Prävention im Umbruch	gdi.ch
30.04.-18.06.21	Biel	Leadership in der Transformation	sanu.ch
Mai 2021			
04.05.21	Thun	Veränderungen sichtbar machen	martin-aue.com
05.05./21.05.21	Biel/Online	Online-Kommunikation	sanu.ch
06.05.-06.06.21	Biel	Gutes Projektmanagement in einer Organisation	sanu.ch
10.05.21	Webinar	LinkedIn für PR und Kommunikation erfolgreich nutzen	eventbrite.de
10.-11.05.21	Lugano	Leadership	huract.ch
18.05.21	Baden	Unternehmerschule KMU/Gewerbe	unternehmerschule.ch
18.05.21	Webinar	Pitch Training	eventbrite.de
19.05.21	Rüschlikon	Sales Power 21	swissmarketingforum.ch
20.05.21	Webinar	INSEAD Workshop	eventbrite.de
24.-26.05.21	Lugano	Learning and development	huract.ch
27.-28.05.21	Feusisberg	Agile finanzielle Unternehmenssteuerung	zfu.ch
Juni 2021			
02.06.21	Luzern	eco2friendly-DAY/21	aeesuisse.ch
03.06.21	Dübendorf	Swiss Customer Service Summit 2021	scsum.ch
11.06.21	Spiez	Zirkeltraining für Unternehmer	martin-aue.com
14.-16.06.21	Lugano	Human resource selection and assessment	huract.ch
29.06.21	Zürich	Swiss Marketing Forum 21	Swissmarketingforum.ch

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nächste Ausgabe:
18. Juni 2021

Redaktions- und Anzeigeschluss:
28. Mai 2021

Impressum

Schweizerischer KMU Verband
Bösch 43 · 6331 Hünenberg
Telefon 041 348 03 30
www.netzwerk-verlag.ch
verlag@kmuverband.ch

Verlags- und Redaktionsleitung
Roland M. Rupp 041 348 03 33
roland.rupp@kmuverband.ch

Verkauf
Schweizerischer KMU Verband
Bösch 43 · 6331 Hünenberg
Telefon 041 348 03 35
verlag@kmuverband.ch
www.kmuverband.ch

Redaktions- / Anzeigenschluss
Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin
Abonnementsverwaltung:
Alexandra Rupp
abo@kmuverband.ch

Produktion
Lichtpunkt Design · L. Boltshauser
Lindenbachstr. 8 · 8006 Zürich · 079 694 54 18
liliane.boltshauser@kmuverband.ch
info@licht-punkt.ch · www.licht-punkt.ch

Auflage
Printauflage: 5000 Ex
Onlineauflage: 30 000 Ex
Die Auflage ist notariell beglaubigt.
* Zusätzlich wird das Medium Erfolg in den SKV Newsletter integriert und an 70' 000 Empfänger versendet.

Erscheinung
erscheint zweimonatig

Preise
Jahresabo CHF 36.–, Einzelpreis CHF 3.90

Copyright
Das Abdrucken von Texten und Inseraten nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.

Titelbild
Shutterstock · ww.shutterstock.com

SKV
Schweizerischer KMU Verband

iba
Büro und mehr

Partner-angebot

SKV-Mitglieder profitieren bei iba

- 10% Rabatt auf Ihre Grossbestellung (einmal einlösbar pro Jahr)
- Gratis-Lieferung innerhalb von 24 h
- Kein Mindestbestellwert
- Best Price Garantie – Sie erhalten Ihre Ware immer zum günstigsten Tagespreis

SKV-Sonderkonditionen

PROFIT® Top Konditionen auf dem gesamten iba Sortiment und Dienstleistungsangebot

- Büromaterial
- Geschäftsdrucksachen, Visitenkarten und Werbeartikel
- Logistikdienstleistungen
- Druckgeräte und Zubehör
- Büroeinrichtungen

Bei iba noch nicht als SKV-Mitglied erfasst?

