

ERFOLG

Die starke Zeitung
für Selbstständige,
Unternehmer und
Existenzgründer

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nr. 2/3 · Februar/März 2023 · 17. Jahrgang · Preis CHF 3.90 · www.netzwerk-verlag.ch · AZB 6300 Zug · Post CH AG

Versicherung

Auf Reisen durch die Weiten
einer künstlichen Intelligenz
Artikel Seite 4

Rechtsberatung

Lesen bildet – Wie das Studium
von AGB vor Risiken schützt
Artikel Seite 9

Neues Aktienrecht – Verwaltungs-
räte und Geschäftsführer aufgepasst
Artikel Seite 10

Digital

Produktiv und innovativ –
einfach in der Cloud
Artikel Seite 13

Wirtschaft

Neue Zeiten brauchen
neue Entscheidungsprozesse
Artikel Seite 23

Coaching

Glück passiert, wenn Vorbereitung
auf Möglichkeiten trifft
Artikel Seite 28 – 29

Mit mentaler Kraft zum Erfolg ...
Artikel Seite 34 – 35

Aus- & Weiterbildung

Sichtbarkeit ist eine Entscheidung
Artikel Seite 39

Mit gutem Beispiel voranzugehen
Artikel Seite 43

Gesundheit

Krebsprävention für
alle zum Anfassen
Artikel Seite 49



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
- Profit®-Top Konditionen
- Kein Mindestbestellwert
- 10% Rabatt auf Grossbestellung



Büro und mehr

Der KUMA- EFFEKT entspannt!

Ihr erfahrener ERP-Partner
für die digitale Transformation



Entspannt in die Zukunft: Ob ERP, CRM, DMS, Business Intelligence oder IoT: Digitalisierung mit KUMAVISION ist der Schlüssel zu höherer Effizienz und modernsten Technologien. Die Kombination aus zahlreichen Best-Practice-Prozessen, der Basis Microsoft Dynamics 365 und der hohen Branchenkompetenz unserer Consultants bringt Ihr Unternehmen entscheidend voran. Profitieren Sie von einer ganzheitlichen Digitalisierungsberatung, 25 Jahren ERP-Erfahrung und dem Know-how aus über 2.000 erfolgreichen Projekten. Branchenkompetenz und zukunftsweisende Technologie – das ist der KUMA-Effekt. Und der entspannt.

www.kumavision.ch

Microsoft
Partner


Gold Enterprise Resource Planning
Gold Application Integration
Gold Data Analytics
Gold Cloud Platform
Gold Datacenter

 **KUMA**
VISION | ERP
CRM
BI
CLOUD

Editorial



Geschätzte SKV Mitglieder,
geschätzte Leserinnen und Leser

Die aktuelle Wirtschaftslage in der Schweiz ist eine der stabilsten der Welt. Mit einer niedrigen Arbeitslosenquote, einer geringen Inflation und einem hohen Pro-Kopf-BIP ist es der Schweiz gelungen, trotz der weltweiten Wirtschaftskrise wohlhabend zu bleiben. Die Schweizer Wirtschaft ist weitgehend von ihrem Bankensektor abhängig, der trotz der Schwierigkeiten der letzten Jahre seine Stärke und Stabilität bewahrt hat. Sie ist jedoch nicht immun gegen den weltweiten Wirtschaftsabschwung. Der Schweizer Franken hat sich gegenüber anderen wichtigen Währungen abgeschwächt, und der Schweizer Aktienmarkt hat unter dem weltweiten Marktabschwung gelitten. Ausserdem sind die Lebenshaltungskosten in der Schweiz beträchtlich gestiegen, was bei vielen Schweizerinnen und Schweizern zu einem Rückgang des verfügbaren Einkommens geführt hat.

Trotz dieser wirtschaftlichen Herausforderungen ist die Schweiz mit ihrem hoch entwickelten Bankensektor und ihren soliden wirtschaftlichen Fundamentaldaten nach wie vor ein sehr attraktives Ziel für Investoren. Dank der Robustheit der Schweizer Wirtschaft konnte sie den wirtschaftlichen Sturm relativ gut überstehen, und die Aussichten für die Schweizer Wirtschaft im Jahr 2023 sind sehr positiv. Zum Glück wurden durch unsere Politik eine Reihe von Massnahmen ergriffen, um wirtschaftliche Stabilität und Wachstum in den kommenden Jahren zu gewährleisten. Dazu gehören Massnahmen zum Abbau des Haushaltsdefizits, zur Steuersenkung und zur Förderung von Investitionen und darüber hinaus auch Massnahmen zur Förderung von Innovation und Unternehmertums. Dies hat es uns ermöglicht, auf dem Weltmarkt wettbewerbsfähig zu bleiben und mehr ausländische Investitionen anzuziehen. Im nächsten Schritt ist es nun Aufgabe der Politik, Massnahmen zu ergreifen, um die Lebenshaltungskosten in der Schweiz zu senken, was sie sowohl für Bürger als auch für KMU und Investoren attraktiver macht. Insgesamt sind die Aussichten für die Schweizer Wirtschaft im Jahr 2023 sehr positiv. Es darf erwartet werden, dass unsere Wirtschaft stabil bleibt und aufgrund der soliden wirtschaftlichen Grundlagen und verschiedenen Handelsabkommen weiter wachsen wird.

Was aber heisst dies für uns KMU?

Wir KMU in der Schweiz müssen uns 2023 einem wettbewerbsintensiven Umfeld stellen und effizient arbeiten, um erfolgreich zu sein. Darüber hinaus ist die Technologie zu einem wichtigen Instrument für KMU geworden, um auf dem Schweizer Markt wettbewerbsfähig zu sein. Diese Technologie sollte intensiv genutzt werden, um Prozesse zu automatisieren, die Effizienz zu steigern und Kosten zu senken. Technologie kann auch genutzt werden, um Kunden besser zu verstehen und innovative Produkte zu entwickeln. Auch die Entwicklung der eigenen Marke und der Arbeitgebermarke gilt es zu fördern. Dies wird helfen, talentierte Mitarbeiter und Kunden anzuziehen und zu halten. Arbeitgeber sollten sich auch darauf konzentrieren, ein positives Arbeitsumfeld zu schaffen und eine Innovationskultur zu fördern. Natürlich sollte auch die Digitalisierung nicht in Vergessenheit geraten, um Zugang zu neuen Märkten zu erhalten und Kosten zu senken. Dazu gehören Online-Marketing, Systeme zur Verwaltung von Kundenbeziehungen und digitale Zahlungssysteme. Und schliesslich sollten sich die KMU auf Nachhaltigkeit und Umweltschutz konzentrieren. Dies wird helfen, sich auf dem Schweizer Markt einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Insgesamt gilt: Wenn KMU in der Schweiz im Jahr 2023 erfolgreich sein wollen, müssen sie das Schweizer Wirtschaftssystem verstehen und die Chancen nutzen, die Technologie, Markenbildung, Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Umweltschutz bieten.

Es grüsst Sie freundlich
Roland M. Rupp
Präsident Schweizerischer KMU Verband

Passwort für die Ausgabe 2/3: **Qovigo**

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

■ Versicherung	4
■ SKV Partner	5 – 7
■ Rechtsberatung	8 – 11
■ Digital	13
■ Marketing	14
■ Arbeit	15
■ Steuern	16
■ Digital	17
■ Marketing	18 – 19
■ Buchtipps	20
■ Digital	21
■ Wirtschaft	23
■ Interview	24 – 25
■ Strategie	26 – 27
■ Coaching	28 – 29
■ Reisen	31
■ Wirtschaft	32 – 33
■ Coaching	34 – 35
■ Treuhand	37
■ Aus- und Weiterbildung	38 – 43
■ Buchtipps	44
■ Mehrwertpartner	45
■ Finanzierung	46 – 47
■ Gesundheit	49
■ Verwaltungsrat / Beirat	50 – 51
■ Veranstaltung	52
■ Kundenversprechen	53
■ Veranstaltungskalender	54
■ Impressum	54

Auf Reisen durch die Weiten einer künstlichen Intelligenz



Sie ist überall. Künstliche Intelligenz ist omnipräsent. Seit der rasanten Anhäufung diverser Berichte über eine künstliche Intelligenz, mit der man sich unterhalten kann, stürzen sich unzählige Blogger, Journalisten und Entdecker auf eine aussergewöhnliche Reise in die Welt von «KI». Da das Reisen unser Kerngeschäft ist, wagen auch wir den abenteuerlichen Trip.

Take-off mit anfänglichen Turbulenzen

«Was denkst du zum Thema Reiseversicherungen?» Kaum eingetippt, erscheint in schwindelecker Geschwindigkeit die ernüchternde Antwort auf dem Bildschirm. «Ich bin ein Computerprogramm und habe keine Gedanken oder eigene Meinungen. Ich kann Ihnen jedoch Informationen über Reiseversicherungen bereitstellen, wenn dies gewünscht wird.» Die Antwort ist einleuchtend – was für ein Anfängerfehler!

Wir versuchen es frischen Mutes nochmals und spezifizieren die Frage. «Was für Informationen kannst du mir zum Thema Reiseversicherungen bereitstellen?» Die Antwort überzeugt. «Reiseversicherungen sind eine Art von Versicherung, die Personen vor finanziellen Verlusten schützt, die durch unvorhergesehene Ereignisse während einer Reise entstehen können. Dazu gehören zum Beispiel Krankheit, Unfall, Verlust von Gepäck, Flugverspätungen und -stornierungen. Es gibt verschiedene Arten von Reiseversicherungen, wie z.B. Reiserücktrittsversicherung und

Auslandskrankenversicherung.» Abgerundet wird die umfassende Antwort durch den überzeugenden Ratschlag «Es wird empfohlen, eine Reiseversicherung abzuschliessen, um sich vor unvorhergesehenen Kosten und Unannehmlichkeiten während einer Reise zu schützen». Wir stimmen dem zu und der Text könnte glatt aus unserer Informationsbroschüre stammen – in der beim Lesen frappante Ähnlichkeiten festzustellen sind.

An dieser Stelle ergänzen wir: Ein überzeugendes Argument für den Abschluss einer Reiseversicherung dürfte auch der SKV-Rabatt sein. Mit dem Rabattcode 201051-p-SKV erhalten Sie als Mitglied des SKV 20% Rabatt auf Ihre Reiseversicherung. Abschliessen können Sie diese unter www.allianz-trave.ch/skv.

KI reist mit – und ist auch bei Versicherungen zu finden

Auch wenn die Konfrontation mit künstlicher Intelligenz nicht aktiv gesucht wird: Im Reisegepäck ist sie schon lange. Im Tourismusbereich zeigt sich dies beispielsweise bei dynamischen Ticketpreisen. Ein Flugunternehmen kann KI-Algorithmen verwenden, um Flugpreise basierend auf bestimmten Parametern wie Nachfrage, Verfügbarkeit von Plätzen und Zeitpunkt der Buchung zu beeinflussen. Andere Unternehmen nutzen KI-Technologien um möglichst personalisierte Angebote für Kunden zu gestalten und das Angebot an Reise- und Unterkunftpaketen automatisch anzupassen. Auch

Skigebiete und andere Unternehmungen im Freizeitbereich setzen seit geraumer Zeit auf die digitale Unterstützung. Weitere Einsatzbereiche sind auch Kundenservice (Chatbots etc.), Marketing und Planung – zum Beispiel durch den Einsatz von KI zur Erstellung einer auf den Kunden zugeschnittenen, persönlichen Reiseroute. Und auch bei Versicherern ist künstliche Intelligenz immer öfters anzutreffen. Allerdings nicht im Bereich der Preisgestaltung. KI trägt zur Verbesserung der Customer Journey bei und hilft Kunden beispielsweise dabei, sich intuitiv besser auf einer Website zurechtzufinden.

Momentan ist das Einsatzgebiet künstlicher Intelligenz noch begrenzt. Aber auch in der Versicherungsbranche ist man zuversichtlich, dass diese Ressourcen zukünftig einen grösseren Stellenwert einnehmen werden. Schadensservice, Betrugserkennung, Risikobewertung, Sprachassistenten – Wir sind gespannt, wohin die Reise führen wird.



Mitglieder des SKV profitieren beim Abschluss einer Allianz Travel Reiseversicherung von einem exklusiven Rabatt von 20%. Schliessen Sie jetzt gleich Ihre Reiseversicherung unter www.allianz-trave.ch/skv ab.

Allianz Travel

AWP P&C S.A., Saint-Ouen (Paris)
Zweigniederlassung Wallisellen (Schweiz)
 Richtiplatz 1 · 8304 Wallisellen
 Telefon 044 283 32 22
info.ch@allianz.com · www.allianz-travel.ch

Die Pensionskasse des schweizerischen KMU Verbandes: Noventus Pensionskassen

Als Arbeitnehmer und auch als Arbeitgeber lohnt sich zum Jahresbeginn ein Blick auf seine Vorsorgelösung.

Ein kleiner notwendiger Aufwand, damit man sich den Rest des Jahres anderen Dingen zuwenden kann. Seit Jahren frage ich mich mit grossem Verständnis für Freunde, Familie, Bekannte und Interessierte, wie sie sich ohne Hintergrundwissen in der komplexen Welt der Sozialversicherungen zurechtfinden? Die Antwort ist so simpel wie logisch – gar nicht. An dieser Stelle darum eine kleine Hilfestellung, auf was Sie bei Ihrem Vorsorgeausweis achten können, sozusagen eine Mini-todo-Liste.

Pensionskasse: Arbeitnehmer

Zu Beginn jedes Jahres erhalten Sie auf einem gängigen Kommunikationskanal (Kunden-Login, Postversand und weiteren kreativen Ideen) Ihren neuen Vorsorgeausweis. Dies kann schon einmal etwas dauern, es müssen etliche Ausweise erstellt werden.

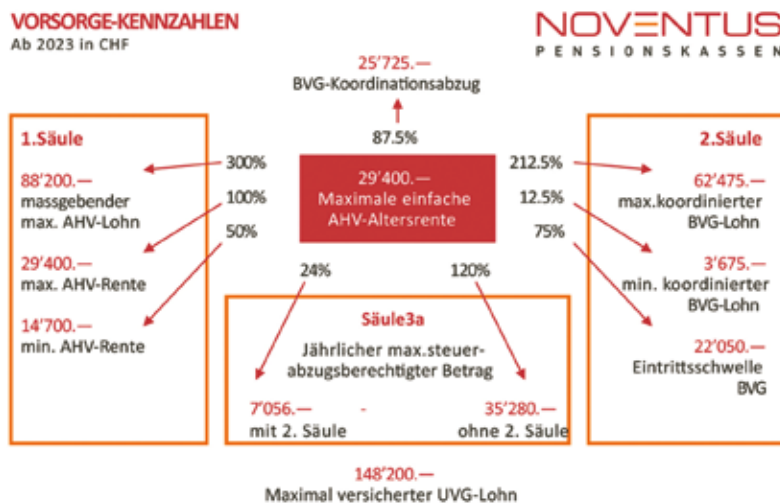
Wenn Sie nun also Ihren frisch gedruckten Vorsorgeausweis endlich vor sich haben, kontrollieren Sie (mindestens):

- den gemeldeten Jahreslohn
- den Zivilstand
- die Adresse

Merken Sie sich den Arbeitnehmerbeitrag, der Ihnen vom Lohn abgezogen wird und vergleichen Sie diesen mit dem Abzug auf Ihrem Lohnausweis. Der Betrag sollte identisch sein.

Unsicher, ob Sie überhaupt pensionskassenpflichtig sind?

Anbei eine kleine Hilfestellung mit den gesetzlichen Kennzahlen:



Bei allen anderen Fragen helfen Ihnen die KundenbetreuerInnen sicher gerne weiter. Auf jeden Fall, wenn Sie bei den Noventus Pensionskassen versichert sind.

Pensionskasse: Arbeitgeber

Gegen Jahresende erhalten Sie auf einem gängigen Kommunikationskanal (Kunden-Login, Post-versand und weiteren kreativen Ideen) eine Lohnmeldeliste. Senden Sie diese rechtzeitig an Ihre Vorsorgeeinrichtung zurück, die BVG-Abzüge für das neue Jahr benötigen Sie nämlich rechtzeitig für den ersten Lohnlauf im Januar.

Als Arbeitgeber erhalten Sie aus Datenschutzgründen nur noch die notwendigsten Informationen (Lohn, Beschäftigungsgrad und BVG-Abzüge je Arbeitnehmer und Arbeitgeber). Starten Sie mit der 1. Lohnzahlung gleich mit den korrekten Abzügen, wer mag schon gerne rückwirkende Korrekturen?

Überprüfen Sie alle paar Jahre Ihre Vorsorgelösung.

- Unterdeckung? Nicht bei Noventus. Kleinstanschlüsse profitieren von einem Deckungsgrad von 100 % bei Vertragsauflösung
- Hohe Risikoprämien? Noventus belohnt Arbeitgeber mit tieferen Risikoprämien, sofern sie höhere Sparbeiträge für Ihre Mitarbeitenden abschliessen, als es das gesetzliche Minimum vorsieht
- Verzinsung der Altersguthaben: Noventus verfolgt den Ansatz einer fairen Leistungs- und Kostenstruktur. Erträge werden systematisch den Versicherten auf ihrem Altersguthaben gutgeschrieben

Für eine persönliche Beratung stehen Ihnen unsere Unternehmensberater gerne zur Verfügung. Melden Sie sich.

Bruno Schenk

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

Christian Leu

Region Zürich & Ostschweiz
Telefon 076 480 77 32
christian.leu@noventus.ch

Michael Reinle

Region Westschweiz, Kt. BE, FR, OW & NW
Telefon 079 239 93 70
michael.reinle@noventus.ch

NOVENTUS
PENSIONSKASSEN

Noventus Pensionskassen

Grundstrasse 18 · 6343 Rotkreuz · Telefon 041 798 11 77
info@noventus.ch · www.noventus.ch

23

Marketing Tag

Meine Marketing-Agenda 2023: FOKUS.

18. April 2023, KKL Luzern



Get your ticket

Keynote Speakers



Prof. Dr. Stefan Michel
Dean IMD EMBA, IMD
Haben Sie eine Marketingstrategie? Sind Sie sicher?



Tom Fishburne
Founder, Author of "Your Ad Ignored Here", Marketoonist
Thriving in the Awkward Adolescence of Digital Transformation.



Cristián Gálvez
Persönlichkeitstrainer, Autor, Coach
Fokus in Zeiten großer Veränderungen.



MARKETING EXCELLENCE AWARD
Nicht verpassen – hier werden Legenden gekürt.



Kiki Maeder
Moderation Marketing Tag

Anette Häcki
Managing Creative Director, Jung von Matt/BMWAT AG
Radikal fokussiert. Wie Purpose Marketing Sinn stiftet.

Dr. Peter Kreuz
«Rebels at Work» Gründer, Unternehmer, Marketing-Enthusiast
Wie ein scharfer Fokus das Marketing zum Tanzen bringt.

Überraschungsgast
Fokus-Artist



Fokus-Talk: Change the business



Julia Gamma
Leiterin Marketingkommunikation, Personenmobilität
BLS AG



Pascal Jenny
Erfinder KMU Checkup Nachhaltigkeit
by ify-consult AG & Präsident Arosa Tourismus



Verena Mönig
Head of Marketing
Skimmed AG



Peter Waltenspühl
CMO
Kahn Rikon AG

Joséphine Chamoulaud
CMO
Smile Versicherung

Nadine Gloor
Leitung Marketing & Kommunikation
Jucker Farm AG

Sibylle Marti
Inhaberin Marti Productions
Medienfrau, Tilster-Präsidentin

Katja Schönenberger
Direktorin
Pro Juventute

www.swissmarketingforum.ch

+41 44 220 10 80

Hauptsponsoren



ERP-Branchensoftware als SaaS-Angebote von KUMAVISION



Als einer der ersten Microsoft-Partner weltweit hat KUMAVISION branchenspezifische Software-as-a-Service (SaaS)-Lösungen auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central entwickelt. ERP-Projekte lassen sich damit schneller, sicherer und einfacher als bisher umsetzen.

Software-as-a-Service (SaaS) verlagert Betrieb und Bereitstellung von ERP-Lösungen in die Cloud. Der Abschied von lokalen Installationen (On-Premises) bietet Unternehmen zahlreiche Vorteile: Die SaaS-Angebote von KUMAVISION überzeugen durch schnelle Bereitstellung, problemlose Skalierbarkeit und transparente Preismodelle. Da KUMAVISION sich um den Betrieb, die Weiterentwicklung, Updates und die Wartung kümmert, profitieren SaaS-Kunden von kürzeren Innovationszyklen, einer nachhaltigen Entlastung der eigenen IT-Abteilung und letztlich auch von niedrigeren Gesamtkosten. Gleichzeitig arbeiten sie stets mit einer aktuellen ERP-Software und erhalten kontinuierlich Zugriff auf neue Funktionen und Technologien.

ERP-Branchensoftware mit Best-Practice-Prozessen

Das Angebot von KUMAVISION umfasst ERP-Branchensoftware als SaaS-Lösungen, die die besonderen Anforderungen der jeweiligen Branche optimal abbilden. Bereits verfügbar sind u. a. die SaaS-Lösungen für Grosshandel (KUMAVISION trade365), Fertigungsindustrie (factory365) und Projektdienstleister (KUMAVISION project365). Jede Branche ist anders, jede Branche hat eige-

ne Anforderungen. KUMAVISION hat daher die branchenneutrale ERP-Standardsoftware Microsoft Dynamics 365 Business Central (vormals Navision) um zahlreiche branchenspezifische Funktionalitäten, Workflows und Auswertungen (KPI) erweitert. Jede Branchenlösung bringt Dutzende Best-Practice-Prozesse mit, in die die Erfahrung von über 2.000 erfolgreichen ERP-Projekten in 25 Jahren eingeflossen sind. Unternehmen können so sofort produktiv mit ihrer neuen ERP-Software arbeiten und profitieren von hohen Mehrwerten für ihr Business. Langwierige und kostspielige Individualentwicklungen sind nicht erforderlich.

Mehr als ERP:

Die Microsoft Technologie-Plattform

Weltweit einmalig ist die Technologie-Plattform Microsoft Dynamics 365, auf der die SaaS-Branchenlösungen basieren. Neben dem ERP-System (Business Central) bietet sie CRM-Software für Vertrieb, Marketing und Kundenservice, die Business-Intelligence-Lösung Power BI, Microsoft Teams und Office 365, Workflow-Lösungen und mobile Apps sowie Cloud-basierte Services für Internet of Things (IoT), Künstliche Intelligenz (KI), Chatbots und vieles mehr. Durch die gemeinsame Datenbasis gehören Probleme mit Schnittstellen oder Datensilos damit der Vergangenheit an.

Schnelle Einführung, transparente Kosten

Von KUMAVISION entwickelte Smart-Start-Pakete vereinfachen und beschleunigen mit zahlreichen Best-Practice-Prozessen, Templates und Vorlagen den Umstieg auf eine SaaS-Lösung

nochmals. Dazu kommt eine bewährte Projektmethodik. Die Pakete beinhalten einen klar definierten Leistungsumfang, dank transparenter Preise wird die Projekteinführung sicher kalkulierbar.

Beratungsangebote für die digitale Transformation

SaaS-Projekte sollten die vorhandene IT-Landschaft nicht einfach 1:1 abbilden, sondern sowohl die IT-Strategie als auch die Unternehmensstrategie berücksichtigen. Wie bei jedem Software-Projekt empfiehlt es sich, bei dieser Gelegenheit die eigenen Prozesse auf den Prüfstand zu stellen. Unternehmen müssen diese Schritte jedoch nicht allein gehen. Das Digitalisierungsteam der KUMAVISION unterstützt und begleitet mit Beratungsangeboten und Dienstleistungspaketen zu IT-Architektur, Digitalisierungsstrategie und Prozessoptimierung.



KUMAVISION AG

Stettbachstrasse 8 · 8600 Dübendorf

Telefon +41 44 578 50 30

schweiz@kumavision.com · www.kumavision.ch

Softwarepatent, beziehungsweise Patente für Digitale Technologien

Der Digitale Wandel in der Industrie führte und führt in allen Bereichen zu grossen Veränderungen. Dies betrifft nicht nur Unternehmen in der Computer-, Software- und Telekommunikationsbranche, sondern nahezu alle Branchen.

Digitale Technologien, wie beispielsweise Künstliche Intelligenz (KI), Augmented und Virtual Reality (AR/VR), Robotics, Internet Of Things (IOT), Big Data, Blockchain usw., führen zu neuen Ansätzen in vielen Lebensbereichen, zu Produktveränderungen, zu vollständig neuen Produkten und insbesondere auch zu vollständig neuen Dienstleistungen. Bestehende Produkte und Dienstleistungen werden durch intelligente digitale Funktionen ergänzt und teilweise ersetzt, um beispielsweise Handhabungen zu vereinfachen, Energie einzusparen und/oder auch um Informationen zu gewinnen.

Dies führt u.a. zu einer sehr grossen Anzahl von neuen Patentanmeldungen im digitalen Bereich, insbesondere in der Informations- und Kommunikationstechnik (IKT), wie dies durch den Präsidenten des Europäischen Patentamts treffend auf den Punkt gebracht wurde:

*«The digital transformation of the economy is now fully reflected in the patent applications reaching the EPO»**

Wie aus Statistiken des Europäischen Patentamts entnommen werden kann, haben bereits 2019 Digitale Technologiebereiche andere Technologiebereiche als grösste Technologiebereiche abgelöst und führen die Rangliste in der aktuellen Statistik für 2021 an**.

Das Europäische Patentamt hat diesbezüglich seine Verantwortung bereits frühzeitig erkannt:

*«Mit der zunehmenden Bedeutung der Industrie 4.0 wird die IKT-Branche auch in Zukunft zu den F&E-intensivsten Branchen gehören. Die Rolle von Patenten bei der Förderung dieser Technologie ist offensichtlich, da sie die Investitionen sicherstellen, die für Fortschritt auf diesem Gebiet notwendig sind. Gestützt auf die Rückmeldungen, die wir 2018 von Stakeholdern erhalten haben, werden wir unsere Praxis weiter an die Bedürfnisse der Nutzer anpassen, um die Weiterentwicklung der IKT-Branche wirksam zu unterstützen.»****

Das Europäische Patentamt hat spezielle Richtlinien entwickelt, was bei «Softwarepatenten» beachtet werden muss, und zwar um gezielt feststellen zu können, ob diese schutzfähig sind und um Möglichkeiten aufzuzeigen, wie diese vorzugsweise geschützt werden können.

Neben den hohen Patentanmeldezahlen sind in den letzten Jahren auch hohe Zahlen an erteilten Patenten im Digitalen Bereich erkennbar. Der Trend der hohen Anmeldezahlen und hohen Erteilungszahlen birgt sicherlich Risiken, jedoch auch grosse Chancen für Unternehmen. Dabei ist auch entscheidend, dass sich Unternehmen neben den bisherigen bekannten Wettbewerbern aus der gleichen Branche zunehmend neuen Wettbewerbern aus anderen Branchen, insbesondere aus der Softwarebranche, gegenübersehen.

Es ist deshalb empfehlenswert:

- Im Unternehmen ein Bewusstsein zu schaffen, dass im Bereich Digitaler Technologien Patente erteilt werden können und aktuell eine sehr grosse Anzahl an Patenten erteilt wird
- Gezielt Anregungen im Unternehmen zu schaffen, Innovationen basierend auf neuen Digitalen Technologien zu prüfen, und zwar bezogen auf bestehende und neue Produkte/Dienstleistungen, was z.B. durch Technologieüberwachungen im Bereich Digitaler Patente einfach und kostengünstig realisiert werden kann
- Patentrecherchen und/oder -Workshops vor einem Start eines Entwicklungsprojekts durchzuführen, um neue Impulse zu generieren, Doppelentwicklungen zu vermeiden (indem bestehende, ungeschützte Lösungen übernommen werden können) und um die Gefahr einer Verletzung von Schutzrechten Dritter zumindest zu reduzieren und
- Eine teamorientierte Aufgabenverteilung zur Informationsgewinnung im Unternehmen einzurichten, um relevante Informationen im Unternehmen zu generieren und zu erfassen, die zur Steigerung der Erteilungschancen softwarelastiger Patentanmeldungen von grosser Bedeutung sind. Hierzu zählen insbesondere Informationen zu technischen Vorteilen im Hinblick auf Ressourcen, wie Energiebedarf, Rechenaufwand, Speicherbedarf, Datenübertragungsrate, Zeitbedarf usw.

