

ERFOLG

Die starke Zeitung
für Selbstständige,
Unternehmer und
Existenzgründer

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nr. 11/12 • November/Dezember 2023 • 17. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug • Post CH

Arbeit

Unternehmenskultur, der
Schlüssel zu den Fachkräften
Artikel Seite 10

Technik

Energie aus der Sonne:
Ihr Weg zu nachhaltigem Erfolg
Artikel Seite 14

Digital

CEO-Fraud führt zu Milliarden-
schäden bei Unternehmen
Artikel Seite 18

Unternehmens- steuerung

Warum überhaupt eine
ESG-Zertifizierung anstreben?
Artikel Seite 21

Strategie

Hamsterrad verlassen –
10 Ansatzpunkte
Artikel Seite 28 – 29

Aus- und Weiterbildung

Kleine Unternehmen,
grosse Wirkung...
Artikel Seite 34

Arbeit

Fachkräfte finden in 2024
mit Einstellungsgarantie
Artikel Seite 41

Strategie

Externe Unternehmensentwicklung
auf Erfolgsweg
Artikel Seite 51

Frohe
Festtage
God Jul
Zalig
kerstfeest
Boas Festas
★ Fröhliche
Weihnachten
Buone Feste Natalizie
Joyeux Noel
Hyvaa joulua
Glædelig Jul
Merry Christmas
God Jul
★ Feliz Navidad
Sung Tan Chuk Ha
Frohes Fest Vrolijk Kerstfeest
Kung His Hsin Nien ★ Buon Natale
Merry Christmas
Glædelig Jul
Frohe Weihnachten
und ein gutes
neues Jahr!

SLKK

ermöglicht versichert die
allerniedrigsten Beiträge
Lehrerinnen und Lehrern



Unser Partner für Ihre Krankenversicherung

SLKK – stets kompetent und persönlich für Sie da!

Wie vorgehen?

Ganz einfach unter partner@slkk.ch melden und eine Bestätigung der KMU-Mitgliedschaft mitsenden.
Sie werden umgehend Ihre persönliche Offerte erhalten. Mehr Infos: slkk.ch/kollektivvertraege

KRANKENKASSE SLKK, SLKK VERSICHERUNGEN, Hofwiesenstrasse 370, CH-8050 Zürich, T 044 368 70 30, slkk.ch

SLKK

*vernünftig versichert: die
ehemalige Schweizerische
Lehrerkrankenkasse*



Unser Partner für Ihre Krankenversicherung
**SLKK – stets kompetent
und persönlich für Sie da!**

Und das erhalten Sie dank der Partnerschaft mit der SLKK VERSICHERUNGEN

SLKK VERSICHERUNGEN ist eine Krankenkasse mit Sitz im Raum Zürich und fungiert nach folgenden 3 Grundsätzen:

Vernünftig

«Wir beraten unsere Versicherten mit Vernunft, Transparenz und gesundem Menschenverstand».

Menschlich

«Die Beziehung zu unseren Versicherten pflegen wir über Generationen, sie folgt der Maxime «von Mensch zu Mensch». Wir kommunizieren offen und ehrlich und setzen uns persönlich für das Wohl des Einzelnen ein».

Solide

«Wir bieten nachvollziehbare, attraktive Leistungen mit konstanten, fair kalkulierten Prämien».

Das Angebot ist gültig für: KMU-Mitglieder, Mitarbeiter und deren im gleichen Haushalt lebenden Personen.

- Kollektivrabatt von 10% auf die Produkte: QualiCare, Medico-Plus und Spitalzusatzversicherungen
- Assistance (Transport, Rettung) kostenlos
- Familienrabatt ab 3 Personen
- Kinderrabatt ab dem 3. Kind
- Skonto bis zu 1%
- persönlicher Ansprechpartner
- verlängerte telefonische Erreichbarkeit
- Kooperationsangebote bei Drittanbietern

Wie vorgehen?

Ganz einfach unter partner@slkk.ch melden und eine Bestätigung der KMU-Mitgliedschaft mitsenden. Sie werden umgehend Ihre persönliche Offerte erhalten.

Editorial



Geschäfte Leserinnen und Leser,
geschätzte SKV Mitglieder

Und wieder nähern wir uns dem Jahresende und man darf sicherlich sagen, dass die Schweizer Wirtschaft relativ stabil gewesen ist. Das Wachstum hat sich Verlangsam und die Arbeitslosenquote ist weiterhin sehr niedrig. Der Fachkräftemangel bleibt weiterhin in einige Branchen eine grosse Herausforderung. Die Exporte leiden unter der Abkühlung der globalen Konjunktur und dem starken Schweizer Franken. Der Tourismussektor hat sich von der Pandemie erholt und die Hotelübernachtungen haben das Vorkrisenniveau erreicht. Insgesamt bleibt die Schweizer Wirtschaft stabil, obwohl mit Unsicherheiten konfrontiert durch geopolitische Spannungen, Handelskonflikte und eine Abschwächung der globalen Konjunktur.

Die Wahlen sind grösstenteils abgeschlossen und die Zusammensetzung des neuen Parlaments steht fest. Aufgrund von Krieg, Terror und Inflation wünschen sich viele Bürger mehr Sicherheit und Bewährtes. Im neuen Parlament werden konservativere Ansichten wohl stärker vertreten sein. Ob es auch wirtschaftsfreundlicher wird? Die Neigung des Staates, in die Wirtschaft einzugreifen, nimmt stetig zu. Die Pandemie hat die Hemmungen, nach Staatshilfen zu rufen, stark reduziert.

Auch im 2023 haben sich verschiedene technologische Trends und Entwicklungen im Arbeitsalltag der Menschen durchgesetzt. Virtuelle und erweiterte Realität finden nun vermehrt Anwendung in Bereichen wie Training, Design und Zusammenarbeit. Künstliche Intelligenz unterstützt die Menschen inzwischen bei Kundenservice, Personalwesen und Wissensmanagement, ersetzt sie aber nicht vollständig. Durch Automatisierungssoftware können routinierte Arbeitsabläufe automatisiert werden, sodass die Mitarbeiter sich auf anspruchsvollere Aufgaben konzentrieren können. Hybride Arbeitsmodelle, die teils im Büro und teils remote stattfinden, sind mittlerweile der Standard.

Die Adventszeit steht vor der Tür und lässt Vorfreude aufkommen und bringt vielleicht Ruhe und etwas Gelassenheit. Ich wünsche Ihnen besinnliche Festtage im Kreise Ihrer Liebsten und für 2024 Glück, Erfolg sowie Gesundheit. Das neue Jahr hält hoffentlich spannende Möglichkeiten durch technologische Innovationen bereit, die unser Leben noch komfortabler machen. Doch bei all den Veränderungen sollten wir die kleinen Freuden nicht aus den Augen verlieren und die Zeit mit unseren Mitmenschen schätzen. Ich freue mich darauf, Sie 2024 weiter mit Informationen versorgen zu dürfen.

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

Passwort für die Ausgabe 11/12: **Wexeqe**

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

 Benefits	4
 SKV Partner	5, 7
 Digital	9
 Arbeit	10
 Rechtsberatung	11
 Management	12
 Technik	14
 Digital	15 – 20
 Unternehmenssteuerung	21
 Arbeit	23
 Wirtschaft	24
 Interview	26 – 27
 Strategie	28 – 29
 Reisen	31 – 33
 Aus- und Weiterbildung	34 – 35
 Buchtipps	37
 Marketing	38 – 39
 Arbeit	41
 Mehrwertpartner	42
 Digital	43
 Treuhand	44
 Digital	45
 Gesundheit	46 – 47
 Digital	49 – 50
 Strategie	51
 Finanzen	53
 Veranstaltungskalender	54
 Impressum	54

Schenken Sie Ihren Mitarbeitenden Ferien- und Freizeiterlebnisse



Sind Sie auf der Suche nach einer einfachen und beliebten Belohnung für Ihre Mitarbeitenden? Ob als Bonus für ein erfolgreiches Geschäftsjahr, für ausserordentliche Leistungen, zur Feier eines Dienst- oder Firmenjubiläums oder als Geburtstagsprämie: Reka-Pay ist das ideale Geschenk für Ihre Mitarbeitenden. Das vielseitige Ferien- und Freizeitgeld kommt ausschliesslich für schöne Erlebnisse und Erholung zum Einsatz. Dank den vielfältigen Einlösemöglichkeiten ist für alle Mitarbeitenden das Passende dabei.

Das ist aber noch nicht alles. Reka-Pay hat viele Vorteile – für Ihre Mitarbeitenden sowie auch für Sie als Unternehmen.

Vorteile für Ihre Mitarbeitenden Individuell einsetzbar

Egal was Ihre Mitarbeitenden gerne in ihrer Freizeit tun, bei der Auswahl an Akzeptanzstellen von Reka-Pay ist für jeden Geschmack etwas dabei: von Restaurants und Hotels über Fitnesscenter und Wellnessoasen bis hin zu Museen und Freizeitparks. Zudem nehmen praktisch alle Reisebüros, die SBB, Bergbahnen und sogar ausgewählte Tankstellen Reka-Pay als Zahlungsmittel an.

Einfach und bequem in der Anwendung

Reka-Pay wird auf die praktische Reka-Card geladen und funktioniert wie eine Debitkarte.

Ihre Mitarbeitenden können damit bei unzähligen Akzeptanzstellen vor Ort oder auch in vielen Webshops oder Apps einfach und bequem bezahlen.

Reka-Pay macht Freude

Mit dem geschenkten Reka-Pay-Guthaben vergrössern Sie das Ferien- und Freizeitbudget Ihrer Mitarbeitenden. Durch die vielfältigen Einlösemöglichkeiten wird Reka-Pay von allen als willkommener Zustupf geschätzt und gerne angewendet.

Vorteile für Sie als Unternehmen

Einfach und zeitsparend

Bestellen Sie die gewünschten Reka-Cards ganz bequem online und erhalten Sie diese innerhalb von drei Arbeitstagen. Falls Sie bereits Reka-Geld als Lohnnebenleistung anbieten, können Sie direkt in Ihrem Kundenportal Prämien- und Geschenkzahlungen auslösen.

Ein Geschenk, das jeden Geschmack trifft

Das richtige Geschenk zu finden, ist nicht immer einfach. Aber mit Reka-Pay liegen Sie nie daneben. Sie schenken Ihren Mitarbeitenden einen Beitrag an ihre Freizeit, welcher individuell und vielfältig eingelöst werden kann.

Individuell gestaltbar

Ob als Prämie oder Geschenk – bei Reka-Pay können Sie die Höhe individuell festlegen.

Steuer- und abgabenfrei

Reka-Geld gilt als Naturalgeschenk und ist daher bis zu einem Betrag von 500 Franken pro Ereignis nicht deklarationspflichtig.

Von Reka-Pay profitieren Unternehmen und Mitarbeitende gleichermaßen. Schenken auch Sie Ihren Mitarbeitenden mit dem Ferien- und Freizeitgeld von Reka Freude und sagen Sie ihnen mit einem vielseitig einsetzbaren Bonus oder Geschenk Danke!

So einfach belohnen Sie Ihre Mitarbeitenden

Online unter reka.ch/paemie können Sie als Gast bequem die gewünschte Anzahl Reka-Cards mit dem gewünschten Reka-Pay-Guthaben bestellen. Falls Sie Reka-Geld bereits als Lohnnebenleistung anbieten, können Sie direkt in Ihrem Onlinekonto Prämien- und Geschenkzahlungen auslösen. Bei weiteren Fragen beraten wir Sie gerne auch persönlich unter:

+41 31 329 66 77 oder per Mail: sales@reka.ch.

reka

Schweizer Reisekasse (Reka) Genossenschaft
Neuengasse 15 · 3001 Bern · www.reka.ch

Die Pensionskasse des schweizerischen KMU Verbandes: Noventus Pensionskassen

Maximieren Sie Ihre Altersvorsorge durch freiwillige Beiträge

Alterssparen spielt eine entscheidende Rolle bei der Gewährleistung der finanziellen Sicherheit im Ruhestand. Doch welche Vorteile bieten freiwillige Einkäufe in Ihre Pensionskasse?

Vorteile freiwilliger Beiträge

Nebst dem höheren Alterskapital und den Steuereinsparungen, tragen freiwillige Einkäufe dazu bei, etwaige Beitragslücken aufgrund von Gehaltserhöhungen, Teilzeitphasen zu schliessen und versäumte Beitragsjahre auszugleichen. Darüber hinaus gewähren einige Pensionskassen erweiterte Leistungen im Todes- oder Invaliditätsfall, bei Noventus unterliegen alle freiwilligen Einkäufe der Rückgewähr im Todesfall, auch Einkäufe welche Sie bei vorangehenden Vorsorgeeinrichtungen getätigt haben. Diese müssen Sie uns innert Frist nach dem Neueintritt aber melden.

Steuervorteile freiwilliger Beiträge

Freiwillige Einkäufe lohnen sich auch wegen den damit verbundenen Steuervorteilen. Diese Beiträge können Sie von Ihrem steuerpflichtigen Einkommen abziehen, was je nach persönlicher Situation zu spürbaren Steuersparnissen führt. Sobald die Gelder in die Pensionskasse eingezahlt sind, unterliegen sie bis zum Bezug keiner Einkommens- und Vermögenssteuer mehr. Beim Bezug fällt zwar eine Kapitalleistungssteuer oder ein reduzierter Einkommensteuersatz an, diese sind jedoch niedriger als der Einkommensteuersatz.



Einkaufspotential

Ihre maximal mögliche Einkaufssumme können Sie Ihrem Pensionskassenausweis entnehmen, welchen Sie jeweils Anfang Jahr erhalten.

Frist für freiwillige Einkäufe

Es reicht nicht, dass das Geld einfach an Silvester bei Ihrer Pensionskasse eintrifft, um diesen Betrag für das fragliche Jahr steuerlich geltend machen zu können. Jede Pensionskasse hat unterschiedliche Fristen. Bei der Noventus Pensionskasse reicht es, wenn Sie uns das Antragsformular für den Einkauf im Dezember zustellen und das Geld vor dem 29. Dezember bei uns eingetroffen ist. So stellen Sie sicher, dass Sie diesem Betrag noch für das laufende Kalenderjahr bei Ihren Steuern in Abzug bringen können. Viele Pensionskassen bieten ihren Mitgliedern Formulare und Einzahlungsscheine für Ihre Unterstützung und zur Vereinfachung dieses Prozesses.

Bezugsbedingungen des Vorsorgekapitals

Pensionskassenguthaben dienen in erster Linie der Altersvorsorge. Unter bestimmten Umständen können Einzelpersonen jedoch vor der Pensionierung Zugriff auf ihre Mittel haben. Beispiele hierfür sind die Verwendung der Mittel für selbstbewohntes Wohneigentum, die Gründung einer Einzelirma oder die endgültige Ausreise aus der Schweiz.

Wenn Sie Ihren Ruhestand mit einem ganzen oder teilweisen Kapitalbezug planen, sollten in den drei Jahren vor der Pensionierung keine Einkäufe mehr tätigen. Die Frist von drei Jahren gilt auch, wenn Sie planen, Geld aus der 2. Säule zu beziehen. Sonst gehen die ganzen Steuereinsparungen dieser Jahre verloren und Sie müssen diese Steuern nachzahlen.

Wie können Sie Potential optimal nutzen?

Firmeninhaber und Kadermitarbeitende mit hohen Löhnen nutzen in Ihrer Basisvorsorge diese Form der Steuereinsparungen bereits und haben ihr Einkaufspotential oft bereits ausgeschöpft. Viele würden trotzdem gerne noch mehr in ihre Pensionskasse einzahlen. Mit einer auf Sie abgestimmten Zusatzvorsorge, z.B. bei der NoventusCollect Plus können Sie Ihr Einkaufspotential nochmals entsprechend erhöhen.

Sie möchten Ihre Pensionskasse bestmöglich nutzen und von Steuervorteilen profitieren? Sprechen Sie mit unseren Unternehmensberatern:

Christian Leu

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

Bruno Schenk

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

Michael Reinle

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



Noventus Pensionskassen: Frischer Wind für Ihre 2. Säule

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

GOLDBACH

KMU

BLACK FRIDAY WEEK

**REGIONALE WERBUNG FÜR IHR KMU,
ABER MIT 35% RABATT.**

BUCHEN SIE AM 24. NOVEMBER IHRE PRINT- & ONLINEANZEIGEN.

www.blackfriday.goldbach.com



**Tribune
de Genève**

Tages-Anzeiger

Basler Zeitung

Der Bund

**20
minutes**

**20
minutes**

BZ BERNER ZEITUNG

**ZRZ
Zürcher Regionalzeitungen**

24heures

Unser Partner für Ihre Krankenversicherung – stets kompetent und persönlich



Möchten Sie als Arbeitgeber attraktive Lohnnebenleistungen bieten? Mit dem Kollektivvertrag der SLKK VERSICHERUNGEN ermöglichen Sie Ihren Mitarbeitenden vergünstigte Krankenkassenzusatzversicherungen abzuschliessen zu können. Diese Möglichkeit haben Sie auch als Verein: Offerieren Sie Ihren Mitgliedern die Versicherungen der SLKK zu vorteilhaften Konditionen.

Ihre Vorteile:

1. Komplettes Versicherungsangebot

Ihre Mitarbeitenden oder Vereinsmitglieder können die Versicherungsdeckung frei nach ihren Bedürfnissen zusammenstellen. Als Versicherte der SLKK profitieren sie dabei von den attraktiven Modellen in der Grundversicherung und von den vielfältigen Möglichkeiten der Zusatzversicherungen.

2. Rabatte auf Zusatzversicherungen

Auf den Zusatzversicherungen «QualiCare», «Medico-Plus» und den Spitalzusatz-Versicherungen gewähren wir 10% Prämienrabatt. Sie helfen Ihren Mitarbeitenden oder Ihren Mitgliedern, das persönliche Haushaltsbudget zu entlasten – ohne dass es Sie als Unternehmen oder Verein finanziell belastet.

3. Familienangehörige profitieren

Familienangehörige inklusive im selben Haushalt lebende Personen können sich ebenfalls unter dem Kollektivvertrag mitversichern und kommen so in den Genuss der Prämienrabatte.

4. Keine administrativen Umtriebe

Mitglieder* des SKV's können sich telefonisch unter 044 368 70 30 oder per eMail partner@slkk.ch direkt bei der SLKK melden. Wir freuen uns auf Sie!

Das Wichtigste in Kürze:

Versichert wie in der Einzelversicherung – jedoch mit 10% Rabatt auf Krankenzusatzversicherungen für Ihre Mitarbeitenden und / oder Vereinsmitglieder.

*Sind Sie noch nicht Mitglied, dann können Sie sich hier anmelden und profitieren: <https://www.kmuverband.ch/mitglieder.html>

SLKK

*vernünftig versichert: die
ehemalige Schweizerische
Lehrerkrankenkasse*

KRANKENKASSE SLKK · SLKK VERSICHERUNGEN

Hofwiesenstrasse 370 · 8050 Zürich

Zentrale 044 368 70 60 · partner@slkk.ch · slkk.ch



**PayrollPlus verarbeitet,
versichert und bezahlt
die Löhne Ihrer
Mitarbeitenden
und Freelancer.**

**Wir befreien Sie von der
Administration rund um
Löhne, Versicherungen
und AHV.**

PAYROLLPLUS 

Die Lohnplattform für Freelancer und KMU



KUMAVISION factory365: Die Branchenlösung für die Fertigungsindustrie



Schnelle Bereitstellung, einfache Skalierbarkeit, automatische Updates, kurze Time-to-Value und dutzende branchenspezifische Prozesse: KUMAVISION kombiniert die Vorteile der bewährten ERP-Branchensoftware für die Fertigungsindustrie mit den Vorteilen des modernen Betreibermodells Software-as-a-Service (SaaS).

Von der Konstruktion über die Produktion bis zum Service, vom Prototyp über Losgrösse 1 bis zur Serie, von Komponenten über Geräte bis zu komplexen Maschinen- und Anlagen: KUMAVISION factory365 ist die moderne SaaS-Lösung für alle KMU in der Fertigungsindustrie. Die ERP-Branchensoftware richtet sich an Projekt-, Auftrags- und Serienfertiger. KUMAVISION hat dazu die ERP-Standardsoftware Microsoft Dynamics 365 Business Central um zahlreiche branchenspezifische Funktionen und Best-Practice-Prozesse erweitert. Unternehmen profitieren von echten Mehrwerten für ihr Business und einer kurzen Time-to-Value: Langwierige und kostspielige Anpassungen sind mit diesem Konzept nicht mehr erforderlich.

Eine Lösung für alle Aufgaben

Mit KUMAVISION factory365 meistern KMU problemlos den Spagat zwischen Kosten, Ressourcen, Logistik und Termintreue. Denn die integrierte Branchensoftware ist perfekt auf die Bedürfnisse der Fertigungsindustrie abgestimmt und bietet alle Funktionalitäten in einem System.

- Durchgängige Verbindung zwischen Konstruktion und Produktion
- Erweiterungen für Qualitätssicherung und Werkzeugverwaltung
- Projektverwaltung mit mitlaufender Kalkulation
- Vor-, nach- und mitlaufende Artikelkalkulation
- Vorgangsbezogene Ablage von Objekten wie Dokumenten, Zeichnungen und Zertifikaten
- Rollenbasierte Oberfläche

- Power BI mit abteilungsspezifischen Starterpaketen
- Bestellvorschlag mit integrierter Rahmenabwicklung
- Bedarfsprognosen zur Lagerbestandsoptimierung
- Flexible Verwaltung aller Lagerarten
- Anbindung von Logistikdienstleistern
- Elektronischer Belegaustausch
- Nahtlose Integration in die Microsoft Plattform: Unterstützung durch KI und IoT

Bereit für die digitale Transformation

Ob CRM, Business Intelligence, DMS oder Outlook und Teams: Unternehmen können zusätzlich die zahlreichen Business-Anwendungen der Technologieplattform Microsoft Dynamics 365 einfach integrieren. Eine gemeinsame Datenbasis vermeidet Datensilos und Schnittstellenprobleme. Die SaaS-Lösung lässt sich mit Apps aus dem Microsoft AppSource und individuellen Extensions flexibel erweitern. Da KUMAVISION sich um den Betrieb, die Weiterentwicklung, Updates und die Wartung kümmert, profitieren SaaS-Kunden von kürzeren Innovationszyklen, einer nachhaltigen Entlastung der eigenen IT-Abteilung und letztlich auch von niedrigeren Gesamtkosten.



KUMAVISION AG

Stettbachstrasse 8 · 8600 Dübendorf

Telefon +41 44 578 50 30

schweiz@kumavision.com · www.kumavision.ch

Unternehmenskultur, der Schlüssel zu den Fachkräften

Unternehmenskultur-Management steht an erster Stelle und entscheidet, ob Ihr Unternehmen begehrt ist oder nur eines von vielen, die Fachkräfte suchen. Immer mehr Zeit und Geld in Fachkräftemarketing und Rekrutierungskanäle zu investieren, bringt nichts, solange die Unternehmenskultur nicht für alle klar und erlebbar ist.

Für Unternehmen, die bestrebt sind, ein positives und produktives Arbeitsumfeld zu schaffen, spielt das Kulturmanagement eine Schlüsselrolle bei der Gestaltung der Werte, Überzeugungen und Verhaltensweisen des Teams. Eine starke Unternehmenskultur fördert das Engagement der Mitarbeiter, ihre Bindung an das Unternehmen und damit auch den Geschäftserfolg. Das wiederum strahlt auf den ganzen Personalmarkt aus. Das Unternehmen wird als Arbeitgeber bekannt und begehrt und bekommt damit einen entscheidenden Vorteil bei der Suche nach neuen Fachkräften.

Eine gesunde, aktiv gelebte Unternehmenskultur macht fit für die Herausforderungen.

Irgendwann merken die Verantwortlichen eines Unternehmens, dass ihre KPIs im Vergleich zu ihrer Branche nicht so toll sind. Aber stellen auch fest, dass das nicht für alle ihrer Abteilungen gilt. Dann wächst die Erkenntnis, dass es an der Kultur des Miteinander liegen könnte. Symptome, dass die Unternehmenskultur verbessert werden muss, sind vielfältig:

- Fachkräftemangel
- unbesetzte Lehrstellen
- erfolglose Rekrutierungen
- keine Spontanbewerbungen
- grosse Fluktuation
- hohe Krankenstände
- fehlende Motivation
- mangelnde Loyalität
- schlechte Kommunikation
- ungesundes Arbeitsklima
- kaum Innovationen von innen
- komplizierte Organisationsabläufe
- tiefe Produktivität
- hohe Fehlerquote
- schlechte Umsätze

Warum braucht es ein Kulturmanagement?

