ERFOLG

Die starke Zeitung für Selbstständige, Unternehmer und Existenzgründer

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nr. 6/8 • Juni/August 2021 • 15. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug · Post CH AG

Rechtsberatung
Arbeitnehmer in der eigenen AG oder GmbH. Gibt es Nachteile? Ja.
Artikel Seite 9

Neuer Bundesgerichtsentscheid fördert Überbrückungsfinanzierungen
Artikel Seite 10 – 11

Finanzen
Haben sie schon die richtige Mahnstrategie entwickelt und implementiert?
Artikel Seite 13

Firmenprojekt gesund finanzieren
Artikel Seite 23

Strategie
Burnout Symptome erkennen und Stress abbauen
Artikel Seite 28 – 29

Digital
Frische, Innovationskraft und Qualität
Artikel Seite 37

Malware, Ransomware, Viren und andere Bedrohungen
Artikel Seite 39

Aus- & Weiterbildung
Exzellente Englischkenntnisse werden im Job immer wichtiger
Artikel Seite 42 – 43

Geistiges Eigentum
Wie Start-ups Investoren mit Patenten für sich gewinnen
Artikel Seite 50 – 51

Gesundheit
Jetzt ist der richtige Zeitpunkt für Ihren Rauchstopp!
Artikel Seite 54

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

Tel. 0800 82 82 82
www.iba.ch

SKV Mitglieder profitieren

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

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

iba
Büro und mehr

Crésus
Die Unternehmenssoftware

Die Einzahlungsscheine werden per 30.09.2022 abgeschafft.

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

0848 27 37 88

www.cresus.ch

Crésus

Editorial

Geschätzte Leserinnen und Leser,
geschätzte SKV Mitglieder

Beim Thema «Editorial» hatten wir diese Woche in unseren Redaktionsräumen einen spannenden Meinungsaustausch. Braucht es überhaupt ein Editorial? Oder ist es nicht eher so, dass wir alle so konsum orientiert sind, dass Editorials etc. «überlesen» werden und man direkt zu den Informationen geht und sich gar nicht mehr «einstimmen» lässt auf das Lesen einer Zeitung? Oder sollte man anstelle eines Editorials zum Beispiel eine Kolumne machen; allenfalls mit unterschiedlichen Autorinnen und Autoren?

Wir waren uns nicht einig und so haben wir dieses Thema «vertagt» und Sie finden auch in dieser Ausgabe ein Editorial, welches Sie nun ja gerade lesen. In einem Editorial über ein Editorial lesen ist ja auch einmal etwas anderes. Der eigentliche Grund zu dieser Diskussion war aber eigentlich ein ganz anderer: Die letzten Monate waren klar Covid-zentriert und mit den vorangehenden und weiter anstehenden Lockerungen wird die Wirtschaft sicher auch wieder aktiver und ein Aufschwung sollte unweigerlich kommen. Sicher aber wird es auch noch viel Unvorhergesehenes geben. So ist heute nicht genau vorherzusagen, ob es noch viele weitere Konkurse gibt, weil Firmen Ihre erhaltenen Covidkredite nicht zurückzahlen können oder ob die Arbeitslosenquote steigen wird, weil die Digitalisierung schneller vorangeschritten ist als erwartet und dies auch auf Kosten der Arbeitsplätze geht. Hier eine Aussage zu machen ist meines Erachten wie ein Blick in die Glaskugel. Es kann so kommen; muss aber nicht.

Natürlich kann man immer Tipps geben, wie man den (hoffentlich) kommenden wirtschaftlichen Aufschwung selber für das eigene Unternehmen nutzen kann, aber sind diese auch wirklich zielführend? Nebst meiner Arbeit als Präsident des Schweizerischen KMU Verbandes bin ja auch ich Inhaber eines kleinen KMU Betriebes, biete therapeutische Dienstleistungen, Schulungen und auch den Verkauf vor Ort in einem Laden, aber auch im Internet an. Die meisten Tipps, welche ich zu lesen bekomme, kann ich als Kleinst KMU aber gar nicht umsetzen oder wären nicht zielführend. So habe ich mich in den vergangenen Wochen wieder einmal ein bisschen zurück besonnen an meine Anfangszeit im Marketing und einen neuen Versuch gestartet: Die Spezialisierung. Vor 30 Jahren war eine Marketing Strömung «EKS – Engpasskonzentrierte Strategie» sehr bekannt. In einem kleinen Bereich der beste Problemlöser zu sein. Vielleicht ist es nun an der Zeit, dies wieder einmal anzugehen und statt Generalist zu werden, – wie dies sehr viele Firmen aktuell mit Ihren Onlineshops und immer breiteren Sortimenten machen – hin zu einer Spezialisierung und nur in einem ganz kleinen Bereich sich einen Namen schaffen. Dies kann man ja auch parallel zum Geschäft machen. Mit einer eigenen speziellen WebSite, einem separaten Branding für ein Produkt oder einen Bereich. Der Aufwand dazu ist nicht sehr gross, kann aber mittel- und langfristig sehr viel bewirken. Wichtig ist nur, dass man danach nicht mittels üblichen Marketing Werkzeugen wie Inseraten arbeitet, sondern Inhalte in Form von Texten, Reportagen und Fotos mit Handshakes etc. realisiert. Content ist hier ausschlaggebend. Also selber erzählen, was man weiss und wie man etwas angeht statt Geld auszugeben um Text- und Werbespezialisten damit zu beauftragen, Inserate und PR zu realisieren.

Vielleicht wäre dies auch etwas für Sie? Lassen Sie es mich wissen, wenn Sie diese Idee aufgreifen oder Fragen dazu haben. Ich bin gespannt auf Ihr Feedback.

Es grüsst Sie freundlich
Roland M. Rupp, Präsident

Passwort für die Ausgabe 6/8: **Kompetenz**
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

Schweizerischer KMU Verband 4
SKV-Partner 5 – 7
Versicherung 8
Rechtsberatung 9 – 11
Finanzen 13
Personalmanagement 14 – 15
Rechtsberatung 16 – 17
Digital 18 – 19
Buchtipp 20
Versicherung 21
Finanzen 23
Arbeit 25
Interview 26 – 27
Strategie 28 – 29
Risiko-Management 30 – 31
Coaching 32 – 33
Reisen 35
Personenmarketing 36
Digital 37 – 39
Aus- und Weiterbildung 41 – 45
Digital 47
Mehrwertpartner 48
Buchtipp 49
Geistiges Eigentum 50 – 51
Marketing 52
Gesundheit 54 – 55
Digital 56
Kundenversprechen 57 – 60
Veranstaltung 61
Veranstaltungskalender 62
Impressum 62

Sonderangebot des Schweizerischen KMU-Verbandes:
4-Stunden Kompaktworkshop «Recht für Kleinbetriebe»

Michele Imobersteg, Wirtschaftsjurist, B.A. Law

Wenn sie nicht ständig aufpassen, erleiden vor allem Kleinunternehmen unverhofft empfindliche finanzielle Einbussen, welche sich als existenzbedrohend darstellen können. Diese verfolgen den Unternehmer bis in seine Privatsphäre.

Jede Beziehung fängt mit einem Vertrag an. Sei es mit einem Handschlag, sei es mit einer formellen Vereinbarung – begleitet von mehrseitigen AGBs. Der geschäftliche Alltag ist von Hunderten Vertragsverhältnissen durchsetzt. Es liegt auf der Hand, dass rechtlichen Streitigkeiten auftreten können. Es ist nur eine Frage der Zeit. Nicht einvernehmlich aufgelöste Störungen eskalieren und werden sodann vor Gericht ausgetragen.

In einem kompakten – und auf die Bedürfnisse Ihrer Unternehmung zugeschnittenen – Workshop werden relevante rechtliche Fallgruben ausgeleuchtet, damit Sie diesen günstig und rechtzeitig aus dem Weg gehen zu können.

Wie funktionieren das Recht, die Anwälte und Gerichte?
Schnell wird mit dem Anwalt gedroht. Man staunt nicht schlecht, wenn derselbe Lebenssachverhalt von zwei streitenden Anwälten verschieden interpretiert wird. Jeder für sich hat Recht. Doch damit ist noch keine Lösung in Sicht. Eine solche zu befehlen, ist Sache des Gerichts. Was kostet ein Rechtsstreit – und wann sollte man davon ablassen?

Sicherung und Inkasso (grosser Forderungen)
98 % aller Inkassomassnahmen enden mit der Betreibung beziehungsweise mit deren Rechtsvorschlag. Wie kann man sich mittels weniger Zeilen und einer Unterschrift so absichern, dass sich eine Forderung schnell eintreiben lässt?

Handschlag, Vertrag oder AGBs
Je länger je mehr werden Offerten über LinkedIn oder Facebook ausgetauscht. Die Bestellung wird per SMS mitgeteilt. Da fangen die Probleme an. Wann ist es geboten, einen schriftlichen Vertrag abzuschliessen? Wie umfangreich dürfen AGBs sein – und wer verfügt über mehr Geld, um diese durchzusetzen?

Personal, fristlose Entlassung, Konkurrenzverbot
Viele KMU haben das Abenteuer schon hinter sich: Der beste Verkäufer nimmt drei gute Mitarbeiter der Produktion und die profitabelsten Kunden mit zu seiner eigenen frisch gegründeten Unternehmung – oder zur Konkurrenz. Was ist bei einer fristlosen Entlassung zu beachten und wie funktioniert ein Konkurrenzverbot?

Auftrag und Werkvertrag: die Unterschiede
Auch wenn Aufträge auf lange Dauer abgeschlossen werden, so will dies nichts heissen. Aufträge müssen jederzeit widerrufen (gekündigt) werden können. Egal was abgemacht wurde. So steht es in einer zwingenden Regel im Obligationenrecht.

Buchführung, Gewinn, Unterbilanz
Sie kommen immer und überall vor: Was sind geldwerte Vorteile? Auf was achtet die Steuerbehörde, wenn sie Aufrechnungen vornimmt? Ist Ihnen bewusst, dass die Bilanz und Erfolgsrechnung eine Urkunde ist und manche «Steueroptimierungen» rasch strafrechtlich relevant werden können?

WORKSHOP «RECHT FÜR KLEINBETRIEBE»
4 Stunden in Ihrer Firma mit Unternehmensleitung, Verkauf, Personal, Buchhaltung

Referent: Michele Imobersteg Wirtschaftsjurist, B.A. Law
Bachelor of Science in Wirtschaftsrecht, MLaw cand. (Zürich), Master of Advanced Studies in Business Law (Scuola Universitaria Lugano) und Unternehmensjurist (ZHAW). Michele Imobersteg verfügt über ein betriebswirtschaftliches Fundament (MBA) und interdisziplinären Studien in Philosophie (Universität Luzern), Ethik (Zürich), Geschichte (Zürich), Wirtschafts-Mediation (Fribourg).

UNSER ANGEBOT:
Informationen oder Anmeldung
www.kmuverband.ch/workshop2021

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

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

Die Pensionskasse des schweizerischen KMU Verbandes – Noventus Pensionskassen

Es gibt gute Gründe für einen Kaderplan in der 2. Säule
Kadermitarbeitende mit höheren Löhnen benötigen höhere Leistungen, um ihre Vorsorgelücken zu schliessen. Kaderlösungen setzen dort an, wo der vom Gesetz bestimmte Maximallohn aufhört und ermöglichen so die Schliessung dieser Lücken.

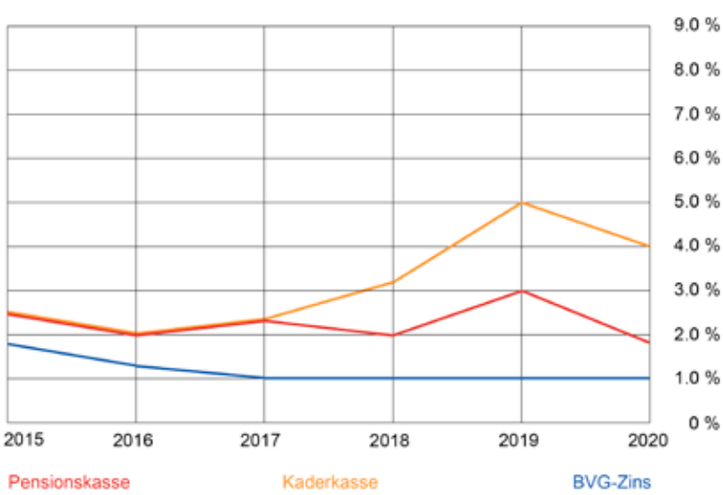
Ein Unternehmen darf für jede Mitarbeiterkategorie bis zu drei Vorsorgepläne mit unterschiedlich hohen Sparbeiträgen anbieten. Die Kadermitarbeitenden entscheiden selber, wie hoch sie die Sparbeiträge ansetzen wollen, zusätzlich kann so das Einkaufspotenzial individuell optimiert werden. Die Arbeitgeberbeiträge müssen in allen drei Plänen gleich hoch sein.

Arbeitgeber heben sich mit einer Kadervorsorge von der Konkurrenz ab. Sie haben dadurch ein starkes Argument bei der Einstellung von qualifiziertem Personal und ein geeignetes Instrument zur Personalbindung.

Die Kaderlösungen von NoventsCollect Plus profitieren seit Jahren von höheren Verzinsungen:

Verzinsung Altersguthaben 31.12.2020
NoventusCollect: 1.75 %

Verzinsung Altersguthaben 31.12.2020
NoventusCollect Plus: 4 %



So wird mit Kaderplänen eine ideale und flexible Ergänzung zur Basisvorsorge geschaffen.

Die beiden Sammelstiftungen NoventusCollect (Basisvorsorge) und NoventusCollect Plus (Kadervorsorge) bieten preisewerte, sichere und kundenfreundliche Lösungen in der beruflichen Vorsorge an.

Sie möchten Ihre Kadervorsorge optimieren oder mit einem Kaderplan durchstarten? Sprechen Sie mit uns! Für eine persönliche Beratung stehen Ihnen unsere UnternehmensberaterInnen gerne zur Verfügung.

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

Noventus Pensionskassen:
Der Vorsorgetreffer für Ihre 2. Säule

NOVENTUS
PENSIONSKASSEN

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

Volvo V60 Recharge for Business: Exklusivangebot für Geschäftskunden

Mit dem Volvo V60 Recharge for Business bietet der schwedische Premiumhersteller ein limitiertes Exklusivangebot für Schweizer Geschäftskunden: Der Volvo V60 Recharge Plug-in Hybrid T6 AWD in der höchsten Ausstattung Inscription ist zum einmaligen sowie transparenten Vorzugspreis von CHF 51'500.– (netto) erhältlich.

Mit dem Volvo V60 Recharge for Business sind Flottenkunden für jede Situation optimal vorbereitet – und können ihr Fahrerlebnis sowie ihren Verbrauch ganz einfach nach Bedarf anpassen. Dank Plug-in Hybrid-Motoren der neusten Generation geniessen die Fahrer kompromisslose Leistung kombiniert mit Effizienz und Nachhaltigkeit. Über 50 Kilometer (gemäss WLTP-Zyklus) können sogar rein elektrisch zurückgelegt werden – ideal für das tägliche emissionsfreie Pendeln.

Ein Schlüssel, zwei Motoren
Die Antriebstechnologie kombiniert einen 4-Zylinder-Benzinmotor mit 253 PS, der die Vorderräder antreibt, sowie einen Elektromotor mit 87 PS, der auf die Hinterräder wirkt. Das Zusammenspiel der beiden Motoren kann einfach über fünf Fahrmodi justiert werden – angepasst an die Fahrsituation und den individuellen Wünschen. Unterm Strich profitieren Firmenkunden von einer Leistung, für die sonst ein deutlich grösserer konventioneller Motor notwendig wäre, während Verbrauch und TCO sehr tief ausfallen.

Umfangreiche Sicherheits- und Komfortoptionen
Basierend auf der T6 Plug-in Hybrid-Motorisierung bietet Volvo eine limitierte Anzahl an vorkonfigurierten Fahrzeugen an, welche zum Netto-Vorzugspreis von CHF 51'500.– angeboten werden. Die Fahrzeuge der höchsten Ausstattungslinie Inscription sind in vier eleganten Farben verfügbar: Onyx Black, Thunder Grey, Pebble Grey, Crystal White. So bietet der Volvo V60 Recharge for Business sowohl im Äusseren wie auch im Inneren ein sehr gutes Gesamtpaket an Sicherheits- und Komfortoptionen.

Volvo V60 Recharge Plug-in Hybrid T6 AWD

- Metallic-Lackierung
- 18 Zoll Black / Diamond Cut Räder
- Power Seats Pack
- Park Assist Pack
- Winter Pack
- Head-up Display
- Audiosystem mit Premiumsound by Harmon/Kardon
- Seitenfenster Türen hinten & Heckfenster abgedunkelt
- Standheizung mit Timer
- Keyless Drive
- Ladekabel Typ 2 / Mode 3 für öffentliche Ladestationen
- Ladekabel Typ J für Haushaltssteckdose
- Volvo Swiss Premium
- Volvo On Call
- und vieles mehr

Mehr erfahren unter: **volvocars.ch/v60-recharge-for-business**

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

Der neue Einzahlungsschein der Schweiz

Die neue QR-Rechnung mit integriertem Zahlteil und Empfangsschein ermöglicht den Versand als Papierdokument auf dem Postweg oder per E-Mail als PDF. Nebst den Zahlungsinformationen als analog lesbarer Klartext verfügt die Rechnung über einen digital verwendbaren QR-Code, den sogenannten Swiss QR Code.

Die Firma iba bietet allen Mitgliedern von SKV die neuen Einheitsbelege zu Sonderkonditionen an.

Einheitsbeleg für QR-Rechnungen A4

- Papierqualität: 90 g/m²
- Mit Perforation für Empfangsschein und Zahlteil
- Für Tintenstrahl- und Laserdrucker sowie Kopierer

Artikelnr. 33011
Elco Einzahlungsschein für QR-Rechnungen A4, 90g/m2, mit Perforation, 1000 Stück
Einführungspreis für SKV Mitglieder: 19.90 CHF

Dazu passend der Crealogix Belegleser PayEye Swiss QR Code Reader

Artikelnr. 30982
Einführungspreis für SKV Mitglieder: 215.– CHF

Erledigen Sie Ihre Zahlungen einfach, schnell und sicher mit dem Crealogix PayEye. Sämtliche zahlungsrelevanten Informationen einer Rechnung sind im neuen Swiss QR Code enthalten und werden vom PayEye augenblicklich erfasst, kontrolliert und in Ihre Finanzsoftware oder E-Banking-Applikation übertragen. Auch ESR (oranger Einzahlungsschein mit strukturierter Referenznummer) und IBAN können Sie mit dem PayEye bequem und sicher einlesen, kontrollieren und übertragen.

- Schnelle Erfassung von zahlungsrelevanten Informationen aus Swiss QR Codes
- Scannen, Prüfen und Übertragen von ESR-Codierzeilen (oranger Einzahlungsschein) und IBAN
- Erkennen, Scannen und Übertragen von Adressen
- Übermittlung der Informationen an Kreditorensoftware, E-Banking oder Texteditor
- Vorkonfiguriert für ca. 300 Schweizer Finanzsoftwares und E-Banking-Applikationen
- Verbindung wahlweise kabellos über Bluetooth, WLAN oder verkabelt über USB

SKV-Mitglieder profitieren

- SKV-Sonderkonditionen PROFIT® Top auf dem gesamten iba Sortiment und Dienstleistungsangebot
- 10 % Joker-Rabatt auf Ihre Grossbestellung (einmal einlösbar pro Jahr)
- Gratis Lieferung innerhalb von 24h
- Kein Mindestbestellwert
- Best-Price Garantie Sie erhalten Ihre Ware immer zum günstigsten iba Preis

Bei iba noch nicht als SKV-Mitglied registriert? Dann melden Sie sich jetzt an und schicken Sie Ihre Koordinaten mit dem Vermerk «SKV» an **member@iba.ch**

Aktionspreis exkl. MwSt | gültig bis 31. Juli 2021
Die Aktionspreise gelten nur für Kunden, die bei iba als SKV-Mitglied registriert sind (Zusatzrabatte nicht abzugsberechtigt).

Im iba Onlineshop ist der Preis erst nach erfolgtem Login ersichtlich.

Büro und mehr

iba · OWIBA AG
Gewerbestrasse 16 · 3065 Bolligen
Telefon 0800 82 82 82 · info@iba.ch · www.iba.ch

Mit Sicherheit in die Zukunft. Exklusiver 20% Rabatt auf Versicherungen für SKV-Mitglieder

Möchten Sie Ihre Ferienpläne im In- oder Ausland absichern? Die Corona-Krise hat die Planbarkeit von Ferien deutlich komplizierter gemacht. Deshalb ist es umso wichtiger, auf einen umfassenden Reiseschutz zu achten. Allianz Travel bietet verschiedene Versicherungsprodukte an – von Budget bis Premium PLUS – passend für Ihre individuellen Bedürfnisse auf Reisen. Unabhängig davon für welche Reiseversicherung Sie sich entscheiden, in jedem Versicherungspaket erhalten Sie eine erweiterte Covid-19 Deckung.

Alle Versicherungen bieten einen weltweiten Versicherungsschutz inkl. für Ferien innerhalb der Schweiz. Für Risiken rund um ihre Internetnutzung bspw. Datenverlust infolge von Cyber-Attacken bietet die Secure Cyber Versicherung einen unkomplizierten Schutz. Sie erhalten fachmännische Unterstützung und finanzielle Schäden sind mit hohen Deckungssummen abgedeckt.

Wer profitiert?
SKV-Mitglieder profitieren von attraktiven Konditionen auf Reise- und Cyber-Versicherungen. Beim Abschluss einer Familienversicherung sind alle im gleichen Haushalt lebenden Personen sowie deren nicht im gleichen Haushalt lebenden minderjährigen Kinder versichert.

Sicher unterwegs im In- und Ausland ab CHF 71.– im Jahr
Unsere Secure Trip Jahresversicherungen bieten Ihnen jederzeit und **rund um die Welt einen umfassenden Reiseschutz.** Seit August 2020 enthalten sämtliche Reiseversicherungen einen erweiterten Versicherungsschutz im Fall einer epidemischen oder pandemischen Erkrankung wie dem Corona-Virus.

Sicher online surfen ab CHF 52.– im Jahr
Unsere Secure Cyber Jahresversicherung sichert Sie jederzeit und überall ab für eine **unbeschwerte Internetnutzung.** Besonders in Zeiten von Home-Office ist eine Absicherung sämtlicher Aktivitäten, die online stattfinden sinnvoll und empfehlenswert. Mit dem Online Kauf- und Kontoschutz erhalten Sie u. a. finanzielle Absicherung Ihrer Online-Transaktionen und – Einkäufe. Entdecken Sie weitere wertvolle Leistungen unter **www.allianz-travel.ch/skv**

Jetzt online absichern unter: www.allianz-travel.ch/skv
Sichern Sie sich jetzt Ihren exklusiven 20% Rabatt und geniessen Sie einen rundum Schutz für sich und für die ganze Familie.

Wie funktioniert der Abschluss einer Versicherung?
Der Abschluss einer Reise- oder Cyber-Versicherung ist nur einen Klick entfernt. Als SKV-Mitglied profitieren Sie von **20% Rabatt auf eine Versicherung Ihrer Wahl.** Sie erhalten zudem Zugang zu unseren wertvollen Secure Cyber Ratgeber mit nützlichen Tipps rund um eine sichere Internetnutzung.

Erfahren Sie mehr über Allianz Travel
Allianz Travel ist Weltmarktführer für Assistance- und Reiseversicherungsleistungen. Wir beschäftigen weltweit rund 21'500 Mitarbeitende, die jährlich über 60 Millionen Fälle bearbeiten. Menschen stehen bei uns im Mittelpunkt: Wir tun alles, damit Sie jederzeit sicher unterwegs sind! Dank unserem globalen Partnernetzwerk können wir unsere Kunden 365 Tage im Jahr, 24 Stunden am Tag und rund um den Globus individuell und flexibel unterstützen.

Online-Abschluss in 3 Schritten
1. QR-Code mit Ihrem Smartphone scannen oder www.allianz-travel.ch/skv im Browser aufrufen.
2. Ihren SKV-Rabattcode im Buchungspfad eingeben: **201051-p-SKV**
3. Von einem umfassenden Schutz profitieren!

Allianz Travel

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

Arbeitnehmer in der eigenen AG oder GmbH. Gibt es Nachteile? Ja.

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

Für die letzte Ausgabe von ERFOLG hatte ich einen Beitrag verfasst, welcher in die gleiche Kerbe schlug wie das hier behandelte Thema. Es ging um die Arbeitgeberähnliche Stellung des Geschäftsinhabers. Nachfolgend soll die Frage behandelt werden, unter welchen Bedingungen eine angestellte Person, die in der eigenen Firma (AG/GmbH) angestellt ist bzw. war, Anspruch auf Arbeitslosenentschädigung haben kann.

Ob eine Person im Sinne der AHV selbständig erwerbend ist, beurteilt die AHV-Ausgleichskasse im Einzelfall. Indizien sind: Selbständigerwerbende treten nach aussen mit einem Firmennahmen auf. Sie besitzen beispielsweise einen Eintrag im Handelsregister und ein eigenes Brief- und Werbematerial. Sie stellen zudem in eigenem Namen Rechnung, tragen das Inkassorisiko und rechnen Mehrwertsteuer ab. Die selbständig erwerbende Person trägt das eigene wirtschaftliche Verlustrisiko. Sie tätigt Investitionen mit langfristigem Charakter, kommt für ihre Betriebsmittel auf und zahlt die Arbeitsräume selbst. Bei der angestellten Person trifft Obiges nicht zu. Alles genannte wird ihrem Arbeitgeber zugerechnet.

Die Firma in Form einer AG oder GmbH

Im Gegensatz zu Obigem, wo die natürliche bzw. die private Person im Vordergrund steht, ist eine AG oder eine GmbH eine selbständige juristische Person. Erst durch Arbeiten, die von natürlichen Personen ausgeführt werden, wird die AG oder GmbH funktionsfähig. Das heisst, die Arbeiten werden vonseiten der Gesellschafter aus einem Arbeitnehmerverhältnis heraus wahrgenommen. Die Fragen nach Art und Umfang der Anstellung, die Art und Höhe der Entlohnung, die Unterstellung unter die obligatorischen Bestimmungen der AHV/IV/EO werden einmal aus der Optik als Angestellter und einmal als Arbeitgebender untersucht.

Kein Anspruch auf Arbeitslosenversicherung bei Schwierigkeiten

Kein Anspruch haben Arbeitnehmende, die in ihrer Eigenschaft als Gesellschafter, als finanziell am Betrieb Beteiligte oder als Mitglieder eines obersten betrieblichen Entscheidungsgremiums die Entscheidungen des Arbeitgebenden bestimmen oder massgeblich beeinflussen können, sowie ihre mitarbeitenden Ehegatten. Wird nun als Folge dieses Ausschlusses auf Kurzarbeitsentschädigung das Arbeitsverhältnis ganz aufgelöst oder im zeitlichen Umfang der Arbeitsleistung reduziert und ein Antrag auf Arbeitslosenentschädigung gestellt, so liegt eine Umgehung der Ausschlussbedingungen der Kurzarbeitsentschädigung vor, sofern die arbeitgeberähnliche Stellung, aufgrund derer kein Anspruch auf Kurzarbeitsentschädigung besteht, beibehalten wird. Ein Anspruch auf wirtschaftliche Hilfe wird demnach abgelehnt.

Wie bekommt man trotzdem finanzielle Hilfe?

Damit die Anspruchsvoraussetzungen geprüft werden, ist es notwendig, dass die arbeitgeberähnliche Stellung im Betrieb und die damit verbundene Dispositionsfreiheit aufgegeben werden. Dies kann wie folgt geschehen:

a) Bei der AG

Der Sitz im Verwaltungsrat und/oder eine andere arbeitgeberähnliche Position wie Direktor muss aufgegeben werden. Falls massgeblich am Aktienkapital beteiligt, muss diese Beteiligung an einen dritten veräussert oder zumindest massiv reduziert werden. Es darf nicht an den Ehepartner übertragen werden, da den mitarbeitenden Ehegatten auch eine arbeitgeberähnliche Stellung zukommt.

b) Bei der GmbH

Austritt aus der Firma als geschäftsführender Gesellschafter oder zumindest Rücktritt als Geschäftsführer und Löschung der Unterschriftsberechtigung. Falls massgeblich am Stammkapital beteiligt, muss diese Beteiligung ganz an einen Dritten veräussert oder zumindest massiv reduziert werden.

Was geschieht im Falle eines Konkurses?

Bis der Geschäftsleiter bei der AG oder der Gesellschafter bei der GmbH Hilfsleistungen für sich selbst in Form von Kurzarbeitsentschädigung beantragt, muss seine Gesellschaft in argen Nöten stecken, was während der Pandemie in manchen Branchen der Fall ist. Mit dem Konkurs des Betriebes kommt die arbeitgeberähnliche Stellung zu ihrem Ende. Ebenso endet die arbeitgeberähnliche Stellung normalerweise auch im Zeitpunkt einer Einstellung des Konkursverfahrens mangels Aktiven. Daran ändert auch der Umstand nichts, dass die Firma erst drei Monate nach der publizierten Einstellung des Konkursverfahrens von Amtes wegen im Handelsregister gelöscht wird – sofern kein Einspruch erhoben wurde.

Gemäss Bundesgericht gibt es bei der Einstellung des Konkursverfahrens mangels Aktiven in der Regel nichts oder kaum mehr etwas zu liquidieren. Für die kurze verbleibende Zeit bis zur amtlichen Löschung des Betriebes im Handelsregister könne im Betrieb kaum mehr etwas finanziell Relevantes geschehen. Insbesondere sei unwahrscheinlich, dass sich die versicherte Person wieder in ihrer Firma anstellt und ein Einkommen erzielt. Von diesen Annahmen kann selbst dann ausgegangen werden, wenn die versicherte Person in bisher arbeitgeberähnlichen Stellung formalrechtlich als Liquidator/in bezeichnet ist. Soweit keine gegenteiligen Anhaltspunkte vorliegen, kann die Kasse somit von der Vermutung ausgehen, dass selbst bei Stellung als Liquidator/in bereits im Zeitpunkt der Einstellung des Konkursverfahrens mangels Aktiven die arbeitgeberähnliche Stellung beendet ist und die Vermittlungsfähigkeit bejaht werden kann.

meinJurist
Orientierung. Sicherheit.

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

Neuer Bundesgerichtsentscheid fördert Überbrückungsfinanzierungen

Das Bundesgericht hat in seinem Entscheid BGer 5A_827/2019 vom 18. März 2021 verschiedene bisher strittige Rechtsfragen im Zusammenhang mit der provisorischen Nachlassstundung sowie dem Verkauf von Anlagevermögen geklärt. Der Entscheid sorgt auch für mehr Rechtssicherheit im Zusammenhang mit Überbrückungsfinanzierungen für überschuldete oder zahlungsunfähige Unternehmen.

Für die meisten Schweizer KMU ist aktuell Bilanzsaison. Bis Ende Juni muss die Jahresrechnung der Generalversammlung vorgelegt werden. Sofern eine Revisionsstelle besteht, prüft diese die Bilanz und Erfolgsrechnung. Diese Zeit des Jahres dürfte angesichts der Auswirkungen der COVID-Krise einigen KMU-Inhabern Kopfzerbrechen bereiten.

Ist nämlich die Liquidität knapp oder sind die Bestellbücher noch nicht gefüllt, stellt sich die Frage der Fortführungsfähigkeit des Unternehmens. Nur wenn diese ab Bilanzstichtag (d.h. bei der ordentlichen Jahresrechnung per 31. Dezember 2020) während mindestens 12 Monaten wahrscheinlich ist, darf die Jahresrechnung zu sog. Fortführungswerten erstellt werden. Muss die Jahresrechnung auf Liquidationswerte umgestellt werden, bedeutet dies in den meisten Fällen die Überschuldung des Unternehmens. Es droht somit der Konkurs.

KMU Inhaber müssen sich also fragen, ob die aktuelle Geschäftslage eine Fortführung des Unternehmens bis mindestens Ende Jahr und einige Monate darüber hinaus erlaubt. Dazu müssen ein Budget und ein Liquiditätsplan erstellt werden. In vielen Fällen werden die Zahlen schöngeredet. Drückt zusätzlich die Revisionsstelle ein Auge zu, geht wertvolle Zeit verloren. Anstatt die erforderlichen Restrukturierungsmassnahmen sofort zu ergreifen, wird weitergewirtschaftet. Die Liquiditätskrise akzentuiert sich, bis plötzlich Ende Monat nicht mehr alle Verbindlichkeiten rechtzeitig bedient werden können. Es wird eine Kettenreaktion ausgelöst, welche innert weniger Wochen zum Unternehmenskollaps führen kann.

In dieser Situation kann die provisorische Nachlassstundung ein nützliches Instrument sein. Diese führt seit der Sanierungsrechtsrevision aus dem Jahre 2014 nicht mehr zwingend in den Konkurs und kann auch als sog. stilles (d.h. geheimes) Moratorium beantragt werden (ähnlich wie das amerikanische «Chapter 11»). So können KMU Schutz vor ihren Gläubiger erhalten, um sich neu aufzustellen. Der Geschäftsbetrieb kann unter Aufsicht eines gerichtlich eingesetzten Sachwalters grundsätzlich uneingeschränkt fortgeführt werden, sofern die Liquidität gewährleistet ist.