Neben einer gezielten Informationserfassung vor einer ersten Einreichung einer Patentanmeldung ist bei softwarelastigen Patentanmeldungen auch besonders wichtig, weitere Informationen innerhalb des ersten Jahres nach der ersten Einreichung der Patentanmeldung zu erfassen. So können beispielsweise Informationen von einem Entwicklerteam bzgl. erster Feldtests, von einem Vertriebs- und Marketingteam bzgl. erster Kundenrückmeldungen usw. verwendet werden. Durch Aufnahme weiterer gewonnener Erkenntnisse in eine Nachanmeldung können die Erteilungschancen sowie der Wert derselben wesentlich gesteigert werden.

Quellennachweise:

*: News archive EPO, 12 März 2020 EPO President António Campinos,

** : News archive EPO, 12 März 2020, News archive EPO 5 April 2022

***: https://www.epo.org/about-us/annual-reports-statistics/annual-report/2018/insights/patents-in-digital-technologies_de.html



Daub Patent & Recht

Leutschenbachstrasse 95 · CH-8050 Zürich · Telefon 044 308 35 04
 Turmstrasse 20 · D-78467 Konstanz · Telefon +49 (0)7551/301 999-10
 Bahnhofstrasse 5 · D-88662 Überlingen · Telefon +49 (0)7551/301 999-10
 info@kanzlei-daub.com · www.kanzlei-daub.com

Lesen bildet – Wie das Studium von AGB vor Risiken schützt



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

Regelmässig werden mit der Funktion «Copy & paste» die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB, AVB) der Konkurrenz kopiert und auf die eigene Webseite gestellt. Obwohl solche Dokumente urheberrechtlich nicht geschützt sind, kann dies ethisch hinterfragt werden. Gefährlich ist dieses Verhalten allemal. Denn AGB sollten auf den eigenen Betrieb mit den je eigenen Betriebsrisiken zugeschnitten werden.

Grosse Unternehmen unterhalten einen juristischen Stab, welcher sich professionell mit der Redaktion eigener und Prüfung fremder AGB befasst. Kleinunternehmen haben weder Lust noch die Zeit oder die Kompetenz, eigene AGB zu verfassen. Sie wollen auch nicht sich mit den täglich auf sie einwirkende AGB von Kunden oder Lieferanten beschäftigen. Erst wenn ein Schadenfall eintritt und auf die AGB verwiesen wird, da macht der KMU-Chef grosse Augen: In den AGB werden Nebenabreden verpackt, die sich hart und direkt auf die Geschäftsbeziehung auswirken.

Was sind AGB?

Zentral in einer Geschäftsbeziehung ist der Vertrag. Dieser entsteht, wenn der Lieferant sich verpflichtet, etwas zu liefern und der Kunde bereit ist, für diese Lieferung Geld zu bezahlen. Weil eine grosse Fabrik kaum in der Lage ist, mit jedem ihrer Lieferanten ein Geschäft per Handschlag zu vollziehen, bindet sie die Bestellung an ihre AGB. In diesen AGB wird beispielsweise das Verhalten bei einem Lieferverzug geregelt. Zu entdecken gibt es auch Klauseln, die das Abwerben des Personals des Lieferanten gutheissen. AGB sind vorformulierte Vertragsbedingungen, welche auf eine Vielzahl von Fällen zutreffen. Private Personen werden eher vor unangemessenen, Treu und Glauben widersprechenden Klauseln geschützt. Beispielsweise wenn Verträge automatisch um ein Jahr verlängert werden, wenn der Auftrag nicht innert einer vorher bestimmten Frist kündigen. Der Unternehmer im Geschäftsverkehr aber ist selbst verantwortlich für das, was er unterzeichnet.

Versicherungspolice und AVB

Ein Unternehmer kann Hobbies haben, so beispielsweise mit seinem Oldtimer ausfahren. Vermutungsweise gibt es aber wenige bis gar keine Unternehmer, die (freiwillig) die Allgemeinen Vertragsbedingungen zu den Ver-

sicherungspolice lesen. Dies sollten sie aber tun. Vor Abschluss einer Versicherung muss ein Versicherungsunternehmen beziehungsweise sein Aussendienstler nicht nur über die in der Police notierten versicherten Risiken, sondern auch über den Umfang des Versicherungsschutzes informieren. Dieser Umfang legt die Einschränkungen fest in welchen die Versicherungsgesellschaft keine Deckung gewährt. Die Deckungseinschränkungen sind ziemlich weit hinten in den AVB kleingeschrieben zu finden. Einerseits muss man den Mut haben, die vielen Seiten der AVB zu lesen. Andererseits muss man sie auch verstehen. Denn da verstecken sich einige Spitzfindigkeiten.

Beispiel: Spitzfindigkeit in der Autoversicherung

Die Versicherungsgesellschaft verweigert die Deckung im folgenden Fall: Ein Unternehmer fährt beruflich nach Mailand. Er checkt in einem gehobenen Businesshotel ein. Bei Ankunft übergibt er die Autoschlüssel einem Hotelangestellten, damit dieser das Fahrzeug in die Tiefgarage fährt. Im Nachhinein stellt sich heraus, dass dieser «Service»-Junge sich auf Nimmerwiedersehen mit dem Mercedes von Dannen gemacht hat. Mit der Versicherungsgesellschaft in der Schweiz entstand ein Streit darüber, ob sie den «verloren» gegangenen Wagen zu ersetzen hatte. In den AVB der Versicherungsgesellschaft hiess es nämlich: Wir übernehmen bei Ausfall des versicherten Fahrzeuges wegen einer Panne, eines Unfalls oder eines Diebstahls die Kosten. Jeder Laie geht davon aus, dass dem Unternehmer das abhandengekommene Auto aufgrund des «Diebstahls» ersetzt wird. Strafrechtlich gibt es aber einen signifikanten Unterschied zwischen Diebstahl und Veruntreuung. Auf diesen Unterschied wird hier nicht näher eingetreten. Fakt ist, dass das Bundesgericht im vorliegenden Fall eine Veruntreuung erblickte. Der Schaden war somit nicht gedeckt.

Beispiel: Spitzfindigkeit in der Rechtsschutzversicherung

Während der Pandemiezeit hat ein Unternehmer einen Covid-19-Kredit bezogen. Das erste Jahr der Pandemie hat er beziehungsweise seine Firma überstanden. Das zweite Jahr nicht. Seine KMU ging Konkurs. Seit Jahren, wie üblich bei inhabergeführten Gesellschaften, führte dieser Unternehmer ein Kontokorrent auf der Passivseite seiner Bilanz. Die Covid-19-Verordnung verbietet bei Strafe die vollständige oder teilweise Rückzahlung eines Darlehens (was dieser Gesellschafter auch tat, um sich einen Teil seiner über lange Jahre zurückbehaltenen Löhne auszuzahlen). Prompt wurde er in eine Strafuntersuchung verwickelt. Er wandte sich an die Rechtsschutzversicherung. Diese wies die Kostengutsprache für eine Verteidigung (vorläufig) ab. Gemäss AVB würden die Versicherungsleistungen erst am Ende des Strafverfahrens rückwirkend ausbezahlt, sofern es durch rechtskräftigen Entscheid mit einer Nichtanhandnahme, einer Einstellung oder einem Freispruch endet.

Fazit: Prüfen Sie die AGB Ihrer Lieferanten oder Kunden. Die für Sie wichtigen Klauseln betreffen meistens die «Gewährleistung» oder den «Verzug». Bei den Versicherungsverträgen lesen Sie die «Leistungsausschlüsse». Sollten Sie regelmässig mit vielen AGB konfrontiert sein, so delegieren Sie deren Prüfung an einen externen Juristen. Es lohnt sich.

Neues Aktienrecht – Verwaltungsräte und Geschäftsführer aufgepasst

Geraten Unternehmen in finanzielle Schwierigkeiten, hat die oberste Unternehmensleitung die Pflicht, das Unternehmen zu sanieren. Seit dem 1. Januar 2023 gelten diesbezüglich strengere Pflichten (Aktienrechtsrevision 2020). Damit einher geht ein erhöhtes Risiko, zivil- und strafrechtlich zur Verantwortung gezogen zu werden. Der vorliegende Beitrag zeigt auf, welcher Handlungsbedarf für KMU besteht. Dies betrifft gleichermaßen den Verwaltungsrat einer AG als auch den Geschäftsführer einer GmbH.

1. Aktienrechtsrevision 2020

Am 1. Januar 2023 trat in der Schweiz das neue Aktienrecht in Kraft. Mit ihm wurden unter anderem die Art. 725 ff. OR, welche die aussergerichtliche (bzw. stille) Sanierung von Gesellschaften regeln, einer Revision unterzogen. Ziel der Revision war es, das bisherige Recht zu präzisieren, neue Anreize für frühzeitige Sanierungen zu schaffen, den Handlungsspielraum der obersten Leitungsorgane genauer zu definieren sowie deren Pflichten teilweise zu schärfen. Gleichzeitig wurden gewisse Bestimmungen der gerichtlichen Sanierung (sog. Nachlassstundung) angepasst, um Unternehmensrettungen zu fördern.

Generell gilt: Je früher in einer finanziellen Krise Sanierungsmassnahmen ergriffen werden, desto grösser sind die Erfolgchancen. Der Verwaltungsrat wird daher vom neuen Recht stärker in die Pflicht genommen, rasch zu handeln und wenn nötig auch die Hilfe staatlicher Gerichte bzw. eines Sachwalters in Anspruch zu nehmen. Das Gesetz hält hierzu diverse Instrumente bereit, um insbesondere auch die Finanzierung von Unternehmen in einer Krisensituation zu verbessern.

2. Drohende Zahlungsunfähigkeit

Getreu dem Grundsatz «cash is king» steht die Sicherstellung der Liquidität neu im Zentrum der Handlungspflichten. Der Verwaltungsrat hatte zwar schon unter dem bisherigen Recht die unübertragbare und unentziehbare Aufgabe zur Finanzkontrolle und somit zur Überwachung von Liquidität und Vermögen der Gesellschaft. Neu hält das Gesetz jedoch ausdrücklich fest, dass das oberste Leitungsorgan die Zahlungsfähigkeit der Gesellschaft überwacht, und es bestehen konkrete Pflichten bei sog. drohender Zahlungsunfähigkeit (Art. 725 OR). Daraus ergeben sich erhöhte Sorgfaltspflichten.

Drohende Zahlungsunfähigkeit liegt vor, wenn die Gesellschaft über einen länger andauernden Zeitraum voraussichtlich nicht in der Lage sein wird, seinen finanziellen Verpflichtungen nachzukommen. Ein vorübergehender Liquiditätsengpass von ein paar Wochen stellt wohl noch keine Zahlungsunfähigkeit dar, sofern konkrete Massnahmen zur Behebung des Engpasses definiert und deren Umsetzung überwacht werden (sog. Zahlungsstockungen).

Indes können Zahlungsstockungen auf eine drohende Zahlungsunfähigkeit hindeuten, weshalb weitergehende Massnahmen zur nachhaltigen Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit getroffen werden müssen. Dies genügt aber meistens nicht, weil damit nur das Symptom einer Krise behandelt wird, aber nicht die Krankheit des Unternehmens, nämlich operative und strategische Schwächen. Deshalb sieht das Gesetz neu vor, dass sehr früh weitere Massnahmen zur Sanierung der Gesellschaft zu prüfen sind, allenfalls auch solche, die der Generalversammlung vorzuschlagen sind (Kapitalerhöhung, Fusionen, Verkauf des Unternehmens inkl. übertragenen Betriebssanierung).

Dabei ist stets mit der nötigen Eile zu handeln. Explizit erwähnt das Gesetz neu die sog. Nachlassstundung als Sanierungsinstrument, damit Unternehmen nicht bis zum letzten Moment warten, das Gericht zu kontaktieren.

Auch wenn das revidierte Aktienrecht keine explizite Pflicht zur Erstellung eines Liquiditätsplans vorsieht, kommen KMU um eine rollierende, sprich kontinuierlich aktualisierte Liquiditäts- bzw. Cash Flow-Planung mindestens auf Monatsbasis in der Praxis nicht mehr herum. Die Liquiditätsplanung ist ein wichtiges Werkzeug, um die Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens zu überwachen und zu sichern. Sie umfasst die Prognose von Mittelzuflüssen und -abflüssen über einen bestimmten Zeitraum und sollte (auch mit Blick auf das Rechnungslegungsrecht) mindestens auf 12 Monate ausgerichtet sein. Das sog. Budget darf nicht mit der Liquiditätsplanung verwechselt werden. Ersteres gibt Auskunft darüber, mit welchem Unternehmensergebnis gerechnet wird (Gewinn oder Verlust). Letzteres über die Finanzmittel, die zur Erreichung des Budgets erforderlich sind.

Eine gründliche Analyse von Forderungen und Verbindlichkeiten, die regelmässige Überwachung von Cashflow-Trends und der Vergleich von verschiedenen Szenarien in der Planung können dazu beitragen, die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens zu gewährleisten. Der Verwaltungsrat sollte auch sicherstellen, dass das Unternehmen über ausreichende finanzielle Mittel verfügt, um mögliche Risiken abzufedern und unvorhergesehene Entwicklungen oder Ereignisse zu bewältigen. Auf diese Weise kann sichergestellt werden, dass das KMU gut gerüstet ist, um die neuen Pflichten des neuen Aktienrechts zu erfüllen.

3. Kapitalverlust –

Keine GV, dafür Revisionspflicht auch bei Opting Out

Wie bisher muss der Verwaltungsrat bzw. die Geschäftsführung bei hälftigem Kapitalverlust (Art. 725a OR) aktiv werden, wobei Covid-19-Kredite und -Härtefallhilfen bei der Berechnung der Verbindlichkeiten während einer bestimmten Übergangsfrist ausgeklammert bleiben. Zeigt die letzte Jahresrechnung, dass die Aktiven abzüglich der Verbindlichkeiten die Hälfte der Summe aus Aktienkapital, nicht an die Aktionäre zurückzahlbarer gesetzlicher Kapitalreserve und gesetzlicher Gewinnreserve nicht mehr decken, so muss der Verwaltungsrat mit der gebotenen Eile Massnahmen zur Beseitigung des Kapitalverlusts treffen. Er prüft, soweit erforderlich, weitere Massnahmen zur Sanierung der Gesellschaft oder beantragt der Generalversammlung solche, soweit sie in deren Zuständigkeit fallen.

Neu muss der Verwaltungsrat die Jahresrechnung, die einen Kapitalverlust zeigt, vor ihrer Genehmigung durch die Generalversammlung grundsätzlich von einem zugelassenen Revisor eingeschränkt prüfen lassen. Eine sog. Sanierungs-GV ist nicht mehr zwingend einzuberufen.

4. Überschuldung

Im Falle einer Überschuldung (Art. 725b OR), das heisst wenn begründete Besorgnis besteht, dass die Verbindlichkeiten der Gesellschaft nicht mehr durch die Aktiven gedeckt sind, muss der Verwaltungsrat unverzüglich je einen Zwischenabschluss zu Fortführungswerten und zu Veräusserungswerten erstellen. Begründete Besorgnis einer Überschuldung besteht u.a. immer dann, wenn das Unternehmen Liquiditätsschwierigkeiten hat. Auf den Zwischenabschluss zu Veräusserungswerten kann verzichtet werden, wenn die Annahme der Fortführung gegeben ist und der Zwischenabschluss zu Fortführungswerten keine Überschuldung aufweist. Ist die Annahme der Fortführung nicht gegeben, so genügt ein Zwischenabschluss

zu Veräusserungswerten. Die Fortführungsfähigkeit ist grundsätzlich davon abhängig, dass für die kommenden 12 Monate die Zahlungsfähigkeit gegeben ist. Der Verwaltungsrat hat die Zwischenabschlüsse durch die Revisionsstelle oder, wenn eine solche fehlt, durch einen zugelassenen Revisor prüfen zu lassen. Ist die Gesellschaft gemäss den beiden Zwischenabschlüssen überschuldet, so benachrichtigt der Verwaltungsrat das Konkursgericht, welches ggf. den Konkurs eröffnet. Die Benachrichtigung des Richters (sog. Überschuldungsanzeige oder Bilanzdeponierung) kann aber unterbleiben:

1. wenn Gesellschaftsgläubiger im Ausmass der Überschuldung im Rang hinter alle anderen Gläubiger zurücktreten und ihre Forderungen stunden, sofern der Rangrücktritt den geschuldeten Betrag und die Zinsforderungen während der Dauer der Überschuldung umfasst; oder
2. solange begründete Aussicht besteht, dass die Überschuldung innert angemessener Frist, spätestens aber 90 Tage nach Vorliegen der geprüften Zwischenabschlüsse, behoben werden kann und dass die Forderungen der Gläubiger nicht zusätzlich gefährdet werden.

Gemäss Ziff. 1 vorstehend kann die Überschuldungsanzeige durch Rangrücktritt neu nur abgewendet werden, wenn der Gläubiger nicht nur die Darlehensschuld, sondern auch die verfallenen und zukünftigen Zinsen subordiniert. Zudem muss der Rangrücktritt mit weiteren Sanierungsmassnahmen zur effektiven Bewältigung der Krise beitragen. Rangrücktritte nur des Zeitgewinns wegen können eine Insolvenzverschleppung bedeuten.

Gemäss Ziff. 2 vorstehend muss die Überschuldungsanzeige beim Gericht spätestens 90 Tage nach Vorliegen der geprüften Zwischenabschlüsse erfolgen. Dies im Gegenteil zur altrechtlichen Gerichtspraxis, in der noch auf den Einzelfall Rücksicht genommen und teilweise auch längere Toleranzfristen gewährt wurden. Ferner darf die Anzeige nur aufgeschoben werden, sofern die Gläubiger durch eine Verminderung des Haftungssubstrats nicht zusätzlich gefährdet werden. Dies ist aber nicht so zu verstehen, dass das Unternehmen während der genannten 90 Tage sofort wieder Gewinne erzielen muss.

5. Aufwertung von Grundstücken und Beteiligungen

Es handelt sich hierbei um eine rein bilanzmässige Sanierungsmassnahme zur Behebung eines Kapitalverlustes oder einer Überschuldung (Art. 725c OR). Die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen muss neu vor der Abnahme der Jahresrechnung von einem zugelassenen Revisor bestätigt werden.

6. Aufhebung Konkursaufschub

Das altrechtliche Instrument des Konkursaufschubs wurde durch die Aktienrechtsrevision gänzlich abgeschafft. Anstelle dessen sollen überschuldete Gesellschaften in Zukunft beim Nachlassgericht die (provisorische) Nachlassstundung gemäss Art. 293 ff. SchKG beantragen. Als gerichtliches Sanierungsverfahren zur Abwendung der Insolvenz verbleibt mithin nur noch das Nachlassverfahren. Dabei besteht schon seit dem Jahr 2020 die Möglichkeit einer viermonatigen Verlängerung der provisorischen Nachlassstundung. Damit kann die provisorische Nachlassstundung, die auch still, d.h. ohne öffentliche Bekanntmachung gewährt werden kann, insgesamt acht Monate andauern. Die Nachlassstundung ermöglicht es auch zahlungsunfähigen und überschuldeten Unternehmen unter gewissen Voraussetzungen eine Zwischenfinanzierung zu organisieren und den Betrieb fortzuführen (vgl. z.B. www.ceti.ch).

7. Fazit

Das neue Aktienrecht stellt im Zusammenhang mit Unternehmenssanierungen neu nicht mehr bloss auf die bilanzielle Überschuldung bzw. das Eigenkapital ab, sondern setzt die Liquidität der Gesellschaft in den Mittelpunkt. Der neu eingeführte Tatbestand der drohenden Zahlungsunfähigkeit sowie die entsprechenden erhöhten Handlungspflichten des Ver-

waltungsrates bzw. der Geschäftsführung zielen darauf ab, dass frühzeitig Massnahmen zur Sanierung der Gesellschaft getroffen werden, d.h. bevor eine Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung eintritt. Damit wird u.E. das Frühwarnsystem deutlich verbessert, weil die Pflichten neu explizit im Gesetz geregelt sind (die Pflichten bestanden freilich schon nach altem Recht, ergaben sich aber aus der Praxis der Gerichte und waren deshalb dem Laien zuweilen unbekannt).

Das revidierte Recht erhöht u.E. die Chancen auf eine erfolgreiche Sanierung, ohne die Gläubiger einem zusätzlichen Risiko auszusetzen. Ebenfalls zu begrüssen ist die Einführung der 90-tägigen Sanierungs- bzw. Toleranzfrist. Sie gibt den obersten Leitungsorganen einen klaren Zeitrahmen vor und zwingt die Gesellschaftsgläubiger, konstruktiv an den Sanierungsbemühungen mitzuwirken, um eine aussergerichtliche Lösung zu erzielen. Reicht die Zeit dafür nicht aus, sollte eine provisorische Nachlassstundung beim Gericht beantragt werden. Der Verwaltungsrat vermindert so das Risiko, sich beim Scheitern der Sanierungsbemühungen dem Vorwurf der Konkursverschleppung auszusetzen. Zudem ergeben sich durch die provisorische Nachlassstundung viele neue Sanierungschancen inkl. Überbrückungsfinanzierung.

Rangrücktrittsvereinbarungen dürften in der Sanierungspraxis weiterhin eine wichtige Rolle spielen, weil sie häufig die Vorstufe für einen nachfolgenden sog. Debt-Equity-Swap sind. Das Gesetz lässt neu die Verrechnungslieberierung mit nicht werthaltigen Forderungen ausdrücklich zu (Art. 634a Abs. 2 OR), womit dieses Sanierungsinstrument erhalten bleibt. Aufgrund der neu bereits bei drohender Zahlungsunfähigkeit einsetzenden Handlungspflichten des Verwaltungsrates wird es in der (Jahresabschluss-) Praxis jedoch kaum mehr genügen, sich einfach mit Rangrücktritten ins nächste Jahr zu retten. Stattdessen muss ein Sanierungskonzept entwickelt werden, allenfalls unter Beizug eines Spezialisten.

Denn trotz der verschiedensten Klarstellungen im Rahmen des revidierten Aktienrechts, ist eine aussergerichtliche bzw. stille Sanierung nicht nur mit Chancen, sondern auch weiterhin mit erheblichen Risiken für die obersten Leitungsorgane eines KMU verbunden. Der umsichtige Verwaltungsrat oder Geschäftsführer ist daher mehr denn je gefordert.



Georg J. Wohl ist Partner bei Baur Hürlimann Rechtsanwälte in Zürich und Sanierungsspezialist



Roger Bischof ist Senior Associate bei Baur Hürlimann Rechtsanwälte in Zürich und Sanierungsspezialist

BAUR HÜRLIMANN

RECHTSANWÄLTE UND NOTARE

BAUR HÜRLIMANN AG · RECHTSANWÄLTE - ATTORNEYS-AT-LAW

Bahnhofplatz 9 · Postfach 1175 · 8021 Zürich

Telefon 044 218 77 77 · www.bhlaw.ch

GROSSARTIGE KARTE – GROSSARTIGE VORTEILE FÜR SKV MITGLIEDER

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



- ✓ 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

*Angebot nur gültig bis 21.12.2023. **Angebot nur für SKV-Mitglieder. Details unter bonuscard.ch/skv.

Produktiv und innovativ – einfach in der Cloud



Bildquelle: iStock.com

Die Digitalisierung verändert unsere Arbeits- und Geschäftswelt unaufhaltsam. Eine Schlüsselrolle für den zukünftigen Firmenerfolg spielt dabei der digitale Arbeitsplatz: Schliesslich vernetzt er dank digitaler Technik Menschen miteinander und erleichtert die Zusammenarbeit. Als Folge steigt das Potenzial des Unternehmens. Es wird effizienter, innovativer und wettbewerbsfähiger.

Der digitale Arbeitsplatz umfasst weit mehr als virtuelle Meetings und das Arbeiten von zuhause. Mithilfe entsprechender Tools, Endgeräte und dem flexiblen Zugriff auf Daten und Systeme ermöglicht er das Erledigen der Arbeitsaufgaben unabhängig von Zeit, Ort und Gerät. Desk Sharing, Remote Work und das kollaborative Arbeiten in der Cloud können damit in Unternehmen neu umgesetzt werden. Die Arbeit selbst wird dezentraler und tägliche Arbeitsabläufe deutlich produktiver. Dies eröffnet dem Unternehmen ein grosses Potenzial an mehr Innovation und besserer Wettbewerbsfähigkeit.

Herausforderungen bei der Digitalisierung des Arbeitsplatzes

Der Weg zum digitalen Arbeitsplatz ist notwendig und lohnt sich. Richtig implementiert, erhöht er die Mitarbeiterzufriedenheit. Denn nur den Wenigsten erscheinen feste Bürozeiten und der klassische Büroschreibtisch heutzutage noch als attraktiv. Digitalisierte Unternehmen profitieren ausserdem von einer optimierten Ressourcennutzung und sind besser für die Herausforderungen der Zukunft gewappnet. Sich immer schneller wandelnden Anforderungen kann nur begegnen, wer auf ebenso flexible Weise reagiert.

Neue Arbeitsmodelle sind jedoch auch mit Hürden verbunden. Was den digitalen Arbeitsplatz so von der «alten» Arbeitswelt unterscheidet, ist unter anderem die Menge an Daten, die aus allen Richtungen zusammenfließt. Auch Tools für ein kollaboratives ortsunabhängiges Arbeiten kommen hinzu und wollen sicher integriert werden. Dabei müssen Themen wie IT-Infrastruktur, Vernetzung, Cloud und Security neu gedacht werden. Ein unternehmensweites Dokumentenmanagement-System wie DocuWare, dient als perfekte Basis für den modernen Workplace. Die Software kann durch Automatismen, Workflows und schnellen Zugriff auf alle Dokumente dafür sorgen, dass die Arbeit leichter von der Hand geht.

Wichtig dabei ist es jedoch, die Sicherheit und Compliance nicht ausser Acht zu lassen. Ob Endgeräte, die sich von ausserhalb des Unternehmens einloggen, oder unternehmenseigene Daten, Kundendaten und sensible Dokumente, die in der Cloud gelagert werden – Datenschutz und Sicherheit müssen jederzeit sichergestellt sein. Unternehmen sollten daher etwa bei Cloud-Anbietern ein genaues Auge auf Datenschutz-Massnahmen werfen und auch intern sichere Verbindungen und geschützte Datenübertragungen gewährleisten. Das Rechte-Management durch Rollenzuweisungen sollte ebenfalls in den Fokus rücken.

Es gilt ausserdem, sichere Freigabeprozesse zu schaffen. Änderungen an digitalen Dokumenten nachverfolgbar zu machen bzw. deren Unveränderbarkeit sicherzustellen und die Archivierung von Dokumenten neu zu denken.

Die Rolle des Menschen

Zu guter Letzt spielt der Mensch eine zentrale Rolle beim digitalen Workplace. Während Unternehmen Prozesse automatisieren möchten, um die Produktivität und Rentabilität zu steigern, sind ihre Mitarbeiter nicht immer mit dem Einsatz der neuen Tools einverstanden. Bei der Einführung neuer Systeme ist es demnach wichtig, die richtigen Werkzeuge für die Mitarbeiter auszuwählen. DocuWare stellt intuitiv zu bedienende Lösungen bereit, die zu einer zufriedeneren, produktiveren und kooperativeren Belegschaft führen. Da sich die Mitarbeiter an eine bestimmte Arbeitsweise gewöhnt haben, wird jede neue Lösung, die sich nahtlos in bestehende Anwendungen einfügt, mit grosser Wahrscheinlichkeit von ihnen angenommen.