Es nützt nichts, wenn mit Marketingfirmen «Employer Branding» gemacht wird, weil es grad alle machen, aber aus den Interessenten keine qualifizierten Mitarbeiter werden, die dann auch länger im Team bleiben. Auch die Personalabteilung ist häufig mit der notwendigen Verwal-



tungsarbeit mehr als gefordert und nicht die richtige Anlaufstelle für das Zwischenmenschliche. Darum braucht es ein neues Bindeglied, einen übergreifenden Vernetzer und Klimamacher für die menschlichen Bedürfnisse. Dessen Aufgabe ist es, die Kultur des Unternehmens verständlich zu machen und sie zu entwickeln und zu integrieren. Kulturmanagement ist eine komplexe und anspruchsvolle Aufgabe, die ein tiefes Verständnis der Werte, der Mission und der Ziele des Unternehmens erfordert. Diese Aufgabe kann nur mit professioneller Hilfe von aussen zielsicher und mit vertretbarem Aufwand gelöst werden. Um als Arbeitgeber fit zu werden für die neuen Herausforderungen ist es unumgänglich, den ganzen Prozess zu überarbeiten und an die aktuellen und zukünftigen Bedürfnisse des Unternehmens und der gesuchten Fachkräfte anzupassen.

Dazu arbeiten wir eng mit dem Management zusammen, um die Bereiche zu identifizieren, in denen eine kulturelle Integration erforderlich ist, und entwickeln Strategien, um diese Ziele zu erreichen. Wir erarbeiten mit ValueBoarding® die Einzigartigkeit unserer Kunden über die Unternehmenskultur und befähigen damit einen internen Kulturmanager, der diese crossfunktionale Aufgabe übernehmen kann. Das Ziel ist es, mit einem sorgfältig definierten Kulturmanagement im neu aufgebauten Rekrutierungsprozess Teams bilden zu können, die als Ganzes langfristig harmonisieren. Eine gesunde, vom ganzen Unternehmen gemeinsam gelebte Unternehmenskultur begeistert und motiviert bestehende MitarbeiterInnen und Teams und spornt sie an, sich als Teil des Unternehmens zu sehen und zu engagieren.

Rechnet sich das Kulturmanagement?

Ein aktives Unternehmenskultur-Management erspart bei der Suche nach neuen Mitarbeitern und Auszubildenden massiv Aufwand, Kosten,

Enttäuschungen und reduziert markant die Fluktuation. Im Unternehmen entstehen automatisch Initiativen, bei denen sich Beschäftigte aktiv vernetzen, damit die Arbeit agiler, produktiver, effizienter und natürlich auch angenehmer erledigt werden kann. Wohlfühlstimmung, Schaffenskraft und Motivation wachsen, das ist und erhält im wahrsten Sinn gesund. Und damit sollte jedem Verantwortlichen klar sein, dass sich aktives Kulturmanagement rechnet, weil es die Kosten in Personalrekrutierung und -Management massiv senkt.

Wenn es auf dem bisherigen Weg mit der Fachkräftegewinnung eher harzt, dann wäre doch ein neuer Ansatz ganz sinnvoll?

Darum haben wir ValueBoarding® entwickelt. Damit helfen wir unseren Kunden, eine starke, wertebasierte Arbeitgebermarke aufzubauen. Das fördert die Loyalität, zieht Top-Talente an und schafft langfristig eine täglich gelebte positive Unternehmenskultur, die das Engagement der Mitarbeiter fördert. Warum es sich lohnt, mit uns zusammenzuarbeiten? Weil wir als Profis Ihr Unternehmen von aussen wie potenzielle Fachkräfte beurteilen. Wir sind unvoreingenommen, können auf allen Stufen wirken und bringen die notwendigen Fachkenntnisse mit. Zudem können wir Aufgaben übernehmen, die zwar von den Unternehmen als wichtig erkannt wurden, aber im Tagesgeschäft aus Kapazitätsgründen dann doch nach hinten verschoben werden.

Wollen wir gemeinsam besprechen, wie Sie Ihr Unternehmen zukunftssicher machen?
www.valueboarding.ch · Bernhard Seiffert



Er den Betrieb. Sie das Haus.



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

Jedes Jahr werden tausende Ehen geschieden, auch solche, deren Eheleute gemeinsam eine Firma aufgebaut haben und über Jahre hinweg als gleichberechtigte Partner zusammengearbeitet haben. Die Kinder sind längst aus dem Haus, die Pensionskasse ist mehr schlecht als recht gefüllt und sämtliche Reserven wurden in den Betrieb und das Einfamilienhaus investiert. Irgendwie haben sich die Eheleute auseinandergeliebt. Nun steht die Scheidung bevor.

Kleinbetriebe werden klassischerweise so geführt, dass der Ehegatte die Produktion übernimmt, während die Ehefrau sich um die administrativen und personellen Belange kümmert. Der Mann sorgt dabei dafür, dass die Kundenaufträge umgesetzt, seine Angestellten operativ geleitet und geschult werden und stets genug Produktions- und Verbrauchsmaterial vorhanden ist. Während der Ehemann sich um die Investitionen in den Betrieb kümmert, übernimmt die Ehefrau neben der Verwaltung des Betriebes auch die Verwaltung des Familienheims.

Aufgrund diverser Gründe haben sich die Ehegatten auseinandergeliebt. Im privaten Bereich können sie in separaten Wohnungen leben und einander aus dem Weg gehen. Im Unternehmen, wo beide seit Jahren als gut aufeinander abgestimmtes Team zusammenarbeiten, ist eine vollständige Trennung der betrieblichen Abläufe nicht möglich.

Abhängigkeiten

Der scheidende Ehemann ist auf seine Ehefrau angewiesen. Sie ist mit allen Abläufen und Winkeln des Büros bestens vertraut und hört auch dann zu, wenn ein Angestellter ein privates Problem hat. Sie fungiert als Verbindungspunkt zur Bank, den Behörden und dem Treuhänder. Die scheidende Ehefrau ist auf den Ehemann angewiesen. Mit seinen Mitarbeitern produziert er Leistungen, die für Umsatz sorgen und somit das private Wohnhaus finanzieren. In den meisten Fällen besteht eine gemeinsame Verbindlichkeit gegenüber einer Bank. Diese Verbindlichkeit wird in der Regel mit einer Pfandhaft abgesichert. Mit anderen Worten kann es vorkommen, dass das Einfamilienhaus nicht mehr finanzierbar ist, wenn die Ehefrau aus der gemeinsamen Firma ausscheidet und nicht mehr als Unternehmerin, sondern als Angestellte gilt.

Gleichberechtigte Aufteilung

In der Steuererklärung werden zwei Vermögenswerte aufgeführt: Die Geschäftsanteile und das Anwesen. Bei einer Scheidung ist die Lösung oft klar: Der Ehemann übernimmt und führt das Unternehmen fort, während die Ehefrau das Anwesen übernimmt. Probleme treten auf, wenn es um eine gleichberechtigte Aufteilung der Vermögenswerte geht. Dies kann beispielsweise der Fall sein, wenn das Unternehmen acht Millionen Franken wert ist und das Anwesen (nur) zwei Millionen. Oftmals kommt es vor, dass nicht genügend liquide Mittel zur Verfügung stehen, um die andere Partei auszuzahlen. Wenn es zu einem Streit kommt, wird die Lebensfähigkeit des Betriebs gefährdet. Obwohl die Ehefrau die Liegenschaft übernommen hat, behält sie die Kontrolle über den Betrieb, bis sie nach vielen Jahren ihren Anteil vollständig erhalten hat.

Eine einvernehmliche Trennung ist der beste Weg, um Eskalation zu vermeiden. Es heisst: «Wenn der Scheidungsstreit um das Haus nach Jahren gelöst ist, haben die Ehegatten Frieden, aber das Haus befindet sich beim Anwalt». Daher ist ein Rosenkrieg dringend zu vermeiden. Der Krieg beginnt dort, wo sich zwei Anwälte um das vermeintlich bessere Recht streiten. Statt dessen kann ein Mediator zwischen den Ehegatten vermitteln. Ziel und Ergebnis einer solchen einvernehmlichen Lösung sollte die Scheidungskonvention sein. In einer solchen Vereinbarung werden mögliche Unterhaltsverpflichtungen, die Behandlung von Solidarhaftungen gegenüber der Bank sowie die Einzelheiten der Weiterbeschäftigung der Ehefrau im Betrieb des Ehemannes festgelegt. Der Kernpunkt bleibt aber die Bewertung des Unternehmens und der Liegenschaft, welche von unabhängigen Fachleuten durchgeführt werden sollte. Die Schenkung des Immobilienvermögens vom Ehemann an die Ehefrau stellt eine unentgeltliche Übertragung dar. Es ist wichtig, die Steuerfolgen noch vor der Scheidung zu prüfen. Es geht hier um die Schenkungssteuer, die Grundstückgewinnsteuer und die Handänderungssteuer. (Die Ehegatten sind von der Schenkungs- und Grundstückgewinnsteuer befreit, solange sie nicht geschieden sind).

Daher sollte das Scheidungsgericht beim gemeinsamen Scheidungsantrag darum ersucht werden, das zuständige Grundbuchamt anzuweisen, die Übertragung des Vermögens als «Handänderung unter Ehegatten» vormerken zu lassen. Gleichzeitig schenkt der Ehemann der Ehefrau einen Teil der Rechte an dem Unternehmen. In diesem Fall handelt es sich um eine gemischte Schenkung. Die Steuerpraxis besagt, dass der Teil, für den ein Entgelt entrichtet wird, weniger als 75 % des Verkehrswertes der Liegenschaft ausmachen muss, um die Steuerbefreiung für die Grundsteuer zu erhalten.

Bei Scheidungen, bei denen ein Unternehmen im Mittelpunkt der Diskussion steht, wird empfohlen, frühzeitig Rat von Fachleuten einzuholen.

Experten in Projektmanagement, Portfolio- und Change-Management



Frank Tesch von der Firma 3P Professionals GmbH

In einer sich ständig wandelnden Geschäftswelt sind kompetente Mitarbeiter auf allen Ebenen im Projekt-, Portfolio- und Change-Management von entscheidender Bedeutung. Um Ihren Unternehmenserfolg zu sichern, stellen wir uns als Ihre vertrauenswürdigen Partner vor.

Unsere Dienstleistungen im Überblick:

1. Projektmanagement (Agil & Traditionell): Unsere Experten verfügen über umfangreiche Erfahrung in der Durchführung und Leitung von Projekten, unabhängig von der gewählten Methodik. Darüber hinaus arbeiten wir mit Ihnen am Reifegrad Ihrer Organisation bei der Umsetzung von Projekten.

2. Portfoliomanagement: Ein effektives Portfoliomanagement ist entscheidend für die strategische Ausrichtung Ihres Unternehmens. Wir helfen Ihnen bei der Auswahl, Priorisierung und Überwachung Ihrer Projekte, um Ihre Geschäftsziele zu erreichen.

3. Change-Management: Veränderungen können Widerstand hervorrufen. Unsere Change-Management-Experten unterstützen Sie bei der Planung und Umsetzung von Veränderungsprozessen, um sicherzustellen, dass sie reibungslos ablaufen und von Ihren Mitarbeitern akzeptiert werden.

Reife im Projektmanagement sichert Projekt- und Geschäftserfolg

Die Erhöhung des Reifegrads bei der Umsetzung von Projekten ist ein fortlaufender Prozess, der Engagement, Konsistenz und Anpassungsfähigkeit erfordert. Dabei geht es nicht nur um die Verbesserung der Projektmanagementprozesse, sondern auch um die Unternehmenskultur und die kontinuierliche Weiterentwicklung Ihrer Projektteams.

Die Reife im Projektmanagement trägt zur Sicherung des Projekt- und Geschäftserfolgs bei, indem sie die Effizienz, Kontrolle, Qualität und Kundenorientierung verbessert. Unternehmen, die in die Verbesserung ihres Projektmanagements investieren, können langfristig wettbewerbsfähiger sein und bessere Geschäftsergebnisse erzielen.

Kombination von Projektmanagement und Change-Management

Die Kombination von Projektmanagement und Change-Management ist entscheidend, um sicherzustellen, dass Projekte erfolgreich abgeschlossen werden und gleichzeitig die organisatorischen Veränderungen effektiv bewältigt werden.

Der ganzheitliche Ansatz von Projektmanagement und Change-Management berücksichtigt sowohl die technischen Aspekte des Projekts als auch die Veränderungen in den Prozessen, dem Mindset, der Kultur und der Struktur der Organisation. Dies bedeutet, dass die Veränderungsaktivitäten parallel zu den üblichen Projektmanagementprozessen beginnen, insbesondere während der Initiierungs- und Planungsphasen. Die Akzeptanz der Veränderung durch die Beteiligten ist massgeblich für den Erfolg.

Unsere Organisation

Wir von 3P Professionals leben und atmen die Werte, die unsere Marke ausmachen: Passion (Leidenschaft), Performance (Leistung) und Progression (Fortschritt). Diese Prinzipien sind der Antrieb hinter allem, was wir tun, und bilden das Fundament unserer Dienstleistungen.

Wir beraten, trainieren und coachen seit vielen Jahren in den genannten Domänen. Darüber hinaus können wir die gängigen Zertifikate von PMI, Axelos, Prosci, SAFe, Scrum.org u. a. Organisationen vorweisen.

Warum Sie uns wählen sollten:

- Langjährige und internationale Erfahrung sowie umfassendes Know-how in allen Bereichen.
- Massgeschneiderte Lösungen, die auf die individuellen Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten sind.
- Ein Team von Beratern, Trainern und Coaches, das Sie und Ihre Mitarbeiter schult und begleitet.
- Nachhaltige Ergebnisse, die Ihren Geschäftserfolg fördern.

Unsere Mission ist es, Ihre organisatorische Leistungsfähigkeit zu steigern und Sie bei der Bewältigung der Herausforderungen des 21. Jahrhunderts zu unterstützen. Kontaktieren Sie uns noch heute, um mehr über unsere Dienstleistungen zu erfahren und wie wir Ihnen helfen können, Ihre Ziele zu erreichen.

Gemeinsam gestalten wir die Zukunft!

Frank Tesch arbeitet seit mehr als 20 Jahren im Projektgeschäft und hat dabei viel Erfahrung auf internationaler Ebene gesammelt. In der Praxis füllte er Rollen als Projektmanager, Bereichsleiter und Geschäftsführer in verschiedenen Branchen aus. Vor 10 Jahren machte er sich selbstständig, um Organisationen in der Projektarbeit und bei Transformationen als Berater, Trainer und Coach zu unterstützen. Darüber hinaus agiert er als Dozent an der Universität Zürich. Er ist promovierter Physiker mit diversen Weiterbildungen im Projektmanagement, Portfolio- und Change-Management.



3P Professionals GmbH

Bösch 43 · 6331 Hünenberg

frank.tesch@3p-professionals.com

www.3p-professionals.com



Ihre individuellen Geschäftsrisiken im Blick.

Betriebsunterbruch, Cyberangriff, Lieferengpass oder Fachkräftemangel: Risiken für KMU könnten unterschiedlicher kaum sein. Wie können sich kleine und mittlere Unternehmen dagegen absichern?

Reichte es früher, wenn sich der Chef oder die Chefin eines kleinen oder mittleren Unternehmens um das Kerngeschäft kümmerte, ist das heute schon lange nicht mehr der Fall. Die Welt ist vernetzter – angetrieben durch Globalisierung und Digitalisierung. Ausserdem verändern sich die rechtlichen Rahmenbedingungen laufend.

Risiken werden komplexer und verändern sich rasant

Heute müssen sich verantwortliche Personen an der Spitze von KMU folglich mit viel mehr Fragen beschäftigen: Ist meine IT-Infrastruktur sicher, wenn Kriminelle angreifen? Welche Regularien entwickeln sich weiter, die mein Geschäft betreffen? Und wie abhängig ist mein Unternehmen von Lieferungen aus anderen Ländern?

Das A und O: eine umfassende Beratung

Wie Sie solchen Risiken mit präventiven Massnahmen begegnen und wie Sie sich absichern können, zeigen Ihnen unsere Beraterinnen und Berater in einer ganzheitlichen Beratung. Für ein Erstgespräch eignet sich am besten ein Termin bei Ihnen vor Ort. Denn Helvetia ist es wichtig, Ihre Geschäftstätigkeit, die Unternehmensziele sowie die Absicherungsbedürfnisse zu verstehen, um gemeinsam die passende Lösung zu finden. So kann es sein, dass während des Gesprächs oder während eines Rundgangs weitere gewichtige Aspekte in den Fokus rücken, die bisher noch gar nicht beachtet wurden. Diesen Blick fürs Ganze nennt Helvetia 360°-Beratung. Alle Beraterinnen und Berater bei Helvetia sind Cicero-zertifiziert, verfügen über ein breites Fachwissen und sind für eine umfassende Gesprächsführung ausgebildet.

Beratung vereinbaren

Jedes Unternehmen ist einzigartig. Für den passenden Versicherungsschutz ist ein ganzheitlicher Blick auf die Geschäftstätigkeit wichtig.



Unsere Fachpersonen unterstützen Sie individuell.
[helvetia.ch/kmu](https://www.helvetia.ch/kmu)

helvetia 
Ihre Schweizer Versicherung

Anzeigen



Ein Zahlungssystem, das keine Nerven kostet. Ist doch ganz normal.

Unternehmen bewegen uns und wir sie.
[postfinance.ch/zahlungssystem](https://www.postfinance.ch/zahlungssystem)

PostFinance 

Energie aus der Sonne: Ihr Weg zu nachhaltigem Erfolg



Mit Photovoltaik-Anlagen verschaffen Sie Ihrem Unternehmen nicht nur grüne Energie, sondern auch erhebliche finanzielle Vorteile und Unabhängigkeit.

Ihre KMU, geschätzte Unternehmer und Unternehmerinnen, bilden das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft und Sie meistern diese herausfordernde Position herausragend, indem Sie Flexibilität mit wohl überlegten langfristigen Investitionen verbinden. Dieser scheinbare Widerspruch ist Ihr unschlagbares Erfolgsrezept und lässt sich nahtlos mit einer Solarstrategie verbinden. Inwiefern? Ganz einfach:

Kosteneffizienz und Unabhängigkeit

In einem Klima stetig steigender Energiepreise kann die eigene Energieerzeugung durch Photovoltaik eine effiziente Strategie zur Kostensenkung und zur Sicherung der Unabhängigkeit sein. Gerade für Unternehmen mit hohem Stromverbrauch kann sich der Einsatz von Photovoltaik rasch amortisieren. Dies schafft nicht nur finanzielle Spielräume, sondern stärkt auch Ihre Position gegenüber zukünftigen Energiepreissteigerungen.

Monetarisierung von Flächen

In der dicht besiedelten Schweiz ist Fläche ein wertvolles Gut. Grosse Dachflächen oder freie Grundstücke können nicht nur für den eigenen Energiebedarf genutzt werden, sondern über-

schüssige Energie lässt sich problemlos ins Netz einspeisen und monetarisieren. Hierdurch entstehen neue Einkommensmöglichkeiten, die zusätzlich zur Kerngeschäftstätigkeit beitragen können. Optimieren Sie Ihre Ressourcen und schaffen Sie neue Einkommensströme!

Nachhaltig und umweltbewusst

Über die monetären Vorteile hinaus steht auch die ökologische Verantwortung im Vordergrund. Photovoltaik-Anlagen reduzieren den CO₂-Ausstoss und stärken das umweltfreundliche Image Ihres Unternehmens. Senden Sie ein klares Signal an Kunden und Partner: Wir übernehmen Verantwortung für unsere Umwelt. Dieses grüne Image wird sich positiv auf das Markenbewusstsein auswirken und Kundenschaft binden, die Wert auf Nachhaltigkeit legt.

Regulierungen zuvorkommen

Die Investition in Photovoltaik ist nicht nur eine ökologische, sondern auch eine strategische Entscheidung. Im Zuge globaler Bestrebungen, den CO₂-Ausstoss zu senken, werden Gesetzesinitiativen immer restriktiver. Unternehmen, die jetzt in erneuerbare Energien investieren, sind für zukünftige Regulierungen bestens aufgestellt. Dies bietet nicht nur Schutz vor möglichen Sanktionen, sondern ermöglicht auch den Zugriff auf staatliche Förderungen. Ein proaktives Vorgehen in Sachen Umweltschutz kann so zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil werden.

LEDVANCE: Ihr Partner für den Erfolg

Als vorausschauender Unternehmer und Unternehmerin setzen Sie auf Qualität und Langlebigkeit. LEDVANCE bietet Ihnen ein ganzheitliches Angebot von Photovoltaik-Modulen über Batteriespeichersysteme und Wechselrichter bis hin zu erstklassigem Service. Dank unserer umfassenden Systemgarantie können Sie sicher sein, dass Ihr Investment geschützt ist. Gemeinsam gestalten wir Ihre massgeschneiderte Photovoltaik-Lösung.

Jetzt handeln und die Sonne anzapfen

Verpassen Sie nicht die Gelegenheit, Ihr Unternehmen in Richtung einer nachhaltigen Zukunft zu lenken. Nutzen Sie die Kraft der Sonne, starten Sie heute in ein strahlendes Morgen und nehmen Sie gleich mit uns Kontakt auf:

Herr David Brügel
d.bruegel@ledvance.com
Mobile +41 76 370 39 06



LEDVANCE AG

In der Au 6 · 8406 Winterthur
Telefon 052 525 29 92
kundenservice@ledvance.com
www.ledvance.ch

Digitalisierung entlastet Personalabteilungen: Automatisierte Prozesse für mehr Effizienz

Mit der fortschreitenden Digitalisierung und den stetigen Veränderungen in der Arbeitswelt eröffnen sich für Unternehmen neue Möglichkeiten – insbesondere für das Personalwesen.

Personalabteilungen spielen bei der digitalen Transformation von Unternehmen eine wichtige Rolle. Sie übernehmen Aufgaben, die das Unternehmenswachstum und die Zufriedenheit der Mitarbeitenden fördern. Diese grundlegenden Tätigkeiten können nur effizient ausgeführt werden, wenn ihnen die richtigen digitalen Tools zur Verfügung gestellt werden. Richtig eingesetzt schaffen moderne Technologien effiziente Workflows sowie eine optimale Grundlage für datengestützte Entscheidungen und sichere Audits. Personalabteilungen, die diese Vorteile nutzen, bereiten das Unternehmen optimal auf die Zukunft vor.

Von Routinetätigkeiten zu strategischen Aufgaben

Personalabteilungen gehören zu den wichtigsten Bereichen eines jeden Unternehmens und sollten deshalb auch in strategische Themen involviert werden. Eine Studie von Personio bestätigt allerdings, dass rund sieben von zehn Personalern:innen von Strategiethematiken abgehalten werden, da administrative Aufgaben einen Grossteil ihrer Zeit einnehmen. Administrative Arbeit besteht dabei aus sich wiederholenden manuellen Aufgaben, wie beispielsweise der Bearbeitung von Urlaubsanträgen oder der Erfassung von Mitarbeiterdaten. Die Digitalisierung von Personalakten ermöglicht es, alle relevanten Informationen zentral und sicher zu speichern. Dokumente können durchsucht, sortiert und in wenigen Sekunden abgerufen werden. Dadurch bleibt mehr Zeit für wertschöpfende Tätigkeiten und gleichzeitig steigt die Zufriedenheit der Mitarbeitenden, da administrative Abläufe beschleunigt und vereinfacht werden.

Bessere Entscheidungsfindung durch Daten

Das Potenzial, aus der riesigen Menge an Daten, die tagtäglich generiert werden, neue Erkenntnisse zu gewinnen, die bei der Entwicklung von Personalmanagement- und Recruiting-Strategien unterstützen, ist enorm. Unternehmen müssen dafür sicherstellen, dass die Daten an einem zentralen Ort korrekt erfasst und analysiert werden. Papierbasierte Prozesse, die nicht mit anderen Systemen integriert sind, erschweren die Kommunikation zwischen Abteilungen. Der dadurch entstehende Mangel an Kollaboration hemmt jegliche Art der Innovation. Die richti-



Foto: iStock.com

gen Tools ermöglichen es Personalabteilungen, wertvolle Insights zu generieren, Wünsche und Sorgen der Mitarbeitenden in Echtzeit zu erfassen sowie Feedback aus dem Talent Pool zu erhalten. Auf diese Weise lassen sich detaillierte Analysen zu den Ursachen und Lösungen für einige der grössten Herausforderungen finden.

Vertrauliche Daten sicher verwalten

Gerade in Personalabteilungen hat Sicherheit höchste Priorität, da es hier um die Bearbeitung vertraulicher Unterlagen geht. Deshalb ist es besonders wichtig, Zugriffsberechtigungen klar zu definieren und den Zugang zu den jeweiligen Dokumenten ausreichend zu sichern. Mit Dokumentenmanagementsystemen können Zugriffsrechte erteilt werden, sodass nur befugte Personen auf bestimmte Informationen zugreifen können. Dokumente können elektronisch abgerufen oder archiviert werden, was das Risiko von Datenlecks und -missbrauch verringert und gleichzeitig die Einhaltung der Datenschutzgrundverordnung gewährleistet.

