

ERFOLG

Die starke Zeitung
für Selbstständige,
Unternehmer und
Existenzgründer

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Nr. 9/10 • September / Oktober 2021 • 15. Jahrgang • Preis CHF 3.90 • www.netzwerk-verlag.ch • AZB 6300 Zug • Post CH AG

Rechtsberatung

Allgemeine Geschäftsbedingungen
Artikel Seite 5

Finanzen

Die Zukunft des
Credit Managements
Artikel Seite 11

Dank gesunder Firmenfinanzierung
den Blick frei für Ihr Projekt
Artikel Seite 19

Personalmanagement

Sie sind entlassen. Alles Gute!
Artikel Seite 12

Strategie

Ängste überwinden ...
Artikel Seite 28 – 29

Digital

Minimieren Sie Sicherheitsrisiken
für Smartphones & Tablets
Artikel Seite 35

Warum Sie Ihr KMU jetzt
digitalisieren sollten
Artikel Seite 43

Aus- & Weiterbildung

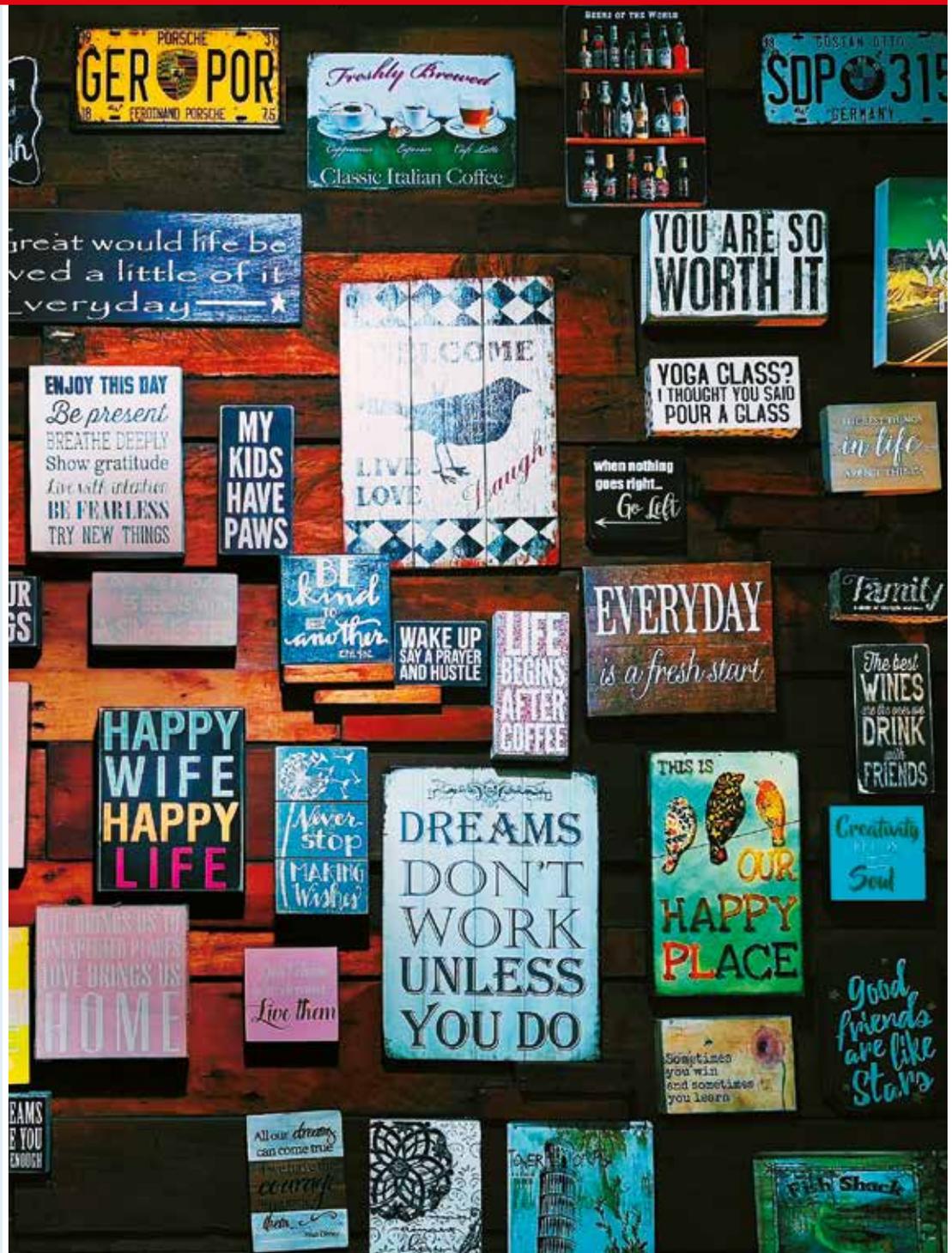
Hybrides Arbeiten
Artikel Seite 40 – 41

Gesundheit

Energieelos? Mehr Wohlbefinden ...
Artikel Seite 47

Technik

Solarstrom lässt Mieter und
Vermieter profitieren
Artikel Seite 52 – 53



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

Vermerk SKV

Tel. 0800 82 82 82
www.iba.ch

SKV Mitglieder profitieren

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

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



Büro und mehr

Die Einzahlungsscheine werden per 30.09.2022 abgeschafft.

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

0848 27 37 88



Editorial



Geschätzte Leserinnen und Leser
geschätzte SKV Mitglieder

Als ich heute Morgen die Zeitung gelesen habe (ich gehöre noch zur aussterbenden Rasse der Zeitungsleser) habe ich im Anschluss danach in meinem Kopf ein bisschen Revue passieren lassen, was alles geschrieben stand: Afghanistan Abzug der USA und Vorrücken der Taliban, 4. Welle von Covid, Genderwahnsinn, zwingende Impfbefehle beim Besuch von Restaurants, Fitnesscenter und Kinos, überlastete Spitäler und Pflegepersonal, der immer grösser werdende Graben zwischen Geimpften und Impfkritikern ...

Natürlich weiss auch ich, dass negative Schlagzeilen einer Zeitung immer mehr Aufmerksamkeit bringen, als Positive (ausser natürlich im Sport), aber aktuell nimmt dies wirklich Dimensionen an, welche wohl noch nie so in den letzten 10 Jahren dagewesen sind. Nun gut kann man sagen: Die Pandemie auch nicht. Aber ist dies wirklich ein Grund, alles so negativ zu sehen?

Sollten wir nicht langsam beginnen, alles ein bisschen positiver zu sehen?

Endlich weicht der trübe nasse Sommer den herbstlich goldenen Farben des Herbstes. Nicht mal mehr 4 Monate und schon ist wieder Weihnachten, die Anzahl geimpfter Personen steigt täglich an und vielleicht gibt es dadurch in naher Zukunft weitere Lockerungen, das Bruttoinlandsprodukt steigt weiter, Aktienhandel wird auch für Privatpersonen immer einfacher und dank Digitalisierung und Industrie 4.0 geht auch den KMU die Arbeit nicht aus.

Natürlich ist mir klar, dass sehr viele KMU Betriebe grosse Probleme haben und die Umsätze teilweise massiv eingebrochen sind. Auch ich bin ja ein KMU und meine Umsätze sind um über 50% eingebrochen, da ich fast 18 Monate keine Schulungen mehr geben konnte. Aber Trübsal blasen und alles nur schwarz und negativ zu sehen hilft auch nicht.

Warum also nicht mal versuchen, alles positiv zu sehen? Vielleicht nur mal eine Stunde, ein Tag, eine Woche und dann schauen was passiert? Die Kraft positiver Gedanken kann mehr bewegen als Sie denken.

Ich jedenfalls mache dies so, freue mich schon auf die Fondue-Kutsche, welche ab November wieder in Luzern unterwegs ist, und dass ich mich so langsam von meiner Covid Infektion erhole.

Wieso versuchen Sie es nicht auch einmal?

Es grüsst Sie freundlich
Roland M. Rupp
Präsident

Passwort für die Ausgabe 9/10: **Gedanken**

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

 Nachfolgeregelung	4
 Rechtsberatung	5
 Finanzen	6
 SKV Partner	7
 Arbeit	9
 Finanzen	11
 Personalmanagement	12
 Nachfolgeregelung	13
 Digital	14 – 15
 Buchtipps	16
 Personenmarketing	18
 Finanzen	19
 Coaching	21
 Netzwerk	22
 Finanzen	23
 Risiko-Management	24 – 25
 Interview	26 – 27
 Strategie	28 – 29
 Reisen	31
 Digital	32 – 36
 Aus- und Weiterbildung	37 – 41
 Mehrwertpartner	42
 Digital	43 – 45
 Gesundheit	46 – 47
 KMURevue	48 – 51
 Technik	52 – 53
 Veranstaltungen	54
 Impressum	54

Vortrag im NOSUF: Was hat Magie mit der Bilanz zu tun? Was verrät die Bilanz beim Firmenverkauf und was nicht?



Referent: Hans Jürg Domenig, Multiunternehmer, Nachfolgespezialist und Unternehmensverkaufsexperte

Basis bei jedem Unternehmensverkauf sind immer die Bilanz und Erfolgsrechnung. Doch was zeigen die Zahlen tatsächlich und was sieht man in den Unternehmenszahlen nicht?

Für viele KMU ist die Buchführungspflicht ein lästiges Übel. Doch eine Bilanz ist viel nützlicher, als dass sie nur für das Steueramt erstellt werden sollte. Gerade in dem vergangenen Krisenjahr zeigte es sich, dass die aktuelle Buchhaltung und Budgetplanung ein existenzielles Steuerungsinstrument des Unternehmers sein kann. Sind die Zahlen aktuell, kann schnell festgestellt werden, wie sich ein Umsatzeinbruch auf die Finanzsituation auswirken wird. Anhand der Zahlen kann entschieden werden, ob mit Kurzarbeit und Überbrückungskredit die Krise ausgestanden werden kann und welche Massnahmen getroffen werden müssen.

Grundlegendes Verständnis der Kennzahlen ermöglicht die Zukunftsplanung des Unternehmens

Nicht selten wissen Unternehmer nicht, in welchem Bereich sie Geld verdienen und mit welchen Aufträgen sie Verlust machen. In einer gewachsenen Unternehmensstruktur kommen neue Angebote hinzu und vergangene Umsatzbringer verkommen zu Wertvernichtern. Oftmals hat der Inhaber bereits ein gutes Bauchgefühl wo die Gewinne herkommen, doch mit einer sorgfältigen Kostenanalyse kann schwarz auf weiss nachgewiesen werden, wo es sich lohnt in Zukunft zu investieren.

Ein Firmenverkauf beginnt immer mit einer Unternehmensbewertung

Spätestens beim Firmenverkauf ist die Buchhaltung von zentralem Interesse. Die Firmenbewertung zeigt auf, wie hoch der Substanzwert, der Ertragswert und das Potenzial ist. Ob die Firma ertragsstark genug ist einen Inhaberlohn auszuzahlen und den Kaufpreis über vier bis sechs Jahre zu amortisieren sind in den Zahlen sichtbar? In einem ersten Schritt die

Firma zu verkaufen wird die offizielle Bilanz und Erfolgsrechnung bereinigt und es werden zum Beispiel stille Reserven aufgelöst. Weiterhin werden alle Aufwände und Erträge, die nicht betriebsnotwendig sind herausgerechnet. Eine Bewertung aus diesen Zahlen ergibt nun eine Bandbreite, die als Verhandlungsbasis für den Verkauf genommen werden kann. Letztendlich entscheidet immer der Markt nach Angebot und Nachfrage zu welchem Preis ein Unternehmen verkauft werden kann. Ein Unternehmen in einem gesättigten Markt mit viel Konkurrenz wird immer einen kleineren Preis erzielen als ein Hidden Champion in einer Marktnische mit Alleinstellungsmerkmal.

Wie findet man den passenden Nachfolger?

Am naheliegendsten ist es meist bei den eigenen Kindern oder Mitarbeitern zu suchen. Doch selten ist das die Lösung, die für den Betrieb die beste Zukunft bedeutet und für den Inhaber den höchsten Verkaufspreis erzielt. Noch vor 30 Jahren mussten die Kinder, ob sie wollten oder nicht, den Betrieb ihrer Eltern weiterführen. Heute gibt es zum Glück einen diskreten Markt für KMU, bei dem eine solvente Käufernachfrage auf interessante Unternehmen in Nachfolgesituationen trifft. Warum selber gründen, wenn es bereits erfolgreiche und ertragsstarke Unternehmen gibt, die man weiterführen kann? In der Regel finden spezialisierte Nachfolgeberater eine Vielzahl von geeigneten Kandidaten für jeden Mandanten. Diese werden dann sorgfältig ausgesiebt, bis eine handvoll Interessenten übrig bleibt, wovon der Beste dann das entsprechende Unternehmen erwirbt. Es gibt Fälle, bei denen das Unternehmen zuerst nachfolgefähig gemacht werden muss um ansprechende Käufer zu finden. Mit einem strukturierten Prozess, der in verschiedene Stufen gegliedert ist, wird das Unternehmen fit gemacht, damit der Nachfolger erfolgreich ist und der Verkäufer einen gerechten Preis für seine Unternehmung lösen kann.

... und was verrät die Bilanz nicht?

Die Bilanz und Erfolgsrechnung sind immer ein Blick in die Vergangenheit. Alleine mit den Zahlen aus der Vergangenheit in die Zukunft zu steuern ist, als würde man versuchen, ein Auto nur mit der Sicht in den Rückspiegel zu steuern. Das würde auf einer langen und geraden Strasse nur eine kurze Strecke funktionieren, hingegen auf einer Bergstrasse bereits nach wenigen Metern scheitern. Für die Zukunft eines Unternehmens sind die immateriellen Werte entscheidend. Wie treu ist der Kundenstamm, wie hoch ist das Prestige der Marke, wie leicht kann ein Mitbewerber das Angebot substituieren, wie stark fühlen sich die Mitarbeiter an das Unternehmen gebunden und welchen zusätzlichen Wert kann ein Nachfolger in das Unternehmen einbringen? Das sind die zentralen Fragen, die nach der Beurteilung von Bilanz- und Erfolgsrechnung gestellt werden müssen.

NOSUF
Ostschweizer Unternehmerforum

ANSATZ AG · Firmen-Nachfolge-Verkauf.ch

Im Oberhof 34 · 8240 Thayngen

Telefon 043 321 16 27 · Mobile 078 636 96 01

info@firmen-nachfolge-verkauf.ch · www.firmen-nachfolge-verkauf.ch

Allgemeine Geschäftsbedingungen und die Gnade der Geschädigten



Michele Imobersteg, Wirtschaftsjurist

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) sind Vertragsklauseln, welche eine Vertragspartei für eine unbestimmte Anzahl von Verträgen vorformuliert. Grossunternehmen lassen diese von Fachpersonen erstellen. KMU behelfen sich mit Copy & Paste: Sie kopieren unesehen die AGB von der Webseite ihrer Konkurrenz.

Für die Geltung der AGB ist deren tatsächliche Kenntnisnahme durch den Geschäftspartner nicht erforderlich. Eine Globalübernahme genügt. Massgebend ist die erforderliche Zugänglichkeit beziehungsweise die Möglichkeit zu ihrer unmittelbaren und ungehinderten Verfügbarkeit. Die Lieferantin hält in ihrer Offerte fest, dass ihre Allgemeinen Lieferbedingungen gelten, sie verweist auf die Download-Möglichkeit auf ihrer Website.

AGB im Spiel der Marktmacht

Es ist kaum vorstell- und zumutbar, dass die Käuferin Hunderte AGB ihrer Anbieter überprüft. Individuelle Vertragsverhandlungen über AGB können aufgrund des täglichen Massenverkehrs nicht stattfinden. So liegt es auf der Hand, dass die Käuferin (hier ein Grossunternehmen) bei ihrer Bestellung notiert: «Es gelten unsere Einkaufsbedingungen». In einem solchen Normalfall hilft wenig, sich darüber zu streiten, wessen AGB Vorrang haben. So werden automatisch die eigenen in der Offerte und Auftragsbestätigung zitierten AGB übersteuert. Es geht um das Spiel der Macht: Der Kunde hat das Geld. Die Verkäuferin will leisten, um dieses zu bekommen. Darum beugt sie sich fremden Bedingungen.

Weil es für den Lieferanten wenig erbaulich ist, die vielen AGB-Seiten der Bestellerin zu lesen, geht dieser von einer Idealwelt aus. In dieser funktioniert alles bestens. Wären die AGB für beide Seiten ausbalanciert, so bräuchte es keine. Es liegt in der Natur von AGB, dass bei Störungen die schwächere Partei finanziell belastet wird.

Die Leistungsstörung als Gewinnvernichtung

Erst wenn eine Störung auftritt, werden die AGB konsultiert. Das Kleingedruckte entscheidet darüber, ob eine Versicherungsgesellschaft den Schaden deckt, wenn beispielsweise der teure Mercedes des Chefs in Mailand abhanden gekommen ist. Spätestens da setzt man sich mit den Begriffen

Diebstahl und Veruntreuung auseinander. Für den Geschädigten ist es eine Überraschung, wenn bei Veruntreuung ein Versicherungsausschluss besteht. Der Schutz der «Unklarheitenregel» hilft hier wenig. Der Verfasser bringt in seinen AGB meistens das unter, was den dispositiven Normen des Obligationenrechts entgegensteht. Beispielsweise, dass «vermietetes» Personal abgeworben werden darf. Oder dass versteckte Mängel lebenslänglich gerügt werden können.