Unter Berücksichtigung der genannten Herausforderungen können gut durchdachte Entscheidungen auf dem Weg in die Digitalisierung getroffen werden. Letztendlich soll der digitale Arbeitsplatz die Arbeit effizienter machen, nicht Steine in den Weg legen. Eine Hau-Ruck-Aktion wird wenig Erfolg bringen. Daher sollte sich ausreichend Zeit für den Wandel in die neue Arbeitswelt genommen und alle Beteiligten in die Planung einbezogen werden. So wird sichergestellt, dass alle betroffenen Unternehmensbereiche im Blick behalten werden und die Implementierung mit geringem Aufwand gelingt.



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

Der erste Eindruck zählt

Gute Mitarbeiterfotos mit dem Smartphone



Kaum ist das teure Profi-Shooting für die Webseite ein paar Wochen her, da werden schon wieder neue Bilder gebraucht. Schuld ist meist die hohe Fluktuation unter den Mitarbeitern. Aber die Fotos müssen schon aktuell sein, schliesslich geht es ums Image der Firma. Die gute Nachricht: Smartphones haben inzwischen derart leistungsstarke Kameras, dass mit diesem Profitool die Bilder für die Homepage ohne Qualitätseinbussen selbst gemacht werden können. Allerdings gibt es einige Dinge zu beachten.

Wenn nicht das gesamte Team erneut fotografiert werden soll, sondern nur neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, ist die bisherige Bildsprache des Unternehmens besonders wichtig. Die neuen Fotos sollten im Stil und auch in der Beleuchtung den anderen ähneln. Falls es einen Dresscode gibt, dann muss er natürlich beachtet werden. Ansonsten gilt: Wohlfühlkleidung ohne Knitter, Flecken oder deutlich sichtbare Markennamen. Helle Töne in Kleidung und Umgebung sind besser als dunkle, weil dunkle Farben Licht schlucken.

Weiches Licht für beste Bilder

Bei der Beleuchtung ist vor allem wichtig, Schlagschatten und harte Konturen zu vermeiden, insbesondere bei Portraits. Findet das Shooting draussen statt, eignen sich frühes oder spätes Tageslicht am besten. Pralle Sonne draussen und Blitzlicht in Innenräumen sollte man vermeiden. In Innenräumen bringen seitliche Fenster für Nahaufnahmen sogenanntes Beautylicht. Ein Lichtreflex lässt die Augen hell erstrahlen. Verboten sind Fenster im Hintergrund, die für Gegenlicht sorgen.

Geht es um das gesamte Team, müssen die Vorüberlegungen gründlicher sein. Da die Bilder das gesamte Unternehmen repräsentieren, indem sie die Menschen hinter der Marke zeigen, sollte die Bildumgebung zum Business passen. Je besser ein Shooting durchdacht und vorbereitet ist, desto weniger Zeit erfordert es.

Das Image der Firma ins Bild bringen

- Das Unternehmen verkauft Fitnessgeräte? Aufnahmen im Wald, in dem das Team mit den Geräten trainiert, können sympathisch und frisch wirken.
- Die Firma steht für moderne Technik? Wie wäre es, Mitarbeiter bei der Produktion zu fotografieren?
- Das Startup arbeitet in einem durchgestylten Loft und steht für digitale Innovation? Sicher gibt es für ein Gruppenfoto im Loft den idealen Ort, der genau das ausstrahlt.

Das kann ein Meetingraum sein, aber auch die (aufgeräumte) Teeküche, in der gemeinsam nachgedacht wird. Steht das gesamte Firmengebäude mit seiner Architektur für das Branding, ist die Aussenansicht eine geeignete Kulisse. Bei Gruppenbildern bitte keine Aufstellungen à la Schulausflug. Es gibt garantiert immer eine Möglichkeit, die Gruppe aufzulockern. Man kann eine Treppe oder ein Geländer nutzen. Beim Geländer können die Mitarbeiter die Hände locker auf den Handlauf legen. Auch ein Aufgang mit Treppen ist geeignet. Wenn einige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sitzen und andere stehen, kann das Dynamik und Tiefe ins Bild bringen. Sollen Teammitglieder am Konferenz- oder Schreibtisch gezeigt werden, sind Over-the-shoulder-shots, von einem Mitarbeiter zum anderen elegant.

Immer schön lächeln – aber richtig!

Bitte lächeln! Die Botschaft ist alles andere als neu, verliert aber nie an Bedeutung. Leider verkrampfen viele Menschen, sobald sie das Kommando hören, und ihr Lächeln gerät zum Grinsen. Viel besser gelingt den Mitarbeitern ein natürliches Lächeln, wenn sie Anweisungen mit Witz und Charme bekommen. Das sorgt für Auflockerung. Ein anderer Trick: Die Mitarbeiter sollen die Augen schliessen und auf drei wieder öffnen. Das hilft, wenn ein Gesicht zu angespannt ist. Dann schnell zwei bis drei Serienbilder machen und es ist sicher ein gelungenes Foto dabei. Insgesamt ist es besser, eher zu viele Bilder aufzunehmen als zu wenige.



Bearbeitung mit Mass

Es empfiehlt sich, bei jedem Bild mehr Raum aufzunehmen als nötig und mit möglichst hoher Auflösung zu fotografieren, zum Beispiel im Raw-Format. Dateien dieses Formates enthalten unkomprimierte und unbearbeitete Bilddaten. So bekommt man die grösstmögliche Menge an Details und kann die Bilder später ohne Qualitätsverlust bearbeiten. Gibt es genug Raum im Bild, lässt sich über die Bearbeitungsfunktion des Handys zum Beispiel der Bildausschnitt optimieren.

Die App FOCOS ist geeignet, um die Tiefenschärfe zu verändern, beispielsweise für einen unscharfen Hintergrund. Mit Snapseed kann man das Augenweiss und auch die Lichtreflexion im Auge hervorheben sowie die Zähne nachbleichen. Aber nicht übertreiben, sonst wirken die Bilder unnatürlich. Die App Facetune optimiert die Gesichtszüge. Durch diese Apps wird die Qualität des Bildes nicht gemindert, was bei anderen Apps der Fall sein kann.

Aber noch einmal: Weniger ist mehr. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollen sich auf ihrem Bild gefallen, aber nicht wie Wachsfiguren aussehen. Kurz gesagt: Gute Bearbeitung ist die, die man nicht bemerkt.

Über Iris Müller

Iris Müller ist iPhone-Fotografin und Videografin sowie renommierte Arbeits- und Organisationspsychologin. 2018 hat sie ihre Liebe zur Handy-Fotografie zum Beruf gemacht.

Webseite: <https://www.fokusclip.ch>

Berufskleidung: Zur richtigen Ausstattung mit Textilsharing



Foto: Mewa

Das Mewa-Dienstleistungssystem sorgt dafür, dass jedes Kleidungsstück immer in einwandfreiem Zustand ist und die Schutzfunktion langfristig erhalten bleibt.

Das berufliche Outfit und ein unverwechselbarer Kleidungsstil ihrer Mitarbeiter werden für viele Unternehmen immer wichtiger, und damit ist der Beschaffungsprozess von Berufskleidung ein übergreifendes Managementthema. Die Mewa-Trendstudie 2022 «Die zukünftige Rolle des Sharing in einer digital vernetzten Gesellschaft» zeigt nun auf, dass das Konzept des «Mieten statt Kaufen» von Berufskleidung bei vielen Führungskräften in Industrie, Handel oder Gewerbe als fixer Faktor bei Beschaffungsmodellen angekommen ist.

Studie zeigt: Sharing erobert die Textilbranche

Welche Serviceleistungen sich die Befragten aktuell und künftig wünschen, zeigt die Studie von Mewa: «Sharing wird fester Bestandteil von Kaufüberlegungen». Ein zentrales Argument für das Sharing von Arbeits- und Berufskleidung bei knapp zwei Drittel der Befragten ist der Umstand, dass «Sharing bequem und ohne Aufwand zu organisieren ist». Im übertragenen Sinn ist die Alternative «mieten» statt «kaufen» von Berufstextilien auch eine Frage von Entlastung und Flexibilität und trifft auf steigende Nachfrage. 24% der Befragten nutzen Arbeitskleidung und Berufstextilien bereits auf Mietbasis. Jeder Zweite gibt an, dass Dinge zu nutzen, ohne sie zu kaufen, ein fester Bestandteil der Kaufüberlegungen geworden ist.

Mieten ist das neue Kaufen

Kleidung für die Mitarbeiter mieten ist für viele Betriebe inzwischen eine kostengünstige Alternative zur Kaufkleidung und garantiert ein ökologisch gutes Gewissen. Welches sind nun die konkreten Vorteile für einen Betrieb, der sich für das Mewa Dienstleistungssystem entscheidet?

Planung und breite Auswahl: Der Kunde muss sich um die Berufskleidung nicht mehr kümmern, da Mewa die textile Ausstattung übernimmt. Beschaffung, Lagerung und Pflege, Grössenadjustierungen sowie Nachkauf und Reparatur gehören zum Servicepaket.

Kalkulierbare Kosten: Die Kosten für die gesamte Serviceleistung werden transparent und planbar. Das Risiko versteckter Kosten, wie spätere Reparaturen oder Anpassungen, die bei Kaufkleidung entstehen, fallen weg.

Zertifizierte Hygiene: Zertifizierte Textildienstleister wie Mewa stellen sicher, dass die Kunden hygienisch einwandfrei gewaschene Kleidung erhalten.

Nachhaltigkeit: Die Arbeitskleidung wird in hochmodernen Anlagen energiesparend und umweltschonend gewaschen. Das ist für alle Betriebe relevant, die ihr Nachhaltigkeitsstreben verstärken wollen und sich an der Erwartungshaltung der Kunden orientieren.

Professionalität und Regionalität: Mewa stellt seit 1908 Betriebstextilien im Rundum-Service-System zur Verfügung, welches auf dem Prinzip der Wiederverwendung basiert und bietet in der Schweiz und an weiteren 46 Standorten in Europa einen pünktlichen, zuverlässigen und hochwertigen Service.

Mewa-Trendstudie 2022

Für diese Studie wurden im November und Dezember 2021 zwei repräsentative Online-Befragungen durch Bonsai Research durchgeführt: die eine mit 1.043 Deutschen zwischen 16 und 60 Jahren und eine zweite mit 576 Entscheidern aus Unternehmen. Studienleitung: Prof. Peter Wippermann, Trendbüro, 2022.



Mewa-Trendstudie 2022: «Sharing wird fester Bestandteil von Kaufüberlegungen»



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

Das Neue Rechnungslegungsgesetz



Die Rechnungslegung mit Jahresrechnung ist in Artikel 957 – 962 und aktienrechtlich in den Artikeln 662ff. geregelt. Im neuem Rechnungslegungsgesetz geht es nicht nach Rechtsformen sondern nach Unternehmensgrösse. So können Unternehmen bis zu 500'000.00 CHF Umsatz eine Einnahmen- und Ausgabenübersicht erstellen, ohne saubere Periodenabgrenzung mit Debitoren und Kreditoren, Aktiven und Passiven Rechnungsabgrenzungen, Rückstellungen und Abschreibungen. Die erheblichsten Änderungen zum früheren Rechnungslegungsgesetz betreffen den Anhang der Jahresrechnung.

Darin sind neu zu allen wesentlichen Bilanzpositionen die Bewertungsprinzipien aufzuführen. Auch ist anzugeben in welcher Höhe stille Reserven aufgelöst wurden um damit ein True and Fair Review Bild für den Bilanzleser abzugeben. Noch immer ist die Handelsbilanz massgebend für die Steuerbilanz, bei deren Erstellung ich Ihnen als Steuerberater mit 35 Jahren Berufserfahrung sehr gerne behilflich bin.

Auch eine second opinion von einem erfahrenen Steuerberater kann nie schaden. (c.oesch@tic.ch resp. 079/ 632 88 18)

Nach Artikel 960 OR gilt für Einzelfirmen der Tages- als Höchstwert für die Aktiven, sie müssen zu einem Geldzufluss führen. Die Passiven sind vollständig auszuweisen, inkl. Passiven Rechnungsabgrenzungen und Rückstellungen. Für juristische Personen, GmbH und Aktiengesellschaften, gelten die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten als Wertobergrenze, wenn die Veräusserungswerte tiefer sind die letzteren. Ausnahmen gelten bei überschuldeten Firmen. Bei Sitzverlegungen ausländischer Firmen in die Schweiz können im Rahmen des Step ups die stillen Reserven inklusive Goodwill aufgewertet werden und es kann in den Folgejahren wieder voll abgeschrieben werden. Organisations- und Gründungskosten dürfen im Gegensatz zu früher nicht mehr aktiviert werden. Weitere Auskünfte erteile ich Ihnen als dipl. Wirtschaftsprüfer und Steuerberater jederzeit gerne.

Interessenten für eine Powerpoint Präsentation über alle steuerlichen Tricks wenden sich bitte an: Dr. Christoph Oesch 079 632 88 18.

Dipl. Wirtschaftsprüfer

Dr. Christoph Oesch
Telefon · 079 632 88 18 · c.oesch@tic.ch

Anzeigen

ERFOLG Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer
Official Organ of the Swiss Kantonalen KMU Verbände

ERFOLG Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer
Official Organ of the Swiss Kantonalen KMU Verbände

ERFOLG Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer
Official Organ of the Swiss Kantonalen KMU Verbände

Erfolgreich werben und gesehen werden!

Telefon 041 348 03 30

Digitalisierung Zahlungsverkehr: Jetzt von eBill for Business profitieren

Mit eBill erhalten Ihre Kundinnen und Kunden Ihre Rechnungen nicht mehr per Post oder E-Mail, sondern direkt im Onlinebanking – genau dort, wo sie diese auch bezahlen. Aktuell setzen bereits über 2,7 Millionen Nutzerinnen und Nutzer in der Schweiz auf eBill. Auch als Unternehmen haben Sie die Möglichkeit Ihre Rechnungen via eBill gänzlich digital zu empfangen, zu prüfen und zu bezahlen. Profitieren jetzt auch Sie als Geschäftskunde von den eBill-Vorteilen.

Die Digitalisierung des Zahlungsverkehrs in der Schweiz schreitet voran und Papierrechnungen verlieren zunehmend an Bedeutung. Es ist davon auszugehen, dass digitale Rechnungen über die nächsten 10 bis 15 Jahre die heutigen Papierrechnungen flächendeckend ersetzen werden. Unter anderem auch deshalb, weil Kundinnen und Kunden Rechnungen zunehmend digital stellen und empfangen möchten. Diese digitalen und medienbruchfrei zugestellten Rechnungen können die Empfängerinnen und Empfänger einfach und sicher in ihrem Onlinebanking bezahlen.

Rechnungssteller, die ihre Rechnungsstellung mit eBill digitalisieren, reduzieren mittelfristig ihren zeitlichen und finanziellen Aufwand, profitieren von zuverlässigen Zahlungseingängen und behalten die Kontrolle über den Rechnungsprozess. Ein digitaler Rechnungsprozess reduziert zudem deutlich den Papierverbrauch und schont so die Umwelt.

eBill for Business – die ideale Lösung für KMU

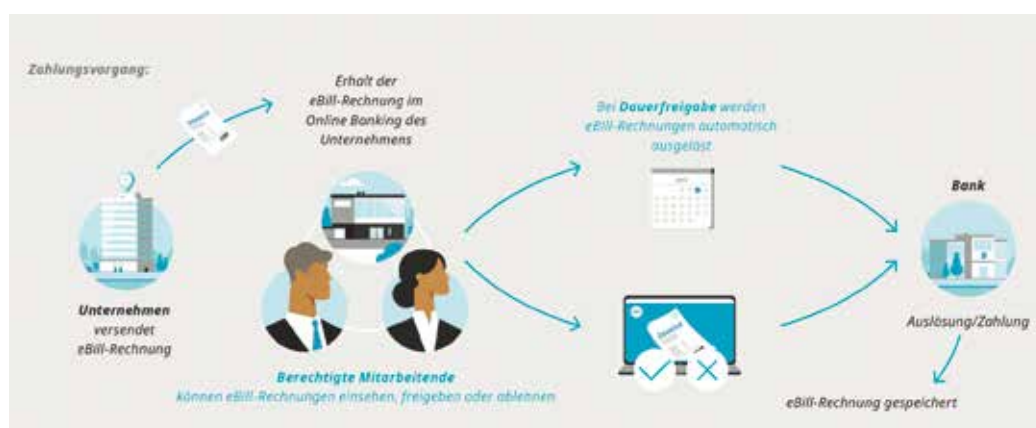
Mit eBill for Business können KMU ebenfalls ihre Rechnungen digital empfangen und bezahlen. Sie können aus zwei Möglichkeiten auswählen, wie Sie Ihre eBill-Rechnungen empfangen möchten, direkt im Onlinebanking oder medienbruchfrei in der eigenen Business-Software.

Direkt im Onlinebanking

- **Effizient:** Alle berechtigten Mitarbeitenden können Ihr Unternehmen mit anderen Rechnungsstellern über das eBill-Portal verbinden, um zukünftig eBill-Rechnungen direkt im Onlinebanking zu erhalten.
- **Transparent:** Alle berechtigten Mitarbeitenden können für Ihr Unternehmen Rechnungen einsehen, kontrollieren und anschliessend zur Zahlung freigeben oder ablehnen.

Um als Geschäftskunde eBill zu empfangen, kann Ihre Bank Sie bei der Anbindung von eBill for Business unterstützen. Der Einrichtungsprozess variiert von Bank zu Bank. Bitte wenden Sie sich direkt an die Kundenberatung Ihrer Bank.

eBill for Business im Onlinebanking:



Medienbruchfrei in Ihrer eigenen Business-Software

- **Bewährte Kanäle:** Ihre Bank übermittelt Ihnen die eBill-Rechnungen über die Kanäle, die Sie bereits heute nutzen (Filetransfer wie z.B. EBICS).
- **Einfache Abläufe:** Nach Empfang der eBill-Rechnung in Ihrer Business-Software laufen die Verbuchung und die Zahlung nach Ihren Standardprozessen ab. Es sind keine Anpassungen der bestehenden Abläufe erforderlich.

- **Bequeme Archivierung:** Sie erhalten neben den elektronischen Rechnungsdaten auch das dazugehörige PDF geliefert. Der Rechnungsbeleg kann so einfach über Ihre bestehenden Abläufe archiviert werden.

eBill for Business Software

Für die Anbindung von eBill for Business an die eigene Business-Software unterstützt Sie ebenfalls Ihre Bank und Ihr Softwarepartner.

eBill for Business Software:



Jetzt unkompliziert auf eBill umstellen!
Mehr erfahren auf [eBill.ch](https://www.ebill.ch)

Replay Ads – die neue Werbe-Ära in der zeitversetzten TV-Nutzung



Die TV-Nutzung findet mittlerweile auf verschiedenen Endgeräten in diversen Nutzungssituationen statt, ebenso entwickeln sich die Werbeformen weiter. So präsentierte die TV-Branche im Oktober 2022 eine eigene kleine Weltpremiere: Die Replay Ads. Was es mit den neuen Werbeformen auf sich hat und was die Vorteile – auch für KMU – sind, haben wir im Folgenden für Sie zusammengefasst.

Zunehmende zeitversetzte TV-Nutzung

Zeitversetztes Fernsehen ist in vielen Ländern Europas aus urheberrechtlichen Gründen nur eingeschränkt möglich, z.B. über Mediatheken oder nach Freigabe der Sender. Nicht so in der Schweiz. Bei uns kann bereits ausgestrahltes TV-Programm während bis zu sieben Tagen im Replay TV angeschaut werden. Nach wie vor ist das werbefinanzierte TV mit Abstand das am meisten genutzte Bewegtbildmedium. Die zeitversetzte TV-Nutzung gewinnt aber kontinuierlich an Bedeutung. So konsumieren in der Deutschschweiz durchschnittlich bereits 36.4% der 15- bis 49-Jährigen täglich Replay TV (Quelle: Mediapulse TV Data (Instar Analytics), DS, whole day, 2022, ZG 15-49j., alle Plattformen, NRW-% von TSV Gesamt). Dies hat auch Auswirkungen auf die TV-Werbung und deren Rezeption, da im Time Shifted Viewing die Werbung gespult oder übersprungen werden kann.

Drei innovative Werbeformate

Um TV-Werbung zu stärken und damit die Finanzierung, Relevanz und Vielfalt der Mediengattung zu erhalten, haben sich TV-Sender, Verbreiter und Werbevermarkter in einer Branchenvereinbarung auf neue Werbeformen für zeitversetztes Fernsehen geeinigt und die sogenannten Replay Ads entwickelt, die Anfang Oktober 2022 lanciert wurden.

Dabei handelt es sich um innovative Werbelösungen, die beim zeitversetzten Fernsehen zum Einsatz kommen und bei der entsprechenden Nutzungssituation abgespielt werden. Es werden drei Formate unterschieden:

Start Ad

Kurzer Werbespot zum Start der zeitversetzten TV-Nutzung nur ein Werbespot von max. 7 Sekunden / nicht überspringbar / verrechnet wird bei 100% completed view.

Pause Ad

Werbung beim Pausieren des Live-Programms oder der zeitversetzten TV-Nutzung statisches Display-Werbemittel / während der gesamten Pause eingeblendet / verrechnet wird ab einer Einblendung von 10 Sekunden.

Fast Forward Ad

Werbespots beim Überspringen bzw. Spulen des linearen Werbeblocks in der zeitversetzten TV-Nutzung max. 130 Sekunden pro Werbeblock / max. 60 Sekunden pro Werbespot / nicht überspringbar / verrechnet wird bei 100% completed view.

Vorteile Für Werbetreibende

Mit den Replay Ads erschliesst sich Werbetreibenden eine neuartige TV-Werbelösung, die allerlei Vorteile mit sich bringt:

• Ein grösseres Publikum:

Mit der Ausspielung ihrer Werbung im zeitversetzten TV erzielen Werbetreibende in Zukunft zusätzliche Reichweite sowie eine neue Zielgruppe.

• Exklusive und hochwertige Werbeplatzierung:

Beim Start Ad und Pause Ad wird jeweils nur eine Werbung ausgespielt. Ausserdem profitieren Werbetreibende mit den Replay Ads hinsichtlich von einer sehr wertigen Werbeform.

• Aufmerksamkeit garantiert:

Die Werbung wird erst mit einer Aktion der zuschauenden Person ausgelöst. Zudem sind das Start Ad und das Pause Ad nicht überspringbar. Damit geniesst die Werbebotschaft die volle Aufmerksamkeit.



- **Nutzerfreundliche Werbeform:**

Die neuen Spots und Werbeblöcke sind relativ kurz und ermöglichen mit einem Klick den punktgenauen (Wieder-)Einstieg ins Fernsehprogramm.

- **Individuelle und zielgerichtete Werbebotschaften:**

Das Pause Ad ist regional ausspielbar und ermöglicht damit eine gewisse Adressierbarkeit der Zuschauer*innen.

- **Brand Safety jederzeit gewährleistet:**

Die Werbebotschaft wird ausschliesslich in einer brandsafem Umgebung und im bekannten TV-Programmumfeld ausgespielt.

- **Mehr Kreativität:**

Werbetreibende können ihrer Kreativität freien Lauf lassen. Replay Ads ermöglichen die Umsetzung kreativer und innovativer Werbeideen, z.B. mit Einbezug der Replay-Situation.

- **Perfekte Ergänzung zur linearen TV-Kampagne:**

Bereits vorhandene Werbespots und Kampagnen können in die Replay-Session verlängert werden.

- **Responsive Werbeauspielung:**

Ob TV, Smartphone, Tablet oder Desktop – die Werbung wird auf allen Devices kanalgerecht ausgespielt.

Gute Akzeptanz im Publikum

Mittels Online-Befragung im Panel der TX Group können erste Einschätzungen zur Reaktion des TV-Publikums auf die Replay Ads gemacht werden. So zeigt die durchgeführte Akzeptanzstudie folgende Ergebnisse:

- Grundsätzlich haben die Befragten mehrheitlich Verständnis dafür, dass sich TV-Sender mit Werbung finanzieren müssen.

- Replay Ads weisen eine höhere Akzeptanz auf als klassische lineare TV-Werbung.
- Kürzere Werbeunterbrechungen werden eher angenommen.
- Replay Ads werden als wertiger empfunden als klassische lineare TV-Werbung.
- Von den drei Werbeformen erzielt das Start Ad die höchste Akzeptanz.

Replay Ads werden schweizweit zum Standard

Die Replay Ads werden in Zukunft schweizweit bei nationalen und regionalen Verbreitern wie Swisscom, Sunrise, Zattoo, Quickline u.a. ausgespielt.

Für die Nutzer*innen von zeitversetztem Fernsehen ergibt sich mit der Lancierung der Replay Ads eine neue Angebotssituation. Folgende Optionen stehen dem TV-Publikum zur Auswahl:

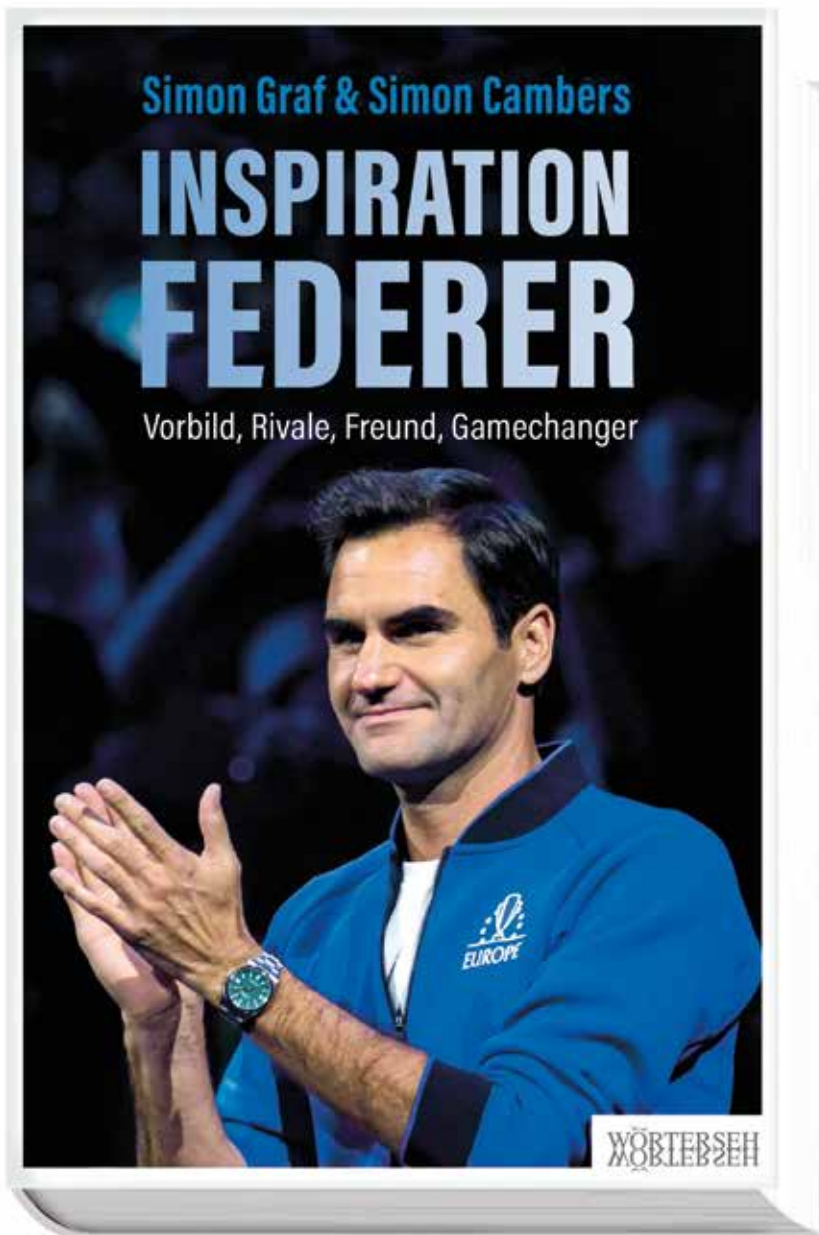
- Replay TV mit Ad Skipping ohne Replay Ads
- Replay TV mit Replay Ads während dem Ad Skipping
- Replay TV ohne Ad-Skipping-Funktion

GOLDBACH

Goldbach Group AG • Seestrasse 39 • 8700 Küsnacht
rene.wodrich@goldbach.com • www.goldbach.com

Inspiration Federer

Vorbild, Rivale, Freund, Gamechanger



«Ich fand immer bemerkenswert, mit welchem Anstand Roger Federer gewinnt. Verlieren tut er sowieso mit Anstand. Aber das Gewinnen, ohne über den anderen zu triumphieren, sich einfach nur an der eigenen Leistung zu freuen, das ist ein grosses Zeichen von menschlicher Stärke und Klasse.»