Mit Cloud-basierter Software zu neuen Arbeitsmodellen

Es gilt jedoch, nicht nur die Personalabteilung selbst zu transformieren. Um weiterhin erfolgreich die besten Fachkräfte zu rekrutieren, ist es unerlässlich, den Mitarbeitenden moderne digitale Technologien zur Verfügung zu stellen, die es ermöglichen, von überall aus zu arbeiten. Wie eine kürzlich veröffentlichte Studie des

Fraunhofer IAO in Kooperation mit der DGFP bestätigt, spielen hybride Arbeitsmodelle auch in Zukunft eine grosse Rolle. Rund 66 Prozent der befragten Unternehmen geben an, dass fast allen Beschäftigten die Möglichkeit offensteht, von zu Hause aus zu arbeiten. Um diese Flexibilität anbieten zu können, ist es notwendig, die Vorteile Cloud-basierter Plattformen zu nutzen. Auf diese Weise können Mitarbeitende zu jeder Zeit und von jedem Ort aus auf Dokumente und automatisierte Prozesse zugreifen – und das beliebig skalierbar.

Personalabteilungen zukunftsfähig machen

Die Digitalisierung von Personalabteilungen eröffnen neue Perspektiven für das Personalmanagement. Moderne Dokumentenmanagementsysteme wie DocuWare ermöglichen eine effiziente Dokumentenverwaltung sowie papierlose und datenschutzkonforme Audits. Unternehmen, die diese Technologien in ihre Personalabteilungen integrieren, profitieren nicht nur von nahtlosen Workflows, sondern steigern auch die Effizienz und Produktivität sowie die Zufriedenheit der Mitarbeitenden. Machen Sie Ihr Unternehmen jetzt zukunftsfähig und erfahren Sie mehr über die Vorteile der Digitalisierung Ihrer Personalabteilung mit DocuWare.



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

«Ohne eBill verpasst man definitiv etwas»



Astrid Strømnes, Leiterin Daten & Personalisierung Vermarktung a.i. bei der SBB

Die Digitalisierung ist auch bei der SBB eine wichtige strategische Stossrichtung. Im Bereich digitale Rechnungsstellung ist sie eine Pionierin, denn die SBB nutzt die digitale Rechnung eBill bereits seit 2007 und gehört damit zu den allerersten Unternehmen. Ein Besuch vor Ort bei Astrid Strømnes, Leiterin Daten & Personalisierung Vermarktung a. i. bei der SBB.

«Haben Sie sich verlaufen?», begrüsst uns Astrid Strømnes. Doch bevor wir antworten können, ist sie schon im Gebäude verschwunden. Wir sind bei der SBB in Bern Wankdorf, und sofort wird klar: Bundesbetrieb hin oder her, hier wird nicht getrödeln (wir haben uns übrigens nicht verlaufen, sondern sind nur etwas gemächlich hierher spaziert).

Astrid Strømnes arbeitet im Marketing des SBB-Personenverkehrs, derzeit als Mutterschaftsvertretung für eine Teamleiterin. Dazu «kommt immer noch etwas von meiner eigentlichen Arbeit», meint sie. Sie sei recht im Schuss, aber gestresst wirkt sie ganz und gar nicht.

So eilen wir hinter Strømnes in einen SBB-Neubau – viel Glas, viel Beton – und betreten ein fensterloses Sitzungszimmer, wo «die Kundin» schon auf uns wartet: An einer Stuhllehne hängt eine Schärpe mit einem Gesicht und der Aufschrift: «As-tu pensé à moi?» («Hast du an mich gedacht?»). «Diese Geist-Kundin hilft uns sehr. In den Besprechungen schauen wir regelmässig auf sie und fragen uns, ob wir das Beste für sie tun», so Strømnes.

Heute diskutieren wir über eBill «und da ist die Kundin sehr glücklich», lacht Strømnes, «denn diese Art zu bezahlen, ist mit Abstand die bequemste, sicherste, schnellste und nachhaltigste». Und das gelte nicht nur für die Kundschaft, sondern auch für den Rechnungssteller. Warum? «Rechnungen auf Papier sind teuer, wenig nachhaltig und fehleranfällig», so die 45-Jährige. «Die Rechnung per E-Mail behebt nur wenige dieser Nachteile, so ist sie beispielsweise punkto Fehlerquelle nicht viel besser: Viele Kundinnen und Kunden drucken sie aus und tippen sie ab oder bringen sie zur Post.»

Pro eBill-Rechnung spart die SBB laut einer internen Studie 30 Rappen gegenüber einer Papierrechnung. «Doch vermutlich ist es einiges mehr», sagt Strømnes, denn neben den direkten Kosten einer Rechnung wie Papier, Couvert und Versand fallen bei eBill weniger Mahnungen an und Fehler sind praktisch ausgeschlossen. Diese beiden Punkte sind enorm wichtig, denn «jedes Mal, wenn eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter eingreifen muss, wird es teuer». Übrigens: Die meisten Mahnungen kommen bei der E-Mail-Rechnung vor, weil diese oft in der Mailbox untergeht.

Die SBB ist eine eBill-Pionierin, sie nutzt die digitale Rechnung seit 2007 und gehört damit zu den allerersten Unternehmen. Zudem ist sie einer der grössten Rechnungssteller in der Schweiz: «Pro Jahr verschicken wir über sechs Millionen Rechnungen an die Inhaberinnen und Inhaber eines Halbtax und eines Generalabonnements, wobei Letztere oft in monatlichen Raten bezahlen», sagt Strømnes. «Bei diesem Volumen haben wir ein grosses Interesse daran, unsere Fakturierung so effizient wie möglich zu gestalten.»

Obwohl die SBB noch immer 2,67 Millionen Rechnungen – etwas mehr als 60 % – auf Papier verschickt, zeigen die Bemühungen, die Kundinnen und Kunden zur Umstellung zu bewegen, Wirkung: Während 2021 erst 6 % der SBB-Kundschaft ihre Rechnung mit eBill beglichen, sind es heute bereits 22,5 %. Zum Vergleich: Der Durchschnitt aller Firmen, die eBill einsetzen, liegt bei 5 %. Wie die SBB das geschafft haben? Genau zum richtigen Zeitpunkt stösst Nicole Tschanz dazu. Sie war damals dabei, als die SBB mit SIX die Verträge für eBill abschloss. Sie erzählt: «Unser Team hat drei Massnahmen entwickelt, um unsere Kundinnen und Kunden zum Wechsel zu bewegen.»

Erstens: Kurz bevor die Kundschaft die Printrechnung erhält, wird ein E-Mail mit der Aufforderung zum Wechseln versandt. «Damit konnten wir 5 % zum Wechseln überzeugen», so Tschanz.

Zweitens: Mit der Rechnung selbst verschickt die SBB eine Beilage, die über eBill und einen Wettbewerb informiert. So konnten 8 % erfolgreich konvertiert werden.

Drittens: «eBill bietet neu die Möglichkeit, Rechnungssteller automatisch zu finden und hinzuzufügen», erklärt Tschanz, «dank dieser ‹Look-up-Funktion› stellen monatlich rund 20 000 Kundinnen und Kunden auf eBill um.»

Nicole Tschanz entschuldigt sich, da sie an einer nächsten Sitzung teilnehmen muss. Die von ihr erwähnten Massnahmen gehören in die Kategorie «Zuckerbrot». Eine Gebühr für Briefrechnungen zu verlangen, wie es viele Telekomunternehmen, Banken oder Versicherungen tun, kommt für die SBB zurzeit nicht in Frage. «Die ‹Peitsche› passt nicht zu uns als Bundesbetrieb», meint Strømnes.

Viele, die eine solche «Strafgebühr» erheben, argumentieren mit dem Schutz der Umwelt. «Es stimmt natürlich, dass eine elektronische Rechnung die Natur viel weniger belastet. Deshalb müssen auch wir irgendwann die Papierrechnung abschaffen», sagt Strømnes. Doch eine Kundenbefragung der SBB ergab, dass dieses Argument bei der Kundschaft weniger zählt als der Komfort. «Wir versuchen deshalb zu zeigen, dass bezahlen mit eBill viel einfacher ist. Und es stimmt ja auch: Ohne eBill verpasst man definitiv etwas», findet Strømnes.

Die Zeit ist um, das Sitzungszimmer wird gebraucht und Strømnes muss zum nächsten Termin. Für die Zukunft wünscht sie sich, dass möglichst viele Unternehmen eBill nutzen, denn «das macht den Kuchen für alle grösser». Ausserdem prüfe die SBB, ihre Rechnungen in Zukunft TWINT-fähig zu machen.

Zurück zum Ausgang.
«Das waren gute Fragen», sagt Strømnes – und weg ist sie.

Quelle: six-group.com/pay-magazine
Ausgabe 10/2023
Text: Simon Brunner
Fotos: Ornella Cacace



Für weitere Informationen zu eBill wenden sich Rechnungsempfänger und Rechnungssteller an ihre Bank oder einen Netzwerkpartner.

Anzeigen

KMU LEBENSQUALITÄT COACH

Wie oft müssen Sie nachbessern, weil ihr Mitarbeiter nicht alles verstanden hat obwohl er «eigentlich» gut ist!

Was wäre es Wert, wenn man das um mindestens 50% reduzieren könnte?

KMU Lebensqualität Coach · Andreas Tadge · Unterfeldstrasse 23 · 5722 Gränichen
Telefon 079 920 08 74 · info@kmu-lebensqualitaet-coach.ch · www.kmu-lebensqualitaet-coach.ch

CEO-Fraud führt zu Milliarden Schäden bei Unternehmen – Tendenz steigend



Beim CEO-Fraud handelt es sich um eine Betrugsmasche, die sich Internet-Kriminelle zunutze machen, um Angestellte dazu zu bringen, hohe Geldsummen zu überweisen. CEO-Fraud ist eine Variante des Social Engineerings, bei der nicht Computersysteme gehackt, sondern Menschen manipuliert werden, um eine bestimmte Tätigkeit auszuführen. Solche Angriffe nehmen drastisch zu und richten jährlich Milliarden-schäden an. Nebst Geldverlust ist auch die Reputation der Firma betroffen.

Diverse Schweizer Polizeistellen warnen in den letzten Monaten vor diesen Angriffen. Meistens melden sich Betrüger als Geschäftsführer bei Mitarbeitenden und verlangen die Auszahlung von grösseren Geldsummen. So wurden bei einem Walliser Unternehmen letzte Woche mehrere hunderttausend Franken gestohlen. Gemäss der Schweizerischen Kriminalprävention – einem Partner von CYBERA – sollen Mitarbeiter Zahlungen genau prüfen, im Zweifel den Vorgesetzten fragen und ein Kontrollsystem einführen.

Wir sind gleicher Meinung und sagen: «Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser». CYBERA hat sich auf genau diese Fälle spezialisiert und hat eine technologiebasierte Lösung entwickelt um Firmen im In- und Ausland den benötigten Schutz und Support anzubieten.

Wie genau kann sich ihr Unternehmen davor schützen? Oder im «worst case» den Schaden minimieren?

Die Lösung von CYBERA basiert auf langjähriger Erfahrung des CEO im Bereich Strafverfolgung. Als ehemaliger Schweizer Staatsanwalt wurde klar – diese Formen des Betrugs können nur mit Technologie und einem innovativen Ansatz bekämpft werden.

Wie genau?

Prävention: Prüfen relevanter Zahlungen gegen die CYBERA WATCHLIST™

- Die Watchlist ist eine in Echtzeit aufdatierte Liste von Bank-Konti, die von kriminellen Personen/Organisation unterhalten werden. Nebst Kontoinformationen (IBAN) sind auch Informationen zu Namen, E-Mail Adressen und weitere Daten erhältlich.

- Indem ausgehende Zahlungen (und neue Lieferanten) regelmässig gegen die Liste geprüft werden, können betrügerische Zahlungen vor Ausführung verhindert werden.

Reaktion: System gemäss INTERPOL-Empfehlungen zur global Anzeigerstattung und Wiedererlangung gestohlener Gelder.

- Im Ernstfall - Gelder wurden betrügerisch verloren – steht ein Rapportierungs-Link zur Verfügung. CYBERA übernimmt sofortige Strafanzeige bei relevanten Stellen und stellt sicher, dass Massnahmen zur Wiedererlangung eingeleitet werden. Schäden in Millionenhöhe wurden dank diesen innovativen Lösungen bereits verhindert.

Schulung der Mitarbeiter: Nebst den oben erwähnten Massnahmen sollte das Führungspersonal regelmässig in dem Thema geschult werden.

- Quartalsweise Q&A Session zum Thema hilft, damit eine gewisse Sensibilität erreicht wird.

- Ziel einer Schulung durch eine Fachperson zum Thema bewirkt ebenfalls, dass zuständige Personen (meistens die Finanzabteilung) ein Auge offen hat für E-Mails oder Vorgehensweise mit betrügerischen Absichten (bspw. eine künstliche Schaffung von «Dringlichkeit» für eine Überweisung)

Ausmass und Kontakt

Im Schnitt wird jedes Unternehmen mehr als 10-mal pro Jahr mit Variationen des CEO-Betrugs angegriffen. Durchschnittlicher Verlust im Erfolgsfall liegt über CHF 50'000. Es lohnt sich auf jeden Fall, im Mindestaufwand regelmässige Schulung zum Thema durchzuführen.

Unsere Experten stehen für einen unverbindlichen Anruf zum Thema zur Verfügung: Claudio Staub (claudio.staub@cybera.io)

CYBERA™

CYBERA_

Claudio Staub · CRO, Co-Founder
claudio.staub@cybera.io · www.cybera.io

Einfache Business Software für KMU? Sicher doch.



Sie möchten mehr Zeit Ihrem Kerngeschäft widmen? Buchhaltung ist nicht Ihre Lieblingsbeschäftigung? Die Business Software Atlanto füllt die Lücken. Ob Rechnungen erstellen, Stunden auf Projekte buchen oder Buchhaltung erledigen: mit Atlanto erledigen Sie alles online an einem Ort. Dabei werden Sie von Expertinnen und Experten begleitet und unterstützt, sodass alles von Anfang genau und übersichtlich erledigt werden kann.

Gestatten, Atlanto. Die Business Software, die Ihren administrativen Alltag vereinfacht. In ihr finden Sie die komplette Lösung für Ihr Unternehmen. Neben einem vollständigen Buchhaltungsmodul bietet Atlanto auch Projektmanagement, Auftragswesen und Zeiterfassung an.

Mit Atlanto geniessen Sie folgende Vorteile:

1. Einfache Bedienung

Atlanto ist für jeden verständlich. Offerten können mit wenigen Klicks erstellt und danach ganz einfach in Rechnungen verwandelt werden. Die Buchungen werden sogar automatisch erledigt. Sollte die Buchhaltung nicht selbst gemacht werden, arbeitet Ihr Treuhänder dank der Cloud einfach bei Atlanto mit.

2. Mehr Zeit

Wer jetzt Arbeitsstunden mühsam in Excel-Tabellen von Hand eintippt und dann in Word Rechnungen dazu erstellt, darf sich freuen: Dank Atlanto gehört das alles der Vergangenheit an. Arbeitsstunden können mit der Atlanto App noch unterwegs eingetragen und auf bestimmte Projekte verbucht werden. Von Atlanto aus können diese in einer Minute verrechnet und den Kunden via E-Mail gesendet werden. Was früher an einem Morgen gemacht wurde, ist heute in wenigen Minuten erledigt.

3. Kein Papier

Die Atlanto App bringt einen weiteren Vorteil: Sie verfügt über einen Belegscanner. Dokumente und Belege können fotografiert und auf die Software hochgeladen werden. In der Inbox können Spesen angenommen oder abgelehnt werden und Rechnungen verbucht werden. Da diese Belege alle digital gespeichert werden, kann Papierchaos vollkommen umgangen werden.

4. Ortsunabhängig

Atlanto ist eine komplette Cloud-Lösung. Das heisst: Sie haben jederzeit auf Ihr Atlanto-Konto Zugriff. Ob im Büro, im Homeoffice oder so-

gar in den Strandferien, Sie behalten überall die Kontrolle über Ihr Unternehmen, Ihre Projekte und die Arbeitsstunden Ihrer Mitarbeiter:innen. Eigene Arbeitsstunden und Absenzen können via App erfasst werden.

Sonderangebot für SKV-Verbandsmitglieder

All diese Vorteile bietet Atlanto zu sehr attraktiven Preisen. Darauf erhalten Sie als SKV-Verbandsmitglied weiter Rabatt: 25% im ersten Jahr. Geben Sie dazu bei der Anmeldung den Voucher-Code **SKVCODE25** ein.



atlanto 

Atlanto AG

Dufourstrasse 40 · 9001 St. Gallen
support@atlanto.ch · www.atlanto.ch

Syngenity® – Ihr Partner für Informationssicherheit



Die SYNGENITY® GmbH Schweiz wurde im Jahr 2020 von Bastian Härzer, Sven Bartelsen und Carsten Scholl gegründet. Als geschäftsführende Gesellschafter verfügen sie über langjährige Erfahrung im Aufbau und der Leitung neuer Unternehmensbereiche. Unser Unternehmen ist zu 100% eigenkapitalfinanziert und sowohl national als auch international tätig. Wir sind Teil des Unternehmensverbunds der Syngenity® GmbH Deutschland, die als Syngenity®-Gruppe Beratung, Schulung und Audits zu Informationssicherheit, Qualitätsmanagement und Datenschutz anbietet. Neben unserer Prozessberatung verfügen wir über ein Netzwerk an technischer Expertise, um alle Aspekte der Cyber-Security abzudecken. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind hochqualifizierte Spezialisten, auf deren Expertise Sie vertrauen können.

TISAX®-Beratung und Audits

Unsere Stärke liegt speziell in der Beratung von Cyber-Security Themen, insbesondere im Bereich Automotive mit der Beratung und Zertifizierung zu TISAX®. TISAX® steht für Trusted Information Security Assessment Exchange und beschreibt ein Prüf- und Austauschverfahren für die Informationssicherheit in der Automobilindustrie. Sämtliche Lieferanten und deren Lieferketten in der Automobilindustrie sind angehalten, TISAX® umzusetzen und einzuführen. Wir arbeiten als externe TISAX® Auditoren im Auftrag der TÜV SÜD Management Services GmbH. Diese Leistung wird durch die Syngenity® Audit Services GmbH, ein rechtlich getrenntes Unternehmen der Syngenity® Unternehmensgruppe, exklusiv für die TÜV SÜD Management Services GmbH, erbracht. Die TÜV SÜD Management Services GmbH ist durch die ENX zugelassener Prüfdienstleister für TISAX®.

Schulungen

Wir bieten auch Schulungen zu den Themen Informationssicherheit, Qualitätsmanagement und Datenschutz an, um die Herausforderungen bei der Einführung neuer Managementsysteme zu bewältigen. Unsere Trainings werden von unseren eigenen Mitarbeitern durchgeführt, die auch als Trainer bei der TÜV-SÜD-Akademie tätig sind und offizielle Foundation und Professional Training TISAX® Assessments durchführen. Die Trainings finden entweder vor Ort, an verschiedenen Akademiestandorten oder remote per Videokonferenz statt.

Datenschutz as-a-Service

Datenschutz ist in einer zunehmend digitalisierten Welt von grosser Bedeutung. Wir bieten einen Datenschutzberater/-beauftragten as-a-Service an, um Unternehmen bei der Umsetzung der Datenschutzgesetze und -bestimmungen, wie der DSGVO und dem revidierten Datenschutzgesetz in der Schweiz, zu unterstützen. Wenn Ihr Unternehmen personenbezogene Daten von 20 oder mehr Mitarbeitern verarbeitet, sind Sie gesetzlich verpflichtet, einen Datenschutzbeauftragten zu benennen. In einigen Fällen kann es jedoch Kapazitäts- oder Interessenkonflikte geben, die eine interne Besetzung dieser Position verhindern. Mit unserem Service bieten wir Ihnen eine effiziente und professionelle Lösung für Ihre Datenschutzanforderungen.

Hidden Champion 2022

Unser prozessorientierter Ansatz ermöglicht es uns, pragmatische Lösungen zu finden und die gewünschten Ergebnisse unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Rahmenbedingungen schnellstmöglich zu erreichen. Wir sind stolz darauf, eine 100% Erfolgsquote vorweisen zu kön-

nen und wurden 2022 vom Verband Deutscher Hidden Champions als "Hidden Champion" ausgezeichnet.

Internationales Wachstum und neue Webseite

Die Syngenity® Gruppe wächst seit der Gründung im Jahr 2019 stetig. Mit Hauptsitz in Rohrbach bei München und neuen Aussenstellen in der Schweiz und Marokko arbeitet ein engagiertes Expertenteam daran, die besten Lösungen für seine Kunden zu entwickeln. Mit Projektanfragen aus allen Teilen der Welt setzt Syngenity® auf eine weitere Internationalisierung. Das positive Wachstum und die globale Ausrichtung des Unternehmens zeigen sich in der Umsetzung dieser Strategie, zu der auch die Einführung einer neuen Website und die anschließende Erweiterung um weitere Sprachen gehören. «Klares Ziel ist es, Syngenity® im Jahr 2024 als international agierendes Unternehmen mit weiteren Niederlassungen auf den jeweiligen Kontinenten zu etablieren», sagt Geschäftsführer Bastian Härzer. Mit der neuen Webseite wurde das Online-Angebot weiter verbessert, um den Service für die Kunden zu optimieren. Mit moderner Navigation und intuitiver Bedienung können Kunden nun noch einfacher auf das breite Portfolio von Syngenity® zugreifen und ihre Fragen schnell klären.

Darüber hinaus bekräftigt die Website das Engagement von Syngenity® für Nachhaltigkeit und Umweltschutz. Die Seite ist klimafreundlich und so gestaltet, dass der digitale Fussabdruck des Unternehmens minimiert wird, ebenso wie das Engagement bei dem Upcycling-Unternehmen BAG TO LIFE (www.shop.b2l.group), das ausrangierte Rettungswesten zu neuen Produkten recycelt.

Mitglieder des SKV Schweizerischen KMU Verbandes bekommen 10% Rabatt auf unsere Festpreisangebote.



Syngenity® GmbH Schweiz

Weierpark 10 · 6221 Rickenbach (Luzern)
bettina.stearn@syngenity.ch
www.syngenity.com

Warum überhaupt eine ESG-Zertifizierung anstreben?



Eine der häufigsten Fragen von kleinen Unternehmen in der Schweiz lautet: Warum sollten wir uns überhaupt nach ESG zertifizieren lassen? Lohnen sich der Aufwand und die Kosten für eine Zertifizierung? Schliesslich betreffen Vorschriften nur sehr grosse Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitenden.

Wir haben für Sie 12 gute Gründe zusammengestellt, warum Sie Ihre Firma noch heute zertifizieren lassen sollten, gefolgt von ein paar kleinen Anreizen:

1. Wettbewerbsdifferenzierung: Die Märkte sind hart umkämpft und jede Chance, sich von der Masse abzuheben, sollte genutzt werden.

2. Zugang zu Kapital: Banken und Investoren stützen ihre Entscheidungen zunehmend auf ESG-Faktoren. In weiten Teilen der EU ist dies bereits gängige Praxis und Unternehmen mit ESG-Zertifizierung erhalten Vorzugskonditionen.

3. Kundenattraktivität: Eine wachsende Anzahl Ihrer Kunden trifft ihre Kaufentscheidung basierend auf den ethischen und nachhaltigen Praktiken der Unternehmen.

4. Lieferkette und B2B-Beziehungen: Grössere Unternehmen stehen unter Druck, ihre Lieferanten auf deren Nachhaltigkeit zu überprüfen. Eine ESG-Zertifizierung kann Ihnen einen Platz in deren Lieferkette sichern.

5. Mitarbeitergewinnung und -bindung: Viele Mitarbeiter, insbesondere jüngere Generationen, arbeiten bevorzugt in Unternehmen, die ethische und nachhaltige Praktiken ausüben

6. Betriebliche Effizienz: Eine ESG-Zertifizierung bedeutet in der Regel eine Überprüfung der Prozesse. Dies verhilft zur effizienteren Gestaltung der Prozesse, welche damit kostengünstiger werden.

7. Risikomanagement: ESG befasst sich auch mit der Identifizierung und dem Management von Risiken, von Umweltgefahren bis hin zu potenziellen sozialen Problemen in Ihrem Unternehmen.

8. Reputationsmanagement: Eine ESG-Zertifizierung kann den Ruf Ihres Unternehmens verbessern, das Vertrauen Ihrer Stakeholder erhöhen und das Potenzial für schlechte Publicity reduzieren.

9. Sich für die Zukunft vorbereiten: ESG kommt und wird Ihr Unternehmen früher oder später beeinflussen. Warum sich nicht heute darauf vorbereiten?

10. Stakeholder-Engagement: Eine ESG-Zertifizierung bietet Möglichkeiten, sich mit neuen Stakeholdern zu vernetzen, aber auch die Beziehungen zur lokalen Gemeinschaft zu verbessern.

11. Erweitern Sie Ihre Marktreichweite: In einigen Bereichen kann eine ESG-Zertifizierung Türen öffnen, da bestimmte Branchen, Unternehmen mit einem ESG-Schwerpunkt bevorzugen könnten.