Konventionalstrafen vergiften die Beziehung

Individuelle Vertragsbestimmungen liegen dann vor, wenn Verhandlungen ernsthaft geführt wurden und der Kunde zumindest die Möglichkeit hatte, den Inhalt zu beeinflussen. Wegen der automatischen Übernahme von AGB geht wie oben erwähnt, der Verkäufer davon aus, dass die gelieferte Maschine funktioniert oder eine Dienstleistung ordentlich ausgeführt wird. Es gilt das Prinzip von Treu und Glauben. Bei einer Störung ist der Schrecken gross, wenn die Behebung dieser Störung zusätzlich mit einer Konventionalstrafe belastet wird. Das Institut der Konventionalstrafe besteht darin, einen Schaden pauschal ersetzt zu bekommen, ohne diesen detail beziffern und nachweisen zu müssen. Die stärkere Partei geht davon aus, dass die Konventionalstrafe, ohne nähere Prüfung der Gründe, welche zur Störung geführt hat, fällig ist. Daher flattert rasch eine Rechnung ins Haus des Lieferanten mit der Aufforderung, diese Strafe gemäss AGB innert 30 Tagen zu begleichen. Die Beziehung zwischen Lieferanten und Kunden wird unverhofft und erheblich betruht.

Wann ist die Konventionalstrafe fällig?

Eine Konventionalstrafe kann (nur) dann geltend gemacht werden, wenn zwei Voraussetzungen kumulativ erfüllt sind: Erstens, wenn ihre Bedingung eintritt. Zweitens, wenn ein Verschulden nachgewiesen werden kann. Weil es sich bei den AGB auf welche eingetreten wird, um Massvereinbarungen handelt, werden vor allem kleine und kleinste Lieferanten von Konventionalstrafen übermässig hart getroffen. Nicht nur kann eine solche Strafe den Gewinn einer Lieferung oder Leistung vernichten. Man kann auch dafür bezahlen, überhaupt in eine Vertragsbeziehung eingetreten zu sein.

An dieser Stelle wird vor allem Kleinunternehmen empfohlen, sich dringend und unbedingt mit den AGB ihrer Kunden auseinanderzusetzen. Denn die Klauseln in den AGB werden im Rahmen der «Vertragsautonomie» rechtlich geschützt. Das heisst, ein Richter lässt im kaufmännischen Rechtsverkehr grosse Zurückhaltung walten, wenn es darum geht, in ein Vertragsverhältnis einzugreifen. Daher lohnt bei einer Störung zweierlei: Einerseits das Gespräch mit dem Kunden suchen. Andererseits die Hoffnung auf seine Gnade, beim ersten Störfall die Konventionalstrafe zum Wohle einer intakten Geschäftsbeziehung zu vergessen.

meinJurist
Orientierung. Sicherheit.

meinJurist GmbH

Klostergutstrasse 4 · 8252 Altparadies

Badstrasse 50 · 5200 Brugg

Telefon 079 430 50 71

info@meinJurist.ch · www.meinJurist.ch

VRMandat.com goes Crypto

Die führende Schweizer digitale Matchmaking-Plattform für Verwaltungsratsmitglieder implementiert Zahlungen mit Kryptowährungen.

VRMandat.com bietet ab sofort die folgenden drei Kryptowährungen zum Bezahlen an: Bitcoin (BTC), Ethereum (ETH) und Nimiq (NIM). Die Zahlung erfolgt ohne Mittelsmann direkt von der Wallet der Kundinnen und Kunden an die von VRMandat.com. Mit Kryptowährung werden jedem Internet-User Zahlungen ohne Banken ermöglicht, die dank der Blockchain-Technologie dezentral, schnell und sicher ausgeführt werden. Die erste digitale Matchmaking-Plattform für Verwaltungsratsmandate hat die Zeichen der Zeit erkannt und bietet Kundinnen und Kunden auch Kryptowährungen als Zahlungsmethode an.

Die von Nimiq in Costa Rica/Deutschland und der Schweizer Firma Ontius GmbH massgeschneiderte Version der von Nimiq entwickelten [cryptopayment.link](https://payment.link)-Lösung macht die direkte Annehmen von Kryptowährung ohne Mittelsmann besonders einfach. Der CHF Preis wird zum Zeitpunkt der Zahlung zum aktuellen Marktwert der gewählten Kryptowährung umgerechnet. Die Kundinnen und Kunden haben dann bis zu 15 Minuten Zeit, die Kryptozahlung von ihren Wallets auszulösen.

VRMandat.com Gründer Dominic Lüthi sagt dazu: «Wir sind stolz darauf, bei der Umsetzung von Krypto-Zahlungslösungen vorne mit dabei zu sein. Mit Nimiq haben wir dabei den idealen Partner gefunden. Der Bedarf ist zweifelsohne vorhanden. Dies zeigt sich darin, dass wir kurz nach der Einführung bereits die ersten Kunden hatten, die damit ohne Probleme bezahlt haben.»

Mit der Implementation dieser digitalen Zahlungsmittel, wurde die VR-Plattform auch zum Thema Blockchain ergänzt. Die potenziellen Verwaltungsrätinnen und -räte können in ihrem persönlichen Skill-set nun neben den bestehenden Kenntnissen wie: «Technologieaffinität», «Innovation», «Digitalisierung», «Sicherheit» auch «Blockchain-Technologie» oder «Kryptografie» auswählen und sich damit den suchenden Unternehmen präsentieren – denn diese Aspekte gewinnen immer mehr an Bedeutung.

Generationen X und Y bereit, das Zepher in den VR-Etagen zu übernehmen

Eine kürzlich durchgeführte Auswertung der VRMandat.com-Datenbank ergab, dass von den über 1'500 Profilen – also potenziellen Verwaltungsrätinnen und Verwaltungsräten – rund 60% den Generationen X und Y (Millennials) angehören. Mit dem Anstieg dieser Altersgruppe geht auch eine Zunahme von Kompetenzen und Kenntnissen in Bezug auf Themen wie Digitalisierung, Ethik, Nachhaltigkeit, Agilität, Resilienz, Inklusions- und Diversitätskompetenz, etc einher.

Es gilt noch immer, dass Verwaltungsratsmandate in der Schweiz – vor allem bei KMUs -mehrerlich im engsten Vertrauensnetzwerk der bestehenden VR-Mitglieder statt ausschliesslich nach Unabhängigkeit, Erfahrung und Fähigkeit vergeben werden. VRMandat.com bietet dazu eine Alternative, indem alle Profile der Bewerber*innen anonymisiert sind und die passenden VR-Mitglieder lediglich aufgrund von Erfahrungen, Skills und Werten evaluiert werden. Den Unternehmen wird dadurch mittels digitalisierter Prozesse eine effiziente Möglichkeit geboten, deren Management-Kompetenz, Diversifikation und Unabhängigkeit in den Aufsichtsorganen zu erhöhen.

Zu VRMandat.com

VRMandat.com (Englisch: Boardplacement.com) ist die führende digitale Vermittlungsplattform für Verwaltungsrätinnen / Verwaltungsräte und Beirätinnen / Beiräte in der Schweiz. Deren Kunden stammen aus dem Raum Schweiz, Deutschland, Liechtenstein und Österreich und sind vorwiegend KMUs und Startups, die ihren Verwaltungsrat oder Beirat mit neuen qualifizierten, aussenstehenden Personen ergänzen.

Zu Nimiq:

Nimiq ist eine Open-Source, dezentralisierte Kryptowährung, die einfach zu benutzen ist und sich dabei auf schnelle Transaktionsgeschwindigkeit, sowie niedrige Transaktionskosten fokussiert. Hierfür wurde die Blockchain plattformübergreifend für moderne Desktop- und Mobil-Browser entwickelt, so dass es praktisch keine Eintrittsbarrieren zur Teilnahme an diesem dezentralen Peer-to-Peer Netzwerk gibt. Der Umstand, dass keinerlei Software installiert werden muss und das Projekt besonders viel Wert auf Einfachheit der Anwendungen legt, verleiht Nimiq seine einzigartige Benutzerfreundlichkeit.

Ansprechpartner VRMandat.com



Dominic Lüthi
Gründer VRMandat.com
Mobile +41 79 303 3369
luethi@vrmandat.com



Ansprechpartner Nimiq.com



Max Burger
Nimiq Ambassador
Mobile +49 152 049 209 23
maxburger@nimiq.com



Die Pensionskasse des schweizerischen KMU Verbandes – Noventus Pensionskassen



Bruno Schenk, Noventus Pensionskassen (r.)
im Interview mit Hubert Boog, KundenMagnet® (l.)

Selbständig sein heisst auch selbständig vorsorgen. Warum sich Hubert Boog als Selbständigerwerbender für eine Vorsorgelösung bei den Noventus Pensionskassen entschieden hat und was seine Vision als selbständiger Partner der Firma KundenMagnet® ist, hat er uns bei einem Treffen verraten.

Hubert Boog, Sie sind bei KundenMagnet® selbständiger Partner. Für die Kunden sind Sie der professionelle Partner für Verkauf und Kundenumgang. Wieso punkten Sie mit Ihrer Dienstleistung bei der Kundschaft?

Mit dem KundenMagnet-Franchising habe ich ein System, welches es mir ermöglicht meine Fähigkeiten, in einer strukturierten Verkaufsschulung an meine Kunden weiterzugeben. Da wir ein System haben, welches die Systematik des Verkaufes abbildet und so Branchenunabhängig eingesetzt wird, sind wir auf den Menschen fokussiert – warum reagiert welcher Mensch wie?

Sie sind überzeugt, dass sich Unternehmer oder Führungskräfte, insofern diese mehr Umsatz erzielen wollen, sich für Sie als Partner entscheiden sollten und nicht für einen Mitbewerber. Was unterscheidet Sie von Ihren Mitbewerbern?

Auf jeden Fall. Mit dem strukturierten Verkaufsprozess haben wir einen einzigartigen Verkaufsvorteil, welcher sehr stark in der Waagschale liegt und er gibt uns die Chance uns ganz klar von unseren Mitbewerbern zu diffe-

renzieren. Weiter kann ich, meine Erfahrung der letzten 30 Jahren im Interview mit dem System trainieren, welches es auch schon seit 15 Jahren im Markt gibt und ich auch selbst über Jahre erfolgreich angewendet habe.

Auf der Homepage von KundenMagnet® sind bemerkenswerte Firmen aufgeführt welche als Referenzen einen starken Eindruck hinterlassen. An welche Zielgruppe mit potentiellen Kunden möchten Sie sich in diesem Interview hier in der Zeitschrift «ERFOLG» vom Schweizerischen KMU Verband, empfehlen?

Sehr gerne richten wir uns an die Kunden, welche mit weniger Rabatt und mehr Deckungsbeitrag ihr Geschäft weiterentwickeln wollen. Es sind vor allem die Unternehmer, welche realisiert haben, dass das beste Team nur dann sich weiterentwickeln kann, wenn dieses immer wieder trainiert, so wie alle spitzen Athleten dies auch tun. Nur durch permanentes Training können wir unsere Fähigkeiten verbessern und so auch beim Kunden einen erfolgreicherem Abschluss erreichen.

«Das KundenMagnet® System steht für modernen und strukturierten Verkauf»

Seit Juni 2020 können sich Selbständigerwerbende ohne eigenes Personal innerhalb des Rahmenvertrages zwischen dem Schweizerischen KMU Verband und Noventus für Risikoleistungen und Sparbeiträge versichern lassen. Sie haben sich bei Ihrer persönlichen Vorsorgelösung für die Noventus Pensionskassen Zusatzvorsorge Lösung entschieden! Wieso vertrauen Sie persönlich auf diese Vorsorgelösung bei Noventus?

Gerade ich als Verkaufstrainer, welcher die Abläufe und Mechanismen des Verkaufes analysiert hat, weiss, dass das Primär über das Vertrauen verkauft wird. Ja, das Produkt macht mir einen sehr guten Eindruck. Es ist gesetzeskonform aufgestellt und scheint auch langfristig die nötige Sicherheit abzubilden. Mir hat aber primär Bruno Schenk das Vertrauen gegeben, dass ich bei ihm richtig bin. Er hat mir mit seiner Art gezeigt, dass er sich für mich und mein Wohl einsetzt. Ich vertraue ihm, dass er mir, für meine Bedürfnisse, das beste Produkt angeboten hat. Er konnte mir glaubhaft machen, dass er der Fachspezialist ist und ich mich auf ihn verlassen kann.

Wenn Sie mehr Informationen über unsere Vorsorgelösungen für Selbständigerwerbende erhalten möchten, freuen wir uns auf eine Kontaktaufnahme.

SKV Association Suisse des PME
Associazione Svizzera delle PMI
Schweizerischer KMU Verband
Die Vorsorgelösung des Schweizerischen KMU Verbandes

NOVENTUS
PENSIONSKASSEN

Noventus Pensionskassen

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



Unser Business: für Ihr Business da sein.

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

Aktivierungs-
gebühr
geschenkt

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

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

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

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

Sunrise

Gegen Nässe und Schmutz: Die Fussmatte ist ausgerollt



Fuss- und Borstenmatten gibt es bei MEWA zur Miete – Abholen, Waschen und Bringen inklusive. So ist stets eine saubere Matte im Einsatz. (Fotos: MEWA)

Bald halten Herbst und Winter Einzug: Kaltwettereinbrüche mit Schneematsch, Nässe und Schmutz, die in das Gebäude hineingetragen werden, lassen dann manchen Empfangs- oder Durchgangsbereich nicht mehr so einladend wirken. Ob Gewerbe, Industrie, Gastronomie oder Einzelhandel, das Problem rutschiger und schmutziger Böden ist damit auch ein Risikofaktor für Kunden, Mitarbeiter und Lieferanten. Gut beraten, wer frühzeitig vorsorgt mit den praktischen Schmutzfangmatten aus dem Servicepaket von MEWA. Diese funktionieren tadellos: sie saugen Nässe und Schmutz komplett bis in die letzte Faser ein und binden Salz, Grobstaub und Nässe.

Konsequent eingesetzt, können die modernen Schmutzfangsysteme einen wesentlichen Teil von Schmutz und Nässe beim Betreten eines Gebäudes auffangen und die Böden vor vorzeitiger Abnutzung schützen. Sie sorgen zuverlässig für Sauberkeit und reduzieren die Rutschgefahr durch spezielle Rückseitenbeschichtung der Matten. Nicht zu vernachlässigen: ein gepflegter, einladender Eingangsbereich ist auch eine erste Visitenkarte für jedes Unternehmen.

Vom Start weg im Textilsharing: Waschen und Service inklusive

Werden Fussmatten gekauft und nicht gemietet, sind der Aufwand für das Reinigen und den Austausch der verschmutzten Matten ein von vielen

Gebäudeverantwortlichen unterschätzter organisatorischer Aufwand. Denn Fussmatten müssen regelmässig und fachgerecht gewaschen werden, damit sie ihre Wirkung nicht verlieren. Diese logistische Herausforderung überlassen viele Betriebe deshalb einem spezialisierten Dienstleister wie MEWA. Die verschmutzten Matten werden im gewünschten Rhythmus abgeholt, gegen saubere ausgewechselt, in industrieller Textilwäsche aufbereitet und wieder angeliefert. Einfach und ohne Anschaffungskosten. Ein Angebot, das viele Unternehmen nutzen: Jährlich wäscht MEWA 2,9 Millionen Fussmatten Ressourcen schonend in eigens entwickelten Waschstrassen.

Matte ist nicht gleich Matte

Um Aussen-, Übergangs- und Innenbereiche einfach und effektiv sauber zu halten, gibt es verschiedene Mattenarten. Die Wahl ist in der Regel vom Einsatzort abhängig. Dort wo grobe Schmutzpartikel auftreten – im Eingangsbereich oder in Übergangsbereichen von der Werkstatt zur Verwaltung oder zur Produktion – entfaltet die hochstrapazierfähige MEWA Borstenmatte ihre vollständige Wirkung. Sie hält starken Belastungen stand und eignet sich besonders gut zur Beseitigung von grobem Schmutz oder Matsch.

Für den Innenbereich, z.B. am Empfang, in Verkaufsräumen oder vor dem Lift, ist die klassische MEWA Fussmatte ideal. Ihre textile Qualität und die speziellen Flore sorgen für eine optimale Aufnahme von Schmutz und Staub. Sie ist rutschfest und faltenfrei, wirkt optisch lange sauber und riecht nicht unangenehm. Zusätzlich hat MEWA eine Allzweck-Fussmatte für jede Jahreszeit im Sortiment. Alle Matten sind in dezenten Farben und in unterschiedlichen Grössen erhältlich und harmonisieren mit den unterschiedlichsten Einrichtungsstilen.