Anne-Sophie Mutter, Stargeigerin

Roger Federer ist der wohl populärste Sportler unserer Zeit. Mit seinem scheinbar mühelosen Spiel prägte er das Tennis über Jahrzehnte und hob es in neue Sphären. Er gewann über hundert Turniere, darunter zwanzig Grand-Slam-Titel – acht davon allein in Wimbledon. Der Maestro begeisterte aber nicht nur mit seinem Tennis, sondern vor allem auch mit seinem Charisma und seinem grossen Herzen. Was macht ihn so einzigartig, dass er Menschen auf dem ganzen Globus in seinen Bann zieht? Die beiden Sportjournalisten Simon Graf und Simon Cambers wollten dieses Geheimnis lüften. Dazu führten der Schweizer und der Brite in den letzten zwei Jahren über vierzig exklusive Interviews mit Persönlichkeiten wie Anne-Sophie Mutter, Toni Nadal, Marco Chiudinelli, Arno Camenisch, Michelle Gisín, Marc Rosset, Paul Annacone, Coco Gauff, Stefanos Tsitsipas, Ons Jabeur, Matteo Berrettini, Heinz Günthardt, John Bercow, Mats Wilander oder Stan Smith – mit Freunden, Rivalen, Coaches, Fans und Kulturschaffenden. Sie alle erzählen von sehr persönlichen Erlebnissen, teilen mit uns bis anhin unveröffentlichte Anekdoten und gewähren uns damit tiefe Einblicke in das, was Roger Federers unvergleichliche Strahlkraft ausmacht. So ist eine Hommage an einen Menschen entstanden, der unvergessen bleiben wird.

Die Autoren: Simon Graf, geb. 1971 in Zürich, studierte Geschichte, deutsche Literaturwissenschaft und Linguistik und wandte sich nach dem Masterabschluss seinen beiden Steckpferden Sport und Journalismus zu. Für den «Tages-Anzeiger» und die «Sonntags-Zeitung» berichtet er seit mehr als zwanzig Jahren über Roger Federer. Zudem hat er mehrere Sportbücher verfasst, darunter den 2018 erschienenen Bestseller «Roger Federer» (kurz & bündig). Eine Biografie, die ins Englische, Italienische, Japanische und Arabische übersetzt wurde. Simon Graf lebt mit seiner Frau und den beiden Töchtern in Kilchberg am Zürichsee, wo er Roger gelegentlich im Hallenbad oder auf einem der nahe gelegenen Tennisplätze trifft.

Simon Cambers, geb. 1973 in Wimbledon, berichtet seit zwei Jahrzehnten über ATP- und WTA-Turniere. Nachdem er seine Karriere bei Bloomberg News begonnen hatte, wurde er freiberuflicher Journalist und schreibt seither regelmässig für eine Reihe von Zeitungen und Magazinen weltweit; darunter «The Guardian», der Glasgower «Herald», «The New York Times», für die Nachrichtagentur Reuters sowie für die Website des Sportsenders ESPN. Simon Cambers hat alle grossen Stars des Tennissports interviewt und ist auch als Kommentator bei Radio Roland Garros und Australian Open Radio zu hören. Er lebt mit seiner Frau und seinem kleinen Sohn in Bournemouth an der Südküste Englands.

Link zum Buch:

<https://www.woerterseh.ch/produkt/inspiration-federer/>
Link zum Webshop allgemein: <https://www.woerterseh.ch>

Der neue Standard um Löhne zu bezahlen

Mit der einfachsten und besten Art Löhne an Mitarbeitende zu bezahlen

KMU können mit unserer Lohnplattform die Löhne Ihrer Mitarbeitenden und Freelancer verarbeiten und profitieren von attraktiven Kollektivversicherungen.

Mit unserer einzigartigen webbasierten Lohnplattform haben wir die hochkomplexe Lohnverarbeitung mit umfangreichen arbeits- und sozialversicherungsrechtlichen Rahmenbedingungen für KMU komplett vereinfacht. Mit unserem einzigartigen Geschäftsmodell sparen nicht nur KMU, sondern auch die AHV jährlich sehr viele Arbeitsstunden.

Nur PayrollPlus erledigt alle Arbeiten rund um den Lohn:				
	PayrollPlus erledigt:	Ihre Software erledigt:	Ihr Lohnretrehand erledigt:	Ihre Versicherung erledigt:
Lohnabrechnung erstellen	✓	✓	✓	✗
Lohnabrechnung senden	✓	✓	✓	✗
Lohnbuchhaltung	✓	✓	✓	✗
Lohnausweise	✓	✓	✓	✗
Lohn bezahlen (Mitarbeitende/Freelancer)	✓	✓	✓✗	✗
AHV bezahlen	✓	✗	✗	✗
Kinderzulagen beantragen	✓	✗	✓✗	✗
Kinderzulagen auszahlen	✓	✗	✗	✗
13. Monatslohnberechnung	✓	✗	✓✗	✗
Ferienberechnung	✓	✗	✓✗	✗
Spesenabrechnung (Spesenreglement)	✓	✗	✓✗	✗
Quellensteuer anmelden	✓	✗	✓✗	✗
Quellensteuer abrechnen	✓	✗	✓✗	✗
EO Anmeldungen (Mutter-, Vaterschaft, Militär,...)	✓	✗	✓✗	✗
Zwischenverdienst für das RAV ausfüllen	✓	✗	✓✗	✗
Kurzarbeitsentschädigungen	✓	✗	✓✗	✗
Arbeitgeberbescheinigung für das RAV	✓	✗	✓✗	✗
Entsendungen beantragen	✓	✗	✓✗	✓
Überstundenberechnung	✓	✗	✓✗	✗
Anmeldung Krankheit bei der Versicherung	✓	✗	✗	✓
Anmeldung Unfall bei der Versicherung	✓	✗	✗	✗
Krankentaggeldversicherung abschliessen	✓	✗	✗	✓
Krankentaggeldversicherung bezahlen	✓	✗	✗	✗
Pensionskasse abschliessen	✓	✗	✗	✗
Pensionskasse bezahlen	✓	✗	✗	✗
Unfallversicherung abschliessen	✓	✗	✗	✗
Unfallversicherung bezahlen	✓	✗	✗	✗
Jahresabrechnung AHV	✓	✗	vorbereiten	✗
Jahresabrechnung Krankentaggeldversicherung	✓	✗	vorbereiten	✗
Jahresabrechnung Unfalltaggeldversicherung	✓	✗	vorbereiten	✗
Jahresabrechnung Pensionskasse	✓	✗	vorbereiten	✗
Jahresabrechnung GAV, Vollzugskosten, GAV	✓	✗	vorbereiten	✗
Kontrolle AHV, SUVA, GAV etc.	✓	✗	vorbereiten	✗
Arbeitsbewilligung einholen	✓✗	✗	✓✗	✗

Niemand muss mehr Löhne auf komplizierte Weise selber verarbeiten, Versicherungen abschliessen, der AHV die Löhne melden und viele weitere Arbeiten erledigen. Da wir die Löhne an die Mitarbeitenden und Freelancer bezahlen, sind wir auch für alle Arbeiten verantwortlich. Um unsere Lohnplattform nutzen zu können, müssen KMU keine arbeits- und sozialversicherungsrechtlichen Rahmenbedingungen kennen. **Es wird lediglich der Bruttolohn gemeldet und alle Arbeiten rund um den Lohn sind erledigt.**

Die Lohnplattform von PayrollPlus befreit nicht nur von allen Arbeiten rund um den Lohn, sondern bezahlt die AHV, ALV, Quellensteuer etc., erstellt die Lohnabrechnungen, Lohnausweise, etc., versichert Mitarbeitende und Freelancer (Unfallversicherung, Krankentaggeld, Pensionskasse) und zahlt dann den Nettolohn an die Mitarbeitenden und Freelancer aus.



Also die einzig echte Entlastung für alle die Löhne verarbeiten.

Was utopisch klingt, ist nun real. Die von PayrollPlus entwickelte einzigartige All-in-one Lohnplattform ist die einzig echte zeitgemässe Entlastung für KMU. Dank dem Unikat – Lohnsoftware, Versicherung und Lohnretrehand alles aus einer Hand – ist mit der Meldung des **Bruttolohns für 1.5 Millionen Lohnempfängerinnen in der Schweiz der Lohn erledigt.**

Ein weiterer Pluspunkt: Unser von der AHV bestätigtes Geschäftsmodell spart dem Staat enorm viel administrativen Aufwand. In ein paar Jahren wird man sich fragen, wie es sein konnte, dass früher jeder Betrieb alles immer selber bearbeitet, bezahlt, eigene Versicherungen abgeschlossen und der AHV alles gemeldet hat. Im Zeitalter der Digitalisierung ist dies einfach nicht mehr zeitgemäss und auch viel zu kompliziert. Auf **payrollplus.ch** findet man verschiedene Anstellungs- und Lohnauszahlungslösungen, unsere Online-Tools und unseren cleveren Lohnrechner. Da die arbeits- und sozialversicherungsrechtlichen Rahmenbedingungen nicht ganz einfach sind und wir für jeden Kunden eine massgeschneiderte Lösung zusammenstellen wollen, ist es unabdingbar, dass wir in einem unverbindlichen zehnmütigen Gespräch – ähnlich einer Instruktion bei einem neuen Auto – die Möglichkeiten und Berechnungen mit dem Kunden durchgehen müssen. Aber einmal durchgeklickt, sind die relevanten Daten gespeichert und automatisiert. Und mit dem Bruttolohn und der Zahlung der Gesamtlohnkosten an uns, sind unsere Kunden alle Arbeiten rund um den Lohn los. Für jegliche Anliegen unserer Kunden haben wir ein mehrsprachiges Spezialisten-Team aufgebaut, dass für jede Herausforderung eine Lösung bieten kann.

LEDVANCE.CH



LEDVANCE



WECHSELN – ABER RICHTIG LEDVANCE LED TUBES

WECHSELN SIE JETZT ZU DEN LEDVANCE LED TUBES

Gewechselt werden müssen die Tubes sowieso, warum also nicht gleich zu den besten wechseln? Ergreifen Sie die Chance, Ihre Kunden nachhaltig von sich zu begeistern und wechseln Sie zu den LEDVANCE LED TUBES T5 HF oder T8 PRO.

Mit den klimafreundlichen und zukunftssicheren LED TUBES von LEDVANCE müssen Sie sich keine Sorgen machen. Sie sind ideal für Ihre Projekte - energieeffizient mit Einsparungen von bis zu 70 % gegenüber vergleichbaren Leuchtstoffröhren, langlebig dank einer Lebensdauer von bis zu 75.000 Stunden und flimmerarm.

WECHSELN SIE JETZT IN EINE STRAHLENDE ZUKUNFT

Entdecken Sie das
aktuelle Sortiment:
ledvance.ch/led-roehren



LEDVANCE ist Lizenznehmer der Produktmarke OSRAM für Leuchtenprodukte in der Allgemeinbeleuchtung.

OSRAM

Neue Zeiten brauchen neue Entscheidungsprozesse

Ein Hauptfaktor für den Zukunftserfolg ist die Schnelligkeit, mit der Unternehmen gute Entscheidungen treffen. Dabei unterscheidet man nach Typ 1 und Typ 2.

Zügige Entscheidungen sind in Hochgeschwindigkeitszeiten elementar, um nicht von der schnelleren Konkurrenz überholt zu werden. Doch viele Firmen sind davon weit entfernt. Selbst kleinste Anschaffungen brauchen dort das Okay nächsthöherer Vorgesetzter. Hierfür ist aufwendig ein Formular auszufüllen. Zudem dürfen nur gelistete Teile eingekauft werden, obwohl besser Geeignetes im Web grad viel günstiger und mit einem Klick bestellbar wäre. Was die zahlreichen und oft mehrstufigen Freigabeprozesse das Unternehmen kosten, wird ausserdem fast nie gerechnet.

In einem konkreten Fall war der Chef zwei Wochen in Urlaub, danach türmte sich bei ihm die Arbeit. Als endlich grünes Licht kommt, ist der Kunde, für dessen Auftrag die Anschaffung notwendig war, weg. Er konnte nicht länger warten. Neben den Kosten für die interne Prozessabwicklung belief sich der entgangene Umsatz auf 10.000 Euro. Das ist doch grotesk: Erst wollen die Firmen die besten Mitarbeiter:innen und dann werden diese geführt, als ob sie keine eigenen Entscheidungen treffen könnten.

«Kluge Köpfe wollen autonom entscheiden»

In Unternehmen der Zukunft ist das ganz anders. Zum Beispiel? Beim schwedischen Streamingdienst Spotify, Weltmarktführer für Musikvermarktung, sieht man das so: Ein guter Mitarbeiter trifft in 70 Prozent aller Fälle dieselben Entscheidungen wie sein Chef. In 10 Prozent der Fälle ist der Chef darin besser. Und zu 20 Prozent fällt der Mitarbeiter die besseren Entscheidungen, weil er näher an einer operativen Sache dran ist und deshalb davon mehr Ahnung hat. Geht es um digitale Belange oder spezifische Fachgebiete, treffen Experten fast immer bessere Entscheidungen als ihre Chefs.

Wer selbst Bagatelldescheidungen seiner Mitarbeitenden abhaken muss, macht sich zum hochbezahlten Edelsachbearbeiter. Zudem: Niemand weiss alles, um die Geschicke eines ganzen Unternehmens zu lenken. Es ist auch gar nicht die Aufgabe der Oberen, alles am besten zu wissen und zu können. Genau dafür hat man ja seine Leute. «Unser dezentrales Entscheidungsmodell



Die Autorin Anne M. Schüller

ist ein fester Bestandteil unserer Kultur und einer der Hauptgründe dafür, dass wir so schnell wachsen und so innovativ sind», schreibt Netflix-Gründer und CEO Reed Hastings in seinem Bestseller Keine Regeln.

Typ 1 oder Typ 2? Strategische und operative Entscheidungsfelder

Natürlich kann man nicht alle Entscheidungen dezentralisieren. Ich unterscheide deshalb zwischen Typ 1 und Typ 2.

- **Typ-1-Entscheidungen:** Das sind strategische Entscheidungen. Diese haben einen langfristigen Zeithorizont mit weitreichenden Konsequenzen, wie etwa Expansionsvorhaben oder neue Technologien. Dabei geht es um die grossen Zusammenhänge im Marktgeschehen, um langfristige Perspektiven, um juristische Haftungsgründe, um Finanzimplikationen usw., die für die Unternehmenssteuerung massgeblich sind. Solche Entscheidungen gehören in den obersten Führungskreis.

- **Typ-2-Entscheidungen:** Das sind Entscheidungen von operativer Bedeutung. Sie werden dort getroffen, wo sie hingehören: Dort, wo die Fachleute sitzen, dort, wo man ganz nah am Kunden ist, und dort, wo man beim kleinsten Hinweis auf Fehler zügig nachsteuern kann. «Kompetenzen und Verantwortung zusammenführen» nennt man dieses Prinzip. Fast alle operativen Fragestellungen kann ein Team besser

und schneller beantworten als ein Vorgesetzter weit weg vom Schuss. Selbstorganisiertes Entscheiden bedeutet: Weder mischt sich die Führungskraft in den Entscheidungsprozess ein noch bittet sie das Team zum Rapport. Höchstens fragt sie bei Gelegenheit interessehalber, wie's läuft.

Der konsultative Einzelentscheid: Den guten Rat anderer nutzen

Für das selbstorganisierte Entscheiden braucht es auch neue Entscheidungsmethoden. Eine davon ist die konsultative Beratung. Diese Methode bewährt sich immer dann, wenn eine Person oder Gruppe eigenständig entscheidet. Ziel ist es, die Expertise Dritter in seine Entscheidung miteinzubeziehen. So kann zum Beispiel bestimmt werden, dass vor jeder grösseren Entscheidung immer mindestens zwei sachkundige Personen befragt werden müssen – also nicht etwa bequeme Kollegen.

Auch ein fachfremder Blick auf ein Thema kann helfen, mehr Klarheit zu gewinnen und seine Gedankengänge zu präzisieren. Dafür kommen Personen innerhalb und ausserhalb der Firma infrage. Die Verantwortung, wie am Ende entschieden wird, verbleibt bei der entscheidenden Person oder Gruppe.

Das neue Buch der Autorin

Das Buch zeigt 25 rasch umsetzbare Initiativen und weit über 100 Aktionsbeispiele, um zu einem Überflieger der Wirtschaft zu werden.



«Bahn frei für Übermorgengestalter»

Gabal Verlag 2022, 216 Seiten

ISBN 978-3967390933

www.anneschueller.de

Mathias Imbach, CEO Sygnum Bank, im Interview von Sandra Willmeroth



Mathias Imbach, CEO Sygnum Bank. (Foto: zvg)

Moneycab.com: Herr Imbach, Sygnum Bank ist als erste Schweizer Bank seit Dezember 2022 im Metaverse Decentraland vertreten. Was erhoffen Sie sich davon?

Mathias Imbach: Zum einen ist es für uns ein Lernprozess, den wir ausprobieren und analysieren. Damit wir wissen, was es heisst, im Metaverse vertreten zu sein und wie man von der Idee über das Konzept und dem Projekt letztlich zu einer Live-Präsenz dort kommt. Mit diesen Erfahrungen können wir nun auch anderen regulierten Instituten, von denen wir diesbezüglich schon viele Anfragen erhalten haben, weiterhelfen. Zweitens entspricht es unserem Geist und unserem Spirit in einer digitalen Welt präsent zu sein und wir hoffen auch, dass es uns gelingt im Metaverse mittel- bis langfristig eine starke Community aufzubauen.

Warum ist das für Sie wichtig?

Als Bank mit Fokus auf digitale Vermögenswerte glauben wir an das Web 3.0 und ich hoffe, dass sich die dezentral gesteuerten Metaversen durchsetzen werden und nicht die zentral gesteuerten, wie beispielsweise das Meta von Facebook-Gründer Zuckerberg. Denn nur eine dezentrale Architektur führt dazu, dass diejenigen die für positive Netzwerkeffekte verantwortlich sind – die Benutzer – auch davon profitieren.

Die Präsenz von Sygnum liegt am Times Square, respektive dessen digitalem Abbild. Was hat Sie diese Parzelle im Decentraland gekostet, die Preise sind ja doch explodiert?

Das Land war der kleinste Posten, weil viele bei uns, inklusiver mir selber, schon sehr lange im Kryptobereich aktiv sind, und daher glücklicherweise die Parzelle im Decentraland schon recht früh und damit noch recht günstig gekauft wurde.

«Das Thema „mixed reality“ mit einem Business Modell an der Schnittstelle zwischen der realen physischen und der digitalen Welt wird in den nächsten fünf bis zehn Jahren deutlich an Relevanz gewinnen.»

Mathias Imbach, CEO Sygnum Bank

Wieviel ist Ihr Landstück im Metaverse heute wert?

Das kann ich nicht genau sagen aber zum Peak war es wahrscheinlich einen siebenstelligen Dollarbetrag wert, denn es ist wirklich ein grosses Stück an bester Lage.

Wird künftig jede Bank eine Filiale in einem Metaversum haben oder haben müssen?

Die Zeit wird kommen, wo es für Banken normal

sein wird, auch eine Metaverse-Präsenz zu haben. Denn das Thema mixed reality, mit einem Business Modell an der Schnittstelle zwischen der realen physischen und der digitalen Welt, wird in den nächsten fünf bis zehn Jahren deutlich an Relevanz gewinnen. Allein schon deshalb, weil sich das gut monetarisieren lassen wird und sich neue Märkte damit erschliessen lassen. Aber zuerst muss die Technologie besser werden, sie muss vor allem skalierbarer werden. Das haben wir auch bei unserem Launch-Event gemerkt, wo es einen grossen Ansturm gab, bei dem die Plattform die Besucher teilweise nicht mehr in den dritten Stock unseres Gebäudes gebracht hat, weil sie überlastet war.

Sygnum Bank hat im Dezember neue Indizes für den Krypto Markt lanciert was erhoffen Sie sich davon?

Immer mehr Investoren glauben an den Megatrend Krypto, respektive DLT, und ihnen steht vielleicht hie und da eine Analyse zur Verfügung, welche Sub-Bereiche, sei es Gaming oder DeFi, gerade wie performen, aber sie haben keinen Vergleich mit den anderen Subsektoren. Wir bilden nun die wichtigsten Subsektoren in den Indizes ab und stellen ihre Entwicklung intuitiv erfassbar, leicht investierbar und transparent vergleichbar dar.

Letztes Jahr stand die Expansion nach Luxemburg an, von dort wurde in Portugal der erste B2B Kunden akquiriert.

Wohin geht die internationale Reise nun?

Die Basis ist immer der Hub in der Schweiz und der in Singapur, an beiden Standorten sind wir jeweils auch reguliert. Im letzten Jahr jetzt haben wir weitere Lizenzen in Abu Dhabi und in Luxemburg erhalten. Luxemburg ist für uns strategisch als Zugang zum europäischen Markt und mit der Reputation, insbesondere im Bereich Anlagefonds, interessant. In Abu Dhabi planen wir mit dem operativen «go live» im Februar/ März.

Dann fehlt nur noch Amerika?

Amerika ist so eine Sache. Es ist ein grosser Markt aber auch ein sehr schwieriger, das haben einige Schweizer Banken in der Vergangenheit lernen dürfen. Viele der grossen Krypto Skandale der letzten Jahre sind in den USA passiert, zuletzt der Zusammenbruch der Kryptobörse FTX, und ich kann mir vorstellen, dass die Regulatoren jetzt besonders unter Druck und mit dem Rücken zur Wand stehen. Da muss ich der Schweiz ein Kränzlein binden, hier wurden die regulatorischen Rahmenbe-

dingungen schon früh und sauber aufgesetzt; dann passieren solche Geschichten wie mit FTX hoffentlich hier nie.

Wäre die Finanzierung für eine weitere Expansion gesichert?

Das Unternehmen ist immer noch von den vier Gründern und dem Management kontrolliert, zusammen haben wir die Mehrheit der Firma. Im letzten Jahr haben wir weitere 90 Millionen US-Dollar aufgenommen, aber wir haben damals auch über 50 Millionen abgelehnt, was zeigt, dass wir durchaus die Fähigkeit haben, weitere Gelder aufzunehmen. Im Moment sind wir solide finanziert, aber es kann durchaus sein, dass wir noch einmal, je nachdem wie sich alles entwickelt, ein wenig Geld aufnehmen. Es ist jedoch nicht dringend erforderlich.

Steht ein IPO auf der langfristigen Roadmap?

Das kann durchaus einmal relevant werden aber es ist nicht so, dass wir jetzt in der sofortigen Planung sind. Es ist eine Option, aber es ist noch nicht konkret entschieden und im Moment wäre es auch kein guter Zeitpunkt.

«Im letzten Jahr hat sich in der Krypto-Welt gefühlt all das abgespielt, was im traditionellen Finanzsystem in einem Zeitraum von 50 bis 100 Jahren geschehen ist.»

Nicht nur wegen des Crash der FTX war das Jahr 2022 ein schwarzes Jahr für Kryptowährungen und die gesamte Szene, doch Sygnum Bank konnte davon profitieren.

Ich möchte nicht als Profiteur dieser Krise gelten, denn ich freue mich nicht, wenn ganz viele Menschen ganz viel Geld verlieren. Aber im letzten Jahr sind sehr viele Sachen passiert, die letzten Endes auch auf Gier und Betrug zurückzuführen sind. Die FTX war eine zentralisierte Organisation, die nicht reguliert war und von Leuten geführt wurde, die – so sieht es aktuell aus – unehrlich und kriminell gehandelt haben und nun sind die Regulatoren überaus aktiv – auch das kennen wir schon aus der traditionellen Finanzwelt, wo nach jeder Krise und jedem Skandal auch immer mehr Regulierung und Governance aufgebaut wurde. Der Unterschied ist nur, dass sich im letzten Jahr in der Krypto-Welt gefühlt all das abgespielt hat, was im traditionellen Finanzsystem in einem Zeitraum von 50 bis 100 Jahren geschehen ist.

Was der Sygnum Bank als reguliertem Institut aber letztlich doch zu mehr Kunden verholfen hat?

Durch die Skandale haben viele Akteure erst realisiert, dass Vertrauen auch im Krypto-Bereich notwendig und dass die Analyse der Gegenpartei ein wichtiger Faktor ist. Als die FTX unterging konnten die Kunden ihre Assets dort nicht mehr abziehen. Das kann bei Sygnum nicht passieren, da wir die Kryptoassets ausserhalb der Bilanz halten und diese damit vor dem Bankrott gesichert sind. Das dazu geführt, dass wir im vierten Quartal 2022 einen Neugeldzufluss von 845 Millionen Schweizer Franken hatten. Dieser Trend setzt sich im Januar 2023 fort.

«Im vierten Quartal 2022 hatten wir einen Neugeldzufluss von 845 Millionen Schweizer Franken hatten. Dieser Trend setzt sich im Januar 2023 fort.»

Können Sie darüber hinaus schon weitere Aussagen zum Geschäftsgang im Jahr 2022 machen?

Insgesamt war es für uns ein sehr schwieriges und komplexes Jahr, denn wir mussten uns nahezu jeden Tag neu orientieren und analysieren, was gerade um uns herum passiert. Aber wir haben den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr relativ stark steigern können, und dass in einer Zeit, in der die absolute Mehrheit der Krypto-Player deutliche Umsatzeinbrüche verzeichnete. Zudem haben sich die Assets unter Management erhöht, und dass in einem Markt, in dem die Preise bis zu 80% korrigiert haben.

Arbeitet die Bank profitabel?

Im Jahr 2021 waren wir in einem Quartal profitabel aber haben dann eine Fast Forward Strategie lanciert und dafür erneut frisches Kapital aufgenommen. Daher arbeiten wir derzeit nicht profitabel, aber bewegen uns im Rahmen dessen, was im Businessplan vorgesehen ist. Sonst wären wir nicht expandiert und hätten keine signifikanten technologischen Investments gemacht. Wir glauben an den Markt und wollen aktuell expandieren und relative Marktanteile gewinnen.

Wann sieht der Businessplan das Erreichen der Profitabilität vor?

Wenn wir uns auf unser Kerngeschäft fokussieren und gewisse neue Geschäftsfelder deinvestieren würden, könnten wir unser Business heute schon profitabel weiterführen. Aber wir sind

solide finanziert und möchten eigentlich in diesem Jahr noch weiter investieren. Für das Jahr 2024 muss es jedoch das Ziel sein, die Gewinnschwelle zu erreichen. Es sei denn wir sehen, dass sich das Marktumfeld komplett ändern würde und wir eine Chance bekommen, erneut Marktanteile zu gewinnen. Dann könnte es auch sein, dass wir noch einmal einen double-down machen. Denn wenn ich in unserer Szene etwas gelernt habe: Man kann keine Businesspläne für fünf Jahre aufstellen und die dann hartnäckig verfolgen. Wir sind in einem jungen Markt unterwegs, auf den alle drei Monate ein neuer externer Faktor zukommt, der wieder alles auf den Kopf stellt. Dafür braucht es eine grosse Agilität.