12. Innovation fördern: Die ESG-Zertifizierung kann Innovationen fördern, indem Sie neue Wege zur Reduzierung von Emissionen, zum Engagement in der Gesellschaft und zur Einhaltung von Corporate-Governance-Standards aufzeigen.

Schliesslich bietet CRIF exklusiv für Mitglieder des SKV auch die folgenden Vorteile:

1. Die Zertifizierung ist jetzt noch einfacher geworden. CRIF hat die Anzahl der Fragen für Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeitern auf ca. 35 Fragen reduziert. Dies macht es noch einfacher und schneller, ein ESG-Zertifikat zu erhalten.

2. Mit Ihrer Synesgy-Zertifizierung nehmen Sie ausserdem an unserem Wettbewerb teil und können grossartige Preise gewinnen in einem Gesamtwert von mehr als 5'000 CHF. Die Teilnahmebedingungen finden Sie auf unserer Website unter:

<https://www.synesgy.ch/skv-gewinnspiel/>

Jedes Mitglied des SKV, das sein/ihr Unternehmen vor dem 15.12.2023 via Synesgy zertifizieren lässt, nimmt automatisch am Gewinnspiel teil.



CRIF AG

Hagenholzstrasse 81 · 8050 Zürich
www.crif.ch



So leicht ist Rechnung.



**Rechnungen jetzt
direkt im E-Banking
erhalten und bezahlen.**

eBill ist die digitale Rechnung für die Schweiz. Dadurch erhalten Sie Ihre Rechnungen nicht mehr per Post oder E-Mail, sondern direkt im E-Banking – genau dort, wo Sie diese auch bezahlen. Mit wenigen Klicks Rechnungen prüfen und bezahlen, während Sie stets die vollständige Kontrolle behalten.

Aktuell setzen über 2,7 Millionen Schweizer Rechnungsempfängerinnen und -empfänger auf eBill. Wechseln jetzt auch Sie auf die digitale Rechnung der Schweiz und machen dadurch Ihr Leben ein wenig leichter.



eBill.ch

eBill. Die digitale Rechnung für die Schweiz.

Berufskleidung Peak: Eine Innovation unter der Forscherlupe



Temperaturregulierender Bereich mit der «perforierten» Rückenmitte (Foto Mewa)



«High reach» elastische Einsätze (Foto Mewa)

Um bei der Berufsbekleidung auf dem aktuellen Stand zu sein, verfügt Mewa über eine eigene Entwicklungsabteilung für seine zahlreichen Kollektionen. Am Beispiel der neuen Arbeitskleidung Peak gibt der Textildienstleister interessante Einblicke hinter die Kulissen der Mewa-Produktentwicklung.

Interdisziplinäre Prozesse und Expertenwissen

Keine Frage: Um die Qualität und den Komfort von Arbeitskleidung zu erreichen, sind sorgfältiges Design, Geradlinigkeit der Schnitte, Farbenvielfalt und Liebe zum Detail erforderlich. Dafür steht seit jeher die Forschungsarbeit von engagierten Mewa-Textilingenieuren und -technikern, welche sich in enger Zusammenarbeit mit dem Produktmanagement und der Marktforschung der Entwicklung von neuen Kollektionen widmen.

So entstand auch die Idee und das innovative Konzept der Kollektion Peak. Mit dem Ziel, Arbeitskleidung aus nachhaltigen Materialien zu entwickeln, die den hohen Anforderungen industrieller Wäsche standhält, wandte sich Mewa an die verschiedenen Zulieferer und Konfektionäre mit dem Auftrag, Komponenten aus recyceltem Material für diese neue Kleidung zu liefern. Die Synergien aus dieser Zusammenarbeit hat Mewa genutzt und die Kleidung zur Marktreife gebracht.

Hightech-Fasern aus Altkunststoff

Mit dem Anspruch der Nachhaltigkeit verfolgt Mewa verschiedene Forschungsansätze. Dazu zählen neben Langlebigkeit, Tragekomfort und Funktionalität der Bekleidung auch der Einsatz recycelter Materialien und deren biologischen Recyclingfähigkeit. «Um eine Berufskleidung nachhaltig nennen zu können, ist eine umweltverträgliche Herstellung und Pflege genauso relevant wie ihr Lebenszyklus», erklärt Patrick Ritter, Kfm. Geschäftsführer von Mewa Schweiz. «Bei Peak liegt der Anteil der nachhaltigen bei rund 75%. Die Kollektion Mewa Peak zeichnet sich durch eine weitere Besonderheit aus. Sie ist eine Hybrid-Kollektion, die nebst elastischen Einsätzen für die Bequemlichkeit, strukturierte Bereiche für Belüftung, wattierte Bereiche zum Wärmen und scheuerfeste Materialien für besonders belastete Bereiche hat.»

Smarte Details machen den Unterschied

Die von Mewa entwickelte Peak-Kollektion erhält ihre besondere Funktionalität durch ein System von Körperklima regulierender Technologie: Die Fasern des Gewebes enthalten Partikel aus Aktivkohle, die Feuchtigkeit und Wärme aufnehmen oder abgeben können. Bei körperlicher Anstrengung beschleunigen die Aktivpartikel das Verdunsten der Feuchtigkeit, die beim Schwitzen entsteht und damit den Abtransport der Wärme. Ist dem Träger oder der Trägerin kalt,

speichern die Aktivpartikel die vom Körper ausstrahlende Wärme. So behält die Hautoberfläche konstant eine angenehme Temperatur. Die Hybrid-Zonen bieten zusätzlich Schutz durch abriebfeste Bereiche, Belüftung zum Beispiel im Rücken und besonderen Komfort bei Arbeiten im Knien. Sehr hilfreich sind z.B. die Cordura-Einsätze an den Ellbogen und Knien mit 3D Silikonbeschichtung.

Nachtschwarz, Marineblau und Lavarot

«Unser Gestaltungsspielraum fürs Design ist eng gesteckt, da Funktionen und branchenspezifische Anforderungen im Vordergrund stehen», fährt Patrick Ritter fort. «Trotzdem verzichten wir nicht auf modische Aspekte und lassen uns von Sport- und Outdoor-Kleidung inspirieren. Wir entwickeln Berufskleidung, die man gerne trägt, die bequem ist und die man nicht mehr ausziehen möchte.»

In Handwerk und Industrie sind die meistgetragenen Farben in Blau- und Grautönen gehalten. Mit dem Anspruch, die Farbpalette bei Peak bewusst klein und exklusiv zu halten, wurden die Trendfarben Nachtschwarz und Marineblau gewählt und der Kollektion mit der Farbe Lavarot eine zusätzliche und spezielle Aufmerksamkeit verpasst. Da bei Peak sehr unterschiedliche Materialien verarbeitet werden, bestand eine besondere Herausforderung darin, Materialien in einem identischen Farbton zu entwickeln.

Pionier für nachhaltigen Textil-Service

«Die Entwicklungen von Bekleidung und Materialien laufen häufig parallel», resümiert Patrick Ritter. «Bei Mewa Peak haben uns langjährige Partner unterstützt, vorhandene Materialien auf eine recycelte Version umzustellen. Im Ganzen haben wir gegen 3 Jahre für die Entwicklung von Peak benötigt.» Der Einsatz hat sich gelohnt: Die Kollektion Mewa Peak, die ausschliesslich im Rundum-Service angeboten wird, wurde kürzlich mit dem Deutschen Nachhaltigkeitspreis in der Kategorie Design für ihren Einsatz zur Ressourcenschonung ausgezeichnet.



MEWA Service AG

Wiggermatte 4 · 4665 Oftringen
Telefon 062 745 19 00
info@mewa.ch · www.mewa.ch

Storytelling: Die Macht guter Geschichten

Im Gegensatz zu Abstraktem und Zahlensalat erzeugen überraschende, mitreissende, unterhaltsame Geschichten eine hohe neuronale Aktivität – und so auch eine höhere Aktionsbereitschaft. Narrative helfen beim Überzeugen – und besonders auch beim Verkaufen.

Menschen lieben es, ihre Geschichten mit anderen Menschen zu teilen. Mithilfe der vielen sozialen Netzwerke geht das heutzutage leichter als jemals zuvor. Vor allem dann, wenn wir emotional berührt werden, erzählen wir gern – und geben Erzähltes gern weiter. Social Sharing nennt man das in der Sprache des Web. Dabei gilt: je emotionaler, desto viral.

Emotionales hat für unser Oberstübchen einen enorm hohen Stellenwert. «Facts tell, stories sell», heisst es auch. Fakten berichten dem Kopf, Geschichten verzaubern das Herz. Und sie machen spendabel. Dies passiert vor allem dann, wenn gut erzählte Geschichten ins Spiel gebracht werden. So kann ein Anbieter plötzlich wie aus dem Nichts in aller Munde sein.

Gute Geschichten sorgen für eine Menge Aufmerksamkeit

Zunächst ein kleines Narrativ, wie man auf sehr überraschende Weise eine Firma gründen kann. Innocent, ein Hersteller von Smoothie-Fruchtsäften, erzählt es so: Unsere Geschichte begann 1998, als unsere Gründer Richard, Jon und Adam auf die Idee kamen, Smoothies zu machen. Sie kauften für 500 britische Pfund Obst, mixten daraus Smoothies und boten sie auf einem Jazz-Festival in London an. Vor dem Stand hing ein Schild mit der Frage: «Sollen wir unsere Jobs aufgeben, um weiter Smoothies zu machen?» Darunter hatten sie zwei Mülleimer aufgestellt, auf einem stand «Ja», auf dem anderen «Nein». Sonntagabend war der «Ja»-Eimer voll mit leeren Flaschen. Montag gingen sie zur Arbeit und kündigten ihre Jobs, um Innocent zu gründen.

Gut gewählte Geschichten haben die magische Kraft, regelrechte Aha-Momente heraufzubeschwören. Plakativ können sie zeigen, wie verblüffend einfach eine Lösung aussehen kann und welchen Mehrwert sie bringt. Sie können die Hoffnung auf eine bessere Zukunft schüren, Blockaden in Luft aufzulösen, Ängste in Mut verwandeln und erste Schritte ins Neuland ebnen.

Erfolgsgeschichten beflügeln und setzen emotionale Energien frei

Seitdem es Lagerfeuer gibt, lieben die Menschen Geschichten. Sie dienen auch dazu, nach einem Anfangserfolg für weiteres Engagement zu werben, um es ein zweites, drittes, viertes Mal krachen zu lassen. Erfolgsgeschichten spornen uns an und setzen eine Menge Energie frei. Sie werden gut behalten und gerne weitererzählt – drinnen im Unternehmen und natürlich auch draussen. So lassen sich Menschen lieber durch Geschichten verführen als durch sachliche Darstellungen und nüchterne Fakten.

Geschichten übersetzen Informationen in Emotion. Sie erhöhen die Glaubwürdigkeit, weil sie einprägsamer sind als Zahlen und Datensalat. Sie beflügeln das Vorstellungsvermögen. Sie machen neugierig und fesseln die Aufmerksamkeit. Sie lockern auf und entspannen. Sie vereinfachen komplizierte Zusammenhänge. Sie fördern das Zuhören, das Verstehen und das Zustimmung, ohne zu bedrängen.

So wird's spannend: Der Erzählverlauf folgt einer Heldenreise

Gute Geschichten sind im wahrsten Sinne des Wortes merkwürdig, sie sind niemals ego-lastig, sie sind überprüfbar – und vor allem nachweislich wahr. Idealerweise folgt der Erzählstrang einer sogenannten Helden-

reise. Diese führt entlang eines Spannungsbogens von einer suboptimalen Ausgangslage über Hindernisse und Blockaden, Irrungen, Wirrungen und Gefahren zu einem glorreichen Ende. Unternehmen, Produkte und Mitarbeitende fungieren dabei als Helfershelfer, als treue Gefährten oder nützliche Geister, die zwar im Hintergrund bleiben, ohne die die Transformation allerdings nicht gelingt. Wie in einem guten Film zieht sich der Konflikt hin. Die Lösung kommt dann plötzlich und schnell. Und wir hören oder schauen wie gebannt zu, weil wir unbedingt wissen wollen, wie eine Story ausgeht.

Beim Aufbau kann man sich an Märchen orientieren.

Sie haben folgendes Muster:

- Was war am Anfang (= das Problem, der Zweifel)?
- Wer (= der Held) tat was mit wessen Hilfe (= die gute Fee)?
- Wo lauerten Gefahren (= das Abenteuer, das Hindernis, der Gegenspieler)?
- Wie ging das Ganze aus (= der Sieg, das Happy End)?

Im Wesentlichen geht es darum, eine Veränderung mitzerleben, die in eine bessere Zukunft führt. Wir tauchen ein in die Geschichte, fiebern mit, fühlen die Selbstzweifel des Helden, hoffen und bangen – und sind am Ende erleichtert, wenn er tatsächlich siegt. Bisweilen lernen wir dabei sogar etwas für uns selbst.

Das neue Buch der Autorin Anne M. Schüller

«Bahn frei für Übermorgengestalter»

Das Buch zeigt 25 rasch umsetzbare Initiativen und weit über 100 Aktionsbeispiele, um zu einem Überflieger der Wirtschaft zu werden. Kompakt und sehr unterhaltsam veranschaulicht es jedem, der helfen will, eine bessere Zukunft zu gestalten, die massgeblichen Vorgehensweisen in drei Bereichen: Wie machen wir die Menschen stärker, das Zusammenarbeiten besser und die Innovationskraft im Unternehmen grösser.

www.anneschueller.de



Anne M. Schüller:
«Bahn frei für
Übermorgengestalter»
Gabal Verlag 2022
216 S. 24,90 €
ISBN 978-3967390933



Jetzt mehr erfahren!



helvetia.ch/kmu

In der Schweiz. Mit dem Gewerbe.

 **Bestens vertraut.**

Das unternehmerische Leben hat Chancen und Risiken.
Wir sind da, wenn es darauf ankommt.

einfach. klar. helvetia 
Ihre Schweizer Versicherung



PayrollPlus verarbeitet, versichert und bezahlt die Löhne Ihrer Mitarbeitenden.

Wir befreien Sie von der Administration rund um Löhne, Versicherungen und AHV.

PAYROLLPLUS 
Die Lohnplattform für Freelancer und KMU

Markus Naef, CEO bexio, im Interview von Helmuth Fuchs



Markus Naef, CEO bexio

Moneycab: Herr Naef, Sie sind seit 1. Mai 2022 CEO von bexio, nachdem sie zuvor als CEO die SwissSign Gruppe geleitet haben. Was sind die wichtigsten Neuerungen und Änderungen, die Sie bei bexio vorgenommen haben seit Ihrem Start?

Markus Naef: Sicher sollte man den Anspruch haben, innerhalb eines neuen Postens etwas bewirken und verändern zu wollen. So geht es auch mir. Ich bin aber auch der Meinung, dass man sich zuerst in ein Unternehmen, in dessen Produkt, die Kunden und in die Mitarbeitenden hineindenken muss, bevor man etwas in Angriff nimmt. Denn: Verändern kann ich als CEO nicht allein. Veränderungen und Neues – das muss vom ganzen Unternehmen mitgetragen werden. Nur so gelingt Nachhaltigkeit und vor allem eine tatsächliche Optimierung von beispielsweise Prozessen und Abläufen.

«Verändern kann ich als CEO nicht allein. Veränderungen und Neues – das muss vom ganzen Unternehmen mitgetragen werden.»

Markus Naef, CEO bexio

Konkret habe ich gemeinsam mit dem Management und den Mitarbeitenden Dinge wie zum Beispiel die Förderung des internen Leaderships, den Ausbau des bexio-Ökosystems und Zukunftsthemen wie «Open Banking» angestossen.

Mit Ihnen hat der CTO Tom Sprenger von SwissSign zu bexio gewechselt. Was läuft aktuell auf technologischer Ebene?

Für Tom Sprenger gilt es, zusammen mit unserem CPO Claudio Beltrametti und deren Teams, die technische Grundstruktur weiter nachhaltig zu verbessern und auszubauen, damit wir unseren Kunden eine noch bessere User Experience bieten können. Dazu haben wir zunächst unsere Teamstruktur erweitert und so die Basis für die Skalierung auf bis zu 10 Feature-Teams geschaffen. Wir haben die Stabilität unserer Plattform weiter optimiert und beispielsweise den Einkaufsbereich erneuert sowie ältere Technologien eliminiert, um Komplexität zu reduzieren. Damit haben wir die Basis für zahlreiche neue Projekte geschaffen, dank denen wir unseren Kunden weiterhin als zuverlässiger Partner in deren Businessalltag zur Seite stehen.

bexio ist bei den Schnittstellen zu den Banken und Finanzdienstleistern zur weiteren Automatisierung auch abhängig von deren Offenheit. Wo stehen wir in der Schweiz bezüglich Open Finance im internationalen Vergleich, wo besteht Verbesserungsbedarf?

Seitdem SIX die Open-Banking-Plattform «bLink» im Jahr 2020 gelauncht hat, hat sich viel getan: Im letzten Jahr konnten wir unsere Business-Software mit den Schweizer Grossbanken sowie mit verschiedenen Kantonalbanken verbinden. E-Banking und Buchhaltung werden dank

einem stärker automatisierten Datenaustausch noch einfacher. Damit sind wir sehr gut aufgestellt und haben die Grundlage für viele weitere Neuerungen in der Zukunft geschaffen.

Allgemein betrachtet ist es aber auch so, dass wir als Nicht-EU-Mitglied der erweiterten Zahlungsdienste-Richtlinie PSD2 nicht unterstellt sind und wir in der Schweiz noch einen grossen Nachholbedarf haben. Klar ist, dass wir Open Banking und Open Finance als Chance für den Finanzplatz Schweiz sehen. Offene Systeme erlauben durchgängig digitale Prozesse und somit eine massive Reduktion der Admin-Kosten auf Seiten unserer KMU.

Die Digitalisierung und Automatisierung verändert gerade die Rolle der Treuhänder fundamental. KMU können dank der Automatisierung viele Aufgaben selbst erledigen, von der Angebotserstellung bis zur Lohnbuchhaltung, und sparen bei den Treuhandkosten gemäss Angaben von bexio 33%. Welchen Mehrwert bietet bexio den Treuhändern, wie sehen Sie deren Rolle in der Zukunft?

Die Rolle des Treuhandberufs befindet sich schon jetzt im Wandel: Vom klassischen Buchhalter hin zum digitalen CFO. Das heisst konkret: Der Treuhänder wird seine Mandanten zunehmend in strategischen Themen beraten – er soll proaktiv und positiv auf das Geschäft seiner Mandanten einwirken können.

Es muss ihm möglich sein, konkrete Handlungsempfehlungen für Einsparungen, Kostenoptimierungen und andere mögliche Stellschrauben abzugeben.

«Die Rolle des Treuhandberufs befindet sich schon jetzt im Wandel: Vom klassischen Buchhalter hin zum digitalen CFO.»

Seitens bexio versuchen wir unsere Treuhänder diesbezüglich bestmöglich zu unterstützen. Wir lancieren dafür das sogenannte bexio Cockpit, das aktuell in einer Beta-Version verfügbar ist. Damit sieht der Treuhänder wichtige KPIs immer auf einen Blick und kann Prozesse mit den Mandanten abgleichen.

bexio bietet seine Lösungen aus der Cloud an. Wo werden die Daten gehalten, wie steht es mit dem Datenschutz?

bexio speichert sämtliche Daten in zertifizierten Schweizer Rechenzentren, wobei die Rechenzentren nach ISO27001 zertifiziert sind. Kundendaten werden auf verschiedenen Systemen und an verschiedenen Orten gespeichert, um gegen Ausfall gesichert zu sein und es gibt einen Notfallplan. Den Schutz unserer Kundendaten nehmen wir sehr ernst und haben uns entsprechend frühzeitig und sorgfältig auf das revidierte Schweizer Datenschutzgesetz vorbereitet.

Seit der Übernahme durch die Mobiliar im Juli 2018 hat bexio die Zahl der Mitarbeitenden von knapp 80 auf über 150 verdoppelt, die Anzahl der Kundinnen von 15'000 auf über 67'000 mehr als vervierfacht. Wie sehen die weiteren Wachstumspläne aus, wie werden diese finanziert?

Wir freuen uns sehr, dass die stetige Weiterentwicklung unserer Business-Software im Markt Anerkennung findet und wir entsprechend mehr Kunden sowie neue, hochqualifizierte Mitarbeitende gewinnen konnten.

Wir verzeichnen ein selbstfinanziertes, stabiles und gesundes Wachstum. Darüber hinaus ist es uns gelungen, im Juni dieses Jahres erstmals ein positives EBIT auf Monatsbasis zu erzielen.

Welche Rolle spielt die künstliche Intelligenz (KI) bei bexio? Wo profitieren die Kunden vom Einsatz von KI?

bexio-Kunden kennen und nutzen bereits die App «bexio Go», um QR-Rechnungen automatisch auszulesen und Lieferantenrechnungen mit den korrekten Inhalten zu erstellen. Hier haben wir mit Hilfe von KI weiter optimiert: Die App wurde neu mit der künstlichen Intelligenz «Scan2Go» verbessert. Diese KI ermöglicht den bexio-Kunden eine Belegauslese mit automatischer Verbuchung von Quittungen oder Belegen auch ohne QR-Code. Zudem werden automatisch Informationen wie Datum, Betrag und Steuersatz erkannt und dem Benutzer vorgeschlagen. Scan2Go macht es damit leichter, den Grundsatz der Buchhaltung «keine Buchung ohne Beleg» einzuhalten, und bringt so noch mehr Automatisierung und Erleichterung im Arbeitsalltag.

Welche Projekte stehen bei bexio für das kommende Jahr zuoberst auf der Liste?

Wir sind noch mitten in der Transition vom Startup zum Scaleup; diese Arbeiten müssen noch abgeschlossen werden. Dies betrifft unter anderem die Organisationsentwicklung mit dem Team, um Prozesse noch besser zu definieren.

«Wir verzeichnen ein selbstfinanziertes, stabiles und gesundes Wachstum. Darüber hinaus ist es uns gelungen, im Juni dieses Jahres erstmals ein positives EBIT auf Monatsbasis zu erzielen.»

Auf Seite IT / Produkt gilt es die Modernisierung abzuschliessen und zeitgleich neue Funktionen, Services und Innovationen für unsere Kunden

auf den Markt zu bringen. Einen Fokus sehen wir auch im Aufbau des bexio-Ökosystems und dem entsprechenden Marktplatz: Dank unserem offenen Ansatz können wir unsere Kunden damit noch besser bedienen.

Darüber hinaus wird dem Ausbau der Partnerschaften 2024 eine wichtige Rolle zukommen. Hier haben wir die Treuhänder im Fokus – wir sind überzeugt, dass wir zusammen mit den Treuhändern Mehrwerte für die Treuhänder selbst, aber auch für ihre Mandanten schaffen können.

Zum Schluss des Interviews haben Sie zwei Wünsche frei, wie sehen die aus?

Auf geschäftlicher Ebene wünsche ich mir, dass wir mit dem bexio-Team dank Kundenfokus und Innovation unsere Erfolgsgeschichte fortsetzen können. Privat ist mein Wunsch Gesundheit – für die Menschen in meinem Umfeld und mich selbst.

Über Bexio

Das Business-Software-Unternehmen bexio wurde 2013 gegründet und ist seit Juli 2018 eine Tochter der Mobiliar. bexio bietet Schweizer Selbstständigen, Kleinunternehmen und Startups cloudbasierte Business-Software an. Das Unternehmen verringert die administrative Last für KMU, damit sie sich auf das Kerngeschäft konzentrieren können. Das Scale-up mit Sitz in Rapperswil SG wächst stark, bedient über 60'000 zahlende Kunden und beschäftigt über 150 Mitarbeitende. 2016 und 2017 wurde bexio als bestes Software-Startup der Schweiz ausgezeichnet.

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

Anzeige

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

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

Modernstes Webdesign



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

Suchmaschinenoptimierung (SEO)

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



Google Ads (SEA)



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

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

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



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

Hamsterrad verlassen – 10 Ansatzpunkte



Erkenntnis und Veränderung

Die beschriebene Unzufriedenheit und vermeintliche Sicherheit sind wichtige Hinweise auf unsere heutige Lebensweise. Sie zeigen, dass wir in einer Zeit leben, in der wir unsere Potenziale oft einschränken, um gesellschaftlichen Erwartungen gerecht zu werden. Doch wie können wir aus diesem Muster ausbrechen, zu einem erfüllteren Leben finden und dadurch mehr Zufriedenheit erfahren? Entscheidend für eine Veränderung ist die Selbsterkenntnis und Anerkennung der aktuellen Situation. Wir müssen uns bewusstwerden, dass unser Leben wesentlich erfüllter sein könnte. Die Unzufriedenheit ist ein Zeichen dafür, dass etwas nicht stimmt. Indem wir uns ehrlich mit unseren Gedanken und Gefühlen auseinandersetzen, können wir die Quellen unserer Unzufriedenheit identifizieren. Die Erkenntnis, dass wir uns oft von gesellschaftlichen Erwartungen und materiellen Besitztümern leiten lassen, ist der Ausgangspunkt für Veränderung.