Weitere Informationen zu:

Das MEWA Textilmanagement

www.mewa.ch/produkte/schmutzfangmatten/



MEWA Service AG

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



Empfohlen vom SKV

Die grossartige Schweizer Business- Software für kleine & mittlere Unternehmen



20%
Rabatt für
Start-ups

Gratis-
Demoversion



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



041 922 24 80

info@comatic.ch

comatic.ch



Die Zukunft des Credit Managements



Danny Kaltenborn, VCMS Präsident

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

Der klassische Credit Management Prozess teilt sich ein in:

- **Credit Risk Management**
(Bewertung des Forderungsausfallrisikos) und dem
- **Inkasso** (Betreiben der offenen Forderungen).

Das Inkasso wird sich mehr und mehr vereinfachen, indem verbesserte elektronische Zahlungsprozesse mit Hilfe von elektronischen Währungen entstehen. In diesem Zusammenhang erinnern wir uns an die Begriffe **Blockchain und Kryptowährungen**.

Zukünftig können wir erwarten, dass **Zentralbanken** diese Formen anbieten werden. Dafür wurden in vielen Ländern bereits Arbeitsgruppen gebildet. Somit werden diese neuen Formen eine **Legitimierung** erfahren. Das Credit Risk Management wird in die Blockchain Einbindung finden und zentraler Bestandteil des dezentralen Absicherungsprozesses werden. Das hat zur Folge, dass Prozesse umgebaut und neu definiert werden. Der bisherige Weg ist, dass Rating Agenturen, Kreditversicherungen und andere Informationsdienstleister mit Hilfe von Analysten grosse Datenbanken füllen und die aufgearbeiteten und bewerteten Informationen, dem Nutzer entgeltlich zur Verfügung stellen.

Diese Informationen können zukünftig auch Bestandteil der Blockchain sein. Es werden jedoch auch neue Formen entwickelt. Eine davon ist die Nutzung eines **Credit Risk Robo-Advisors**.

Ein Credit Risk Robo-Advisor ist Teil der Blockchain, enthält aber keine Daten. Diese werden von den Nutzern selbst zur Verfügung gestellt, da sie wissen, welche Daten relevant sind. Somit wird die Aussagekraft der Bewertung verbessert und das Forderungsausfallrisiko minimiert.

Schliesslich wird der gesamte Credit Management Prozess automatisiert. Das führt dazu, dass Kosten der Absicherung geringer werden bei gleicher und verbesserter Qualität.

Unter dem Motto: «Vom Credit Manager für den Credit Manager» entwickelt der VCMS verschiedene Praxisangebote. Der VCMS ist die Plattform für nationale und internationale Kontakte und der Ort, das eigene Netzwerk im Berufsstand Credit Management aufzubauen und zu erweitern. Zudem pflegt der VCMS Beziehungen zu Credit Management Verbänden im Ausland, so z.B. zum BvCM e.V. in Deutschland oder zur FECMA, dem europäischen Dachverband oder dem FCIB (Weltverband). Mitglieder des Vereins haben Zugriff auf dieses Netzwerk, freien Zugang zu Veranstaltungen, wie z.B. dem Virtual RoundTable oder Swiss Credit Management Forum.

Die Mindestanforderungen an des Credit Management (MaCM) stehen unseren Mitgliedern kostenlos zur Verfügung. Auch bietet der Verein eine Ausbildung mit dem Erhalt des Fachausweises für Credit Management an.

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



Credit Risk Management – Empfohlene Praxis

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

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



Sie sind entlassen. Alles Gute!



Autorin Diana Roth

Dieser Artikel behandelt das Thema Trennungsmanagement und gibt Ihnen Tipps für dieses schwierige Führungsgespräch.

Sie wissen es bestimmt: In der Schweiz können Arbeitsverhältnisse verschiedenartig aufgelöst werden. Die ordentliche Kündigung ist der Normalfall. Hier gelten Kündigungsfristen und -termine sowie die Bestimmungen zu Kündigungsbeschränkungen, die im OR etc. festgehalten sind. Wertschätzung und Respekt stehen bei diesem Gespräch im Vordergrund. Bleiben Sie auf sachlicher Augenhöhe und zeigen Sie Respekt und Wertschätzung. **Aber bedenken Sie:** es ist ein unangenehmes Gespräch, welches Ihnen niemals verdankt wird. Es gehört zu Ihren Führungsaufgaben, auch dieses Gespräch zu führen.

Das eigentlich Kündigungsgespräch

Dies ist wohl das schwierigste Mitarbeitergespräch für einen Vorgesetzten. **Sie sollten wissen:** Anfang und Ende eines solchen Gesprächs bleiben dem Mitarbeiter in Erinnerung. Nach Ihrer Aussprache der Kündigung wird der Gekündigte nicht mehr genau zuhören, sondern abschalten. Daher dauert das Gespräch selbst sehr kurz. **Wichtig ist:** Klarheit, Orientierung und Verständnis muss vermittelt werden

Bitte sprechen Sie die Kündigungsbotschaft innert den ersten Minuten sehr klar aus. Machen Sie eine kurze Pause und erklären Sie in 2 – 3 Sätzen den Grund. Bitte beachten Sie, dass nicht mehr diskutiert oder gar verhandelt wird. Die Entscheidung ist gefallen. Es geht nur um das WIE beim Überbringen. **Rechnen Sie auch mit folgenden Reaktionen:**

In Tränen ausbrechen.

Gefühle dürfen hier Raum gegeben werden. Bitte unterbinden Sie diese nicht. Haben Sie Papiertaschentücher dabei und legen Sie diese bereit. Auch ein Glas Wasser sollte zur Seite stehen.

Betteln/Verhandeln um nochmalige Chancen

Oftmals wird vom Gekündigten nochmals um eine Chance gebeten, insbesondere dann, wenn sie die privaten Auswirkungen der Kündigungen drastisch darstellen. Bleiben Sie klar. Rechtfertigen Sie sich nicht. Bleiben Sie bei ihrem ursprünglich vereinbarten Aussagen.

Aggressionen

Auch offene Wut und Bitterkeit können geäussert werden. Bitte vermeiden Sie dann beschwichtigende Aussage wie:

- Bitte bleiben Sie doch jetzt ganz ruhig!
- Das ist doch kein Weltuntergang.
- Das ist mir auch mal passiert.
- Das gehört zum Leben.
- Sie finden doch ruckzuck eine neue Anstellung
- Das wird schon wieder – Sie werden sehen!
- Kopf hoch – in einem Jahr sind Sie uns dankbar.
- Ich weiss, wie Sie sich jetzt fühlen.

Wenn Sie die Kündigung aufrichtig bedauern, dann dürfen Sie den Satz sagen: «Ich schätze Sie als Person und bedauere es Sie zu verlieren.»

Wichtig ist: der Mitarbeiter muss hören: Sie als Person sind völlig ok. Machen Sie keine Versprechungen, die Sie nicht einhalten können. Vereinbaren Sie ein Folgegespräch für den nächsten Tag und lassen Sie sich das Kündigungsschreiben unterschreiben. Für alle Fälle nehmen Sie noch eine zweite Person dazu, die notfalls bezeugen kann, dass die Kündigung ausgesprochen wurde. Nicht selten, werden die Kündigungsschreiben nicht vom Gekündigten gegengezeichnet.

Tip: Führen Sie das Gespräch am Nachmittag und lassen den Gekündigten früher in den Feierabend gehen.

Folgegespräch. Am Tag nach der Kündigung sollten unbedingt folgende Themen geklärt werden:

- Information Kollegen/Kunden
- Ferien/Überstunden
- Rückzahlung von Darlehen
- Austrittsdatum
- Sozialversicherungen
- Rückgabe von Material und Unterlagen zu wann
- Zwischenzeugnis

Trennungsmanagement ist ein wichtiger Führungsprozess. Zeigen Sie Klarheit, Wertschätzung und Verständnis. Kündigungscoaching können Sie direkt über die Autorin buchen:

HRM gut – Geschäft gut.



Diana Roth · Herzblutpersonalierin

www.dianarothcoaching.com

Podcast: Abenteuer HRM; Kontaktaufnahme via:

<https://bit.ly/3721tiq>

Kennen Sie den Verkaufswert Ihres Unternehmens?



Gemäss Studien stehen über 70'000 Schweizer KMU aktuell vor einer ungelösten Nachfolge und müssen dieses Thema in der nächsten Zeit aktiv angehen. Dabei fehlt es den Unternehmern oftmals an Nachfolgern aus den eigenen Reihen. Dies ist aber kein Grund zum Verzagen, denn ein externer Firmenverkauf an eine Drittperson ist eine mehr als valable Lösung. Dabei stellt sich allerdings immer auch die Frage nach dem Unternehmenswert. Denn verständlicherweise wollen Firmeninhaber ihr Lebenswerk für einen angemessenen Preis in die Hände des Nachfolgers übergeben und nicht für ein Butterbrot.

Bevor die Suche nach dem geeigneten Nachfolger überhaupt beginnen kann, muss der Unternehmenswert mittels einer Firmenbewertung bestimmt werden. Dabei gibt es verschiedene Methoden ein Unternehmen zu bewerten. Grundsätzlich hängt die Bewertung von einer Reihe von Faktoren wie beispielsweise der Branche, den Wachstumsperspektiven oder auch der Rentabilität ab. Meist stellen die so errechneten Werte nur eine theoretische Grundlage dar. Denn schlussendlich liegt die Antwort beim Markt, welcher Preis für eine Firma erzielt werden kann.

Um diesem Umstand gerecht zu werden, hat die Business Transaction AG, eine auf KMU spezialisierte Zürcher M&A Boutique, mit der Marktpreiseinschätzung ein wirkungsvolles Instrument geschaffen. Dieses bezieht neben den harten Zahlen auch entscheidende Kriterien in Bezug auf die Verkäuflichkeit einer Firma sowie die Situation

und Nachfrage auf dem KMU-Nachfolgemarkt generell mit ein. Somit werden auch weiche Faktoren, die nachweislich einen starken Einfluss auf das Wertempfinden der Käuferschaft ausüben, in die Unternehmensbewertung miteinbezogen.

Reale Daten als Grundlage des Marktpreises

Um eine realistische Preisbasis zu erhalten, sind fundierte Kenntnisse des KMU-Markts und insbesondere Marktdaten aus tatsächlich realisierten Transaktionen unabdingbar. Dabei ist jede Firma aber individuell zu betrachten, denn ein Unternehmen stellt ein komplexes Gebilde dar. Dennoch ist es der Business Transaction AG gelungen, eine Verfahrensweise zu entwickeln, die Firmen im Kontext eines Unternehmensverkaufs vergleichbar macht. Anhand dieser Methode wurden sämtliche durchgeführten Transaktionen und Unternehmensbewertungen in einer Datenbank angelegt. Daraus lässt sich dann in einem nachfolgenden Schritt den Marktpreis wie auch die Verkäuflichkeit für eine Firma herleiten.

Der Marktwert als Schnittstelle von Angebot und Nachfrage

Im Gegensatz zur «klassischen» Unternehmensbewertung wie sie in unzähligen Lehrbüchern zu finden ist und dementsprechend dem Branchenstandard entspricht, legt die Marktpreiseinschätzung den Fokus auf den aktuell erzielbaren Verkaufspreis eines Unternehmens. Dazu greift die Business Transaction AG auf einmalige, nicht auf dem Markt verfügbare Transaktionsdaten von Schweizer KMU zurück. Diese wurden mit Hilfe von Datenspezialisten ausgewertet und

umfassend aufbereitet. So ist Business Transaction in der Lage, die aktuelle Marktpreisindikation für Schweizer KMU mit effektiven Transaktionsdaten vergleichbarer Unternehmen darzustellen.

Käuferdatenbank – das sind Ihre potenziellen Nachfolger oder Nachfolgerinnen

Kaufinteressenten bereits in der Hinterhand zu haben, bevor das eigene Unternehmen zum Verkauf ausgeschrieben ist, erleichtert den Start in die Käuferansprache, da eine Grundnachfrage bereits geschaffen wurde. Dabei greift die Marktpreiseinschätzung auf die intelligente Käuferdatenbank der Business Transaction AG zurück. Diese setzt sich aus Käuferprofilen unterschiedlichster Couleur zusammen, welche nach verschiedenen Kriterien segmentiert werden können. Dadurch ist es möglich, eine qualifizierte Aussage zu den potenziellen Nachfolgerinnen und Nachfolgern in der jeweiligen Branche, Region und Unternehmensgrösse zu treffen.

Die Verkäuflichkeit Ihres Unternehmens offengelegt

Der BT-Score ist der schweizweit erste Index, der die Verkäuflichkeit eines Unternehmens beurteilt. Nach der Auswertung von tausenden von Datensätzen konnten 14 eindeutige Kriterien identifiziert werden, die einen massgeblichen Einfluss auf die Nachfolgefähigkeit eines Schweizer KMU haben. Dabei gliedert sich der BT-Score in einen allgemeinen Branchenscore sowie unternehmensspezifische Kriterien und Finanzkennzahlen.

Bestens für die Nachfolgeregelung vorbereitet sein

Oftmals nagt die Ungewissheit bei der bevorstehenden Nachfolgeregelung am Unternehmer. Denn weder haben sie eine konkrete Vorstellung davon, was sie im Transaktionsprozess erwartet, noch können sie die Anzahl potenzieller Interessenten einschätzen oder mit welchem Verkaufserlös sie realistischerweise rechnen können. Viele dieser Fragen können mit der Marktpreiseinschätzung beantwortet werden. So wissen Inhaber bereits heute, was sie beim Prozess der Unternehmensnachfolge erwartet.



Business Transaction AG

Mühlebachstrasse 86 · 8008 Zürich
Telefon 044 542 82 82 · Fax 044 542 82 83
www.businesstransaction.ch

Ablösung der Einzahlungsscheine – Unternehmen haben Handlungsbedarf mehrheitlich erkannt

Ab dem 30.09.2022 sind in der Schweiz Zahlungen mit den roten und orangen Einzahlungsscheinen nicht mehr möglich. Spätestens bis zu diesem Zeitpunkt müssen alle Schweizer Unternehmen in der Lage sein, QR-Rechnungen auszustellen.

Gemäss den neusten Umfrageergebnissen des Forschungsinstituts gfs.bern wissen 93 % der befragten Unternehmen von der Umstellungspflicht. Lediglich 39 % der 1252 befragten Finanzverantwortlichen kennen jedoch auch das genaue Enddatum der heutigen Einzahlungsscheine. Auch der Stand der Umstellung variiert. Insbesondere bei Mikrounternehmen besteht das Risiko, dass sie ab Ende September 2022 keine Rechnungen mehr ausstellen können.

Die von April bis Mai im Auftrag von SIX durchgeführte Befragung zeigt zudem: Wer schon jetzt auf die volldigitale Lösung eBill umgestellt hat, sieht darin einen Nutzen sowohl für das Unternehmen als auch für die eigenen Kundinnen und Kunden.

Stand der Umstellung auf die QR-Rechnung variiert

Bereits 15 % der befragten Unternehmen stellen die QR-Rechnung heute schon aus, und 42 % planen spätestens auf das 3. Quartal 2022 auf diese umzustellen. Aber 16 % geben an, gar nicht auf die QR-Rechnung umzustellen, und 27 % der Zahlungsverantwortlichen wissen nicht, wie das eigene Unternehmen auf die Abschaffung der Einzahlungsscheine reagieren wird.

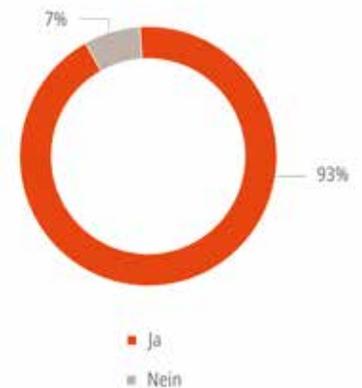
Im Vergleich zur Deutschschweiz kennt in der französischen und italienischen Schweiz eine deutlich grössere Mehrheit der Befragten das Enddatum für die heutigen Einzahlungsscheine nicht. Branchenspezifisch weisen hierzu landwirtschaftliche Unternehmen, der Handel sowie das produzierende Gewerbe einen besonders tiefen Wissensstand aus, während der Dienstleistungssektor schon weiter ist. Dies ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass gerade im Dienstleistungssektor aufgrund des erhöhten Rechnungsvolumens die Umstellung komplexer ist und damit langfristiger geplant werden muss.

Die Schweizer Unternehmen bewerten die Umstellung mehrheitlich positiv. Sie verstehen die QR-Rechnung hauptsächlich als notwendige Alternative zu den heutigen Einzahlungsscheinen.