Die provisorische Nachlassstundung kann insbesondere auch zu Finanzierungszwecken eingesetzt werden. Mit Bewilligung der prov. Nachlassstundung müssen bestehende Verbindlichkeiten einstweilen nicht bedient werden. Gläubiger können auch keine Betreibungen oder Arreste einleiten. Bereits dieser Schutz verbessert die Liquiditätssituation erheblich, da die Liquidität für die zukünftige Geschäftstätigkeit eingesetzt werden kann und nicht für Altlasten verbrannt wird.

Die während der Nachlassstundung entstehenden Debitoren können z.B. einem Factorer abgetreten werden, der rasch Liquidität zur Verfügung stellt. Und zwar auch dann, wenn die Debitoren im Rahmen einer sog. Globalzession zuvor an die Hausbank als Sicherheit für einen KMU-Kredit abgetreten worden sind. Mit Bewilligung der prov. Nachlassstundung fallen diese Globalzessionen für die Zukunft weg, sodass das Unternehmen wieder frei über seine Debitoren verfügen kann.

Auch wenn schmerzhaft, muss sich ein KMU-Inhaber mit der Frage auseinandersetzen, ob Personalkosten gespart werden sollen. Mit Bewilligung der provisorischen Stundung kann das Unternehmen sofort die Personalkosten reduzieren. Die zu entlassenden Arbeitnehmer können freigestellt werden, damit deren Löhne während der Kündigungsfrist nicht bezahlt werden müssen. Dies übernimmt nahtlos das Arbeitsamt, weshalb die Entlassung während einer Nachlassstundung den betroffenen Arbeitneh-

mern auch etwas nützt. In vielen Fällen zeigen sich Arbeitnehmer solidarisch und nehmen Lohnkürzungen oder sogar Lohnstundungen hin, um am Ende doch in die Röhre zu schauen. Die Praxiserfahrung zeigt, dass es insbesondere im Interesse der Arbeitnehmer ist, während einer provisorischen Stundung für Klarheit zu sorgen und die Löhne zu sichern.

Die genannten Massnahmen verbessern zwar die Liquiditätssituation eines KMU, reichen aber oftmals nicht aus, um den Betrieb während der Nachlassstundung fortzuführen. Mittlerweile gibt es deshalb auf Nachlassstundungen spezialisierte Überbrückungsinvestoren, welche Unternehmen einen sog. Massakredit gewähren (vgl. www.ceti.ch).

Grundlage des Massakredits ist ein optionaler Verkauf von Anlagevermögen an Industrieliquidatoren oder strategische Käufer (Kunden, Kooperationspartner usw.). Das können Maschinen, Warenvorräte, Software usw. aber auch ganze Betriebsteile sein. Den optionalen Kaufpreis erhält der Überbrückungsinvestor als Sicherheit. Auf diesem Wege können Gegenstände des Aktivvermögens mobilisiert werden, welche ausserhalb einer Nachlassstundung nicht zu Sicherungszwecken eingesetzt werden dürften (das sog. besitzlose Pfand an Maschinen und Warenvorräten oder ein sog. sale and lease back von Mobilien ist nach schweizerischem Recht unzulässig).

Die Optionsfrist beträgt zwischen zwei und sechs Monaten, je nachdem wie lange die Liquiditätsplanung die Betriebsfortführung erlaubt. Während dieses Zeitfensters kann das KMU nach neuen Investoren suchen und mit seinen Gläubigern einen Nachlassvertrag abschliessen. Je nachdem muss dazu nicht das ganze Verfahren durchlaufen werden, sondern es ist eine aussergerichtliche Einigung mit den Gläubigern möglich. Ist die Überschuldung beseitigt und das Unternehmen wieder zahlungsfähig, wird die Nachlassstundung vorzeitig aufgehoben. In diesen Fällen fällt der Optionskauf dahin.

Scheitert die Sanierung des gesamten Unternehmens, kann versucht werden, den Betrieb (oder Teile davon) zusammen mit den Arbeitnehmern zu retten. Zu diesem Zweck wird während der Nachlassstundung ein sog. M&A Verfahren durchgeführt, um einen Käufer für die Betriebsteile zu finden und dafür den bestmöglichen Preis zu erzielen.

Die genannten Vorgänge haben einschneidende Folgen für das KMU und die Gläubiger, weshalb bei der Belastung oder dem Verkauf von Anlagevermögen das zuständige Gericht zustimmen muss. Der Sachwalter prüft die Angemessenheit der Transaktion und gibt dem Gericht eine Empfehlung ab.

Bislang war unklar, ob die Gläubiger ein Anhörungsrecht bzw. das Nachlassgericht eine Anhörungspflicht haben. Ein solches ist in der Praxis kaum umzusetzen und würde für Publizität sorgen, welche namentlich bei der sog. «stillen», d.h. nicht veröffentlichten Nachlassstundung sehr schädlich wäre. Abgesehen davon ginge bei der Anhörung von Gläubigern viel Zeit verloren.

Das Bundesgericht hat nunmehr im eingangs genannten Entscheid klargestellt, dass die Gläubiger im Vorfeld einer Transaktion bzgl. Belastung oder Veräusserung von Anlagevermögen nicht angehört werden müssen. Entsprechend haben die Gläubiger auch kein Anfechtungsrecht bzgl. des gerichtlichen Bewilligungsentscheids. Es ist somit alleine Sache des Unternehmens, des Sachwalters und des Gerichts zu entscheiden, ob ein (optionaler) Verkauf von Anlagevermögen im Interesse der Gläubiger erscheint. Dabei wird das Gericht prüfen, welche Aussichten auf Sanierung bestehen, und ob in einer Konkursliquidation ein besserer Verwertungserlös erzielt werden könnte.

Die Klarstellungen des Bundesgerichts verbessern die Rechtssicherheit substantiell. Bis vor kurzem mussten die Beteiligten einer M&A oder Finanzierungstransaktion während einer provisorischen Nachlassstundung befürchten, dass allenfalls noch Monate später nach Bekanntwerden des (optionalen) Verkaufs Gläubiger ein Rechtsmittel einlegen. Dies ist nun nicht mehr möglich, was sich KMU positiv zu Nutzen machen können. Sollte es einmal doch erforderlich sein, sich in den Schutz des Nachlassstundungsverfahrens zu begeben, kann mit potentiellen Optionskäufern aus einer Position der Stärke heraus verhandelt werden, zumal diese keine Abschläge mehr wegen Rechtsunsicherheiten machen können.

Es bleibt zu hoffen, dass KMU, ihre Inhaber und Berater bei sich anbahnenden finanziellen Problemen auch die prov. Nachlassstundung in die Evaluation der Handlungsoptionen miteinbeziehen. Weigern sich Banken, weitere Kredite zu gewähren bzw. bestehende Kontokorrentkredite offenzulassen, oder sind die KMU-Inhaber nicht mehr in der Lage, eigenes Geld einzuschiessen, kann die prov. Nachlassstundung ein sehr nützliches Instrument sein, um die Betriebsfortführung während mehrerer Monate zu sichern. Diese Zeit kann dazu genutzt werden, den Betrieb zu restrukturieren und das Unternehmen finanziell auf gesunde Beine zu stellen.

Sofern das Unternehmen noch freie Aktiven hat und mittels operativer Restrukturierungsmassnahmen die Profitabilität wiederherstellen kann, bestehen auch gute Chancen, dass Überbrückungsinvestoren die Nachlassstundung finanzieren und so den sog. Turnaround ermöglichen. Zentral ist bei alledem aber immer der Zeitfaktor. Je früher gehandelt wird, desto grösser sind die Chancen, dass die Sanierung auch tatsächlich gelingt.

Georg J. Wohl, Partner Baur Hürlimann-Rechtsanwälte Zürich

CETI BRIDGE FACILITY

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

Comatic

Empfohlen vom SKV

Die grossartige Schweizer Business-Software für kleine & mittlere Unternehmen

SFr.

20%
Rabatt für Start-ups

Gratis-Demoversion

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

OK

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

Haben sie schon die richtige Mahnstrategie entwickelt und implementiert?

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

Gemäss Recherchen des VCMS besitzen noch viele KMU keine strukturierte und konsequente Mahnstrategie, was in der Praxis viele operative Problemstellungen und Reibungsverluste generiert.

In der Schweiz ist das Mahnwesen gesetzlich wenig geregelt, deshalb steht es dem Gläubiger frei, wann eine offene Rechnung gemahnt werden soll. Auch die Art und Weise der Mahnung ist weder festgelegt noch gesetzlich vorgeschrieben, rechtlich besteht **keine Pflicht zur Mahnung,** denn Mahnen ist eine freiwillige Zahlungserinnerung und grundsätzlich könnte auch ohne vorangegangene Mahnung sofort betrieben werden.

Das **Mahnwesen** ist bei vielen Unternehmen eine **ungeliebte Disziplin,** gemahnt wird ungern und oft auch mit wenig Erfolg. Die Folgen sind gravierend, hohe Aussenstände und Forderungsausfälle. Das belastet die Liquidität und kann im Extremfall sogar existenzbedrohend sein.

Ein gut organisiertes Mahnwesen ist ein unverzichtbarer Bestandteil in der Buchhaltung und nicht zuletzt werden auch die Auswirkungen von Corona das Mahnwesen künftig intensiver beschäftigen. Jedes Unternehmen muss festlegen, wann das eigene Mahnwesen einsetzt, in welchen Abständen gemahnt wird, wie oft maximal gemahnt wird und wie der Kunde gemahnt werden soll.

Mahnaktivitäten können auch je nach Erfüllung festgelegter Kriterien variieren. Bleiben die Mahnaktivitäten erfolglos, so ist zu prüfen, ob die Forderung im wirtschaftlich sinnvollen Rahmen eingetrieben werden kann. Sollte dies der Fall sein, sind unverzüglich weitere Massnahmen einzuleiten (Anwalt, Inkasso, gerichtliches Mahnverfahren, Betreibungsbegehren, etc.).

Die **Anforderungen an ein effizientes und effektives Mahnwesen** sind in den Mindestanforderungen an das Credit Management festgelegt worden. Diese Veröffentlichung erhält darüber hinaus viel**e Orientierungshilfen** und Tipps und Tricks für die Gestaltung eines leistungsfähigen Mahnwesens und informiert darüber hinaus über weitere Themen wie korrekte Rechnungsstellungen, wann für Abnehmer Kunden- und Liefersperren versehen werden sollen, weitere Details über die Forderungseintreibung und zuletzt wie mit Wertberechtigungen und Ausbuchungen umgegangen werden sollen.

Diese **Mindestanforderungen** stehen unseren Mitgliedern kostenlos zur Verfügung.

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

Mitglieder des Vereins haben Zugriff auf dieses Netzwerk, freien Zugang zu Veranstaltungen, wie z.B. dem Virtual RoundTable oder Swiss Credit Management Forum. Auch bietet der Verein eine Ausbildung mit dem Erhalt des Fachausweises für Credit Management an.

Der Verein hat ein Buch veröffentlicht, das die Empfohlene **Praxis** im Credit Risk Management beschreibt. Darin sind eine Standardrichtlinie, Prozeduren und Standardverträge abgebildet, Leistungskennzahlen, Credit Scoring Modelle und Berichterstattungsinstrumente erklärt sowie auf wichtige Informationsquellen und Definitionen hingewiesen

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

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

Neue Besen kehren gut … und die alten Besen? Die kennen die Ecken bestens.

Autorin Diana Roth

Dieser Bericht zeigt Ihnen auf, wie wichtig die gute Einführung eines neuen Mitarbeitenen in Ihr Unternehmen ist und welche Instrumente Ihnen hier helfen.

Schon mal was von Frühfluktuation gehört?
Die Frühfluktuation gibt die demovationsbedingte arbeitnehmerseitige Kündigung im Laufe der ersten 12 Monate wieder. Das zeigt doch sehr deutlich, wie wichtig die Probezeit ist. Denn in den ersten Arbeitswochen, entscheidet sich, ob sich der neue Mitarbeiter mit Ihrem Unternehmen identifizieren kann. Als Vorgesetzter erkennt man vielleicht bereits, ob der/die Neue sich engagiert einsetzt und auch langfristig bleiben wird.

Nur überlegte, strukturierte Einführungsprozesse helfen die Frühfluktuation zu senken. Sie motivieren und helfen, den Mitarbeitenden bereits früh ans Unternehmen zu binden. D.h. auch, dass Sie enorme Kosten und Aufwand sparen, wenn Sie in den ersten Wochen zeigen: wir haben uns gut vorbereitet: Die ersten Tage und Wochen haben wir ein Programm für Sie vorbereitet. Uns ist es wichtig, dass Sie sich rasch wohlfühlen und schnell mit den Arbeitsprozessen vertraut werden. Gestern hörte ich im Radio, dass rund 15 Prozent aller neuen Mitarbeiter bereits am ersten Arbeitstag schon wieder an die Kündigung des Arbeitsverhältnisses denken. Wenn diese Angaben stimmen, dann wird klar: Den Schaden dieser falschen Weichenstellung trägt vor allem Ihr Unternehmen, denn eine Fehlbesetzung kostet den Arbeitgeber zwischen 6 – 18 Monatsgehältern.

Wie reduzieren Sie nun diese Gefahr?
Faire, überlegte und smarte Einführungsprozesse (Onboarding) beeinflussen nicht nur die Motivation des Neueintretenden, sondern helfen, dass er sich so rasch wie möglich wohl fühlt und gute Beziehungen zu Kollegen und Kunden aufbauen kann. Neben der Integration ins Unternehmen spielt die seriöse Einarbeitung ins Aufgabengebiet, in die Produkte und Märkte des Unternehmens eine weitere Rolle.

Auch Unternehmensstrategie und Unternehmenskultur sollten in dieser Zeit bereits umfassend kennengelernt werden.

Hier einige wichtigen Vorbereitungsaufgaben, damit Ihnen dies gut gelingt:
- Das entsprechende Team über den Stellenantritt und den neuen Kollegen informieren
- Begrüssungsschreiben mit Informationen versenden (Arbeitsbeginn, -ort, Kontaktperson, vorbereitende Unterlagen, Arbeitskleidung etc.)
- Vollständige Organisation des Arbeitsplatzes
- Ernennung eines Göttis, der dem Neuen zur Seite steht
- Bereitstellen von IT-Zugangspasswörtern
- Bereitstellen von Unterschriftkarten, Schlüssel, Garderobenzuteilung, Parkplatz etc.
- Erstellung eines individuellen Einführungsprogrammes

Am Tag des Eintritts denken Sie bitte an folgendes:
- Begrüssen Sie herzlich und zeigen Sie: wir haben uns auf Sie gefreut
- Übergeben Sie dem neuen Mitarbeiter das benötigte Arbeitsmaterial und den vollständigen eingerichteten Arbeitsplatz
- Informieren Sie über formelle wie informelle Regeln
- Geben Sie Informationen, Schlüssel, Reglemente ab
- Und führen Sie ein ausführliches Einführungsgespräch

An den Tagen nach dem Eintritt denken Sie bitte an:
- regelmässigen Feedbackgesprächen (am besten im Kalender terminieren)
- Schulung von Produkten/Abläufen
- Bereitstellen von Zeitfenster zum Selbststudium

Der erste Eindruck als Arbeitgeber zählt
Die Einarbeitung beginnt am ersten Arbeitstag und endet nach der Probezeit. Der neue Mitarbeiter soll seine Rolle und Aufgaben kennenlernen. Bedenken Sie eine vollständige Einarbeitung ist erst nach **neun bis zwölf Monaten** abgeschlossen. Die Probezeit kann nach Obligationenrecht maximal 3 Monate dauern. Sie ist nur in krankheits- bzw. unfallbedingten Gründen verlängerbar. Diese Zeit soll KMU und Mitarbeiter die Möglichkeit geben, im beruflichen Alltag die gemeinsame Zusammenarbeit auf vielen Ebenen zu beurteilen und zu überprüfen.

Innerhalb der vereinbarten Probezeit können jedoch beide Seiten mit einer Frist von 7 Tagen den Arbeitsvertrag auflösen. Wie oft wurde ich sieben Tage vor Ende der Probezeit angerufen und von einem überraschten Vorgesetzten informiert: Der neue Mitarbeit hat gekündigt und jetzt?

Feedbackgespräche – der Pulsmesser in der Probezeit
In den meisten Fällen wurden keine strukturieren und überlegten Feedbackgespräche geführt. In der Regel spricht man von mindestens 3 Gesprächen in dieser Zeit, die das gegenseitige Vertrauen festigen und sofort Missverständnisse aus dem Weg räumen.

Das erste Feedbackgespräch sollte möglichst in den ersten 3 Tagen stattfinden. Das zweite nach 2 – 3 Wochen und das dritte 2 Wochen vor dem Ende Probezeit. Erst am Probezeitgespräch wird Bilanz gezogen.

Hier einige Fragen, die man im Probezeitgespräch stellen kann:

- Was war gut?
- Was war weniger gut?
- Wie fühlen Sie sich im Team?
- Wie stark trifft die Beschreibung der Stelle im Bewerbungsgespräch auf die tatsächlichen Aufgaben zu?
- Was fehlt Ihnen noch, damit Sie sich wohl fühlen?
- Was können wir als Arbeitgeber noch tun, damit Sie sich noch schneller integrieren?
- Wie fühlen Sie sich nach drei Monaten: gefordert, überfordert oder manchmal sogar unterfordert?
- Welche anderen Vorstellungen haben Sie sich gemacht?
- Welche Erwartungen haben Sie noch?
- Was wünschen Sie sich noch von Ihrem Vorgesetzten/Team?

Danach folgen:

- Die Beurteilung der bisherigen Arbeiten
- Das wohlwollende Ansprechen der bisherigen Leistungen und der erfolgten Integration
- Berufliche Perspektiven im Unternehmen
- Evtl. bereits das Vereinbaren von Entwicklungsmassnahmen
- Das Besprechen und Festhalten von terminierten Zielen (SMART)

Das Probezeitgespräch sollte unbedingt dokumentiert werden. Am besten wird es an den Chef-Chef weitergeleitet. Eine Kopie wird in der Personalakte abgelegt. Der Mitarbeiter selbst sollte unbedingt eine Kopie dieses Gesprächsformular bekommen und wissen, wer hat noch Einsicht in diese Dokumentation.

Das sollten Sie sich dazu merken:
Nach der der Personaleinstellung erfolgt die Einführung. Bei dieser geht es darum, geplante Aktivitäten zu ergreifen, damit der Neueintretende rasch integriert und leistungsfähig ist. Die Entscheidung, zu bleiben oder innerhalb der Probezeit wieder zu gehen, hängt sehr stark von der ersten Phase NACH dem Stelleneintritt ab. Sicherheit und Vertrauen, Wertschätzung und Fairness helfen, dass die Einarbeitung und die Einführung klappen.

Auch aus betriebswirtschaftlichen Gründen ist die Einführung eine wichtige Zeit, denn die volle Leistungsfähigkeit kann erst erreicht werden, wenn eine gewisse Anlaufzeit gegeben wurde. Die Probezeit gibt Ihnen als Unternehmen die Gelegenheit den neuen Mitarbeitenden zu prüfen. Sie erkennen, ob eine weitere Zusammenarbeit fortgesetzt werden kann und somit der Einstellungsentscheidung richtig war. Erst im Probezeitgespräch wird über die definitive Weiterführung der Anstellung entschieden.

HRM gut – Geschäft gut.

HerzBlutPersonalerin

Diana Roth · Herzblutpersonalerin
www.dianarothcoaching.com
Der Podcast Abenteuer HRM hat diese Folge dazu:
https://bit.ly/3uW5wGD · Das Buch dazu: https://bit.ly/2Qt80h2

Anzeige

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

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

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

Unterstützt durch:
SwissBanking
sgv usam
Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra
Swiss Confederation
Federal Department of Economic Affairs, Education and Research EAER
State Secretariat for Economic Affairs SECO

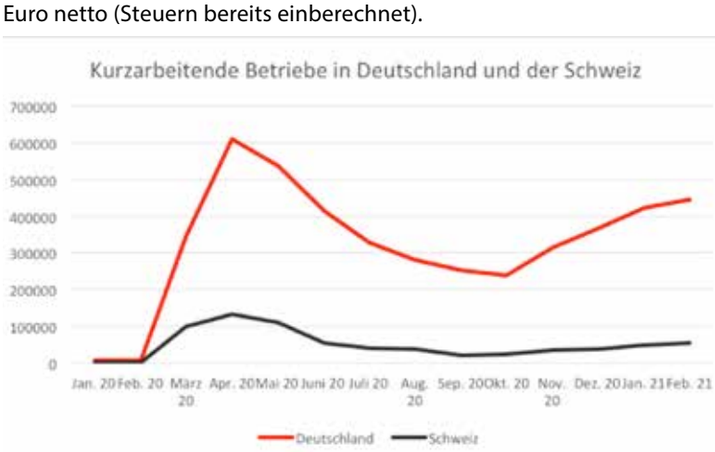
Coronahilfen für Unternehmen in Deutschland und der Schweiz – Ein Vergleich

Sowohl der Schweizer Bundesrat als auch die deutsche Bundesregierung haben umfangreiche Massnahmenpakete zur Abfederung der wirtschaftlichen Folgen der Ausbreitung des Coronavirus beschlossen. So hat der Bundesrat Mittel in Höhe von über 70 Mrd. Franken zur Verfügung gestellt, um Entlassungen zu vermeiden, Löhne zu sichern und Selbständige aufzufangen. Beim deutschen «Schutzschild für Beschäftigte, Selbstständige und Unternehmen» handelt es sich um das grösste Hilfspaket in der Geschichte der Bundesrepublik. Der Umfang der haushaltswirksamen Massnahmen beträgt insgesamt 353 Mrd. Euro und der Umfang der Bundesgarantien 819 Mrd. Euro. Darüber hinaus haben die Kantone und Bundesländer weitergehende Hilfen zugesagt.

Wir wollten einmal genauer wissen, wie die Hilfen der beiden Länder für von der Pandemie betroffene Unternehmen aussehen. Dabei beschränken wir uns auf vier Eckpunkte: Kurzarbeit, Entschädigungen für Selbstständige, Härtefallhilfen und die Kredit-Sonderprogramme.

Wichtigstes Instrument zur Sicherung von Arbeitsplätzen: Kurzarbeit

Wohl wichtigstes Instrument zur Sicherung von Arbeitsplätzen während der Krise ist die Kurzarbeit. Mit der Kurzarbeitsentschädigung (KAE) deckt die Arbeitslosenversicherung in der Schweiz den Arbeitgebern über einen gewissen Zeitraum einen Teil der Lohnkosten. Damit soll verhindert werden, dass infolge kurzfristiger und unvermeidbarer Arbeitsausfälle Kündigungen ausgesprochen werden. Im Laufe des letzten Jahres wurden bürokratische und tatsächliche Hürden zum Bezug der Kurzarbeitsentschädigung abgebaut, um möglichst viele Unternehmen zu erreichen. Die KAE beträgt 80 % des anrechenbaren Verdienstausfalls. Der Höchstbetrag des versicherten Lohns beläuft sich auf 12.350 CHF pro Monat. In Deutschland liegt die Betragsbemessungsgrenze bei einem Bruttomonatsgehalt von 7.100 Euro. Der ausgezahlte Betrag beläuft sich grundsätzlich auf 60 % (Beschäftigte mit mindestens einem Kind erhalten 67 %) des Nettoentgelts. Während ein Schweizer Mitarbeiter mit einem monatlichen Bruttogehalt von 10.000 CHF in Kurzarbeit Null immerhin noch rund 6.500 CHF abzüglich allfälliger Steuern erhält, beträgt das Maximum der Auszahlung in Deutschland für einen ledigen Mitarbeiter ohne Kind rund 2.300 Euro netto (Steuern bereits einberechnet).



Quellen: Bundesagentur für Arbeit, Statista

Der Bezug von KAE hat also unter Umständen empfindliche Einkommenseinbussen zur Folge. Die deutsche Bundesregierung hat deshalb beschlossen, befristet bis zum Ende dieses Jahres, den Auszahlungsbetrag je nach Dauer des Bezugs auf bis zu 80-87 % des Nettoentgelts zu erhöhen, sofern der Beschäftigungsausfall mind. 50 % beträgt. Darüber hinaus gibt es einige Tarifverträge und Betriebsvereinbarungen, die eine Aufstockung des Kurzarbeitergeldes durch den Arbeitgeber vorsehen. Die Kurzarbeitsentschädigung wird normalerweise in beiden Ländern während höchstens 12 Monaten innerhalb von 2 Jahren ausgerichtet. Im Rahmen der Corona-Krise wurde die Höchstbezugsdauer für Kurzarbeitsentschädigung für einen begrenzten Zeitraum auf 24 Monate erhöht.

Selbstständige und arbeitgeberähnliche Personen

Selbstständigerwerbende und arbeitgeberähnliche Personen haben grundsätzlich keinen Anspruch auf eine Kurzarbeitsentschädigung. In der Schweiz hat man die Corona-Erwerbsersatzentschädigung geschaffen, um diese Lücke zu schliessen. Die Entschädigung beträgt bei Vollausfällen 80 % des zuvor erzielten AHV-pflichtigen Einkommens, höchstens aber 196 CHF pro Tag. Anspruchsberechtigt sind Selbstständigerwerbende und arbeitgeberähnliche Personen, die von den Betriebsschliessungen oder dem Veranstaltungsverbot betroffen sind oder einen wesentlichen Umsatzrückgang aufgrund der Massnahmen zur Bekämpfung des Coronavirus erfahren. In letzterem Fall muss der monatliche Umsatz im Antragsmonat mindestens 30 % unter dem durchschnittlichen Monatsumsatz der Jahre 2015–2019 liegen. Der massgebende Prozentsatz wurde vom Parlament mehrmals angepasst. Für den Zeitraum von 19. Dezember 2020 bis 31. März 2021 gilt ein Umsatzrückgang von mindestens 40 %, zwischen 17. September und 18. Dezember 2020 von mindestens 55 %.

Deutschland hat für kleinere Unternehmen und Selbstständige einen Fixkostenzuschuss als Überbrückungshilfe zur Verfügung gestellt. Dieser richtet sich an Unternehmen bis zu einem Jahresumsatz von 750 Millionen Euro im Jahr 2020. Diese Obergrenze entfällt für von Schliessungsanordnungen betroffene Unternehmen. Bedingung ist, dass Umsatzeinbussen von mindestens 30 % verzeichnet wurden. Je nach Höhe des Umsatzeinbruches werden 40 %, 60 % oder 100 % der förderfähigen Fixkosten erstattet - maximal aber 1,5 Mio. Euro (3 Mio. Euro für Verbundunternehmen). Unternehmen, die in mindestens drei Monaten seit November 2020 einen Umsatzeinbruch von jeweils mehr als 50 % erlitten haben, erhalten zusätzlich einen Eigenkapitalzuschuss.

Hauptberuflich Selbstständige und kleine Betriebe, die nur geringe Fixkosten haben, können statt der Überbrückungshilfe noch bis Ende August die sog. Neustarthilfe beantragen, wenn ihre wirtschaftliche Tätigkeit in den ersten beiden Quartalen dieses Jahres coronabedingt eingeschränkt war. Die Förderhöhe beträgt 50 % eines sechsmonatigen Referenzumsatzes. Hat das Unternehmen im Förderzeitraum Umsatzeinbussen von über 60 % zu verzeichnen, darf es die Neustarthilfe in voller Höhe behalten. Andernfalls ist die Neustarthilfe (anteilig) zurückzuzahlen.

Härtefälle und der Härtefall im Härtefall

Zusätzlich zu den dargestellten Massnahmen haben beide Länder Härtefallprogramme aufgesetzt. Unternehmen, die aufgrund der Natur ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit von den Folgen von Covid-19 besonders betroffen sind, sollen in Härtefällen finanziell unterstützt werden. Das Schweizer Programm hat einen Umfang von 10 Milliarden Franken. Davon sind 6 Milliarden für kleinere und mittlere Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis zu 5 Millionen Franken vorgesehen. Das Programm

enthält Bürgschaften, Garantien, Darlehen und/oder A-fonds-perdu-Beiträge. Die Höchstgrenze für A-Fonds-perdu-Beiträge liegt bei 20 % eines Jahresumsatzes. Das absolute Maximum liegt für kleine und mittlere Unternehmen bei 1 Mio. und für grosse bei 5 Mio. CHF. Diese Höchstgrenzen können auf 30 % des Jahresumsatzes, höchstens aber 10 Mio. angehoben werden, wenn das Unternehmen einen Umsatzrückgang von mehr als 70 % aufweist («Härtefall im Härtefall»). Aufgrund der einsetzenden Erholung und der weitgehenden Aufhebung der Betriebsschliessungen will der Bundesrat die ausserordentlichen Stützungsmassnahmen in Form von A-Fonds-perdu-Beiträgen für Unternehmen demnächst auslaufen lassen.

Für Unternehmen, die Härtefallhilfen in Anspruch nehmen, gilt ein befristetes Verbot zur Ausschüttung von Dividenden und Tantiemen. Die Frist gilt für das Geschäftsjahr, in dem die Härtefallmassnahme ausgerichtet wird, sowie für die drei darauffolgenden Jahre. Zusätzlich zu dieser Massnahme sollen grössere Unternehmen mit einem Jahresumsatz über 5 Mio., die im laufenden Jahr einen Gewinn erzielen, diesen bis zum Umfang des erhaltenen Betrags an den Staat zurückzahlen.

Auch in Deutschland ergänzen Härtefallhilfen die anderen Unterstützungsmassnahmen. Die Höhe der Unterstützungsleistung orientiert sich grundsätzlich an den Tatbeständen der weiteren Unternehmenshilfen, d. h. insbesondere an den förderfähigen Fixkosten. Die Härtefallhilfe soll im Regelfall 100.000 Euro nicht übersteigen. Die Hilfen laufen noch bis zum 30. Juni 2021.

Kreditvergabe ohne Risikoanalyse:
Fair oder leichtsinnig?

Darüber hinaus hat Deutschland ein umfangreiches Kredit-Sonderprogramm aufgegleist. Das KfW-Sonderprogramm steht Unternehmen noch bis Ende des Jahres zur Verfügung und soll vor allem den kurzfristigen Liquiditätsbedarf decken. Die Mittel für das KfW-Sonderprogramm sind unbegrenzt. Alternativ zur Nutzung des Sonderprogramms können Selbständige und Unternehmen Kredite für Betriebsmittel und Investitionen auch im KfW-Schnellkredit erhalten. Die Kreditbewilligung erfolgt ohne weitere Kreditrisikoprüfung. Die Hausbank prüft vor der Darlehensauszahlung lediglich rudimentär die Angaben des antragstellenden Unternehmens.

Die Schweiz hat die Frist zur Beantragung der sog. Covid-19 Sonderkredite bereits zum 31. Juli 2020 auslaufen lassen. Seither setzt sie auf die oben erwähnten Hilfen sowie die bewährten Mechanismen zur Kreditvergabe. Wohl auch, weil sich die Kritik an der Kreditvergabe im Zusammenhang mit Missbrauchsfällen häufte.

Wirtschaftskriminelle nutzen Krisensituationen für sich – das ist nichts Neues. Für dieses Phänomen existiert sogar ein Anglizismus: Disaster Fraud. Die Eidgenössische Finanzkontrolle, die die Covid-Bürgschaften des Bundes auf möglichen Missbrauch überprüft, hat dem Seco bisher rund 4.600 Fälle über 1 Mrd. Franken zur weiteren Abklärung übergeben. «Spitzenreiter» sind dabei Verstösse gegen das Dividendenausschüttungsverbot und deutliche Abweichungen zwischen der Umsatzmeldung für die Solidarbürgschaft und der Mehrwertsteuer.

Bei den Staatsanwaltschaften in Deutschland sind im vergangenen Jahr mehr als 25.000 Verfahren wegen Betrugs bei Corona-Soforthilfen und anderer Delikte im Zusammenhang mit der Pandemie aufgelaufen. Demnach versuchten offenbar teils organisierte Banden, Fördergeld aus den verschiedenen Corona-Hilfstöpfen abzugreifen.

Die Pandemie stellt sowohl die Regierungen als auch die Unternehmen vor grosse Herausforderungen, für die es kein Patentrezept gibt. Die unterschiedlichen Strategien im Umgang mit der Pandemie manifestieren sich auch in den Wirtschaftshilfen. Deutschland steht sowohl bei den Corona-Massnahmen sowie auch bei den Hilfen zur Abfederung der Massnahmen für „schnell und viel", während die Schweiz insgesamt zurückhaltender agiert. Welche Massnahme sich am Ende auszahlt und den unverschuldet in Not geratenen Unternehmen am besten dient, wird wohl erst die Zukunft zeigen.

Die Autorinnen

Sarah Finette
Rechtskonsulentin bei der VSUD und deutsche Rechtsanwältin

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

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

VSUD Erfolg verbindet

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

QR-Rechnung: Umstellung im Handumdrehen

«Die Erstellung der QR-Rechnung sehen wir kostenneutral», sagt Manfred Assmann, Leiter Finanzen Kaiser AG. (Foto: Roland Korner)

Die in Schaanwald ansässige Kaiser AG hat sich entschieden, frühzeitig auf die QR-Rechnung umzustellen. Die Gründe liegen auf der Hand, wie Manfred Assmann, Leiter Finanzen, verdeutlicht.