10 Ansatzpunkte zum Verlassen des Hamsterrades

Die folgenden 10 Ansatzpunkte dienen als Denkanstöße zur Selbstreflexion und können bei der Veränderung der derzeitigen Lebensumstände unterstützen.

1. Den Fokus auf das Sein legen

Um zu einem erfüllteren Leben zu gelangen, sollten wir den Fokus auf unser Sein lenken. Anstatt uns über das zu definieren, was wir haben, sollten wir uns darauf konzentrieren, wer wir sind und welche einzigartigen Fähigkeiten und Talente wir besitzen. Die Entfaltung dieser Potenziale bringt uns nicht nur persönliche Zufriedenheit, sondern kann auch zu beruflichem Erfolg und materiellem Wohlstand führen.

2. Den Mut zur Veränderung aufbringen

Veränderung erfordert Mut. Wir müssen uns von alten Denkmustern und Gewohnheiten lösen und uns neuen Wegen öffnen. Es mag unbequem sein, das Hamsterrad zu verlassen, aber es ist der einzige Weg zu persönlichem Wachstum und zur Entfaltung. Dies erfordert manchmal, bestehende Sicherheiten zu hinterfragen und Risiken einzugehen. Der Mut zur Veränderung führt zu einem authentischeren und erfüllteren Leben.

3. Bewusste Entscheidungen treffen

Um aus der Scheinsicherheit auszubrechen, müssen wir bewusste Entscheidungen treffen. Wir sollten uns fragen, was wir wirklich wollen

Die Unzufriedenheit der Berufstätigen nimmt stetig zu. Sie empfinden Unzufriedenheit in ihren Jobs, Arbeitsbedingungen oder Entwicklungsmöglichkeiten. Dies zeigt, dass sie an etwas vorbeileben, das eigentlich nach Erfüllung schreien würde. In diesem Beitrag findest du 10 Ansatzpunkte, wie der Ausstieg aus dem Hamsterrad gelingen kann.

Arbeitsleben heute

Eine repräsentative Studie von forsa im Auftrag von XING E-Recruiting ergab, dass etwa vier von zehn Erwerbstätigen über einen Jobwechsel nachdenken. Viele pendeln im wahrsten Sinne des Wortes somit nicht nur zwischen Wohnort und Arbeitsplatz, sondern auch zwischen Stress und Langeweile im Arbeitsleben. Sie springen von einer Unzufriedenheit zur nächsten. Sie empfinden ihre Arbeit als frustrierend, sind aber oft nicht bereit, etwas zu ändern. Warum? Sind sie etwa faul und träge geworden?

Der Kanadier Donald Olding Hebb, Vater der kognitiven Psychobiologie und Professor für Psychologie, stellte dazu fest, dass man eher eine Erklärung für Inaktivität als eine für Aktivität finden müsste. Damit meinte er, dass es dem Menschen zutiefst angeboren sei, sich zu entfalten und zu sein.

Der Neurobiologe Gerald Hüther untersucht, wie wir werden, was wir sind, und wie wir positiv in die Zukunft gehen können. Jeder habe eine Idealvorstellung von sich selbst und sehne sich gleichzeitig nach Zugehörigkeit und Selbstverwirklichung.

Wenn der Mensch aber in die Situation käme, sich zwischen Zugehörigkeit und Selbstverwirklichung entscheiden zu müssen, dann würde in den absolut meisten Fällen die Zugehörigkeit oder Bindung gewinnen. Somit seien wir schneller bereit, auf unsere Träume zu verzichten, als uns der gesellschaftlichen Zugehörigkeit zu entziehen.

Um dazuzugehören, geben wir also oft unseren Wunsch nach Selbstverwirklichung auf. Das tägliche Treten in unserem Hamsterrad, indem wir beispielsweise einem «sicheren» Job nachgehen, hält uns in vermeintlicher Sicherheit, aber es hindert viele von uns am persönlichen Wachstum und der individuellen Entfaltung.

Wer seine persönliche Entfaltung anstrebt, erreicht nicht nur bessere Ergebnisse, sondern lebt auch erfüllter. Durch eine gezielte Veränderung unserer Einstellung können wir in der Tat ein erfüllteres Leben führen.

und welche Schritte notwendig sind, um unsere Ziele zu erreichen. Das bedeutet, dass wir aktiv an uns arbeiten, uns weiterbilden und uns für neue Möglichkeiten öffnen. Indem wir bewusst handeln, können wir die Kontrolle über unser Leben zurückgewinnen.

4. Die Bedeutung des Jetzt erkennen

Die meisten Menschen leben gedanklich entweder in der Vergangenheit oder in der Zukunft. Doch das eigentliche Leben findet im Hier und Jetzt statt. Wir sollten die Gegenwart schätzen und jeden Moment bewusst erleben. Dies hilft uns, uns von Sorgen um die Zukunft oder Grübeln über die Vergangenheit zu befreien. Indem wir im Moment leben, können wir unser Leben in vollen Zügen geniessen.

5. Ein erfülltes Leben gestalten

Ein erfülltes Leben entsteht nicht von selbst, sondern es erfordert bewusste Entscheidungen und Anstrengungen. Indem wir uns von gesellschaftlichen Erwartungen und materiellem Besitz lösen, können wir den Weg zu persönlichem Wachstum, Entfaltung und Zufriedenheit finden. Es ist an der Zeit, die eigenen Potenziale zu erkennen und mutig nach ihnen zu streben. Nur so können wir ein authentisches und erfülltes Leben führen, das uns Freude, Sinn und Erfüllung bringt.

6. Den eigenen Weg finden

Jeder Mensch hat eine einzigartige Reise. Anstatt uns mit anderen zu vergleichen oder deren Lebenswege zu kopieren, sollten wir unseren eigenen Weg finden. Wir sollten uns fragen, was uns wirklich glücklich macht, wofür wir leidenschaftlich brennen und welche Ziele wir erreichen möchten. Indem wir unseren eigenen Weg gehen, können wir unsere wahre Bestimmung finden.

7. Das Risiko des Scheiterns akzeptieren

Auf dem Weg zu einem erfüllten Leben werden wir wahrscheinlich auf Hindernisse stossen und Rückschläge erleiden. Rückschläge sind Teil des Prozesses und sollten nicht als Niederlage betrachtet werden, sondern als Möglichkeit zum Lernen und Wachsen. Wir sollten das Risiko des Scheiterns akzeptieren und den Mut haben, trotzdem weiterzugehen. Verloren hat erst, wer aufhört, es zu versuchen.

8. Im Einklang mit sich selbst leben

Ein erfülltes Leben entsteht, wenn wir im Einklang mit uns selbst leben. Das bedeutet, dass wir unsere eigenen Werte, Überzeugungen und

Bedürfnisse respektieren und danach handeln. Indem wir authentisch sind und uns selbst treu bleiben, können wir ein erfülltes Leben gestalten.

9. Die Freude am Prozess finden

Der Weg zu einem erfüllten Leben ist ein kontinuierlicher Prozess. Anstatt nur auf das Endziel zu fokussieren, sollten wir Freude am Weg haben. Jeder Schritt, den wir nehmen, jeder Fortschritt, den wir machen, ist ein Grund zur Freude und Dankbarkeit. Indem wir den Prozess schätzen, können wir das Leben in vollen Zügen geniessen.

10. Ein erfülltes Leben teilen

Ein erfülltes Leben gewinnt noch mehr an Bedeutung, wenn wir es mit anderen teilen. Wir sollten unsere Erfahrungen, Erkenntnisse und Freuden mit anderen teilen und sie inspirieren, ebenfalls ihr volles Potenzial auszuschöpfen. Indem wir andere unterstützen und uns gegenseitig ermutigen, können wir eine positive Veränderung in der Gesellschaft bewirken.

Abschliessende Gedanken

Unsere heutige Lebensweise ist geprägt von Unzufriedenheit, Scheinsicherheit und dem Drang, gesellschaftlichen Erwartungen gerecht zu werden. Doch wir haben die Möglichkeit, diesen Mustern zu entkommen und ein erfülltes Leben zu gestalten. Indem wir uns auf unser Sein konzentrieren, mutige Entscheidungen treffen und im Einklang mit uns selbst leben, können wir uns aus der Unzufriedenheit befreien.

Wie können wir dich unterstützen?

Der vorliegende Text ist eine Zusammenfassung des Kapitels «Wie wir heute leben» aus dem Buch «Das Honigdachsprinzip – Raus aus der Komfortzone, rein ins Leben!». Wenn dich das Thema interessiert und du noch weitere inspirierende Inputs und umsetzbare Praxistipp erhalten möchtest, empfehle ich dir einen Besuch auf der Webseite:

www.honigdachsprinzip.com

Nebst weiteren Angaben zum Buch hast du dort auch die Möglichkeit, dir einen kostenlosen Selbsttest herunterzuladen.

Er wird dir Aufschluss darüber geben, in welchen Bereichen du Optimierungs- oder Verbesserungspotenzial besitzt und wie es dir gelingt, mehr Zufriedenheit im Job, persönliches Wachstum und mehr Erfüllung im Leben zu erreichen. Selbstverständlich darfst du dich auch direkt

mit Pascal von Gunten in Verbindung setzen und von einem kostenlosen Erstgespräch profitieren.

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

Weitere Kundenmeinungen findest du unter: <https://www.vongunten-partner.ch/pascal-von-gunten/kundenmeinungen.html>

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



Pascal von Gunten
EXECUTIVE PARTNER

von Gunten Executive Partner AG

Pascal von Gunten · Partner für Unternehmens- und Persönlichkeitsentwicklung
Keynote Speaker · Executive Coach · Autor
Telefon 079 755 28 54
Böhlstrasse 17 · 9300 Wittenbach
info@vongunten-partner.ch
www.vongunten-partner.ch



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.

Herzlich willkommen bei der Schweizer Skischule Meiringen-Hasliberg



Seit über 70 Jahren leben wir Wintersport! Unser motiviertes und bestens ausgebildetes Team freut sich, die grosse Begeisterung am Schneesport mit Ihnen zu teilen. Die rund 150 Ski- und Snowboardlehrer:innen kennen sich im Skigebiet sehr gut aus. Sie ermöglichen Ihnen in entspannter und freundschaftlicher Atmosphäre ein unvergessliches Wintererlebnis.

Ob für Kinder oder Erwachsene, ob Skifahren, Snowboarden, Telemarken oder Langlaufen, wir garantieren Ihnen ein vielseitiges Angebot. Erleben Sie den Wintersport auf eine unvergleichliche Art und Weise im bezaubernden Haslital.

Lawinenkurs

Zusammen mit einem/r Bergführer/in erlernen Sie in diesem Kurs den Umgang mit LVS, Schaufel und Sonde und erhalten viele wichtige und interessante Inputs über das Skifahren abseits der Pisten. Ein Muss für jeden Freerider und jede Skitourengeängerin!

Tiefschneekurs / Freeriden

Haben Sie auch schon davon geträumt, eine Spur in den frisch verschneiten Hang zu ziehen? Beim Tiefschneekurs erlernen Sie die richtige Technik für ein kraftsparendes Skifahren abseits der Piste. Der Fokus liegt bei der Skitechnik neben der Piste, der Grundposition, den technischen Elementen sowie Variantenfahren. Unsere Freeride-Angebote sind genau das Richtige für alle, welche auf der Suche nach dem besten Schnee und den schönsten Abfahrten sind! Auch in andere Skigebiete wie zum Beispiel Engelberg, Andermatt oder Grindelwald werden Sie von unseren Profis begleitet.

Skitouren

An einem halben Tag kann die Bergwelt so richtig genossen werden. Mit einer unserer Bergführerinnen steigen Sie am Nachmittag entweder zum Gibel oder zum Fulenberg auf und lernen mehr über die Fauna und die Berglandschaft am Hasliberg. Je nach Schneesituation steht Ihnen eine stiebende Abfahrt nach Lungern oder nach Hohfluh bevor. Lernen Sie dabei mit unseren Bergführer:innen, wie man sich richtig im Gebiet verhält. Während dem Hochgehen bleibt genügend Zeit, um die Aussicht auf die prächtige Bergwelt zu geniessen und Gespräche mit Ihrer Familie und Freunde zu führen.

Schneeschuhtouren

Die Leichtigkeit des Schneeschuhlafens fasziniert vom ersten Schritt an. Mit dem Einatmen der klaren Bergluft schweift Ihr Blick über die frisch verschneite Winterlandschaft des Haslitals. Geniessen Sie Tritt für Tritt diese Ruhe und tauchen Sie ein in eine andere Welt. Schneeschuhwandern im Winterwald wirft zahlreiche Fragen auf: Welche Tiere leben hier? Wie überleben sie in dieser Kälte? Was muss beim Begehen des Winterwaldes berücksichtigt werden? Wie entsteht eine Waldlichtung? Welche Bäume und Pflanzen wachsen hier? Einheimische, speziell ausgebildete Guides führen Sie auf erlebnisreiche Weise durch den Winterwald. Ein unvergessliches Naturerlebnis sind Schneeschuwwanderungen bei Vollmond mit anschliessendem traditionellen Haslitaler Abendessen in einer urchigen Berghütte.

Haben wir Sie auf den Geschmack gebracht? Dann planen Sie Ihren nächsten Ausflug bei uns. Lassen Sie sich von diesen und weiteren Angeboten überraschen. Rufen Sie uns an und offenbaren Sie uns Ihre Wünsche. Wir finden für alle ein passendes, massgeschneidertes Angebot.

Das ganze Team der Schweizer Skischule Meiringen-Hasliberg freut sich, Sie schon bald im Haslital begrüssen zu dürfen.



Schweizer Skischule Meiringen-Hasliberg

Engi 484Q · 6086 Hasliberg Reuti · Telefon 033 972 51 10
info@skischule-hasliberg.ch · www.skischule-hasliberg.ch



HotelCard

Jetzt 20.- Rabatt auf Ihre erste HotelCard

Schweizer Berghotels bis **50%** günstiger

HotelCard
Lisa Keller
711-798-123
Grüglkwil/Vollins
10.11.2023 - 10.11.2026
hotelcard.ch



Immer die besten Hoteldeals

Ob Wellness, Städtetrip, Wandern oder Badeferien: Mit der HotelCard profitieren Sie von bis zu 50% Preisvorteil in 500 Hotels in und um die Schweiz. Vom einfachen Gasthof im Engadin bis zum Luxusresort am Genfersee ist alles dabei, was das Reiseherz begehrt. Mit HotelCard haben Sie zu jeder Jahreszeit einen Grund zu verreisen und Neues zu entdecken. Und das Beste: Die HotelCard amortisiert sich meist bereits mit der ersten Buchung, denn Sie sparen durchschnittlich 100 Franken pro Übernachtung.

Dafür steht HotelCard:

- Lokal & nachhaltig: HotelCard steht für Reisen in der Nähe und unterstützt die lokale Hotellerie in der Schweiz. 100% des Buchungspreises gehen an das Hotel.
- Faszinierende Orte & Erlebnisse: Entdecken Sie immer wieder neue Hotels und Regionen und finden so zu jeder Jahreszeit ein passendes Reiseziel.
- Mehr Hotel für weniger Geld: Mit einer HotelCard profitieren Sie von unschlagbaren Hotelangeboten, ohne auf Qualität und Komfort verzichten zu müssen.

SKV-Leserangebot*

- 1-Jahresabo CHF 79.– statt CHF 99.–
- 2-Jahresabo CHF 149.– statt CHF 198.–
- 3-Jahresabo CHF 197.– statt CHF 297.–

***Angebot nur gültig für Neukunden.**

Kann nicht zur Erneuerung einer bestehenden Mitgliedschaft verwendet werden

Jetzt bestellen

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

Ihre Vorteile mit HotelCard

- 500 Hotels – bis 50% günstiger
- Vom Gasthof bis zum Luxusresort
- Einfache Buchung ohne versteckte Kosten
- Die HotelCard rechnet sich schon ab der ersten Nacht
- Unterstützung der lokalen Hotellerie



HotelCard

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

Portemonnaie statt Pandemie: Ein neuer Faktor als Fussfessel für Reisende



Die Rückkehr zu alten Verhaltensmustern unter erschwerten Bedingungen: Wenn gestiegene Reisebudgets für 8 von 10 Reisende zu Reiseeinschränkungen führen.

Allianz Partners Schweiz führt einmal pro Jahr eine umfassende Reisestudie durch. Dieses Jahr im Fokus stand unter anderem das Thema Nachhaltigkeit. Doch auch das Thema Reisebudget rückte in den Vordergrund.

Nebst den aufsehenerregenden Reisepreisen ist dieses Jahr sowohl die Zuversicht als auch die Reiseintensität weiter gestiegen. Die Anzahl Reisen mit mind. 3 Übernachtungen hat gegenüber dem Vorjahr zugenommen. Sie liegt jedoch immer noch unter dem Vor-Corona-Niveau. Die Schweizer Reisebevölkerung träumt auch wieder von Fernreisen. Hawaii, Japan oder Thailand – reist jedoch noch immer relativ lokal. Populäre Reisedestinationen sind beispielsweise Deutschland, Italien oder Österreich.

Um das Fernweh so kostengünstig als möglich zu stillen, versuchen Schweizer:innen zurzeit ein potentielles Sparpotential zu nutzen: Die Buchung weiter im Voraus. Das Pandemieverhalten und entsprechende Unsicherheiten rücken dabei zusehends in den Hintergrund.

Verändertes Buchungsverhalten aus verschiedenen Perspektiven

Die Reisebranche befindet sich weiterhin im Wandel. So wird beispielsweise die Verwendung von Online-Buchungskanälen und Sharing Economy Plattformen zunehmend beliebter.

Im Jahr 2022 hat noch jede:r fünfte über Sharing Economy Plattformen gebucht. Im Jahr 2023 bucht bereits jede:r vierte über entsprechende Plattformen. Gleichzeitig meiden über 37% das Reisebüro aufgrund der Kosten und fast jede:r fünfte zieht eine selbstständige Buchung vor. Dennoch haben Reisebüros weiterhin eine bedeutende Rolle, insbesondere für Reisende, die persönliche Beratung und umfassenden Service schätzen.

Die Schweizer Reisebevölkerung sucht für die Ferien das Optimum. Nebst dem besten Preis-/Leistungsverhältnis suchen sie sich auch Reiseziele aus, die individuelle Erlebnisse und Einzigartigkeit fördern. Beim Thema Overtourismus gibt jede:r Fünfte der Befragten (21%) an, bereits auf eine Reisedestination verzichtet zu haben, um ihn zu vermeiden. Knapp jede:r Fünfte (18.9%) ist sogar bereit, mehr zu bezahlen für eine gewisse Exklusivität.

Annullierungskosten als Treibende Kraft für eine Reiseversicherung

Die Absicherung von Annullierungskosten wird nach wie vor als bedeutendste Leistung einer Reiseversicherung wahrgenommen. Im Fokus steht vor allem die kostenlose Annullierung im Krankheitsfall, die als Hauptgrund für den Abschluss einer Reiseversicherung gilt. Auch Serviceleistungen werden geschätzt. Die Umfrage verdeutlicht, dass nahezu die Hälfte der Befragten besonderen Wert auf eine Ansprechperson bei medizinischen Notfällen legt, wobei dieser Aspekt im Vergleich zum Vorjahr signifikant an Bedeutung gewonnen hat.

Die Preissteigerung und die Bedeutung von Nachhaltigkeit stehen im Fokus der diesjährigen Ausgabe der Allianz Travel Reisestudie

Die Preissteigerung zeigt sich gleich mehrfach. In der vorangehenden Travel Confidence Study von Allianz Partners war ersichtlich, dass die Reisebudgets in der Schweiz um >30% gestiegen sind im Vergleich zum Vorjahr. Es zeigt sich aber, dass mehr als 8 von 10 Befragten ihre Ausgaben aus diesem Grund aktiv anpassen müssen, um sich das Reisen weiterhin leisten zu können. Fast die Hälfte der Befragten Personen (45.6%) antworten, dass sie den höheren Preisen mit einer intensiveren Suche nach dem besten Angebot entgegenwirken. Ein Drittel nimmt bewusst Abstriche bei der Unterkunftsart in Kauf und nur für 30% ist in den Ferien das Budget zweitrangig und der Genuss und die Entspannung im Vordergrund.

Nachhaltigkeit beim Reisen – nur heisse Luft?

Wie beeinflusst die Nachhaltigkeit die Reiseplanung von Schweizerinnen und Schweizer? Die Umfrage zeigt, dass dieses Thema für einige Kontroversen sorgt. Nachhaltigkeit finden die Befragten wichtig. Jede dritte Person sieht Nachhaltigkeit und Reisen jedoch generell als gegensätzlich an. Für einen Viertel steht die Nachhaltigkeit beim Reisen hinten an und wird ganz ausser Acht gelassen. Aber nicht alle teilen diese Meinung: Ein Viertel der Reisenden besucht bewusst Reiseorte mit speziellen Naturschutzbemühungen und Programmen. Knapp 13% der Reisenden kompensieren ihre CO₂ Emissionen mit entsprechenden Klimaprogrammen bei der Fluggesellschaft. Dies immer noch vor der Beachtung von Umwelt-Gütesiegel: Nur gerade jede:r 8te (11.9%) setzt auf Unterkünfte mit entsprechenden Nachweisen.

Während der Reise begnügt man sich aktuell noch primär mit Greenwashing des eigenen Gemüts, solange es nichts kostet. Angefangen vom Verzicht auf überquellende Teller vom Hotelbuffet bis hin zum Verzicht auf das Röhrli im Cocktail. Jene Gruppe, die Nachhaltigkeit während der Reise als wenig relevant erachtet und sich primär auf das Geniessen und Konsumieren fokussiert (5%) ist noch grösser als die Nachhaltigkeits-Helden vor Ort.



AWP P&C S.A.

Richtiplatz 1 · 8304 Wallisellen · Telefon +41 44 562 37 22

Kleine Unternehmen, grosse Wirkung: Verhaltenswissenschaften als Erfolgsfaktor



Grosskonzerne wie Google oder Amazon setzen schon lange darauf: Sie nutzen verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse zum Lenken des Kundenverhaltens an verschiedenen Kontaktpunkten. Doch was ist mit kleinen und mittleren Unternehmen? Die Antwort: Sie können diese konsumentenpsychologischen und verhaltensökonomischen Methoden problemlos selbst anwenden – und vielleicht sogar eine noch grössere Wirkung erzielen.

In der schnelllebigen heutigen Zeit stehen kleine und mittlere Unternehmen (KMU) vor der Herausforderung, mit den jüngsten technologischen Entwicklungen Schritt zu halten. Künstliche Intelligenz, Big Data-Analyse und automatisierte Prozesse dominieren die Diskussionen und versprechen Effizienz und Innovation. Während diese Werkzeuge zweifellos äusserst wertvoll sind, ist es aber auch von entscheidender Bedeutung zu erkennen, dass sie nur Mittel zum Zweck sind.

Im Mittelpunkt eines jeden Unternehmens sind und bleiben die Kunden – Menschen mit individuellen Bedürfnissen, Emotionen und Verhaltensweisen. Die Kunden beeinflussen massgeblich den Erfolg eines Unternehmens, unabhängig von seiner Grösse. Hier kommen die Verhaltenswissenschaften ins Spiel, darunter die Konsumentenpsychologie und die Verhaltensökonomie. Diese Disziplinen bieten wertvolle Einblicke in das menschliche Verhalten und können ohne weiteres auch von kleinen und mittleren Unternehmen wirkungsvoll angewendet werden, um ihre Kontaktpunkte zu optimieren

und erfolgreicher zu sein. Dabei sind sämtliche Arten von Kontaktpunkten gemeint, an denen Kunden mit einem Unternehmen in Berührung kommen, wie zum Beispiel die Webseite, die Ladengestaltung, Print- und Online-Kommunikationsmittel, der Shop oder die direkte Kommunikation im Beratungsgespräch.

Konsumentenpsychologie hilft Unternehmen, die Bedürfnisse und Wünsche ihrer Kunden besser zu verstehen. KMU können diese Erkenntnisse nutzen, um ihre Produkte und Dienstleistungen effektiver und effizienter zu vermarkten und die Unternehmenskommunikation auf die emotionalen und psychologischen Bedürfnisse ihrer Zielgruppen zuzuschneiden. Zum Beispiel kann durch die Gestaltung von Kontaktpunkten die Aufmerksamkeit gezielt auf bestimmte Optionen gelenkt werden, um das Interesse zu wecken und die Kaufwahrscheinlichkeit zu erhöhen. Auch bei der Angebotspräsentation und -kommunikation gibt es verschiedene psychologische Hebel, die Unternehmen nutzen können, um das Angebot attraktiver erscheinen zu lassen.