Sygnum Bank

Die 2018 gegründete Sygnum ist weltweit die erste Bank für digitale Vermögenswerte und ein Spezialist mit globaler Reichweite. Mit der Schweizer Banklizenz der Sygnum Bank AG sowie der Lizenz für die Erbringung von Leistungen am Kapitalmarkt (Capital Market Services, CMS) von Sygnum Pte. Ltd. in Singapur ermöglicht es Sygnum institutionellen und privaten qualifizierten Anlegern, Unternehmen, Banken und anderen Finanzinstituten, mit vollem Vertrauen in digitale Vermögenswerte zu investieren. Sygnum betreibt eine unabhängig gesteuerte, skalierbare und zukunftssichere regulierte Banking-Plattform. Das interdisziplinäre Team von Sygnum, bestehend aus Experten für Banking, Investments und Distributed-Ledger-Technology (DLT), gestaltet aktiv die Entwicklung eines vertrauenswürdigen Ökosystems für digitale Vermögenswerte. Das Unternehmen basiert auf der Tradition des Schweizer und Singapurischer Finanzplatzes und ist mit mehr als 220 Mitarbeitenden weltweit tätig. Seit 2022 ist Sygnum auch in Abu Dhabi und Luxemburg reguliert.

Moneycab.com

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

VUKA – Die Welt schläft nicht!



«Aufbruch und Niedergang» beschreibt sehr gut das heutige Weltgeschehen. Dazu ist in verschiedenster Literatur von der sogenannten VUKA-Welt die Rede. VUKA ist ein Akronym und steht für vier wahrnehmbare Aspekte unserer heutigen Zeit: Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Ambiguität (Mehrdeutigkeit). Was steckt dahinter und wie können wir damit umgehen?

Die VUKA-Welt

Viele Dinge scheinen uns in der heutigen Welt neu, und täglich kommt Neues hinzu. Zugleich konnten wir den Niedergang verschiedenster Strukturen, Organisationen und Leistungen bereits miterleben. Diese Gegebenheiten werden gerne mit dem Begriff VUKA in Verbindung gebracht, wobei dieser Ausdruck keinesfalls eine Neuerfindung darstellt. Der Begriff VUKA wurde schon vor 30 Jahren gebildet. Dazumal beschrieb das U. S. Army War College damit die politische Situation nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion. Schauen wir uns doch die Ausprägungen, und wie wir damit umgehen können, etwas detaillierter an:

Volatilität

Die Volatilität beschreibt die schnellen Schwankungen und Veränderungen der heutigen Zeit. Diese reichen von wirtschaftlichen, technologischen und politischen Veränderungen bis hin zu gesellschaftlichen Themen. Es gibt Studien, die davon ausgehen, dass diese Schwankungen und deren Geschwindigkeit zukünftig sogar noch zulegen dürften. Diese Volatilität entwickelt sich unvorhersehbar und könnte auch als chaotisch bezeichnet werden.

Was jahrelang Gültigkeit hatte, scheint heute nicht mehr zu gelten. Was die letzten zehn, zwanzig, dreissig oder gar noch mehr Jahre Bestand hatte, wird in zahlreichen Bereichen nicht mehr so weitergehen.

Dass dies gleichzeitig Fluch und Segen sein kann, ist von unserer Einstellung zum Wandel und von unserer Fähigkeit abhängig, auf die Veränderungen zu reagieren. Wohl unbestritten dürfte die Tatsache sein, dass die derzeitigen technologischen Entwicklungen auf ziemlich jeden Bereich unseres Lebens spürbaren Einfluss haben. Es stellt sich die Frage, wie wir mit diesen neuen Umständen umgehen und welche Geschäftsmodelle wir mit den neuen Technologien entwickeln.

Um mit der Volatilität umgehen zu können, muss mit Szenarien gearbeitet werden. Dies setzt wiederum voraus, dass es einen Freiraum für neue Ideen und Querdenker gibt. Trial-and-Error-Prinzip – oder anders ausgedrückt: etwas versuchen, das Resultat analysieren und danach das Vorgehen anpassen. Schwierig werden es all diejenigen haben, die sich in ihrer Komfortzone eingenistet haben und passiv der Dinge harren, die da kommen.

Unsicherheit

Die heutigen Veränderungen sind zu einem grossen Teil unberechenbar, ja, man könnte sie sogar als unkontrollierbar bezeichnen. Dies führt zu grosser Unsicherheit, da die Entwicklungen nicht nur schwierig bis gar nicht vorhersehbar sind, sondern es auch eine Vielzahl von möglichen Szenarien gibt. War es vor tausend Jahren noch einfach, die Entwicklung der nächsten zwanzig Jahre zu prognostizieren, haben wir heute kaum Möglichkeiten einzuschätzen, wie unser Planet in zwanzig Jahren aussehen wird.

Prognosen werden immer schwieriger, was sich auch daran zeigt, wie viele Vorhersagen, seien sie politisch, ökologisch oder wirtschaftlich, oft falschlügen. Unsicherheiten entstehen, wenn Informationen zu einem Sachverhalt fehlen und dieser dann nicht verstanden wird.

Unsicherheit lässt sich nur durch Wissen und Erklärungen beseitigen. Klarheit darüber zu haben, welche Auswirkungen und welche Eintrittswahrscheinlichkeit etwas hat, zusammen mit dem Aufzeigen von Lösungsansätzen, wirkt der Unsicherheit entgegen.

Komplexität

Wir leben in einer Welt der tausend Möglichkeiten, die alle irgendwie und irgendwo miteinander verknüpft sind. Viele Faktoren stehen in Verbindung zueinander, wobei einiges unbekannt ist und somit Unsicherheit mit sich bringt. Die Komplexität kann sowohl wirtschaftlicher als auch sozialer, politischer oder menschlicher Natur sein und besteht immer in der Schwierigkeit, die Auswirkungen zu erkennen, die sich ergeben, wenn wir dies oder jenes verändern.

Da kommen uns die Entwicklungen im Bereich der künstlichen Intelligenz doch sehr entgegen. Mit zuckersüssen Verlockungen vereinfacht sie scheinbar unser ach so komplexes Leben. Doch um abschätzen zu können, wohin das Ganze noch führt, müssten wir gleichzeitig Kenntnisse in Big Data, Genetik, Nanotechnologie und Quantenphysik haben. Ich möchte hier keine Angst machen, aber es kann uns tatsächlich niemand mit Sicherheit aufzeigen, wie der technologische Fortschritt in zehn Jahren aussehen wird. Und weil niemand mehr das aktuelle System versteht, wird es auch niemandem möglich sein, die rasanten Entwicklungen in irgendeiner Weise zu verlangsamen oder gar zu stoppen.

Ambiguität

Ambiguität oder Mehrdeutigkeit beschreibt das Risiko, Information falsch zu interpretieren und zu deuten. Sie entsteht aus spärlich vorhandenen, fragmentierten, schlecht recherchierten oder sogar widersprüchlichen Informationen und Angaben. Dies zeigt auch auf, dass Wissen eine zentrale Bedeutung im Kampf gegen die Ambiguität zukommt. Wir schwimmen in einem Meer aus Informationen, wobei ein Grossteil davon völlig unnötiges oder negatives Wissen ist. Die Kunst besteht nun darin, die wichtigen Informationen herauszufiltern, zu interpretieren und zu verwerten. Wenn Ambiguität und Komplexität herrschen, ist Kreativität gefragt. Du musst etwas versuchen, experimentieren und neue Ideen und Innovationen zulassen. Aus den Ergebnissen lernst du und passt dich entsprechend an.

Branchensterben

Grosse Entwicklungen in der Vergangenheit waren die Dampfmaschine, Automatisierung und Elektrizität. Sie alle hatten zur Folge, dass zahlreiche Menschen ihre Jobs verloren und mindestens genauso viele neue Jobs geschaffen wurden. Für die einen schufen diese Erfindungen noch nie da gewesene Probleme, während die andern darin Chancen erkannten und auf den Zug aufsprangen. Und nun passiert uns das Gleiche wieder. Die Geschichte wiederholt sich gewissermassen, wenn auch in wesentlich stärkerer Ausprägung. Die Digitalisierung schreitet mit einer nicht gekannten Kraft und Geschwindigkeit voran. Zerstörerisch ist sie für jene, die stehen bleiben. Eine wahre Goldgrube ist sie für jene, die die Chancen erkennen.

Das Problem wird meines Erachtens nicht der Mangel an Jobs sein. Zwar werden zahlreiche Berufe verschwinden, andere dafür neu entstehen. Die Zukunftsaussichten in den einzelnen Branchen werden hingegen sehr unterschiedlich eingeschätzt. Aus meiner Sicht dürfte den MINT-Berufen, also den Berufen aus den Bereichen Mathematik, Informatik, Natur- und Ingenieurwissenschaften sowie Technik, eine goldene Zukunft bevor-

stehen. Auch humanistische Berufe könnten weiter an Stellenwert gewinnen; beispielsweise in Bereichen wie Gesundheit, Medizin, Psychologie, Physiologie oder Ernährung. Genauso sehe ich eher positiv für die Berufe in Wissenschaft und Forschung.

Als eher schwierig erachte ich die Situation für sämtliche Hilfs- und Routinearbeiten. So mache ich mir beispielsweise Gedanken über all die Leute im Detailhandel, die Kassiererinnen, Bank- und Versicherungsfachleute, Postboten, Lagerarbeiter, Rechtsassistentinnen oder Lkw- und Taxifahrer. Auf jeden Fall lohnt es sich, die Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt genau zu beobachten. Wichtig dabei ist, nach Chancen Ausschau zu halten. Als oberstes Credo gilt, auf jeden Fall flexibel und handlungsfähig zu bleiben. Resilienz (Widerstandsfähigkeit) und Agilität (Gewandtheit, Wendigkeit oder Beweglichkeit) sind zu Kernkompetenzen in der Arbeitswelt geworden.

Unsere beruflichen Erfahrungen aus der Vergangenheit sind auch heute noch wichtig, stossen aber in verschiedener Hinsicht an ihre Grenzen. Denn in vielen Fällen nutzen uns aufgrund der neuen Umstände die bisherigen Best-Practice-Lösungen nichts mehr oder sind zumindest nicht mehr so reproduzierbar, wie sie dies in der Vergangenheit waren.

Wie können wir dich unterstützen?

Bist du unsicher in Bezug auf deine persönliche Zukunft? Oder hast du gewisse Ideen, wie du dich weiterentwickeln könntest, und möchtest diese nun gerne von einer neutralen Aussensicht prüfen lassen, dann bist du bei Pascal von Gunten genau richtig.

Profitiere von einem kostenlosen Erstgespräch und lasse dich von den Möglichkeiten und Chancen überzeugen.

«Meine grössten Resultate haben sich rasant eingestellt und sind: Klarheit im Tun, durch positives Denken Berge versetzen können, an meinen eigenen Weg glauben, andere motivieren können und Selbstbewusstsein gewinnen. Ich gehe nun meinen Weg und ziehe meine Wünsche geschäftlich und privat durch!» Kajo B.



**Weitere Kundenmeinungen findest Du hier:
Einfach QR Code einscannen**

Profitiere von einem kostenlosen Erstgespräch und lasse dich von den Möglichkeiten eines zielgerichteten Coachings überzeugen.

VON | GUNTEN
EXECUTIVE PARTNER

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

Glück passiert, wenn Vorbereitung auf Möglichkeiten trifft

«Man hat der ein Glück! Wenn ich nicht so viel Pech in meinem Leben gehabt hätte, wäre ich jetzt ganz wo anders. Immer diese Glückspilze!» So oder so ähnlich sehen die Gedanken vieler Menschen aus, wenn sie extrem erfolgreiche Menschen sehen. Die Begründung, warum es mit dem eigenen Erfolg nicht funktioniert hat, wird direkt mitgegeben: Schuld ist das Leben. Das Schicksal, das es nicht gut mit einem meinte. Man hatte einfach Pech. Und selbst wenn es kein Pech war, so passten die äusseren Umstände einfach nicht. Das fehlende wohlhabende Elternhaus, schlechte Schulnoten oder eine schwere Kindheit – damit waren alle Chancen auf Erfolg dahin.

Bis auf wenige Ausnahmen, sind alles das nichts mehr als Ausreden. Aber zugegeben: ziemlich gute! Und, was noch viel besser ist: Diese Ausreden sind gesellschaftlich akzeptiert. Natürlich gibt es Menschen, die auf den ersten Blick viel Glück haben. Aber viel spannender ist doch die Frage, warum sie dieses Glück haben? Steckt vielleicht etwas mehr dahinter, als die blossе Laune der Natur?

Glück lässt sich beeinflussen

Das tut es, denn Glück lässt sich erzwingen, in dem wir die perfekten Möglichkeiten für Glück schaffen. «Erfolg ist kein Glück» – für diese Aussage werde ich häufig kritisiert. Die Rückmeldungen weisen immer das gleiche Muster auf: «Du hast Glück, in Deutschland geboren zu sein» oder «du hast Glück, dass du gesund bist». Solche Aussagen sind nicht falsch, aber sie sind zu einfach. Gesundheit mag vielleicht zu ein paar Prozent Glücksache sein, mehr aber auch nicht. Jeder kann sie zu einem grossen Teil selbst in die Hand nehmen. Gesunde Ernährung, regelmässige Bewegung, Normalgewicht, Alkohol nur in Massen, Verzicht auf Rauchen – das sind die fünf Gewohnheiten, mit denen Männer 12 Jahre und Frauen 14 Jahre mehr Leben gewinnen. Zudem Ergebnis kam die Harvard T.H. School of Public Health. Hierfür wurden Daten aus der «Nurses Health Study» und der «Health Professionals Follow-Up Study» herangezogen. Beide Studien zählen zu den umfangreichsten und renommiertesten weltweit. Wir wissen längst, wie Gesundheit funktioniert und dennoch schütten sich Menschen mit Alkohol zu, essen Fast Food und verzichten auf Sport. Es ist also falsch, Gesundheit nur auf Glück zu beschränken. Man muss etwas dafür tun.

Es ist egal, wo du geboren wurdest

Und ja, jeder von uns hat das Glück, in einem der reichsten Länder der Welt geboren zu sein. Wären wir im ärmsten Land der Welt, in Burundi in Afrika geboren, hätten wir ein ganz anderes Leben. Aber wäre es ein Leben ohne Erfolg? Zugegeben, es wäre ein denkbar schlechter Start, aber auch hier ist es zu einfach zu sagen, dass Erfolg unter diesen Umständen keine Chance hat. Jan Koum wurde in Kyiv in der Ukraine geboren. Im Alter von 16 Jahren begleitete er seine Mutter nach Kalifornien, wo sie sich ein Apartment durch Unterstützung der Regierung sicherten. Er putzte die Böden in einem nahegelegenen Geschäft, um sich und seine Mutter über Wasser zu halten. Koum brachte sich den Umgang mit dem Computer selbst bei. 2009 war er Teil der Gründung des weltweit grössten mobilen Nachrichtendienstes WhatsApp, das 2015 für 22 Milliarden US-Dollar von Facebook aufgekauft wurde. Geschäftsmann Shahid Khan ist heute einer der reichsten Menschen der Welt. Doch wer hätte das gedacht, als er von Pakistan nach Amerika auswanderte und während seines Studiums als Tellerwäscher arbeitete und 1,20 Dollar die Stunde verdiente. Heute ist er der Besitzer



Markus Czerner, Keynote Speaker, Coach und Bestsellerautor

von Flex-N-Gate, einem der grössten privaten Unternehmen Amerikas, der NFL's Jacksonville Jaguars und des englischen Fussball-Clubs Fulham. Oprah Winfrey wurde in eine arme Familie in Mississippi geboren. Das hielt sie jedoch nicht davon ab, ein Stipendium an der Tennessee State University zu gewinnen und dort mit 19 Jahren die erste afro-amerikanische TV-Korrespondentin zu werden. 1983 zog Winfrey nach Chicago, um für die AM-Talkshow zu arbeiten. Die wurde dann später zu »The Oprah Winfrey Show«. Der Rest ist Geschichte.

Glück passiert, wenn Vorbereitung auf Möglichkeiten trifft

Das, was in unserer Gesellschaft als Glück bezeichnet wird, ist nicht mehr als Chancen, die wir selbst kreieren. Glück lässt sich erarbeiten. Glück passiert, wenn Vorbereitung auf Möglichkeiten trifft. Selbst, wenn es Zufälle gibt, können wir die optimalen Bedingungen für diese Zufälle schaffen. Für die meisten Menschen ist es schön und angenehm, Erfolg auf Glück und Misserfolg auf Pech zu beschränken. Das erlaubt ihnen sich als Opfer der Umstände oder des Lebens zu sehen. Was auch immer noch angenehmer ist, als sich einzugestehen, dass man einfach nicht mehr aus sich und seinem Leben gemacht hat.

Das sagt die Glücksforschung

Harte Arbeit, Erfolg, Glück – in dieser Reihenfolge versuchen wir in unserer Gesellschaft ein glückliches, erfülltes Leben zu erreichen. Ein Blick in die breite Masse genügt, um sagen zu können, dass nur die wenigsten diesen Zustand erreichen werden oder erreicht haben. Dafür gibt es gute Gründe, denn dem Prinzip «harte Arbeit, Erfolg, Glück» liegt ein Denkfehler zugrunde. Das weiss auch der Glücksforscher Shawn Achor, der seinen Abschluss an der Universität Harvard machte und seitdem forscht. Er zeigte in einschlägigen Untersuchungen, dass unser Gehirn in einem positiven Zustand wesentlich besser arbeiten kann. Genauer gesagt steigen bei glücklichen Menschen Intelligenz,

Kreativität und Energielevel signifikant an. Der Glückforscher bringt es mit eindeutigen Fakten auf den Tisch: «Im positiven Zustand ist das Gehirn 31 Prozent produktiver. Verkäufer steigern ihre Leistung um 37 Prozent. Ärzte arbeiten 19 Prozent schneller und akkurater, wenn ihr Gehirn in einem positiven Zustand ist.»

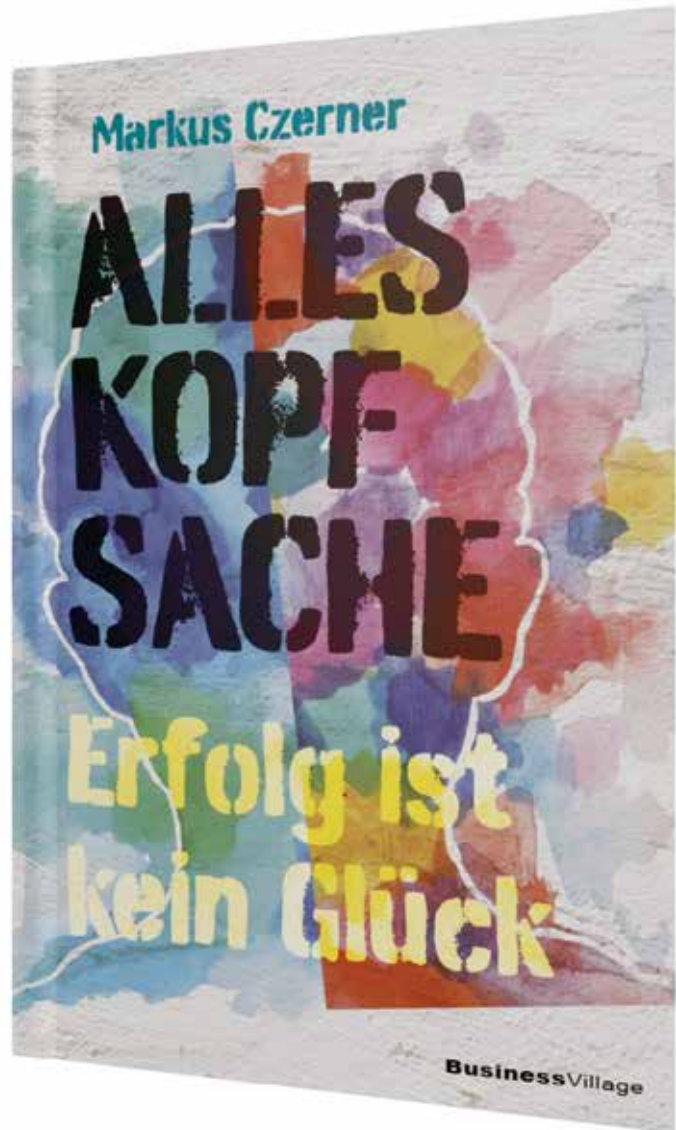
Erfolg ohne harte Arbeit ist nicht möglich. So viel sei schon einmal gesagt. Aber wer sagt, dass harte Arbeit keinen Spass machen darf? Viele Menschen sind bei ihrer Arbeit alles andere als positiv gestimmt und können in Folge dessen auch nicht auf ihr volles Potenzial zugreifen. Dann kommt noch hinzu, dass wir in einer Leistungsgesellschaft leben. Alles muss gesteigert werden. Die Umsatzziele wurden erreicht, jetzt müssen sie erhöht werden. Junge Menschen bringen gute Noten nach Hause, jetzt müssen sie noch besser werden. Wir haben über die Jahre die These aufgestellt, dass Erfolg zum Lebensglück führt. Somit wird alles Mögliche dafür getan, erfolgreich zu sein, in der Hoffnung glücklich zu werden. Nur ist das der erste Schritt in Richtung «Unglück». Denn wir vergessen, wie unser Kopf funktioniert. Wir müssen glücklich sein, um leistungsfähig zu sein. Erst dann haben wir die Chance auf Erfolg.

Welche Rolle unsere Gedanken spielen

Wir Menschen denken im Durchschnitt täglich 60.000 Gedanken. 95 Prozent davon laufen unbewusst ab und steuern über Gewohnheiten und Routinen einen Grossteil unserer täglichen Handlungen. Die bewussten Gedanken kommen lediglich bei allem, was neu ist oder beim Reflektieren sowie lernen zum Tragen. Es ist kein Geheimnis, das wir die meiste Zeit unseres Lebens unbewusst unterwegs sind. Es ist auch nicht so, dass wir jeden Tag 60.000 neue Gedanken haben. In der Regel sind wir in unseren Gedanken und Denkmustern festgefahren, so dass wir immer die gleichen unbewussten Gedanken denken – es sein denn wir ändern das. Was also, wenn diese Gedanken negativ sind? Oder es sich dabei um limitierende Gedanken handelt?

Die Macht unserer Gedanken

Die Antworten kann sich jeder selbst geben. Es ist in der Wissenschaft unbestritten, dass eben diese unbewussten Gedanken Macht über uns haben. Sie sind der Hauptgrund, warum man seine Ziele im Leben nicht erreicht oder nicht das Leben hat, was man sich tief in seinem Herzen wünscht. Wer neue Ergebnisse möchte, muss andere Dinge machen. Nur wie sollen andere Dinge passieren, wenn wir immer die gleichen Dinge denken? Das kann nicht funktionieren. Niemand kann erwarten, auf der Handlungsebene erfolgreich zu sein, wenn es nicht der Kopf ist. Erfolgreiches Handeln setzt erfolgreiches Denken voraus. Es ist ein grosses Problem unserer Gesellschaft, dass wir lernen erfolgreich zu handeln. Nur lernen wir nicht erfolgreich zu denken. Viele Menschen wollen Veränderung. Der erste Schritt dafür ist andere Gedanken zu denken. Die Gedanken sind frei. Wir dürfen selbst entscheiden, was wir denken und wie wir denken. Erfolg ergibt sich aus erfolgreichen Routinen und Gewohnheiten und die wiederum, welch Wunder, entstehen durch erfolgreiche Gedanken. Es ist schon etwas paradox, dass viele Menschen ihre Gedanken nicht für sich, sondern gegen sich nutzen. Dabei ist unser Gehirn unser Verbündeter. Dafür muss man nur verstehen, welche Macht unsere Gedanken haben und wie man sie für sich nutzt. Es ist ein ganz einfaches Prinzip: Entweder unsere Gedanken kontrollieren uns, oder wir kontrollieren unsere Gedanken. Die Entscheidung darf jeder von uns selbst treffen.



Das Buch: Für Erfolg in deinem Leben brauchst du zwei Zutaten: Vorbereitung und Möglichkeiten. Denn erst mit der gezielten Vorbereitung – nennen wir es lernen, trainieren, oder auf etwas hinarbeiten – schaffst du die Voraussetzungen, dass Möglichkeiten entstehen. Das wird gerne verschwiegen. Wie kannst du aber trotz Selbstzweifel und Unsicherheit die Phase der Vorbereitung meistern? Wie kannst du trotz kleiner oder auch grosser Rückschläge und Entbehrungen die Zuversicht behalten? Markus Czerners Buch hilft dir, zu verstehen, wie dein persönlicher Erfolg mit deiner Mentalebene untrennbar verbunden ist. Denn erst wenn du erfolgreich denkst, kannst auch du erfolgreich handeln und dein ganzes Leistungspotenzial entfalten. Es zeigt, wie du dir kontinuierlich immer neue Chancen schaffst und so erfolgreich deine Ziele erreichst. «Glück passiert, wenn Vorbereitung auf Möglichkeiten trifft.»

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



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.



HotelCard

Jetzt 20.- Rabatt auf Ihre erste HotelCard

Schweizer Berghotels bis 50% günstiger



HotelCard
Lisa Keller
711-798-123
Gültigkeit/Validität
10.11.2023 - 10.11.2026
hotelcard.ch



Einfach clever

Mit der HotelCard erhalten Sie Zugang zu den besten Hoteldeals der Schweiz und übernachten in 500 Top-Hotels mit bis zu 50% Rabatt.

Ob Wellness-Wochenende, Städtetrip oder Wandern in den Bergen: Mit der HotelCard steht Ihnen für jede Reise das passende Hotel zur Verfügung – und das zum weitaus günstigsten Preis.

Die Idee von HotelCard

Das «Halbtax für Hotels» wurde 2009 in Thun gegründet, um die Auslastung von Schweizer Hotels in der Nebensaison zu verbessern. Damals wie heute bieten Hotels ihre freien Zimmer auf hotelcard.ch zum exklusiven Mitgliedspreis an und decken so ihre Kosten auch ausserhalb der Hochsaison. Und das ganz ohne Kommission und Gebühren. Einfach und ehrlich. Win-win für alle.

Bestellen Sie jetzt Ihre persönliche HotelCard zum SKV-Vorteilspreis und geniessen Sie ab sofort erschwingliche Kurzferien im Alpenraum.

SKV-Leserangebot*

- 1-Jahresabo CHF 79.– statt CHF 99.–
- 2-Jahresabo CHF 133.– statt CHF 173.–
- 3-Jahresabo CHF 187.– statt CHF 247.–

***Angebot gültig für HotelCard-Neukunden.**

Jetzt bestellen

Online unter www.hotelcard.ch/erfolg-profit
Telefonisch unter 0800 083 083

Ihre Vorteile mit der HotelCard:

- Zugriff auf die besten Hoteldeals der Schweiz
- Breite Hotelauswahl das ganze Jahr über
- Nur 1 HotelCard pro Zimmer nötig
- 14 Tage Geld-zurück-Garantie



HotelCard AG · Okenstrasse 6 · 8037 Zürich
office@hotelcard.ch · www.hotelcard.ch

CRIF-Studie: Über 23% mehr Konkurse als im Vorjahr

Im 2022 sind die Firmenkongkurse gegenüber dem Vorjahr um 23.2 Prozent angestiegen. Die Baubranche hat die meisten Konkurse und der Hochbau weist mit 48.6% den prozentual grössten Zuwachs auf. Mit über 50'000 Firmengründungen liegt das 2022 lediglich 1% hinter dem Rekordjahr 2021 zurück.