Die Kaiser AG ist ein liechtensteinisches Familienunternehmen. Bereits 1913 gegründet, ist sie heute ein international tätiges Industrieunternehmen. Die Hauptprodukte des Unternehmens sind Fahrzeuge für die Kanalreinigung und industrielle Entsorgung, Pumpen und Komponenten sowie Mobil-Schreitbagger. Manfred Assmann, Leiter Finanzen, erläutert, warum der Traditionsbetrieb mit dem Ausstellen von QR-Rechnungen zu den Early Adoptern gehört.

Herr Assmann, was hat Sie bewogen, als Rechnungssteller so schnell auf die QR-Rechnung umzustellen?
Manfred Assman: Unsere Kunden schätzen seit vielen Jahren das bekannte ESR-Verfahren und wir wollten daher auch bei der Umstellung auf das QR-Verfahren zum 30. Juni 2020 ohne Verzögerungen mit dabei sein.

Wie viele Rechnungen verschicken Sie mit Einzahlungsscheinen und wie viele als QR-Rechnungen?
Wir schicken seit der Umstellung alle unsere Rechnungen als QR-Rechnungen. Das hat von Anfang an gut funktioniert und wir haben keine einzige negative Rückmeldung erhalten.

Gemäss einer Studie der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW kostet ein KMU die Ausstellung einer Papierrechnung mehr als vier Franken. Inwieweit kommt Sie die QR-Rechnung günstiger?
Die Erstellung der QR-Rechnung sehen wir kostenneutral. Es gibt bei den Kosten keinen Unterschied, der Druck der Rechnungen erfolgt ja weitestgehend automatisiert.

In welchem Verhältnis steht der entstandene Umstellungsaufwand zum erwarteten Nutzen?
Der Umstellungsaufwand bewegte sich im Rahmen der laufenden Wartung unseres ERP-Systems. Unser Software-Lieferant stellte die nötigen Programm-Updates bereit und die Umstellung wurde von unseren IT-Verantwortlichen in kurzer Zeit getestet und aktiviert.

Welchen Stellenwert hat die Digitalisierung des Zahlungsverkehrs?
Die Zahlungsströme der Welt erfolgen elektronisch, der Stellenwert kann also gar nicht hoch genug eingeschätzt werden. Aus diesem Grund sind technische Standards für den Zahlungsverkehr auch sehr wichtig, nicht zuletzt, weil dadurch die Transaktionskosten für alle Beteiligten niedrig bleiben. Das wichtigste Thema in Zusammenhang mit dem digitalen Zahlungsverkehr ist aber seit geraumer Zeit das Thema Sicherheit.

Wann und von wem haben Sie erfahren, dass die QR-Rechnung eingeführt wird?
Wir verfolgen das Thema QR-Rechnungen schon lange. Die Banken haben ja den Systemwechsel schon sehr frühzeitig angekündigt. Ich denke, da ist niemand wirklich überrascht worden.

Wie haben Sie Ihre Prozesse und Systeme auf die QR-Rechnung vorbereitet?
Das war keine grosse Angelegenheit. Für die Erstellung der Ausgangsrechnungen bedurfte es, wie schon erwähnt, eines Software-Updates und das Papier für den Drucker musste geändert werden. Zur Bearbeitung der Eingangsrechnungen mussten wir QR-Scanner anschaffen. Eine Einschulung der betroffenen Mitarbeiter wurde natürlich auch durchgeführt. Während der Übergangsphase von ESR- zu QR-Rechnungen arbeitet unsere Kreditorenbuchhaltung sowohl mit den alten ESR-Lesegeräten als auch mit den QR-Scannern, auch das stellt kein Problem dar.

Wie erhalten Sie Rechnungen von anderen Unternehmen?
Das ist im Hinblick auf die Digitalisierung ebenfalls ein grosses Thema. Seit einigen Jahren schicken uns immer mehr Lieferanten ihre Rechnungen in elektronischer Form. Auch auf Kundenseite wird vermehrt die Bitte geäussert, Rechnungen elektronisch zu schicken.

Vorteile für QR-Rechnungssteller

- Druck von Rechnungen inkl. Zahlteil und Empfangsschein direkt auf weissem, perforiertem Papier – vorgedruckte Belege werden nicht mehr benötigt.
- Die QR-Rechnung kann auch papierlos gestellt werden.
- Einfachere und schnellere Rechnungsstellung in CHF und EUR direkt in der Fakturierungslösung ohne ESR- bzw. BESR-Vereinbarung.
- Eine bestehende ESR-Referenz kann eins zu eins übernommen und als QR-Referenz weiterverwendet werden, immer in Kombination mit einer QR-IBAN.
- Die «Structured Creditor Reference» (SCOR) vereinfacht die Zuordnung einer Zahlung in der Debitorenbuchhaltung mit einer für jede Transaktion einmaligen Identifikationsnummer. Sie kann in Kombination mit der IBAN sowohl in der Schweiz als auch international genutzt werden.
- Zahlungseingänge werden vollautomatisch verarbeitet.

Ablösung Einzahlungsscheine 30.09.2022:

Jetzt umstellen auf QR-Rechnung oder eBill

PostFinance hat das Enddatum der heutigen roten (ES) und orangen (ESR) Einzahlungsscheine auf den 30. September 2022 festgelegt. Sie unterstützt damit die Digitalisierung des Zahlungsverkehrs und die entsprechenden Nachfolgeprodukte QR-Rechnung sowie eBill. Die roten und orangen Einzahlungsscheine werden somit für alle Bankkunden in der Schweiz und Liechtenstein definitiv abgelöst. Für Unternehmen gibt es jetzt Handlungsbedarf, sofern sie noch nicht umgestellt haben. Zu beachten ist insbesondere auch der Versand von sämtlichen Zahlungsbelegen am Jahresanfang, z.B. für Ratenzahlungen mit Zahlungszielen nach dem Enddatum. Hier erhöht sich der Handlungsdruck zusätzlich, da dann die Umstellung auf die QR-Rechnung faktisch schon Anfang 2022 erfolgt sein muss.

eBill – die digitale Rechnung für die Schweiz

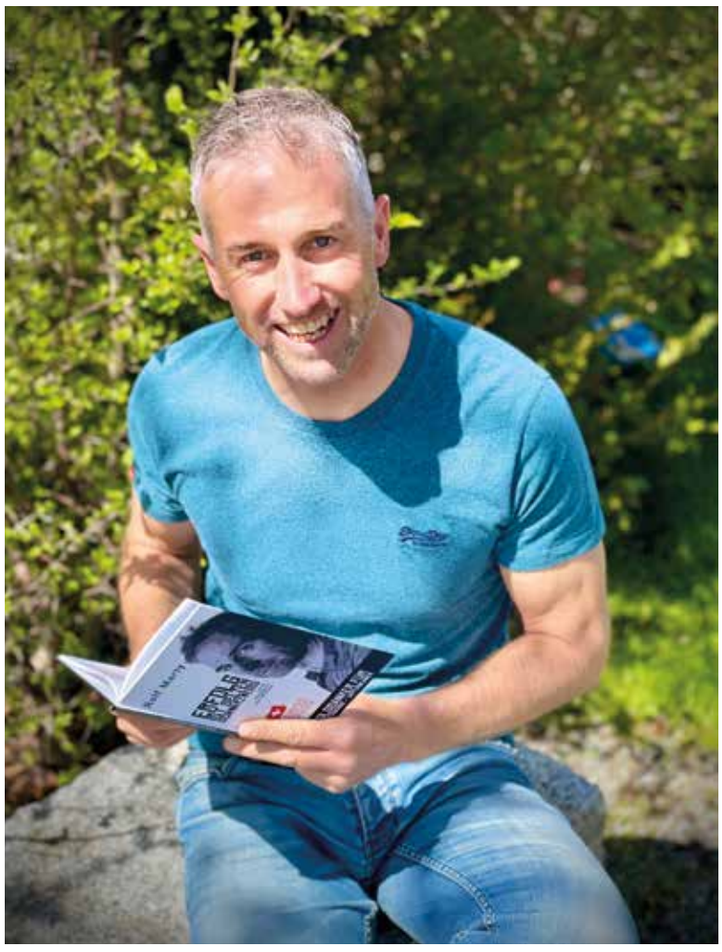
eBill geht deutlich weiter als die QR-Rechnung und ermöglicht bereits heute ein nahtloses digitales Bezahlen in der Schweiz: Rechnungssteller senden Rechnungen direkt und sicher ins E-Banking und Mobile Banking ihrer Kunden. Diese prüfen alle Angaben online und können die Rechnungen per Knopfdruck zur Zahlung freigeben. Rechnungssteller reduzieren ihren Aufwand und profitieren von zuverlässigen Zahlungseingängen und behalten die Kontrolle über den Rechnungsprozess.

Weiterführende Informationen zur Rechnungsstellung finden Sie hier:

- Auf **www.einfach-zahlen.ch/rechnungssteller**
- Auf **www.paymentstandards.ch**
  für Unternehmen, die Hard- und Software-Lösungen für ihren Zahlungsverkehr einsetzen.

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

«Erfolg ist selten schwarzweiss»



Autor, Rolf Marty

Er ging Konkurs, machte eine Viertelmillion Schulden, stand auf, arbeitete hart und fand zum Erfolg. In der Tat hat Rolf Marty in zwei Jahrzehnten alle Seiten des KMU Unternehmertums kennengelernt – und nun seine Erfolgsstrategie in seinem Buch festgehalten.

Wie kommt ein Action-, Sport- und Eventliebhaber dazu, ein Buch zu schreiben?
In zwei Jahrzehnten durchlebte ich sehr viele Facetten der Selbstständigkeit. Ich erkannte, dass branchenunabhängig viele Menschen mit ähnlichen Herausforderungen konfrontiert sind. Das liess die Idee entstehen, meine Erfahrungen und der Weg zum Erfolg in einem Buch zu bündeln.

Das Buch ist in Interviewform geschrieben. Eine spezielle Art für einen «Ratgeber».
Das Buch verbindet meine persönliche Berufsgeschichte mit Hinweisen zum Erfolg, ich nenne diese Erfolgsanker. Das Buch ist für den Leser amüsant und gleichzeitig von grossem Nutzen. Die tatsächlichen Erfahrungen verbunden mit praktischen Erfolgsankern machen das Buch zu einem wertvollen Wegbegleiter.

Das Buch 'Erfolg ist selten schwarzweiss' beinhaltet auch Praxisübungen und Reflexionsfragen von Mentorin Claudia Kälin. Wie kam es zu dieser Zusammenarbeit?
Claudia Kälin unterstützt meine damalige Firma Impuls-Event seit mehreren Jahren mit Ihrem psychologischen Blickwinkel. Mit dem einbinden Ihrer Reflexionsfragen und Praxisübungen im Buch schaffen wir dem Leser zusätzlichen Mehrwert.

Auf 131 Seiten lässt Du sprichwörtlich die Hosen runter. Erzählst vom Konkurs Deines damaligen Geschäftes, Ärger mit den Steuerbehörden – und gescheiterten Beziehungen. Ist das Buch auch eine Art Selbsttherapie?
Mit dem schreiben ist eine umfassende Selbstreflektion unumgänglich. So betrachtet, sind Anteile möglicherweise enthalten.

Auf dem Weg zum Erfolg bist Du (zu) viele und (zu) grosse Risiken eingegangen. Bist Du trotzdem ein gutes Beispiel für KMU Unternehmer?
Ohne Risikobereitschaft funktioniert keine Selbstständigkeit. Mit meinem Buch kann ich (über)motivierten Unternehmern durch aufzeigen meiner eigenen Fehler und meinen daraus gezogenen Lehren helfen, Ihr Risiko besser einzuschätzen und Ihre Möglichkeiten erfolgreich umzusetzen.

Du hättest ein weiteres Mal Konkurs gehen können...
Der Grat war anfänglich extrem schmal! Der Schmerz vom damaligen Konkurs half zu einer steilen Lernkurve. Ich lernte den Grat für ein erfolgreiches KMU so breit wie nötig und so schmal wie möglich zu gestalten.

Ausgerechnet «Du » gibst nun Tipps für KMU's, Selbstständige und Unternehmer?
Exakt darum, weil ich über meinen damaligen Misserfolg zum Erfolg gefunden habe, dadurch Tiefen und Höhen gleichermassen erfahren habe. Ganz ehrlich; kennst Du einen Unternehmer welcher ausschliesslich sorglos im Erfolg badet? Ich nicht ...

Du schreibst, dass Vitalität, Intellekt und Intuition drei der vier wichtigsten Faktoren für Erfolg sind. Dann müsse man nur noch «tun». Doch genau daran scheitern viele.
Viele Menschen sind vital, intelligent, haben Intuition und sind kreativ. Doch oft fehlt Ihnen die «Fähigkeit», Ihre Ideen umzusetzen sowie dranzubleiben. Dadurch bringen sie die Kuh nicht vom Eis!

… und doch braucht man auch eine grosse Portion Glück, um Erfolg zu haben. Oder?
Glück gehört dazu! Glück zeigt(e) mir allerdings auch auf, dass ich die Kontrolle abgab. Dies war der Zeitpunkt um das Risiko zu verkleinern damit ich die Kontrolle zurück erlangen konnte! Lieber verlasse ich mich auf meine Fähigkeiten als auf das Glück.

Wo bestelle ich Dein Buch «Erfolg ist selten schwarzweiss»?
Ganz einfach unter: **www.rolfmarty.com**

liro focus GmbH
Rolf Marty · Dorfstrasse 7 · 8834 Schindellegi
welcome@lirofocus.ch · www.rolfmarty.com

Berufliche Vorsorge für KMU, die wirklich passt

Sie bieten eine Vielzahl an Lösungen, ermöglichen viele Arbeitsplätze, sind in allen Branchen tätig und bilden gleichzeitig das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft: die KMU. So vielfältig und originell wie die schweizerische KMU-Landschaft soll auch die entsprechende Pensionskassenlösung sein. Darum bietet die Tellco massgeschneiderte Lösungen, die wirklich den Bedürfnissen und Wünschen von KMU entsprechen.

Was benötigen KMU in der beruflichen Vorsorge wirklich? Die langjährige Erfahrung der Tellco mit Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen in der Schweiz zeigt das deutliche Bedürfnis nach flexiblen, passenden, sicheren und klaren Pensionskassenlösungen – mit einem persönlichen Kontakt.

Berufliche Vorsorge muss auf das Unternehmen zugeschnitten sein
Der Erfolg eines Unternehmens basiert zunächst auf einem einzigartigen Businesskonzept, das sich von jenem der Konkurrenten im Markt unterscheidet. Doch damit alleine ist es natürlich noch nicht getan: Zu einer erfolgreichen Unternehmensführung gehören Fachkompetenz, Erfahrung, Herzblut und Engagement in der täglichen Arbeit. Wer langfristig erfolgreich bleiben will, gibt sich zudem nicht mit Mittelmass zufrieden und entwickelt sich ständig weiter. Dieselben Anforderungen stellen Unternehmen an ihre berufliche Vorsorgelösung. Darauf hat sich die Tellco ausgerichtet: In der 2. Säule bietet sie spezielle Vorsorgelösungen an, die den Ansprüchen von KMU gerecht werden. Die Vorsorgespezialistin verfügt über langjährige Erfahrung, eingespielte Prozesse und eine agile Organisation. Darum kann sie Unternehmen eine zeitgemässe Pensionskassenlösung anbieten – mit stimmigen Risikotarifen und fairen Verwaltungskosten. Mit einem gerechten Umwandlungssatz reduziert die Tellco-Lösung die Umverteilung, sodass ein langfristiges Bestehen der Pensionskasse sichergestellt ist.

Für das Unternehmen steht bei der beruflichen Vorsorge Sicherheit an erster Stelle
Unternehmerinnen und Unternehmer tragen viel Verantwortung. Ihre Mitarbeitenden sind vom Erfolg ihres Unternehmens abhängig und wünschen sich Sicherheit. Die Tellco unterstützt sie hier: Mit einer Vorsorgelösung in der 2. Säule, die für Sicherheit steht. Das Vermögen der angeschlossenen Unternehmen verwaltet sie mit höchster Sorgfalt. Bei der Anlage der Gelder richten die Spezialistinnen und Spezialisten der Tellco den Fokus klar auf Langfristigkeit und Sicherheit. Kleinere, sichere Gewinne sind der Vorsorgespezialistin wichtiger, als kurzfristig hohe Renditen anzustreben und dabei grosse Verluste zu riskieren. Die Anlagestrategie der Tellco zeichnet sich durch geringes Risiko und hohe Sicherheit aus, denn sie sieht ihre Verantwortung darin, das Kapital ihrer Kundinnen und Kunden heute und in Zukunft abzusichern.

Flexibilität ist eine Voraussetzung bei der Vorsorgelösung in der 2. Säule
Unternehmertätigkeit erfordert viel Flexibilität in einem dynamischen und komplexen Marktumfeld mit sich ständig verändernden Kundenbedürfnissen. Dieselbe Flexibilität erwarten Unternehmerinnen und Unternehmer auch von ihrer beruflichen Vorsorge. Diesem Anspruch wird die Tellco gerecht mit einer Vorsorgelösung, die gemäss individuellen Bedürfnissen angepasst werden kann. Die Kundinnen und Kunden profitieren von einer Vorsorgelösung, die individuell erweiterbar ist und flexibel mit dem Unternehmen mitwachsen kann.

Persönliche Kontakte sind entscheidend in der beruflichen Vorsorge
In der Zusammenarbeit sind die passenden fachlichen Kompetenzen und persönlichen Eigenschaften zentral. Unternehmerinnen und Unternehmer suchen sich ihre Mitarbeitenden und Geschäftspartner sorgfältig aus und prüfen persönlich, wer zu ihnen und zu ihrem Unternehmen passt. Eine wichtige Voraussetzung, damit Vertrauen aufgebaut werden kann. Das gilt auch für die Partner bei der beruflichen Vorsorge. Die Tellco pflegt einen persönlichen Kontakt zu Unternehmenskundinnen und -kunden. Sie arbeitet deshalb in der ganzen Schweiz an verschiedenen Standorten. Die Regionalvertreterin oder der Regionalvertreter besucht die Kundinnen und Kunden sehr gern persönlich und eruiert zusammen mit ihnen die passende Vorsorgelösung. Die Kundinnen und Kunden können sicher sein: Bei all ihren Fragen oder Wünschen haben sie eine Ansprechperson, die sie persönlich kennen. Eine branchenspezifische Lösung mit einem abgestimmten Tarif ist für die Tellco dabei selbstverständlich.

Berufliche Vorsorge muss einfach verständlich und transparent sein
Unternehmerinnen und Unternehmer kennen es aus der eigenen Tätigkeit: Je komplexer etwas ist, desto anspruchsvoller wird es, verständlich darüber zu sprechen. Oder anders gesagt: Es ist oftmals schwieriger, die Dinge einfach darzustellen, als sich mit den gewohnten, jedoch nicht für alle verständlichen Fachbegriffen auszudrücken. Doch nur wer verstanden wird, schafft es auch, Vertrauen zu gewinnen. Das gilt für Mitarbeitende genauso wie für Kundinnen und Kunden oder Geschäftspartner. Ein Klischee über die Versicherungs- und die Vorsorgebranche hält sich dennoch nachhaltig: Sie gelten als kompliziert und würden unverständlich kommunizieren. Die Tellco verschreibt sich der Einfachheit – in der Kommunikation genauso wie bei den Modellen und Strategien. Die Kundinnen und Kunden sollen wissen, wie ihre Vorsorgelösung genau aussieht. Sie können volle Transparenz erwarten. Es gibt keine versteckten Kosten und auch keine Klauseln, die ihnen unerwünschte Verpflichtungen oder Nachteile aufbürden. Und falls doch Unsicherheiten auftauchen oder Fragen entstehen, dann haben die Tellco-Kundinnen und -Kunden ihre persönliche Kontaktperson bei der Vorsorgespezialistin.

Die Tellco AG hat ihre Kernkompetenzen im Bereich Vorsorge und Vermögen. Als Expertin für ganzheitlichen Angebote rücken wir genau diese ins Zentrum unseres Schaffens. Es geht darum, Ihnen als unsere Kundin oder unser Kunde massgeschneiderte Lösungen zu bieten, die wirklich Ihren Bedürfnissen und Wünschen entsprechen. In den drei Geschäftsbereichen Berufliche Vorsorge, Private Vorsorge sowie Geld und Vermögen bieten wir Dienstleistungen und Expertise aus einer Hand.

tellco

Tellco AG
Bahnhofstrasse 4 · 6431 Schwyz
Telefon 058 442 20 00
vorsorge@tellco.ch · tellco.ch/kmu

«OHNE DIGITALISIERUNG GINGE BEI UNS NICHTS MEHR»

SIGG ist die globale Nummer eins im Bereich der Aluminium-Trinkflaschen. Der Durst des Schweizer Unternehmens ist damit jedoch noch lange nicht gestillt. CEO Heiner Herz erklärt, welche Rolle die Digitalisierung bei den Expansionsplänen spielt und warum SIGG seit drei Jahren auf die Leistungen von Sunrise UPC vertraut.

Die SIGG Switzerland Bottles AG ist weltweiter Marktführer für Aluminium-Trinkflaschen. Während das Unternehmen die Position als Nummer eins in den kommenden Jahren weiter ausbauen will, weist Geschäftsführer Heiner Herz der Digitalisierung eine entscheidende Rolle bei diesem Plan zu. «Ohne Digitalisierung ginge bei uns nichts mehr», sagt er. Streaming, Sharing, Video Conferencing – für ein erfolgreiches Unternehmen wie SIGG darf der digitale Arbeitsplatz unter keinen Umständen zum Flaschenhals werden. Ausschlaggebend, um dies zu verhindern, ist eine leistungsfähige Konnektivität. «Qualität und Verlässlichkeit des Netzes sind für uns massgebliche Faktoren», sagt Herz.

ZUSAMMEN MEHR BUSINESS POWER

«Es freut uns, dass SIGG nicht nur bei der Herstellung seiner Trinkflaschen, sondern auch bei der Telekommunikation auf höchste Qualität setzt», sagt Robert Wigger, Chief Business Officer von Sunrise UPC. Mit dem Zusammenschluss von Sunrise und UPC bietet die Telekomanbieterin ihren Kunden jetzt noch mehr Business Power. Das verlässliche Glasfaser- und das schnellste 5G-Netz der Schweiz ermöglichen moderne Arbeitsplatzlösungen für das Büro, unterwegs und zuhause.

Seit drei Jahren vertraut SIGG auf die Leistungen von Sunrise UPC. Vor der Migration auf das neue Mobilfunknetz sei man nervös gewesen, sagt Herz. «Wir sind sehr international unterwegs, haben Kunden auf allen Kontinenten. Eine Netzwerk-Unterbrechung von zwei Stunden wäre für uns eine Katastrophe gewesen.» Die Sorge war unbegründet, die Migration ging reibungslos über die Bühne: «Der Wechsel zu Sunrise UPC hat perfekt funktioniert», sagt Herz.

PERSÖNLICHE BETREUUNG SORGT FÜR WOW-ERLEBNIS

«Wir haben immer wieder Kunden, die uns sagen, wenn sie vor dem Wechsel gewusst hätten, dass das so glatt ablaufen würde, hätten sie schon viel früher zu uns gewechselt», sagt Robert Wigger. Verantwortlich für dieses «Wow-Erlebnis», wie er es nennt, sei die Projektleitung von Sunrise UPC, die den Kunden vor, während und nach der Migration persönlich betreue. Dario Colacicco ist Director Professional Services bei Sunrise UPC und begleitete die Migration von SIGG. Er ergänzt: «Jedes Unternehmen ist einzigartig, hat andere Ziele.» Zuallererst gehe es deshalb stets darum herauszufinden, was genau die individuellen Bedürfnisse seien. «Wir wollen verstehen, was der Kunde tatsächlich will und braucht», sagt er. Bei SIGG lag der Fokus auf dem mobilen Arbeitsplatz. «Die Umstellung von der alten Telefonanlage auf Microsoft Teams war ein Quantensprung für uns», sagt Heiner Herz. Die Plattform habe zu erheblichen Kosteneinsparungen geführt und sorge dafür, dass die Mitarbeitenden von überall aus miteinander kommunizieren sowie auf alle Dokumente zugreifen könnten. Wigger ergänzt, viele junge Talente würden einen mobilen Arbeitsplatz heutzutage erwarten. «Wer als Unternehmer die besten Leute gewinnen will, muss ihnen ein Arbeitsumfeld bieten, das dem Zeitgeist entspricht.»

Ein Kriterium für den Wechsel zu Sunrise UPC ist für viele Firmen auch die Stärke im Bereich der digitalen Innovation. «Wir schaffen die Voraussetzungen dafür, dass Unternehmen technologische Weiterentwicklungen vorantreiben können», sagt Wigger. SIGG investiert in die laufende Produktentwicklung ebenso wie in innovative Fertigungstechnologien. Mit Sunrise UPC hat der Flaschenproduzent einen Partner gefunden, der ihn in diesem Bereich mit umfangreichen Services und individuellen Angeboten bestmöglich in die Zukunft begleitet.

Robert Wigger, Chief Business Officer Sunrise UPC

Firmenprojekt gesund finanzieren

Auf der digitalen Kreditplattform von Systemcredit erleben kreditsuchende KMU einfachen, effizienten und unabhängigen Zugang zu gesunden Finanzierungen. So können KMU ihre Projekte umsetzen und damit ihr volles Potenzial entfalten.

Damit Sie mit Ihrer Firma Projekte langfristig erfolgreich umsetzen können, ist eine gesunde Finanzierung wichtig. Eine Finanzierung ist dann gesund, wenn sie einen Nutzen stiftet und genau dort eingesetzt wird, wo das Projekt es benötigt. Auch die Konditionen müssen auf den Nutzen abgestimmt sein und Ihrer Firma langfristig keinen Schaden verursachen. Einfacher Zugang zu passenden Kreditgebern ist genauso wichtig. Denn der viele Papierkram und das Klinken putzen bei den Finanzierungsgebern beansprucht viel Zeit, die Sie für die Projektarbeit benötigen. Den letzten und wichtigsten Punkt findet sich in der Tragbarkeit des Kredits: Der aufgenommene Betrag inklusive Zinsen muss zurückbezahlt werden können, ohne langfristig die Firmenfinanzen zu überlasten.

Auf der digitalen Kreditplattform von Systemcredit erleben KMU einfachen, effizienten und unabhängigen Zugang zu attraktiven Kreditofferten. Auf der Onlineplattform müssen nur wenige Angaben eingegeben oder hochgeladen werden. Die restlichen Daten werden über integrierte Schnittstellen automatisch ergänzt. Die Kreditanfrage beansprucht so nur wenige Minuten Ihrer wertvollen Zeit und Sie können sich wieder um das Projekt kümmern.

Währenddessen holt Systemcredit am Schweizer Finanzierungsmarkt bei für Ihre Projektbedürfnisse passenden Kreditgebern Offerten ein. Sie erhalten mehrere Kreditofferten zu den attraktivsten Kreditkonditionen zur Auswahl und müssen nur noch wählen, welche am besten zu Ihrem Unternehmen und Projekt passt. Dank der Unabhängigkeit von Kreditgebern und des Vergleichs der Offerten stärken Sie Ihre Verhandlungsmacht und erhalten attraktivere Konditionen.

Sie erhalten aber nicht nur einfachen Zugang zu Finanzierungsgebern, sondern auch wertvolle Informationen zu Ihrer Firma auf Kreditsuche. So sehen Sie die Chancen Ihres KMU auf eine Finanzierung im Vergleich zu ähnlichen Firmen Ihrer Branche, sowie eine Einschätzung der maximal verfügbaren Kreditsumme. Mit dieser Vorhersage können Sie bereits frühzeitig mit der Planung Ihres Projekts starten und einer erfolgreichen Umsetzung steht nichts mehr im Weg.

„SYSTEMCREDIT HAT UNS GEHOLFEN, MATERIAL UND LÖHNE FÜR EINEN GROSSAUFTRAG VORZUFINANZIEREN. JETZT SIND WIR SCHON IN DER PRODUKTION."

Tim Straub, 49, Russikon

Haben auch Sie ein Projekt in der Pipeline, dass Sie finanzieren möchten? Dann finden Sie alle Informationen unter **www.systemcredit.com** oder mit dem nebenstehenden QR-Code.

Systemcredit

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

Erfolgreich werben und gesehen werden!

Telefon 041 348 03 30

Das wiederverwendbare Putztuch: Ökologisch sauber, ökonomisch sinnvoll

Das saugstarke MEWA Putztuch kann bis zu 50-mal nach dem Waschen wieder eingesetzt werden. Das reduziert Abfall, Zeit und Kosten im Unternehmen. (Foto: MEWA)

Zum MEWA Putztuchsystem gehört der hermetisch verschliessbare Sicherheitsbehälter SaCon®. Die Mehrwegtücher werden in den eigens von MEWA entwickelten Containern gelagert und transportiert. (Foto: MEWA)

Für einwandfreie Sauberkeit in Industrie, Handwerk und Gewerbe

Die Anforderungen an Hygiene und Sauberkeit haben angesichts der Coronakrise auch in industriellen und handwerklichen Betrieben eine neue Dimension erhalten. Bereits vor der Pandemie galt die Devise: Weg von Einweg, hin zu Mehrweg und Kreislaufwirtschaft. Das bedeutet langlebige Produkte, Energieeffizienz, Optimierung des Wasserverbrauchs, Einsatz umweltfreundlicher Waschmittel und kurze, lokale Beschaffungsketten. Diesen Leitlinien widmet sich Textildienstleister MEWA mit seinem Putztuchservice seit 113 Jahren.

Mehrwegputztücher sparen Zeit und Kosten und verbessern das Firmenimage

Dank der Versorgung mit hygienisch einwandfreien Mehrwegputztüchern leistet MEWA als externer Dienstleister einen wichtigen Beitrag, dass Betriebe in Industrie und Handwerk ihre Arbeit machen können, Maschinen weiterlaufen und Fahrzeuge instandgehalten und gereinigt werden. Der Einsatz von wiederverwendbaren Industrieputztüchern bedeutet zudem eine Zeit- und Kosteneinsparung, welche mit den gestiegenen Anforderungen an die Produktionstechnik und einer umweltorientierten Unternehmensführung einhergeht.

«Bereits 1997 haben wir als erstes Unternehmen unserer Branche das internationale Umweltzertifikat gemäss der Norm ISO 14001 erhalten. Zudem können wir als Mitglied der European Textile Services Association (ETSA) die Globalisierung ökologisch gestalten. Dabei stehen die Einsparung von Rohstoffen und die Reduzierung der Umweltbelastung im Mittelpunkt unserer Aufmerksamkeit», erklärt George Lazar, kaufm. Geschäftsführer bei MEWA Schweiz.

Der MEWA Putztuchservice im bequemen Mietsystem

MEWA empfiehlt sich für eine Dienstleistung, die auf besondere Weise zur Abfallvermeidung beiträgt: Das wiederverwendbare Putztuch im Mietsystem. Das auf unterschiedliche Anwendungen abgestimmte Putztuch-Sortiment bietet ein breites Einsatzspektrum für Industrie, Autowerkstätten und Handwerksbetriebe. Und der passende Safety Container SaCon® für die Lagerung und den Transport der Tücher wird gleich mit zur Verfügung gestellt. Darin lassen sich die Tücher bis zur Abholung platzsparend, sicher und rechtskonform aufbewahren. Die sauberen Putztücher werden im verschlossenen Container SaCon angeliefert, die verschmutzen Tücher durch die Servicefahrer zurück in die Betriebe von MEWA gebracht und gewaschen, bevor sie den Kunden wieder zur Verfügung gestellt werden.

«Unternehmen, die sich für MEWA entscheiden, können sich auf ein Full-Service-System verlassen, bei dem sie immer die richtige Menge an sauberen Putztüchern verfügbar haben. Damit produzieren sie weit weniger Abfall und schonen wertvolle Ressourcen. Der im Vergleich zu Einwegmaterialien attraktive Preis ist ein weiterer nicht zu vernachlässigter Pluspunkt für Unternehmen», bekräftigt George Lazar.

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

MEWA TEXTIL-MANAGEMENT

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

Christoph Erni, Gründer und CEO Juice Technology, im Interview

Christoph Erni, Gründer und CEO Juice Technology

Herr Erni, Juice Technology expandiert mit ihren Ladelösungen für E-Fahrzeuge in hoher Geschwindigkeit. Eben erst wurde die geografische Präsenz nach Fernost ausgedehnt, jetzt folgt die Gründung der Juice Americas Inc. Wie präsentiert sich der amerikanische Markt für E-Fahrzeuge?
Während in Europa bereits jeder zehnte Neuwagen elektrisch fährt, liegt der Marktanteil bei E-Autos in den USA bei mageren zwei Prozent. Dabei gibt es eine höhere Konzentration an den Küsten. Dort ist der Ausbau von Schnellladestationen etwas weiter fortgeschritten, was nicht zuletzt auch Tesla zu verdanken ist. Die Amerikaner vertrauen auf die heimische Produktion, weswegen Tesla bei den BEVs auch an erster Stelle kommt. Die traditionellen Autobauer aus Detroit wie GM, Ford und Chrysler haben nach längerem Zaudern zwar auch auf batterieelektrische Antriebe umgeschwenkt. Doch sie müssen sich beeilen, denn auch europäische Hersteller haben das Potenzial erkannt – etwa VW, die eine eigene Fertigungsstätte für den ID4 in den USA aufgebaut haben. Jeder will sich seinen Teil vom Kuchen sichern – und bei schätzungsweise mehr als 100 Millionen zugelassenen Personenkraftwagen ist der US-Kuchen üppig.