Senden Sie Ihre Koordinaten mit dem Vermerk SKV an member@iba.ch

Treuerabatt

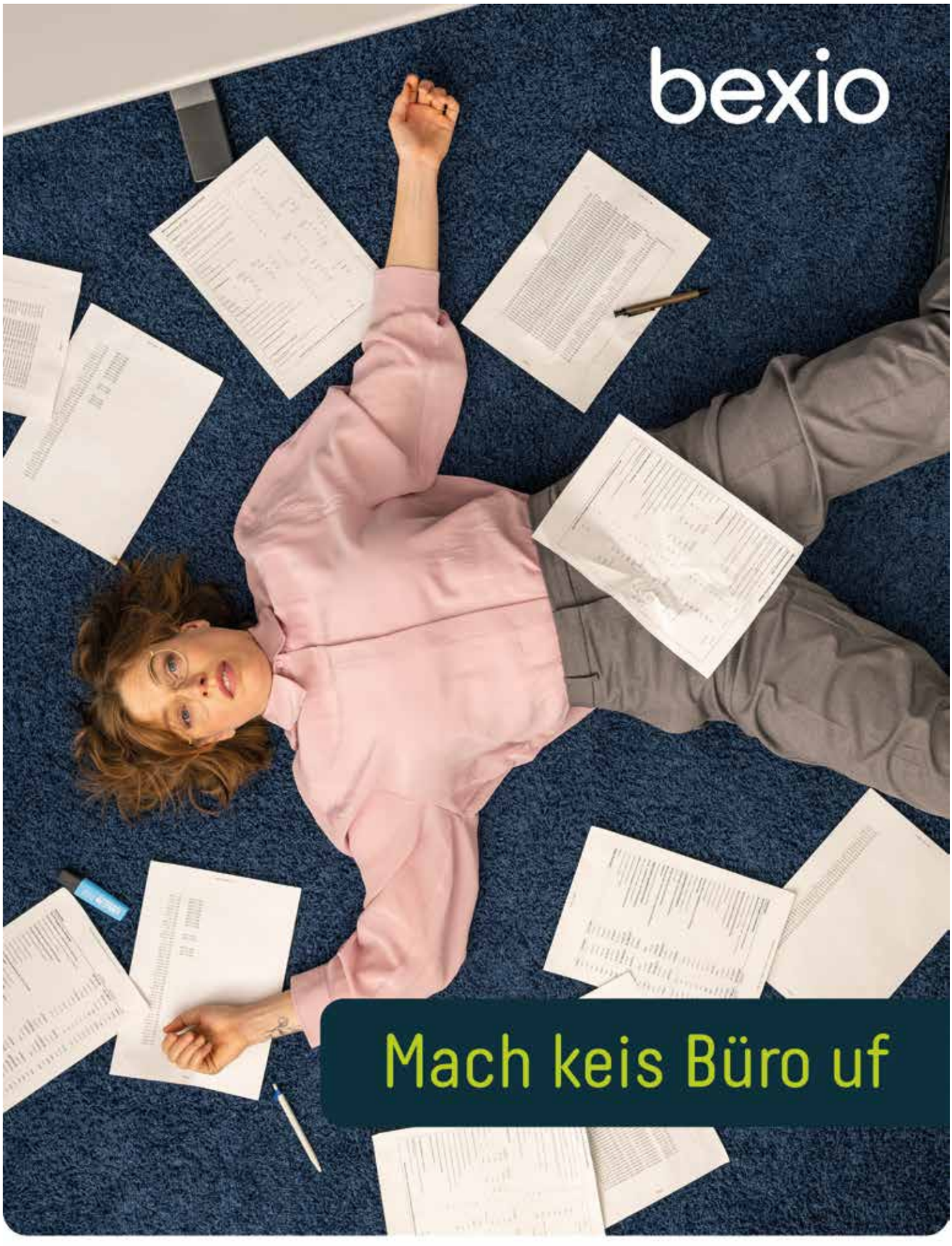
20.–

auf Ihre Bestellung ab CHF 100.–

Dieser Rabatt kann nur einmal eingelöst werden und ist nicht gültig für Dienstleistungen und nicht kumulierbar mit weiteren iba Rabatt-Gutscheinen. Preise exkl. MwSt. Gültig bis 31. Dezember 2021.

Im Online-Warenkorb Code **SKMU21** eingeben oder am Telefon erwähnen

iba | OWIBA AG | Gewerbestrasse 16 | 3065 Bolligen | Gratis-Telefon 0800 82 82 82 | www.iba.ch



Komplizierter Papierkram?

bexio – die einfache Business-Software
für Ihre KMU-Administration

Jetzt **30 Tage kostenlos testen** &
von **20% Rabatt** profitieren

PROMOCODE: skv2021