Konkureröffnungen haben stark zugenommen

Gesamtschweizerisch haben die Konkurse im 2022 gegenüber dem Vorjahr um 23.2 Prozent zugenommen.

Die meisten Konkureröffnungen verzeichnete die Baubranche (1'227), gefolgt vom Grosshandel (795) und der Gastronomie (756). Wobei der Anstieg in der Gastronomie von den drei Branchen prozentual mit 17.2 am tiefsten liegt.

Prozentual stark zugelegt bei den Konkureröffnungen hat der Hochbau (+48.6%), die Gebäubebetreuung (+44.9%) sowie die Immobilienbranche (+42.8%).

Nach wie vor viele Firmengründungen, jedoch Rückgang des Nettowachstums

Im 2022 wurden in der Schweiz 50'015 Firmen gegründet. Dies entspricht lediglich einem Minus von 1 Prozent gegenüber dem Rekordjahr 2021, welches 50'544 Neugründungen verzeichnete. Im selben Zeitraum wurden 33'361 Firmen aus dem Handelsregister gelöscht. Das sind 18.2 Prozent mehr als im Vorjahr. Das Nettowachstum der Firmen ist um 25.4% gesunken.

Am meisten Neueintragungen gab es in den Kantonen Zürich (9'090), Waadt (4'853), Genf (4'105) und Bern (4'068). Wobei nur die Kantone Zürich (+2.5%) und Waadt (+0.6%) ein Wachstum gegenüber dem Vorjahr aufweisen. In Genf (-0.4%) und Bern (-7.6%) gingen die Firmengründungen zurück. Ebenfalls einen stärkeren Rückgang als das Schweizer Mittel mussten die Kantone Schwyz (-6.2%) und Zug (-4.9%) verzeichnen.

Betrachtet man die einzelnen Branchen, zeigt der Detailhandel (4'220) die häufigsten Gründungen, gefolgt von der Unternehmensberatung (3'765) und der Baubranche (3'631). Verglichen mit dem Vorjahr sind jedoch die Anzahl Neugründungen im Detailhandel um -2.2% zurückgegangen. Den prozentual grössten Rückgang bei den Firmengründungen verzeichnet der Grosshandel mit -24.8%.

Firmenlöschungen nach Kantonen 2022

Kanton	Firmenlöschungen			
	2022	2021	+/-	In Prozent
Zürich	5774	4639	1135.0	24.5
Bern	2637	2472	165.0	6.7
Luzern	1455	1321	134.0	10.1
Uri	113	135	-22.0	-16.3
Schwyz	859	683	176.0	25.8
Obwalden	157	114	43.0	37.7
Nidwalden	221	151	70.0	46.4
Glarus	174	112	62.0	55.4
Zug	1735	1563	172.0	11.0
Thurgau	842	685	157.0	22.9
Solothurn	874	669	205.0	30.6
Basel-Stadt	812	731	81.0	11.1
Basel-Landschaft	885	738	147.0	19.9
Schaffhausen	318	243	75.0	30.9
Appenzell Ausserrhoden	193	265	-72.0	-27.2
Appenzell Innerrhoden	87	77	10.0	13.0
St. Gallen	1682	1387	295.0	21.3
Graubünden	671	596	75.0	12.6
Aargau	2611	1786	825.0	46.2
Tessin	1643	1704	-61.0	-3.6
Freiburg	1340	982	358.0	36.5
Waadt	3192	2688	504.0	18.8
Wallis	1567	1413	154.0	10.9
Neuenburg	542	590	-48.0	-8.1
Genf	2750	2256	494.0	21.9
Jura	227	215	12.0	5.6
Total Schweiz	33361	28215	5146.0	18.2

Neugründungen nach Branchen (NOGA), 2022

Noga	Beschreibung	Neugründungen nach Branchen		
		2022	2021	+/-
47	Detailhandel (ohne Handel mit Motorfahrzeugen)	4220	4313	-93
70	Verwaltung und Führung von Unternehmen und Betrieben; Unternehmensberatung	3756	3697	59
43	Vorbereitende Baustellenarbeiten, Bauinstallation und sonstiges Ausbaugewerbe	3631	3492	139
68	Grundstücks- und Wohnungswesen	3291	3364	-73
62	Erbringung von Dienstleistungen der Informationstechnologie	2565	2477	88
64	Erbringung von Finanzdienstleistungen	2526	2630	-104
56	Gastronomie	2369	2479	-110
86	Gesundheitswesen	2274	2078	196
96	Erbringung von sonstigen überwiegend persönlichen Dienstleistungen	2176	1808	368
46	Grosshandel (ohne Handel mit Motorfahrzeugen)	1732	2303	-571
71	Architektur- und Ingenieurbüros; technische, physikalische und chemische Untersuchung	1695	1681	14
81	Gebäudebetreuung; Garten- und Landschaftsbau	1577	1533	44
41	Hochbau	1576	1646	-70
45	Handel mit Motorfahrzeugen; Instandhaltung und Reparatur von Motorfahrzeugen	1482	1561	-79
74	Sonstige freiberufliche, wissenschaftliche und technische Tätigkeiten	1430	1281	149

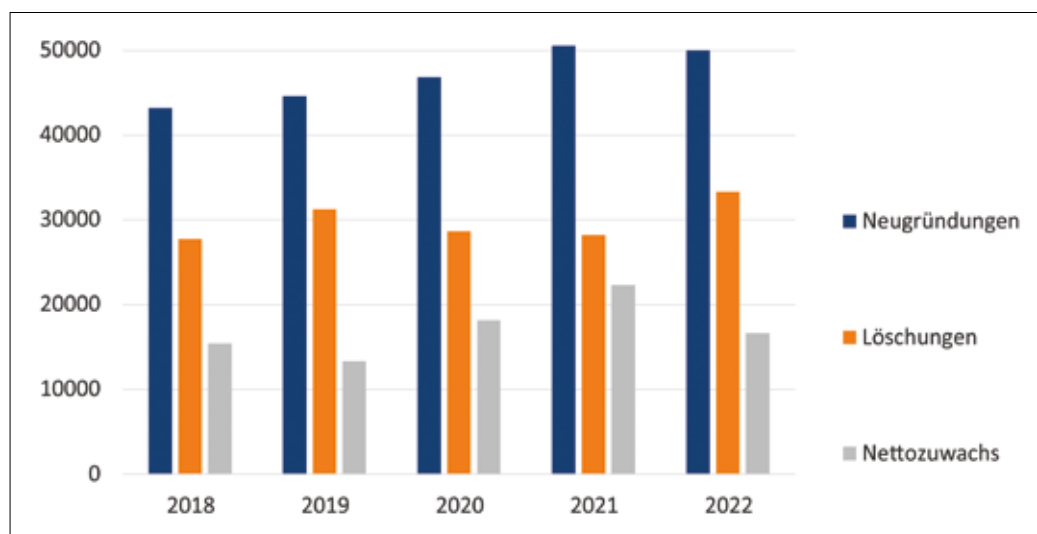
Zur Erhebung

Berücksichtigt wurden sämtliche Firmen, welche im Zeitraum vom 1. Januar 2022 bis am 31. Dezember 2022 neu ins Handelsregister eingetragen wurden, Firmen bei welchen das Konkursverfahren eröffnet wurde sowie sämtliche Firmen, welche in dieser Zeit im Handelsregister gelöscht wurden. Eine Firmenlöschung erfolgt zum Beispiel bei der Auflösung von Amtes wegen, bei der Einstellung des Konkursverfahrens, bei Ende der Liquiditätsfrist, bei Fusionen oder bei Firmenaufgaben infolge fehlender Nachfolgeregelung.

Über CRIF AG

CRIF AG ist in der Schweiz die führende Wirtschaftsauskunftei für Firmen und Privatpersonen. Das Unternehmen bietet Lösungen für die Identifikation, Bonitätsprüfung und Betrugsprävention, für Kreditrisiko- und Adressmanagement sowie zu Digitalisierung und Predictive Analytics für Unternehmen und Finanzinstitute. CRIF AG gehört zur global agierenden Wirtschaftsauskunftei-Gruppe CRIF mit Hauptsitz in Bologna, Italien.

Die vollständige Analyse kann unter presse.ch@crif.com angefordert werden.

Firmen: Neugründungen, Löschungen und Nettozuwachs

Im 2022 gab es 0.1 % weniger Neugründungen als im Vorjahr. Die Anzahl der Firmenlöschungen ist hingegen um 18.3 % angestiegen. Das Nettowachstum der Firmen ist um 5'675 gesunken.

**CRIF AG**

Hagenholzstrasse 81 · 8050 Zürich
Telefon 044 305 12 12
info.ch@crif.com · www.crif.ch

Mit mentaler Kraft zum Erfolg oder: Ein starker Geist für alle Lebensbereiche



Ziele sind in Pläne verwandelte Träume. Wir haben sie in allen Bereichen, im Privatleben, im Geschäft, beim Sport. Wir träumen vom eigenen Haus und setzen uns das Ziel, in zehn Jahren dort einzuziehen. Wir träumen davon, im Eishockey Profisportler zu werden und fassen den Plan, in die Nationalmannschaft zu kommen und von dort in die NHL. Wir haben den Traum, nicht mehr als angestellte Coiffeurin zu arbeiten, sondern einen eigenen Salon zu leiten, und schreiben den ersten Businessplan. Ob wir unsere Ziele erreichen, hängt dann davon ab, wie stark unsere mentale Kraft ist.

Wir hören es schon als Kinder: Ohne Fleiss, keinen Preis. Übertragen heisst das: Ohne Training gibt es keinen sportlichen Erfolg, ohne Sparsamkeit kein eigenes Haus, ohne viel Arbeit keinen

eigenen Salon. Wie fast immer bei Sprichwörtern ist die Botschaft nicht völlig falsch. Aber sie greift zu kurz. Denn die Entscheidung über Erfolg oder Misserfolg fällt im Kopf. Im Privatleben, im Sport, im Business. Mentale Stärke macht den Unterschied. Und sie lässt sich genauso trainieren wie körperliche Kraft.

Negative Glaubenssätze, Leistungsdruck von innen oder aussen, Ablenkungen aller Art und die Angst vor Krisen wirken sich auf unsere Leistung aus. Das gilt auch für Familie und Partnerschaft. Wer aber gelernt hat, mit Krisen umzugehen, wird nicht gleich aus der Bahn geworfen, wenn wieder ein scheinbar unüberwindliches Problem auftaucht. Ursprünglich für Astronauten und Sportler entwickelte Techniken helfen dabei, berufliche wie private Ziele zu erreichen.

Gefragt ist zunächst Geduld. Mentale Stärke muss langsam aufgebaut werden, individuell angepasst an die Bedürfnisse, Ansprüche und Erfahrungen des Einzelnen. Ein Leben lässt sich nicht in Nullkommanichts um 180 Grad drehen, sobald man anfängt, den Geist zu trainieren. Aber nach und nach können die Misserfolge im Leben weniger werden und schliesslich verschwinden.

Das richtige Ziel und der Realitätscheck

Die meisten Fehler werden beim Definieren von Zielen gemacht. Ein Beispiel. Benjamin, 28 Jahre alt, ist leicht übergewichtig und hat in den letzten Jahren kaum Sport getrieben. Sein Ziel: Er will im nächsten Monat einen Marathon laufen, und zwar am besten unter der magischen 4-Stunden-Grenze. Ein schöner Traum – aber in dieser Form nicht das richtige Ziel für Benjamin. Er würde mit hoher Wahrscheinlichkeit statt hinter der Ziellinie im Krankenwagen landen. Niemand kann einen Marathon in einer sehr guten Zeit laufen, ohne vorher lange und hart für diesen Erfolg zu arbeiten. Wir erinnern uns: Ohne Fleiss, keinen Preis. Noch wichtiger: Ziele müssen präzise formuliert und realistisch sein.

Wenn Benjamin also eine Zeit unter vier Stunden erreichen will, muss er zunächst sehr viel Zeit für das Training investieren. Will er das? Ist das für ihn zu schaffen? Passt das zu seinem Alltag? Er muss sein Ziel und seinen Weg dorthin einem Realitätscheck unterwerfen. Dabei wird der nächste Monat aus der Zielformulierung verschwinden und durch, sagen wir: zwei Jahre ersetzt werden. Falls Benjamin wirklich für sein Ziel brennt, wird er das Training mit Zwischenzielen über diesen langen Zeitraum durchhalten. Wenn er schliesslich zehn Kilometer in 50 Min. läuft, kann er seinen Traum-Marathon möglicherweise tatsächlich in einer Zeit unter vier Stunden schaffen.

Mit mentaler Stärke zum Eigenheim

Einer aktuellen Studie zufolge möchten mehr als 60 Prozent der Schweizer Mieterinnen und Mieter eine Immobilie besitzen, am liebsten auf dem Land. In den meisten Regionen des Landes muss man allerdings mindestens eine Million Franken ausgeben, um sich ein Einfamilienhaus mit Garten leisten zu können. Dennoch bleibt der Traum für viele Menschen so stark, dass sie ihn nicht aufgeben. Das Eigenheim ist für sie ein klares und emotionales Ziel, auch wenn Eigenkapital fehlt, um einen Kredit zu bekommen. Für die Verwirklichung ihres Traums können sie einen strengen Sparplan entwickeln.

Keine Restaurantbesuche mehr, keine teuren Sportschuhe, kein neues Auto, kein neues Kleid. Stattdessen sparen an jeder Ecke. 70.000 Franken sollen in fünf Jahren auf dem Konto sein. Realistisch? Vielleicht. Aber fünf Jahre lang den Gürtel engschnallen? Das erfordert mentale Stärke. Deshalb stecken Spitzensportler mit langfristigen Plänen sich Zwischenziele, prüfen die Fortschritte, verkraften Rückschläge und verlieren ihre grossen Ziele nie aus den Augen. Genauso machen es erfolgreiche Unternehmer, die von Sportlern lernen.

Keine Macht den negativen Gedanken

Rückschläge gehören dazu. Gefährlich sind sie nur, wenn sie zu negativen Gedankenspiralen führen, die den Erfolg kosten könnten. Gerade dann, wenn Sportler ahnen, dass frühere Misserfolge sich in ihnen festgesetzt haben, lassen sie sich von Mental-Coaches darin unterstützen, das Negative zu überwinden. Gemeinsam werden Strategien entwickelt und Techniken trainiert, damit weder Frustration noch Schmerzen oder schwarze Gedanken die Macht übernehmen können. Ein Beispiel ist Visualisierung. Was im Sport funktioniert, funktioniert auch bei der Arbeit und sogar privat. Stress in der Partnerschaft? Das Heraufbeschwören eines starken Bildes – der gemeinsame, harmonische Urlaub im vergangenen Jahr, ein herrlicher, verliebter Tag in der Sonne – hilft ganz sicher mehr als die Konzentration auf den letzten Streit.

Der Sparplan für das Eigenheim gerät in Gefahr, weil die Inflation das Leben verteuert? Wer mental stark ist, hält durch und passt den Plan an. Er ruft sich das Bild vom Traumhaus vors geistige Auge und pflanzt gedanklich den berühmten Baum in den eigenen Garten.

Die Wirkung der Visualisierungstechnik ist durch Studien belegt. So hat eine schwedische Forschungseinrichtung Probanden zu einem mehrwöchigen Experiment eingeladen. Sie mussten sich mehrmals in der Woche vorstellen, wie sie ihren rechten Arm stark anspannen. Ein zusätzliches Krafttraining gab es nicht. In der Auswertung wurden dennoch bei allen Teilnehmenden deutliche Kraftsteigerungen im rechten Arm festgestellt.

Versteckte Ressourcen aktivieren

Jeder Mensch hat versteckte Ressourcen in sich, die er oder sie auch im Alltag aktivieren kann. Die Kunst ist, den Zugang zu diesen Ressourcen zu finden und sie dann abzurufen, wenn sie gebraucht werden. Beispielsweise dann, wenn



man sich energielos fühlt, aber am Arbeitsplatz noch zwei Stunden funktionieren muss. Die Methode dafür heisst: Gezielte Meditation. Natürlich ist es nicht immer möglich, während der Arbeit erst einmal eine Runde zu meditieren, ehe man weitermachen kann. Aber in einer angeleiteten gezielten Meditation können spezifische Anker gesetzt werden, die dann bei Bedarf ausgelöst werden können. Anleitungen dazu findet man zum Beispiel auf YouTube.

Der hilfreiche Blick von aussen

Die Trainerin einer Olympiakandidatin im Eiskunstlauf korrigiert noch die kleinste Ungenauigkeit. Sie sieht, was die trainierende Sportlerin selbst nicht erkennen kann. Genauso ist es im mentalen Bereich. Ein Mental Coach weiss, wann der Geist aufgeben, wann er sich von Krisen einschüchtern lassen will. Er oder sie erkennt Schwächen und nutzt die richtigen Tools, um damit umzugehen.

Es lohnt sich, in den eigenen starken Geist zu investieren. Emotionale Souveränität und mentale Stärke entstehen nicht einfach über Nacht. Die Techniken muss man von Grund auf lernen, laufend trainieren und verinnerlichen, bis sie zur Selbstverständlichkeit werden. Wer das geschafft hat, kann sich auch in hektischen und schwierigen Situationen auf seine inneren Stärken verlassen. Er oder sie ist gegenüber all denen im Vorteil, die in der Familie, im Unternehmen oder im Sport nur auf «Das klappt schon irgendwie» oder auf Muskeln setzen.



Über Adrian Rossi

Beginnen, wo andere aufhören. Das ist das Motto des Schweizer Unternehmers und Extremsportlers Adrian Rossi. Als Kind und Jugendlicher übergewichtig, begann er im Alter von 20 Jahren heimlich im Wald zu trainieren. Heute, mit Mitte 30, ist der IT-Spezialist Triathlet und Ultra-Marathon-Läufer. Seine mentale Stärke ermöglicht es Adrian Rossi, zwei erfolgreiche Unternehmen parallel zu führen: Ein IT-Projektmanagement im Gesundheitsbereich und das AnyGoal Camp in Andermatt.

Webseite: <https://www.anygoal.camp/>

**Der neue
Standard Löhne
zu bezahlen.**

**Hochkomplexe
Lohnverarbeitung
komplett vereinfacht.**

PAYROLL PLUS 
Die digitale Lohnplattform



Treuhandunternehmen in Zürich für Firmen- und Privatkunden



- Leasingberatungen und -abwicklungen in den Bereichen Energie-lösungen wie Solar- und Windanlagen, Medizinaltechnik, Informatik, Logistik, Transport, Land- und Forstwirtschaft, Produktionsmaschinen, Einrichtungen etc.
- Firmengründungen in der Schweiz und im Ausland und deren Verwaltung
- Unterstützung und Beratung für Schweizer Unternehmen, die sich in Polen (Polen bietet den Unternehmen interessante Förderprogramme in verschiedenen Wirtschaftszonen an), in den Vereinigten Arabischen Emiraten und in Hong Kong (ideal für den Einstieg in den chinesischen Markt) niederlassen
- Backoffice-Dienstleistungen in der Schweiz und im Ausland
- Bankkontoeröffnungen in der Schweiz und im Ausland
- Buchhaltung nach schweizerischen und internationalen Standards oder gemäss den Anforderungen des Standorts des Unternehmens
- Wertpapierbuchhaltung
- Handelsfinanzierungslösungen
- Kauf, Verkauf, Verwaltung und Finanzierung von Immobilien in der Schweiz und im Ausland
- Einwanderung oder Umsiedlung in die Schweiz oder in andere Länder
- Vermögens- und Nachfolgeplanung, Gründung und Verwaltung von Stiftungen und Trusts
- Family Office Lösungen für die weltweiten Aktivitäten der Privatkunden

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.

Coachingzentrum Olten GmbH	-
easelN21	Top-Academy für Soft Skills
Executive School der Universität St. Gallen	10% Rabatt für SKV Mitglieder auf die Diplomlehrgänge WRM-HSG und MLP-HSG
Fachhochschule Graubünden	-
Fachhochschule Nordwestschweiz	Teilnahme an «GEIGER», ein Warnsystem das KMU von Cyber-Angriffen schützen soll
Freiraum Strategen	-
Gefahrgut-Shop	-
Innochamp	-
3P Professionals	-
Praxis-Brücke	-
Rochester-Bern Executive MBA	-
SERV Schweizerischer Exportrisikoversicherung	-
STAUFEN.INOVA AG	10% Rabatt für SKV Mitglieder auf alle Seminare
SVEB Schweizerischer Verband für Weiterbildung	-
Van der Glas & van der Glas	Boutique Executive Education

Anzeigen





**Moderne
Rechnungs-
verarbeitung
macht
Wünsche
wahr**

Mit DocuWare profitieren Sie von transparenten Daten in Echtzeit und gewinnen die volle Kontrolle über alle Rechnungsprozesse.

go.docuware.com/wuensche

Webdesign und Onlinemarketing - Wir machen Sie sichtbar! Für einen starken Auftritt im Internet!

Als Webagentur sind wir Ihr Partner, wenn es darum geht, Ihr Unternehmen im Internet sichtbar und bekannt zu machen. Zu unseren Kunden zählen kleine bis mittlere KMUs und neugegründete Unternehmen. Wir freuen uns, auch Sie auf dem Weg zur Sichtbarkeit und zum Erfolg begleiten zu dürfen!

Modernstes Webdesign



Firmenwebsite oder Onlineshop nach Mass? Hinterlassen Sie einen bleibenden Eindruck!

Suchmaschinenoptimierung (SEO)

Wir bringen Sie bei Google mit Ihren relevanten Keywords ganz weit nach vorne!



Google Ads (SEA)



Ihre Werbeanzeige zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort für den richtigen Nutzer?

Webagentur Forster
c/o BusinessParc Reinach
Christoph Merian-Ring 11
4153 Reinach

www.webagentur-forster.ch
info@webagentur-forster.ch
079 722 18 49



Als Mitglied des Schweizerischen KMU Verbandes erhalten Sie 10% Rabatt auf alle unsere Dienstleistungen. Profitieren Sie jetzt! Wir freuen uns auf Sie!

Sichtbarkeit ist eine Entscheidung



TV-Stars, Schauspieler, Musiker und Politiker haben etwas gemeinsam: Alle stehen im Mittelpunkt! Meistens wollen sie entweder die Aufmerksamkeit oder sie sind sich zumindest dessen bewusst, dass ihre Berufswahl viel Sichtbarkeit nach sich zieht. Anders ist es zum Beispiel bei vielen Sportlern, die grössere Erfolge erreichen: Ihre Medaillen ziehen plötzlich Sichtbarkeit nach sich – beispielsweise durch Berichte in den Medien. Und wie ist es bei Unternehmern und Führungspersonen im KMU? Auch sie werden gesehen – denn jedes Unternehmen braucht ein Gesicht.

Sicher ist: Umso mehr du deinem Unternehmen ein Gesicht gibst, umso besser! Dein Gesicht in der Kommunikation macht deinen Kunden den Vertrauensaufbau leichter, die Wiedererkennung ist besser und die Positionierung ist auch klarer – weil jedes Gesicht per se einzigartig ist. Es lohnt sich also, sich nicht zu verstecken. Ich empfehle, den Weg in die Sichtbarkeit bewusst zu gehen. Am besten ist es, wenn du dich bewusst dafür entscheidest.

Wenn ich als Berater meinen Kunden empfehle, als Person in die Sichtbarkeit zu gehen, braucht das oft viel gutes Zureden. Warum? Nicht für jeden fühlt es sich gut an, wenn sein Gesicht in der Werbung abgebildet sein soll. Ich vermute, dass der Grund dafür tiefer liegt: Wer sich selbst annimmt, wie er ist, hat auch kein Problem mit Bildern von sich. Deshalb mein Rat: Falls du dir überhaupt nicht vorstellen kannst, dein Gesicht auf Werbemitteln, wie Visitenkarte, Webseite, Kundenmagazin, Mailsignatur und so weiter, zu sehen, dann fang damit an, dich mit dir selbst anzufreunden!

Dafür kannst du – unter anderem – Folgendes tun:

1. Stelle dich jeden Morgen vor den Spiegel und sage zu deinem Spiegelbild: «Ich bin ein Geschenk für die Welt! Ich liebe mich!»
2. Lasse ein grosses Werbemittel mit deinem Gesicht drauf produzieren – beispielsweise ein Cover von einem Kundenmagazin oder ein Rollup. Platziere dieses Werbemittel so, dass du es regelmässig siehst. So wirst du dich daran gewöhnen.
- Und 3. Lasse – das brauchst du sowieso für die Gestaltung – gute beziehungsweise professionelle Bilder von dir machen.

Vortrag: Viele neue Angebote und Startups funktionieren nicht. Nicht, weil sie nicht gut genug, sondern weil sie nicht sichtbar genug sind. Das liegt oft nicht am fehlenden Budget, sondern am Mut, mit einer Idee in die Sichtbarkeit zu gehen. Noch ausgeprägter ist das Problem, wenn der eigene Name oder das eigene Gesicht mit der Geschäftsidee zusammenhängt. Die Angst vor dem Scheitern blockiert viele, sich und ihre Ideen zu bewerben. Martin Aue hat sich seit 20 Jahren immer wieder sichtbar gemacht – als Unternehmer, auf der Bühne und mit seinen Produkten. Er hatte auch den Mut, nach einem erlittenen Gewaltverbrechen wieder in die Sichtbarkeit zu gehen. Sein Beruf und seine Vision heute sind: Unternehmen und Persönlichkeiten als Leuchttürme in die Sichtbarkeit zu bringen, damit sie die richtigen Kunden und Mitarbeiter anziehen.

An diesem Vortrag erfährst du, wie du Sichtbarkeits-Blockaden und Ängste loswirst – und wie du dich mit deiner Marke endlich (richtig) in die Öffentlichkeit wagst.

Datum: Donnerstag, 23. März 2023 von 19.00 bis 21.00 Uhr
Ort: SMI Swiss Marketing Institute AG,
 Schwarzenburgstrasse 236, 3098 Köniz
Kosten: CHF 35.–
Anmeldung: Jetzt online anmelden auf www.martin-aeue.com
 oder per Telefon auf **033 650 10 10**



Unternehmercoach und Marketingdozent 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 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.

MARTINAUE

Agil unterwegs dank Teamcoaching



Wir befinden uns mitten im Wandel: Die agile Transformation ist im Gange und fordert Führungskräfte, Teams und Mitarbeitende heraus. Insbesondere für Teams ist der Schritt zu agilen Arbeitsformen einfacher gesagt als getan. Ein Teamcoaching, welches Teams auf diesem Weg begleitet, stellt dabei einen wertvollen, sinnstiftenden Schlüssel dar.

Agiles Mindset und Verhalten sind in der heutigen Arbeitswelt fast ein Must-have. Gerade in dynamischen und veränderungsreichen Zeiten sind Organisationen, die am Ball bleiben und sich selbst immer wieder neu erfinden, die klaren Gewinner. Doch was genau ist unter Agilität zu verstehen und was bedeutet das für die Teamarbeit?

Agilität – anpassungsfähig mit Blick nach vorne

Agilität beschreibt die Fähigkeit eines Systems, schnell und flexibel auf Veränderungen der Aussen- und/oder Innenwelt zu reagieren. Es steht für Gewandtheit, Wendigkeit und Beweglichkeit von Organisationen, Teams und Mitarbeitenden, aber auch Strukturen und Prozessen. Ist ein System agil, so reagiert es auf unvorhergesehene Situationen, unerwartete Ereignisse oder neue Anforderungen, indem es sich innert Kürze an diese anpasst. Agil sein bedeutet aber auch proaktiv zu handeln, indem man Veränderungen antizipiert.

Entscheidend für eine nachhaltige agile Transformation ist die Haltung bzw. das Mindset, das gelebt wird. Ein agiles Mindset zeichnet sich durch ein Denken und Handeln aus, das die erfolgreiche Bewältigung von Veränderungen ermöglicht und Menschen befähigt und wachsen lässt (Hofert 2018b).