Wissen: Abschaffung der Einzahlungsscheine

«Wissen Sie, dass Zahlungen mit den bisherigen Einzahlungsscheinen in Zukunft nicht mehr möglich sein werden?»

in % Verantwortliche für Zahlungsverkehr in Unternehmen

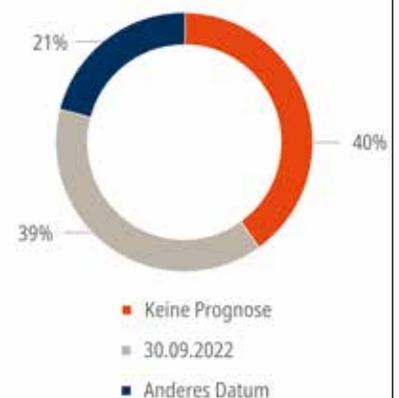


Quelle: gfs.bern, eBill, Mai 2021 (n = 1197)

Prognose: Abschaffung der Einzahlungsscheine

«Wissen Sie, wann Zahlungen mit den bisherigen Einzahlungsscheinen nicht mehr möglich sein werden?»

in % Verantwortliche für Zahlungsverkehr in Unternehmen

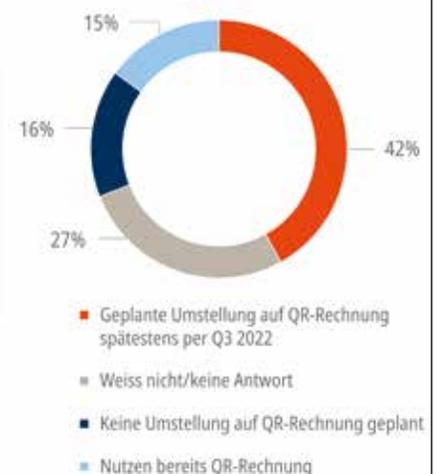


Quelle: gfs.bern, eBill, Mai 2021 (n = 1252)

Geplante Reaktion auf Abschaffung der Einzahlungsscheine

«Ab wann planen Sie als Unternehmen die QR-Rechnung als Rechnungsstellung zu nutzen?»
«Welche der folgenden Rechnungsformate stellen Sie in Ihrem Unternehmen aus?»

in % Verantwortliche für Zahlungsverkehr in Unternehmen

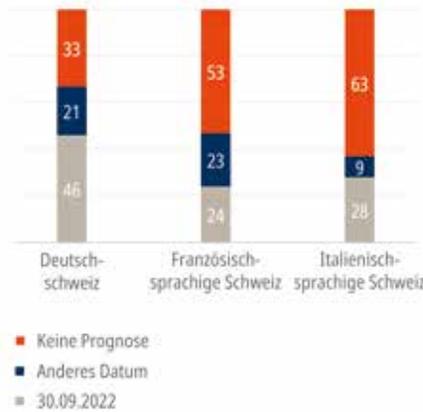


Quelle: gfs.bern, eBill, Mai 2021 (n = 1197)

Prognose: Abschaffung Einzahlungsscheine nach Sprachregion

«Wissen Sie, wann Zahlungen mit den bisherigen Einzahlungsscheinen nicht mehr möglich sein werden?»

in % Verantwortliche für Zahlungsverkehr in Unternehmen



Quelle: gfs.bern, eBill, Mai 2021 (n = 1252)

eBill überzeugt

Diejenigen Unternehmen, die eBill nutzen, sehen darin mehrheitlich sowohl einen Mehrwert für ihre Kundinnen und Kunden als auch für die internen Zahlungsprozesse. Entsprechend sind 53 % dieser Unternehmen sehr und weitere 30 % eher zufrieden damit. *Autor: Urs Bieri, gfs.bern*

Jetzt umstellen auf QR-Rechnung oder eBill!

Unternehmen sind jetzt gefordert, sofern sie noch nicht umgestellt haben. Zu beachten ist insbesondere auch der Versand von sämtlichen Zahlungsbelegen am Jahresanfang, z.B. für Ratenzahlungen mit Zahlungszielen nach dem Enddatum. Hier erhöht sich der Handlungsdruck zusätzlich, da dann die Umstellung auf die QR-Rechnung faktisch schon Anfang 2022 erfolgt sein muss.

Prognose: Abschaffung Einzahlungsscheine nach Branche

«Wissen Sie, wann Zahlungen mit den bisherigen Einzahlungsscheinen nicht mehr möglich sein werden?»

in % Verantwortliche für Zahlungsverkehr in Unternehmen



Quelle: gfs.bern, eBill, Mai 2021 (n = 1252)

Handlungsbedarf für Rechnungssteller mit Hard- und Software-Lösungen

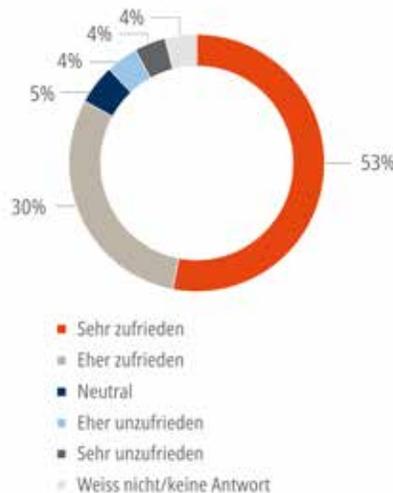
Der Zahlungsverkehr und insbesondere die Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung von Rechnungsstellern mit Hard- und Software-Lösungen müssen rechtzeitig umgestellt werden. Unternehmen, die sich bis heute noch nicht mit der Umstellung befasst haben, wird empfohlen, umgehend ihre Bank und ihren Softwarepartner zu kontaktieren. Diese leisten Unterstützung bei den erforderlichen Planungs- und Umstellungsarbeiten auf die QR-Rechnung bzw. eBill.

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

Zufriedenheit mit eBill

«Wie zufrieden sind Sie als Unternehmen mit eBill?»

in % Verantwortliche für Zahlungsverkehr in Unternehmen, welche eBill ausstellen und/oder erhalten



Quelle: gfs.bern, eBill, Mai 2021 (n = 604)



Weiterführende Informationen zur Rechnungsstellung finden Sie hier:

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

HOPPLA!

Finde die sieben bärenstarken Unterschiede



Zum Buch

Dieses Buch ist eine fiese Mogelpackung. Was wie ein harmloser Bildband über die Arosener Bären daherkommt, ist in Tat und Wahrheit ein kniffliger Rätselspass für die ganze Familie. Sein Vorgänger, «Was stimmt hier nicht? Finde die sieben Unterschiede», der 2019 beim Verlag Kein & Aber erschienen ist, wurde von den Medien in den höchsten Tönen gelobt und verkaufte sich so grossartig, dass er auf Platz 1 der Amazon-Bücher-Bestsellerliste landete. Der Folgeband für Kein & Aber ist, coronabedingt verspätet, noch in Arbeit. Dafür hat Frank Baumann während des Lockdowns ein Rätselbuch nur für die Schweiz realisiert. Es spielt im Arosa Bärenland. Die Suche nach den sieben Unterschieden braucht starke Nerven und kann Zartbesaitete in den Wahnsinn treiben. Erfahrungsgemäss tun sich Kinder wesentlich weniger schwer mit so anspruchsvollen Aufgaben. Eltern und Grosseltern sind dank deren Hilfe also deutlich im Vorteil.

Zum Autor

Frank Baumann, geb. 1957, war beliebter Radio- und Fernsehmoderator, x-fach preisgekrönter Werber und TV-Produzent. Für seine Sendung «Ventil» erhielt er 1999 am Festival Rose d'Or die Special Mention. Zehn Jahre später wurde er für seine Nichttalkshow «Ein Fisch für 2» für den renommierten Adolf-Grimme-Preis nominiert. Baumann schrieb und illustrierte für Wörterseh diverse Bestseller. Und für Kein & Aber fotografierte er das teuflische Bilder-Rätselbuch «Was stimmt hier nicht? Finde die sieben Unterschiede», das im Frühling 2020 erschienen ist. Er lebt zusammen mit seiner Frau am Zürichsee und in den Bündner Bergen.

Bestellungen:

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

«Ich wünsche allen viel Geduld und Erfolg bei der Suche nach den verflixten Unterschieden. Übrigens konnte ich selber – obwohl ich ja viele Stunden mit der Montage zugebracht habe und die Fotos eigentlich in- und auswendig kenne – bei zwei, drei Bildern nicht mehr alle Fehler finden. Aber zum Glück kam mir meine Enkelin zu Hilfe.»

Frank Baumann

WÖRTERSEH
MÖKLEKSEH

Wörterseh Verlag

Herrngasse 3 · 8853 Lachen · Telefon 044 368 33 68

Bestellungen: www.woerterseh.ch oder Telefon 044 368 33 68

Bessere Performance
+ Tiefere Gebühren
+ Einfachste Bedienung
+ Höchste Sicherheit

= Besser vorgesorgt



100% Nachhaltig (ESG)



100% Gebührentransparenz



100% Aktien möglich



100% sicher verwahrt

Mit
einem Click
dabei:

descartes-vorsorge.ch



Descartes Vorsorge

Bist du glaubwürdig?



Nur wer glaubwürdig ist, verkauft. Stimmt das (immer)? Insbesondere dann, wenn du etwas zum ersten Mal kaufst und dich vor dem Kauf beraten lässt, hat die Glaubwürdigkeit des Anbieters einen grossen Einfluss auf deinen Kauf. Ebenfalls fällt die Glaubwürdigkeit ins Gewicht, wenn du dir – das kann vor oder nach dem Kauf sein – auf der Webseite Informationen über das Unternehmen oder die Person einholst. Worum geht es mir in diesem Text? «Glaubwürdigkeit ist das Mass der Bereitschaft des Adressaten, die Aussage einer anderen Person als gültig zu akzeptieren. Erst im Weiteren wird der Person und ihren Handlungen Glauben geschenkt.» So lautet jedenfalls die Definition. Dem Wortsinn nach bedeutet Glaubwürdigkeit also, dass wir jemanden erst für würdig (genug) erachten müssen, um ihm unseren Glauben zu schenken. Was hat das alles mit Unternehmen und Produkten zu tun? Zwar wird die Glaubwürdigkeit im Business oft als eines von vielen (qualitativen) Zielen definiert. Es gibt aber viele Fälle, in denen Glaubwürdigkeit über Erfolg oder Misserfolg im Business entscheidet.

Welche Faktoren entscheiden also darüber, ob du als glaubwürdig wahrgenommen wirst? Im Kern sind es drei: Kompetenz, Vertrauenswürdigkeit und Bekanntheit.

Glaubwürdigkeit basiert immer auf deiner **Kompetenz**: Kannst du das wirklich? Hast du das gelernt? Ist die Qualität sichergestellt? Wie lange machst du das schon? Bist du spezialisiert (oder machst du noch tausend andere Dinge)? Bei der **Vertrauenswürdigkeit** geht es primär darum, ob man dir als Person beziehungsweise als Unternehmen glauben kann, was du sagst. Zentral ist hier die Beweisführung. Beweise können Kundenaussagen, Rezensionen, aber auch Testberichte und Zertifikate sein. Aus meiner Erfahrung ist der wichtigste Schlüsselfaktor der, als Person mit Namen, Porträtbild oder Video für eine Aussage hinzustehen – und zu wissen, was man sagt. Der dritte Faktor ist die **Bekanntheit**. Bekannte Namen werden von vielen als glaubwürdiger wahrgenommen.

Unglaubwürdigkeit hat Gründe

Gibt es auch Indikatoren für fehlende Glaubwürdigkeit? Ja. Spontan würdest du vielleicht sagen: Unglaubwürdig ist ein Mensch, der oft gelogen hat. Das ist grundsätzlich richtig. Aber im Business spielen viele weitere Faktoren eine Rolle – auch weil es schwierig ist, herauszufinden, wie oft jemand in der Vergangenheit nicht die Wahrheit gesagt hat.

Hier sind einige Indikatoren für fehlende Glaubwürdigkeit:

- Wer emotional handelt, wirkt unglaubwürdig – unabhängig vom Geschlecht. Das zeigt eine Studie des Psychologen Rodrigo Díaz von der Universität Bern.
- Unglaubwürdig wirkt, wer radikale Ansichten publiziert, die andere Ansichten verachten (wie beispielsweise Ausländerfeindlichkeit).
- Auch wer esoterische oder religiöse Ansichten publiziert, wirkt unglaubwürdig.

Gerade in der Zeit des Coronavirus haben viele Personen und KMU ihre Glaubwürdigkeit auf diese Weise verspielt. Klar hat jeder eine Meinung zum Thema. Oft wäre es jedoch schlauer gewesen, diese Meinung nicht (zumindest nicht breit) zu veröffentlichen.

Weitere Indikatoren:

- Interessenskonflikte machen unglaubwürdig. Wenn du also zum Beispiel rückenfreundliche Bürostühle verkaufst und gleichzeitig den Verband für rückenfreundliches Arbeiten präsidierst, vermutet man Geschäftsinteresse.
- Wer oft seine Meinung ändert und nicht an einem Thema dranbleibt, wirkt auch unglaubwürdig. Auch schwierig für die Glaubwürdigkeit ist es, oft den Beruf zu wechseln.
- Wenn du niemanden persönlich kontaktieren kannst oder niemand deine Anfrage beantwortet, wirkt das unglaubwürdig. So zahlt sich eine eingängige Festnetznummer auf deine Glaubwürdigkeit positiv aus – Handynummern haben in einem Firmenabsender nichts zu suchen.
- Sind deine publizierten Informationen nicht aktuell, wirkt das unglaubwürdig. Auch offensichtlich veraltete Texte auf deiner Webseite und anderen Werbemitteln geben dem Kunden kein gutes Gefühl.

Apropos Texte: Wenn die Presse über dich schreibt oder du zitiert wirst, wirkst du glaubwürdiger. Auch deine eigenen Texte haben einen Einfluss auf deine Glaubwürdigkeit. Wer also kein Held in Rechtschreibung ist, tut gut daran, seine Texte gegenlesen zu lassen. Zudem macht Übung den Meister: Schreiben kann man lernen. Dann hast du auch eine Chance, einen erfolgreichen Blog zu schreiben oder ein Buch bei einem Verlag herauszugeben – was dich wiederum glaubwürdiger wirken lässt.



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

MARTINAUE

Dank gesunder Firmenfinanzierung den Blick frei für Ihr Projekt



Gesunde Firmenfinanzierungen

Das Schweizer Fintech Startup Systemcredit versorgt Schweizer Unternehmen mit gesunden Firmenfinanzierungen. Dafür muss der Kredit sowohl der Firma als auch dem Projekt, das er finanzieren soll, einen Nutzen stiften. Ausserdem muss die gesunde Finanzierung einfach zugänglich und zu günstigen Konditionen erhältlich sein. Zu guter Letzt soll der Kredit für das Unternehmen tragbar sein. Denn nur so können Sie Ihre Projekte erfolgreich umsetzen und mit Ihrer Firma ein langfristig gesundes Wachstum anstreben.

Digitale Plattform für Firmenkredite

Auf der digitalen Plattform können Sie die Daten Ihres Unternehmens in nur wenigen Minuten eingeben und erhalten anschliessend mehrere Kreditofferten von verschiedenen Anbietern zur Auswahl. Da Sie vom Wettbewerb unter den Kreditgebern profitieren, erhalten Sie für Ihre Firma die besten Kreditkonditionen am Markt. Systemcredit vergibt zudem selbst keine Finanzierungen und handelt absolut unabhängig von allen Kreditgebern. So können wir uns voll für Ihr Unternehmen einsetzen und damit die besten Lösungen für Sie erzielen.

Projekt finanzieren

Nachdem Sie die Daten eingegeben haben, erstellt Systemcredit für Ihre Firma ein Kreditdossier. Es bildet die Basis für beliebig viele Kreditanträge, die Systemcredit im Namen Ihres Unternehmens bei den passenden Kreditgebern stellt. Damit schaffen wir einfachen und effizienten Zugang zu einer Auswahl der besten Kreditofferten auf dem Schweizer Markt. Sie wiederum erhalten für Ihre Firma eine gesunde Finanzierung – ganz ohne mühsamen Papierkram und Zeitverlust. So einfach und effizient haben Sie Ihr Projekt noch nie finanziert.

Von langjähriger Fachexpertise profitieren

Das Team von Systemcredit vereint langjähriges Fachwissen in unterschiedlichen Bereichen, um Sie bei Ihrer Kreditsuche optimal zu begleiten. Dabei ist uns ein vertrauensvoller Umgang besonders wichtig. Deshalb unterstützen wir Sie mit Transparenz, Fairness und Ehrlichkeit und setzen uns mit grossem Engagement für Ihre Bedürfnisse ein. Dadurch können Sie sich voll auf Ihr Projekt und dessen Umsetzung konzentrieren und müssen sich nicht mehr mit lästigem Papierkram beschäftigen.



Kostenloses Erstgespräch buchen

Worauf warten Sie noch? Buchen Sie noch heute ein kostenloses und unverbindliches Erstgespräch und lernen Sie uns kennen. So erhalten auch Sie bald eine gesunde Firmenfinanzierung.