Doch die Verfügbarkeit unterschiedlicher, mitunter erschwinglicher Fahrzeugmodelle allein nützt nichts, wenn nicht gleichzeitig auch der Aufbau einer vernünftigen und nachhaltigen Ladeinfrastruktur vorangetrieben wird.

«Die Automobilkonzerne müssen nun mit E-SUVs und E-Pick-ups dafür sorgen, dass sich auch die breite Masse für Autos mit Elektroantrieb erwärmen kann.» *Christoph Erni*

Das Potenzial ist also riesig. Die Frage bleibt dennoch, ob mehr Ladestationen auch dazu führen werden, dass die Amerikaner auf Elektromobilität umschwenken …
Für einen Mobilitätswandel bedarf es nicht zuletzt Anreize und einen Imagewandel. Es mag etwas platt tönen, doch warum sollte ein Farmer aus dem mittleren Westen vom bewährten Pick-up-Truck, der zwar ordentlich Sprit säuft, aber zuverlässig läuft, auf ein E-Fahrzeug umsteigen? Solange der Kraftstoff in rauen Mengen fliesst, überall verfügbar und erschwinglich ist, hat er keinen Grund, bewährte Pfade zu verlassen.
Tesla macht vieles richtig, doch begeistert der Konzern bisher in erster Linie die gutverdienende urbane Bevölkerungsschicht. Die Automobilkonzerne müssen nun mit E-SUVs und E-Pick-ups dafür sorgen, dass sich auch die breite Masse für Autos mit Elektroantrieb erwärmen kann.
Trotz allem gilt nach wie vor: Ohne Infrastruktur wird der Wandel auf keinen Fall so schnell stattfinden. Fixe Ladestationen sind aber nur ein Teil vom Puzzle.Mobile Wallboxen geben zusätzliche Sicherheit,denn damit ist Laden grundsätzlich überall dort möglich, wo ein Stromanschluss vorhanden ist.

Welches sind die besonderen Herausforderungen des US-Marktes?
Es braucht keinen missionarischen Eifer, eingeschworene Petrolheads von der Elektromobilität zu überzeugen. Eine Probefahrt mit einem E-Auto begeistert auch die letzten Ottomotor-Nostalgiker. Im Übrigen geht für die meisten Alltagstauglichkeit vor Ideologie. In puncto Ladeinfrastruktur besteht jedoch die Voraussetzung, dass die Ladestationen auch mit dem US-Stromnetz konform gehen. Weil sich dieses aber grundlegend vom europäischen unterscheidet, reicht es nicht, zu einer bestehenden Ladestation einfach einen neuen Stecker mitzugeben. Es braucht zusätzliche Anpassungen für das einphasige Stromnetz, die für den US-Markt nach UL zertifiziert werden müssen.

Gerade in einem Land mit so grossen Distanzen kommt mobilen Ladestationen eine besondere Bedeutung zu. Was sind deren grösste Vorteile?
Der grösste Vorteil einer mobilen Ladestation liegt darin, dass man sie überallhin mitnehmen kann. Mit dem Juice Booster 2 beispielsweise kann man noch weitaus mehr – er lässt sich auch als herkömmliches Ladekabel und als vollwertige Wallbox nutzen. Der E-Autofahrer braucht somit nur noch ein Gerät, um weltweit flexibel laden zu können – an jeder verfügbaren Stromquelle. Darüber hinaus hat so eine mobile Wallbox auch einen psychologischen Effekt. Es ist ein bisschen wie mit dem Benzinkanister, den man früher immer dabeihatte – in der Regel brauchte man ihn nicht, doch die Tatsache, dass man für den Notfall gewappnet war, beruhigte ungemein. Und genauso ist das auch mit mobilen Ladelösungen. Letztlich führt die Verfügbarkeit zu einer Reduzierung von Reichweitenangst – die, obwohl unbegründet, immer noch eine der grössten Hürden des Mobilitätsumstiegs darstellt.

Das politische Umfeld für die Förderung elektrischer Mobilität hat sich stark verbessert. Präsident Biden will bis 2030 mindestens 500'000 Ladestationen installieren lassen. Hätten Sie den Schritt auf den US-Markt auch unter Trump gewagt?
Dieses Ansinnen der Biden-Administration kann der Mobilitätswende in den USA neuen Auftrieb verleihen und zusätzliche Chancen für Automobilbauer und Zulieferer eröffnen. Für uns war es jedoch nur eine Frage der Zeit, das Geschäftsfeld in den USA weiter auszudehnen. Auch wenn das Marktumfeld derzeit zu unseren Gunsten wirkt – unsere Strategie ist auf nachhaltiges

Wachstum ausgelegt, weswegen wir jeden unserer Schritte an langfristigen Zielen ausrichten. Den perfekten Zeitpunkt für einen Markteintritt gibt es nicht, dennoch kann man nicht verneinen, dass die Ausgangslage aktuell günstig ist.

«Letztlich führt die Verfügbarkeit einer mobilen Wallbox zu einer Reduzierung von Reichweitenangst – die, obwohl unbegründet, immer noch eine der grössten Hürden des Mobilitätsumstiegs darstellt.»

Vor gut zwei Wochen haben Sie bereits die Gründung einer Tochtergesellschaft in China bekannt gegeben, dem Land, in dem rund die Hälfte der weltweit verkauften Elektroautos unterwegs ist. China ist ein riesiger Markt, aber auch ein herausfordernder. Wie will ihn Juice Technology erschliessen?
Vor genau einem Jahr hat der Volkskongress beschlossen, mit einem hundert Milliarden schweren Konjunkturpaket die Binnenwirtschaft zu stärken und in Infrastruktur zu investieren. Teil davon ist der Ausbau des Ladenetzes für Elektrofahrzeuge. Das wird der Technologie einen enormen Schub verleihen, was wiederum lukrative Perspektiven für OEMs wie uns verheisst. Für ein ausländisches Unternehmen in China ist es von herausragender Bedeutung, dass man die Sprache beherrscht und mit den Gepflogenheiten im Geschäftsleben vertraut ist. Mit einem vielseitigen Team vor Ort, das sich ausgezeichnet mit den lokalen Gegebenheiten auskennt, sind wir von Anfang an gut aufgestellt. Offenbar haben wir bisher alles richtig gemacht, denn mit Zhejiang Juice Technology Co., Ltd. die Provinz im Namen tragen zu dürfen und nicht lediglich die Stadt Hangzhou gilt als besondere Auszeichnung.

Wie präsentiert sich die Produktpalette für den chinesischen Markt und welche Adaptionen sind notwendig?
Mit der Tochtergesellschaft starten wir mit dem Vertrieb des bewährten Juice Booster 2, der angepasst an die chinesischen Anforderungen mit einem Typ-GB-Stecker fahrzeugseitig und mit einem Typ-I-Adapterset für den Netzanschluss ausgeliefert wird. Weitere Geräte sind bereits in der Entwicklung, ausgestattet mit bewährter Juice-Technik, aber speziell auf die chinesischen Bedürfnisse zugeschnitten. Dass wir als Vollsortimenter nicht von Beginn weg mit der gesamten Produktpalette aufwarten, ist darin begründet, dass wir ein Angebot entwickeln, das auf die Bedürfnisse des lokalen Marktes zugeschnitten ist. Darüber hinaus muss jedes einzelne Gerät ein Prüfverfahren nach chinesischen Standards durchlaufen, um eine CQC-Zertifizierung zu erhalten. Nur mit dieser ist ein erfolgreicher Markteintritt möglich.

Sie haben vor einem Jahr in einem Interview gesagt, jetzt sei der Punkt erreicht, an dem es richtig losgehe. Sie haben recht behalten, mittlerweile erscheint die Elektromobilität als Megatrend. Wie hat sich das im vergangenen Jahr auf ihre Verkaufszahlen ausgewirkt?
Wir können uns tatsächlich glücklich schätzen. Auch letztes Jahr sind wir stetig weitergewachsen, konnten unseren Umsatz trotz Coronakrise verdoppeln und unser Team fast verdreifachen. Das zeigt nochmal deutlich, dass der Trend zur Elektromobilität nicht aufzuhalten ist. Durch Lockdown und Homeoffice konnte sich die Gesellschaft in kurzer Zeit darüber klar werden, welche positiven Effekte eine Reduktion des motorisierten Verkehrs nach sich zieht. Sie führt nicht nur zu mehr Lebensqualität dank weniger Lärmimmissionen, sondern – direkt messbar – zu einem deutlich verringerten CO^2-Ausstoss weltweit. Das hat sicher zu einem grundsätzlichen Umdenken und einem neuen ökologischen Bewusstsein geführt. Der Wunsch nach einer zukunftsweisenden Alternative zum Benziner wurde nicht zuletzt auch von staatlichen Förderungen für E-Fahrzeuge und Ladeinfrastruktur bestärkt. Für Zulieferer wie uns, die unmittelbar von den Verkaufszahlen von E-Autos abhängen, hat das direkte Auswirkungen.

«Nur weil Akkus immer leichter und erschwinglicher werden und mehr Kapazität haben, heisst das nicht, dass eine umfassende Ladeinfrastruktur nicht mehr gebraucht wird.»

Im Bereich von mobilen 22-kW-Ladestationen ist Juice Technology weltweiter Marktführer, bietet aber bis hin zu grossen Schnellladern ein Vollsortiment. Was sagen Sie dazu, dass nun praktisch alle grossen Automobilhersteller den Umstieg vom Verbrennungsmotor auf Elektro pushen und Milliarden in Schnellladenetze investieren wollen?
Diese Entwicklung begrüssen wir natürlich in höchstem Masse. Die Zeit war schon längst reif dafür. Dass Elektromobilität nur gemeinsam mit Ladeinfrastruktur gedeihen kann, ist unbestritten. Von zentraler Bedeutung ist dabei der Ausbau des Schnellladenetzes, insbesondere an Verkehrsknotenpunkten und entlang von Hauptverkehrsachsen. Für Vielfahrer und jene, die beruflich viel unterwegs sind, ist eine lückenlos ausgebaute öffentliche Ladeinfrastruktur ein absolutes Muss. Dennoch müssen wir vom klassischen Tankstellen-Denken wegkommen. Ein E-Auto lädt immer dann, wenn es gerade nicht in Gebrauch ist. Bevorzugt bei längeren Standzeiten, also vorwiegend zu Hause oder am Arbeitsort via klassischer Wandladestation oder mobiler Wallbox. Erst wenn alle Bereiche optimal erschlossen sind, ist ein guter Versorgungsstandard erreicht.

Gleichzeitig erhöhen Autobauer ihre Investitionen in neue Batterie-Generationen, die besser und billiger werden sollen als die heutigen Batterien. Wie beurteilen Sie die Entwicklung?
Es ist äusserst wichtig, in Innovationen zu investieren. Genau das tun wir bei Juice ja auch. Über Jahrzehnte blieb die Akku-Technologie praktisch stehen. Dann wurde anfangs 90er Jahre der Lithium-Ionen-Akku marktreif und machte flache Notebooks, smarte Mobiltelefone und schliesslich E-Autos überhaupt erst möglich.
Nur weil Akkus immer leichter und erschwinglicher werden und mehr Kapazität haben, heisst das nicht, dass eine umfassende Ladeinfrastruktur nicht mehr gebraucht wird. Geladen werden müssen die Fahrzeuge dennoch, nur nicht mehr so oft, was den Fokus des Ladens wieder mehr auf die private Infrastruktur verlagert. Selbst wenn also die Reichweite von Elektroautos dank besserer Akkus steigt, werden Wallboxen weiterhin benötigt. Zusätzlich können die Autohersteller mit günstigeren Akkus auch Fahrzeuge in niedrigeren Preissegmenten anbieten, die dennoch über eine hohe Reichweite verfügen – was für die flächendeckende Verbreitung der Elektromobilität unerlässlich ist.

Juice Technology AG
Die Juice Technology AG mit Sitz in Cham ist die weltweit tätige Herstellerin mobiler 22-kW-Ladestationen. Teil der Unternehmensgruppe sind zudem die Juice Services GmbH und die Juice Europe GmbH mit Niederlassung in München. Zum umfangreichen Portfolio des Schweizer Unternehmens gehören zudem softwarebasierte Lade- und Lastmanagementsysteme, Ladesäulen, Wallboxen und DC-Ladestationen. Juice Technology wurde 2014 gegründet und hat sich bereits im ersten Geschäftsjahr mit dem JUICE BOOSTER 1 als weltweite Marktführerin in diesem Segment etabliert.

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

Burnout Symptome erkennen und Stress abbauen

Die WHO bezeichnet Stress als eine der grössten Gesundheitsbedrohungen des 21. Jahrhunderts. Täglich leiden Millionen von Menschen an den negativen Auswirkungen. Die Langzeitfolgen sind körperliche, emotionale und mentale Erschöpfung, Belastung von Arbeits- und Privatleben und schlimmstenfalls sogar ein Burnout oder eine Depression. Doch wie lässt sich Stress abbauen?

Was Stress zur Volkskrankheit Nr. 1 macht
Stetig steigender Leistungsdruck, überfüllte Terminpläne, schlechte Arbeitsbedingungen und grosse Unsicherheiten bezüglich der bevorstehenden Zeit belasten täglich Millionen von Menschen. Perfektionismus, Selbstzweifel, Übereifer oder mangelnde Anerkennung erschweren die Situation zusätzlich. Wer soll unter diesen Umständen dem Anspruch an ein harmonisches ausgeglichenes Privat- und Familienleben noch gerecht werden? Folge: **«Körperliche, emotionale und mentale Erschöpfung – Der perfekte Nährboden für ein Burnout!»** Das Stress-Phänomen verbreitet sich in bedrohlichem Tempo; begünstigt durch Globalisierung, Fortschritt und Entwicklung, Wirtschaftskrise und den Zerfall des Wertesystems. Wie Studien belegen, ist fast jeder Mensch mittlerweile zumindest zeitweise von «Stress» betroffen, sei es im Arbeits- oder im Privatleben.

Foto von Nathan Cowley, pexels.com

Was ist eigentlich Stress?
Stress ist die allgemeine Bezeichnung für körperliche und seelische Reaktionen auf äussere oder innere Reize (Stressoren), die wir Menschen als anregend oder belastend empfinden. Dabei unterscheidet man folgende Klassifizierung von Stressoren:

Körperliche Stressoren wie:
Hitze, Kälte, Lärm, Durst, Krankheit, Schlafentzug, Lichtverschmutzung
Physische Stressoren wie:
Unsicherheit, Arbeit, Karriere, Ärger, Wut, Schwarzsehen, Zeitdruck, Neigung zur Ungeduld, Leistungsüber- und –unterforderung
Soziale Stressoren wie:
Konflikte, Isolation, Gruppendruck, Mobbing, Meinungsverschiedenheiten, Ablehnung durch andere Menschen
Chemische Stressoren wie:
Nikotin, Alkohol, Drogen
Umweltbedingte Stressoren wie:
Luft- und Wasserverschmutzung, Elektrosmog, Schwermetallbelastungen
Selbstverursachte Stressoren wie:
Fehlernährung, keine Bewegung, fehlende Ruhepausen, digitaler Dauerkonsum

Ein einzelner Stressor an und für sich ist nicht schlimm und lässt sich durchaus verkraften. Bei einer Vielzahl davon sieht es schon anders aus. Nach einer gewissen Zeit wird unser System überlastet – das Fass läuft über. Chronischer Stress = Burnout!

Dabei können sich folgende Symptome zeigen:
- Ein- und Durchschlafstörungen
- Konzentrationsstörungen, Gedankenreisen
- Gereiztheit, Aggression
- Lustlosigkeit
- depressive Verstimmung
- funktionelle Herzbeschwerden, z.B. Herzrasen
- Schweissausbrüche
- Muskelverspannungen
- chronische Schmerzen im ganzen Körper
- Kopfschmerzen
- innere Distanz zur Tätigkeit
- funktionelle Magen-Darm-Beschwerden
- Unruhe
- Antriebslosigkeit
- Panikattacken
- Immunschwäche / chronische Infektanfälligkeit
- Das Gefühl von «ausgebrannt sein»

Weshalb Stress wichtig ist
Sobald wir realisieren, dass wir selbst über das Empfinden von freudvollem Stress (Eustress) und leidvollem Stress (Disstress) entscheiden können, haben wir Handlungsspielraum. **Der belastende Stress muss erst willentlich losgelassen werden.** Viele Menschen meinen, sie seien im Stress, sind aber überhaupt nicht gestresst und umgekehrt! Stress ist das Bestreben des Körpers, nach einem irritierenden Reiz so schnell wie möglich wieder ins Gleichgewicht zu kommen. Ohne Stress kann der Mensch nicht leben. Denn für viele Situationen braucht er eine erhöhte Leistungsbereitschaft. Bei Stress werden zum Beispiel bestimmte Hormone im Körper ausgeschüttet. Diese lösen verschiedenste körperliche Reaktionen aus: Das Herz schlägt schneller, Gehirn und Lunge werden besser versorgt, die Sinne sind geschärft. Stress im Grundsatz ist wichtig, weil es unser Überlebungsprogramm ist. **Das Problem entsteht erst dann, wenn dieser Zustand anhält und es zu dauerhaftem und somit chronischem Stress kommt.**

Anhaltende, übermässige Belastungen äussern sich zum Beispiel in Erschöpfungszuständen, nervösen Auffälligkeiten, aber auch in Rückenbeschwerden, Magengeschwüren, Bluthochdruck oder Herzinfarkt. Bis zu einem gewissen Mass kann sich der Mensch den Belastungssituationen anpassen. In solchen Stresssituationen werden körperliche und seelische Reserven mobilisiert, um das Gleichgewicht aufrecht zu erhalten. **Permanenter Raubbau an den eigenen Reserven führt jedoch unweigerlich in eine Sackgasse. Sind die Reserven nämlich erschöpft, kommt es häufig zu einem plötzlichen Zusammenbruch (Burnout).**

Weshalb können wir bei Stress nicht mehr denken?
Bei Gefahr wird die relativ langsame Verarbeitung des Grosshirns in seinem Einfluss zurückgedrängt. Vorrang wird den schematischen Entscheidungsmustern des Stammhirns gegeben. Dies geschieht durch ein verändertes Ausschüttungsmuster von dämpfendem Serotonin und anregendem Noradrenalin in den betreffenden Gehirnteilen. Man kann dann rascher reagieren, wenn auch mit grösserer Fehlerquote. Die Einschätzung der Situation durch das Grosshirn käme in der Gefahr oft lebensgefährlich langsam zustande. Stress hat auch auf unsere Denkfähigkeit negative Auswirkungen: Durch die Stressreaktion wird die rationale Denkfähigkeit eingeschränkt. Wir sollen in bedrohlichen Situationen gerade nicht nachdenken, sondern reagieren. Ein typisches Phänomen: Blackout in Prüfungen. Dabei sind stressbedingt die Botenstoffe in den Synapsen im Gehirn blockiert, die normalerweise dafür zuständig sind, die Informationsverarbeitung und Datenweitergabe zu gewährleisten. Je stärker wir dann versuchen, unsere Denkleistung in den Griff zu bekommen, desto mehr geraten wir unter Stress. Entspannen hilft.

«Mehr Leichtigkeit, Wegfall mentaler Last und spürbar erhöhte Stressresistenz sind wesentliche Ergebnisse aus dem Training. Ich verfüge über deutlich mehr innere Ruhe und Gelassenheit und meine körperlichen Beschwerden sind grösstenteils abgeklungen.»

Kunden Feedback: Marcel B. / Training gostressless[12]

Mit Bewegung für Ausgleich sorgen
Das Leben führt uns über Höhen und Tiefen. Wer diesen Weg gut meistern will, muss sich stärken. Deswegen spielen Bewegung und Gleichgewichtsübungen eine zentrale Rolle. Denn das physikalische Gleichgewicht ist die Grundlage für das psychische Gleichgewicht. Mit anderen Worten: Wir müssen täglich etwas dafür tun, damit es uns gut geht und damit es uns auch in Zukunft gut gehen wird. Körperliche Betätigung ist eine grundlegende Voraussetzung, um Stress abbauen zu können – egal in welchem Alter. Durch Bewegung werden Stresshormone abgebaut. Ein Fehlen der Beweglichkeit, der Ausdauer, der Kraft und der trainierten Atmung bringt den Menschen in Stress, nur weil er dadurch gewisse Alltagssituationen schwerlich meistern kann. Beispiele wie erschwertes Schuhbinden, Rennen, wenn Eile angebracht ist, Schwierigkeiten beim Heben von Lasten (Kraftmangel und Bewegungseinschränkung) oder erschwertes Bergauflaufen und Treppensteigen sprechen für sich. Da Stresshormone die Eigenschaft haben, sich fortlaufend zu addieren, wenn sie nicht abgebaut werden, treiben unsportliche Menschen einen Raubbau an ihren Energiereserven. Stresshormone werden bei der kleinsten Anstrengung aktiv und holen Energie in Form von Zucker aus Blut und Leber. Die Erschöpfung, die unweigerlich aus diesem Dauerstress resultiert, hat natürlich auch erhebliche psychische Folgen, die nicht wenige Betroffene mit übermässigem Essen oder auch mit erhöhtem Alkoholkonsum zu bekämpfen versuchen. Auch den psychischen Aspekt der Bewegung dürfen wir auf keinen Fall vergessen, ist doch die Psyche in allen Zellen unseres Körpers abgelagert.

- Durch Lösen von körperlichen Verspannungen werden auch psychische Spannungen gelöst.
- Bewusst ausgeführte und bewusst wahrgenommene Bewegungen erhöhen das Körperbewusstsein und beeinflussen unsere Psyche positiv.
- Ein erhöhtes Körperbewusstsein (Achtsamkeit) erhöht die Sensibilität was dir hilft, gewisse Stressoren an deinem Körper wahrzunehmen (z. B. zu viel Kaffeegenuss, Übersäuerung, schlechte Raumatmosphäre usw.)
- Bewegung in der freien Natur fördert die Lichtaufnahme, welche für unsere Psyche wesentlich ist. So gibt es beispielsweise in den Wintermonaten mit weniger Sonne viel mehr Depressionen als in den wärmeren und helleren Monaten.
- Bewegung im Freien öffnet auch den Zugang zu Tieren und Pflanzen. Farben, Geräusche und Düfte können mit der Zeit intensiver empfunden werden. Dadurch können neue Gefühle entdeckt werden. Gefühle können auf diese Weise intensiver in den Alltag eingebaut werden und helfen damit, Stress und Krankheiten zu vermindern und mehr Lebensfreude wahrzunehmen.
- Bewegung löst Endorphine Stoffe aus, die schmerzstillend wirken und uns ganz einfach glücklich machen.

Ein gutes Körpergefühl macht automatisch glücklich!

Man achte auf die Ernährung
Wer im Dauerstress ist, läuft Gefahr, sich falsch zu ernähren. Demzufolge wir der Körper nicht richtig versorgt. Was wiederum zu einem weiteren Stress führt. Somit befindet man sich auf der Zielgeraden zu einem Burnout. Ausgebrannt durch Vitalstoffmangel! Es ist daher wichtig die Ernährung der täglichen Situation anzupassen. Die richtige, natürliche Ernährung kann dabei helfen, Energiedefizite auszugleichen und Störungen zu beseitigen.

Bedenke: Durch unsere tägliche Nahrungszufuhr nehmen wir idealerweise nebst den Makronährstoffen wie Kohlenhydrate, Fett und Eiweiss auch die lebensnotwendigen Mikronährstoffe wie die Vitamine, die Quasi-Vitamine, Mineralstoffe und Spurenelemente, Aminosäuren, sekundäre Pflanzenstoffe und Pflanzenextrakte, Ballaststoffe und sonstige Aufbaustoffe auf. Unser Körper benötigt all diese Elemente für ein gesundes Leben. Fehlt nur ein Stoff oder ist die Versorgung ungenügend, kann Krankheit eine Folge sein. Das kann auch passieren, wenn der Darm diese Nährstoffe nicht aufnehmen, nicht verstoffwechseln kann. Warum kann das passieren? Weil der Körper, wenn er im Stress ist, die Energie im Darm quasi umleitet und für das Überleben einsetzt. Menschen, die mit einem chronischen Stress unterwegs sind, haben daher in der Regel immer Mangel an den lebensnotwendigen Nährstoffen. Diese gilt es wieder aufzufüllen.

Wie können wir dich unterstützen?
Für eine erfolgreiche Stressregulation benötigt man Wissen (Zusammenhänge erkennen), Bewegung, natürliche, ausgewogene Ernährung und psychische Begleitung. In der Zwischenzeit gibt es zuverlässige Messsysteme, die einen chronischen Stress frühzeitig erkennen. Daraus können erfolgversprechende Therapien und Trainings zusammengestellt werden. Anstatt die Krankheit zu bekämpfen, fördert man die Gesundheit. Gesundheit ist nicht nur die Abwesenheit von Krankheit, sondern vielmehr die Anwesenheit von Lebensqualität.

Deshalb haben wir das
Burnout Präventivprogramm zusammengestellt:
gostressless[12] · 12 Module · 3 Monate · 3 Trainer

gostressless[12] ist eine Kooperation der:
Praxis Weitsicht • Praxis Gleich-Klang • von Gunten Executive Partner AG

Weitere Informationen unter: www.gostressless.ch
Einen herzlichen Dank an Philipp Alpiger, Regulationstherapeut Praxis Weitsicht, Gossau SG für die Verfassung des obigen Textes.

VON | GUNTEN
EXECUTIVE PARTNER

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

Das 1x1 der Risikobewältigung für KMU, 5. Teil:

Risikomanagement – wenn nicht jetzt, wann dann?

Die Herausforderungen sind für alle Unternehmen gross. Schaut man auf die immer komplexer werdende, globale Wirtschaft, werden die Anforderungen in Zukunft noch grösser. Jetzt ist die Zeit für ein angemessenes Risikomanagement, denn Risikomanagement und Resilienz gehören zusammen.

Unternehmerische Entscheidungen in diesem komplexen Umfeld sind nicht einfach. Je besser sie sachlich abgestützt sind, desto grösser ist die Wahrscheinlichkeit, die damit zusammenhängenden Ziele zu erreichen. Das heisst, vor einer wichtigen Entscheidung müssen Informationen vorliegen, die es erlauben, Chancen und Risiken möglichst realistisch einzuschätzen. Aufgrund dieser Entwicklungen werden Forderungen immer lauter, dass ein angemessenes, integrales Risikomanagement auch für KMU zur Normalität werden sollte.

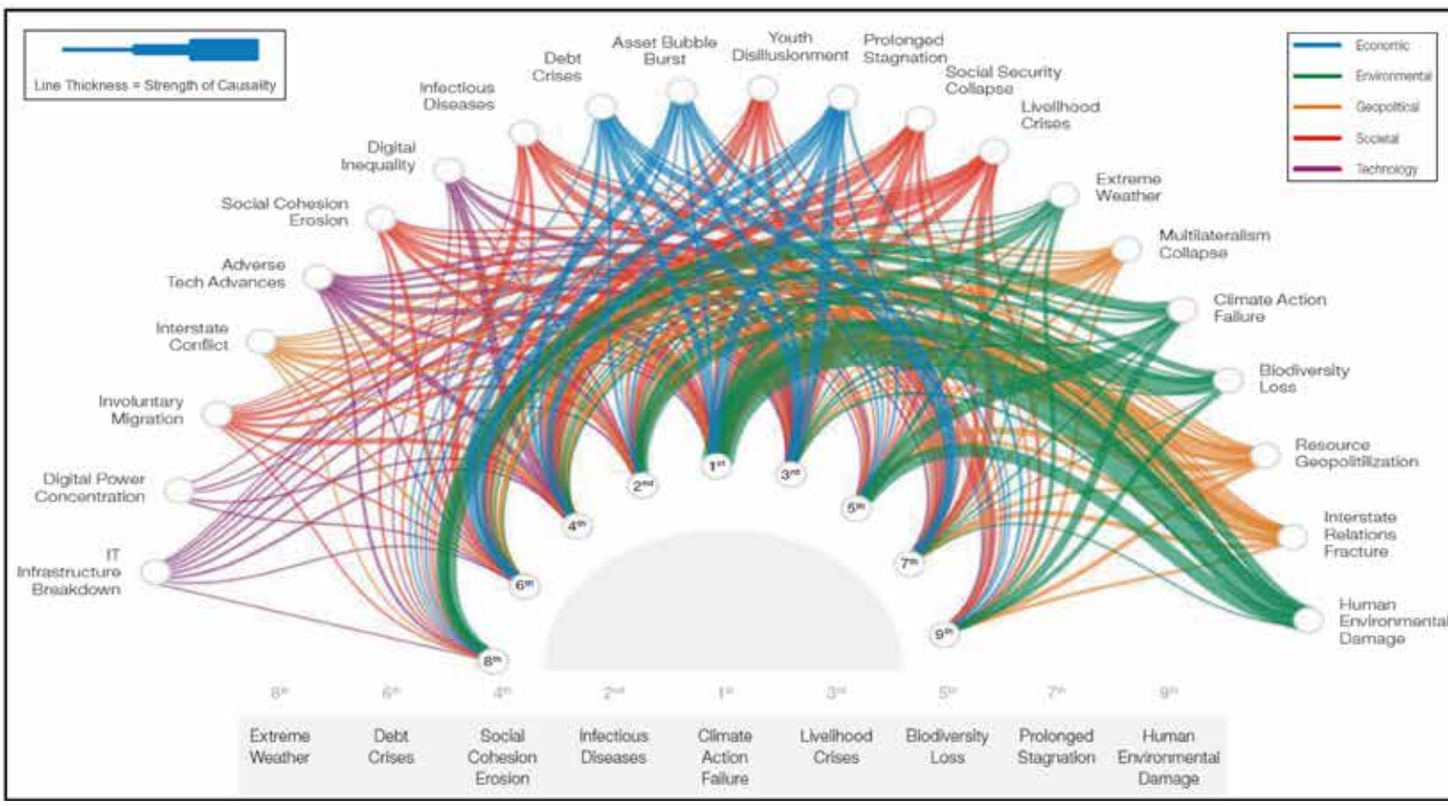


Bild oben: Globales Risiko-Netzwerk; Quelle: The Global Risks Report 2021, 16th Ed., World Economic Forum, 2021.
FIGURE III: Global Risks Network - What drives global risks? https://www.weforum.org/global-risks

Entwicklungen, welche die Komplexität eines Unternehmens erhöhen

Die Komplexität und Vernetzung von Risiken und Auswirkungen wird in der oben gezeigten Darstellung ausgezeichnet visualisiert. Diese Grafik aus dem WEF Global Risk Report 2021, zeigt eindrücklich die Zusammenhänge mit auslösenden und beeinflussten Faktoren der neun Top-Risiken, die in diesem Bericht als globale Bedrohung identifiziert werden. Diese gegenseitige Aktion-Reaktion ist auch als Domino-Effekt bekannt.

Kommen wir von der globalen zur praktischen Sicht eines Unternehmens. In der nebenstehenden Tabelle werden aktuelle, weithin diskutierte Entwicklungen aufgelistet, die zur Komplexität eines Unternehmensumfeld beitragen. Diese Liste ist bei weitem nicht abschliessend und dient hier nur als Denkanstoss.

Globalisierung, Marktausweitung, gefährdete Märkte, Spezialisierung,
Lieferantenabhängigkeit, Transportengpässe, Rohmaterialpreise
Politische Spannungen, Nationalismus, Protektionismus, EU-Rahmenabkommen,
Compliance-anforderungen, Reputationsschaden
Internet, Cloudsolution, 3D Druck, IoT, **Daten Sicherheit, Cyber crime**
E-Kommerz, Soziale Medien, ändernde Kundenerwartungen,
Mobilitätswandel, Smart-Citys, 2000 Watt Gesellschaft
4. industrielle Revolution, disruptive, neue Technologien, neue Materialien,
Robotik, künstliche Intelligenz, Produktivitätsschub, Innovationsgeschwindigkeit
Schuldenanstieg, Zinsanstieg, Inflation, Rezession, Währungsschwankungen/**Devisen**
Nachhaltigkeitsanforderung, Menschenrechte, UN-SDG, ESG-Rating
Klimawandel, zunehmende, extreme Wetterereignisse, **Naturkatastrophen,** Wassermangel,
Rückgang der Biodiversität, Gefährdung von Ökosystemen, steigende CO2-Abgaben
Energiewende, erneuerbare Energien, **Strommangellage,** Black-out
Demografische Entwicklung, Bevölkerungswachstum, Talent- und Fachkräftemangel
Lebensunterhaltskosten, **Einkommensungleichheit,** Armut, Migration, gefährdete Jugend,
soziale Ungleichheit, gesellschaftliche Frustration und Misstrauen, Kriminalität, Terror etc.