Agile Teams und ihre Kompetenzen

Ein zentraler Schritt in Richtung Agilität ist eine agile und sinnstiftende Zusammenarbeit im Team. Damit sich Teams an Veränderungen anpassen und somit agil sein können, ist ein grosser Handlungs- und Entscheidungsspielraum eine unverzichtbare Voraussetzung. Das bedingt, dass Organisation und Führung immer mehr zu einer kollektiven Aufgabe werden. Insbesondere für Teams, die in hierarchischen Organisationsstrukturen aufgewachsen sind, stellt dies in Bezug auf das agile Arbeiten eine der grössten Herausforderungen dar. Was es braucht, sind neue (Team-)Kompetenzen. Welche Kompetenzen dies sind und wie sie mittels Teamcoaching entwickelt und gefördert werden können, wird nachfolgend skizziert.

• Selbstorganisation und Kooperation

Eine der wichtigsten Kompetenzen agiler Teams ist ein hohes Mass an Eigenverantwortung und Selbstorganisation. Der Rahmen, in welchem dieses selbstorganisierte Arbeiten stattfindet, wird dabei kooperativ definiert und gestaltet. Dabei werden Grundsatzfragen bearbeitet wie: Wer sind wir? Wofür stehen wir? Was sind unsere Ziele und handlungsleitenden Prinzipien? Wie gehen wir bei der Lösungssuche vor?

• Umgang mit Umwelt und Teamdynamiken

Ebenfalls essenziell ist die Fähigkeit des Teams, mit Dynamiken ausserhalb und innerhalb des Teams umzugehen. Durch das Beobachten äusserer Dynamiken (wie z.B. typische Abläufe in der Organisation) lernt das Team, unerwartete Ereignisse zu antizipieren. Dies generiert gemeinsames Wissen und ermöglicht schnelles und adäquates Reagieren. Durch das Erkunden innerer Dynamiken (wie z.B. Rollen, Interaktionen, Spannungen und Konflikte) erkennt das Team teambezogene Eigenschaften und Muster.



• **Entwicklung, Kreativität und Innovation**

Teamarbeit hat gemäss Hofert (2018a) heute vor allem einen Sinn und Zweck: die Entwicklung von Neuem und damit die Förderung von Innovation. Dies gilt insbesondere auch für agile Teams: In der agilen Teamarbeit geht es darum, Ideen zu entwickeln, gemeinsame Ergebnisse zu erzielen und Innovationen zu generieren.

• **Agiles Mindset als (Grund-)Haltung**

«Last but not least» kommt es auch in Teams auf die gelebte Haltung an. Durch das Einnehmen einer lösungs- und entwicklungsorientierten Denk- und Verhaltensweise, den Aufbau von Vertrauen und offenerer Kommunikation sowie den Fokus auf das, was gelingt, schaffen Teams einen zentralen Grundstein, um agil unterwegs zu sein.

Sich gemeinsam entwickeln und Sinn erleben

Mit Fokus auf Kompetenzen und Merkmale stellt ein Teamcoaching in der agilen Transformation ein wertvolles, sinnstiftendes Schlüsselement dar. Ziel eines Teamcoachings ist es, die Zusammenarbeit im Team zu optimieren und gemeinsame Ziele zu erreichen. Dies gelingt, indem das Team eine Entwicklungsreise angeht: Denn agil zu sein oder zu werden, bedeutet auch, sich gemeinsam zu entwickeln – und damit Sinn zu erleben.



Autorin: Sonja Kupferschmid Boxler

Ist beim Coachingzentrum Olten – dem Kompetenzzentrum für Coaching, betriebliches Mentoring, Supervision und Resilienztraining – in der Geschäftsführung tätig und hat sich beim Auf- und Ausbau des Weiterbildungsangebotes vertieft mit dem Thema Verhaltensveränderungen und agilen Methoden auseinandergesetzt.



Autor: Pascal Dimitri Ruchti

Ist beim Coachingzentrum Olten als Mitarbeiter Produkteentwicklung tätig. Als BSc. Arbeits-, Organisations- und Personalpsychologie verfügt er über ein breites Grundlagewissen in den Bereichen Coaching, betriebliches Mentoring, Resilienz und Supervision & Teamcoaching.

Infobox:

Möchten Sie Gruppen und Teams in Veränderungsprozessen begleiten? Bilden Sie sich zum Teamcoach und Supervisor/-in weiter und lernen Sie im Lehrgang CAS Agile Teamcoaching und Supervision beim Coachingzentrum Olten wirkungsvolle Impulse zur Weiterentwicklung kennen. Besuchen Sie unsere Website: www.coachingzentrum.ch/ausbildung/cas-agile-teamcoaching-und-supervision/



Literatur: Agiler führen

Hofert, Svenja (2018a):
Agiler führen: Einfache Massnahmen für bessere Teamarbeit, mehr Leistung und höhere Kreativität (2. Aufl.).
Wiesbaden: Springer Gabler.



Literatur: Das agile Mindset

Hofert, Svenja (2018b):
Das agile Mindset: Mitarbeiter entwickeln, Zukunft der Arbeit gestalten.
Wiesbaden: Springer Gabler.



CZO Coachingzentrum Olten GmbH

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

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 2023.

Im Online-Warenkorb
Code
SKV23
eingeben
oder am Telefon
erwähnen

Mit gutem Beispiel voranzugehen, ist nicht der beste Weg andere zu beeinflussen, es ist der einzige.



Ganz nach dem Zitat von Albert Schweitzer haben sich Andreas Meier und seine Frau Angela Meier entschlossen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Seit dem 01. Oktober 2007 besteht die Menschen Individuum Training Sicherheit Arbeit Gesundheit an der Schuppisstrasse 2a in Goldach.

Seit 40 Jahren hat Andreas Meier den direkten Draht zum Strom. Als gelernter Netzelektriker ist die Arbeitssicherheit sein steter Wegbegleiter. Nach dem Abschluss der Meisterprüfung, im April 1997 entschloss er sich, sich seinem Steckenpferd, der Arbeitssicherheit und dem Gesundheitsschutz, zu widmen.

Mit dem Suva Lehrgang Arbeitssicherheit im Jahre 1998, wurde die Grundlage der heutigen Fachkompetenz erworben. Seit Februar 2003, darf sich Andreas Meier als Spezialist der Arbeitssicherheit, Kategorie Sicherheitsfachmann, nennen. Mit dieser Qualifikation konnte ein namhafter Kundenkreis aufgebaut werden. So wurden beispielsweise für die Staatskanzlei des Kantons St. Gallens verschiedene Arbeitsplätze überprüft. Von A, wie Autogarage der Kantonspolizei bis Z, wie das Zeughaus des Amtes für Militär und Zivilschutz. Der renommierte Weltkonzern, Bühler, verlässt sich ebenso auf die Sachverständigkeit der Goldacher Unternehmung, wie auch Kraftwerksbetriebe im Glarnerland. Die regionale Verankerung und das Aufbauen einer lokalen Kundschaft gehörte zu den Startplänen der Firma. Die Transformatorenstation 17, im ehemaligen Alcan Areal in Rorschach, hatte die MIT Sicherheit AG zu einem Kompetenzzentrum Arbeitssicherheit und Energietechnik umgebaut und bis Ende 2013 als Aus- und Weiterbildungsstätte branchenübergreifend genutzt.

Seit Januar 2014 finden die Kurs- und Weiterbildungsangebote im, von uns neu gebauten Kompetenzzentrum, an der Schuppisstrasse 2a in Goldach statt. Die MIT Sicherheit AG ist eine seit, 2010, ISO 9001 zertifizierte Weiterbildungsinstitution. Mit dem zertifizierten Managementsystem für Bildungsorganisationen nach ISO 21001: 2018, setzen wir alle normativen Vorgaben als Lerndienstleister um.

In Goldach werden Kurse für Elektroprofis, zum Beispiel Arbeiten unter Spannung, wie auch Weiterbildungen zur allgemeinen Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz, SiBe oder KOPAS Kurse, Signalisation auf Haupt- und Nebenstrassen, Persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz und viele weitere Themen angeboten. Alle Kursangebote der MIT Sicherheit AG sind von der Schweizerischen Gesellschaft für Arbeitssicherheit, (SGAS), anerkannt. Die Anerkennung nach Art. 21 CZV, der Vereinigung der Strassenverkehrsämter, besitzen wir auch. Vertiefendes Wissen zu Arbeits- und Gesundheitsschutz (Sicherheitsassistenten/-in ASGS), bis zur höheren beruflichen Weiterbildung (Lehrgang zur Vorbereitung auf die Berufsprüfung ASGS), vermitteln wir durch unserer langjährigen Erfahrung praxisgerecht.

Spezialisten für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz arbeiten bei grösseren Firmen, bei der SUVA oder in kantonalen Arbeitsinspektoraten. Sie sind zuständig dafür, dass die Sicherheit und die Gesundheit der Mitarbeitenden nicht gefährdet wird und dass die gesetzlichen Vorschriften eingehalten werden. Die Ausbildung zum Spezialisten oder zur Spezialistin ASGS richtet sich an ein breites Zielpublikum. Bezüglich Alter gibt es kaum Grenzen – Mitte 20 bis Mitte 50 – und die berufliche Herkunft der Lernenden ist variantenreich: «Wir sprechen Leute an, die sich für die Themen Sicherheit und Prävention interessieren», sagt Andreas Meier, «das sind häufig Menschen mit einem technischen und praktischen Hintergrundwissen.» Mit dieser Weiterbildung werden die fachlichen, methodischen und persönlichen Kompetenzen vertieft. Der Vorbereitungslehrgang in Goldach ist modular aufgebaut und umfasst 26 Kurstage, die sich über eineinhalb Jahre erstrecken und mit der eidgenössischen Berufsprüfung abgeschlossen wird.

Der Ausbildungsleiter, Andreas Meier sagt: «Seit über zehn Jahren führen wir schon Ausbildungen im Bereich Arbeitssicherheit durch, wobei dieser Kurs viel umfassender und grundlegender gestaltet ist.» So lernen hier die Teilnehmenden, welche massgebende Gesetze und Verordnungen bei der Arbeitssicherheit im Betrieb eingehalten werden müssen; wie ein Sicherheitskonzept aufgebaut oder eine Präventionskampagne zielorientiert lanciert wird. Der vierte Lehrgang startet Ende August 2023. Es gibt regelmässig Präsenz und/oder Online- Informationsveranstaltung.

Anmeldung und weitere Infos: www.BP-ASGS.ch

Als neutraler Anbieter bietet die MIT Sicherheit AG, Produkte rund um die Arbeitssicherheit und den Gesundheitsschutz an, welche durch unsere Tauglichkeitstests und Praxisprüfungen evaluiert wurden. Am Hauptsitz in Goldach ist ein Verkaufsraum eingerichtet und unter www.geschuetzt.ch und www.gesichert.ch sind einige Produkte erhältlich.

MIT 
SicherheitAG

MIT Sicherheit AG

Schuppisstrasse 2a · 9403 Goldach · Telefon 071 850 07 68
info@mitsicherheit.ch · www.mitsicherheit.ch

WhatsApp Business für KMU

24 Best Practice Beispiele für Marketing, Verkauf, Kundendienst & Support im DACH-Markt

7,3 Millionen Schweizer nutzen WhatsApp!

Messenger-Dienste wie WhatsApp gehören zu den meistgenutzten Applikationen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Jede freie Minute wird das Smartphone genutzt, um zu schauen, was Freunde und Familienmitglieder schreiben. Nicht nur die Jungen kommunizieren so. Aktuelle Studien zeigen, dass jede Altersgruppe die Messenger-Dienste für sich erobert hat.

Daher verwundert es, dass trotz dieser starken Marktdurchdringung so viele Unternehmen noch nicht darüber nachgedacht haben, diesen Kanal zu nutzen!

Felder, in denen sich WhatsApp bereits bewährt hat, sind:

- Kundendienst – Schnelle Hilfe
- Verkauf – Einfache Bestellungen übermitteln (ohne PC)
- Terminvereinbarung – Unkomplizierte Abstimmung
- Beratung – Produktinformationen senden
- Marketing – Hinweis auf Aktionen oder Rabatte
- Events – Ticket und Lageplan direkt aufs Smartphone senden und vieles mehr.

In diesem Buch erläutert Ihnen Rolf Limacher, wie Sie strukturiert vorgehen, um dieses Potenzial zu erschliessen. Anhand von zahlreichen Beispielen zeigt er auf, wie erfolgreich innovative Unternehmen diesen direkten Kanal zur Kundschaft bereits nutzen.

Wichtig: Das Potenzial von Messenger-Diensten ist noch lange nicht ausgeschöpft. Alle entwickeln sich stetig weiter und bauen den Funktionsumfang aus. Und sollte eine Applikation nicht mehr erfolgreich sein, dann gibt es sicher schon eine neue, die diesen Platz rasch einnimmt. Das heisst, Sie sind perfekt aufgestellt und können Ihr Wissen für die neue Plattform nutzen.

Tauchen Sie ein in die «WhatsApp Business Welt». Lassen Sie sich von den Beispielen inspirieren und optimieren/automatisieren Sie Ihre Vertriebsprozesse. Ihr persönliches Exemplar können Sie direkt beim BPX-Verlag online kaufen: <https://www.bpx.ch/produkt/whatsapp-fuer-kmu>



Über das Buch WhatsApp Business

- WhatsApp Business für KMU
24 Best Practice Beispiele für Marketing, Verkauf, Kundendienst & Support im DACH-Markt

Erscheinungsdatum

- Dezember, 2022

ISBN

- 978-3-905413-05-2

Verlag

- BPX IT & Management Verlag
Quellenstrasse 37 · 4310 Rheinfelden
- <https://www.bpx.ch/produkt/whatsapp-fuer-kmu>



Rolf Limacher

WhatsApp-Berater und Dozent
info@rolflimacher.com



Prof. Martina Dalla Vecchia

Dozentin an der FHNW
martina.dallavecchia@fhnw.ch

WhatsApp Business für KMU

Rolf Limacher · Telefon 079 152 45 27

info@rolflimacher.com · www.rolflimacher.com

Mehrwertpartner die Ihre Produkte und Dienstleistungen mit einem Mehrwert anbieten

Arbeitsplatz	MEWA Service AG	Arbeitsschutzartikel	5 % Rabatt oder Gutschein im Wert von CHF 60.– (SKV Mitglieder)
	CARBON Connect	Kompensationsmassnahmen	Lösungen für einen kleineren CO ² -Fussabdruck und eine klimapositive Welt
	LEDVANCE AG	Beleuchtungen	Effizienz, Funktion, Konzentration
	Reka Schweizer Reisekasse Genossenschaft	Benefits	Reka-Pay – ideal als Lohnnebenleistung oder Prämie
Büroservice	IBA	Büromaterial /-möbel	Sonderkonditionen nach Anmeldung im iba Shop mit Vermerk «SKV Mitglied»
	PayrollPlus AG	Digitale Lohnplattform	
	Bonus Card VISA	Kredit / Finanzierung	Gratis im 1. Jahr / ab 2. Jahr nur CHF 48.–
	CETI Bridge Facility	Investorenplattform	Kostenlose Erstberatung
	Noventus	Vorsorgelösungen	–
	Swiss Bankers	Firmenkreditkarten	Spesenmanagement so einfach wie noch nie
Genuss	Delizio Pro	Flexible Kaffee-Abo	Smartes Kaffee-Abonnement für KMU
	ibervinos AG	Weine & Reisen	–
Gesundheit	CforC GmbH	Gesundheitsmanagement Persönlichkeitsentwicklung	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf Coaching oder Workshops
	Higherpotential	Psychologische Beratung	Von Mensch zu Mensch, in jeglicher Lebenssituation
	Krebsliga Schweiz	Coaching	Coaching für Vorgesetzte zu «Krebs und Arbeit»
	Sanasearch.ch	Therapeutennetzwerk	Als SKV-Mitglied profitieren Sie von 10 % Rabatt auf Sanasearch-Gutscheine
	Stedtnitz design your life GmbH	Prävention 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	Spezialangebot mit 40 % Rabatt: 1 Hotelscheck für CHF 49.– statt 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	DocuWare GmbH	Documentmanagement-System	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	KUMAVISION AG	Business-Software	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Inkasso/ Debitoren	Inkassosolution	Inkasso / Debitoren	–
Internet	mercateo	Onlinehandelsplattform	Ihre Einsparpotenziale im indirekten Einkauf, in über 4,6 Mio Artikeln
	Kundenversprechen	Onlinenetzwerk	Eintrag im Vertrauens-Netzwerk
	sharemagazines GmbH	Digitale Lesezirkel	Zeitungen und Magazine aus aller Welt
Marketing	Goldbach Group AG	Werbemassnahmen	Massgeschneiderten Lösung, damit Sie Ihr Produkt im richtigen Moment an die richtige Zielgruppe bringen können
	Scheidegger Siebdruck	Werbung	10 % Naturalrabatt (z. B. 110 Ex zum Preis von 100 Ex.)
	Werbeagentur Forster	Webdesign und Onlinemarketing	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Nachfolge- regelung	Progreo AG	Nachfolgeregelung	Steuroptimierte Unternehmensnachfolge für KMU von A bis Z
Tele- kommunikation	Sunrise GmbH	Telekommunikation	All-in-one-Lösung für KMU und Selbständige

Anzeigen

Allianz Travel

Jetzt online abschliessen unter
www.allianz-travel.ch/skv
Ihr 20% Rabattcode: 201051-p-SKV

**Sicher in die
Frühlingsferien.**

Mit unserer Reiseversicherung umfassend abgesichert in die Ferien.

**Annullierungskosten**

Für den Fall, dass Sie aus unvorhergesehenen Gründen nicht verreisen können.

**Turbulenzen mit deinem Reisegepäck***

Falls Ihr mitgeführtes Hab und Gut beschädigt wird oder abhandenkommt.

**Pandemie- und Epidemiedeckung**

Neu sind epidemische und pandemische Krankheiten wie z. B. COVID-19 sowie Quarantäne bei gewissen Deckungen versichert.

* Exklusive Deckung im Produkt Secure Trip PremiumSM

Liquidität – das notwendige Schmiermittel für jedes Unternehmen

Die Liquidität beschreibt die Fähigkeit, Zahlungsverpflichtungen fristgerecht zu erfüllen. Ist eine Unternehmung liquide, so bedeutet das, dass sie zahlungsfähig ist. Sie hat genügend liquide Mittel zur Verfügung, um beispielsweise offene Rechnungen zu bezahlen.

Liquiditätsengpässe können verschiedene Ursachen haben. Engpässe können durch ungeschickte betriebswirtschaftliche Entscheide wie zum Beispiel falsche Preiskalkulationen oder zu schnelles Wachstum oder auch durch operative Unzulänglichkeiten wie fehlende Überwachung der Zahlungseingänge entstehen. Probleme mit der Liquidität entstehen häufig auch durch externe, nicht direkt beeinflussbare Faktoren wie zum Beispiel durch schlechte Zahlungsmoral oder lange Zahlungsziele von Kunden.

Mögliche interne Massnahmen zur Verbesserung der Liquidität sind zum Beispiel die Reduktion der Einkaufskosten, Lagerkapazitäten reduzieren, Leasing statt Eigentum an Produktionsmittel, Ausnutzen von Steuervorteilen usw. Sind solche interne Massnahmen ausgeschöpft, müssen externe Finanzierungslösungen gefunden werden. Eigenkapitalfinanzierungen sind zumeist nicht gewünscht oder finanziell gar nicht machbar. Kreditfinanzierungen durch Banken sind langsam, unflexibel und stehen meist dann nicht mehr zur Verfügung, wenn sie am meisten gebraucht werden.

Wie schon Mark Twain bemerkte: «Ein Bankier ist ein Mensch, der seinen Schirm verleiht, wenn die Sonne scheint, und ihn sofort zurückhaben will, wenn es zu regnen beginnt». Benötigt werden zuverlässige, flexible, an die individuelle Situation der Unternehmung anpassbare Lösungen zur Liquiditätssicherung.

In der Praxis ergeben sich Liquiditätsengpässe bei sonst gut laufenden Unternehmen häufig aufgrund von:

- von starkem Wachstum und
- langen Zahlungsfristen von Grosskunden

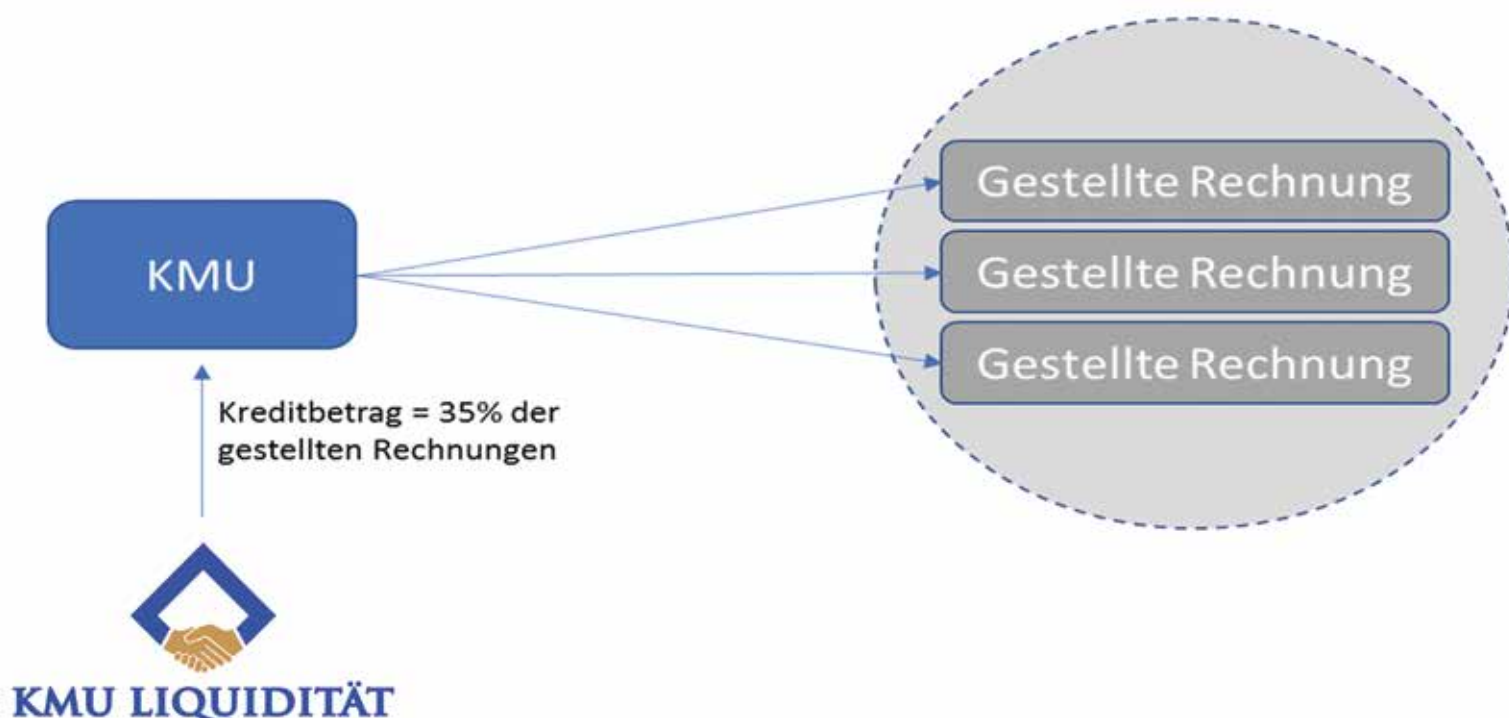
Schnell wachsende Unternehmen sehen sich häufig mit Liquiditätsengpässen konfrontiert, auch wenn die Rentabilität hoch ist und Gewinn erwirtschaftet wird. Grund dafür ist, dass Unternehmenswachstum immer vorfinanziert werden muss. Nehmen Bestellungen und Aufträge von Kunden zu, steigt auch der dafür notwendige Materialeinkauf. Dieser muss meist für mehrere Wochen oder sogar für Monate vorfinanziert werden. Die Liquidität der Firma wird so strapaziert, bis zur Situation, dass wegen fehlender Liquidität keine zusätzlichen Bestellungen oder Aufträge mehr angenommen oder abgearbeitet werden können.

Hier ein Beispiel einer Finanzierungslösung aus der Praxis:

Unser Finanzierungskunde ist eine stark wachsende Software-Firma im Kanton Zürich. Sie vergibt Nutzungslizenzen an ihre Kunden, welche

dafür eine jährliche fixe sowie eine variable Nutzungsgebühr gemessen am monatlichen Gebrauch in Rechnung stellt. Die fixe Gebühr bleibt über die gesamte Lizenzvertragslaufzeit gleich, die variable Gebühr kann basierend auf dem Gebrauchsprofil des Kunden leicht schwanken. Die Lizenzverträge können jährlich gekündigt werden. Die Software-Firma hat mehrere Hundert solcher Kundenverträge. Der jährliche Gebührensatz beträgt zurzeit ca. CHF 3.5 Mio. und wächst laufend. Um weiteres Wachstum zu ermöglichen und die Software-Lösung auf dem technologisch neuesten Stand zu halten, sind weitere Investitionen notwendig. Diese übersteigen jedoch die finanziellen Möglichkeiten der Firma.

Die Firma verfügte über einen Kontokorrentkredit einer Schweizer Bank. Der Kreditrahmen war jedoch zu klein und der Prozess für eine Erhöhung zu kompliziert und langsam. Die von KMU Liquidität zur Verfügung gestellte Finanzierungslösung konnte kurzfristig implementiert werden. Der Kreditrahmen beträgt CHF 1 Mio. Dabei beträgt der effektiv zur Verfügung stehende Betrag maximal 35% aller in den kommenden 12 Monaten gemäss den Lizenzverträgen vereinnahmten Gebühren. Der maximal zur Verfügung stehende Kreditbetrag wird an jedem Monatsende neu berechnet. Ähnliche Finanzierungslösungen lassen sich auch aufsetzen zur Forderungsbevorschussung. Dies vor allem dann, wenn KMU in Liquiditätsengpäs-



se kommen durch lange Zahlungsfristen ihrer Kunden. Insbesondere Grossfirmen verlängern zunehmend ihre Kreditorenlaufzeiten und zwingen dabei ihre KMU-Lieferanten immer häufiger Zahlungsfristen von 120 Tagen und mehr auf. Dies kann die Liquidität von KMU strapazieren und wertvolle Ressourcen binden.

Mit den von KMU Liquidität angebotenen Finanzierungslösungen erhalten Sie das benötigte Geld nicht erst, wenn Ihr Debitor zahlt, sondern innerhalb weniger Tage. Unsere Finanzierungslösungen sorgen somit für:

- mehr freie Liquidität – Sie können benötigtes Material erwerben und so die Basis für schnelleren Umsatz schaffen.
- mehr Wachstum – je rascher Sie Ihre Produkte am Markt anbieten können, desto schneller wächst Ihr Umsatz.

- bessere Planungssicherheit – Sie wissen jederzeit genau, mit welchen liquiden Mitteln Sie kalkulieren können. Das erleichtert Ihre Umsatz- und Wachstumsplanung.

KMU Liquidität ist die Finanzierungslösung der Swiss ALP Asset Management für KMU.

Die Swiss ALP Asset Management ist eine unabhängige, regulierte Vermögensverwaltungsgesellschaft nach liechtensteinischem Recht und wurde 2014 gegründet. Der Hauptsitz befindet sich im Zentrum von Vaduz.