Systemcredit AG

Wiesenstrasse 10A · 8952 Schlieren · Telefon 058 255 09 88
info@systemcredit.com · www.systemcredit.com

ERFOLG

Die starke Zeitung
für Selbstständige,
Unternehmer und
Existenzgründer

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

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

Rechtsberatung

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

Digital

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

Erschwingliche, zuverlässige IT für KMU
Artikel Seite 25

Schnelle Verwaltung in der Cloud
Artikel Seite 37

Wir machen Datenschutz «KMU-verträglich»
Artikel Seite 59

Finanzen

Finanzplanung nach Covid-19
Artikel Seite 20 – 21

Coaching

Nutzen Sie die Macht Ihrer Gedanken
Artikel Seite 30 – 31

Aus- & Weiterbildung

Herausforderungen der digitalen Umstellung
Artikel Seite 46 – 47

Anpassung an neue Situationen
Artikel Seite 48

Gesundheit

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



adhook

Online Werbung einfach besser gemacht

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



adhook.ch/skv



Das hat Ihnen noch
nie jemand gesagt
Artikel Seite 33

Aus- und Weiterbildung
Resilienz als Erfolgsfaktor
der Zukunft
Artikel Seite 40 – 41

Erfolg und Bewusstsein
Artikel Seite 42 – 43

Gesundheit
Freie Bahn in den Arterien
Artikel Seite 47

adhook

Online Werbung einfach besser gemacht

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



adhook.ch/skv



ERFOLG

Die starke Zeitung
für Selbstständige,
Unternehmer und
Existenzgründer

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

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



Erfolgreich werben und gesehen werden!

Telefon 041 348 03 30

Der «Weltmeistermacher» im Interview



Corinne Suter mit Martin Betschart

Spätestens seit Corinne Suter letzten Winter den Weltmeistertitel gewonnen hat, ist klar, wer dazu beigetragen hat. Wir haben den Schwyzer Mentalcoach Martin Betschart zum Interview getroffen.

Herr Betschart, wie stolz sind Sie, dass Ihre Klientin die beste Speed Skifahrerin der Welt ist?

Natürlich ist es eine grosse Freude, dass ich etwas dazu beitragen konnte, doch das hat ja schon viel früher begonnen und war eigentlich nur die logische Konsequenz.

Wann hat es begonnen?

Ich habe begonnen, mit Corinne zu arbeiten, kurz vor der Olympiade in Südkorea, wo es gelang, einen Achtungserfolg von einem 6 Platz zu erreichen. Anschliessend haben wir konsequent auf genau dieses Ziel, Weltmeisterin, hin gearbeitet. Das Zwischenziel war mindestens eine Kristallkugel und stabil an der Spitze mitzufahren. Es wurden dann sogar zwei Kugeln.

Wie haben Sie dieses Wunder geschafft?

Naja, in erster Linie hat sie das geschafft, ich habe sie lediglich mental unterstützt und ihr geholfen, mentale Blockaden zu überwinden. Das Wichtigste dabei ist, dass Corinne sehr lernbereit ist und alles in Kürze umgesetzt hat.

Sie hat ja das auch öffentlich gesagt, dass die Arbeit mit Ihnen sehr wichtig war. So was ist ja nicht gerade üblich, oder?

Tatsächlich ist das nicht üblich, denn ich habe ja vielen Spitzensportlern, Politikern, Unternehmern etc. geholfen, auf ein deutlich höheres Level zu kommen. Doch viele sind leider sehr egogetrieben und würden das niemals zugeben (lacht).

Liegt es wirklich nur am Ego?

Leider ist es in der Schweiz immer noch ein Tabu, Hilfe in Anspruch zu nehmen. Da fallen doch schnell mal so kluge Sprüche wie: Hast du das nötig? Gerade im Bereich Mentalcoaching, da dieses nicht so deutlich grifffbar ist für die Masse. Obwohl heute praktisch jeder sehr erfolgreich davon profitiert. In juristischen oder steuerlichen Fragen hingegen ist es selbstverständlich, von den Profis zu lernen.

Was ist denn jetzt das Erfolgsgeheimnis von Ihnen bzw. Corinne?

Es gibt nicht das Erfolgsgeheimnis, sondern es sind viele Puzzlesteine, die stimmen müssen. Ein sehr wichtiger Aspekt bei Corinne ist auf jeden Fall, dass sie sehr natürlich ist und ganz einfach in erster Linie sehr viel Spass bzw. Leidenschaft am Skifahrer hat und das nicht nur macht wegen Anerkennung, Geld etc.

Wie wichtig ist das Material bez. die Technik?

Das ist die Voraussetzung, denn wenn das Material nicht wettbewerbsfähig ist, dann nützt alles nichts. Und natürlich sind alle Skifahrerinnen in den Top 30 weltklasse, was Können und Training anbelangt, doch die letzten hundertstel Sekunden werden im Kopf gewonnen und das ist mein Spezialgebiet.

Wie kamen Sie dazu? Woher haben Sie dieses «geheime Wissen»?

Nun, geheim ist es ja nicht, denn das kann jeder in meinen Seminaren oder Onlinekursen lernen. Ich war immer ein sehr wissensdurstiger Mensch und das führte mich unweigerlich zur «Erfolgs-Psychologie». Mittlerweile habe ich über 35 Jahre Praxiserfahrung und habe tausenden von Menschen geholfen, deutlich erfolgreicher zu werden.

Kann das jeder lernen oder ist das nur was für die Elite?

Das Tolle an unserer Zeit ist, dass wirklich jeder, der will, Zugang hat zu relevantem Wissen, wie das geht. Doch leider sind viele nicht bereit, den «Preis» für den Erfolg zu bezahlen. Sie jammern lieber und beklagen sich, doch diese Einstellung hat noch niemanden zum Erfolg geführt.

Was ist denn der Preis?

Stellen Sie sich mal vor, jeder von uns hat einen Garten. Die meisten von uns möchten gerne, dass er blüht und tolle Früchte im Herbst bereit hält, doch die meisten sind nicht bereit, ihren Garten zu hegen und zu pflegen und so ist er dann bei vielen voller Unkraut.

Und genau so ist es mit dem Erfolg. Die Menschen möchten ihn haben. Sind jedoch nicht bereit, das Nötige dafür zu tun.

Das ist eine klare Ansage.

An was fehlt es denn?

An «Hunger»! Die meisten von uns sind mit vollem Kühlschrank gross geworden und sind somit nicht hungrig genug, Aussergewöhnliches zu erreichen. Es sind dann auch oft Menschen, die nicht alles geschenkt bekamen, die Überdurchschnittliches erreichen.

Doch gerade jetzt leben wir in schwierigen, unsicheren Zeiten und es ist sehr schwierig etwas zu planen. Können Sie überhaupt Seminare durchführen?

Ich hoffe, dass wir jetzt ab September wieder einige Live-Seminare durchführen können, das ist durch nichts zu ersetzen. Letztes Jahr konnten wir gerade mal ein Seminar durchführen und Corona hat uns seit Beginn über eine halbe Million Verlust gekostet.

Welche Alternativen haben Sie?

Eine 100% Alternative gibt es nicht. Natürlich haben wir darauf reagiert und arbeiten seit Monaten an einer digitalen Lernplattform, auf der alles relevante Wissen und Erfahrung digital aufbereitet wird. Sie ist demnächst fertig.

Wie können unsere Leser mehr über die Seminare bzw. die neue Plattform erfahren?

Ganz einfach: www.MartinBetschart.ch oder eine Mail an info@raag.ch für die Lernplattform.

Herzlichen Dank für das Interview und alles Gute!

Martin Betschart, ist Experte für Erfolgs-Psychologie, Motivation und Menschenkenntnis. Sein Nummer 1 Bestseller «Ich weiss, wie du tickst» führte mehrere Wochen die Bestsellerlisten an. Mit seinen Büchern und Vorträgen hat er international ein Millionenpublikum erreicht. Er lebt in der Schweiz, Mallorca und Asien.



Ressourcing Akademie AG
Roosstrasse 61 · 8832 Wollerau
Telefon 056 501 50 50
info@raag.ch
www.martinbetschart.ch

Ein Netzwerk, das Start-ups und KMU Lösungen aus einer Hand bietet



FutureFitSME ist eine Plattform für den Austausch zwischen Unternehmen, die lokale Start-ups und KMU zusammenbringt und als Gemeinschaft wächst.

1. Kleine und Mittelständische Unternehmen (KMU)

Weltweit gibt es mehr als 700 Millionen KMU, was einen Anteil von über 95% der Firmen weltweit repräsentiert. 50% der Arbeitgeber weltweit sind Gründer eines KMU und tragen so zu einem Grossteil des Bruttoinlandsprodukts bei. Wir sind der Meinung, dass kleine Unternehmen das Rückgrat der Wirtschaft sind und damit die Märkte gestärkt werden, muss den Unternehmen geholfen werden.

2. Engpässe für KMU

Selbstständige haben selten Zeit im Internet nach wichtigen Informationen zu suchen und oft haben sie auch generell extrem begrenzte Ressourcen. KMU sind erfahrungsgemäss dankbar für Supportnetzwerke, in denen wichtige Erfahrungen und Ideen aus erster Hand gewonnen werden könnten – schnell und unkompliziert. Geht es um einen Erfahrungsaustausch und Empfehlungen, wie mit bestimmten Geschäftspartnern oder Wirtschaftszweigen gearbeitet werden kann, oder um für KMU neuralgische Themen wie Digitalisierung, Personalwesen, Unternehmensnachfrage, Lieferkettenmanagement, oder Nachhaltigkeit – für alle diese Themen bietet FutureFitSME eine Plattform. Proaktive Zusammenarbeit wie sie auf FutureFitSME geübt wird, hilft dabei, die Fragen in diesen und vielen weiteren Themen zu beantworten und Herausforderungen zu überwinden.

3. FutureFitSME – Ökosystem für proaktiven Informationsaustausch

In unserer FutureFitSME Community können Unternehmen ihr Netzwerk lokaler Start-ups und KMU erweitern und durch Unternehmenskooperationen profitieren. Es ist auch ein global vernetztes Projekt in mittlerweile mehr als 10 Ländern teilnehmen (ausser in der Schweiz, Österreich und Deutschland steht FutureFitSME auch in Bangladesch, Indien, Kanada, Malaysia, Singapur der Türkei, den USA, Vietnam und demnächst noch mehr Ländern zur Verfügung. Die Plattform bietet auch Zugang zu Veranstaltungen, wie z.B. Webinaren zu relevanten Themen. Das Hauptziel von FutureFitSME ist es, alle nötigen Informationen für das Geschäftsleben von Start-ups und KMU sehr spezifisch, bedürfnisgerecht und regional orientiert anzubieten. So werden wirklich nur relevante Informationen geboten ohne lange zu suchen – von Geschäftsleuten für Geschäftsleute.

4. Plattform zur Beschleunigung des geschäftlichen Wachstums

Bei FutureFitSME finden sie Beiträge zu relevanten und aktuellen Themen, die von den Nutzern der Plattform selber geteilt wurden. Die Nutzer können auch direkt kontaktiert werden – die Plattformnutzer können also direkt mit anderen Mitgliedern über Themen debattieren. Es können Umfragen zu wichtigen Themen erstellt werden – die Beantwortung und auch das Teilen

und Herunterladen von Dokumenten ist im Handumdrehen erledigt. Ausserdem steht eine Chatfunktion zur Verfügung, um mit Unternehmen über gemeinsame Themen zu sprechen und Erfahrungen auszutauschen. FutureFitSME bietet hingegen keine Plattform für Werbung. Das Wesen von FutureFitSME besteht im Informationsaustausch.

5. Die Technologie die dahinter steckt

Die FutureFitSME Plattform wurde vollständig von VECTRA International entwickelt. Die Plattform enthält eine Reihe von Anwendungen, die mit modernster Technologie entwickelt wurden und verfügt über eine Web-Benutzeroberfläche. Mobile Anwendungen für IOS- und Android-Geräte sind schon in der Test-Phase. Die Plattform wurde entwickelt, um wertvolle Inhalte basierend auf dem Standort und den Interessen der Benutzer bereitzustellen, Inhalte zu Themen teilen, indem Tags verwendet werden und Benutzer miteinander kommunizieren können.

Fazit

Einfaches, schnelles und sicheres Crowdsourcing von Informationen ist die naheliegende Lösung für Start-ups, kleine und mittlere Unternehmen, die sich auf ihre eigentlichen Aufgaben konzentrieren möchten und müssen. FutureFitSME bietet daher eine unkomplizierte Lösung speziell für KMU an. Melden sie sich jetzt kostenlos auf www.futurefitsme.net an.

Um den Einstieg in die Plattform zu erleichtern, gibt es ein begleitendes Video für die Anmeldung auf Youtube:

www.youtube.com/watch?v=Vd4QQH_0M-A



FutureFitSME

Chausée de Wavre 1517B · 1169 Brüssel · Belgien
Telefon (+386) 40 165 727
luka@futurefitsme.net · www.futurefitsme.net

Erfolg an der Börse ist möglich – und erlernbar.

Sogar mit nur wenigen Minuten Zeiteinsatz pro Tag



«Hallo. Wir sind die Freiraum Strategen aus Zürich und wir schulen Dich, ein konstantes Einkommen mit Börsenhandel zu erzielen.» Wenn wir uns so vorstellen, lautet die Antwort häufig: «Das will ich auch!», ergänzt mit einem «doch habe ich leider keine Zeit» oder einem «doch verstehe ich leider nichts von Börsenhandel».

Hier die guten Nachrichten:

1. Es braucht nur wenige Minuten Zeiteinsatz pro Tag
2. Börsenerfolg ist erlernbar – sogar für absolute Neulinge

Das tönt zu gut, um wahr zu sein: Wie kann etwas, was nur sehr wenig Zeiteinsatz braucht, erfolgreich sein? Schliesslich sind wir anders erzogen worden; haben es anders gelernt. Arbeite möglichst lange und hart und Du wirst belohnt, lautet in vielen Büros auch heute noch die Devise. Doch das gilt nicht für den Börsenhandel. Denn:

Die Börse bezahlt kluge Entscheidungen – und nicht den Zeiteinsatz

Es ist dem Börsenchart vollkommen egal, wie lange Du ihm zuschaust; ob Du von morgens bis abends vor dem Computer sitzt oder nur zwischenzeitlich nach Deinem Investment schaut. Die Börse zahlt nach klugen Entscheidungen – und eben nicht nach Zeiteinsatz. Und genau das kannst Du Dir zu Nutze machen und selbst mit wenig verfügbarer Zeit profitabel an der Börse handeln. Den Mythos des zeitintensiven Börsenhandels widerlegen auch zahlreiche Studien. Darin stellten Marktforscher heraus, dass diejenigen mit wenig, aber sinnvoll eingesetzter «Börsen-Zeit» um ein Vielfaches erfolgreicher sind, als Trader*innen, die unnötig viel Zeit mit den Börsenkursen verbringen. Genau dieses Erkenntnis nutzen auch wir. Wir haben uns für einen Handelsstil entschieden, für den nur wenige Minuten Zeiteinsatz pro Tag ausreichen, um konstant erfolgreich umgesetzt werden zu können. So kannst Du den Rest des Tages Deinen anderen Aktivitäten nachgehen.

Und was ist mit der Sorge vor dem immensen Wissen, das es braucht, die leider oft Börsen-Interessierte davon abhält, zu starten? Auch hier gibt es gute Nachrichten. Denn es braucht weder Wirtschafts- noch Mathematik Studium, um profitabel handeln zu können. Wir selbst sind allesamt Quer-Einsteiger, teils ohne Studium.

Börsenerfolg ist erlernbar – selbst für komplette Wirtschafts-Muffel

Für den Börsenhandel stehen Dir mehrere Stile zur Auswahl. Die beiden bekanntesten: Der Ansatz der Charttechnik und der fundamentale An-

satz. Nur im fundamentalen Ansatz musst Du über wirtschaftliches Hintergrundwissen verfügen, solltest Du ein Interesse an Wirtschaft und Unternehmen haben und regelmässig die Nachrichten verfolgen. Im Ansatz der Charttechnik, unser klar präferierter und auch verwendeter Ansatz, brauchst Du all dies nicht. Hier lernst Du, aus dem Chart heraus zu «lesen», wohin der Preis als nächstes mit der grösstmöglichen Wahrscheinlichkeit handelt. Und dabei helfen wir Dir und unterstützen Dich. Bereits vor 14 Jahren haben wir eine Strategie entwickelt, die uns auch heute noch dabei unterstützt, souveräne Handelsentscheidungen zu treffen.

Und genau darin liegt auch der Vorteil für jeden Börsen-Neuling:

Preisentwicklungstendenzen können auch ohne viel Erfahrung bereits erkannt werden und klare Empfehlungen für einen Kauf oder Verkauf helfen Dir, erste Trades einzugehen und sogar schon erste Erfolge zu feiern. Mit der Zeit wächst Deine Erfahrung und ist es Dir möglich, Dich konstant weiter zu entwickeln, grössere Summen zu setzen und konstante(re) Renditen zu erzielen. Denn auch das ist ein wertvoller Vorteil für Deinen Start: Du kannst Dich Schritt für Schritt an Dein geplantes Investment herantasten. So ist es möglich, zunächst auf einem Demokonto zu starten, um mit Papiergeld erste Erfahrungen zu sammeln. Im Anschluss daran kannst Du mit einem «kleinen» Echtgeldkonto beginnen. Und wann immer Du Dich wohl fühlst, kannst Du Kapital und Risiko schrittweise steigern.

Hast Du Lust, es einmal auszuprobieren?

Deinen Zugang zum Börsenhandel bekommst Du heute in wenigen Klicks. Eine Handelsplattform, wie wir sie für unseren Handel nutzen, ist kostenlos und in nur wenigen Minuten installiert. Dann hast Du direkten Zugang zu weltweiten Live-Börsenkursen und kannst – mit einem Demokonto – sofort loslegen und selbst einmal erleben, wie spannend der Börsenhandel sein kann.