Neben der Konsumentenpsychologie untersucht insbesondere auch die Verhaltensökonomie, wie Menschen Entscheidungen treffen und wie sie auf verschiedene finanzielle und nicht-finanzielle Anreize reagieren. KMU können dieses Wissen nutzen, um gezielte Marketingstrategien zu entwickeln. Beispielsweise können Angebote so gestaltet und kommuniziert werden, dass die Kunden sich häufiger für eine ganz bestimmte Produktalternative entscheiden. Durch das Verständnis der menschlichen Entschei-

dungsprozesse können KMU die Effektivität ihrer Verkaufsstrategien entsprechend messbar steigern. Die Verhaltenswissenschaften ermöglichen es KMU auch, die Kundenbindung zu stärken und die Kundenerfahrung zu verbessern. Durch gezielte Massnahmen können Unternehmen die Kundenloyalität fördern und Kunden zu wiederkehrenden Käufen sowie zur Weiterempfehlung des Unternehmens motivieren. Das Verständnis darüber, wie Kunden und Konsumenten «ticken», erlaubt es, zielgerichtete Massnahmen zu entwickeln und umzusetzen, welche sowohl eine positive Wirkung auf Kunden- wie auch auf Unternehmensseite erzielen: Win-Win.

Kleine und mittlere Unternehmen sollten sich bewusst sein, dass die Verhaltenswissenschaften, einschliesslich Konsumentenpsychologie und Verhaltensökonomie, nicht nur für Grossunternehmen relevant sind und genutzt werden können. Im Gegenteil, sie können insbesondere auch KMU einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil bieten – und zwar sowohl im B2C-, wie auch im B2B-Geschäft. Die Anwendung dieser Disziplinen ermöglicht es KMU, ihre Kunden besser zu verstehen, effektivere Marketingstrategien zu entwickeln, die Kundenbindung zu stärken sowie Fehler zu minimieren. In der heutigen hochkompetitiven Geschäftswelt können diese Erkenntnisse einen wesentlichen Einfluss auf den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg ausmachen.

Der CAS Behavioral Insights for Marketing der ZHAW bietet Ihnen die Möglichkeit, sich das entsprechende verhaltenswissenschaftliche Know-how in einer sicheren Lernumgebung anzueignen und sich für die Anwendung der entsprechenden Methoden und Techniken in der Praxis fit zu machen.



Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

zhaw School of Management and Law

CAS Behavioral Insights for Marketing

Dr. Kurt A. Ackermann
Theaterstrasse 17 · 8401 Winterthur
kurt.ackermann@zhaw.ch · www.zhaw.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.

atlas business language	Als Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes erhalten Sie die ersten beiden Lektionen eines Sprachkurses kostenlos
3P Professionals	–
BWL Institut Basel	Als Mitglieder des Schweizerischen KMU Verbandes erhalten Sie auf alle Lehrgänge des BWL Institut Basel einen Rabatt von 10%
Coachingzentrum Olten GmbH	–
easelN21	Top-Academy für Soft Skills
Executive School der Universität St. Gallen	10% Rabatt für SKV Mitglieder auf die Diplomlehrgänge WRM-HSG und MLP-HSG
Fachhochschule Graubünden	–
Freiraum Strategen	–
Gefahrgut-Shop	–
Innochamp	–
Praxis-Brücke	–
Rochester-Bern Executive MBA	–
SERV Schweizerischer Exportrisikoversicherung	–
STAUFEN.INOVA AG	10% Rabatt für SKV Mitglieder auf alle Seminare

Anzeigen

DocuWare

Moderne Rechnungsverarbeitung macht Wünsche wahr

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

go.docuware.com/wuensche

Allianz Travel

Die atemberaubende Aussicht kann kommen.

Mit dem Reiseschutz von Allianz Travel.

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

EXKLUSIVES ANGEBOT FÜR SKV-MITGLIEDER

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

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



kmuverband.ch/sunrise.html

Sparen Sie bis zu

50%



Sunrise
BUSINESS

In partnership with



Das perfekte Geschenk – Die Bundesverfassung und die schönsten Seiten der Schweiz



Zum Buch

In diesem beeindruckenden Bildband nimmt uns der Berner Fotograf Martin Mägli mit auf eine visuelle Wanderung durch die atemberaubende Schönheit der Schweiz und führt uns mit seinen Fotografien durch die sechsundzwanzig Kantone. Von schneebedeckten Gipfeln zu malerischen Seen, über märchenhafte Wälder, blühende Wiesen und unberührte Moore zu eisigen Höhlen. Was er uns zeigt, ist die bezaubernde Essenz unseres grossartigen Heimatlandes. Umrahmt werden die faszinierenden Fotografien von der aktuellen Bundesverfassung der Schweizerischen Eidgenossenschaft, die im September 2023 ihr 175-Jahr-Jubiläum feiert. Auch sie lässt uns staunen, wissen doch die wenigsten, was unsere Vorfahren einst als Grundstein gelegt haben, um das zu bewahren, was die Schweiz so einzigartig macht – zum Schutz der Natur, der Freiheit und der Gerechtigkeit.

Zum Autor

Martin Mägli, geb. 1977, machte seine grosse Leidenschaft zum Beruf und damit einen Traum wahr. Längst gehört er zu den bekanntesten Landschaftsfotografen der Schweiz, und seine unvergleichlichen Bilder finden sich in verschiedenen Magazinen, Büchern und in unzähligen Kalendern. Auch ist er seit vielen Jahren mit Multivisionsshows unterwegs und gibt sein Wissen in Kursen weiter. Seine Arbeiten wurden unter anderem mehrfach bei verschiedenen renommierten Fotowettbewerben ausgezeichnet.

In der Natur unterwegs zu sein, sagt er, erfülle ihn mit einer tiefen Ehrfurcht: «Immer wieder staune ich neu über die Schönheit der Schöpfung und die Einzigartigkeit unseres kleinen Landes.» Martin Mägli ist verheiratet und Vater dreier Kinder. Er lebt in Herbligen im Kanton Bern. www.naturbild.ch

Weitere Infos:

Fotograf: Martin Mägli
ISBN: 978-3-03763-148-5
Preis: CHF 34.90
Umfang: 136 Seiten, Gebunden
Format: 20 x 27cm

Bestellungen:

www.woerterseh.ch
oder Telefon 044 368 33 68

WÖRTERSEH
WOBLEBSEH

Erfolgreiche KMU machen diese 5 Dinge im Marketing besser als alle anderen



Seien Sie ehrlich

Wer sich offen und ehrlich den Spiegel vorhält und reflektiert, der wird sich eingestehen, dass ein paar Flecken vorhanden sind. Sollten Sie unschlüssig sein, dann habe ich einen Trick, um die Qualität sofort zu testen. Fragen Sie sich: «Wann haben Sie zuletzt einen Kunden über die Webseite gewonnen, ohne jegliche Weiterempfehlung?». Liegt dies länger zurück oder geschieht dies nur selten, dann wage ich zu behaupten, dass Ihre Online-Präsenz etwas Kosmetik vertragen könnte. Sollten Sie zusätzlich noch Werbegelder investiert haben, ohne dass sich die Verkäufe deutlich erhöht hätten, dann liegt es garantiert an der Qualität Ihres Auftritts.

«Wer mit schmutziger Hose verkauft, kann der Beste seines Fachs sein und wird trotzdem nichts verkaufen.»

Viele KMU neigen in diesen Fällen dazu, das Vertrauen in das digitale Marketing zu verlieren oder investieren dadurch noch mehr in Werbung und in teure Agenturen.

Viele KMU operieren im Marketing nämlich auf einem wackligen Fundament. In dem Fall wird das zusätzliche Stockwerk in Form von Werbebudget auch nicht plötzlich zur Stabilität beitragen.

Wenn sich von 10 Website-Besuchern niemand für Sie entscheidet, dann werden es bei 1000 Besuchern auch nicht mehr. Natürlich ist da die Chance auf einen Zufallstreffer grösser, aber die Verkaufsquote bleibt unbefriedigend. Wenn Sie es aber schaffen, von 10 Besuchern nicht 0, sondern 3 zu überzeugen, dann werden Sie bei 1000 Besuchern höchstwahrscheinlich auch 300 Kunden gewinnen. Einfache Mathematik.

Um dieses Ziel zu erreichen, müssen ein paar Dinge richtig gemacht werden. Schauen wir genauer hin.

Spitzenvermarkter machen diese 5 Dinge besser

1. Positionierung ist glasklar

Erfolgreiche Vermarkter haben alle eine klare Positionierung. Sie wissen haargenau, für wen Sie etwas tun und lassen es diese Personen auch wissen. Mein Lieblingsbeispiel ist die Pizzeria. Keine Pasta, kein Kebab und auch keinen Burger – nur Pizza.

Seit 7 Jahren bin ich selbständiger Berater und Dozent für digitales Marketing. Die Frage, die ich am häufigsten höre, ist: «Woran liegt's?». Warum läuft die Kundenakquise bei einigen KMUs oder Einzelunternehmen vermeintlich leicht und andere tun sich schwer beim Finden neuer Kunden? Ich gehe in den nachfolgenden Zeilen den Ursachen auf den Grund und stelle im zweiten Teil konkrete Sofortmassnahmen vor.

Schmutzige Hosen verkaufen nicht

Kennen Sie den Film «Pursuit of Happyness» mit Will Smith? Eine bezaubernde Geschichte. In meiner Lieblingsszene muss Will im Unterhemd und schmutziger Hose zum lebensverändernden Bewerbungsgespräch antreten. Keine Sorge, ich werde hier nicht verraten, wie es weitergeht.

Die Frage ist, würden Sie ihm den Job geben? Anders gefragt, würden Sie einem Dienstleister einen Auftrag geben, wenn der Verkäufer mit schmutziger Hose und im Unterhemd zum Verkaufsgespräch erscheinen würde?

Wahrscheinlich nicht. Das Gleiche trifft auf die zerknitterte Visitenkarte, die Schreibfehler im Verkaufsbrief oder den unfreundlichen Verkäufer zu. Qualität verkauft. Richtig?

Warum nicht auch online?

Diese Regel scheint in der digitalen Welt aber nicht zu gelten. Ich besuche wöchentlich dutzende Webseiten, Google Business Profile und noch mehr LinkedIn Profile. Wissen Sie was? Ich sehe sehr viele schmutzige Hosen, Unterhemden, Schreibfehler und unfreundliche Verkäufer. Die Qualität, die für uns im wahren Leben selbstverständlich ist, missachten wir im Digitalen sträflich.

Sträflich ist in diesem Kontext tatsächlich das richtige Wort. Was viele nicht wissen, ist, dass wir von Google & Co. tatsächlich wegen mangelnder Qualität bestraft werden. Nicht etwa durch eine Geldbusse. Nein, die digitale Strafe ist viel gravierender: Unsichtbarkeit. Denn Unsichtbarkeit ist das exakte Gegenteil dessen, was die ganze Welt versucht zu erreichen: Sichtbar sein und dadurch gefunden werden.

Oder die Finanzberaterin für Frauen. Keine Männer - nur Frauen. Beide Unternehmen sind glasklar positioniert und treffen dadurch ihre Zielgruppen unmissverständlich.

Je exakter die Zielgruppe im Marketing angesprochen wird, desto höher wird die Verkaufsquote. Viele KMU können sich nicht für eine Zielgruppe entscheiden und sprechen darum zu viele gleichzeitig an. Dies hat zur Folge, dass sich am Ende niemand wirklich angesprochen fühlt und die Verkaufsquote tief bleibt.

2. Lösungen verkaufen

Viele tauschen Zeit gegen Geld und bleiben im Hamsterrad stecken. Andere verkaufen sich deutlich unter ihrem Wert, aus Angst viele potenzielle Kunden abzuschrecken und kommen so selbst nie auf einen grünen Zweig.

Erfolgreiche Vermarkter verkaufen daher längst Lösungen statt Stunden. Der Unterschied ist, dass eine Lösung nicht an erbrachte Stunde sondern an das Ergebnis gekoppelt ist.

Selbstverständlich muss dieses Ergebnis am Ende auch geliefert werden.

3. Webseite, die verkauft

Die Webseite ist unser virtueller Verkäufer und besteht aus drei Pfeilern: Design, Inhalt und Technik. Über das Design lässt sich bekanntlich streiten, nicht aber über den Inhalt und die Technik.

Vielfach hinterlässt der Inhalt mehr Fragen als Antworten und überfordert so unsere Besucher. Auf den Hauptseiten sollten Sie möglichst minimalistisch bleiben und den Kunden durch zusätzliche Verlinkungen durch die Seite zum Ziel führen.

Zudem neigen wir dazu auf der Webseite erstmals über uns zu sprechen. Wir tun das, das und das. Erfolgreiche Vermarkter drehen den Spieß um und sprechen immer zuerst von der Lösung, welche den Kunden erwartet. Ein Beispiel: Das Brotmesser ist aus Metall, der Griff aus Holz und der Preis ist fair, aber den Kunden interessiert primär «das mit Leichtigkeit geschnittene Brot».

Neben dem Inhalt muss die Webseite technisch auf hohem Niveau sein. Hervorheben möchte ich die notwendige kurze Ladezeit und die Vermeidung von Fehlern. Die Ladezeit kann via «Google Pagespeed» einfach & kos-

tenlos getestet werden. Fehlerhafte Seiten, wie etwa «404 Seiten» müssen unbedingt eliminiert werden, denn diese kosten sie nicht nur Kunden, auch Google wird Sie dafür «bestrafen».

«Mehr Sichtbarkeit, ein gewinnbringendes Netzwerk und offene Türen in der Zukunft»

4. Google ist happy

Eine professionelle Google Optimierung ist, zugegeben, nicht ganz einfach. Dennoch können Sie als KMU einiges selbst optimieren. Den grössten Hebel sehe ich bei der Google Maps. Einige unserer Kunden machen einen Grossteil ihres Umsatzes durch ihre Rangierung in den ersten 3 Plätzen auf der Google Maps.

Das Prinzip bleibt gleich: Google zeigt die qualitativ besten Anbieter zuoberst an. Qualität heisst auf dem Google Profil insbesondere Vollständigkeit & Aktivität. Gehen Sie in Ihr Google Business Profil und füllen Sie alles vollständig aus.

Erfolgreiche Vermarkter veröffentlichen im Anschluss wöchentlich neue Bilder & Beiträge, was von Google mit höheren Platzierungen belohnt wird. Warum? Weil ein aktives Profil für Google ein relevantes Profil ist. Wer nun vorgängig noch eine Keyword- und Kategorien Analyse macht oder machen lässt, wird mit hoher Wahrscheinlichkeit auf der Karte ganz oben dabei sein.

5. Kein Verkauf auf Social Media

Auch auf Social Media ist das ganze Geheimnis: Vollständigkeit und Aktivität. Das Profil muss vollständig sein und regelmässig mit Beiträgen (z.B. LinkedIn-Post) bespielt werden.

Was jedoch viele falsch machen, ist, dass sie versuchen, über ihre Beiträge zu verkaufen. Das funktioniert nicht (mehr).

Erfolgreiche Vermarkter positionieren sich hingegen als Experten ihres Fachs, indem sie in den Beiträgen Mehrwert schaffen. Dies erreichen sie, indem sie in jedem Beitrag einen kleinen Teil der Gesamtlösung verraten.

Das kann in Form von Tipps oder Tricks geschehen oder indem sie eigene Learnings preisgeben. Dies wird die Expertise langfristig stärken, das Vertrauen wird dadurch aufgebaut, das Interesse geweckt und die Anfragen werden

kommen. Der, aus meiner Sicht, spannendste Kanal, ist «LinkedIn». Dort kann nach wie vor ein starkes Netzwerk aufgebaut und zur Kundenakquise genutzt werden. Auf Instagram oder Facebook ist das bedeutend schwieriger geworden.

Zusammenfassung

Meist reicht eine 2-bis-3-Kanal-Strategie (z.B. Webseite, Google & LinkedIn), um regelmässig neue Kunden zu generieren. Jeder «inaktive» Kanal sollte weggelassen werden, denn Inaktivität schadet mehr, als dass sie helfen würde.

Im Anschluss entscheiden Kleinigkeiten. Insbesondere muss die Qualität für die Besucher hochgehalten werden. Sobald das geschafft ist, heisst es, den Kanal aktiv, aber effizient mit gutem Content zu bespielen.

«Ich bin begeistert! Am Anfang hatte ich grosse Zweifel, dass mich die Investition in meine Website & Google Optimierung weiterbringen wird. Heute kann ich sagen, dass es die beste geschäftliche Entscheidung war, welche ich seit meiner Gründung getroffen habe. Die Zusammenarbeit war einfach und unkompliziert. Das Ergebnis hat meine Erwartungen übertroffen.»

Feedback von Mario Schierok, Scirocco Triathlon Coaching

Über Freddy Hüsser

Freddy Hüsser ist seit 7 Jahren Marketing Berater und Dozent für Digitales Marketing. Er unterstützt KMUs dabei regelmässig neue Kunden zu generieren. Sein Fokus liegt auf den Kanälen Google & LinkedIn.

FREDDYHÜSSER*
*DIGITAL MARKETING

Freddy Hüsser · Digital Marketing
Hönggerstrasse 45a · 8037 Zürich
Telefon 077 498 78 35
hallo@freddyhuesser.ch
www.freddyhuesser.ch



Reka-Pay: das vielfältigste Dankeschön an Ihre Mitarbeitenden.

Belohnen Sie Ihre Mitarbeitenden mit dem beliebten Ferien- und Freizeitgeld. Reka-Pay kann schweizweit an Tausenden von Akzeptanzstellen eingelöst werden. Jetzt einfach bestellen: reka.ch/praemie



MIT REKA LIEGT MEHR DRIN.

reka GELD

Fachkräfte finden in 2024 mit Einstellungsgarantie



In vielen Firmen herrscht ein akuter Fachkräftemangel, der dazu führt, dass viele Mitarbeiter unter Ihrer Arbeit leiden und auch Unternehmer oftmals ratlos sind. Das bedeutet, dass die bekannten Wege des Recruitings bereits ausgeschöpft wurden und Mitarbeiter:innen durch fehlendes oder unpassendes Personal demotiviert werden. Florian Sedlmayer, Geschäftsführer der Sedlmayer Consulting, setzte in der Gewinnung von Personal in Deutschland einen neuen Marktstandard, jetzt expandiert er in die Schweiz.

In der klassischen Vermittlung von Personal wird in der Regel mit allen Mitteln versucht, Mitarbeiter:innen in ein Unternehmen einzubringen. Hierbei rekrutieren Agenturen oftmals Angestellte aus dem Ausland, die aufgrund der mitgebrachten Sprachbarriere nur aufwendig in ein Team integrierbar sind. Ebenfalls bringen diese aufgrund der Ausbildung ausserhalb der Schweiz oftmals nicht genügend Qualifikationen mit, um dem gesetzlichen Standard hierzulande zu entsprechen. Um diesem Trend entgegenzuwirken, gründete Florian Sedlmayer die Sedlmayer Consulting, mit dem Ziel, das Recruiting für hoch qualifiziertes Personal zu revolutionieren.

Das Hauptproblem der aktuell nicht funktionierenden Recruiting Wege ist, dass diese auf eine nicht existente Zielgruppe abzielen: Die «aktiven Bewerber». In einer Zeit des akuten Fachkräftemangels, gibt es diese kaum, da jedes Unternehmen händeringend nach qualifizierten Fachkräften sucht und somit der gesamte aktive Bewerbermarkt leergefegt ist. Das bedeutet: Jeder weitere Versuch Stellenanzeigen zu schalten, gleicht dem Versuch, in einem Teich ohne Fische zu angeln.

Studien haben gezeigt, dass 30% aller aktuell beschäftigten Fachkräfte in Ihrem Kopf bereits gekündigt haben, da Ihr Arbeitgeber oder die Kollegen sie förmlich zur «Weissglut» treiben. Dennoch schreiben Sie keine Bewerbungen, da dieser grosse Schritt, meist auf die lange Bank geschoben wird. «Leiden ist leichter als handeln.»

Das bedeutet: Es gibt die passenden Fachkräfte für Ihr Unternehmen in Ihrer unmittelbaren Umgebung, welche auch gerne bei einem passenden Angebot wechseln würden ... Sie bewerben sich nur nicht bei Ihnen.

Die Sedlmayer-Methode wurde dazu entwickelt genau dieses Problem zu lösen, indem die Anzeige den passenden Bewerber findet und nicht der Bewerber die Anzeige finden muss – denn das wird er in Zeiten des Fachkräftemangels nicht.

Deshalb verzeichnet die Sedlmayer Consulting durch Ihr gezieltes Marketing mit Ihrem KI-gestützten Algorithmus bahnbrechende Erfolge für Unternehmen, die händeringend nach qualifiziertem Personal suchen. Da nun automatisch Ihre Stellenanzeige den passenden Bewerber findet und die Bewerbung massgeblich vereinfacht wird.

Florian Sedlmayer's Expertise unterstreicht der Unternehmer durch ein gesundes Selbstbewusstsein. Sollten Klient:innen keine passenden Mitarbeiter finden, verzichtet er auf sein Honorar. Hiermit vermittelt er eine grosse Sicherheit, die seine Kund:innen an ihm sehr schätzen. Durch den Ablauf des Bewerbungsprozesses wird durch die Sedlmayer Consulting ein komplettes Bewerberprofil erstellt, welches den Kund:innen dann zur Verfügung gestellt wird. Der Bewerber wird terminiert, sodass der Kunde direkt die terminierten Bewerbungsgespräche in seinen Kalender gelegt bekommt. Somit erhalten die Unternehmen nur fertig ausgewertete Bewerber:innen, mit denen sie ein Gespräch direkt auf Augenhöhe führen können.

Die langjährige Erfahrung der Sedlmayer Consulting GmbH konnte bereits zahlreiche Kund:innen und Bewerber:innen zusammenbringen und leistet damit schon jetzt einen wesentlichen Beitrag zur Fachkräftegewinnung in der Schweiz. Ebenfalls sind die durch Florian Sedlmayer und seinem Team integrierten Mitarbeiter:innen aufgrund des kompletten Ablaufs wesentlich länger im Unternehmen beschäftigt, als wenn sich diese lediglich auf eine Stellenanzeige bewerben würden. Zufriedene Angestellte arbeiten nicht nur gerne, sondern sorgen auch dafür, dass weitere Bewerber:innen beispielsweise durch die persönliche Empfehlung in das Unternehmen eingebracht werden können.



SEDLMAYER CONSULTING

Sedlmayer Consulting

Telefon 043 505 28 13 • www.sedlmayer-consulting.ch

Mandatiert über [kPLANING&PROJECTS](http://www.kplaning.com) · www.kplaning.com

Mehrwertpartner die Ihre Produkte und Dienstleistungen mit einem Mehrwert anbieten

Arbeitsplatz	MEWA Service AG	Arbeitsschutzartikel	5 % Rabatt oder Gutschein im Wert von CHF 60.– (SKV Mitglieder)
	CARBON Connect	Kompensationsmassnahmen	Lösungen für einen kleineren CO ² -Fussabdruck und eine klimapositive Welt
	CRIF AG	ESG-Zertifikat	Als SKV-Mitglied erhalten Sie der ESG-Zertifikat zum Vorzugspreis von CHF 160.–
	LEDVANCE AG	Beleuchtungen	Effizienz, Funktion, Konzentration
	Reka Schweizer Reisekasse Genossenschaft	Benefits	Reka-Pay – ideal als Lohnnebenleistung oder Prämie
Büroservice	SLKK	Krankenkasse	Als SKV-Mitglied profitieren Sie von attraktive Angebote
	IBA	Büromaterial /-möbel	Sonderkonditionen nach Anmeldung im iba Shop mit Vermerk «SKV Mitglied»
Finanzierung	PayrollPlus AG	Digitale Lohnplattform	–
	Bonus Card VISA	Kredit / Finanzierung	Gratis im 1. Jahr / ab 2. Jahr nur CHF 48.–
Genuss	CETI Bridge Facility	Investorenplattform	Kostenlose Erstberatung
	KMU-Liquidität	Finanzierung	Partner in Finanzierungsfragen
	Noventus	Vorsorgelösungen	–
	ibervinos AG	Weine & Reisen	–
Gesundheit	CforC GmbH	Gesundheitsmanagement Persönlichkeitsentwicklung	10% Rabatt für SKV Mitglieder auf Coaching oder Workshops
	Krebsliga Schweiz	Coaching	Coaching für Vorgesetzte zu «Krebs und Arbeit»
	Sanasearch.ch	Therapeutennetzwerk	Als SKV-Mitglied profitieren Sie von 10 % Rabatt auf Sanasearch-Gutscheine
	Stedtnitz design your life GmbH	Prävention und Recovery	Neue Lebensfreude mit einem gezielten Programm
	VDM-Academy GmbH	Nahrungsergänzungsmittel	–
Hotels & Reisen	Allianz Travel	Reisen-/Cyber-Versicherungen	Versicherungen zu Spezialkonditionen
	Freedreams	Hotel / Reisen	Spezialangebot mit 40 % Rabatt: 1 Hotelscheck für CHF 49.– statt 85.–
	Hotelcard AG	Hotel / Reisen	Sie sparen CHF 20.– (d. h. CHF 79.– anstatt CHF 99.–)
	Migrol AG	Treibstoff	Migrolkarte bestellen und von Spezialkonditionen profitieren
	Radisson Blu Hotel St. Gallen	Hotel / Reisen	–
	Volvo Car Switzerland	Mobilität	8 % Rabatt für SKV Mitglieder bei aktuellen Modelle
Informatik	Atlanto AG	Business Software	Als SKV-Mitglied erhalten Sie 25% Rabatt im ersten Jahr
	Brevo	CRM-Suite für KMU	Führende CRM-Suite für Unternehmen, die nachhaltige und langfristige Kundenbeziehungen aufbauen möchten, um in einer sich schnell verändernden digitalen Welt expandieren zu können
	Completa AG	Business-App	Hol dir deinen Mehrwert dank dem modernsten, zentralen Kommunikation-, Präsentation-, Information- und Organisation's Tool!
	DocuWare GmbH	Documentmanagement-System	10% Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	KUMAVISION AG	Business-Software	10% Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	RCC GmbH	Prozessoptimierung	–
	Syngenity GmbH	Informationssicherheit	–
	Inkasso/ Debitoren	Inkassosolution	Inkasso / Debitoren
Internet	Kundenversprechen	Onlinenetzwerk	Eintrag im Vertrauens-Netzwerk
	mercateo	Onlinehandelsplattform	Ihre Einsparpotenziale im indirekten Einkauf, in über 4,6 Mio Artikeln
Marketing	Cohaga AG	Adressdatenbanken	Adressen, die so noch niemand hat: für 80 unterschiedliche Branchen aus 6 Kategorias
	Goldbach Group AG	Werbemassnahmen	Massgeschneiderten Lösung, damit Sie Ihr Produkt im richtigen Moment an die richtige Zielgruppe bringen können
	mitting.com	Business Netzwerk	Auf mitting finden Business Netzwerker neue Kontakte und Geschäftsmöglichkeiten. PREMIUM kostenlos für SKV-Mitglied
	Performance Partners GmbH	Unternehmensentwicklung	–
	Scheidegger Siebdruck	Werbung	10% Naturalrabatt (z. B. 110 Ex zum Preis von 100 Ex.)
	Victory Consulting GmbH	IT- & Marketingpartner	–
	Werbeagentur Forster	Webdesign und Onlinemarketing	10% Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Tele- kommunikation	Sunrise GmbH	Telekommunikation	All-in-one-Lösung für KMU und Selbständige

Anzeige



So leicht ist Rechnung.
Rechnungen jetzt direkt im E-Banking erhalten und bezahlen.

eBill.ch

OKR-Benefits



José Santos, Founder Blue Archer - OKR Master

Die Hauptmotivationen hinter der Einführung von OKR ist die Verbesserung der Transparenz, der Priorisierung sowie der Umsetzung der Strategie.