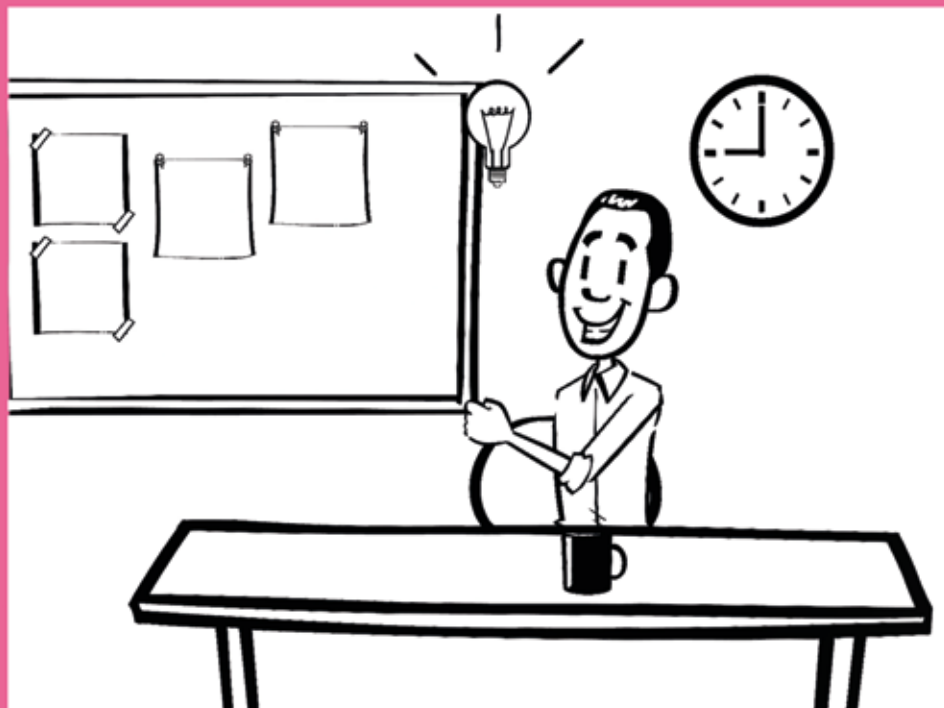
Das Team besteht aus den beiden Gründungspartnern Thomas Fischer und Patric Wisard, sowie aus 6 weiteren Mitarbeitenden. Die Finanzierungsdienstleistungen von KMU Liquidität werden in Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen KMU Verband angeboten.



KMU LIQUIDITÄT

www.kmu-liquiditaet.ch/erfolg

Bitte scannen



KMU LIQUIDITÄT

Swiss ALP Asset Management GmbH

Bangarten 10 · 9490 Vaduz · Telefon +423 375 07 84
info@kmu-liquiditaet.ch · www.kmu-liquiditaet.ch

EXKLUSIVES ANGEBOT FÜR SKV-MITGLIEDER

Profitieren Sie jetzt als Schweizerisches KMU Verbands-Mitglied von bis zu 50% Rabatt auf unsere Sunrise Business Produkte. Kombinieren Sie Festnetz, Internet und TV und sichern Sie sich Ihren Preisvorteil - inklusive Entertainment-Angebot.

Wir beraten Sie gerne direkt über den Schweizerischen KMU Verband und nehmen Ihre Bestellung entgegen. Oder besuchen Sie uns auf:



kmuverband.ch/sunrise.html

Sparen Sie bis zu

50%



Sunrise
BUSINESS

In partnership with



Krebsprävention für alle zum Anfassen

Dieses Jahr können Interessierte in der ganzen Schweiz den Ernährungsbus, das begehbare Darm- oder Brustmodell an Messen besuchen. Zum Beispiel an der LUGA in Luzern. Auch Firmen, Gemeinden oder Organisationen können diese Angebote zum Thema Prävention bei der Krebsliga Schweiz buchen.

Rauchen, ungesunde Ernährung oder mangelnder Sonnenschutz: Es gibt viele Faktoren, die das Krebsrisiko erhöhen. Etwa ein Drittel der Erkrankungen wäre durch Prävention vermeidbar. Darmkrebs gehört zu den häufigsten bösartigen Erkrankungen. Jährlich werden in der Schweiz rund 4500 Menschen mit der Diagnose Darmkrebs konfrontiert und es sterben 1650 Menschen daran. Wird ein Darmkrebs früh erkannt, ist er in den meisten Fällen heilbar.

Das begehbare Darmmodell



Das begehbare Darmmodell veranschaulicht auf eindrückliche und leicht verständliche Weise die verschiedenen Entwicklungsstufen von Darmkrebs. Ein Rundgang durch das Darmmodell bietet die einzigartige Möglichkeit, sich über die Krankheit sowie deren Früherkennung zu informieren. Mittels Augmented Reality führt ein Gastroenterologe virtuell durch das acht Meter lange Modell und zeigt, wie ein gesunder Darm aussieht, wie sich verschiedene Arten von Polypen bilden und wie sich diese zu einem bösartigen Tumor verändern können. Er erklärt die Entstehung von Darmkrebs und benennt Risikofaktoren und Möglichkeiten zur Prävention.

Das begehbare Brustmodell



Wussten Sie, dass Brustkrebs in der Schweiz die häufigste Krebsart bei Frauen ist? Pro Jahr erkranken in unserem Land etwa 6500 Frauen und 50 Männer an Brustkrebs, das entspricht fast einem Drittel aller Krebsdiagnosen bei Frauen. Das begehbare Brustmodell vermittelt einen

Eindruck des Aufbaus der weiblichen Brust, erklärt mögliche gutartige Veränderungen der Brust sowie die verschiedenen Stadien einer Brustterkrankung.

Der Ernährungsbus



Eine ausgewogene Ernährung mit viel Gemüse und Früchten und wenig tierischen Lebensmitteln kann das Risiko für verschiedene Krebsarten senken. Wie das geht, zeigt der Ernährungsbus der Krebsliga. Die Besucherinnen und Besucher erfahren, was man unter einer ausgewogenen Ernährung versteht und wie sie spielerisch umgesetzt werden kann. Zudem erhalten Sie konkrete Tipps und praktische Hilfestellungen für den Alltag: Zum Beispiel Rezeptbroschüre mit leckeren, einfach zubereiteten Mahlzeiten. Und damit nicht alles Theorie bleibt, können dank der mobilen Küche einzelne Gerichte direkt vor Ort degustiert werden!

Machen Sie mit!

Als Firma, Gemeinde oder Organisation haben Sie die Möglichkeit, den Ernährungsbus, das Darm- oder Brustmodell für Ihren Anlass zu mieten. Diese Angebote eignen sich insbesondere für Gesundheits- und Publikumsessen, Mitarbeitenden-Anlässe, für einen Tag der offenen Tür usw. Das Präventionsteam der Krebsliga steht vor Ort für Fragen zur Verfügung und gibt bei Bedarf Broschüren zum Thema ab.

Copyright Fotos: Krebsliga Schweiz

An diesen Messen sind die Modelle zu sehen:

OFFA: 19. bis 23.4. Darmmodell

LUGA: 28.4. bis 7.5. (davon 28. bis 30.4. Darmmodell und 1. bis 7. Mai Ernährungsbus)

SIGA: 5.5. bis 13.5.: Darmmodell (ohne Brustmodell)



Weitere Informationen zu allen drei Angeboten finden Sie unter:
<http://krebssliga.ch/praeventions-angebote>

Kontakt und Auskünfte Krebsliga Schweiz:
www.krebssliga.ch · prevention@krebssliga.ch
Krebstelefon: 0800 11 88 11



krebssliga

Die Kraft des Beirats – eine Sicht von Aussen

Geschätzte Leserinnen und Leser des KMU-Magazins ERFOLG. Wie wichtig ist der Verwaltungsrat und dessen Zusammensetzung für ein Unternehmen? Was können die Unternehmensinhaber*innen machen, die keinen Verwaltungsrat installieren können, weil sie z.B. mit einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung operieren?

Besonders wichtig erscheinen dabei die Startups, kleinen und mittelgrossen Unternehmen, welche in der Anzahl ca. 99% aller Schweizer Unternehmen ausmachen. Es sind damit vor allem die Verwaltungsräte der neugegründeten Firmen und bestehenden KMU, welche als oberste Organe in den Unternehmen die Verantwortung für eine gute Governance und die Entwicklung und Umsetzung der Unternehmensstrategien in einem beträchtlichen Teil der Schweizer Wirtschaft haben.

Eine mögliche Lösung lautet: Ein Beirats-Gremium. Der Beirat wird oft «der kleine Verwaltungsrat» genannt. Das Gremium mit vorwiegend beratender Funktion hat in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen. Beiratsmitglieder haben typischerweise wenig bis keine Entscheidungsbefugnisse und Kontrollaufgaben, sondern beschränken sich auf Fachliche Beratung und Empfehlungen (Advisory Board).

Ein solches Gremium kann aber auch bei einer Aktiengesellschaft installiert werden und viel Sinn machen, wie das nachfolgende Beispiel aus dem Herzen der Züricher Startup- und Healthtech-Szene zeigt.

Wir wünschen Ihnen viel Spannung beim Lesen und fürs aktuelle Jahr eine gute Strategie!

Dominic Lüthi und das VRMandat.com-Team



Dominic Lüthi doziert u.a. im Lehrgang «Zertifizierte/r Verwaltungsrätin/Verwaltungsrat SAQ» der AKAD wie auch an der Digital Board Academy und gehört dem Vorstand verschiedener Organisationen an. 2012 lancierte er die erste digitale Vermittlungsplattform für Verwaltungsratsmitglieder und KMU in der Schweiz. Später entwickelte sein Team eine Vermittlungsplattform für Stiftungen und Vereine, welche in den Stiftungsräten und Vorständen für mehr Managementkompetenz und bessere Durchmischung sorgt.

Fotograf: Jonas Weibel.



VR MANDAT
Corporate Governance

VRMandat.com

Seestrasse 10 · 8708 Männedorf

luethi@vrmandat.com · www.vrmandat.com

Die Gesundheitsbranche ist eine der sich am schnellsten entwickelnden Sektoren der modernen Welt und für Start-ups in diesem Bereich kann es schwierig sein, sich in der komplexen und sich stets verändernden Landschaft zu etablieren. Eine Möglichkeit, mit der viele Unternehmen in der Gesundheitsbranche Erfolg haben, ist der Aufbau eines Beirats-Gremiums.

Im Vergleich zu einem Verwaltungsrat ist der Beirat eine Gruppe von Personen, die dem Unternehmen mit Rat und Tat zur Seite stehen, aber keine rechtlichen Verpflichtungen oder Befugnisse haben – so sind sie auch nicht im Handelsregister verzeichnet. Beiratsmitglieder sind Expert*innen auf ihrem Gebiet oder verfügen über spezifische Kenntnisse und Erfahrungen, die für das Unternehmen hilfreich sind, ohne dabei wie VR-Mitglieder Verantwortung für Unternehmensentscheidungen zu tragen.

Für den Aufbau eines solchen Beirats stehen Gründer von DeepTech- und Healthcare-Startups in der Schweiz vor der Herausforderung, geeignete Mitglieder zu finden, die nicht nur über einschlägiges Fachwissen verfügen, sondern auch zu den Werten und der Kultur des Unternehmens passen. Gerne gesehen sind Personen, die ein tiefes Verständnis von komplexen Technologien und datengesteuerten Ansätzen haben und die bei der Anwendung dieser Technologien im Gesundheitswesen helfen können. Zudem muss die beratende Person, in der Lage sein, sich bei der rasch weiterentwickelnden Branche auf dem Laufenden zu halten. Das stellt in vielerlei Hinsicht eine Herausforderung dar, auch weil es nur eine begrenzte Anzahl solcher Menschen mit spezifischem Wissen und der nötigen Erfahrung gibt.

Die Schweiz beherbergt zwar eine Reihe von Gesundheitseinrichtungen und Forscher*innen von Weltrang, aber der Wettbewerb um diese Spitzenkräfte ist hart. Viele dieser Personen sind sehr gefragt und haben oft nicht die Zeit oder die Ressourcen, um zusätzliche Unternehmen zu betreuen. Ausserdem sind manche Beiratspersonen nur an der Zusammenarbeit mit nachweislich erfolgreichen und bereits etablierten Unternehmen interessiert. Dies macht es gerade für Existenzgründer*innen, ohne Track record, schwierig, passende Beiräte*innen zu finden, die bereit sind, ein junges Unternehmen zu unterstützen.

Eine Möglichkeit, diese Probleme zu überwinden, besteht darin, proaktiv nach Beiratsmitgliedern zu suchen, die über das erforderliche Fachwissen und die nötige Erfahrung verfügen. Dazu kann es gehören, sich mit Branchenexperten zu vernetzen, Konferenzen und Veranstaltungen zu besuchen und sich aktiv nach solchen Personen zu erkunden, die eine Erfolgsbilanz in der Deep-Tech- und Digital-Health-Branche vorweisen können.

Jedoch erfordern all diese Aktivitäten viel Zeit und Mühe, die man bei der Gründung eines Start-ups in der Regel nicht hat. Zudem kann es für die strategische Zusammenarbeit erfolgsversprechend sein, mit Menschen zusammenzuarbeiten, die nicht unbedingt zur traditionellen Berater-Zunft gehören. Denn Diversität im Gremium und ein breites Spektrum an Erfahrungen und Perspektiven können dabei helfen, Herausforderungen besser zu behandeln.

Aber gerade so eine Person zu finden, war eine Herausforderung für John Klepper, CEO und Co-Founder von PIPRA. Das Digital Health Start-up hat ein komplett neues Nischenprodukt entwickelt, mit welchem sich das Patientenrisiko, nach einer Operation an postoperativen Delirium zu erkranken, bestimmen lässt.



Mit der erstmaligen Gründung eines Unternehmens in der Schweiz waren die Gründer in der Medizinbranche, jedoch zu wenig vernetzt und hatten deshalb Schwierigkeiten, das für das Unternehmen benötigte spezifische Fachwissen zu finden. Zudem wollte PIPRA sicherstellen, dass der Beirat interdisziplinär arbeitet und eine Mischung aus medizinischem und KI-Wissen aufweist. Dies machte es noch schwieriger, Personen zu finden, die dem Team wertvollen Input und strategische Unterstützung anbieten konnten.

Um diese Herausforderungen zu meistern, hat PIPRA über die traditionellen Quellen für Berater-Personen hinausgeschaut und die digitale Matchmaking-Plattform VRMandat.com gefunden. Um Unterstützung bei der Suche nach strategischem Personal zu erhalten, wandte sich der PIPRA-CEO John mit der Suche nach Beiratsmitgliedern an VRMandat.com. John war konkret auf der Suche nach medizinisch und wirtschaftlich erfahrenen Beiratspersonen, die ihm beim Aufbau der PIPRA helfen wollten und konnten. Er war beeindruckt von der Such-Möglichkeit, um Personen mit spezifischen Fähigkeiten und Kenntnissen sichtbar zu machen. Als Start-up mit begrenzten finanziellen Mitteln für die Entlohnung von Verwaltungsrat und Beirat war es umso hilfreicher, dass der Dienstleister nur im Erfolgsfall eine geringe Vermittlungsgebühr erhebt.

Selbst mit der Suche nach bestimmten Fachkompetenzen, hatte PIPRA eine Vorauswahl von etwa sieben potenziellen Beiratsmitgliedern erhalten, die bereit waren, ihr Know-how in ein Start-up wie PIPRA einzubringen. Über traditionelle Wege, wäre das in so kurzer Zeit nicht möglich gewesen. Anschliessend war jede vorausgewählte Person offen für tiefergehende Gespräche, die PIPRA nutzte, bevor eine endgültige Entscheidung getroffen wurde.

Mit Hilfe von VRMandat.com konnte PIPRA mit geringem Aufwand eine optimale Besetzung des Beirats finden und ist dankbar, nun eine ideal passende Person an seiner Seite zu haben. Der Beitritt des Beiratsmitglieds hat sich als unschätzbare Ressource für das Startup erwiesen. Zusätzlich zum Fachwissen in den Bereichen Versicherung und Kostenerstattung im

Gesundheitswesen wurde dem Unternehmen angeboten, Kontakte in der Schweizer Gesundheitsbranche zu knüpfen. Das umfangreiche, neue Netzwerk hat sich für PIPRA als äusserst hilfreich erwiesen. Der Beirat von PIPRA trifft sich zirka dreimal im Jahr, um die Fortschritte des Unternehmens zu besprechen und den Verwaltungsrat fachspezifisch zu beraten.

Insgesamt ist der Aufbau eines Beirats eine anspruchsvolle, aber wichtige Aufgabe für Start-ups im Gesundheitswesen. Indem PIPRA proaktiv und offen für alternative Lösungen war, konnten Sie die Personen finden, die Sie brauchten, um sich in der komplexen Landschaft der Gesundheitsbranche zurechtzufinden und zu etablieren.

Text von Jessica Uhlig, PIPRA AG.



Die Mitbegründer von PIPRA: John Klepper, Chief Executive Officer, Nayeli Schmutz, Chief Medical Officer und Dr. Benjamin Dodsworth, Chief Technology /Scientific Officer



PIPRA

PIPRA AG

Josefstrasse 219 · 8005 Zürich
www.pipra.ch · Schweiz

Innovationen im KMU-Umfeld – So geht Innovationsförderung



Apero Event am 03.04.2023 bei der Hochschule Luzern in Rotkreuz

Egal ob etabliertes KMU oder kürzlich gegründetes Startup – Innovationen sind über alle Branchen und Unternehmensgrössen hinweg wichtig und tragen deutlich zum Wettbewerbsvorteil bei. Dies hat auch die Innovationsförderung Innosuisse verstanden und fördert daher innovative Ideen und Unternehmen.

Die Hochschule Luzern bzw. das Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ) lädt daher am 03. April 2023 alle KMU nach Rotkreuz ein und zeigt Ihnen, wie auch Ihr KMU von den Fördermitteln profitieren kann. Neben allgemeinen Informationen zum Ablauf einer solchen Förderung werden auch einzelne Success Stories aus der Schweizer Wirtschaft präsentiert. Zum Abschluss gibt es einen reichhaltigen Networking-Apero.

Was ist der Inhalt dieses Forums?

Folgende leicht zugänglichen Fördermöglichkeiten werden hands-on vorgestellt:

- Innovationscheck
- Innovationsprojekt
- Eurostars
- Möglichkeiten unter Horizon Europe

Weiterführende Fragen beantworten Expertinnen und Experten von Innosuisse sowie von Euresearch im anschliessenden Q&A sowie informell während eines Apéros.

Was kostet die Veranstaltung?

Die Teilnahme an dieser Kooperationsveranstaltung des IFZ sowie des Grants Office HSLU ist kostenlos.

Wann findet der Event statt?

Der Anlass findet am 3. April 2023 von 17:00 bis 19:30 Uhr auf dem Campus Zug-Rotkreuz statt. Im Anschluss findet ein Apéro statt.

Melden Sie sich online unter:

<https://www.hslu.ch/de-ch/wirtschaft/agenda/veranstaltungen/2023/04/03/innovationen-im-kmu-umfeld/anmeldung/>

HSLU Hochschule
Luzern

Hochschule Luzern

Werftstrasse 4 · 6002 Luzern

Telefon 041 228 42 42 · info@hslu.ch · www.hslu.ch



Beatrice Ludwig, Inhaberin
realsmart immo AG

Beatrice Ludwig ist Immobilienmaklerin aus Leidenschaft. Mit ihrer Firma realsmart immo AG mit Sitz in Dietikon führt sie Käufer zu der Immobilie, die perfekt für sie ist, und erreicht für den Verkäufer den höchstmöglichen Preis. Ein KundenVersprechen.ch-Profil ist ihr besonders wichtig, denn die Zufriedenheit der Kundinnen und Kunden steht für sie an oberster Stelle.

Frau Ludwig, warum ist eine gute Online-Reputation im Immobilienbereich so wichtig?
Gegenseitiges Vertrauen ist in jedem Geschäft sehr wichtig. Aber in unserer Branche ist es matchentscheidend, da wir das beste Ergebnis für zwei Seiten erzielen wollen, nämlich für den Käufer wie auch für den Verkäufer. Ein professioneller und authentischer Auftritt im Internet hilft uns dabei, dieses Vertrauen herzustellen. Schliesslich informieren sich viele Kunden heute online und es stellt

sich die Frage, was man beim googeln über ein Unternehmen findet. Ein guter Ruf im Internet ist ein entscheidender Erfolgsfaktor. Weil auch Immobilien heute primär online gesucht werden, bedeutet dies ebenfalls, dass wir unsere Zielgruppe dort angemessen ansprechen müssen.

Warum haben Sie sich für eine Zusammenarbeit mit KundenVersprechen.ch entschieden?
Die Plattform kommt sehr professionell daher und macht einen guten Eindruck. Man nimmt nicht einfach jeden auf, sondern es braucht dieses Commitment, mit seinem Unternehmen eine hohe Kundenzufriedenheit erzielen zu wollen. Damit ist die Qualität der teilnehmenden Betriebe verständlicherweise überdurchschnittlich hoch. Die einfache Handhabung der Plattform und die breite Visibilität am Schweizer Markt sind natürlich ein genialer Mehrwert.

Nutzen Sie auch andere Bewertungsportale?
Grundsätzlich fragen wir unsere Kunden immer nach Feedback. Für ausgewiesene Referenzen auf unserer Webseite nutzen wir eigene Kundenfeedback-Formulare. Weiter setzen wir auf Google-Bewertungen. Der Vorteil bei KundenVersprechen.ch ist, dass man sich nicht registrieren muss, um zu bewerten.

Oftmals haben Unternehmer Angst vor negativen Bewertungen. Wie gehen Sie damit um?
Ich finde, davor sollte man keine Angst haben. Bei realsmart immo AG sind wir offen auch für kritisches Feedback, denn schliesslich wollen wir uns ja lösungsorientiert verbessern. Gerade Selbstständige und Unternehmer müssen sich darüber im Klaren sein: Wir sind alles Menschen und jeder macht Fehler, das ist ganz normal. Entscheidend ist wie man damit umgeht und dass man daraus lernt. Und genau darum sollte es doch gehen. In diesem Sinne sind wir froh für jedes Feedback unserer Kundschaft, und auf

diese Weise helfen Kundenbewertungen eben effektiv dabei, die Arbeit am eigenen Produkt oder Service zu optimieren.

Wie machen Sie auf ihr KundenVersprechen.ch-Profil aufmerksam?
Das Gütesiegel ist prominent auf unserer Website eingebettet und wir haben einen festen Link in unseren E-Mail-Signaturen eingebaut.

Warum würden Sie unser Portal an andere Unternehmen weiterempfehlen?
Wir sind überzeugt, wer Erfolg haben will, für den sind Image, Reputation und viel positives Kundenfeedback wichtige Eckpfeiler. Damit gewinnt man das Vertrauen der Menschen. Empfehlungen waren ja schon immer die Königsklasse und gerade für KMU, die ja meist über keine riesigen Marketingbudgets verfügen, sind sie immens wichtig. KundenVersprechen.ch ist eine überzeugende Schweizer Lösung für digitales Vertrauen. Ich fühle mich hier gut aufgehoben und schätze auch den hervorragenden Support. Somit kann ich die Registrierung im Kundenversprechen-Netzwerk jedem Unternehmen wirklich nur empfehlen.

Herzlichen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg.

Mission Kundenversprechen
KundenVersprechen.ch ist die Plattform für vertrauenswürdige Schweizer KMU. In unserem Netzwerk finden sich Anbieter zusammen, die gemeinsam ein Ziel teilen: Sie wollen, dass ihre Kunden sehr zufrieden sind.

Jetzt bewerben auf
www.kundenversprechen.ch/mitmachen

Anzeige

Beatrice Ludwig und
ihr Team sind als
realsmart immo AG
für Sie da.

realsmart immo AG | Kirchplatz 3 | 8953 Dietikon
+41 79 774 01 44 | realsmart.ch



realsmart
I M M O

**realsmart ist, mit echten
Expertinnen zusammenzuarbeiten.**

Beatrice Ludwig und ihr Team freuen sich
auf Ihre Kontaktaufnahme.

Kalender Veranstaltungen

Impressum

Februar 2023

07. oder 08.02.23	Online	Datengestützte Netzwerkarbeit	myconvento.com
09.–11.02.2023	Bulle	Technibois	salonbois.ch
12.–14.02.2023	Bern	ORNARIS	ornaris.ch
19.–21.02.2023	Basel	Überwinden eigener Grenzen	zfu.ch
24.02.2023	Ermatingen	Gölobal T 2023	wifoe.tg.ch
25.–26.02.2023	Buchs	Gesundheitsmesse	messe-ostschweiz.ch
26.02.–02.03.2023	Düsseldorf	EuroCIS	eurocis.com
28.02.23	Online	Mit Agile Marketing zu schnellen Ergebnissen in der Kommunikation	myconvento.com

März 2023

01.03.23	Online	Mit Agile Marketing zu schnellen Ergebnissen in der Kommunikation	myconvento.com
05.–06.03.2023	Luzern	Beauty Forum Swiss	beauty-fairs.ch
07.–10.03.2023	Bern	Innoteq	innoteq.digital
08.03.23	Rüschlikon	19. Europäischer Trendtag	gdi.ch
09.03.23	Rüschlikon	Private Markets Forum 2023	fuw-forum.ch
14. oder	Online	Wie schreibe ich eine gute Pressemitteilung?	myconvento.com
15.–19.03.2023	Zürich	Giardina	giardina.ch
21.03.23	Olten	Coachingforum 2023	coachingzentrum.ch
21.–23.03.2023	Rust DE	Cloudfest	cloudfest.com
22.03.23	Rüschlikon	Blockchain in Financial Services 2023	fuw-forum.ch
23.03.23	Köniz BE	Mut zur Sichtbarkeit	martin-aue.com
23.–24.03.2023	St. Gallen	Start Summit	startsummit.ch
28.–29.03.2023	Zürich	HRFestival europe 2023	hrfestival.ch
29.–30.03.2023	Fribourg	Swiss Cyber Security Days 2023	swisscybersecuritydays.ch
30.03.23	Zürich	23. WEKA Arbeitsrecht-Kongress 2023	praxisseminare.ch

April 2023

01.–02.04.2023	Schaffhausen	Gesundheitsmesse	messe-ostschweiz.ch
03.04.23	Rotkreuz	Innovationen im KMU-Umfeld – So geht Innovationsförderung	hslu.ch
03.v04.04.2023	Rüschlikon	Starke Führung von Mitarbeitenden	zfu.ch
04.04.23	Baden	TEC Forum 2023	tec.forum.ch
17.–21.04.2023	Hannover	Hannover Messe	hannovermesse.de
18.04.23	Luzern	Swiss Marketing Forum 23	swissmarketingforum.ch
19.04.23	Zürich	Swiss IT Forum	idc.com

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Redaktions- und Anzeigeschluss:
17. März 2023

Nächste Ausgabe:
12. April 2023

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- / Anzeigeschluss

Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin
Abonnementsverwaltung:
Alexandra Rupp
abo@kmuverband.ch

Beilage: Experten Tipp

Verantwortlichkeit für Inhalt & Gestaltung
Kvmedia GmbH, Luzern, Srdjan Varo

Produktion KMU Erfolg

Lichtpunkt Design · L. Boltshauer
Lindenbachstrasse 8 · 8006 Zürich
Telefon 079 694 54 18
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.

Titelfoto: Micheile-dot-com · www.unsplash.com

Danke

Die generelle Einführung der QR-Rechnung in der Schweiz und in Liechtenstein erfolgte wie geplant Anfang Oktober 2022. Ein grosser Dank gilt allen Akteuren in Unternehmen, Verbänden und Behörden, die mit ihrem Engagement massgeblich zum Gelingen des Projekts beigetragen haben. Mit vereinten Kräften haben wir einen wichtigen Schritt in die digitale Zukunft des Zahlungsverkehrs vollzogen.

Eine Initiative des Finanzplatzes Schweiz



V O L V O

Der Volvo EX90.

Unser neuer vollelektrischer SUV.



Entdecken Sie den Volvo EX90 mit Safe Space Technology und klarem skandinavischem Design.

volvocars.ch/EX90



Volvo EX90, Twin Performance AWD Electric, dual motor 517 PS/380 kW, Stromverbrauch gesamt: 21,1 kWh/100 km, CO₂-Emissionen: 0 g/km, Energieeffizienz-Kategorie: B.