Tabelle: Auswahl an Entwicklungen, welche die Komplexität erhöhen, Quelle: A. Gitzi, TeRiskCo

Diese Punkte und noch einige mehr, müssen in zukunftsgerichteten, strategischen Entscheidungen berücksichtigt werden. Sie könnten zur Gefahr werden und zu Misserfolg führen oder als Vorteil für den Erfolg eines Unternehmens genutzt werden. Dabei unterstützt sie ein angemessenes Risikomanagement. Machen wir ein einfaches Beispiel: Sie haben einen Lieferanten in China, der ihnen wichtige Teile liefert und einen Kunden in Deutschland, der auf ihr Produkt wartet. Bestellt hat dieser über ihre neue e-Verkaufsplattform. Sie produzieren in der Schweiz und mit dem Lieferanten kommunizieren sie per E-Mail oder Telefon, heute ja oft «Voice over IT». Bereits in diesem einfachen Beispiel haben wir es mit mehreren der oben genannten Entwicklungen zu tun. Sie sind in der Tabelle fett hervorgehoben. Diese Entwicklungen sind teilweise verknüpft und können wiederum einen massgebenden Einfluss auf andere Effekte haben. Das erhöht die Komplexität und erschwert das Einschätzen der zukünftigen Auswirkungen auf ihr Unternehmen. Im heutigen Geschäftsumfeld ist jedes Unternehmen, neben den «versicherbaren», auch vielen «nicht versicherbaren» Risiken ausgesetzt. Einmal abgesehen von Pandemien, stellt die zunehmende Komplexität von Risiken, vermehrt auch die nicht direkt beeinflussbaren Risiken von Partnern und Lieferanten, eine Bedrohung für den Geschäftsbetrieb, die Reputation und schliesslich den Erfolg eines Unternehmens dar.

Ein angemessenes, integrales Risikomanagement bedeutet hier Mehrwert.

Ein integrales Risikomanagement (IRM) hat den Vorteil, Risiken im gesamten Unternehmen ganzheitlich zu sehen. Kompetente Risikomanager (RM) verfügen über das Fachwissen die Geschäftsleitung und die Verwaltungsräte über die relevanten Auswirkungen «versicherbarer» und «nicht versicherbarer» Bedrohungen auf ihre strategischen Ziele zu beraten. Sie werden sowohl bei der Identifikation, Einschätzung und Kommunikation der Chancen und Risiken, als auch bei der Kontrolle und der Festlegung effektiver Massnahmen zur Vorbereitung und frühzeitigen Reaktion auf auftretende Ereignisse, fachmännisch unterstützt. Mit dem Fokus auf morgen und darüber hinaus, ist das Vertrauen auf ein IRM ein kluger Schachzug. Hier nur drei von vielen guten Argumenten wieso sich ein integrales Risikomanagement zu haben lohnt, sofern es der Unternehmensgrösse und den Aktivitäten angemessen ist.

Ein integrales Risikomanagement unterstützt das Denken im «Big-Picture»

Risikomanager und vor allem Externe, können sich auf die Strategie und auf die übergeordneten, unternehmensrelevanten Ziele konzentrieren, weil sie sich nicht um die täglichen, operationellen Aufgaben kümmern müssen. Sie denken unabhängig und umfassend über Chancen und Risiken, deren möglichen Auswirkungen und den angemessenen Umgang mit potenziellen Bedrohungen nach. Haben sie die richtigen Leute, Prozesse und Technologien, um Risiken effektiv zu managen? Wie könnten sich Ereignisse in einem Bereich des Geschäfts auf einen anderen auswirken? Was passiert ausserhalb ihres Einflussbereichs, was sich auf ihr Unternehmen auswirken könnte? Und sind dafür die angewendeten Risiko-Analysen und -Modelle adäquat? Das sind ein paar der dringenden Fragen, auf welche die richtigen Antworten zu finden sind. Mit einem IRM bringen sie dieses Denken in die Geschäftsleitung ein und stellen sicher, dass das Management die möglichen Auswirkungen und potenziellen Risiken der von ihnen getroffenen Entscheidungen bezüglich Handlungen, Massnahmen und Investitionen besser versteht.

Ein effektives Risikomanagement reduziert das «Silo»-Denken»

Je komplexer die Anforderungen und je unübersichtlicher die Organisation wird, desto mehr besteht die Tendenz, dass sich Organisationen in weitgehend isolierte, eigenständige Bereiche, so genannte Silos, aufsplitten. Diese unterschiedlichen Teams mit ihren individuellen Zielen, Sprachen, Methoden und Dateninterpretationen, können für viele Unternehmen zum Problem werden. Der offene Dialog zwischen Abteilungen ist erfahrungsgemäss ein wesentlicher Punkt der Resilienz. Während einer Störung kann ohne zentralisierte, zuverlässige Informationen und organisationsweite Zusammenarbeit nicht schnell genug gehandelt werden. Ein IRM kann Silos aufbrechen und getrennt agierende Teams dazu motivieren als Einheit zusammenzuarbeiten. Es sollte die Menschen, Prozesse und Technologien unter einer gemeinsamen Risikostrategie vereinen. So werden sie und ihr Management dabei unterstützt, intelligentere Entscheidungen zu treffen. Unter anderem, indem sie über die Anforderungen der einzelnen Bereiche hinausdenken und so die Vernetzung und Gesamtauswirkung der Risiken auf das Unternehmen erkennen. Ein angemessenes IRM hilft dadurch, mehr aus Ressourcen und Investitionen herauszuholen.

Ein effizientes Risikomanagement fördert die «Risiko-Kultur»

Ein IRM ist von unschätzbarem Wert für den Aufbau einer risikobewussten, widerstandsfähigen Firmenkultur. Sie verstehen, wie sie aufkommende Risiken systematisch identifizieren, bewerten, priorisieren und mindern können und wie sie ihr Unternehmen dahingehend entwickeln können, dass Risiken bei jeder Entscheidung berücksichtigt werden. Eines der zentralen Unterscheidungsmerkmale von robusten Organisationen ist, dass das Managen von Risiken als jedermanns Aufgabe betrachtet wird. Wenn alle Mitarbeitenden in ihren Fachbereichen Risiken bewerten und kontinuierlich neue Gefährdungen durch sich ändernde Bedingungen identifizieren und diese Informationen zentral und integral erfasst werden, ist es einfacher Probleme frühzeitig zu erkennen. Das trägt massgeblich zum Aufbau einer Kultur bei, die Warnzeichen früh erkennt und rechtzeitig darauf reagieren kann. Und zwar bevor diese Abweichungen zu Problemen oder gar zu wirklich grossen Ereignissen eskalieren.

Deshalb sollte man gerade jetzt ein integrales Risikomanagement umsetzen!

Bereits der Umstand, ein Risikomanagement zu implementieren signalisiert den Stakeholdern, den Mitarbeitenden, ihren Partnern, Lieferanten, Kunden, sowie den Investoren, dass sie es ernst meinen Risiken effektiv zu managen, die zunehmende Komplexität entsprechend zu berücksichtigen und die Resilienz ihres Unternehmens zu stärken. Die Fähigkeit in einem Gesamtbild zu denken, die Strategie risikobasiert festzulegen und die Risikokultur des Unternehmens zu managen, ist in der heutigen Zeit von entscheidender Bedeutung. Die Corona-Pandemie wird bald überwunden sein, aber es warten bereits die nächsten Herausforderungen auf uns. Stärken sie ihr Unternehmen jetzt durch die Investition in ein integrales Risikomanagement, um für zukünftige Ereignisse gewappnet zu sein und dadurch widerstandsfähiger zu werden. Wenn sie den richtigen Risikomanager einstellen oder engagieren, macht sich die Investition bezahlt. Sie sind gut positioniert, während andere Wettbewerber damit hadern, die nächste Störung zu bewältigen. Das Einführen eines integralen Risikomanagements ist eine strategische Entscheidung, die viele Unternehmen und insbesonders KMU aktuell prüfen sollten. Die oben aufgezeigten, positiven Effekte können auch von Unternehmen genutzt werden, die sich keinen internen Risikomanager leisten können oder wollen, indem sie einen kompetenten, externen Risikomanager engagieren.

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

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

Selbstliebe ist kein Luxus, sondern Pflicht

Sich selbst lieben – es klingt so einfach und irgendwie auch logisch. Die Realität sieht aber leider anders aus: Viele Menschen sind mit sich selbst unzufrieden und haben grosse Probleme sich selbst zu akzeptieren. Für ein starkes Selbstvertrauen ist Selbstliebe äusserst wichtig. Für Selbstliebe wiederum ist die Eigenakzeptanz Grundvoraussetzung. Sich selbst akzeptieren – die eigenen Stärken akzeptieren, aber auch die eigenen Schwächen akzeptieren.

Lieben Sie sich selbst?
Vielleicht fragen Sie sich jetzt, was ich genau mit Selbstliebe meine und wie es denn um Ihre Selbstliebe bestellt ist. Stellen Sie sich in einer ruhigen Minute einfach mal vor einen Spiegel und schauen Sie sich selbst tief in die Augen. Sprechen Sie sich mit Ihrem Vornamen an und sagen Sie, während Sie sich weiter in die Augen gucken: « Andrea (beispielhafter Vorname), ich liebe Dich!» Viele Menschen bekommen den Satz gar nicht über ihre Lippen, weil sie lachen müssen und sich total dumm vorkommen. Andere fühlen sich komisch dabei und wiederum anderen ist es sogar peinlich so etwas zu sich selbst zu sagen. Sollten Sie sich hier wiederfinden, dann steht eines fest: Ihre Selbstliebe und Eigenakzeptanz sind auf dem Nullpunkt.

Diesen Satz zu sich selbst zu sagen ist alles andere als komisch, es ist auch nicht dämlich und lächerlich schon gar nicht. Jedem erfolgreichen Menschen geht dieser Satz leicht über die Lippen und er fühlt sich gut dabei. Diesen Satz sagt er mit voller Überzeugung und er hat auch keine Probleme damit, öffentlich zu verkünden, dass er sich selbst liebt. Jetzt mag der eine oder andere von Ihnen denken, dass es ja klar ist, dass erfolgreiche Menschen so über sich reden können, schliesslich sind sie ja auch erfolgreich und haben was erreicht. Sie sagen den Satz aber problemlos unabhängig von Erfolg oder Misserfolg. Auch nach unmittelbaren Scheitern lieben sie sich selbst.

Selbstliebe ist kein Zeichen für Egoismus
In unserer Gesellschaft werden Menschen mit einer gesunden Selbstliebe oft als Egoisten bezeichnet. Selbstliebe und Egoismus sind Begriffe, die fälschlicherweise gerne mal verwechselt oder auch gleichgesetzt werden. Nur weil Menschen sich selbst lieben, sind sie noch lange keine Egoisten. Es ist völliger Quatsch, der Meinung zu sein, dass wir ständig im Mittelpunkt stehen wollen und die Bedürfnisse unserer Mitmenschen völlig ignorieren, nur weil wir uns selbst lieben. Sich selbst zu lieben bedeutet vielmehr stark zu sein und sich selbst zu vertrauen. Das Resultat dessen ist dann logischerweise auch ein starkes Selbstvertrauen.

Auch wenn ich bei Ihnen als Leser jetzt vielleicht in Ungnade falle: Ich kann Ihnen sagen, dass ich mich selbst liebe und überhaupt kein Problem damit habe, den folgenden Satz zu sagen oder in einem Buch zu veröffentlichen: «Markus, ich liebe Dich!» Ich akzeptiere mich so, wie ich bin. Ich kenne meine Stärken und meine Schwächen und weiss, dass ich nicht perfekt bin und das auch niemals sein werde. Ich sage auch nicht, dass meine Schwächen toll sind, aber ich akzeptiere sie. Sie sind ein Teil von mir, genauso wie meine Stärken auch. Diese Eigenakzeptanz ist Grundvoraussetzung für meine Selbstliebe.

Vielleicht ist auch jemand unter Ihnen, der mich sofort als Egoisten abstempelt. Diesen Gedanken kann ich Ihnen nicht verbieten. Ich kann Ihnen nur sagen, dass dem nicht so ist. Gleichermassen sage ich aber auch, dass Menschen, die sich selbst lieben, vorranging Dinge machen, die sie selbst mit Glück erfüllen – mich selbst eingeschlossen. Ich mache nichts, was ich nicht will und schon gar nicht etwas, dass andere von mir erwarten – kein erfolgreicher Mensch macht das. Bei den meisten Menschen ist das genaue Gegenteil der Fall: Sie erledigen Dinge, um Erwartungen zu erfüllen und um andere Menschen, glücklich zu machen – sie selbst sind damit aber oftmals unglücklich. Wer so handelt, wird niemals in der Lage sein, sich selbst zu lieben, was gleichbedeutend damit ist, dass auch kein Selbstvertrauen entstehen kann.

Verstehen Sie mich auch hier bitte nicht falsch: Auch ich mache Handlungen, um Menschen aus meinem Umfeld mal glücklich zu machen. Aber ich würde mich selbst niemals aufgeben, um jemand anderen glücklich zu machen. Ich würde auch nie meine Prinzipien über Bord werfen, um Erwartungen von aussen zu befriedigen. Das ist ein riesen Unterschied. Viele Menschen hingegen geben sich für die Erfüllung einer Erwartung schlicht und einfach auf, weil sie sich ins Unglück stürzen.

Ein Beispiel aus dem Leben
Nehmen wir einen jungen Menschen, der gerade sein Abitur gemacht hat: Er würde gerne später einmal in der Unternehmensberatung arbeiten und möchte dementsprechend BWL studieren. Sein Vater ist ein niedergelassener Arzt mit einer gut laufenden Praxis. Der Wunsch des Vaters ist es, dass sein Sohn Medizin studiert und seine Praxis irgendwann einmal übernimmt. Es ist etwas, dass der Vater von seinem Sohn erwarten und das ihn glücklich machen würde. Lässt sich der Sohn hier beirren und entscheidet sich dafür, Medizin studieren, weil es sein Vater von ihm erwartet und es ihn überaus glücklich machen würde – der Sohn wird sich niemals selbst lieben können. Weil er sich in einem ersten Schritt niemals selber akzeptieren wird. Die Konsequenz wird sein, dass er ohne jegliches Selbstvertrauen durchs Leben geht. Wie wir uns selbst sehen, wirkt sich auf unseren Erfolg aus. Im Job, Privatleben und auch sonst überall.

Wir müssen an unserem Selbstwert arbeiten
Ein schwaches Selbstvertrauen ist immer auch zurückzuführen auf ein geringes Selbstwertgefühlt. Das Selbstwertgefühl beschreibt das grundlegende Gefühl zwischen Ihnen und Ihrer Umwelt. Dabei handelt es sich um ein generelles Empfinden, dass jeder von uns anders wahrnimmt. Jeder von Ihnen wird es kennen, denn es resultiert aus der inneren Stimme, die tagtäglich auf uns einredet. Bei dieser inneren Stimme handelt es sich um den inneren Kritiker, der entscheidend für ein geringes Selbstwertgefühl ist.

Was der innere Kritiker so zu uns sagt? Bei den meisten Menschen nichts Gutes: «Du taugst nichts», «Das ist eine Nummer zu gross für Dich», «Du wirst so oder so scheitern», «Du bist zu dumm dafür» – Worte, die vielen Menschen bekannt vorkommen. Worte, die zum Glück nicht aus dem Mund anderer Menschen kommen. Es wäre ja schlimm, wenn andere so über uns reden würden. Es ist völlig richtig, dass diese Worte nicht aus dem Mund anderer kommen – viel schlimmer ist aber die Tatsache, dass die Worte aus unserem eigenen Mund kommen, wenn wir über uns selbst sprechen. Mal ganz ehrlich: Was würden Sie machen, wenn jemand aus Ihrem direkten Umfeld oder erweiterten Bekanntenkreis so mit Ihnen reden würde? Die meisten von uns würden den Umgang mit diesen Menschen meiden oder den

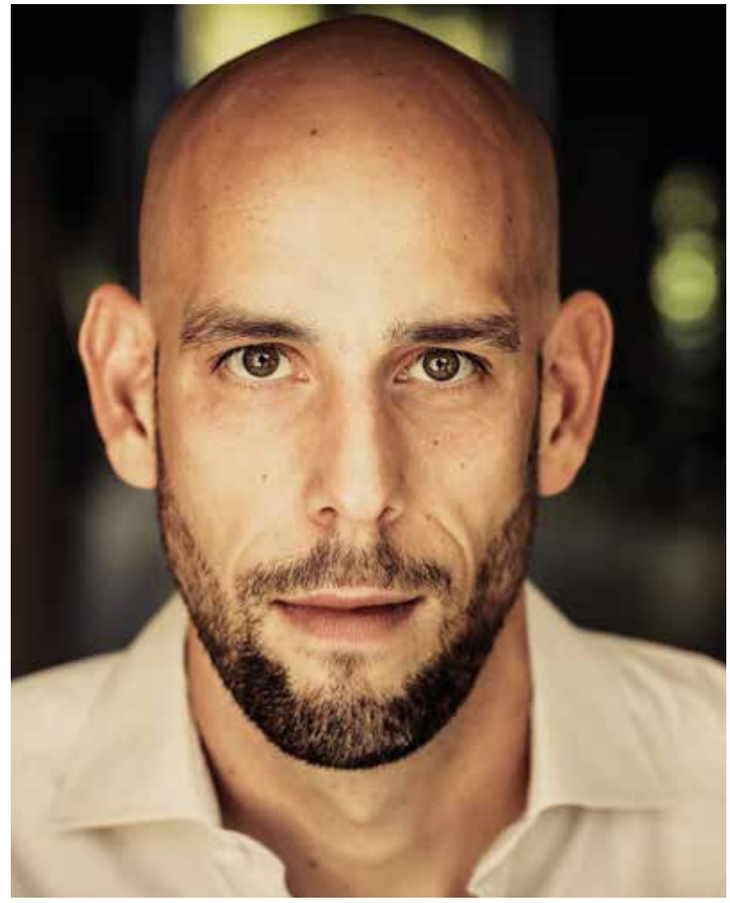
Kontakt zu ihnen vollständig abbrechen – was definitiv die richtige Entscheidung ist. Wenn wir nicht wollen, dass andere so über uns reden, warum reden wir dann selbst so über uns? Wer von einem geringen Selbstwertgefühl betroffen ist, der sollte sich diese Frage einmal versuchen zu beantworten.

Unsere innere Stimme, der innere Kritiker, richtet mit seinen immer wiederkehrenden Worten grossen Schaden an, denn unser Selbstwert wird systematisch zerstört. Wir beschäftigen uns immer wieder mit Fragestellungen, was andere bloss von uns halten, fühlen uns schnell persönlich angegriffen und sind permanent auf der Suche nach Bestätigung und Aufwertung in unserem direkten Umfeld.

Erst wenn andere zu uns sagen, dass wir gut sind oder etwas gut gemacht haben, steigt unser Selbstwert – leider aber nur zeitlich begrenzt. Am nächsten Tag sind die lobenden Worte dann meistens schon wieder vergessen und der eigene Selbstwert ist wieder einmal auf dem Nullpunkt.

Es ist egal, was andere Menschen sagen oder denken
Wir erwarten ja immer, dass andere Menschen an uns glauben – der Chef, der Partner, Freunde und Familie – aber wir selbst haben kein Vertrauen in unsere eigene Stärke. Mal ganz ehrlich: Wenn nicht wir an uns glauben, wer dann? Wenn nicht wir an uns glauben, wie können wir dann erwarten das es andere tun?

Zu viele Menschen definieren ihr Selbstwertgefühl anhand der Meinung Dritter oder Materiellem – und genau das ist falsch. Materielle Dinge oder sonstige äusserliche Faktoren können den Selbstwert nicht stärken. Die meisten Menschen nehmen sich das, was andere sagen ein Leben lang zu Herzen und fangen an das zu glauben: «Du bist nicht gut genug!» «Spar Dir lieber die Enttäuschung!» – selbstbewusst zu sein, bedeutet aber so wenig wie möglich von der Meinung anderer abhängig zu sein. Wenn Sie glauben, dass Sie etwas schaffen können, dann hören Sie nicht auf die ganzen Nein-Du-schaffst-das-nicht-Sager, die um Sie herumstehen. Nur weil andere Menschen nicht an das glauben, was Sie vorhaben, müssen Sie das nicht tun. Denn in diesem Fall haben nicht Sie entschieden, wie viel Sie sich wert sind, andere haben das für Sie getan.


Markus Czerner, Keynote Speaker, Bestsellerautor & Sportler

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

Anzeige

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

CORPORATE IDENTITY
• Firmenlogo-Design
• Webseiten-Design
• Inserat-Konzepte

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

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

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

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

MIGROL

3 Rp./L günstiger tanken

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

Die besten Hoteldeals der Schweiz!

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

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

Ob Wellness oder Städtetrip, wer rechnet, bucht mit Hotelcard. Entdecken Sie die besten Hotels in der Schweiz und entscheiden Sie sich bewusst für Ferien in der Nähe.

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

Als Erfolg Leser:in profitieren Sie von exklusiven Rabatten:
- 1 Jahr CHF 79.00 statt CHF 99.00
- 2 Jahre CHF 133.00 statt CHF 173.00
- 3 Jahre CHF 187.00 statt CHF 247.00

Jetzt bestellen: https://hotelcard.com/de/erfolg-2106

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

Kompetenz sichtbar machen

Foto von fotolia.com

«Wir sind besser als unsere Mitbewerber!» Das sagen viele Unternehmer von ihren Firmen und Produkten. In gefühlt jeder meiner bisher rund 170 Analysen zum Thema Sichtbarkeit sagt man mir: «Bezüglich Kompetenz sind wir in unserem Bereich deutlich besser als die Konkurrenz.» So seien beispielsweise die eigenen Mitarbeiter erfahrener oder besser ausgebildet, die Technologien und Materialien besser, die Vorgehensweise professioneller und so weiter. Ich frage dann immer zurück: «Aber wissen das auch Ihre potentiellen Kunden?».

Kompetent zu sein in seinem Bereich ist die Grundvoraussetzung fürs Geschäft. Aber wenn du deine Kompetenz nicht sichtbar machst, wirkt sie erst, wenn du den Auftrag hast. Was genau meine ich damit? Viele Unternehmen zeigen ihre Kompetenz erst, wenn sie einen Auftrag beziehungsweise einen Kunden gewonnen haben. Der Kunde muss sich aber zuerst für dich als Anbieter entscheiden. Und in vielen Bereichen sind Experimente mit einem Anbieter teuer und aufwändig. Fazit: Es ist genau genommen zu spät, wenn der Kunde erst während der Zusammenarbeit mit einem Anbieter merkt, dass dieser kompetent ist.

Kompetenzzuweisung vor dem Auftrag

Damit sich der Kunde schnell und mit einem guten Gefühl für einen Anbieter entscheidet, muss er das vor der Auftragsvergabe schon wissen. Wie das gehen soll? Mit Information! Publiziere beispielsweise spannende, aktuelle und hilfreiche Informationen über dein Business. Damit meine ich allerdings nicht, über die Produkte und über dein Unternehmen. Ich meine über das Thema – dort wo du deine Kernkompetenz hast. Was kannst du konkret tun? Du schreibst informative Kundenzeitungen und Newsletters, Blogs oder machst Videos. Du organisierst Infoveranstaltungen und hältst Referate. Falls deine Kunden zu weit weg sind, geht das auch online. Und diese benutzerfreundlich aufgearbeiteten Informationen machst du möglichst vielen Menschen zugänglich, indem du sie geschickt bewirbst und streust. So zeigst du, dass du kompetent und am Ball bist. Ist das nicht unglaublich viel Arbeit? Doch, am Anfang schon. Aber: Erstens gibt es keinen besseren und effizienteren Weg in der Kundengewinnung, zweitens wird Contentmarketing bei regelmässiger Ausführung immer einfacher und drittens gibt es Spezialisten, die dich unterstützen können.

Profillosigkeit schmälert empfundene Kompetenz

Wie ist dein Profil – geschliffen oder kantig? Ein Profil ohne Ecken und Kanten hat durchaus Vorteile: Eine geschliffene Form eckt weniger an und leistet weniger Widerstand. Das kann bei Fischen im Wasser durchaus ein Vorteil sein. Im Business überwiegen meistens die Nachteile, wenn du mit zu viel Reibung unterwegs bist. Das Hauptproblem von Profillosigkeit ist ein anderes: Du fällst nicht auf und gehst in der Masse unter. Was im Fischschwarm unter Umständen dein Leben rettet, ist im Business tödlich. Der Kunde muss dich – damit du den Auftrag erhalten kannst – zuerst finden und wahrnehmen. Konkret muss er wissen, ob ihr geschäftlich zusammenpasst. Dafür muss er, ganz einfach gesagt, wissen, wer du bist, was du anbietest und wofür du stehst. Wenn du diese Informationen klar und deutlich sichtbar machst, bist du schon weiter als viele andere KMU. Und was kommt danach? Dann zählst du 10 Gründe auf, warum ich bei dir Kunde sein soll. Wie soll das gehen? Du sammelst 10 Alleinstellungsmerkmale, was dein Unternehmen von anderen abhebt und machst sie sichtbar – beispielsweise als Bulletpoints.

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

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

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

MARTINAUE

Frische, Innovationskraft und Qualität

Photographer, Silvano Zeiter

Die Walker Gruppe im Kanton Wallis hat sich als Handelsbetrieb und traditionsreicher Käseproduzent in der Schweiz einen guten Namen gemacht. War beim Familienunternehmen die Rechnungsprüfung früher ein zeitraubender Prozess, so profitieren heute alle Abteilungen von einem Dokumentenmanagement-System, das für effiziente Arbeitsabläufe in der Verwaltung sorgt.

«Für den Rechnungsfreigabeprozess wollten wir mehr Verlässlichkeit und Nachvollziehbarkeit. In der herkömmlichen Form mit Papier war das nur mit erheblichem Aufwand möglich», sagt Roland Steiner, CFO beim Lebensmittelgrosshändler und traditionsreichen Käseproduzent. Das Familienunternehmen mit Sitz in Bitsch und Geschäftsstellen in Zermatt und Martinach beliefert Hotels und Restaurants ebenso wie Grossküchen in Spitälern und Heimen sowie den Detailhandel mit rund 9000 verschiedenen Produkten. Eine gut funktionierende Logistik sorgt für zuverlässige Lieferung – auch an entlegene Berggastronomie. Die Prüfung der Eingangsrechnungen von rund 150 Lieferanten und über 200 Dienstleistern war früher ein papierlastiger Prozess mit vielen manuellen Freigaben. Fehler waren deshalb nicht immer zu vermeiden.

Mit dem Umstieg auf das neue Buchhaltungssystem Sage 200 fiel deshalb die Entscheidung, ein Dokumentenmanagement-System einzuführen. «Sowohl für die Archivierung der Belege als auch für den Freigabeprozess wollten wir den neuesten Stand der Technik nutzen», sagt Finanzchef Steiner. Ein erstes Argument für DocuWare war die Schnittstelle zu Sage 200. Überzeugt hat aber die Präsentation des DocuWare Partners Alos Solution aus Obfelden, erklärt Roland Steiner: «Wir haben gesehen, dass sich das System genau nach den Bedürfnissen unseres Unternehmens massschneidern lässt.»

Die Einführung des DMS im Mai 2020 lief schnell und problemlos. Gleich in der ersten Woche wurden alle Abteilungen in Bitsch und auch die Geschäftsstelle in Martinach in den Workflow zur Rechnungsprüfung eingebunden. Dank der intuitiven Bedienung des Systems kamen die Mitarbeiter sofort mit dem neuen Ablauf des mehrstufigen Freigabeprozesses zurecht. Heute werden alle eingehenden Rechnungen im zentralen Dokumenten-Pool archiviert. Etwa die Hälfte davon schicken Lieferanten bereits per E-Mail, sie werden per Drag & Drop in DocuWare archiviert. Papierrechnungen werden gescannt, verschlagwortet im Buchhaltungsprogramm eingebucht, dem Sachbearbeiter oder der Abteilung zugeteilt und archiviert. Damit startet der Workflow. Die Rechnung erscheint in der Aufgabenliste des zuständigen Sachbearbeiters bzw. der Sachbearbeiterin zur Prüfung. Im Wareneinkauf beispielsweise kontrolliert dieser bei Rechnungen von Grosslieferanten genau, ob Mengen, Preise und vereinbarte Konditionen stimmen. Danach wird die Rechnung – je nach festgelegtem Freigabelimit – automatisch an den Abteilungsleiter und den Geschäftsführer weitergeleitet, der sie prüft und freigibt. Anschliessend erscheint sie dann in der Buchhaltungssoftware automatisch als freigegeben und wird dann in den folgenden Zahlungslauf aufgenommen. CO Roland Steiner hebt hervor: «Mit dem DMS konnten wir unsere Kreditorenbuchhaltung weitestgehend digitalisieren, ohne dass sich die gewohnten Arbeitsabläufe grundsätzlich verändert haben.»

Transparenz ist gewährleistet

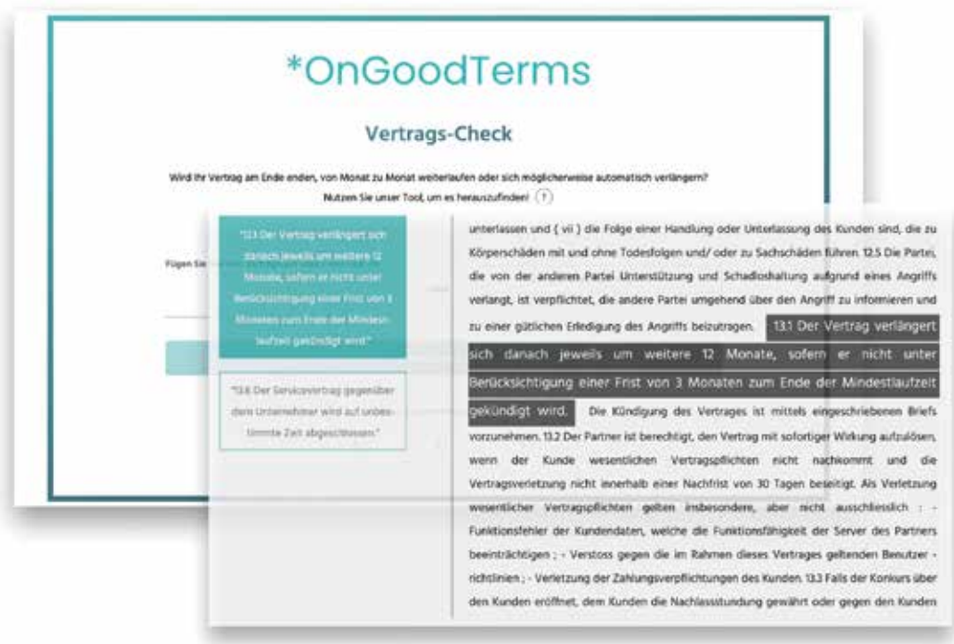
Durch den Workflow sei die Rechnungsprüfung sehr viel schneller und transparenter geworden. «Ich kann nun sofort nachvollziehen, wer wann eine Rechnung freigegeben hat oder auch nicht», so der Finanzchef. Er schätzt auch, dass durch die bequeme Volltextsuche jeder berechtigte Mitarbeiter sehr schnell auf Belege zugreifen kann, zum Beispiel, um bei einer Kundenanfrage einen Lieferanten für ein bestimmtes Produkt zu finden oder um für die Qualitätsabteilung einen Überblick über den monatlichen Stromverbrauch zu erhalten. «Wir finden Belege in Sekundenschnelle, ohne dass dafür jemand ins Archiv laufen und die Dokumente aus Ordnern heraussuchen muss», ist Roland Steiner zufrieden. Insgesamt sparen die Mitarbeiter bei Ablagen, Rechnungsfreigaben und Recherchen geschätzte zehn Arbeitsstunden pro Woche, die sie nun für andere Aufgaben nutzen können. «Das Investment in DocuWare hat sich bereits gelohnt», sagt der Finanzchef. Er fügt hinzu: Auch unser Betriebsleiter der Bergkäserei ist ein grosser Fan von DocuWare, denn er ist Käsemeister und kein Bürolist. Nun kann er sich ganz auf die Herstellung der Walliser Käsespezialitäten statt auf Büroarbeiten fokussieren.»

Ein Vertragsmanagement steht kurz vor der Einführung. Vom Liefervertrag der Milchbauern bis zu den Wartungsverträgen für die LKWs werden dann hunderte Verträge gescannt und archiviert. Mit DocuWare lassen sie sich in Zukunft effizient bearbeiten, versionieren und verwalten.

Roland Steiner, CFO, Walker Gruppe, Bitsch, freut sich darüber, dass mit DocuWare alle Abteilungen – allen voran die Buchhaltung – effizienter und agiler arbeiten.

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

Automatischer Vertrags-Check für KMU



Ein Beispiel für die Anzeige von potentiell gefährlichen Klauseln.

Lesen Sie jemals wirklich die Bedingungen der Verträge, die Sie abschliessen? Hatten Sie nicht schon einmal einen Vertrag, der sich ungewollt verlängert hat? Oft enthalten Verträge Klauseln, die für den Unternehmer ein Risiko darstellen: Versteckte Fristverkürzungen, Vertragsstrafen oder automatische Vertragsverlängerungen. Lernen Sie uns kennen: *OnGoodTerms. Wir lesen das Kleingedruckte, damit Sie es nicht tun müssen.