Sowohl die Beauftragung der Einführung als auch die Zielsetzung hinter einem OKR-Framework finden sich auf der Top-Management-Agenda wieder. Knapp 90% von Unternehmen verantworten die Geschäftsführungs- oder Vorstandsebene die Einführung von OKR. Das äussert sich im Anspruch für eine bessere Unternehmensführung. Objectives & Key Results sollen die Priorisierung, Transparenz und das strategische Alignment (Ausrichtung) zwischen Mitarbeitenden und Teams unterstützen. Die Hauptmotivationen dahinter liegt in der Steigerung der Transparenz, besserer Priorisierung und der Verbesserung der Strategieumsetzung.

Die Vorteile und der Mehrwert von OKR umfassen:

1. **Klare Ziele:** OKRs helfen bei der Definition klarer und inspirierender Ziele, die für alle im Team leicht verständlich sind.
2. **Ausrichtung:** Sie fördern die Ausrichtung der Teamziele auf die Gesamtstrategie des Unternehmens.
3. **Messbarkeit:** Key Results bieten messbare Metriken, um den Fortschritt und den Erfolg objektiv zu bewerten.
4. **Fokus:** OKRs unterstützen die Priorisierung von Aufgaben und die Konzentration auf die wichtigsten Aktivitäten.
5. **Agilität:** OKRs können aktualisiert werden, um sich an sich ändernde Umstände und Ziele anzupassen.
6. **Transparenz:** Sie fördern die Transparenz, da Ziele und Fortschritt für alle sichtbar sind.

7. **Motivation:** OKRs erhöhen die Mitarbeitermotivation, da sie klare Ziele haben und ihren Beitrag zum Unternehmenserfolg erkennen.
8. **Bessere Entscheidungsfindung:** OKRs bieten eine Grundlage für fundierte Entscheidungen und Ressourcenallokation.
9. **Lernen und Verbesserung:** Durch die Auswertung der Ergebnisse können Organisationen kontinuierlich lernen und sich verbessern.
10. **Kultureller Wandel:** Die Einführung von OKRs kann zu einem kulturellen Wandel in Richtung mehr Zielorientierung und Agilität in der Organisation führen.

Knapp 60% der Unternehmen setzen OKRs explizit im Rahmen einer Change- oder Transformationsinitiative ein. Die wichtigsten Change-Ambitionen liegen hierbei in der Stärkung der Unternehmenskultur und in der Verbesserung der Strategieumsetzung.

Mit 70% nutzen die überwiegende Zahl der Unternehmen OKRs in vierteljährlichen Zyklen, mehr als 80% setzen auf die Rolle eines OKR-Masters oder einer ähnlichen Rolle (z.B. OKR-Champion), um den Prozess zu betreuen und weiterzuentwickeln.

Für 83% der Unternehmen haben OKRs einen positiven Impact. Die höchsten Auswirkungen sind die Transparenz auf Ziele und Performance, die verbesserte Kommunikation und Strategieumsetzung.

Die Zusammenarbeit mit der OKR-Beratung von Blue Archer bietet bei der Einführung, Umsetzung und auch bei der Weiterentwicklung der OKR-Teams einen erheblichen Mehrwert.

Ich kann auf eine langjährige Berufserfahrung zurückgreifen und als Certified OKR-Master (COM) bin ich nicht nur der OKR-Experte, sondern auch aktiv als Host und Ambassador in der OKR Circle-Community. Das bedeutet, dass zusätzlich die Erfahrungen und dem Wissen aus der Community direkt einfließen.

Mit meiner Expertise in der Umsetzungsart der OKR-Initiativen kann ich als Mentor ebenfalls gezielt unterstützen.

Quelle: Studie OKR Impact Report 2022 (Mooncamp)



Treuhandunternehmen in Zürich für Firmen- und Privatkunden



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

Warum wir, Victory Consulting GmbH, für Erfolg stehen



Wir sind Victory Consulting GmbH, und unser Name sagt alles – wir stehen für Erfolg. Unabhängig davon, ob es sich um einen IT-technischen Erfolg mit Mehrwert oder einen anderen geschäftlichen Erfolg handelt, sind wir hier, um Ihnen zu helfen.

Unser Team besteht aus jungen, hochqualifizierten Experten, die sich ständig mit den neuesten Technologien auseinandersetzen. Wir bieten Unterstützung in verschiedenen Bereichen und noch viel mehr. Zu unseren Kernkompetenzen gehören:

Netzwerk und Server Infrastruktur: Wir sind Experten in der Planung, Implementierung und Wartung von Netzwerken und Serverinfrastrukturen. Ob Sie ein kleines Unternehmen sind, das seine IT-Systeme verbessern möchte, oder ein etabliertes Unternehmen, das nach Skalierbarkeit sucht, wir haben die Lösungen, die Sie benötigen.

PC-Management und Wartung: Die reibungslose Funktion Ihrer Arbeitsplatzrechner ist von entscheidender Bedeutung. Wir kümmern uns um das PC-Management und die Wartung, um sicherzustellen, dass Ihre Mitarbeiter stets produktiv arbeiten können.

Marketing in verschiedenen Bereichen: Unser Marketingteam verfügt über das Wissen und die Erfahrung, um Ihr Unternehmen in verschiedenen Branchen zu fördern. Wir entwickeln maßgeschneiderte Marketingstrategien, die Ihre Zielgruppe ansprechen und Ihren Umsatz steigern.

Schulungen im Bereich IT für Ihre Mitarbeiter: Die IT-Landschaft entwickelt sich ständig weiter, und es ist wichtig, dass Ihre Mitarbeiter Schritt halten. Wir bieten Schulungen und Schulungsmaterialien, um sicherzustellen, dass Ihr Team die neuesten Technologien und Best Practices kennt.

Warum ein Unternehmen einen externen Consultant anstellen sollte
Die Frage, warum ein Unternehmen einen externen Consultant einstellen sollte, hat viele Antworten. Ein gutes Beispiel ist die Gewinnquote. Jedes Unternehmen strebt nach einem soliden Gewinn, aber oft werden Ressourcen für Dinge verschwendet, die nicht wirklich benötigt werden.

Als Consulting-Unternehmen verstehen wir, dass Ihr Erfolg nicht darin besteht, Geld für unnötige Dinge auszugeben. Wir helfen Ihnen, den Mehrwert zu erkennen und nur für das zu bezahlen, was Sie wirklich benötigen. Unsere Expertise hilft Ihnen, die richtigen Entscheidungen zu treffen und Ressourcen effizient einzusetzen.

Benötigen Sie individuelle Beratung?

Ob Sie mit uns zusammenarbeiten oder einfach nur eine Tasse Kaffee trinken möchten, wir stehen Ihnen zur Verfügung. Schreiben Sie uns einfach eine Nachricht, und wir werden uns umgehend bei Ihnen melden. Unser Ziel ist es, Ihr Unternehmen erfolgreich zu machen, und wir freuen uns darauf, Ihnen dabei zu helfen.



Victory Consulting GmbH

Telefon 044 972 23 40

Schellerstrasse 21 · 8620 Wetzikon ZH

info@vccs.ch · www.vccs.ch

Organe und Immunsystem stärken mit der Ernährung



Marlène Zarins ist praktizierende Naturheilpraktikerin und Homöopathin mit Praxis in Meilen.

Unser Immunsystem und unsere Organe sind der Schlüssel zu einem gesunden, aktiven Leben. Was bewirkt die Ernährung genau?

Die Rolle des Immunsystems

Unser Immunsystem ist ein komplexes Netzwerk aus Zellen, Geweben und Organen, das den Körper vor schädlichen Eindringlingen wie Bakterien, Viren und anderen Erregern schützt. Um unser Immunsystem zu stärken, ist es wichtig, eine Vielzahl von Nährstoffen über die Nahrung aufzunehmen.

Vitamin C: Muss täglich über die Ernährung aufgenommen werden, da der Körper es nicht speichert. Zitrusfrüchte, schwarze Johannisbeeren, rote Paprika, aber auch Brokkoli, Grün- oder Rosenkohl und (Wild-)Kräuter zählen zu einigen reichhaltigen Quellen.

Vitamin D: Streng genommen gehört es nicht zu den Vitaminen, sondern zu den Hormonen. Landläufig sprechen wir vom Sonnenvitamin, da die Haut unter Einwirkung von UV-B-Strahlen in der Lage ist, Vitamin D zu produzieren. Dieses findet sich auch in Lebensmitteln, wie Margarine, Butter, einigen Fischen oder Pilzen (sofern diese unter freiem Himmel wachsen). Jedoch ist es kaum möglich den Tagesbedarf allein über die Ernährung zu decken, da der enthaltene Wert in den einzelnen Lebensmitteln zu gering ist und zudem Verluste beim Kochen entstehen. Immerhin: Wer Pilze mag, kann diese nach dem Kauf einfach in die Sonne legen. Die meisten Zuchtpilze werden nämlich in der Dunkelheit gezogen, doch können sie auch nach der Ernte noch Vitamin D bilden.

Zink: Ist nach Eisen das zweithäufigste Spurenelement im Körper und an einer Vielzahl von biologischen Prozessen beteiligt. Es wird zwar nur in kleinen Mengen benötigt, ist aber essentiell und muss über die Nahrung aufgenommen werden. Das Spurenelement findet sich in Hülsenfrüchten, Kürbis- und Sonnenblumenkernen, Nüssen, Samen, Vollkornprodukten, Austern, Fleisch und Käse.

Etwa 70-80% des Immunsystems sind eng mit dem Darm verbunden. Fermentierte Lebensmittel wie rohes Sauerkraut oder selbst gemachtes Kombucha können durch die darin enthaltenen Milchsäurebakterien zur Bildung einer gesunden Darmflora beitragen.

Organe stärken durch Ernährung

Mithilfe der Ernährung sind wir in der Lage unsere Organe zu entlasten. Zum Beispiel unterstützt eine Ernährung, die reich an sonnenge-

reiftem Obst, Gemüse, Vollkornprodukten, Eiweiss und gesunden Fetten ist, die Herzgesundheit. Die Nieren können wir durch eine ausreichende Flüssigkeitszufuhr stärken. Denn das Wasser hilft, Giftstoffe aus dem Körper zu spülen und die Bildung von Nierensteinen zu verhindern. Die empfohlene Menge variiert je nach Körpergrösse und Aktivität. Auch die Leber spielt eine wichtige Rolle bei der Entgiftung des Körpers. Der Alkoholkonsum sollte reduziert und fettarme Lebensmittel bevorzugt werden. Ernährung, die reich an Antioxidantien ist, kann dazu beitragen, die Lungen zu schützen.

Entzündungshemmende Ernährung

Auch entzündungshemmende Lebensmittel stärken unser Immunsystem. Chronische Entzündungen wie Neurodermitis oder Akne stehen oft in Verbindung mit chronischen Krankheiten und können durch Zucker, Weissmehl oder Kuhmilchprodukte ausgelöst werden. Entzündungshemmende Lebensmittel wie Beeren, Kirschen, grünes Blattgemüse (Spinat, Grünkohl, Mangold), Olivenöl, Ingwer, Kurkuma, Knoblauch und Kräuter steuern dagegen. Viele dieser Lebensmittel sind reich an Antioxidantien, wovon auch Rheuma- oder Diabetes-Patienten profitieren. Es ist wichtig zu beachten, dass eine ausgewogene Ernährung, die reich an entzündungshemmenden Lebensmitteln ist, in Verbindung mit einem gesunden Lebensstil, ausreichend Schlaf und regelmässiger Bewegung, dazu beitragen kann, unsere Gesundheit zu unterstützen.

Sanasearch in Zusammenarbeit mit der Naturärzte Vereinigung der Schweiz (NVS) und Marlène Zarins.

Marlène Zarins ist krankenkassenanerkannte Naturheilpraktikerin und Homöopathin mit Praxis in Meilen. Sie ist Mitglied bei der NVS, dem Berufsverband für Naturheilkunde und Komplementärtherapie. Ein Termin bei Frau Zarins kann online unter www.sanasearch.ch angefragt werden.

Gesundheit stärkt -
Mitarbeiter und Unternehmen!

Als SKV-Mitglied erhalten Sie auf der grössten Schweizer Therapeutenplattform www.sanasearch.ch CHF 10.- Rabatt auf Ihre erste Buchung mit dem Code "SKV10".

 sanasearch.ch
Therapeuten online buchen

So funktioniert's:

1. Passenden Therapeuten auf Sanasearch.ch finden.
2. Gutscheincode bei der Online-Buchung angeben.
3. Fertig! Sie erhalten CHF 10.- Rabatt.





www.sanasearch.ch | 044 444 50 80 | hilfe@sanasearch.ch



Sanasearch

Hardturmstrasse 169 · 8005 Zürich

Telefon 044 444 50 80

info@sanasearch.ch · www.sanasearch.ch

Mehr Freiheiten dank neuem Erbrecht



Seit 1. Januar 2023 gilt in der Schweiz ein revidiertes Erbrecht. Wer sein Erbe mittels Testament individuell regelt, kann heute mindestens die Hälfte des Vermögens frei verteilen. Manuela Daboussi, Verantwortliche Testamentspenden bei der Krebsliga, über die wichtigsten Änderungen und wie Sie die Krebsliga im Testament berücksichtigen können.

Welche Freiheiten ergeben sich durch das neue Erbrecht?

Manuela Daboussi: Das neue Erbrecht führt zu deutlich mehr Gestaltungsspielraum, da die Pflichtteile gekürzt werden. Ein Pflichtteil ist ein geschützter Rechtsanspruch. Pflichtteilsgeschützt sind die Nachkommen und der überlebende Ehegatte oder die überlebende Ehegattin respektive der eingetragene Partner oder die eingetragene Partnerin. Neben den Pflichtteilen verbleibt die «freie Quote», worüber die Erblasserin oder der Erblasser frei verfügen kann. Früher hatten die eigenen Eltern auch einen geschützten Pflichtteil. Dieser wurde aber im neuen Erbrecht komplett gestrichen.

Hat diese Gesetzesänderung eine Auswirkung auf bestehende Testamente oder Erbverträge?

Das neue Gesetz wird bereits heute ohne Übergangsfrist angewendet. Dies kann in Testamenten, in welchen Pflichtteile genannt werden, zu Schwierigkeiten bei der Auslegung und somit zu Streit in der Erbengemeinschaft führen. Nehmen wir das Testament einer bereits verwitweten Erblasserin als Beispiel. Darin steht: «Ich setze meine Tochter auf den Pflichtteil von 3/4.

Für die freie Quote setze ich die Krebsliga als Erbin ein.» Es ist unklar, wie dieser Pflichtteil vor dem Hintergrund des neuen Erbrechts zu interpretieren ist. Denn der Pflichtteil der Nachkommen beträgt seit 1. Januar 2023 1/2 und nach neuem Recht, würde die Tochter 1/2 des Vermögens erben. Vielleicht war der Mutter aber wichtig, dass ihre Tochter exakt 3/4 des Erbanteils erhält. Deshalb empfehlen wir, bestehende Testamente oder Erbverträge zu erneuern.

Wie muss ich vorgehen, wenn ich ein Testament aufsetzen will?

Alle Begriffe in der Nachlassplanung tönen sehr juristisch. Doch eigentlich sind Berücksichtigungen im Testament Herzensentscheidungen. Als ersten Schritt empfehle ich, sich einen Überblick der familiären Situation zu machen: Gibt es Pflichtteile, die nicht unterschrieben werden dürfen? Ein Testament wäre ebenfalls ein ideales Mittel, um Objekte wie zum Beispiel Fotoalben, Familienschmuck, Musikinstrumente oder Kunstgegenstände bestimmten Personen zu vermachen. Gibt es Personen ausserhalb des engsten Familienkreises, die mir nahestehen und die ich berücksichtigen möchte? Gibt es Organisationen, deren gemeinnütziger Zweck mich tief bewegt? Möchte ich dieser Organisation nach meinem Ableben etwas hinterlassen? Sobald diese Auslegeordnung gemacht wurde, die Erben und Erbinnen mit ihren Quoten bestimmt sind und eventuell noch zusätzlich Vermächtnisse in Frage kommen, geht es ans handschriftliche Niederschreiben all dieser Entscheidungen. Eine einfache Vorlage für ein Testament ist auch im Testamentratgeber der Krebsliga zu finden.

Wie kann ich die Krebsliga berücksichtigen?

Sie können die Krebsliga als Alleinerbin oder als Teilerbin einsetzen. Oder Sie vermachen ihr einen fest definierten Betrag als Vermächtnis. Es berührt mich immer sehr tief, wenn ich sehe, dass unsere Organisation berücksichtigt wurde. Hinter dieser Geste stehen oft eigene Erfahrungen mit Krebs in der Familie oder die Hoffnung auf bessere Chancen der Früherkennung und Heilung. Wir sehen es als Auftrag, uns im Namen der Erblasserinnen und Erblasser dafür einzusetzen, dass weniger Menschen an Krebs erkranken, weniger Menschen an den Folgen von Krebs leiden und sterben, mehr Menschen von Krebs geheilt werden und dass Betroffene und ihr Umfeld die notwendige Zuwendung und Hilfe erfahren.

«Berücksichtigungen im Testament sind Herzensentscheidungen.»

Manuela Daboussi von der Krebsliga

Muss ich es der Krebsliga mitteilen, wenn ich die Organisation im Testament berücksichtige?

Nein, das müssen Sie nicht. Es gibt aber viele Menschen, die das tun und mir ihre persönliche Geschichte zu ihrer Entscheidung erzählen. Ich bin dankbar für diese Begegnungen, die oftmals direkt ins Herz gehen. Es gibt der Krebsliga auch die Möglichkeit, Ihnen noch zu Lebzeiten Danke zu sagen. Ihre Angaben behandle ich selbstverständlich vertraulich und Sie dürfen sich auch jederzeit wieder anders entscheiden. An dieser Stelle möchte ich allen Menschen, die die Krebsliga im Testament bedenken und es uns zu Lebzeiten nicht mitteilen, ein herzliches Merci aussprechen.

Autor: Christian Franzoso

Bei Fragen steht Ihnen Manuela Daboussi, Verantwortliche Testamentspenden der Krebsliga Schweiz, beratend zur Seite: **manuela.daboussi@krebssliga.ch** oder per Telefon: **031 389 92 12**.

Tipps und Informationen finden Sie im Testament-Ratgeber unter: **www.krebssliga.ch/erbschaften**



KMU LIQUIDITÄT

Know-how Beitrag: Wachstumsfinanzierung

www.kmu-liquiditaet.ch/wachstumsfinanzierung 

Von Wachstumsfinanzierung spricht man, wenn eine Firma für die Umsetzung von Wachstumsvorhaben Mittel von Dritten benötigt. Denn eine effiziente Liquiditätsplanung stellt zwar den laufenden Betrieb sicher, ist jedoch nicht für eine Expansion ausgelegt.

Es läuft zu gut, um noch alles bewältigen zu können

Gesunde Firmen, deren Auftragslage sehr gut ist, kennen die Probleme der Wachstumsfinanzierung: Der Grossauftrag für einen neuen Kunden ist ausgeliefert. Doch nun hat man zuwenig Liquidität, um das Material für weitere Aufträge einzukaufen und muss deshalb die 120 Tage Zahlungsfrist abwarten.

Oder es winkt ein neuer Rahmenvertrag eines Grosskunden. Dafür müsste man den Maschinenpark erweitern und zusätzliche Mitarbeitende einstellen. Aber die Liquiditätsplanung ist für das bisherige Auftragsvolumen ausgelegt, so dass man sich diese Investitionen eigentlich nicht leisten kann.

Kurz: Man riskiert, neue Aufträge zu verlieren, weil man sie sich schlicht nicht leisten kann.

Wenn eine Firma vor einem Wachstumsschritt steht, muss sie investieren.

Die Firma benötigt also Liquidität, die das ursprünglich vorgesehene Mass übersteigt.

Wie kommt man in dieser Situation zu rascher Liquidität?

Bei der sogenannten **Forderungsbevorschussung** bringt das KMU die bestehenden Forderungen bis zu einer gewissen Summe als Sicherheit ein.

Im Gegenzug erhält das KMU **innert weniger Tage** die gewünschte Liquidität.

Wir haben mit der **Überbrückungsfinanzierung** und der **Forderungsbevorschussung** zwei Produkte entwickelt, die für KMU wie in oben beschriebenen Situationen die ideale Lösung sind.

Denn diese Produkte erlauben es KMU, **direkt und unkompliziert zu Liquidität zu kommen**.

KMU Liquidität: Kurze Entscheidungswege, rasche Liquidität

Kontaktieren Sie uns: Bei KMU Liquidität sprechen Sie direkt mit den Entscheidungsträgern.

Für mehr Infos bitte scannen



KMU LIQUIDITÄT

Talacker 35

8001 Zürich

info@kmu-liquiditaet.ch

044 283 2083

Wie Schweizer Unternehmen ihren CO₂-Fussabdruck sauber tracken und reduzieren

Gehörten Initiativen für mehr Nachhaltigkeit im eigenen Unternehmen bis vor einigen Jahren sozusagen zum guten Ton und boten die Möglichkeit, sich positiv vom Wettbewerb abzuheben, wird es von vielen Kund:innen und Investor:innen heute als selbstverständlich erachtet, eine schlüssige Nachhaltigkeitsstrategie zu haben. Im Bereich Umwelt und Klimaschutz hat sich der CO₂-Fussabdruck als relevante Messgrösse etabliert. Betriebe werden mit dem Ausmass der von ihnen verursachten Emissionen konfrontiert – je nach Tätigkeitsbereich etwa bei der Herstellung ihrer Produkte. Aber auch die Auswahl der Geschäftspartner wie beispielsweise Lieferanten und deren Verhalten stehen im Fokus. Wie Entscheidungsträger mittels SAP relevante Faktoren vergleichen können und damit transparent aufgezeigt bekommen, wie weit sie bei der Erreichung ihrer Ziele sind, weiss Wilhelm Heckmann, Managing Director des auf Digitalisierung spezialisierten Beratungsunternehmens CNT Management Consulting in der Schweiz.

Nachhaltigkeit und der Klimawandel sind als relevante Themen bei den Entscheidungsträger:innen der Schweizer Wirtschaft angekommen. Das zeigen auch die Ergebnisse des Deloitte 2023 CxO Sustainability Report. So zählen vier von zehn befragten Schweizer CxOs den Klimawandel zu den Top-3-Prioritäten für ihr Business und in drei von vier Organisationen haben sich im vergangenen Jahr die Nachhaltigkeits-Investments erhöht. Auffallend ist, dass sich die Entscheidungsträger der Schweizer Unternehmen von den Auswirkungen des Klimawandels im internationalen Vergleich überdurchschnittlich stark betroffen fühlen. So geben 48 Prozent der Befragten in der Schweiz an, dass sie Druck der Aktionäre verspüren, im globalen Durchschnitt sagen das lediglich 41 Prozent. 47 Prozent nehmen zudem Druck der Zivilgesellschaft wahr, international sind es nur 38 Prozent.