Auf unserer Webseite www.freiraumstrategen.com findest Du einen kostenlosen Online Videokurs «Trading für Einsteiger» mit einem Link zum Download der kostenfreien Handelsplattform.



Freiraum Strategen GmbH

Weinbergstrasse 73 · CH – 8006 Zürich · Telefon 044 505 60 90
info@freiraumstrategen.com · www.freiraumstrategen.com

Das 1x1 der Risikobewältigung für KMU, 6. Teil: Industrie 4.0 kann auch das Risikomanagement einfacher machen



Alle sprechen von Industrie 4.0. Ein informations- und datenbasiertes Management kann auch das zentrale Managen von Risiken erleichtern. Voraussetzung ist, dass bereits bei der Auswahl und Einführung wichtige Aspekte und Anforderungen berücksichtigt werden.

Die Cyber-Risiken werden in den Medien und vielen Fachzeitschriften immer wieder thematisiert. Und ja, Cyber Crime Aktivitäten nehmen zu. Parallel mit der rasant ansteigenden Nutzung von EDV-Systemen für Verwaltung, Dokumentation und Steuerung von Prozessen, sind Unternehmen mehr und mehr dieser Gefährdung ausgesetzt.

Reden wir hier aber einmal von einer Chance. Von der Chance auf ein einfacheres, schnelleres und zeitnahes Risikomanagement, welches uns damit zur Verfügung gestellt werden kann. Bei der Einführung eines neuen oder bei einer Umstellung auf ein aktuelles EDV gestütztes Management-Informationssystem sollte sich auch eine KMU diese Gelegenheit nicht entgehen lassen. Dabei müssen bereits bei der Auswahl und Einführung wichtige Aspekte und Anforderungen berücksichtigt werden.

«Digitalisierung ermöglicht ein einfacheres, schnelleres und zeitnahes Risikomanagement»

Ein Risikomanagement braucht ein massgeschneidertes Dokumentationssystem, welches erlaubt, Risikoinformationen zu sammeln, zu aggregieren, zu dokumentieren und zu rapportieren. Zudem muss es den individuellen Bedürfnissen des jeweiligen Unternehmens Rechnung tragen.

Für kleinere Unternehmen kann das durchaus mit einem einfachen Prozess erfolgen, basierend auf Excel-Tabellen, simplen Matrixdarstellungen und Risikotabellen, sowie handgeschriebenen Risikoberichten. Das erfordert aber einen relativ grossen und wiederholbaren Arbeitsaufwand und wird den heutigen Massstäben und Erfordernissen nicht gerecht. Zudem ist es nicht zeitnah verfügbar und sicherlich nicht effizient.

Die wesentlichen Anforderungen an ein effektives Risikomanagement und damit auch an ein dafür eingesetztes EDV-Tool, werden im nebenstehenden Anforderungskatalog kurz zusammengefasst.

Anforderungskatalog an ein RM Tool

Grundlegende Anforderungen:

- günstige Konzessionen, inkl. Systemwartung, Support, etc.
- einfache IT-Anwendung, mit den gängigen Systemen kompatibel
- einfache Oberfläche, welche eine dezentrale, einfache Eingabe ermöglicht
- grosse Flexibilität, Anpassung an individuelle Grösse, Branche, Tätigkeit, Bedürfnisse

Muss folgende Bedingungen erfüllen:

- > **Input:** Die Eingabe von Risikoinformationen wird bottom-up vorgegeben, Eingabe der Daten in der «Nomenklatura» der diversen, angewendeten Methoden
- > **Output:** Der Informationsinhalt wird top-down vorgegeben, Die Formate der Rapporte müssen Vorgaben interner und externer Stakeholder genügen

Sollte folgende Kriterien erfüllen:

- Erfassen und bewerten von Chancen und Risiken auf allen Hierarchien und Fachbereichen, vermeidet Verlust der Informationen von geringeren Risiken
- Nutzen von bereichs-, funktionsspezifischen Variablen, u.a. Key Risk Indicators (KRI) mit variablen Werte-Skalen aus den genutzten RA-Methoden.
- Aggregation auf unternehmensrelevante Toprisiken und Grossprojekte für das Top Management
- Definieren von Akzeptanzgrenzen und Kontrolle, vereinfacht die Überwachung
- Visualisierte, einfach verständliche Darstellung, der individuellen zielrelevanten Risiken auf allen Stufen und Funktionen und in Relation zu unternehmensrelevanten Risiken
- Vernetzte Darstellung, aufzeigen von korrelierenden Risiken erlaubt das Erkennen unternehmensrelevanter Risiken unabhängig von Einzelrisiken

Fortsetzung auf nächster Seite >

Anforderungen zur Optimierung:

- Zeitnaher Zugang zu relevanten Risikoinformationen, auf den gängigen Plattformen (Mobiles, iPads, Intranet, etc.), welche einen Zugriff in «real-time» erlaubt
- Integration der Rapporte in normale Business Information Systeme (MIS, CRG, ESG, IKS, etc.)
- Modellierung in die Zukunft, unterstützt die Risikoeinschätzung vor einem Entscheid, erlaubt schnelle Vergleiche von Optionen und deren Einfluss auf aktuelle «Ist-Risiken»
- Messung des Erfolges, u.a. durch Darstellung von KRI (Trend), resp. zuvor definierte, RM beeinflussbare KPI.
- Option zur quasi «Neutralisation» von Risikokategorien, hilft die individuelle Risikowahrnehmung auszugleichen
- Einblenden der Risikowerte, erlaubt Kosten / Nutzen - Abschätzung für Entscheidungen zur Risikobewältigungsstrategie und Festlegung effizienter Massnahmen
- Offene Transparenz durch Feedback, gibt Möglichkeit zur Stellungnahmen

Quelle: Andreas Gitzi, TeRiskCo Gitzi 04.2019

Legt man diese Anforderungen als Kriterien für ein Risikomanagement mit dem Anspruch auf vernetzte Erfassung und Kontrolle von unternehmensrelevanten Chancen und Risiken und der erwünschten Unterstützung bei Entscheidungen zugrunde, bedarf es eines flexiblen, integralen Daten-Management Systems. Wenn man nun über Entwicklungsprojekte zur Digitalisierung, Industrie 4.0, Internet of Things, etc. nachdenkt, ist es nur vernünftig auch über ein geeignetes MIS- und RM-Tool nachzudenken.

Erlaubt Zugriff auf ein grosses Datenpool

Jedes effektive Risikomanagement ist auf das Vorhandensein relevanter und akkurater Daten angewiesen. Dabei stellt man in der Regel auf verfügbare Datensätze ab, die unter anderem die Ausfallwahrscheinlichkeiten bekannter Komponenten oder auf Erfahrungssätze von Abweichungen häufiger Projekte beruhen. Oder man nutzt firmeninterne Daten, die allerdings auf langjährige Erfahrungen zurückgreifen sollten. Beispielsweise über Jahre gesammelte und dokumentierte Unterhaltsrapporte, Kunden-feedback, etc. Diese stammen oft aus verschiedenen Quellen, wie Verkauf, Service und Kundenbetreuung, Qualitätsmanagement, Wartung und Unterhalt, sowie der Produktion und Logistik. Damit diese Informationen für ein zukunftsorientiertes Risikomanagement genutzt werden können, ist es notwendig, diese Daten zentral zu erfassen. Zudem müssen diese Risikoinformationen bei Bedarf zielgerichtet ausgewertet werden können.

Vereinfachung und Automatisierung des Prozesses

Durch eine angemessene Individualisierung der Eingabeoberflächen wird das Erfassen von risikorelevanten Daten vereinfacht und kann jederzeit durch den «Risiko-Verantwortlichen» oder das Risiko-Analysen-Team erfolgen. Das wiederum erhöht die Bereitschaft der Verantwortlichen, sich damit auseinander zu setzen.

Risikoidentifikation kann durch KI unterstützt werden

Künstliche Intelligenz kann heute zur Identifizierung von Risiken genutzt werden. Zudem erlaubt ein EDV gestütztes Risikotool eine effiziente und kontinuierliche Überwachung von Risikoparametern oder ermöglicht die

automatisierte Alarmierung bei Überschreitungen von festgelegten Risikoakzeptanz-Kriterien. Diese Funktion könnte ggf. in ein bereits bestehendes internes Kontroll-System (IKS) integriert werden.

Bedarfsorientierte Risiko-Rapporte verbessern Verständlichkeit

Ein Problem im RM ist nach wie vor die verständliche Kommunikation über alle Bereiche und Abteilungen hinweg. Erst wenn fachspezifisch unterschiedliche Interessen, Sprachen, Darstellungen und Methoden berücksichtigt werden, können Risiken allgemein verständlich gemacht und damit konkret wahrgenommen werden. Automatisch generierte Risikoberichte sollten deshalb auf die individuellen Bedürfnisse der Nutzer angepasst werden können. Was wiederum deren Interesse daran erheblich erhöht.

Zeitnaher Zugriff auf risiko-relevante Daten verbessert Entscheidungen

Mit einem EDV gestützten Risikotool können Verantwortliche einfach auf projektspezifische Risikoinformationen zugreifen, und zwar dann, wenn sie diese brauchen, um eine Entscheidung zu fällen. Wenn das Tool eine Modellierung des anstehenden Entscheides auf zukünftige Risiken und Chancen des gesamten Unternehmens erlauben würde, wäre das ein weiterer positiver Effekt. Ein Risikobericht, der möglicherweise bereits vor mehreren Monaten erstellt wurde, ist da oft nicht zielführend. Das war insbesondere bei der Bewältigung der Corona-Pandemie ganz offensichtlich der Fall.

Zentralisierte Datenerfassung erhöht die integrale Sichtweise

Ein weiterer Aspekt sind die integralen Abhängigkeiten von Risiken, das heisst, die Vernetzung von Risiken und deren möglichen, positiven oder negativen Auswirkungen auf Ziele anderer Bereiche und Abteilungen. Auch hier sollte mit einem EDV gestützten Risikomanagementtool die Möglichkeit bestehen, diese Verlinkungen mit variablen Faktoren darzustellen. Damit würde der Einfluss von Risiken aus einem Bereich auf die anderen Bereiche besser erkannt und die bereichsübergreifende Wahrnehmung von unternehmensrelevanten Risiken verbessert. Zudem unterstützt dies ein frühzeitiges Erkennen von kleineren Risiken, die sich durch Dominoeffekte zu grösseren Gefährdungen entwickeln könnten.

Wenn man den Kriterien im obenstehenden Anforderungskatalog genügend Beachtung schenkt, kann ein EDV-gestütztes Datenmanagement-System auch für ein effizientes und effektives Risikomanagement-tool genutzt werden und so einen deutlichen Mehrwert bieten.

**Autor der Rubrik Risikomanagement**

Andreas Gitzi, Risikomanager MAS
Sicherheitsingenieur EIV
EKAS Chemiker FH, HTL

**TeRiskCo Gitzi · Andreas Gitzi**

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

Sandra Völler, CEO AGILITA, im Interview von Helmuth Fuchs



Sandra Völler, Geschäftsführerin AGILITA AG. (Foto: zvg)

Moneycab: Frau Völler, vor zwanzig Jahren haben Sie AGILITA gegründet. Was waren in dieser Zeit die bedeutendsten Veränderungen, welche Teile der ursprünglichen Vision hatten Bestand?

Sandra Völler: Wir wollten immer schon effiziente Prozesse mit dem SAP ERP abbilden. Bereits mit unserer Gründung haben wir die Optimierung von Gutem im Zentrum gehabt.

«Die Cloud liefert die Lösung als Service, das ERP gleich zusammen mit einer Technology Plattform – das müssen wir beherrschen und unseren Kunden liefern.»

Sandra Völler, CEO AGILITA

Neu ist die Darreichungsform der Lösung – die Cloud Lösungen ermöglichen eine schnellere Implementierung durch die vorhandenen Best Practice Prozesse und die komplette Softwareumgebung as a Service, zusätzlich unterstützt durch die Agilität in der Anpassungsfähigkeit für die Anforderungen der Kunden.

Sie setzen mit Ihren Beratungsdiensten ausschliesslich auf SAP. Wo sehen Sie den Schwerpunkt Ihrer Dienstleistungen, im technischen Bereich, bei den Geschäftsprozessen oder auf der Strategie-Ebene?

Wenn man heute ein ERP Partner im KMU ist, dann ist das alles aus einer Hand. Die Cloud liefert die Lösung als Service, das ERP gleich zusammen mit einer Technology Plattform – das müssen wir beherrschen und unseren Kunden liefern. Die Digitale Transformation ist Geschäftsprozessoptimierung genauso wie strategische Beratung in neuen potenziellen Geschäftsfeldern. Sie sehen – alles dabei und auch so über eine langjährige Partnerschaft mit unseren Kunden umgesetzt.

SAP hat sich in den letzten Jahren enorm gewandelt hin zu einem Cloud-Unternehmen, dessen Angebote nicht nur für Grossunternehmen, sondern auch für KMU immer interessanter werden. Was hat dieser Wandel mit Ihrem Unternehmen gemacht, wie zuhause fühlen Sie sich in der Cloud?

Wir bieten bereits seit über 9 Jahren Cloud ERP Lösungen an – echte Public Cloud Lösungen, die dem KMU Kosten sparen und Wachstum ermöglichen. Wir haben sehr früh auf dieses «Pferd» gesetzt und diese Wette ist für uns aufgegangen. Wir führen bei unseren Neukunden praktisch nur noch Cloud Lösungen ein – das macht uns Freude und hat uns als AGILITA in den letzten Jahren auch massiv zum Wachstum geführt.

Die Digitalisierung stellt vor allem auch traditionelle KMU vor enorme Herausforderungen. Was können diese KMU tun, um nicht

von der Digitalisierung überrollt zu werden, sondern sie eventuell für eine bessere Marktpositionierung nutzen zu können?

Es ist wichtig seine Hausaufgaben gemacht zu haben. Was das heisst? Durchgängige, digitalisierte Geschäftsprozesse im Unternehmen durch ein modernes, intelligentes ERP unterstützt, ergänzt mit einer Plattform die alle neuen Services bietet. In kleinen, überschaubaren Schritten können dann Innovationen wie z.B. ChatBots, Blockchain oder IoT Prozesse umgesetzt werden.

«Individualität sollte man sich nur dort leisten, wo man auch einen Kunden-Mehrwert schaffen kann.»

Die für die Schweiz sehr relevante Finanzindustrie betreibt teilweise IT-Systeme aus dem letzten Jahrzehnt und leistet sich im Anwendungsbereich noch viel Eigenbau. Wo stehen diese Unternehmen im Vergleich mit anderen Industrien, wie könnten sie im IT-Bereich agiler und effizienter werden?

Das ist immer wieder erstaunlich, welche IT Dinosaurier noch am Leben sind. Aus meiner Sicht ist ein wichtiger Schritt für die Agilität ein Schritt in Richtung Standardprozesse. Man muss nicht jeden Prozess oder jede Lösung selbst entwickeln.

Es gibt heute sehr gute Lösungen auf denen man aufbauen kann. Individualität sollte man sich nur dort leisten, wo man auch einen Kunden-Mehrwert schaffen kann.

Mit einem Studium der Wirtschaftsinformatik und als Gründerin in einer Zeit, in der es kaum Frauen in der Informatik gab, haben Sie Exotinnen-Status. Wie können mehr Frauen dafür gewonnen werden, im Bereich der Informatik Unternehmen zu gründen, wie fördern Sie Frauen im eigenen Unternehmen?

Das stimmt, dass es leider auch heute noch zu wenige Frauen in die Informatik zieht. Ich denke dieses Berufsbild ist falsch geprägt und viele Aufgabenfelder sind in der Schule auch nicht bekannt. Deshalb werden oftmals diese Ausbildungen oder Studiengänge von Mädchen nicht gewählt.

Wir selbst haben einen ordentlichen Anteil von Frauen in unserem Unternehmen, es dürften aber auch gerne mehr sein. Unsere Tätigkeit ist ein ideales Umfeld für Frauen, da viel Kreativität, Kommunikation und Empathie gefragt sind. Wir unterstützen alle Mitarbeiter mit Trainings und Coaching – für die jungen Frauen im Unternehmen biete ich ein spezielles Mentoring-Programm an.

Sie haben im Glatt Tower neue Büros mit einer tollen Weitsicht bezogen. Wie sind die Aussichten von AGILITA, welche mittelfristigen Ziele haben Sie bezüglich Wachstum und geografischer Expansion?

Danke für das Kompliment, wir sind auch ganz verliebt in unsere neuen Büros im Glatt Tower.

«Wir haben in den letzten 20 Jahren erfolgreich gewirtschaftet und sind so gut aufgestellt, dass wir für die Finanzierung des Wachstums keine externe Hilfe brauchen.»

Wir sind und bleiben ein Schweizer KMU. Geographisch machen wir die internationale Expansion über Projekt-Rollouts – d.h. aus der Schweiz für die Welt. Beim Wachstum liegt sehr viel drin, wir wachsen mit den richtigen Menschen, die zu uns kommen, denn dann passt es in der Qualität und macht auch weiter Spass.