*OnGoodTerms ist ein Software-Tool, mit dem Sie Verträge automatisch auf wichtige und riskante Klauseln, wie z.B. automatische Verlängerungsklauseln, überprüfen und analysieren können.

Das Problem:
Als Inhaber eines Kleinunternehmens wissen Sie bestimmt, wie wichtig es ist, sich auf das zu konzentrieren, was Sie am besten können – Ihr Geschäft zu führen und sich um Ihre Kunden zu kümmern. Verträge sind eine alltägliche Realität und dennoch ist der Umgang mit ihnen komplex, zeitaufwendig und oftmals teuer. Studien haben gezeigt, dass jedes Jahr über 50% der kleinen Unternehmen durch unfaire Vertragsbedingungen mit Lieferanten negativ betroffen sind, was jährlich zu mehreren Millionen an unnötigen und vermeidbaren Kosten führt.

Noch problematischer ist, dass in fast einem Viertel der Verträge automatische Verlängerungsklauseln nicht deutlich zu erkennen sind und über 20 % der Verträge Sie an lange Kündigungsfristen binden. Letztendlich sagen mehr als 40% der KMU, dass sie sich machtlos fühlen, etwas gegen unfaire Vertragsbedingungen unternehmen zu können.

Wir kennen die Herausforderungen, die der Betrieb eines kleinen Unternehmens mit sich bringt. Die Kosten für das Verpassen eines wichtigen Termins oder einer Frist können sehr hoch sein. Das Ergebnis sind überhöhte Zahlungen, ein Vertrag, den Sie nicht mehr brauchen, oder einer, der Ihren Bedürfnissen nicht mehr gerecht wird.

Die Lösung:
*OnGoodTerms wurde entwickelt, um diese Bedenken zu beseitigen. Wir wollen die Zeit reduzieren, die Sie für komplizierte rechtliche und administrative Angelegenheiten aufwenden müssen, und gleichzeitig das Risiko minimieren, dass Sie in Vertragsfallen tappen. Unsere Plattform ist für Sie kostenlos nutzbar und ermöglicht es Ihnen, Verträge oder Allgemeine Geschäftsbedingungen hochzuladen. Anschliessend wird Ihnen innerhalb von Sekunden angezeigt, ob es Klauseln im Vertrag gibt, auf die Sie achten sollten. Somit können Sie entsprechend reagieren. Die Plattform kann sowohl für Verträge genutzt werden, die Sie bereits abgeschlossen haben, als auch für Verträge, die Sie erst abschliessen wollen.

Die Grundlage unseres Analysetools ist unsere innovative Software, die einzigartige Algorithmen der künstlichen Intelligenz verwendet. Sie wurde durch unser interdisziplinäres Team entwickelt und mit einer Datenbank bestehend aus Tausenden von juristischen Dokumenten trainiert. Dadurch kann unsere Software mittels der von uns entwickelten künstlichen Intelligenz riskante Vertragsklauseln identifizieren.

Wir konzentrieren uns auf Klauseln, die für KMU potenzielle Vertragsfallen darstellen. Wir entwickeln unsere Modelle kontinuierlich weiter und führen neue Funktionen ein, einschliesslich der Erkennung weiterer Klauseln.

Zusammenarbeit mit Ihnen:
Wir sehen dies als Ihr Produkt. Wir bauen es für Sie und wollen mit Ihrer Hilfe immer mehr Klauseln identifizieren, die Sie für wichtig halten. Des Weiteren wollen wir zusätzliche Funktionen hinzufügen, um Sie optimal zu unterstützen.

Wenn Sie uns auf unserer Reise begleiten möchten, freuen wir uns darauf, Sie auf unserer Website begrüssen zu dürfen. Gehören Sie zu den ersten Nutzern, die unsere Funktionen ausprobieren und als KMU davon profitieren.

Wenn Sie also das nächste Mal daran denken, einen Vertrag abzuschliessen, unterschreiben Sie ihn nicht einfach ohne Weiteres. Auch das blinde Ankreuzen von «Ich bestätige, dass ich die Allgemeinen Geschäftsbedingungen gelesen habe» ist ab sofort ein Ding der Vergangenheit. Nutzen Sie stattdessen *OnGoodTerms, um in Sekundenschnelle herauszufinden, ob es versteckte Risiken gibt, die Sie im Auge behalten sollten.

Den Lesern des Magazins «ERFOLG» des KMU Verbands bieten wir einen kostenlosen Zugang an. Besuchen Sie einfach www.ongoodterms.ch/skv, um das Tool selbst auszuprobieren.

Wer wir sind:
Wir sind ein kleines Startup aus Informatikern, Juristen und Akademikern. Unser Ziel ist es, Risiken in Verträgen transparenter zu machen.

*OnGoodTerms

***OnGoodTerms**
Telefon 076 322 10 55
info@ongoodterms.ch · www.ongoodterms.ch

Malware, Ransomware, Viren und andere Bedrohungen

Malware – Was ist eigentlich Malware? Malware (zusammengesetzt aus dem englischen Wort «malicious» (bösartig) und Software ist ein Überbegriff für Computerprogramme, die darauf abzielen, unerwünschte oder aus Sicht des Opfers gar schädliche Funktionen auszuführen. Malware kann in unterschiedlichsten Formen und Ausführungen auftreten, die Sie häufig gar nicht bemerken, bis es zu spät ist. Wie merke ich, ob mein Gerät von Malware befallen ist? Wie Sie erkennen, ob Ihr Gerät von Malware betroffen ist, hängt immer auch etwas davon ab, mit welcher Art von Malware Sie es zu tun haben. Manche Malware ist darauf ausgerichtet, schnell entdeckt zu werden, andere möchten so lange wie möglich im Verborgenen bleiben.

Hier ein paar Beispiele von Malware, die Sie in der Regel einfach entdecken können:

Ransomware
Ransomware ist in der Regel einfach zu finden, da sie Sie von sich aus über Ihre Existenz informiert. Leider ist es zu diesem Zeitpunkt in der Regel schon zu spät. Ihre Daten sind meistens schon verschlüsselt und Sie erhalten eine Lösegeldforderung. Informationen und Hilfestellungen dazu, wie Sie sich im Falle einer Infektion mit Ransomware verhalten sollten, erhalten Sie auf unterschiedlichsten Seiten im Internet, beispielsweise auf: **www.nomoreransom.org**

Adware
Auch Adware ist relativ einfach zu entdecken. Sollten Sie seltsame oder unerwünschte Werbung auf Ihrem Bildschirm sehen, kann es daran liegen, dass Sie Opfer von Adware geworden sind. Natürlich gibt es auch viele unbedenkliche kostenlose Anwendungen, die Ihnen Werbung zeigen, wenn Sie sie nutzen. Wenn Sie jedoch kein Programm nutzen, von dem Sie wissen, dass es Ihnen Werbung zeigen wird und trotzdem welche erhalten (die in der Regel eher fragwürdige Inhalte bewirbt), dann kann es sich um Adware handeln.

Viren und Würmer
Manche Arten von Malware wie Viren und Würmer können einen grossen Schaden anrichten, auch sie sind jedoch in der Regel auffindbar. Dateien verschwinden? Ein Gerät funktioniert nicht ordnungsgemäss oder ist plötzlich ungewöhnlich langsam? All das kann auf eine mögliche Infektion hindeuten. Man darf aber natürlich nicht vergessen, dass es auch zahlreiche andere Gründe für Performance-Probleme geben kann.

Spyware und Banking Trojaner
Schwer zu entdecken und auch darauf ausgelegt im Verborgenen zu bleiben sind Malwaretypen wie Spyware oder Banking Trojaner. Diese Programme sind darauf ausgelegt, so viele Informationen und Login-Daten zu sammeln wie möglich, um daraus Profit zu schlagen.

Wie können Sie also herausfinden, ob Ihre Geräte von Malware befallen sind und sich zukünftig vor einer weiteren Infektion schützen? Der beste Weg, sich vor Malware zu schützen ist, sich ein gutes Antivirenprogramm zu installieren.

Dieses kann dafür sorgen, dass Malware, die sich bereits auf dem Gerät befindet, gefunden und entfernt werden kann und schützt vor zukünftigen Infektionen. Unsere Empfehlung: holen Sie sich das mehrfach ausgezeichnete F-Secure SAFE, auch erhältlich als Teil von F-Secure TOTAL und in Kombination mit dem Datenrettungs-Absicherung von Ontrack.

Vom Datenverlust betroffen – Wenden Sie sich an die Experten von Ontrack
Bei einem Datenverlust bietet der erste Datenrettungsversuch die höchstmögliche Erfolgschance - da lohnt es sich gleich zu Beginn die Experten von Ontrack beizuziehen. Insbesondere da Sie bei Ontrack von einer umfassenden, professionellen und kostenlosen Rundum Betreuung profitieren. Diese beinhaltet eine kostenlose telefonische Erstberatung, eine kostenlose Abholung des vom Datenverlust betroffenen Datenträger durch einen DHL Kurier mit anschliessender, ebenfalls kostenlosen, Analyse & Diagnose durch die Spezialisten im Schweizer Datenrettungs-Center in Wallisellen. **www.ontrack.ch**
24/7 Hotline: 0800 880 100

Holen Sie sich den besten Schutz für alle Ihre Geräte und geben Sie Cyber-Kriminellen keine Chance. F-Secure TOTAL schützt dabei nicht nur Ihre Geräte vor Malware (Schadsoftware) und blockiert Phishing Webseiten, es beinhaltet auch eine VPN (Virtuelles privates Netzwerk)-App, die Ihre Privatsphäre (auch im öffentlichen WLAN) schützt und einen Passwortmanager, der Ihnen hilft, den Überblick über Ihre Daten im Internet zu behalten, während er Sie gleichzeitig auf jegliche Datenpannen aufmerksam macht und Ihnen im Falle einer Datenpanne Schritt-für-Schritt Handlungsanweisung gibt.

F-Secure TOTAL ist auch verfügbar mit dem Datenrettungs-Absicherung von Ontrack Data Protection, dem Weltmarktführer im Bereich der Datenwiederherstellung. So können Sie wieder ganz entspannt im Netz unterwegs sein – Sie surfen und entspannen und F-Secure schützt Sie sicher vor Scam Mails bzw. Phishing Mails und anderen Bedrohungen.

Exklusives Promotionsangebot für Mitglieder und Leser des KMU-Verband
10% Rabatt auf die Ontrack-F-Secure Bundles (Cyber-Security & Datenrettungs-Schutz) einfach im Onlineshop von: **www.brack.ch «F-Secure Ontrack»** eingeben – das gewünschten Produkt aussuchen und nach der Auswahl der Bezahlart im Feld Aktions-Code und Gutscheine folgenden Promo-Code eintragen: **KMUH221** – danach werden 10 % Rabatt sofort abgezogen. Die erworbene Software ist 24/7 sofort elektronisch verfügbar.

Ontrack®

KLDiscovery Ontrack (Switzerland) GmbH
Hertistrasse 25 · 8304 Wallisellen · Schweiz
Hotline: 0800 880 100 · www.ontrack.ch

GROSSARTIGE KARTE – GROSSARTIGE VORTEILE FÜR SKV MITGLIEDER

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

Angebot nur gültig bis **31.12.2021**

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

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

BONUS CARD

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

*Die Jahresgebühr von Classic CHF 48 / Gold CHF 144 / Business CHF 216 ist im 1. Jahr gratis. Angebotsdauer bis 31.12.2021 **Punkte der Visa Bonus Card Gold und Extreme

Covid-19: Eine Chance für den Tourismus?

... oder warum Sie sich jetzt für ein Tourismusstudium einschreiben sollten

Die Tourismusbranche ist eine der von der Pandemie am meisten betroffenen Branchen überhaupt. Die Auswirkungen sind verheerend: Weltweit sind im Jahr 2020 die internationalen Ankünfte um 74 % eingebrochen. Mehr als 100 Millionen Jobs sind global bedroht, es wird mit einem Billionenverlust gerechnet – das ist eine Zahl mit 12 Nullen. Schätzungen gehen davon aus, dass die Branche in Bezug auf die wichtigsten Kennzahlen rund 30 Jahre zurückgeworfen wird und zweieinhalb bis vier Jahre benötigt, um sich vollständig von Covid-19 zu erholen. Wo eine Krise ist, kann sich jedoch auch eine Chance bieten.

Wie sagte John F. Kennedy doch einmal so schön:
«Das Wort Krise setzt sich im Chinesischen aus zwei Schriftzeichen zusammen: Das eine bedeutet Gefahr und das andere Gelegenheit.»

Das Wachstum der letzten Jahre hat seine Spuren hinterlassen. Overtourism ist als Schlagwort in aller Munde, Bilder von überlaufenen Sehenswürdigkeiten haben ihren Weg längst in die Schlagzeilen und jegliche Social-Media-Kanäle gefunden. Aktuellen Forschungsergebnissen zufolge ist der Tourismus verantwortlich für 5 % aller Treibhausgase und bedroht so die Einhaltung der Klimaziele vom Pariser Klimaschutzabkommen massiv. Viele Unternehmen im Tourismus haben bereits begonnen, ihre Denkweisen und ihr Handeln anzupassen. So hat beispielsweise mit Contiki ein etablierter Reiseveranstalter angekündigt, ab 2022 komplett CO^2-neutral zu operieren.

Durch die aktuelle Krise bietet sich uns die noch nie zuvor dagewesene Gelegenheit, die Beziehung von Tourismus zu Natur, Klima, Gesellschaft und Wirtschaft zu überdenken und nachhaltig zu verändern. Wir stehen am Wendepunkt, um einen Tourismus zu formen, der einsteht für die Erhaltung unserer Lebensgrundlagen. Die Zeit, eine resilientere, inkludierende und CO^2-neutrale Zukunft zu gestalten, ist jetzt.

Studieren Sie Tourismus Vollzeit oder spezialisieren Sie sich in unserem Teilzeitstudium auf Service Innovation and Design. Mit einem Tourismusstudium an der FH Graubünden können Sie den Unterschied machen. Wir bilden versierte Fach- und Führungskräfte aus und entwickeln gemeinsam Konzepte für einen zukunftsfähigen Tourismus.

Vollzeitstudium Tourismus

Das Bachelorstudium Tourismus steht für ein betriebswirtschaftliches Studium mit internationalem Flair. Der Vollzeitstudiengang verbindet praxisnahe Einblicke durch Exkursionen oder Unternehmensprojekte mit theoretischem Know-How. So werden engagierte, weltoffene Fachkräfte ausgebildet, welche in der grossen Dichte von touristischen Angeboten den richtigen Weg finden.

Teilzeitstudium Service Innovation and Design

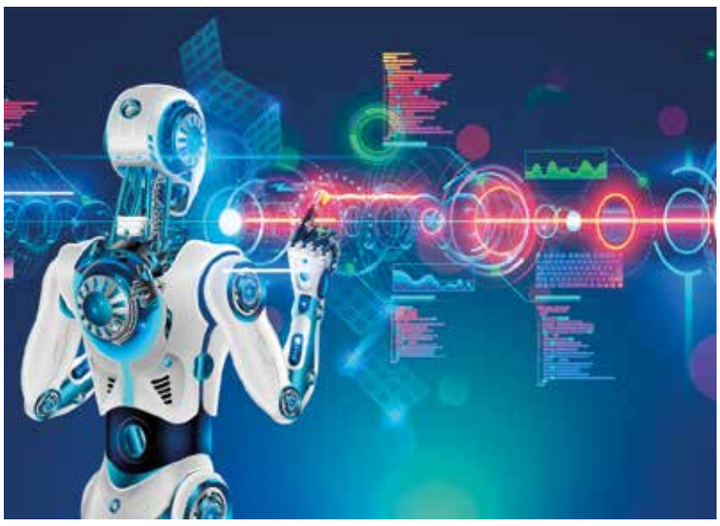
Innovative, kundenzentrierte und erlebnisorientierte Dienstleistungen sind wichtiger denn je. Am Beispiel der Tourismusindustrie lernen Sie, wie Dienstleistungen von heute und morgen kreiert und umgesetzt werden. Das Studium Service Innovation and Design ist als Teilzeitstudium konzipiert, welches Sie berufsbegleitend absolvieren können.

FH GR Fachhochschule Graubünden
University of Applied Sciences

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

Exzellente Englischkenntnisse werden im Job immer wichtiger

Neu: Künstliche Intelligenz bei der Bewertung von mündlichen Sprachkenntnissen. Cambridge Assessment English mit innovativem, schnellem, kostengünstigem und bequem im Büro oder zu Hause durchführbarem Englischtest.



Die Globalisierung schreitet voran. Das Beherrschen der englischen Sprache wird immer wichtiger, die Anforderungen an das Niveau zunehmend höher, das Sprechen dabei als wichtigste Fertigkeit eingestuft. Bewerber*innen mit guten Englischkenntnissen haben nicht nur bessere Anstellungsvoraussetzungen, sie werden in der Regel auch schneller befördert.

Basierend auf diesen Erkenntnissen aus eigenen Studien hat Cambridge Assessment English, eine Nonprofit-Abteilung der renommierten Universität Cambridge, gemeinsam mit dem ALTA-Forschungsinstitut der Universität mit «Linguaskill from Cambridge» 2018 einen international anerkannten Online-Zertifizierungstest für alle vier Englisch-Sprachfertigkeiten (Lesen, Hören, Sprechen, Schreiben) entwickelt und kontinuierlich weiter ausgebaut. So verwendet er künstliche Intelligenz (KI) jetzt nicht nur in Form des adaptiven Testens, sondern erstmalig auch mittels Automarker-Technologie bei der Bewertung von mündlichen Sprachkenntnissen. Nach knapp zehnjähriger Forschungsarbeit und einem erfolgreichen Pilotprojekt im Jahre 2020 wird diese Marktinnovation jetzt gemeinsam mit zertifizierten Partnern flächendeckend im deutschsprachigen Raum eingeführt und ist neuerdings in der Version «Linguaskill Anywhere» auch als Distanztest unter Fernaufsicht absolvierbar. Nicht nur in Zeiten von Kontaktbeschränkungen ist das ein grosser Vorteil.

Linguaskill testet alle vier Sprachfertigkeiten: Leseverständnis, Hörverständnis, mündlicher Ausdruck, schriftlicher Ausdruck. Der Qualifizierungstest ist in zwei Varianten verfügbar und somit an unterschiedliche Sprachanforderungen anpassbar: «General» für Alltagsenglisch (u. a. für Hochschulaufnahmen, Mitarbeiter-Rekrutierung z.B. im Tourismusbereich, wo keine spezifische Geschäftssprache benötigt wird) oder «Business» für Wirtschaftsenglisch (z. B. für Mitarbeiter in international operierenden Unternehmen).

Linguaskill bietet neben Einzelpersonen vor allem auch Unternehmen, Hochschulen und anderen Institutionen eine einfache und sehr schnelle Möglichkeit, das Sprachniveau von Bewerbern oder die Lernfortschritte bestehender Mitarbeiter*innen zuverlässig und transparent zu testen. So setzt Air France Linguaskill beispielsweise für interne Beförderungen ein, die Schweizer Hotelfachschule Glion nutzt es bei der Englisch-Aufnahmeprüfung von Bewerbern. Das Linguaskill-Ergebnis kann bereits innerhalb von 48 Stunden vorliegen und wird als übersichtlicher Report per E-Mail zum Ausdrucken zugeschickt. Der Test nach Cambridge English Standard ist weltweit anerkannt und bildet Sprachniveaus von A1 bis C1+ nach der Cambridge English-Skala und dem Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmen (GER) ab. Dieser internationale Massstab für Sprachkenntnisse wurde 2001 unter Mitwirkung von Cambridge Assessment English vom Europarat etabliert.

Als weiteres Novum kann Linguaskill neben der Durchführung in einem autorisierten Testzentrum als «Linguaskill Anywhere» auch online als Distanztest mit Fernaufsicht durchgeführt werden. Ganz einfach von zu Hause aus, in der Firma oder an einem Institut. Damit wird Lernenden eine seriöse, sichere und gleichzeitig sehr flexible Möglichkeit zur Überprüfung ihres Englischniveaus ermöglicht. Denn ohne Einschränkungen durch festgelegte Prüfungstermine und ohne Anreisewege zu einem Testzentrum können sie den Test von überall aus ablegen.

Einbindung von künstlicher Intelligenz

Die Verwendung von künstlicher Intelligenz ermöglicht Cambridge Assessment English nicht nur eine vollständige Automatisierung der Evaluierung von Sprachkenntnissen in Echtzeit, sondern eröffnet für die Zukunft neue Wege zur Verbesserung von Sprachtests. Funktionalitäten und Finesse sollen gesteigert werden und die Weiterentwicklung des traditionellen Frage-Antwort-Schemas zu vollkommen auf Interaktivität und adaptiven, dialogbasierten Aufgabenstellungen ermöglichen.

Beim Testen der Sprachfertigkeiten wird KI derzeit auf unterschiedliche Weise eingesetzt. Einzigartig am Markt ist die Einbindung von KI im Bereich Lesen und Hörverstehen in Form des adaptiven Testens. Dabei werden automatisch auf das jeweilige Niveau angepasste, adaptive sowie interaktive Dialoge und Texte eingesetzt. Der Linguaskill Test erkennt also das tatsächliche Niveau eines Kandidaten während des laufenden Tests. Die Software erhöht bzw. verringert den Schwierigkeitsgrad der Aufgaben basierend auf den vorherigen Antworten und verfeinert so Schritt

für Schritt die Genauigkeit des Ergebnisses. Jeder Kandidat absolviert somit einen massgeschneiderten Test, der genau seinem Kenntnisstand entspricht und sich automatisch anpasst. Mit dieser adaptiven Technologie wurde ein gewaltiger Fortschritt in der Entwicklung eines automatisierten Testablaufs erzielt, der höchst zuverlässige Resultate liefert. Ausserdem ist der Test weniger anstrengend für den Kandidaten, weil sich der dafür benötigte Zeitaufwand erheblich verringert hat.

Mindestens genauso innovativ ist der Einsatz der von Cambridge selbst entwickelten Automarker-Technologie in den Testmodulen Schreiben und – ganz neu – Sprechen. Gerade im Bereich des Sprechens ist dieser Entwicklungsschritt aufgrund der Komplexität bahnbrechend. Algorithmen extrahieren und bewerten die Merkmale der gesprochenen Sprache. Basis dafür ist ein KI-gesteuertes Programm, das Millionen von Schreib- und Hörproben enthält, die zuvor von Experten analysiert und den GER-Stufen zugeteilt wurden. Dieses System entdeckt nicht nur grammatikalische Strukturen und das verwendete Vokabular, sondern auch themenfremde oder inkonsistente Antworten, mangelnde Sprachgewandtheit, Grammatik- oder Aussprachefehler.

Cambridge Assessment English ist weltweit eine massgebliche Instanz für Englischqualifikationen. Global vertrauen mehr als 25.000 Hochschulen, Schulen, Sprachenschulen, Unternehmen und Institutionen auf Cambridge Assessment English Prüfungen und Tests. Linguaskill from Cambridge wird im deutschsprachigen Raum von einem Netzwerk autorisierter Agenten und Testzentren vertrieben, über die der Test als Komplettpaket oder nur für einzelne Module gebucht und durchgeführt werden kann – auch als Distanztest Linguaskill Anywhere. In der Schweiz ist Swiss Exams exklusiver Vertriebspartner für Linguaskill Tests und vertreibt diese über ihre neue Plattform Swiss Exams Skills. Linguaskill from Cambridge kostet in der Version Anywhere 95 CHF für das Testen einer Fertigkeit und 285 CHF für alle vier Fertigkeiten (jeweils unverbindliche Preisempfehlungen).

Weitere Informationen über: www.cambridgeenglish.org/ch/de

Video zur Automarker-Technologie:
https://www.cambridgeenglish.org/de/exams-and-tests/linguaskill/information-about-the-test/the-science-behind-the-test/

Über Cambridge Assessment English
Cambridge Assessment English ist eine Nonprofit-Abteilung der renommierten britischen Universität Cambridge, die sich auf die Bewertung und Zertifizierung von Englischkenntnissen spezialisiert hat. Über 5,5 Millionen Kandidaten legen jährlich weltweit Prüfungen von Cambridge Assessment English ab. Rund um den Globus vertrauen zahlreiche Institutionen (z.B. OECD Pisa-Studie) sowie mehr als 25.000 Hochschulen, Schulen, Sprachenschulen, Unternehmen und staatliche Organisationen auf die hohe Qualität der Bewertungen. Die angebotenen Zertifizierungen basieren auf dem Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmen für Sprachen (GER), an dessen Konzeption Cambridge Assessment English mitgewirkt hat.

Im deutschsprachigen Raum bieten zahlreiche Schulen ihren Schülerinnen und Schülern aller Altersgruppen die Vorbereitung auf die Cambridge English Prüfungen an, oft in Zusammenarbeit mit lokalen Bildungsbehörden. Im Hochschulwesen und in Unternehmen sind vor allem die Zertifikate mit Spezialisierung Wirtschaftsenglisch sehr beliebt und können unter anderem zur Erreichung der Berufsmaturität angerechnet werden.

www.cambridgeenglish.org/ch/de

Linguaskill from Cambridge

Cambridge Assessment English

Cambridge Assessment English • 27, rue de Berri · F - 75008 Paris

Beratung. Training. Coaching.

Wir schaffen neue Perspektiven.

Dynamische Märkte fordern neue Organisationsformen und neue Kompetenzen.

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

Stefanie Seiz, Inhaberin und CEO

cmp 6.2 image A4

cm-p als Ihr Partner – So arbeiten wir.

Dafür stehen wir ein.

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

Der Weg vom Sein ins Tun.

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

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

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

Zertifizierte Lehrgänge für Trainer/-innen und Führungspersönlichkeiten.

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

Baukasten «Trainer/-innen-Persönlichkeit»

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

Nachdiplomstudium «dipl. Businesscoach NDS HF»

Moderne, praxisorientierte Führungsausbildung, bestehend aus drei Nachdiplomkursen

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

cmp
change management partner

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

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

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

Anzeige

Unser Business: für Ihr Business da sein.

Darum geben wir alles
für mehr Leistung, mehr Service,
mehr Innovation.

Aktivierungs-
gebühr
geschenkt

Die All-in-one-Lösung für KMU und Selbständige.

Gigaschnell surfen, überall unlimitiert telefonieren und beste TV-Unterhaltung geniessen: Die starke **All-in-one-Lösung für Selbständige und KMU** jetzt für **nur CHF 99.–** statt CHF 200.– pro Monat. Mit dieser Lösung sind Sie und Ihre Mitarbeitenden jederzeit optimal verbunden.

- Unlimitierte Anrufe, SMS, Daten in der Schweiz und in den meisten europäischen Ländern
- 3 zusätzliche SIM-Karten für Nutzung auf Laptop oder Tablet
- Bis zu 10 Gbit Internet-Speed

Profitieren Sie jetzt vom All-in-one-Bundle
als Schweizer KMU-Verband-Mitglied.
E-Mail an online@kmuverband.ch mit dem
Code **SKV99**

Sunrise

Digitalisierung ist JETZT – Tipps zur Digitalisierungsstrategie für KMU

Die Digitalisierung findet in verschiedenen Bereichen statt – jetzt mehr als zuvor: In der Hardware (analoge Arbeitsumgebung), der Software (digitale Arbeitsumgebung), den Kompetenzen der Mitarbeitenden sowie der Unternehmenskultur. Während die ersten beiden Ebenen eher technischer Natur sind, sind die beiden letzteren eher menschlicher Natur. Unternehmer werden für ihre Arbeit mehr und mehr von Maschinen und Technologien abhängig, beziehungsweise wird ihre Arbeit automatisiert, daher können die Ebenen kaum mehr voneinander getrennt werden. Wir zeigen Ihnen, wie Sie in Ihrem KMU die Digitalisierung auf allen Ebenen gleichzeitig vorantreiben.

Schritt 1: Bauen Sie eine digitale Einheit
Erfolgreiche Ideen und Lösungen für die digitale Transformation haben ihren Ursprung oftmals in einem geschützten Raum. Das Team ist hier in der Lage, innovative Methoden und neue Projekte sowie Dienstleistungen zunächst losgelöst vom Unternehmen, der internen Kultur und gewachsenen Hierarchien zu entwickeln und zu testen. Neue Projekte und Geschäftsmodelle, die innerhalb des Unternehmens, also nicht in geschützten Räumen, entwickelt wurden, scheitern regelmässig, da sie oftmals durch klassische Denkweisen und Vorgaben geprägt sind. Zusätzlich unterliegen sie traditionellen Entwicklungsschritten und Kompromissen zwischen den Abteilungen. Freiraum und eine geeignete Test- und Umsetzungsmethodik gehören daher mit zu den wichtigsten Voraussetzungen, um mit neuen Vorgehensweisen innovative Konzepte in der Digitalisierung zu testen und erfolgreich aufzubauen. Noch einen Schritt weiter geht die Gründung einer Digitaleinheit, die als eigenes «Eco-System» arbeitet. Lösungsansätze lassen sich unvoreingenommen entwickeln und als Prototyp in Echtzeit an Kunden testen. Ausschliesslich erfolgreich getestete Ideen werden weiterentwickelt und in das Unternehmen übertragen. Auf diesem Weg wird bereits im Vorfeld sichergestellt, dass die entwickelte Idee erfogreich ist und damit Rentabilität und Umsatz steigert. Möglichen Vorbehalten gegen «Neues» im Unternehmen wird so entgegengewirkt.

Schritt 2: Digitalisierung ist Chefsache
Als Chef Ihres Unternehmens haben Sie es in der Hand, den Digitalisierungsprozess voranzubringen. Digitalisierung ist der aktuelle Megatrend und es ist klar: Was digitalisiert werden kann, wird auch digitalisiert. Dies greift tief in sämtliche Prozesse eines Unternehmens ein, ändert die Arbeitsverfahren, die Kommunikation oder das Kauf- und Kundenverhalten massiv. Der einzige im Unternehmen, der Entscheidungen von dieser Tragweite fällen und die Anwendungen neuer Methoden durchsetzen kann, sind Sie als Geschäftsführer. Daher lautet eine der wichtigsten Regeln, dass die Möglichkeiten der Digitalisierung nicht nur auf höchster Ebene erkannt und verstanden, sondern auch von dort mit Nachdruck vorangetrieben werden müssen.

Schritt 3: Fördern Sie digitale Kompetenzen
Die Digitalisierung wird das Anforderungsprofil für Mitarbeitende langfristig stark verändern, vor allem im Bereich der Sachbearbeitung. Nur wer künftig auf Digitalisierung setzt, bleibt langfristig wettbewerbsfähig. Also gilt es, offen im Team zu kommunizieren und den Mitarbeitenden Weiterbildungen rund um digitale Kompetenzen anzubieten. So verlieren weder die Mitarbeitenden noch das Unternehmen den Anschluss. Verpassen Sie es daher nicht, Ihre Mitarbeiter Schritt für Schritt an den «Digital Workplace» in der Wolke heranzuführen. Fördern Sie Workshops und Schulungen, um Ihren Mitarbeitern Vorteile der digitalen Transformation aufzuzeigen. Angepasste Office-Anwendungen wie Office 365, Slack als Kommunikationstool oder Facebook und Twitter für die Verteilung von News sind hierbei nur einige Beispiele der möglichen Digitalisierung. Dies verlangt aber vor allem ein Umdenken im Führungssystem. Denn nicht alle Mitarbeiter wünschen sich eine digitale Veränderung. Viele stehen ihr zunächst eher skeptisch gegenüber und fragen sich, wieso bestehende Strukturen verändert werden sollten, wenn doch alles reibungslos funktioniert? Es ist daher Ihre Aufgabe, Ihre Mitarbeiter zu überzeugen, indem Sie als gutes Beispiel voran gehen.

Schritt 4: Hören Sie auf Ihr Umfeld
Unternehmer, die ihre Geschäftsprozesse erfolgreich digitalisieren wollen, profitieren vom frühzeitigen Einbezug ihrer Kunden, Partner und Geschäftskollegen. Wenn diese bereits digitale Prozesse aufweisen, können Schnittstellen geschaffen werden. Kunden und Partner können aber auch für zündende Ideen sorgen, sodass dank Vernetzung im Ökosystem neue Mehrwerte entstehen können. Möglicherweise eröffnen sich für Sie auch komplett neue Business-Modelle, die Sie zukünftig anbieten können. So können beispielsweise bereits mit einer Scanner-App, Google Drive und einem innovativen Verbuchungssystem schon viele Prozesse digitalisiert werden. Weiter sollten Digitalisierungsprojekte so gewählt werden, dass Ertragsquellen erschlossen werden und so möglichst schnell zur Umsatzgenerierung beitragen können, beziehungsweise Kosten reduzieren.