CO₂-Ziele im Fokus

Stichwort Druck: dieser wird für sehr grosse Schweizer Firmen auch seitens des Gesetzgebers aufgebaut: Sie müssen ab dem Geschäftsjahr 2023 – neben weiteren Parametern – verpflichtend über ihre CO₂-Ziele berichten, was voraussetzt, den aktuellen Ausstoss korrekt darstellen zu können. Etwa 250 Unternehmen dürften von der gesetzlichen Verpflichtung betroffen sein. Dass sich nicht nur jene Betriebe, die keine andere Wahl haben, sondern eine Vielzahl an Schweizer Wirtschaftstreibenden mit CO₂-Zielen und Einsparungen befassen, berichtet Wilhelm Heckmann, Managing Director des Beratungsunternehmens CNT Management Consulting: »Wir nehmen bei den Unternehmen verstärkt Interesse wahr, Nachhaltigkeitsthemen umfassend digital abbilden und erzielte Fortschritte effizient messen und ausweisen zu können.« Das Streben nach mehr Nachhaltigkeit mache dabei häufig nicht bei der Unternehmenstätigkeit im engeren Sinn Halt, sondern beziehe sich häufig auf die gesamte Wertschöpfungskette, also beispielsweise auch auf Lieferanten und etwaige Tochtergesellschaften, betont Heckmann. «Es ist sinnvoll, nachhaltigeres Wirtschaften so umfassend wie möglich zu denken», so der Experte. Denn sonst bestehe immer das Risiko für ein Unternehmen, trotz eigener Bemühungen aufgrund der Praktiken von Geschäftspartnern in ein schiefes Licht zu geraten.

CO₂-Fussabdruck digital managen

Eine smarte Möglichkeit, professionelles Nachhaltigkeits-Monitoring zu betreiben, bieten verschiedene Software-Lösungen von SAP. Das «SAP Sustainability Footprint Management» ermöglicht es Unternehmen, den

CO₂-Fussabdruck ihrer Produkte zu messen, analysieren und während des gesamten Lebenszyklus zu optimieren. Indem schlüssige Daten zu Energie- und Wasserverbrauch und anderen Nachhaltigkeitsfaktoren bereitgestellt werden, können Entscheidungsträger auf Basis dieser Daten agieren und Verbesserungsmöglichkeiten aufspüren. «SAP Ariba Supplier Risk» ist wiederum darauf ausgerichtet, nicht nur die finanzielle Stabilität von Lieferanten, sondern auch deren Sustainability-Performance mit Echtzeit-Daten und Alerts zu tracken», erklärt Heckmann. Die Lösung »SAP Responsible Design and Production« ermöglicht datengetriebene, umweltfreundliche Produktentwicklung und -herstellung, bei der beispielsweise der Plastikanteil reduziert wird. Der «SAP Sustainability Control Tower» führt schliesslich Daten verschiedener Ebenen zusammen und lässt Verantwortliche einen Überblick über diverse Teilbereiche haben. CNT Management Consulting unterstützt Unternehmen bei der Integration der Lösungen und steht ihnen beratend zur Seite.



Über CNT Management Consulting AG

Die CNT Management Consulting AG ist ein mehrfach ausgezeichnetes internationales Beratungshaus mit dem Schwerpunkt Digitalisierung. Seit über 22 Jahren unterstützt CNT Unternehmen unterschiedlicher Sparten bei der Entwicklung und Implementierung von SAP-Lösungen, von 12 Standorten wie Zürich und Wien betreut der Dienstleister weltweit über 250 Kunden.



CNT Management Consulting AG
Stelzenstrasse 8 · 8152 Opfikon-Glattbrugg
Telefon 079 672 15 49
office.zurich@cnt-online.com

miiting.com revolutioniert Ihr Business Networking mit drei neuen Funktionen

Die B2B-Plattform www.miiting.com hat drei neue Funktionen eingeführt, mit dem Sie Ihr Business Networking auf einen neuen Level bringen. Konkret können Sie Ihr Produkt/Dienstleistung für den automatisierten Verkauf erfassen, Direktkontaktanfragen an [miiting.com](http://www.miiting.com) Mitglieder versenden und Offerten für Produkt/Dienstleistung bestellen oder offerieren. Erfahren Sie jetzt, von welchen Nutzen Sie direkt profitieren:

1. Mein Verkauf

Mit «Produkt/Dienstleistung zum Verkaufen erfassen» können Sie Ihr Angebot sichtbar für Kaufinteressenten machen. Mit dieser neuen Funktion müssen Sie nicht zuerst teure Ads schalten oder zeitaufwendige Werbekampagnen durchführen, sondern werden bei Bedarf direkt durch potenzielle Käufer automatisch gefunden.

2. Meine Kontaktanfragen

Durch «Kontaktanfrage» können Sie direkt [miiting.com](http://www.miiting.com) Mitglieder für ein erstes Gespräch kontaktieren. Der Empfänger kann zwischen «Ja, kontaktiere mich» oder «Nein, zurzeit nicht» auswählen. Bei Kontaktzusage entfällt die «kalte» Kontaktaufnahme, weil Sie bei Zusage direkt ins Gespräch kommen.

3. Meine Offerten

Dank «Meine Offerten» erhalten Sie die zwei Möglichkeiten, um Offerten als Kaufinteressent zu bestellen oder als Lieferant Ihr Produkt/Dienstleistung zu offerieren:

A. Offerte bestellen: Sie können als möglicher Kaufinteressent auf Knopfdruck, zu jeder Zeit und von überall Offerten für Produkt/Dienstleistung bestellen – die Offerten erhalten Sie automatisch von möglichen Lieferanten. Vorbei ist die Zeit, bei der Sie «nur» während Büroöffnungszeiten Offerten bestellen konnten.

B. Offerten erstellen: Sie können als Lieferant nach Offerten Anfragen suchen und Ihr Produkt / Dienstleistung direkt offerieren – Dadurch erhalten Sie automatisch Offerten Anfragen. Genial, den dadurch entfällt für Sie die frustrierende Suche nach neuen Kunden und Aufträgen.

Als ERFOLG-Leser können Sie sich jetzt kostenlos und sicher auf www.miiting.com anmelden und die neuen Funktionen mit der PREMIUM-Variante bis und mit dem 31. Dezember 2023 gleich selbst kostenlos testen. Nach diesem Datum werden Sie automatisch auf die kostenlose FREE-Variante heruntergestuft. Melden Sie sich noch heute an und profitieren Sie als Business Netzwerker von dieser Möglichkeit.



Andreas Roth von www.plusviereins.ag
«Auf dieser Plattform kann ich Geschäftspartner gezielt und bequem finden und mein Netzwerk ausbauen. Man findet schnell jegliche Branche für sein Anliegen.»



Steven Huck von [hwp-consulting.com](http://www.hwp-consulting.com)
«Sehr coole Kontakte durch [miiting.com](http://www.miiting.com) geknüpft und dadurch in einem sehr grossen Unternehmensnetzwerk gelandet. Eine super Skalierungs-Möglichkeit für mein Unternehmen.»



Sandro Kurmann, Web- & Grafikdesigner von www.desandro.ch
«Auf [miiting.com](http://www.miiting.com) möchte ich mein Netzwerk ausbauen, neue Kontakte kennenlernen und Geschäftsmöglichkeiten finden.»

miiting.com

Hier finden Business Netzwerker neue Kontakte und Geschäftsmöglichkeiten

miiting

miiting.com

c/o Home of Coworking GmbH

Tessinerplatz 7 · 8002 Zürich

info@miiting.com · www.miiting.com

Jetzt kostenlos und sicher anmelden!

www.miiting.com

Externe Unternehmensentwicklung auf Erfolgsbasis als Schlüssel zu Ihrem Erfolg



Unternehmensentwicklung

Quelle: in Anlehnung an *Too occupied to innovate* von DR.

Mit jeder Vollzeitstelle werden rund 2'000 Arbeitsstunden pro Jahr geleistet. Das resultiert bei einem Unternehmen mit 15 Angestellten in rund 30'000 Arbeitsstunden, die dem Unternehmen jährlich zur Verfügung stehen. Doch wie wird dieses Zeitkontingent genutzt?

Ein Grossteil der KMU investiert beinahe die gesamte Zeit in die Führung, Planung und Abwicklung des Tagesgeschäfts. Und bei der Konfrontation mit Herausforderungen, wie beispielsweise Rekrutierungsengpässen, Umsatzstagnation oder Profitabilitätseinbrüchen, wird die Arbeitsintensität erhöht oder gehofft, dass sich die Probleme von allein lösen. Dieser Umgang verschlechtert die Unternehmenskultur und birgt hohe Risiken für das Unternehmen. Aus diesem Grund sollte vermehrt und kontinuierlich «am» eigenen Unternehmen gearbeitet werden, um Verbesserungen im Unternehmen proaktiv anzustossen und die Realisierung der kurz-, mittel-, und langfristigen Unternehmensziele nachhaltig zu ermöglichen.

Dies ist die Aufgabe der Unternehmensentwicklung. Doch wie kann ein KMU mit eingeschränkten zeitlichen und finanziellen Ressourcen noch intensiver an der kontinuierlichen Eigenentwicklung und Optimierung arbeiten?

An dieser Stelle springt Performance Partners ein und offeriert mit einem innovativen Angebot eine neue Lösung. Als externer Partner von KMU kümmert sie sich umfassend um deren Entwicklung auf Erfolgsbasis – von strategischen Themen bis hin zur kontinuierlichen Verbesserung und Optimierung von Prozessen. So werden die Unternehmensziele von KMU realisiert und der Geschäftsleitung des KMU volle Kontrolle bei minimalem Zeitaufwand ermöglicht. Eine solche Auslagerung der Unternehmensentwicklung an Performance Partners bringt eine ganze Reihe von Vorteilen für KMU mit sich, insbesondere

1. werden die zeitlichen und finanziellen Ressourcen des Unternehmens geschont, da Performance Partners erfolgsbasiert arbeitet und die Entwicklung in Unternehmen vor Ort eigenständig vorantreibt und umsetzt;
2. eliminiert die externe Sichtweise die Betriebs- und Branchenblindheit und ermöglicht selbst bei unbewussten Routineprozessen Verbesserungen. Dazu kommt ein erhöhter Innovationscharakter der Massnahmen durch Expertise und branchenübergreifenden Fachkenntnissen.
3. ermöglicht der erfolgsbasierte Ansatz von Performance Partners eine langfristige Zusammenarbeit ohne Zielkonflikte.

Zusammengefasst können sich KMU dank der Auslagerung der Unternehmensentwicklung an einen erfahrenen externen Partner wie Performance Partners auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, während sie gleichzeitig von den Vorteilen einer effizienten und zielgerichteten Unternehmensentwicklung profitieren können. Mit Fokus auf nachhaltigen Erfolg und die Realisierung der Ziele bietet Performance Partners eine wertvolle Unterstützung, um sicherzustellen, dass KMU auch in einem sich stetig verändernden Marktumfeld erfolgreich sein können.

**Performance
Partners**

Performance Partners GmbH

Jeremy L. Meier · Wiesenstrasse 14 · 8400 Winterthur
Telefon 052 551 22 50 · jeremy@performance-partners.ch

Partner- angebot

SKV-Mitglieder profitieren bei iba

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

SKV-Sonderkonditionen

PROFIT® Top Konditionen auf dem gesamten iba Sortiment und Dienstleistungsangebot

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

Bei iba noch nicht als SKV-Mitglied erfasst?

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

Treuerabatt
20.-

auf Ihre Bestellung ab CHF 100.-

Dieser Rabatt kann nur einmal eingelöst werden und ist nicht gültig für Dienstleistungen und nicht kumulierbar mit weiteren iba Rabatt-Gutscheinen. Preise exkl. MwSt. Gültig bis 31. Dezember 2023.

Im Online-Warenkorb
Code
SKV23
eingeben
oder am Telefon
erwähnen

Schnellere und effizientere Bürokratieentlastung – Herzlich willkommen bei der Pawex AG



Seit nunmehr zwei Jahrzehnten steht die Pawex AG ihren treuen Kunden und Kundinnen mit massgeschneiderten Dienstleistungen zur Seite. Ursprünglich als Immobilienverwaltungs-firma gegründet, haben wir uns nach der Jahrtausendwende in einen vielseitigen Versicherungs- und Finanzdienstleister verwandelt. Diese Transformation war unsere Antwort auf die wachsenden Anforderungen und Bedürfnisse unserer geschätzten Kunden und Kundinnen, die immer im Mittelpunkt unserer Bemühungen stehen.

Unser Gründer, Werner Leibacher, hat von Anfang an auf Engagement und Kundenverständnis gesetzt. Ob Einzelpersonen, Familien, kleine oder mittelständische Unternehmen – bei uns erfährt jeder die gleiche Hingabe und Aufmerksamkeit. Unsere jahrelange Erfahrung und umfassende Expertise ermöglichen es uns, individuelle Lösungen für Unternehmer anzubieten. Eine Schlüsselrolle beim Aufstieg der Pawex AG in der Finanzwelt spielt Dominik Graf. Mit mehreren Jahren Erfahrung bei einem der grössten Vermögensverwalter, der Zugerberg Finanz, verfügt Graf über ein tiefes Verständnis der Branche, das seinesgleichen sucht.

Gezielter Vermögensaufbau für Steuerersparnisse

Unsere Dienstleistungen sind speziell auf die Bedürfnisse von Unternehmen zugeschnitten und umfassen Vorsorge, Pensionsplanung, Vermögensverwaltung, Firmenversicherungen und Immobilienangelegenheiten. Eines der Hauptziele von Dominik Graf und seinem Team ist es zudem, gezielten Vermögensaufbau zu fördern, der nicht nur finanzielle Sicherheit bietet, sondern auch erhebliche Steuerersparnisse mit sich bringt. Dieser Ansatz ermöglicht es unseren Kunden, ihr Vermögen effizient zu strukturieren und gleichzeitig von Steuervorteilen zu profitieren.

Unsere Erfahrung im Unternehmerbereich ermöglicht es uns, die spezifischen Anforderungen und Herausforderungen von Unternehmen zu verstehen und massgeschneiderte Lösungen anzubieten. Jedes Unternehmen ist einzigartig, und wir entwickeln individuelle Strategien, um Ihre Ziele zu erreichen – sei es in der Gründungsphase, im Wachstum oder in der Konsolidierungsphase. Die finanzielle Sicherheit Ihrer Mitarbeiter und Ihre eigene stehen im Mittelpunkt unserer Vorsorgedienstleistungen. Wir helfen Ihnen, massgeschneiderte Pensionspläne zu entwickeln, die die Bedürfnisse Ihres Unternehmens berücksichtigen.

Vermögensaufbau für Jung und Alt: Ihre Sicherheit im Alter

Eine effektive Vermögensverwaltung ist entscheidend, um langfristigen Erfolg sicherzustellen. Bei der Pawex AG glauben wir, dass finanzielle Sicherheit im Alter von entscheidender Bedeutung ist. Neben der AHV und den Pensionskassen bietet Dominik Graf massgeschneiderte Vermögensaufbau-Strategien, die sicherstellen, dass sowohl junge als auch ältere Kunden auf eine solide Altersvorsorge zählen können. Diese individuellen Ansätze berücksichtigen die einzigartigen Bedürfnisse eines jeden Kunden.

Anlagestrategien im Vermögensaufbau: Flexibilität und Sicherheit

Nach der Übernahme der Pawex AG und ihrer Transformation sowie einer nachhaltigen Digitalisierung steht Dominik Graf an vorderster Front, um Kunden aller Altersgruppen ein umfassendes Angebot an Vermögensaufbau-Dienstleistungen anzubieten.

Vermögensaufbau erfordert intelligente Anlagestrategien, sei es für Rücklagen oder zur Sicherheit bei einer Hypothek. Die Pawex AG, unter der Führung von Dominik Graf, bietet massgeschneiderte Anlageberatung und Strategien, die auf die individuellen finanziellen Ziele und Lebensumstände der Kunden abgestimmt sind. Dies schafft finanzielle Sicherheit und eine solide Grundlage für die Zukunft. Die langfristigen Kundenbeziehungen sind der Beweis für unseren erfolgreichen Ansatz. Wir sind stolz darauf, eine breite Palette von Unternehmern in verschiedenen Branchen zu unterstützen.

Mit Dominik Graf und der Pawex AG an Ihrer Seite können Sie auf ein unvergleichliches Know-how und eine massgeschneiderte Unterstützung für Ihren Vermögensaufbau zählen. Wir setzen uns dafür ein, die finanzielle Zukunft unserer Kunden zu gestalten und ihnen die nötige Sicherheit und Flexibilität zu bieten, um ihre Ziele zu erreichen. Herzlich willkommen bei der Pawex AG – Ihrer verlässlichen Partnerin für umfassende Unterstützung im Vermögensaufbau.



PAWEX AG

Metallstrasse 1 · 6300 Zug
Telefon +41 76 399 33 23
info@pawex.ch · www.pawex.ch

Kalender Veranstaltungen

Impressum

November 2023

14.11.23	Zürich	Recruiting Day 2023	praxisseminare.ch
14.11.23	Online	Gewinn verdoppeln, 20% mehr Freizeit geniessen	webinar2311.funnelcockpit.com
14.11.23	Zürich	Stiftungsrat im Fokus – ESG Risikomanagement & Reporting für Pensionkassen	boards4egs.ch
15.11.23	Oensingen	Compasso – Fachtagung	reintegration.compasso.ch
15.–17.11.2023	Thalwil	Die erfolgreiche Führungskraft	zfu.ch
16.11.23	St. Gallen	Verwaltungsrat im Fokus – ESG Risikomanagement & Compliance für KMU	boards4egs.ch
16.11.23	Online	Internationales Sozialversicherungsrecht CH/D	handelskammer-d-ch.ch
16.11.23	Online	Wettbewerbsvorteile generieren dank IT	b2b-events.swisscom.ch
16.11.23	Online	Gewinn verdoppeln, 20% mehr Freizeit geniessen	webinar2311.funnelcockpit.com
18.11.23	Online	Gewinn verdoppeln, 20% mehr Freizeit geniessen	webinar2311.funnelcockpit.com
21.11.23	Lugano	Lugano Finance Forum	finlantern.com
21.11.23	Online	Der erste Schritt zur erfolgreichen Digitalisierung	orbis.de
22.11.23	St. Gallen	Verwaltungsrat im Fokus – ESG Risikomanagement & Compliance für KMU	boards4egs.ch
22.–23.11.2023	Luzern	Lucerne Dialogue / Annual Meeting	registration.lucerne-dialogue.ch
22.–24.11.2023	Basel	Überwinden eigener Grenzen	zfu.ch
23.11.23	Bern	DINACON 2023	dinacon.ch
30.11.23	Triesen	5. Fortbildungsseminar zur Datenschutzgrundverordnung (DSGVO)	ufl.li
30.11.23	Zürich	Rechnungswesen und Steuern 2023	praxisseminare.ch

Dezember 2023

01.12.23	Rüschlikon	Das jährliche Mitarbeitergespräch agil transformieren	zfu.ch
05.12.23	Online	Erstellen Sie Ihre erste Power App in nur zwei Stunden	orbis.de

Januar 2024

14.–16.01.2024	Bern	Ornaris	ornaris.ch
16.–19.01.2024	Basel	Swissbau	swissbau.ch
19.–21.01.2024	Zürich	art3f	art3f.fr
24.–25.01.2024	Bern	Empack Schweiz	empack-schweiz.ch
24.–25.01.2024	Bern	Logistics & Automation	logistics-automation.ch
30.–31.01.2024	Interlaken	18. Alpensymposium 2024	alpensymposium.ch

Februar 2024

01.–04.02.2024	Zürich	FESPO	fespo.ch
20.–21.02.2024	Bern	Swiss Cyber Security Days 2024	scsd.ch
25.–28.02.2024	Bern	Ferien Bern	ferienmesse.ch
27.–29.02.2024	Düsseldorf	EUROCIS 2024	eurocis.com
26.02.–03.03.2024	Genf	Internationale Auto-Salon	genevamotorshow.com

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Redaktions- und Anzeigeschluss:

19. Januar 2024

Nächste Ausgabe:

9. Februar 2024

Schweizerischer KMU Verband

Bösch 43 · 6331 Hünenberg

Telefon 041 348 03 30

www.netzwerk-verlag.ch

verlag@kmuverband.ch

Verlags- und Redaktionsleitung

Roland M. Rupp 041 348 03 33

roland.rupp@kmuverband.ch

Verkauf

Schweizerischer KMU Verband

Bösch 43 · 6331 Hünenberg

Telefon 041 348 03 35

verlag@kmuverband.ch

www.kmuverband.ch

Redaktions- / Anzeigeschluss

Jeweils 14 Tage vor Erscheinungstermin

Abonnementsverwaltung:

Alexandra Rupp

abo@kmuverband.ch

Kundenversprechen

Verantwortlichkeit für Inhalt & Gestaltung

Kvmedia GmbH, Luzern, Srdjan Varo

Produktion KMU Erfolg

Lichtpunkt Design · L. Boltshauser

Lindenbachstrasse 8 · 8006 Zürich

Telefon 079 694 54 18

info@licht-punkt.ch · www.licht-punkt.ch

Auflage

Printauflage: 5000 Ex.

Onlineauflage: 30 000 Ex.

Die Auflage ist notariell beglaubigt.

* Zusätzlich wird das Medium Erfolg in den SKV

Newsletter integriert und an 70'000 Empfänger

versendet.

Erscheinung

erscheint zweimonatig

Preise

Jahresabo CHF 36.– / Einzelpreis CHF 3.90

Copyright

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

Titelfoto: www.pixabay.com

Der KUMA- EFFEKT entspannt!

Ihr erfahrener ERP-Partner
für die digitale Transformation



Entspannt in die Zukunft: Ob ERP, CRM, DMS, Business Intelligence oder IoT: Digitalisierung mit KUMAVISION ist der Schlüssel zu höherer Effizienz und modernsten Technologien. Die Kombination aus zahlreichen Best-Practice-Prozessen, der Basis Microsoft Dynamics 365 und der hohen Branchenkompetenz unserer Consultants bringt Ihr Unternehmen entscheidend voran. Profitieren Sie von einer ganzheitlichen Digitalisierungsberatung, 25 Jahren ERP-Erfahrung und dem Know-how aus über 1.800 erfolgreichen Projekten. Branchenkompetenz und zukunftsweisende Technologie – das ist der KUMA-Effekt. Und der entspannt.

www.kumavision.ch

Microsoft
Partner



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

 **KUMA**
VISION | ERP
CRM
BI
CLOUD

V O L V O

Für eine nachhaltige Work-Drive-Balance.

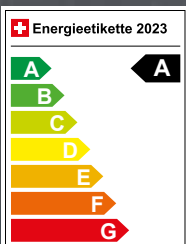
Der neue vollelektrische Volvo EX30 for Business.

Unser bisher kleinster SUV macht auch als
Geschäftsfahrzeug einen nachhaltigen Eindruck.
Bis zu 480 km Reichweite und innovative Assistenzsysteme
sind nur zwei Argumente genauer hinzuschauen.

FÜR KMU'S BEREITS AB

CHF 10.– /TAG

volvocars.ch/fleet



Volvo EX30 Core Single Motor, 200 kW. Katalogpreis CHF 38'350.– abzüglich KMU Nachlass 5% CHF 1'917.– und EX30 for Business Nachlass 2% CHF 767.– = CHF 35'665.–. Monatsrate CHF 300.–. Ein Angebot der Volvo Car Financial Services by BANK-now AG. 1. grosse Leasingrate 20%, Laufzeit 48 Monate, 10 000km/Jahr. Zins nominal 2.9%, Zins effektiv 2.94%. Restwert gemäss Richtlinien von Volvo Car Financial Services (BANK-now AG). Diese sind indikativ und können von den Restwerten der Volvo Vertretern abweichen. Eine Kaution wird nicht verlangt. Obligatorische Vollkaskoversicherung nicht inbegriffen. Die Kreditvergabe ist verboten, falls sie zur Überschuldung der Konsumentin oder des Konsumenten führt (Art. 3 UWG). Stromverbrauch (kombiniert) 16.7kWh/100km: CO₂-Emissionen: 0g/km. Energieeffizienz-Kategorie: A. Swiss Premium® Gratis-Service bis 10 Jahre/150 000 Kilometer, Werksgarantie bis 5 Jahre/150 000 Kilometer und Verschleissreparaturen bis 4 Jahre/150 000 Kilometer (es gilt das zuerst Erreichte). Abgebildetes Modell enthält ggf. Optionen gegen Aufpreis. Angebot gültig bis Ende Dezember 2023.