AGILITA hat bis anhin das Wachstum selbst finanziert und ist im Privatbesitz. Ab wann wären Investoren oder eine externe Wachstumsfinanzierung ein Thema?

Wir haben in den letzten 20 Jahren erfolgreich gewirtschaftet und sind so gut aufgestellt, dass wir dafür keine externe Hilfe brauchen.

Auf Ihrer Webseite gibt es einige spannende offene Stellen. Welche Fähigkeiten stehen im Vordergrund bei der Auswahl von möglichen Kandidaten?

Erfahrung in der Umsetzung von Prozessen in ERP Systeme (am liebsten mit SAP) und dann im Wesentlichen Persönlichkeiten mit Begeisterungsfähigkeit, Innovationskraft und Verantwortungsbewusstsein für die Kundenprojekte.

Zum Schluss des Interviews haben Sie zwei Wünsche frei. Wie sehen die aus?

Nur zwei? Dann wähle ich Gesundheit und weiterhin das Glück mit meinem Team so erfolgreich am Markt agieren zu können.

Über AGILITA

«AGILITA steht für Beweglichkeit im Italienischen und dieser Name ist Programm für uns.» Das Beraterteam der AGILITA besteht heute aus rund 100 Mitarbeitern die zusammen über 700 Jahre SAP Erfahrung ausweisen. Neben ihrem Fachwissen bringen die Mitarbeiter Kreativität, sportlichen Ehrgeiz und Spass an der Teamarbeit mit.

Moneycab.com

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

Anzeige



DocuWare

Unsere Lösungen für Ihren Erfolg

- Rechnungsverarbeitung
- Personalmanagement
- Vertrieb, Marketing und Produktion

Dokumenten-Management und Workflow aus der Cloud – **compliant, sicher, zukunftsfähig**

docuware.com

Ängste überwinden



Jeder Mensch ist in seinem Leben in irgendeiner Art und Weise mit Angst konfrontiert. 10% der Bevölkerung leiden sogar unter krankhafter Angst. Umso bedenklicher, dass wir dem Thema viel zu wenig Beachtung schenken. Dabei liegt genau hier der Hauptgrund, warum unzählige Menschen ein Leben führen, welches sie weder gewünscht noch verdient haben. Doch was steckt hinter der Angst und wie können wir Ängste loswerden?

Was bedeutet Angst?

Angst ist ein Grundgefühl, genauso wie Trauer, Ärger oder Ekel. Angst ist auch eng verwandt mit Scheu, Entsetzen oder Schreck und steht verbunden mit Vorstellungen, Fantasien und Erwartungen. Dabei kann sie sowohl begründet als auch unbegründet sein und wird durch jede Person anders wahrgenommen.

Angst ist aber keinesfalls nur negativ. Biologisch gesehen ist sie sogar lebenswichtig, da sie vor Bedrohungen und Gefahr schützt. So hat beispielsweise die Angst vor dem Säbelzahn tiger oder Bären unseren Vorfahren dazumal überhaupt erst das Überleben ermöglicht. Angst ist aber auch ein Treiber für Fantasien. Sie fördert zugleich Motivation und Leistung und unterstützt beim Vorhersehen von Herausforderungen und Problemen.

Wie entsteht Angst?

Was biologisch im Menschen genau passiert, wenn wir Angst empfinden, ist ziemlich komplex und würde hier die Ausführungen sprengen.

Wichtig ist die heute herrschende Einigkeit, dass genetische Faktoren eine wichtige Rolle bei Angsterkrankungen spielen. Ausserdem spielen verschiedene Botenstoffe im Gehirn eine zentrale Funktion, so z.B. Serotonin (Erhöhung des Angstgefühls), Noradrenalin (in Zusammenhang mit Angsterkrankung) und Dopamin (Ausschüttung unter Stress). So kann andauernder Stress (genauer Distress) tatsächlich zu Angstzuständen führen. Siehe dazu meinen Fachbeitrag «Burnout Symptome erkennen und Stress abbauen.»

Auch wenig Schlaf, wenig Bewegung, Alkoholsucht, rauchen und Drogen fördern das Auftreten von Angsterkrankungen.

Welche Arten von Angst existieren?

Angst in seiner Ausprägung reicht von Panikattacken (plötzlich eintretend) bis zur ständigen Besorgtheit und wird von jeder Person anders wahrgenommen. Auch die Situationen, in denen Angst auftritt, sind von Person zu Person unterschiedlich. So machen die einen die reinste Hölle durch, wenn sie kurz vor einer Prüfung oder einem öffentlichen Auftritt stehen, während andere sich über das kribbelnde Nervositätsgefühl im Bauch freuen. Auch kann ein Schritt in die berufliche Selbstständigkeit für den einen die reinste Wahnvorstellung sein, während ihn der andere als aufregende neue Herausforderung sieht.

Angstsymptome setzen sich aus einem körperlichen Teil, einem psychologischen Teil und einem verhaltensbezogenen Teil zusammen. Je nachdem, auf welchen Teil man eher reagiert, kann sich die Wahrnehmung

von Angst beim einen eher durch Schwitzen oder Herzrasen zeigen (körperlich), während der andere sofort die Flucht ergreift (verhaltensbezogen) und wieder ein anderer unter Übelkeit und Kopfschmerzen leidet (psychisch).

Es gibt verschiedene Typen von Angststörungen. Jede Erscheinungsform von Angst lässt sich einer der folgenden Kategorien zuordnen:

- Panik
- Phobien
- Soziale Angststörungen
- Platzangst
- Flugangst
- übertriebene Befürchtungen
- Zwangsstörungen
- Posttraumatische Belastungsstörungen
- Prüfungsangst

Wann sprechen wir von Angststörungen oder krankhafter Angst?

Die Grenze zwischen normaler und krankhafter Angst ist sehr verschwommen. Ängste, welche unbegründet oder unangemessen sind, stellen ein Anzeichen für eine Erkrankung dar; vor allem dann, wenn die Betroffenen darunter leiden. Das Interessante dabei ist, dass es den Betroffenen meist durchaus bewusst ist, dass ihre Ängste unbegründet oder übertrieben sind.

Wer vermehrt der Angst vor Erwartungen oder Befürchtungen ausgesetzt ist, empfindet mit der Zeit immer schneller und intensivere Angst. Bei einer Angsterkrankung sind die betroffenen Personen nicht in der Lage, ihre Angst aus eigener Kraft zu lindern oder bestenfalls sogar zu bewältigen. Sie sind sich selbst schutzlos ausgeliefert. Menschen mit krankhaften Ängsten gab es schon immer. Genauso gibt es Menschen, die von Natur aus keine Angst verspüren (krankhafte Angstlosigkeit). Meistens sind zweites Menschen, die sehr eingeschränkt im Erleben von Gefühlen sind.

Sigmund Freud (1856-1939) war einer der ersten, der sich dem Thema Angst intensiv annahm. Ein weiterer wichtiger Name in diesem Zusammenhang ist Joseph Wolpe (1915-1997). Er entwickelte die Desensibilisierung, bei der betroffene Personen stetig steigender Intensität von Angst ausgesetzt werden.

Gernäss Studien leiden bis zu 10% der Bevölkerung an krankhafter Angst, wobei Frauen doppelt so häufig betroffen sind wie Männer.

Eine Angsterkrankung ist, genauso wie Stress, ein schwerwiegendes Gesundheitsproblem unserer Gesellschaft, mit dem feinen Unterschied, dass Angst, im Gegensatz zu Stress, noch viel zu wenig die öffentliche Aufmerksamkeit geniesst. Dies ist umso bedenklicher, weil Angst...

1. chronisch werden kann. Eine tiefgreifende und verbreitete Folge daraus ist eine Depression.
2. der Hauptgrund dafür ist, dass wir Veränderungen scheuen (die Angst vor etwas Neuem), deshalb negative Zustände in unserem Leben viel zu lange erdulden und uns als Rechtfertigung einreden, es könnte uns ja noch viel schlechter gehen.
3. uns als Individuen daran hindert, das volle Potenzial unseres Daseins auszuschöpfen und unser Leben zu geniessen.

Wie lassen sich Ängste überwinden?

Grundsätzlich ist eine Behandlung abhängig von den Symptomen. Wer das Gefühl hat, unter einer ausgeprägten Angsterkrankung zu leiden, der sollte sich zur Diagnose einer körperlichen Untersuchung und einer Exploration durch einen Psychologen/in unterziehen.

«Normale» Ängste oder leichte Angsterkrankungen können mittels Gesprächen oder Übungen aus der psychologischen Verhaltenstherapie meist schon recht gut gelöst werden. Auch die Alternativmedizin bietet einige wirkungsvolle Methoden, so zum Beispiel die Kinesiologie.

Wenn dich berufliche, persönliche oder existenzielle Unsicherheiten und Ängste plagen, dann melde dich bei uns. Auch wenn du folgende Ängste oder Befürchtungen teilst, stehen wir dir mit beeindruckenden Erfolgsnachweisen gerne zur Verfügung:

- Ich genüge nicht
- Ich muss alles allein schaffen, ich muss perfekt sein, ich muss alles kontrollieren
- Ich bin unwichtig, ich falle zur Last
- Ich kann niemandem vertrauen
- Ich bin ausgeliefert, hilflos oder allein

Durch geeignete, wissenschaftlich fundierte Methoden gelingt es uns, mittels verbaler und nonverbaler Kommunikation deine Problematik gezielt anzugehen. Besonders bewährt hat sich dabei die Arbeit mit Gedanken, Gefühlen und Einstellungen.

«Ich fühlte mich während der Coaching-Sessions mit Pascal gut aufgehoben. Das Coaching war sehr gut aufgebaut und holte mich dort ab, wo ich mich aufgrund meiner persönlichen Situation befand. Meine Erwartungen wurden absolut erfüllt, da es mir gelang, tiefgehende negative Glaubenssätze aufzudecken und umzudrehen. Das resultierte in einem Gefühl von grosser Erleichterung und auch grosser Erkenntnis meinerseits über mich und meine Muster.»

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

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

VON | GUNTEN
EXECUTIVE PARTNER

von Gunten Executive Partner AG · Pascal von Gunten
Ganzheitlich-Psychologischer Coach IKP · Ökonom
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.



Das ganze Jahr in Hotels entspannen und dabei viel Geld sparen



Der Spar(s)pass für Hotelliebhaber

Auf hotelcard.com bieten über 500 Hotels ihre freien Kapazitäten mit 30-50% Rabatt an. Ob Wellness-Wochenende, Städtrip, Wandern oder Skifahren in den Bergen: Als Hotelcard-Mitglied gibt es immer einen Grund zum Verreisen und Neues zu entdecken.

Win-win für Kunden und Hotels

Im Gegensatz zu anderen Buchungsportalen oder Reiseveranstaltern zahlen Hotels bei Hotelcard keinerlei Kommissionen oder Gebühren. Deshalb offerieren sie den Hotelcard-Mitgliedern die weitaus günstigsten Zimmerraten. Einfach und ehrlich. Win-win für das Hotel wie auch für Sie als Kunde.

Eine Mitgliedschaft, die sich sofort rechnet

Den Preis für Ihre Hotelcard-Mitgliedschaft amortisieren Sie in aller Regel bereits nach einer einzigen Übernachtung. Im Durchschnitt beträgt Ihr Preisvorteil gegenüber anderen Buchungsportalen rund 40%. Dank Hotelcard schaut auf Ihren Reisen deshalb immer etwas mehr für Sie heraus.

Vorteile der Hotelcard:

- Wählen Sie aus über 500 Top Hotels in der Schweiz und dem nahem Ausland
- Übernachten Sie mit 30-50% Rabatt
- Beliebige viele Buchungen möglich, bis max. 3 Nächte in Folge
- Einfacher Buchungsprozess ohne versteckte Kosten
- Regelmässige Hotel- und Reisetipps von unseren Reiseexperten

Als Leser/in des Magazins Erfolg erhalten Sie die 1-Jahres Hotelcard für **CHF 79.– statt CHF 99.–**

Jetzt bestellen:

<https://hotelcard.com/de/erfolg-2109>

**Wir sind auch telefonisch für Sie da:
0848 711 717**

HOTELCARD®

Hotelcard AG

Burgstrasse 18 · 3600 Thun
office@hotelcard.com · www.hotelcard.com

Digitale Transformation – mit KUMAVISION alle Chancen nutzen



KUMAVISION begleitet KMU auf dem Weg in die digitale Zukunft: durch moderne Business-Software sowie durch strategische Beratung und konkrete Unterstützung bei der Planung, Durchführung und Evaluierung von Digitalisierungsprojekten.

Ob ERP, CRM, DMS, Business Intelligence oder IoT: Digitalisierung mit KUMAVISION ist der Schlüssel zu höherer Effizienz und modernsten Technologien. Treiben Sie die digitale Transformation in Ihrem Unternehmen mit KUMAVISION-Branchensoftware für Fertigungsindustrie, Grosshandel, Projektdienstleister und Medizintechnik voran. Profitieren Sie von Beratungsangeboten, die perfekt auf KMU abgestimmt sind. Automatisieren Sie Prozesse, realisieren Sie Einsparpotenziale, steigern Sie die Transparenz und gewinnen Sie neue Einblicke in Ihr Unternehmen. Vernetzen Sie Maschinen, Produkte und Kunden. Reagieren Sie schneller als der Wettbewerb auf veränderte Markt- und Kundenanforderungen. Etablieren Sie neue, zukunftsorientierte Geschäftsmodelle. Erschliessen Sie neue Märkte, bieten Sie innovative Services an und steigern Sie nachhaltig die Kundenbindung. Manche nennen das Ergebnis mehr Erfolg. KUMAVISION nennt es den KUMA-Effekt.

Entspannt in die Zukunft

Die Kombination aus zahlreichen Best-Practice-Prozessen, der Basis Microsoft Dynamics 365 Business Central und der hohen Branchenkompetenz unserer Consultants bringt Ihr Unternehmen entscheidend voran. Die Softwarelösungen von KUMAVISION verfügen schon heute über die Features von morgen:

- Praxiserprobte Funktionen und Workflows für ausgewählte Branchen
- Nahtlose Integration von ERP, CRM, Business Analytics, IoT u. v. m.
- Einheitliche Datenbasis für alle Anwendungen – ohne Schnittstellenprobleme
- Modern Workplace mit Microsoft Teams, Office und weiteren Anwendungen
- IoT-Integration für eine herstellerunabhängige Vernetzung
- KI-Services mit Microsoft Azure, z. B. für Bild- und Spracherkennung

Bereit für die digitale Transformation

Ob IT-Strategieberatung, Digitalisierungsberatung oder Unterstützung bei der praktischen Umsetzung: Ein eigenes Team mit Digitalisierungsspezialisten begleitet Sie dabei, Ideen in erfolgreiche Geschäftsmodelle zu verwandeln –

mit individuellen Lösungskonzepten und grossem Fachwissen. Entlasten Sie Ihre Mitarbeiter, steigern Sie Ihre Produktivität und senken Sie Ihre Kosten.

Maximale Zukunftssicherheit

Die moderne Plattform Microsoft Dynamics 365, unser Partner Microsoft, ein vielfältiges Angebot an Cloud-Services und Dienstleistungen rund um die Digitalisierung von Unternehmen sorgen für Investitionssicherheit, Skalierbarkeit und höchste Flexibilität.



KUMAVISION AG

Stettbachstrasse 8 · 8600 Dübendorf
Telefon 041 44 578 50 30
www.kumavision.ch · info@kumavision.ch

Sicher durch die Corona-Krise



Airnausic AG

Den Ausbruch einer Pandemie konnte der auf Luftfracht spezialisierte Logistikdienstleister Airnausic kaum ahnen, als im April 2019 die Einführung eines digitalen Dokumentenmanagement-Systems (DMS) geplant wurde. Zielsetzung des Projekts war es, ein elektronisches Archiv für die stetig zunehmende Flut an Dokumenten einzurichten, die bei der Abwicklung von Aufträgen und Abrechnungen entstehen. Die Corona-Krise hat jedoch dazu beigetragen, dass das Unternehmen innerhalb kurzer Zeit einen grossen Sprung in Richtung automatisierter Abläufe und des papierlosen Arbeitens gemacht hat. Heute können die Schweizer mit gleichem Personal rund 30 Prozent mehr Aufträge annehmen.

Das dezentral an vier Standorten tätige Unternehmen, das neben der Verwaltung und Buchhaltung in Basel weitere Büros für die operativen Tätigkeiten an den Flughäfen in Basel, Genf und Zürich unterhält, wollte seine Prozesse unabhängiger vom Papier machen. Zum 1. Februar 2020 wurde bei Airnausic DocuWare in Betrieb genommen, so dass man rechtzeitig vor dem Lockdown für die digitale Zusammenarbeit auch vom Homeoffice aus gerüstet war.