Schritt 5: Schaffen Sie Raum für Kreativität
Je digitaler die Welt wird, desto wichtiger werden Zeiträume, die vom Digitalen losgelöst sind. Sogenannte Offline-Zonen helfen den Mitarbeitenden zu entschleunigen und Grenzen zu ziehen. Offline-Zonen schaffen Arbeitsplätze, die den Bedürfnissen der «Offliner» entgegenkommen. Eine weitere Möglichkeit ist das Prinzip des «Remote Working», das durch die Pandemie zusätzlich an Bedeutung gewonnen hat. Mit bexio digitalisieren Sie Ihre Buchhaltung und Administration im Handumdrehen. Durch die Partnerschaft mit dem SKV profitieren Verbandsmitglieder von 20% Rabatt auf alle Pakete im ersten Jahr mit dem **Gutscheincode «skv2021».**

bexio
besser im business

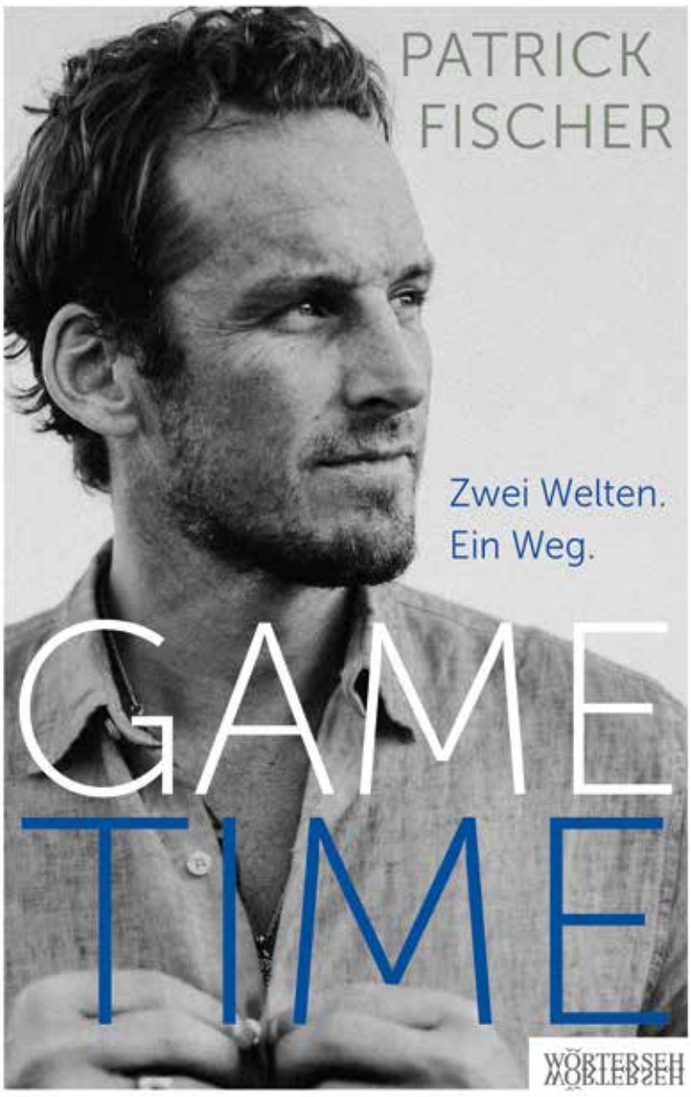
bexio AG
Alte Jonastrasse 24 · 8640 Rapperswil
Telefon 071 552 00 61
kunden@bexio.com · bexio.com/skv

Mehrwertpartner die Ihre Produkte und Dienstleitungen mit einem Mehrwert anbieten.

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

Anzeigen

«GAME TIME» Zwei Welten. Ein Weg.



«Dieses Buch, das ich über Patrick Fischer schreiben durfte, ist nicht wirklich ein Hockeybuch, weil es sich längst nicht nur an Sportlerinnen und Sportler richtet, an Coaches, Spieler und Fans, sondern an alle Frauen und Männer, Junge und Alte, die sich, genau wie ich, für Menschen interessieren, für Brüche in Biografien, die Kehrseite der Medaille, die Stille zwischen den Zeilen.»

Doris Büchel, Autorin des Buches GAME TIME in ihrem Vorwort
www.sleepless-sheep.com

Zum Buch

Als »pures Kinderglück« bezeichnet Patrick Fischer den Moment, als er, dreijährig, zum ersten Mal in voller Hockeymontur in der Stube neben dem Christbaum stand. Wenig später durfte er, genau wie sein älterer Bruder Marco, dem EV Zug beitreten, dem er viele Jahre lang treu blieb. Im vergleichsweise reifen Alter von dreissig Jahren – er war längst einer der erfolgreichsten Eishockeyspieler der Schweiz – setzte er sich in der besten und taffsten Hockey League der Welt, der nord- amerikanischen National Hockey League, durch. Sein Rücktritt vom Profisport im Jahr 2009 war ähnlich überraschend wie sein Aufstieg zum Chefcoach der Schweizer Eishockey-Nationalmannschaft sechs Jahre später. Dabei wurde er – dem die Erfolge scheinbar ebenso mühelos zuflogen wie die Herzen der Fans und der Respekt der Konkurrenten und Mitspieler – vom Leben immer wieder geprüft. Er scheiterte und triumphierte, wurde hart kritisiert und hochgelobt. Das Prägendste jedoch: Er fand zur Spiritualität – und letztlich zu sich selbst. Authentisch und mit viel Tiefgang zeigt uns Patrick Fischer in seinem Buch «GAME TIME» auf, dass nicht nur der Spitzensport, sondern auch der hundskommune Alltag seine ganz eigenen Spielregeln kennt. Und er erzählt, warum es so wertvoll ist, auf die innere Stimme zu hören und den Mut aufzubringen, dieser auch in schwierigen Zeiten zu vertrauen. Ganz im Sinne seines Lebensmottos: Trau dich, deine Wahrheit zu leben!

Über Patrick Fischer

Patrick Fischer, geb. 1975 in Zug, spielte siebzehn Jahre lang Eishockey auf höchstem Niveau. Nach abgeschlossener kaufmännischer Lehre, die er parallel zu seiner Eishockeyausbildung absolvierte, bestritt er 661 Partien in der Nationalliga A, der heutigen National League, und wurde mit dem HC Lugano und dem HC Davos Schweizer Meister. Im Jahr 2000 gewann er als Captain mit dem HC Davos den Spengler Cup. 1994 stand er zum ersten Mal im Aufgebot der Schweizer Nationalmannschaft und bestritt in der Folge insgesamt 183 Länderspiele. 2006 setzte er sich im Trainingscamp der nordamerikanischen NHL durch und spielte eine Saison lang für die Phoenix Coyotes. Anfang 2007 unterschrieb er einen Vertrag beim russischen SKA Sankt Petersburg und kam kurz darauf zum EV Zug zurück. 2009 beendete er seine aktive Spielerkarriere, bereiste die Welt und zog 2010 ins Tessin, wo sein Sohn Kimi lebte. Dort war er beim HC Lugano fünf Jahre lang in verschiedenen Trainerpositionen tätig. Als die Schweizer Eishockey-Nationalmannschaft an der WM 2013 in Stockholm Silber gewann, stand er als Assistenztrainer an der Bande. Seit Dezember 2015 ist er Chefcoach und gewann mit der Nati an der WM 2018 in Kopenhagen abermals Silber. Beim EV Zug, seinem Herzensklub, wurde Patrick Fischer an der Wall of Fame verewigt, und seine Rückennummer 21 wird nicht mehr vergeben. Er lebt mit seiner Familie in Sulz LU.

WÖRTERSEH

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

Wie Start-ups Investoren mit Patenten für sich gewinnen

Autor: Werner Roshardt

Ein Start-up braucht nicht nur innovative Ideen und engagierte Gründer, sondern auch Kapital. Das Startkapital können die Gründer meist aus Ersparnissen und/oder ihrem persönlichen Netzwerk auftreiben. Früher oder später brauchen sie für die Skalierung aber professionelle Investoren. Diese für sich zu gewinnen, ist nicht einfach. Maßgeschneiderte Patente können dabei entscheidend sein.

Ob ein innovatives Hightech-Produkt oder ein neuartiges Verfahren: Um technische Erfindungen vor unerwünschter Nachahmung zu schützen und gleichzeitig langfristig von ihnen zu profitieren, lohnt sich eine Patentanmeldung. Insbesondere Start-ups können mit Patenten darüber hinaus Investoren überzeugen, ihr Unternehmen mit Venture Capital zu unterstützen. Denn ein Patent bietet Investoren wirtschaftliche Sicherheit und gewährt dem Inhaber das befristete und räumlich begrenzte Nutzungsmonopol an der Erfindung – die wirtschaftlich erfolgreiche Idee kann damit von Konkurrenten weder kopiert, noch nachgeahmt werden.

Häufig unterliegen Start-ups dem Irrglauben, dass eine Patentanmeldung für sie nicht in Frage kommt und diese darüber hinaus zu zeitaufwändig und kostenintensiv ist. Vielfach fehlt auch schlichtweg das Wissen über den Prozess und das richtige Vorgehen, sodass darauf verzichtet wird, sich näher mit einem Patentschutz zu beschäftigen. Dabei lassen sich mit einer sorgfältig ausgearbeiteten Patentierungsstrategie die Kosten gleichmässig verteilen – und fachlich kann ein erfahrener Patentanwalt Unterstützung bieten, sodass Start-ups nicht völlig auf sich allein gestellt sind.

Was sollte das Start-up patentieren und welche Voraussetzungen müssen für eine Patentanmeldung erfüllt sein?

Je nachdem, um was für eine Erfindung es sich handelt, können Patente für neuartige Produkte, Produkte mit neuen Funktionen, Komponenten und Bauteilen oder Verfahrensweisen, Verwendungen oder Arbeitsprozesse beantragt werden. Ein Start-up sollte sich darauf konzentrieren, den Nutzen zu schützen, den seine Innovation dem Kunden bringt. Zusätzlich dazu sollte sich das Start-up aber auch mit den Lieferanten und möglichen Konkurrenten befassen und sich dabei fragen, wie diese versuchen könnten, das Patent zu umgehen. Um den Konkurrenten zuvor zu zukommen, ist es beispielsweise denkbar, nicht nur das Produkt an sich, sondern auch einzelne Komponenten mit einem Patent zu schützen. Je genauer das Start-up seine Innovation aus verschiedenen Blickwinkeln betrachtet, desto präziser und effektiver wird auch das Patent.

Um überhaupt patentfähig zu sein, muss eine Erfindung drei Kriterien erfüllen (sog. Schutzvoraussetzungen):

- Gewerbliche Anwendbarkeit: Die Erfindung muss auf einem beliebigen gewerblichen Gebiet hergestellt oder benutzt werden können.
- Neuheit: Die Erfindung muss weltweit neu sein, sie darf also nicht zum Stand der Technik gehören und noch nirgends schriftlich oder mündlich beschrieben worden sein.
- Erfinderische Tätigkeit: Die Erfindung ist dann erfinderisch, wenn man von einem Fachmann nicht erwarten kann, dass er ausgehend vom bekannten Stand der Technik zur Erfindung gelangt wäre.

Wann sollte das Patent angemeldet werden?

Die neuen Ideen müssen zum Patent angemeldet sein, bevor das Start-up sie nach aussen trägt. Gerade Start-ups möchten möglichst schnell erfahren, ob sich Kunden für ihr Produkt oder Verfahren interessieren. Doch das kann gefährlich sein, wenn etwa die Innovation vor der Patentanmeldung auf einer Messe präsentiert wird. Denn wie bereits erwähnt, ist die Neuheit der Erfindung eine zentrale Voraussetzung für den Patentschutz. Aber auch schon ein offenes Gespräch mit potenziellen Kunden kann problematisch sein. In diesem Fall hilft eine Geheimhaltungsvereinbarung (non-disclosure agreement), die es Start-ups erlaubt, die Erfindung unter dem Schutz einer Geheimhaltung mit externen Partnern zu beleuchten, ohne die patentrechtliche Neuheit zu gefährden.

Wer sollte das Patent anmelden?

Gerade, wenn externe Kooperationspartner involviert sind, ist für Start-ups die Verlockung gross, die vergleichsweise hohen Patentkosten zu sparen und den Kooperationspartner zum Patentanmelder zu machen. Doch hier gilt: Das Start-up selbst sollte sich um den Patentschutz kümmern und sich als Anmelder eintragen lassen. Nur das gewährleistet, dass Start-ups die bestmögliche Kontrolle über die eigenen Innovationen behalten. Wenn als Erfinder nicht nur die Gründer oder Angestellten des Start-ups beteiligt sind, sondern auch externe Ingenieure, kann es sein, dass die Erfindung nicht allein dem Start-up gehört. In solchen Situationen kann das Start-up versuchen, die Rechte vom externen Ingenieur zu erwerben. Unter Umständen hat es aber zu Beginn nicht die finanziellen Mittel, um den externen Erfinder freizukaufen. Dann kann die finanzielle Abgeltung über eine sogenannte Royalty – also eine Gebühreneinnahme aus der Verwertung des geistigen Eigentums – gelöst werden, die erst bei Vermarktung des Produkts zu zahlen ist.

Wie läuft der Prozess zum Erreichen des Patentschutzes ab?

In der Schweiz gelten diese Etappen von der Erfindung bis zum erteilten Patent:

1. Die Anmeldung enthält den Antrag auf ein Patent sowie die technischen Unterlagen. Das IGE (Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum, Schweiz) prüft die Anmeldung zunächst formal und veröffentlicht die Anmeldung nach 18 Monaten, wenn alle Bedingungen erfüllt sind.

2. Bei der Sachprüfung prüft das IGE später, ob die technischen Unter lagen die gesetzlichen Vorgaben erfüllen. Hierzu zählen Technizität, Ausschlussgründe, Offenbarung, Klarheit, Einheit und Form.
3. Das Patent wird erteilt und veröffentlicht, wenn alle Voraussetzungen erfüllt sind. Es gilt für Liechtenstein und die Schweiz.
4. Der Rechtsstand des Patents wird im IGE-Register eingetragen und auf Swissreg publiziert.
5. Ein erteiltes Patent wirkt maximal zwanzig Jahre lang, die Laufzeit beginnt mit dem Tag der Anmeldung.

Wie sollte das Start-up beim Patentieren vorgehen?
Das Start-up sollte eine Anmeldestrategie wählen, die möglichst viele Optionen offen hält und die Kosten zeitlich tendenziell nach hinten schiebt. Das Fundament eines guten Patents bildet eine sorgfältig und weitsichtig formulierte Patentschrift. Was am Anfang versäumt wird, kann nicht mehr nachgeholt werden, denn das Patentrecht lässt spätere Nachbesserungen nicht mehr zu. Die Patentschrift enthält eine exakte Beschreibung der Innovation und Erklärung, worauf sich die Patentansprüche beziehen sollen. Die Ansprüche sind hierbei präzise zu formulieren und die technischen Merkmale exakt anzugeben. Das Start-up sollte das Patent üblicherweise zunächst in dem Land anmelden, wo es seinen Sitz hat. Damit ist auf kostengünstige Art das Prioritätsdatum des Patents fixiert. Ausgehend von der Erstanmeldung erhalten Start-ups das sogenannte Prioritätsrecht. Das bedeutet, dass innerhalb von 12 Monaten in beliebigen anderen Ländern der Patentschutz beantragt werden kann. Die Anmeldung eines europäischen Patents gilt für bis zu 38 Staaten der Europäischen Patentorganisation. Ein internationales Patent gilt für bis zu 152 internationale Vertragsstaaten der PCT (Patent Cooperation Treaty). So schnell die Erstanmeldung erledigt ist, so lang ist der Weg zu erteilten Patenten in den verschiedenen Ländern. Eine Patentschrift lässt sich zwar innerhalb weniger Wochen schreiben und einreichen. Bis zur Patenterteilung dauert es aber typischerweise mehrere Jahre. Für Start-ups hat das allerdings drei entscheidende Vorteile:

1. Die hohen Kosten für das Patent verteilen sich über meh¬rere Jahre.
2. Die wirtschaftliche Entwicklung kann abgewartet werden, bevor über Schutzoptionen entschieden werden muss.
3. Das Start-up erhält ausreichend Zeit, um die Wettbewerber zu beobachten und falls nötig die Patentansprüche anzupassen.

Zusammen mit einem Patentanwalt kann das Start-up eine Roadmap für die Patentierung erstellen und entscheiden, bis wann Zusatzanmeldungen für Verbesserungen eingereicht werden sollten, wann und in welchen weiteren Ländern das Patent angemeldet werden soll und wie viel Widerstand bei Patentierungseinwänden des Prüfers geleistet werden soll.

Umfassende Recherche ist das A und O
Unerlässlich ist eine umfassende Recherche bei der Patentanmeldung. Kennen Start-ups den Stand der Technik und haben einen Überblick über bereits bestehende Schutzrechte, können sie ermessen, ob eine Erfindung auch wirklich patentfähig ist. Eine Schutzrechtsrecherche kostet zwar Zeit, Energie und auch Geld. Aber Start-ups können vermeiden, Arbeit in Erfindungen oder Entwicklungen zu investieren, die bereits in der Patentliteratur zu finden sind bzw. fremde Schutzrechte verletzen. In den verschiedenen Datenbanken – wie denen der DPMA (Deutsches Patent- und Markenamt), IGE oder EPO (Europäisches Patentamt) – kann eine Eigenrecherche in der Patentliteratur durchgeführt werden. Auch professionelle Rechercheure und Patentanwälte unterstützen bei der Recherche. Zudem bieten die verschiedenen Patentämter die Möglichkeit, für eine kostenpflichtige Recherche: In der Schweiz etwa die «Begleitete Patentrecherche» des IGE und in Deutschland der Rechercheantrag nach §43 PatG des DPMA. Darüber hinaus können Start-ups bei der ersten Anmeldung einen Antrag auf amtliche Prüfung des Neuheitsstatus stellen, der etwa zehn Monate dauert und nach der Anmeldung erfolgt. Das Patentamt übernimmt und ersetzt allerdings nicht die eigenständige Neuheitsrecherche.

Fazit: Start-ups, die ihr Unternehmen auf Basis einer innovativen Idee gegründet haben, können langfristig davon profitieren, diese Innovation patentieren zu lassen und damit auch Investoren zu überzeugen. Ein Patent bietet sowohl dem Start-up als auch dem Investor langfristige Sicherheit und Stabilität. Die Innovation kann exklusiv verwendet werden, was Konkurrenten an der Nutzung oder Nachahmung hindert. Zudem besteht die Möglichkeit, über die Lizenzierung eines patentierten Verfahrens eine zusätzliche Einnahmequelle zu generieren.

Autor: Werner Roshardt ist Diplom-Physiker und Patentanwalt bei Keller Schneider Patent- und Markenanwälte AG (www.kellerschneider.com). Aus seiner mehr als 30-jährigen Erfahrung als Patentanwalt vor dem Europäischen Patentamt und anderen weltweit wichtigen Patentämtern kennt er die kritischen Stellen eines Patentierungsprozesses und hat bereits viele Start-ups erfolgreich beraten. Besondere Expertise hat er zudem in Design- und Markenrecht sowie Lizenzverträgen.

KELLER SCHNEIDER
Patent- und Markenanwälte

Keller Schneider Patent- und Markenanwälte AG (Zürich)
Telefon 043 430 32 32 · www.kellerschneider.com

Anzeige

Epsitec und tilbago kooperieren: Crésus-Software neu mit Inkassofunktion

Partnerschaft zwischen Crésus und tilbago: der einfache Weg für Crésus-Kunden, das Inkasso ihrer Rechnungen sicherzustellen. Die tilbago AG hat in Zusammenarbeit mit der PostFinance eine Online-Lösung für das rechtliche Inkasso entwickelt. Diese Lösung wurde von Epsitec SA, einem der führenden Schweizer IT-Management-Unternehmen, in die eigene Crésus-Software integriert. So kann das Inkasso mit wenigen Klicks von allen KMUs durchgeführt werden kann.

«Bargeld ist zwar König», der Kauf auf Rechnung aber weiterhin üblich. Jedoch reicht das blosse Versenden einer Rechnung an die Kunden nicht immer aus, um sicherzustellen, dass diese auch bezahlt wird. Die aktuelle Pandemie hat den Liquiditätsbedarf vieler Unternehmen weiter erhöht, die trotz Mahnungen und Kundentelefonaten Schwierigkeiten haben, offene Forderungen durchzusetzen.

Die Software Crésus ist bekannt für ihr Modul «Crésus Facturation», das folgende Funktionen bietet: Erstellung von Rechnungen, automatische Einnahmenverwaltung, Überblick über offene Posten, Ausstellen von Mahnungen. Angesichts des Bedarfs mehrerer Kunden für das rechtliche Inkasso, entschied sich Epsitec, die Online-Inkasso-Lösung von tilbago in seine Software zu integrieren.

Mit nur wenigen Klicks kann ein Inkassoverfahren eingeleitet werden, wobei alle Informationen über die Forderung direkt aus der Crésus-Software genutzt werden. Dank tilbago wird die Forderung an das richtige Betreibungsamt gesendet und die Adresse des Schuldners wird regelmässig überprüft.

«tilbago nutzt die Plattform des Bundesamts für Justiz e-LP, die den Informationsaustausch mit den Betreibungsämtern sicherstellt. Es ermöglicht uns, mit wenigen Klicks das Ergebnis des Betreibungsverfahrens mit Kopien der Dokumente vom Betreibungsamt zu erhalten. Mit dieser Lösung können unsere Kunden sehr viel einfacher ihr Inkasso selbst durchführen,» betont Olivier Leuenberger, stellvertretender Direktor der Epsitec SA.

David Fuss, CEO von tilbago ergänzt : «Epsitec beweist sich als innovativer, kompetenter Partner und hat in kurzer Zeit die Integration von Crésus mit unserer Cloud-Lösung Robo-Inkasso umgesetzt. Es freut mich sehr, dass ab sofort Crésus-Kunden von einem End-To-End Fakturierungsprozess inkl. dem rechtlichen Inkasso profitieren.»

tilbago
Eine Kooperation mit
PostFinance

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

Bessere Performance
+ Tiefere Gebühren
+ Einfachste Bedienung
+ Höchste Sicherheit

= Besser vorgesorgt

100% Nachhaltig (ESG)

100% Gebührentransparenz

100% Aktien möglich

100% sicher verwahrt

Mit einem Click dabei:

descartes-vorsorge.ch

Descartes Vorsorge

Jetzt ist der richtige Zeitpunkt für Ihren Rauchstopp!

Die meisten Raucherinnen und Raucher wissen, dass sie mit ihrem Tabakkonsum ihrer Gesundheit schaden. Rund zwei Drittel möchten deshalb mit dem Rauchen aufhören, wissen aber oft nicht, wie sie's anpacken sollen. Tipps, handfeste Unterstützung und Coachings erhalten sie bei der nationalen Rauchstopplinie. Sie berät kostenlos, individuell und in 12 Sprachen.

Mehr als 2,3 Millionen Menschen greifen in der Schweiz regelmässig zur Zigarette. Sie nehmen damit in Kauf, an Krebs zu erkranken, Herz-Kreislauf-Probleme zu bekommen oder früher zu sterben. Laut Bundesamt für Gesundheit gehört der Tabakkonsum heute «zu den grössten Problemen der öffentlichen Gesundheit». So sterben in der Schweiz jedes Jahr 9500 Menschen an den Folgen des Tabakkonsums. Das macht 15 Prozent aller Todesfälle aus. Neuste Untersuchungen belegen zudem einen Zusammenhang zwischen dem Tabakkonsum und der erhöhten Gefahr, am Coronavirus zu erkranken und einen schweren Krankheitsverlauf zu haben.

Rauchende nehmen in Kauf, an Krebs zu erkranken, Herz-Kreislauf-Probleme zu bekommen oder früher zu sterben.

Lockdown verstärkte das Rauchen

Die meisten Rauchenden wissen, dass sie ihrer Gesundheit schaden: Knapp zwei Drittel möchten denn auch mit Rauchen aufhören. Doch den meisten fällt es schwer, dieses Vorhaben umzusetzen – vor allem in herausfordernden Zeiten. So hat die Pandemie dazu geführt, dass noch mehr geraucht wird: Eine Studie von Sucht Schweiz und Unisanté in Zusammenarbeit mit der AT Schweiz zeigt, dass der tägliche Tabakkonsum während des Lockdowns im Frühling 2020 tendenziell zugenommen hat. Ausserdem weisen die Daten der Eidgenössischen Zollverwaltung auf einen massiven Anstieg beim Verkauf von Zigaretten hin: Dieser stieg von 8,6 Milliarden verkauften Zigaretten (2019) um 4 Prozent auf 9,3 Milliarden (2020).

Zwei von drei Rauchenden möchten mit dem Rauchen aufhören. Bloss wissen sie oft nicht wie. Die Rauchstopplinie berät und coacht Ausstiegswillige – kostenlos und unkompliziert.

Stoppen Sie noch heute mit Rauchen!

Ein Rauchstopp hat schlagende Vorteile: für die Gesundheit der Raucherinnen und Raucher. Für ihr Aussehen und ihren Geschmackssinn. Für ihre Mitmenschen und Mitarbeitenden. Für die Umwelt. Und nicht zuletzt für ihr Portemonnaie. Warum also fällt es trotzdem so schwer, mit dem Rauchen aufzuhören? Weil viele nicht wissen, wie sie ihren Rauchstopp genau anpacken sollen.

Gehören auch Sie zu den Menschen, die mit Rauchen aufhören möchten? Dann schauen Sie auf der Website www.stopsmoking.ch vorbei: Dort finden Sie hilfreiche Informationen und handfeste Tipps zum Tabakausstieg. Wünschen Sie sich bei Ihrem Rauchstopp persönliche Unterstützung? Dann rufen Sie noch heute die kostenlose Rauchstopplinie der Krebsliga Schweiz an, die durch den Tabakpräventionsfonds finanziert wird. Die Beratenden sind Rauchstopp-Profis: Sie beantworten alle Ihre Fragen rund um den Rauchstopp, helfen Ihnen in Telefon-Coachings bei der Vorbereitung des Tabakausstiegs und unterstützen Sie dabei, wirksame Strategien für die Umsetzung im Alltag zu finden. Folgende Vorteile bietet die Rauchstopplinie auch Ihnen:

- **Persönlich:** Die Beraterinnen und Berater berücksichtigen Ihre persönlichen Bedürfnisse und nehmen sich Zeit für Sie.
- **Kostenlos:** Sie bezahlen die üblichen Telefonkosten für Ihren ersten Anruf. Die Rückrufe und das Coaching durch die Rauchstopplinie sind kostenlos.
- **Vertraulich und anonym:** Sie müssen keine persönlichen Angaben machen. Allfällige Angaben werden vertraulich behandelt.
- **Flexibel und zeitsparend:** Sie bestimmen, wann und wo Sie mit den Beraterinnen und Beratern sprechen wollen. Ein Anfahrtsweg entfällt.
- **Wirksam:** Die Beratung der Rauchstopplinie ist eine anerkannte, wirksame Methode zur Tabakentwöhnung.

Beratung in 12 Sprachen

Unter der Nummer 0848 000 181 beantwortet die Rauchstopplinie Ihren Anruf auf Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch. Sie ist bedient von Montag bis Freitag, 11 bis 19 Uhr.

Für die Beratung in acht weiteren Sprachen gibt es zusätzliche Nummern. Sie können Ihre Telefonnummer auf dem Anrufbeantworter angeben. Innerhalb von 48 Stunden ruft Sie eine Beraterin oder ein Berater in Ihrer Sprache zurück:

- Rätoromanisch: 0848 189 189
- Albanisch: 0848 183 183
- Portugiesisch 0848 184 184
- Spanisch: 0848 185 185
- Serbisch, Kroatisch, Bosnisch: 0848 186 186
- Türkisch: 0848 187 187

www.stopsmoking.ch
www.krebsliga.ch

krebsliga

Ortho-Bionomy®
Für mehr Ausgeglichenheit im Arbeitsalltag

Marianne Winterberger-Stricker

Ob Verkaufsdruck, Reibereien im Team oder zu viel Multitasking – der Beruf birgt unterschiedliche Herausforderungen, denen wir uns tagtäglich stellen müssen. Bei zu viel Stress kommt es oft vor, dass Körper, Geist und Seele mit Warnsignalen reagieren, die unsere Gesundheit negativ beeinflussen. Die einen leiden an wiederkehrenden Kopfschmerzen, die anderen an Verdauungsbeschwerden oder chronischer Müdigkeit. Auch wenn die Beschwerden spürbar sind, fehlt vielen Betroffenen oft der richtige Ansatz, wie sie ihren Beschwerden entgegenwirken können. Genau hier setzt die Methode Ortho-Bionomy® an.

Aus der Osteopathie geboren

Die Bezeichnung Ortho-Bionomy® hat ihren Ursprung im Griechischen und bedeutet so viel wie «Die Regeln des Lebens befolgen». Sie ist eine sehr achtsame, manuelle Therapie, die vom Kanadier Arthur L. Pauls auf der Grundlage der Osteopathie entwickelt wurde. Er erkannte, dass die Selbstheilungskräfte des Körpers unter gewissen Bedingungen aktiviert werden können. Von diesem Ansatz überzeugt, vertiefte er seine Forschungen stetig, um die Ortho-Bionomy® zu entwickeln. Er befasste sich dabei intensiv mit den Körperstrukturen, den muskulären und energetischen Spannungsmustern sowie Blockaden. Mithilfe wohldosierter und einfühlsamer Berührungen und Grifftechniken gelang es ihm, den Organismus anzuregen, um das natürliche Gleichgewicht wieder herzustellen. Ab 1976 begann er, die ganzheitliche Methode auch zu unterrichten.

Den Ursprung der Schmerzen finden

Faktoren wie eine schlechte Körperhaltung, Stressbelastungen in der Familie oder dem Beruf, ein unangepasster Lebensrhythmus sowie traumatische Erlebnisse können der Ursprung eines tief liegenden Ungleichgewichts sein. Wenn wir unserem Körper nicht genügend Raum lassen, um sich zu regenerieren, bleibt das Unwohlsein im Alltag bestehen oder manifestiert sich zu einer Krankheit. Eine Ortho-Bionomy® Sitzung beugt Erkrankungen vor und hilft dabei, das Gleichgewicht im Körper wieder herzustellen. Während der Behandlung steht der Therapeut mit der zu behandelnden Person in wachem Kontakt und nimmt mit viel Offenheit die kleinsten Botschaften des Körpers wahr. Durch sanften, den Eigenbewegungen des Körpers angepassten Bewegungen, werden verkrampfte Regionen entspannt, ohne eine direkte Einwirkung aufzudrängen. Dadurch werden die Selbstheilungskräfte aktiviert und gestärkt.

Individuell und ganzheitlich

Auch wenn die Ortho-Bionomy® auf einer Reihe von Basisprinzipien beruht, gleicht keine Behandlung einer anderen. Jede Begegnung wird dem Zustand des Patienten und den momentanen Bedürfnissen angepasst. Das Zuhören, der Respekt und der Ausschluss jeglicher Manipulation erlauben es, die Ortho-Bionomy® sogar bei Babys und bei Senioren anzuwenden. Selbst bei Tieren, insbesondere bei Pferden, können heute bereits Behandlungserfolge verzeichnet werden. Die Ortho-Bionomy® wirkt dabei in der Tiefe auf die Skelett- und die Muskelstruktur wie auch auf die inneren Organe. Damit erzeugt sie eine tiefe Entspannung, lindert Schmerzen, verbessert die Beweglichkeit und beeinflusst die Körperhaltung positiv. Sie befreit mit Behutsamkeit von traumatischen Fixierungen, lädt zu einem verbesserten Selbstverständnis ein, öffnet neue Möglichkeiten, damit der Mensch sich immer mehr seinem inneren Gleichgewicht und seiner Balance annähern kann, um so an Energie, Vitalität und Seelenfrieden reicher zu werden.

Über die Autorin

Marianne Winterberger-Stricker erhielt ihr Diplom in Ortho-Bionomy® 1999. Seit 2007 ist sie in eigener Praxis für Ortho-Bionomy® + Bewegung in Gstaad tätig. Zurzeit führt sie den 5. Ausbildungskurs zum «Practitioner in Ortho-Bionomy®» durch. Jedes Jahr bietet sie Weiterbildungskurse für Praktizierende an. Termine bei Frau Winterberger-Stricker können auf : **www.sanasearch.ch** angefragt werden.

Über Sanasearch

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

sanasearch.ch

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

Der digitale Lesezirkel von sharemagazines als innovative Entertainmentlösung

Die Corona-Krise sorgte für viele Denkanstösse, dynamisierte die Digitalisierung und rückte das Thema Hygiene mehr denn je in den Fokus. Neben der Implementierung von Hygienekonzepten und digitalen Prozessen, verstärkte sich auch die Nachfrage nach hygienischen Entertainmentlösungen für Kunden, Gäste oder Patienten. Zunehmend traten auch digitale Ersatzleistungen für bisher klassisch eingesetzte Tools in den Vordergrund – zum Beispiel der Print-Lesezirkel beim Friseur, Arzt oder im Hotel.

sharemagazines stellt mit dem digitalen Lesezirkel ein innovatives Unterhaltungsangebot für Hotels, Restaurants, Kliniken, Arztpraxen und viele weitere Betriebe dar. Über die kostenlose sharemagazines-App oder dem sharemagazines Web Reader haben die Kunden, Gäste oder Patienten in den gesamten Räumlichkeiten der jeweiligen Location Zugriff auf mehr als 500 nationale und internationale Tageszeitungen und Magazine.

Durch die grosse Auswahl an verschiedenen Zeitungen und Magazinen ist für jeden Geschmack etwas dabei. Die Nutzung erfolgt über das eigene Tablet, Smartphone oder zur Verfügung gestellte Endgeräte und ist damit hygienisch und nachhaltig zugleich. Auf diese Art und Weise wird eine Ansteckungskette vermieden und Papiermüll eingespart.

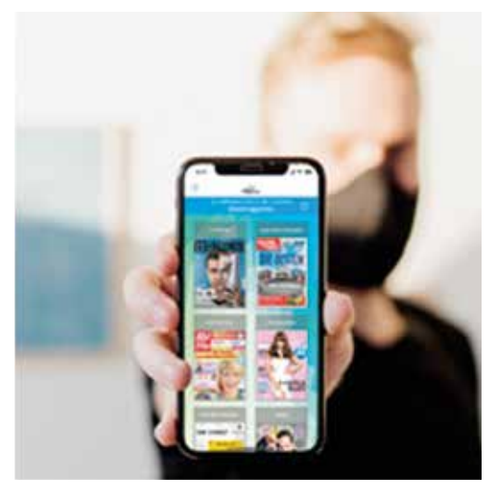
Über den individualisierbaren Begrüssungsscreen in der App können multimediale Inhalte wie beispielsweise aktuelle Angebote, Veranstaltungen oder Speisekarten den Lesern zur Verfügung gestellt werden. Eigene Inhalte können somit über die sharemagazines-App digitalisiert werden.

Die Einrichtung des digitalen Lesezirkels erfolgt schnell und unkompliziert per GPS oder über das WLAN der Location. Anschliessend können die Kunden, Patienten oder Gäste auf die Inhalte kostenlos und ohne Registrierung per App oder Webreader zugreifen.

Mit dem digitalen Lesezirkel von sharemagazines wird jede Location, ob Friseursalon, Klinik, Wartezimmer, Autohaus, Hotel, Bank etc. zu einem Ort des individuellen, hygienischen und nachhaltigen Lesevergnügens.

Hier mehr erfahren: www.sharemagazines.de

Oder melden Sie sich direkt bei uns:
online@kmuverband.ch
mit dem Gutscheincode **SKV2021**



sharemagazines GmbH
Moorfuhrtweg 17 · 22301 Hamburg
www.sharemagazines.de

«Das ist das Schöne an meiner Tätigkeit: Als erfahrene Finanzplanerin kann ich Kunden kompetent und umfassend beraten, das bringt Sicherheit, schafft Klarheit und ein gutes Gefühl.»

Ein Gespräch mit Sylvia Raguth, Inhaberin von MANDAT-IN, einer Firma für Vorsorge- und Finanzlösungen. Text von Rudolf Burger

Frau Raguth, Sie haben viele Jahre bei verschiedenen Versicherungen und Banken gearbeitet, unter anderem als Generalagentin bei der Zurich und als Leiterin der Abteilung Finanzberatung und Mitglied der Bankleitung bei der Raiffeisen. Wieso haben Sie sich zur Selbständigkeit entschlossen?
Während meiner Karriere durfte ich viele interessante Aufgaben übernehmen und mir vielfältiges Wissen aneignen. Selbständig zu werden, war für mich immer ein reizvolles Fernziel. Was mich antreibt ist die Begeisterung für die Themen, der unternehmerische Anspruch und die Möglichkeit, aktiv zu gestalten. Mir schwebte vor, meinen Kunden keine Standardlösungen mehr anzubieten, sondern umfassend, neutral und unabhängig zu beraten und die wichtigen Fragen zu beantworten. Aufgrund meiner fachlichen Qualifikationen kann ich der Kundschaft sehr viel bieten, auch im Versicherungs- und Bankbereich und bei der Budgetberatung. Dieses breite Wissen ist für einen Finanzplaner eher ungewöhnlich. Und ich habe leidenschaftlich gerne mit Kundinnen und Kunden zu tun.

Wie setzt sich Ihre Kundschaft zusammen?
Es sind KMU, Selbständigerwerbende, Parteien, Gymnasien, Privatpersonen, Konkubinats- und Ehepaare, aber auch viele Alleinstehende. Frauen sind etwa im Verhältnis von 60:40 in der Mehrzahl, sie schätzen das Gespräch mit einer Frau.

Welche Dienstleistungen bieten Sie an?
Mit meiner Firma bin ich breit aufgestellt. Schwerpunkt meiner Arbeit sind neben der Vorsorge und Pensionsplanung auch Beratungen im Bereich Budget, Vorsorge, Versicherung.

Zudem biete ich Fachseminare oder Workshops an und bin als Referentin tätig. Ich überprüfe bei allen Personen, die sich an mich wenden, zusätzlich die Versicherungen und Krankenkasse, weil das Sparpotenzial sehr hoch ist. Diese Dienstleitung ist einzigartig auf dem Markt.

Interessieren sich hauptsächlich ältere Personen für dieses Angebot?
Nicht unbedingt. Viele sind vielleicht um die 40 Jahre alt. Vor allem bei Vorsorgeplanungen sind die Kunden auch jünger und bei Pensionsplanungen eher älter.

Man würde vermuten, dass sich vor allem Leute an Sie wenden, die knapp bei Kasse sind.
Das war bei meinen Beratungen für Budget und Vorsorge bei der Frauenzentrale, für die ich lange gearbeitet habe, auch tatsächlich der Fall. Das stimmt aber bei meiner jetzigen Tätigkeit überhaupt nicht. Da haben die Kunden Fragen zu den Vor- und Nachteilen des Konkubinats, zur Steueroptimierung und wollen wissen, ob sie sich allenfalls eine vorzeitige Pensionierung leisten können. Oder sie wollen abklären, ob sie bei der Pensionskasse die Rente oder das Kapital beziehen sollen oder ob sie sich Wohneigentum leisten können. Es geht in solchen Fällen darum, dass der Kunde mit einer Finanzplanung eine solide Entscheidungsgrundlage erhält.

Ein Grossteil der Ehen wird heute geschieden; Scheidungen bringen Frauen und Männer oft in finanzielle Schwierigkeiten. Sind viele Ihrer Kundinnen und Kunden in einer solchen Situation?
Ein wesentlicher Teil ja. Weil im BVG bei einer Scheidung das während der Ehe angesparte Kapital geteilt werden muss, wollen Personen nach der Scheidung oft wissen, wie sich die finanzielle Situation mit einer tieferen Rente im Alter präsentiert.

Kommen auch sehr begüterte Kunden zu Ihnen?
Ja auch, aber in der Regel handelt es sich um Kundschaft aus dem Mittelstand, für die ich Lösungen für die Zukunft finden muss. Da ist vielleicht die Altersrente nicht so hoch, um den gewohnten Lebensstandard zu sichern, und die Frage stellt sich, ob die Person allenfalls weiterarbeiten könnte. Es kommt auch vor, dass sich jemand nach der Pensionierung selbständig machen will. Auch in solchen Fragen kann ich mit Rat und Tat beiseite stehen.

Gibt es auch Fälle, in denen Sie vor problematischen Vorstellungen abraten müssen?
Auch das kommt vor. Das ist etwa dann der Fall, wenn sich jemand einen grossen Teil seines Pensionsguthabens als Kapitalbezug auszahlen möchte, ohne ein gewisses Verständnis oder auch nur Interesse für Geldanlagen zu haben. Meine Verantwortung ist es, solche Leute mit den Risiken vertraut zu machen und aufzuklären. Ich berate und liefere Entscheidungsgrundlagen, was die Kunden dann unternehmen, liegt allein bei ihnen.

Darf man wissen, wie hoch Ihr Honorar ist?
Ich verrechne 190 Franken pro Stunde. Bei einer Pensionsplanung ist das Erstgespräch kostenlos. Mein Anspruch ist eine Beratung und Betreuung auf hohem fachlichem Niveau, unabhängig von Banken und Versicherun-

gen. Dies garantiert eine individuelle und optimale Lösung. Als Qualitätssiegel für meine Kunden habe ich mich freiwillig bei der Finma (Eidgenössische Finanzmarktaufsicht) unterstellen lassen. Eine Bewilligung erhält nur, wer die gesetzlichen Anforderungen erfüllt und zieht eine laufende Aufsicht und Überwachung nach sich.

Wie reagieren Ihre Kunden, wenn sie zum Beispiel von Ihnen hören, dass ihre finanzielle Situation für eine vorzeitige Pensionierung ungenügend oder der Kauf einer Wohnung nicht realistisch ist?
Tatsächlich kann der Erwerb von Wohneigentum im Alter problematisch sein, weil die Banken für die Tragbarkeit im Alter strenge Kriterien anwenden. Aber im Allgemeinen sind die Leute froh, von einer Fachperson zu erfahren, dass ihre Finanzen die Erfüllung eines Traums nicht erlauben und sie dieses Vorhaben beiseitelegen müssen. Es hat noch nie jemand mein Büro mit einer unglücklichen Miene verlassen.

Tatsächlich nicht?
Nein. Ich versuche, positive Gefühle zu vermitteln, auch wenn die Situation nicht ideal ist. Meine Beratungen sollen die Kunden motivieren, ihre finanzielle Zukunft anzupacken. Kürzlich war eine Kundin bei mir, die in ihrem beruflichen Umfeld Schwierigkeiten hatte. Sie konnte sich nicht vorstellen, mit ihrer Arbeit so fortzufahren und konnte ihr Glück kaum fassen, als ich ihr mit dem Ergebnis der Pensionsplanung aufzeigen konnte, dass ihre finanzielle Situation eine vorzeitige Pensionierung zulässt. Auch ein Unternehmer war positiv überrascht und sehr erfreut, als ich ihm nach dem analysieren des bestehenden Versicherungsportefeuilles mit meinen vorgeschlagenen Vertragsanpassungen aufzeigen konnte, dass er in Zukunft 40 % Prämien einsparen kann.

Zur Person: Sylvia Raguth hat nach der kaufmännischen Ausbildung bei einer Versicherungs-Gesellschaft das Diplom einer «Eidgenössisch diplomierten Versicherungsfachexpertin» erworben. Weiter absolvierte sie am IfFP Institut für Finanzplanung in Zürich die Ausbildung zur Finanzplanerin und an der Hochschule für Wirtschaft Fribourg und Universität Trier/D ein Nachdiplomstudium in Betriebswirtschaft. Sie hat in verschiedenen Funktionen im Bank- und Versicherungsbereich gearbeitet und war zuletzt Filialleiterin bei der Credit Suisse. Seit 2016 ist Sylvia Raguth Inhaberin der Firma MANDAT-IN in Ittigen bei Bern.

MANDAT IN
VORSORGE- UND FINANZLÖSUNGEN

MANDAT-IN
Brunnenhofstrasse 43 · 3063 Ittigen
Telefon 031 922 40 22 · 079 329 32 02
sylvia.raguth@mandat-in.ch · www.mandat-in.ch

Anzeige

Kundenversprechen.ch – Vertrauen schaffen und neue Kunden gewinnen

Wir helfen Unternehmen, ihre Vertrauenswürdigkeit zu belegen.

Das Kundenversprechen ist ein freiwilliges Commitment Ihre Unternehmens, sich 100% gewissenhaft in den Dienst der Kundschaft zu stellen. Es heisst Qualität versprechen und Wort halten.

Jetzt anmelden!

√ eigenes Unternehmensprofil
√ offizielles Gütesiegel
√ auch offline regelmassig sichtbar

www.kundenversprechen.ch

Jetzt anrufen und Zugang zu unserer Gratis-Online-Demo erhalten: 044 998 12 21

Szenariobasierende strategische Planung in volantilen Umfeldern für KMU's

KMU agieren in einer zunehmend volatilen Umwelt. Euroschock, Covid-Pandemie – EU-Export-Schwierigkeiten dank politischer Differenzen als Nächstes?

Wie agiert ein gut positioniertes KMU auf diese zunehmende Volatilität und Komplexität der Umwelt?
Eine gute, Szenarien-basierte Strategie schafft im Laufe der Zeit Wettbewerbsvorteile, aber die Ungewissheit der Zukunft macht es schwierig, wirksame Handlungsoptionen zu erkennen, insbesondere inmitten einer Krise.

Wie können Sie sich als KMU auf eine unvorhersehbare Zukunft vorbereiten und gleichzeitig die dringenden Anforderungen der Gegenwart bewältigen?
Szenario-Planung bietet den KMUs die Fähigkeit, Veränderungen wahrzunehmen, sie zu gestalten und sich an sie anzupassen. Die Szenario-Planung hilft Führungskräften, mit Unsicherheiten umzugehen, indem sie ihnen beibringt, wie sie eine mögliche Zukunft vorhersehen können, während sie noch in der Gegenwart operieren. Um angesichts der Ungewissheit wirksame Strategien zu entwickeln, müssen Führungskräfte in KMUs das «Strategic Foresight» institutionalisieren, also die Vorstellungskraft nutzen, um eine dynamische Verbindung zwischen der Planung der Zukunft und dem bestehenden Tagesgeschäft herzustellen und damit zukünftige Risiken zu minimieren.

Was sind die Kernelemente für Szenario-basierende Visionen und Strategien für KMUs?
Die Methodik zur Entwicklung Szenario-basierter Unternehmensstrategien beruht auf zehn aufeinander aufbauenden Modulen (siehe Abbildung). In den Modulen 1–5 erarbeitet man zukünftige Szenarien und bildet diese in Form von Storytelling als Vision ab. Die Module 6–10 dienen zur strategischen Umsetzung der Unternehmensvision und der Erarbeitung eines Bauplans, und zwar in Form einer Roadmap.

Der Ablauf der Methode beginnt mit einem Blick in die Zukunft. In dem Modul «Setting the Scene» ist es äusserst wichtig, dass sich KMU-Verantwortliche gedanklich in eine imaginäre Zukunftswelt versetzen, in der nach branchenintern und branchenfremden Trends Ausschau gehalten wird.

Diese Trends werden im zweiten Modul gesammelt und anschliessend in Clustern gruppiert. Die Cluster stellen die wichtigen Einflussfaktoren namens «Driving Forces» dar.

Diese Unternehmenseinflüsse werden anschliessend in einer Matrix geordnet. Die Sortierung geschieht nach dem Einfluss auf die zukünftige Profitabilität der KMUs.

Im vierten Schritt folgt ein «Scenario Exercise». Darin werden Break-out-Gruppen bzw. Arbeitsgruppen festgelegt, die verschiedene Szenarien beschreiben. Die Szenarien werden anschliessend innerhalb eines Plenums zu einem Master-Szenario zusammengeführt. Auf dieser Basis erarbeiten wird eine News Story, die beschreibt, wie das KMU in der Zukunft aussehen wird. Basierend auf dem «Storytelling News Flash» definieren wir anschliessend das «Ideal New Revenue Portfolio». Hier wird ein Angebot für ein ideales KMU erstellt.

Im Modul 7, dem «Ideal Company Profile», wird eruiert, welches Framework und welche Infrastruktur für ein KMU nötig sind, damit die zuvor definierte, perfekte Unternehmung existieren kann. Mit der anschliessenden «GAP Analysis» kann die Lücke zwischen der derzeitigen Realität und der Zukunftsvision ausgearbeitet werden. Basierend auf der GAP-Analyse definieren wir im 9. Modul die «Service Roadmap». Hier entwickeln wir die Massnahmen, die es braucht, um diese Lücke zu schliessen. Zum Schluss findet die Erstellung eines konkreten «Masterplans» statt, der es erlaubt, die Strategie erfolgreich umzusetzen.

Das sind die Vorteile der Szenario-basierenden Strategien für KMUs:
Bessere Unternehmensplanung für die Zukunft trotz zunehmender Umweltvolatilität.

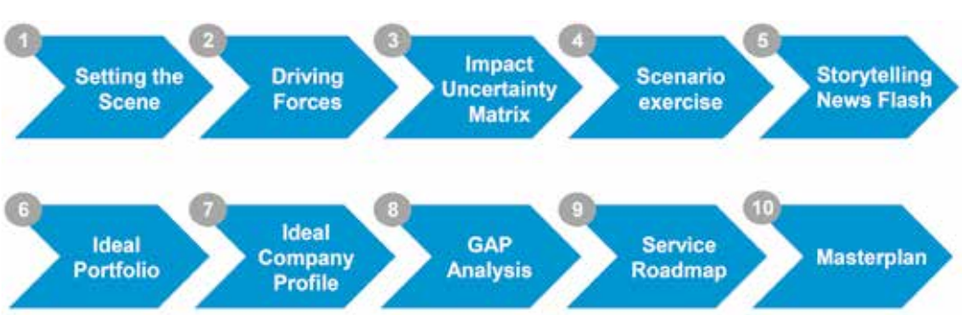
Gemeinsame und produktunabhängige Sicht auf zukünftige Kundenbedürfnisse und Dienstleistungen.

Einheitliche Vision des Management-Teams: Ideale Plattform, um mit einem gemeinsamen Verständnis und einer gemeinsamen Vision die Zukunft des Unternehmens auszurichten.

Brainstorming ohne aktuelle Hindernisse: Durch den Zukunftsausblick ist das Management in der Lage, über den Tellerrand des Geschäftsalltages zu blicken.

Das handfeste Resultat des Workshops ist einerseits eine neue Vision, andererseits eine dazu passende Strategie, die das jeweilige Unternehmen, basierend auf der Roadmap, umsetzen muss.

Andreas Heimgartner, Geschäftsführer Zug Consulting Group AG



Zug Consulting Group
SCENARIO BASED VISIONS AND STRATEGIES FOR SUSTAINABLE GROWTH

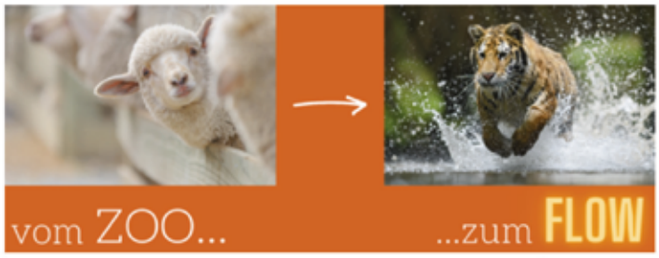
Zug Consulting Group AG
Erlibergstrasse 7 · 6314 Unterägeri · Schweiz
Telefon 079 411 04 87
info@zcg.ch · www.zcg.ch

Nach dem Homeoffice: Rückfall ins alte System oder Quantensprung zum neuen Paradigma?

Ein fundiertes Plädoyer für artgerechte Menschenhaltung im Betrieb

Das New-Work-Buch eines Schweizer Autors mit dem Geist der direkten Demokratie als Vorbild

„Hierarchiefrei ist besser!" lautet die Überzeugung und der Titel des Buches von Peter Wyss. Er beschreibt darin, wie wir dank der FLOW-Kultur® weg vom alten Paradigma der Hierarchie zu einem Management auf Augenhöhe gelangen können. Sein Buch zeigt einen Weg in eine neue Arbeitskultur geprägt von FLOW: Freiheit, Leichtigkeit, Offenheit und Wirksamkeit.



Im Moment weichen sich in vielen Organisationen die Hierarchien auf – dies beschreibt Dr. med. Michael Llamas, Chefarzt am Spital Carità in Locarno, im Interview in der NZZ vom 27.12.20 so: «Während der Krise haben sich die Hierarchien aufgelöst. (...) Die Jungen hier sind ohnehin allergisch auf Hierarchien, sie werden flacher. Covid-19 hat diese Entwicklung noch beschleunigt. (...) Die Gehorsamkeit ist verschwunden.»

Auch mit der Homeoffice-Pflicht bekamen die Selbstverantwortung und Selbstorganisation tüchtig Aufwind, denn eine enge Kontrolle und Bevormundung der Mitarbeitenden war von heute auf morgen nicht mehr möglich.

Dies kann Verwirrung bewirken: Im Unternehmen ist zwar nach wie vor ein starres hierarchisches System etabliert, doch in der Praxis lösen sich die Hierarchien auf. Drei Optionen sind nach der Zeit des Homeoffice nun denkbar:

1. Rückfall ins alte System - die Mitarbeitenden lassen sich wieder bevormunden oder verlassen die Firma.
2. Zusammenbruch des alten hierarchischen Systems, ohne dass ein neues kommt - dies führt ins Chaos.
3. Die Organisation schafft den Quantensprung auf eine neue Ebene und kann das neue Modell stabilisieren.

Damit wir den Quantensprung zur Option 3 schaffen, braucht es ein neues System, das die Hierarchie ersetzen kann. Wir können nicht die Chefs ersatzlos streichen – Hierarchie gibt ja Sicherheit, Ordnung und Orientierung. Ein tragendes, Stabilität vermittelndes und sinnstiftendes System muss an die Stelle der Hierarchie treten. Und genau so ein System offeriert das Buch: die FLOW-Kultur!

Für mehr Infos, Leseprobe und Bestellungen: www.flow-kultur.ch

Exklusives Live Offline und Online Intensiv-Seminar mit Dr. iur. Christoph Blocher persönlich

Lange hat uns die aktuelle Situation in Atem gehalten, doch endlich ist es soweit: Wir dürfen wieder gemeinsam unser Know-How erweitern und von den Besten lernen. Das lang ersehnte Intensivseminar wird am Samstag, 03. Juli 2021, in Regensdorf stattfinden:

Richtig delegieren und kontrollieren – bei diesem Thema stossen viele Geschäftsführer und Management-Mitglieder, gerade in ungewöhnlichen Zeiten wie diesen, an ihre Grenzen. In **«Christoph Blocher Live on Tour»** erfahren Sie, welche Strategien und Vorgehensweisen Christoph Blocher zum Erfolg geführt haben und profitieren vom immensen Erfahrungsschatz, den er im Laufe der Jahre angehäuft hat. Dieses Wissen vermittelt er heutzutage im Rahmen seiner Tätigkeit bei der von ihm gegründeten Firma Robinvest AG grossen Unternehmen – und nun auch exklusiv bei «Christoph Blocher Live on Tour».

Lassen Sie sich inspirieren und beflügeln! Denn dort, wo Sie jetzt stehen, stand Christoph Blocher etliche Male im Laufe der Jahre und immer wieder fand er einen Weg, seine Ziele und Wünsche allen Widerständen zum Trotz in die Realität umzusetzen. Ob in seiner Militär-, Politik- oder Unternehmer-Laufbahn: Christoph Blocher ist aus unserer Aktualität nicht mehr wegzudenken und hat massiv zur Schweizer Geschichte beigetragen. Es ist nur korrekt zu behaupten, dass Blocher´s Zielstrebigkeit und Unnachgiebigkeit in vielen Aspekten ein enormer Gewinn waren. Und genau aus diesem Grund soll sein Wissen weitervermittelt werden zum Vorteil aller Beteiligten.

Nach dem 4-stündigen Intensivseminar werden Sie:

- sich, Ihre Arbeit und vor allem Ihre Zeit besser organisieren!
- Mitarbeiter besser und dauerhaft motivieren können
- eine echte Führungspersönlichkeit sein
- mehr persönliche Zeit und Zeit für das Wesentliche gewinnen
- ein System haben, wie man richtig führt und delegiert
- über verschiedene Werkzeuge für eine klare Auftragserteilung verfügen

Alle vorgestellten Inhalte sind praxisorientiert und gleich nach dem Seminar 1:1 umsetzbar, ob im privaten Rahmen mit zwei Personen oder im beruflichen Milieu mit tausend Angestellten. Ein ausserordentlicher Mehrwert dieses Intensiv-Seminars ist, dass Nichts unbeantwortet bleibt. Dank der Fragerunde wird keine Frage mehr offen sein und Sie werden alles am Montag gleich umsetzen können.

Sichern Sie sich heute noch Ihr Ticket. SVG-Mitglieder profitieren von 10 % Ermässigung auf jedem Ticket. Diese sind bereits ab CHF 147.– exkl. MwSt. erhältlich. Melden Sie sich an mit Angabe des Rabatt-Codes **SKVcast10** und profitieren Sie ein Leben lang! Informationen zum Ticketverkauf sind erhältlich unter der Nummer 058 502 75 04 oder über **https://ontour.flowcast.fm**

Dieses Intensivseminar findet am Samstag, 03. Juli 2021, in Regensdorf statt und wird Ihnen das Leben massiv erleichtern. Verpassen Sie diese einmalige Chance nicht und melden Sie sich heute noch an.

Über Flowcast: Flowcast ist der Audio- und Videopodcast für erfolgreiche Menschen. Und Solche, die es werden wollen. Seit 2017 erscheinen neue Ausgaben rund um das Thema Flow, Erfolg, Unternehmertum und Führung. Mit «Christoph Blocher Live On Tour» lanciert Flowcast das erste Online und Offline Seminar. Dr. Christoph Blocher war im Jahre 2018 selber im Flowcast zu Gast. Zur Sendung geht es unter folgendem Link: **links.flowcast.fm/blocher**

FLOWCAST MIT FLAVIO CAMENZIND

Flowcast by CA-Media
Adlikerstrasse 255 · 8105 Regensdorf
Telefon 058 502 75 04 · feedback@flowcast.fm

Kalender Veranstaltungen

Juni 2021			
16.06.21	Zürich	Das Geschäftsführer-Seminar: Erfolgsfaktor Finanzen	praxisseminare.ch
17.06.21	Online	Bringen Sie Ihre Datensicherungsstrategie voran	go.veeam.com
21.06.21	Zürich/Online	Digital Selling & LinkedIn	skilltrainer.ch
22.06.21	Online	Führung dezentraler Teams	eventbrite.de
22.06.21	Luzern	Hybrides Projektmanagement	sko.ch
22.-24.06.2021	Webinar	Remote Leadership	huract.ch
23.06.21	Online	Qualitätsmanagement in der Lebensmittelindustrie	gus-group.com
24.06.21	Online	IT- und Softwareunternehmen erfolgreich verkaufen	topsoft.ch
24.-25.06.2021	Feusisberg	Digitalisierung ganz konkret	zfu.ch
29.06.21	Online	Swisscom KMU-Forum	swisscom.ch
29.06.21	Zürich	Swiss Marketing Forum 21	Swissmarketingforum.ch
Juli 2021			
01.07.21	Zürich	The Circle Conference	circle-conference.com
01.07.21	Online	Neue Berichterstattungs- und Sorgfaltspflichten	oebu.ch
05.-07.07.2021	Online	Online public presentation	huract.ch
06.07.21	Online	Online-Kommunikationstraining für Office Manager/innen	praxisseminare.ch
08.07.21	Zürich	Arbeitsrecht – heikel und delikat	praxisseminare.ch
09.07.21	Online	Introduction to Climate and Social Network Analysis	huract.ch
12.-13.07.2021	Online	Basics of Data Science and statistics	huract.ch
12.-13.07.2021	Online	Start-up kit to become Coach	huract.ch
13.07.21	Zürich	Lohn und Arbeitsrecht	praxisseminare.ch
19.-20.07.2021	Online	Coaching with Positive Psycology	huract.ch
21.-22.07.2021	Online	Team Coaching	huract.ch
30.07.21	Zürich	Q3 Venture Capital World Summit	vcworldsummit.com
August 2021			
11.08.21	Olten	Resilinez in KMU – Führungskräfte als Schlüsselperson stärken	coachingzentrum.ch
17.08.21	Zürich	Schweizer Markenkongress 2021	marken-kongress.ch
24.08.21	Köniz b. Bern	Impulsvortrag: Mit Personenmarketing zum Expertenstatus	martin-aue.com
25.-26.08.2021	Biel/Bienne	Corporate Culture Jam	corporate-culture-jam.ch
25.-26.08.2021	Zürich	maintenance 2021	maintenance-schweiz.ch
26.08.21	Zürich	Erfolgreich mit Chatbots	skilltrainer.ch
26.08.21	Bern / Online	Kundenorientierung 4.0	skilltrainer.ch
27.-28.08.2021	Olten	Das Haus der Vielfalten – wirkungsvolles Arbeiten mit dem Inneren Team	coachingzentrum.ch
31.08.-02.09.2021	Bern	Com-Ex	com-ex.ch
September 2021			
01.09.21	Online	Fit für die Zukunft – BGM-Tagung	bgm-tagung.ch
03.09.21	Aarau	Business & Network Day	swonet.ch
08.09.21	Zürich	Assistants' Day	assistantsday.ch
09.09.21	Zürich	Digital Economic Forum	digitaleconomicforum.ch
14.09.21	Olten	Resilient und gesund mit HeartMath – eine praktische Methode zur Resilienzstärkung im Alltag	coachingzentrum.ch
21.09.21	Zürich	Führen in der Sandwich-Position	praxisseminare.ch
22.09.21	St. Gallen	Ostschweizer Personaltag	personaltag.ch
24.09.21	Digital	Resilienzforum 2021	coachingzentrum.ch

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Redaktions- und Anzeigeschluss:
13. August 2021
Nächste Ausgabe: 3. September 2021

Impressum

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

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

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

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

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

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

Erscheinung
erscheint zweimonatig

Preise
Jahresabo CHF 36.–, Einzelpreis CHF 3.90

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

Titelbild
www.pexels.com

SKV
Schweizerischer KMU Verband

iba
Büro und mehr

Partner-angebot

SKV-Mitglieder profitieren bei iba

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

SKV-Sonderkonditionen

PROFIT® Top Konditionen auf dem gesamten iba Sortiment und Dienstleistungsangebot

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

Bei iba noch nicht als SKV-Mitglied erfasst?

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

Treuerabatt

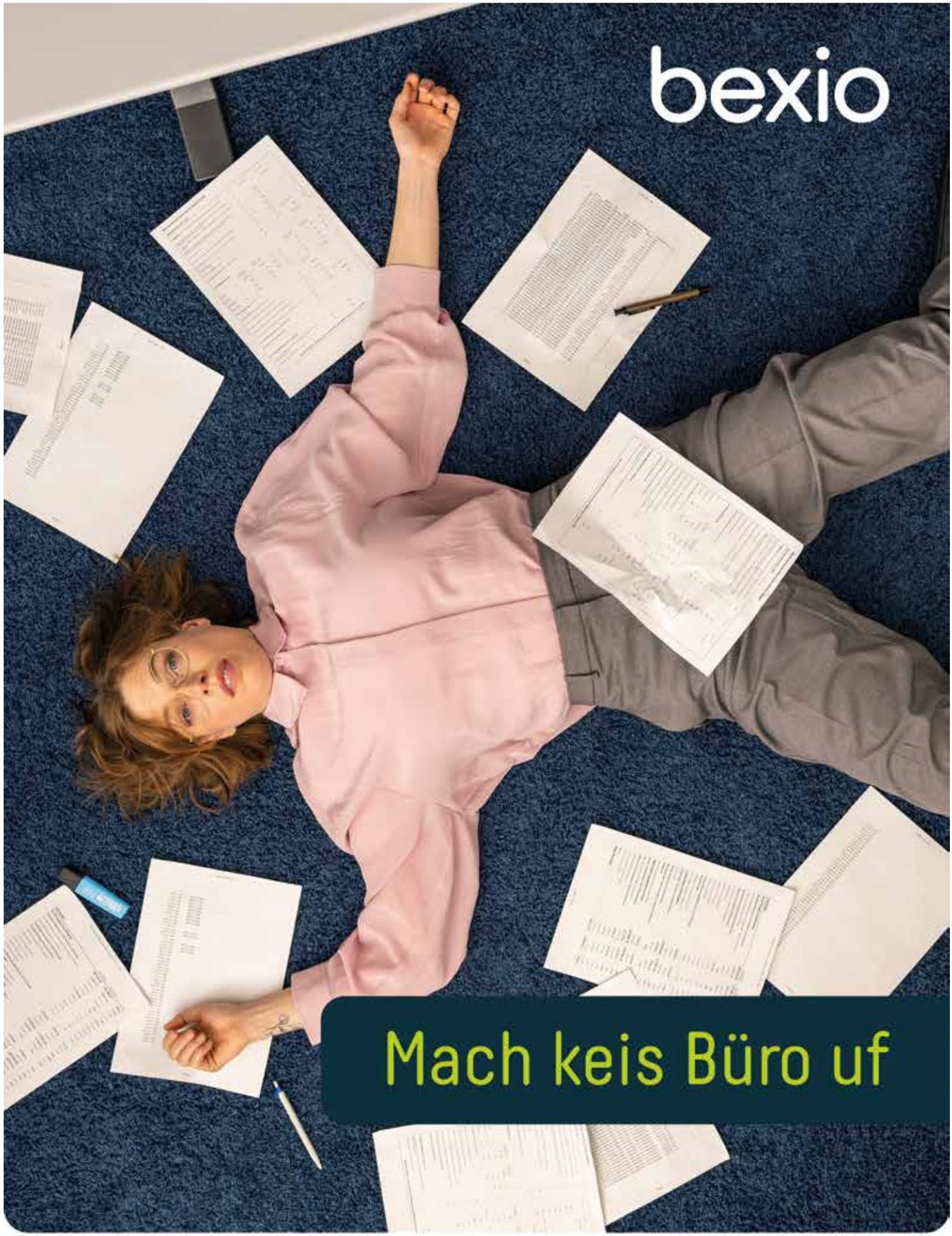
20.–

auf Ihre Bestellung ab CHF 100.–

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

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

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



Komplizierter Papierkram?

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

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

PROMOCODE: skv2021