Airnausic ist als Vertretung zahlreicher Airlines im Bereich Fracht tätig, die in der globalen Logistik eine wichtige Rolle spielen, wie u.a. Saudia Cargo, China Southern, Ethiopian Airlines, DHL Aviation, ANA Cargo All Nippon Airlines oder Pegasus. Für die Fluggesellschaften übernimmt Airnausic die komplette organisatorische Abwicklung der Aufträge, die sie von Spediteuren erhalten. Dabei geht

es nahezu ausschliesslich um Industriegüter aus unterschiedlichsten Branchen wie Pharma, Kosmetik, Maschinenbau oder der Uhrenfabrikation. Pro Transport wird ein Dossier angelegt, das Transportdokumente wie Luftfrachtbriefe, Frachtmanifeste/Ladelisten, CMR-Frachtbriefe für LKW-Transporte mit Ladelisten und Exportdeklarationen für den Zoll enthält. Ausserdem sind ausgehende und eingehende Rechnungen zu archivieren. Daher gibt es ein erhebliches Dokumentenaufkommen, für das in der Vergangenheit Räume angemietet werden mussten.

Schlanke, schnellere Prozesse

Mit DocuWare hat die Papierarchivierung ein Ende, so dass kein weiterer Archivraum benötigt wird, sondern sukzessive das alte Archiv abgebaut werden kann. Doch wichtiger ist die durch das DMS ermöglichte Vereinfachung der Zusammenarbeit in der dezentralen Organisation, etwa bei der Kontrolle der Eingangsbuchungen, die häufig per E-Mail hereinkommen. Mit DocuWare werden die Dokumente in ein Rechnungseingangsfach geleitet, verifiziert und mit einem Stempel «ok to pay» versehen. Anschliessend erfolgt – entsprechend dem Vier-Augen-Prinzip – eine Prüfung, nach der die Rechnung zur Zahlung ins Eingangsfach der Buchhaltung verschoben wird. Dort wird sie nach Kontierung und Zahlung definitiv indexiert und abgelegt – ein klar strukturierter, sicherer Prozess.

Ein entscheidender Vorteil für das dezentral arbeitende Unternehmen besteht darin, dass jetzt alle Standorte jederzeit auf die zentral im Dokumenten-Pool abgelegten Unterlagen zugreifen kön-

nen. Die Suchzeiten haben sich erheblich reduziert und das vorher häufige Versenden per Fax oder E-Mail zwischen den Standorten hat sich erübrigt, wodurch die Prozesse schneller und einfacher ablaufen. Die Buchhalterin schätzt die reversionssichere Archivierung der Belege. Alle 12 Mitarbeiter*innen haben sich aufgrund der hohen Benutzerfreundlichkeit schnell in das DMS eingearbeitet.

Grosser Sprung nach vorne durch Corona

DocuWare hat den Schweizern einen reibungslosen Betrieb auch in der Zeit des Lockdowns ermöglicht. Anfangs wollte man nur ein elektronisches Archiv, analog dem physischen. Doch die kurz nach der DMS-Einführung beginnende Corona-Krise hat dazu beigetragen, dass das Unternehmen dank kompetenter Unterstützung durch den in Zürich ansässigen DocuWare Partner Kyocera Document Solutions Euroe B.V. innerhalb kurzer Zeit einen grossen Sprung in Richtung automatisierter Abläufe und des papierlosen Arbeitens machen konnte.



Ernst Thoma, Geschäftsführer Airnausic AG, Kloten: «Als ein dezentral an vier Standorten tätiges Unternehmen wollten wir unsere Prozesse unabhängiger vom Papier machen. Durch die schlankeren digitalen Prozesse sind wir jetzt schneller und effizienter.»



DocuWare GmbH

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

GROSSARTIGE KARTE – GROSSARTIGE VORTEILE FÜR SKV MITGLIEDER

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



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

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

**BONUS
CARD**

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

*Die Jahresgebühr von BonusCard.ch / Gold, CHF 100, ist im 1. Jahr gratis.
Angebot gültig bis 31.12.2021. **nur bei Visa Bonus Card Gold im Exklusiv

Minimieren Sie Sicherheitsrisiken für Smartphones & Tablets



Sicherheitsrisiken für Smartphones und Tablets und was Sie dagegen unternehmen können. Was früher ein Weg war, die Kommunikation zu erleichtern, ist heute fester Bestandteil des täglichen Lebens geworden. Sei es zum Onlineshopping oder Onlinebanking, für Fotos oder Videos, für E-Mails, Musik, Social Media und vieles mehr, das Smartphone ist heute nicht mehr wegzudenken aus unserem Alltag. Gerade weil wir aber so viele sensible Daten auf unseren Geräten speichern, ist es umso wichtiger, diese auch zu schützen. Ein einfaches Antivirenprogramm für den PC reicht schon lange nicht mehr aus, uns adäquat vor Bedrohungen aus dem Internet zu schützen.

4 Gründe, wieso Sie auch Ihre mobilen Endgeräte schützen sollten:

1. Malware für mobile Endgeräte

Während traditionelle Computerviren weniger gefährlich sind für mobile Endgeräte, gibt es auch Malware, die sich speziell auf Mobilgeräte konzentriert. Auch wenn App Store und Google Play gute Filter haben, gibt es immer wieder schädliche Apps, die es tatsächlich in die Stores und damit auch auf Geräte von Endnutzern schaffen.

2. Ungeschützte WLAN-Verbindungen

Jede Verbindung zu einem öffentlichen WLAN-Netzwerk setzt Sie einem Sicherheitsrisiko aus, da ungesicherte öffentliche Netzwerke Ihre Daten nicht ausreichend vor Angreifern und Malware schützen. Aus diesem Grund sollte eine Verbin-

dung zu öffentlichen Netzwerken nur bei Nutzung eines VPNs stattfinden. Sie fragen sich was ein VPN ist? VPN steht für «Virtual Private Network». Man kann sich die Funktionsweise eines VPNs wie einen Tunnel vorstellen, der von Ihrem Gerät zu den Servern des VPN-Anbieters führt. Erst von dort aus gelangen Ihre Daten weiter an die von Ihnen aufgerufenen Internetseiten. Der VPN verschlüsselt Ihren Datenverkehr. Ihre IP-Adresse und Ihr tatsächlicher Standort bleiben nach Aussen hin verborgen.

3. Phishing ist effektiver auf mobilen Endgeräten

Aufgrund des kleineren Bildschirms zeigen mobile Apps häufig weniger Informationen als beispielsweise PCs. Dadurch ist es häufig schwieriger, Absender richtig zu verifizieren und unbedenkliche Links von schadhaften zu unterscheiden. Aus diesem Grund sind Phishingversuche auf mobilen Endgeräten häufig erfolgreicher als auf Desktop-PCs. Auch SMS, Anrufe und Messaging-Apps können für Phishingversuche missbraucht werden. Daher ist auch hier äusserste Vorsicht angebracht.

4. Apps können Ihre Daten preisgeben

Apps haben Zugriff auf verschiedenste Daten, Kamera oder beispielsweise das Mikrofon des Geräts. Viele dieser Berechtigungen sind häufig notwendig, um eine ordnungsgemässe Funktionsweise der Anwendungen sicherzustellen. Leider geht jedoch mit jeder erteilten Berechtigung auch ein Risiko einher. Daher ist es wichtig, sich Gedanken dazu zu machen, wie sehr man einer App und deren Entwicklern tatsächlich vertraut und damit einhergehend, welche Berechtigungen man der jeweiligen App wirklich geben möchte.

Sie möchten mehr erfahren? Besuchen Sie:

<https://blog.f-secure.com/de/> und informieren Sie sich über die aktuellen Themen aus dem Bereich der Cybersicherheit.

Unsere Produktempfehlung für einen umfassenden Schutz all Ihrer Geräte: Schützen Sie alle Ihre Geräte mit F-Secure TOTAL. TOTAL schützt auf Windows, Mac, iOS und Android vor Malware und blockiert Phishing-Seiten. Es beinhaltet zudem eine VPN-App, die Ihre Privatsphäre schützt und einen Passwortmanager, der Ihnen hilft, den Überblick über Ihre Daten im Internet zu behalten, während er Sie gleichzeitig auf Datenpannen aufmerksam macht. F-Secure TOTAL ist auch verfügbar mit dem Datenrettungsservice von Ontrack Data Protection, dem Weltmarktführer im Bereich der Datenwiederherstellung.

Vom Datenverlust betroffen – Wenden Sie sich an die Experten von Ontrack

Bei einem Datenverlust bietet der erste Datenrettungsversuch die höchstmögliche Erfolgchance – da lohnt es sich gleich zu Beginn die Experten von Ontrack beizuziehen. Insbesondere da Sie bei Ontrack von einer umfassenden, professionellen und kostenlosen Rundum Betreuung profitieren. Diese beinhaltet eine kostenlose telefonische Erstberatung, eine kostenlose Abholung des vom Datenverlust betroffenen Datenträger durch einen DHL Kurier mit anschließender, ebenfalls kostenlosen, Analyse & Diagnose durch die Spezialisten im Schweizer Datenrettungs-Center in Wallisellen.

www.ontrack.ch 24/7 Hotline: 0800 880 100

Holen Sie sich den besten Schutz für alle Ihre Geräte und geben Sie Cyber-Kriminellen keine Chance. F-Secure TOTAL schützt dabei nicht nur Ihre Geräte vor Malware (Schadsoftware) und blockiert Phishing-Seiten, es beinhaltet auch eine VPN (Virtuelles privates Netzwerk)-App, die Ihre Privatsphäre (auch im öffentlichen WLAN) schützt und einen Passwortmanager, der Ihnen hilft, den Überblick über Ihre Daten im Internet zu behalten, während er Sie gleichzeitig auf jegliche Datenpannen aufmerksam macht, und Ihnen im Falle einer Datenpanne Schritt-für-Schritt Handlungsanweisung gibt. F-Secure TOTAL ist auch verfügbar mit dem Datenrettungsservice von Ontrack Data Protection, dem Weltmarktführer im Bereich der Datenwiederherstellung. So können Sie wieder ganz entspannt im Netz unterwegs sein – Sie surfen und entspannen und F-Secure schützt Sie sicher vor Scam Mails bzw. Phishing Mails und anderen Bedrohungen.

Exklusives Promotionsangebot

für Mitglieder und Leser des KMU-Verband

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

Ontrack®

KLDiscovery Ontrack (Switzerland) GmbH

Hertistrasse 25 · 8304 Wallisellen · Schweiz
Hotline: 0800 880 100 · www.ontrack.ch

Was ist Smishing, und wie kann man sich davor schützen?



Haben Sie schon einmal eine SMS auf Ihrem Smartphone erhalten, in der Sie aufgefordert wurden, auf einen Link zu klicken, um weitere Informationen zu erhalten? Es könnte sich um eine Zustellungsmittteilung eines Online-Shops oder eines Postdienstes handeln oder um eine Benachrichtigung über eine neue Voicemail. Vielleicht kam Ihnen die SMS etwas komisch vor, und Sie haben sich gefragt, ob Sie auf den Link klicken sollen oder nicht. Aber Sie wollten wissen, wo Ihr Paket ist oder wer eine Nachricht hinterlassen hat, also haben Sie es trotzdem getan.

Genau das ist der Friseurin und Unternehmerin Loredana Bartels passiert. Sie erhielt eine SMS. Zunächst dachte sie, es sei eine Nachricht von einem neuen Kunden, der einen Termin vereinbaren wollte, doch dann erhielt sie eine weitere SMS, die ihr verdächtig vorkam. Trotzdem klickte sie auf den Link. Nichts schien zu passieren und es gab keine Voicemail. Das beunruhigte Loredana.

Loredana ist nicht die Einzige. Viele andere Kleinunternehmer und Angestellte in der Schweiz sind in letzter Zeit Ziel von SMS-Phishing-Attacken mit dem Namen Flubot geworden. SMS-Phishing – oder anders gesagt Smishing – ist eine Art von Cyberangriff. Dabei werden Sie dazu verleitet, auf einen Link zu klicken oder eine Malware, einen böartigen Code, zu installieren, der dem Angreifer Zugriff auf Ihr Gerät oder Ihre sensiblen Daten gibt. Er kann zum Beispiel auf Ihre Kontaktliste zugreifen und dann Nachrichten an Ihre Freunde und Geschäftskontakte senden, wobei er vorgibt, Sie zu sein.

Glücklicherweise wusste Loredana, an wen sie sich wenden musste, um sicherzustellen, dass alles in Ordnung war. Die Security Defender des GEIGER-Projekts untersuchten Loredanas Smartphone. GEIGER ist ein von der EU finanziertes Horizon 2020-Innovationsprojekt, das eine Cybersicherheitslösung für kleine Unternehmen entwickelt. Loredana nimmt an dem Projekt teil und hilft den Cybersicherheitsexperten, die Perspektive von Kleinunternehmen zu verstehen. Gemeinsam fanden sie heraus, dass Loredana ihr Smartphone richtig konfiguriert hatte und es der Flubot-Malware nicht gelang, sich zu installieren. Die Einstellungen verhinderten, dass Flubot auf die von Loredana empfangenen Nachrichten zugreifen und Loredanas Kontaktliste zur weiteren

Verbreitung nutzen konnte. «Bevor ich überprüft habe, ob sich die Malware auf meinem Telefon installiert hat, hatte ich ein wenig Angst. Was würden sie mit den von mir gestohlenen Telefonnummern machen? Was würde mit meinen Kontakten passieren? Es würde mir sehr leid tun, wenn meine Kunden meinetwegen betroffen wären», sagte Loredana. «Jetzt, wo ich mehr weiss, möchte ich auch meinen Kunden helfen, indem ich sie warne. Ich habe meinen Mitarbeitern bereits geraten, nicht auf solche Links zu klicken.»

Wie können Sie wissen, ob Ihr Smartphone betroffen war? Oder ob Sie selbst gefährdet sind? Wie können Sie verhindern, dass es Cyberkriminellen gelingt, durch einen Smishing-Angriff auf Ihr Smartphone zuzugreifen? Es gibt ein paar einfache Maßnahmen, die Sie ergreifen können. Prüfen Sie zuallererst, dass keine unbekannteten Apps installiert werden dürfen. iPhones sind immer so konfiguriert. Android-Telefone bieten diese Einstellung im Menü «Biometrie und Sicherheit».

Wenn Sie eine Flubot-SMS erhalten und auf den Link geklickt haben und Ihr Telefon die falschen Einstellungen hat, die die Installation unbekannter Apps zulassen:

- 1) Aktivieren Sie den Flugmodus Ihres Smartphones.
- 2) Überprüfen Sie alle Online-Dienste, die eine SMS-Anmeldung verwenden (Zwei-Faktor-Authentifizierung), dass nichts Böses passiert ist.
- 3) Melden Sie den Vorfall Ihrem lokalen Cybersicherheitszentrum (in der Schweiz ist dies die NCSC)
- 4) Sichern Sie Ihre wichtigen Daten.
- 5) Setzen Sie Ihr Telefon zurück.
- 6) Überprüfen Sie die Einstellungen, die verhindern, dass unbekannte Apps installiert werden.

«Es wäre wichtig, gewarnt zu werden, wenn ein Angriff wie Flubot im Umlauf ist, um vorbereitet zu sein. Und da ich kein Cybersecurity-Experte bin und nicht weiß, wie man mit neuen Bedrohungen umgeht, wäre es auch beruhigend zu wissen, dass es qualifizierte Unterstützung gibt, wenn etwas passiert», sagte Loredana.

Möchten Sie, wie Loredana, mehr über digitale Sicherheit erfahren und wie Sie Ihr Unternehmen schützen können? Dann sollten Sie sich bei GEIGER <https://project.cyber-geiger.eu/news.html> anmelden!

Das Projekt «GEIGER» wird unter der Führung der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW mit Partnern aus der Schweiz, Deutschland, Frankreich, Italien, der Niederlande, Spanien, England, Rumänien und Israel durchgeführt. In der Schweiz werden Pilotprojekte mit der Berufsfachschule BBB in Baden und dem Schweizerischen KMU Verband SKV durchgeführt. Finanziert wird das Projekt über das Europäische Forschungsprogramm «Horizon 2020».

GEIGER



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No. 883588 (GEIGER). The opinions expressed and arguments employed herein do not necessarily reflect the official views of the funding body.

«Sei doch einfach ein bisschen fröhlicher» Wenn das so einfach wäre ...

Positives Denken führt zu positiven Resultaten, das ist weitläufig bekannt. Und wenn wir den vielen Motivationstrainern zuhören, sind es unisono dieselben Aussagen und Tipps, die wir zu hören bekommen. Natürlich haben sie recht, das beweisen verschiedenste Studien aus der Gehirnforschung, wie zum Beispiel in der positiven Psychologie. Warum ist es dennoch schwierig?

Das menschliche Gehirn ist lernfähig

Die Lernfähigkeit des Gehirns birgt Licht und Schatten. In unserem Hirn sind Erst- und Vorerfahrungen in der Regel deutlich stärker eingepägt, als nachfolgende, vergleichbare Ereignisse. Die zeitliche Abfolge der Erfahrungen spielt also eine bedeutsame Rolle, wenn es um unser Verhalten geht. Naturbedingt tendieren wir Menschen dazu, basierend auf unseren bisherigen Erfahrungen, ähnliche Erfahrungen entsprechend unserer Erwartungen zu re-kreieren. Dies geschieht unbewusst und hat mit Prägung und der selektiven Wahrnehmung zu tun. So erklärt sich auch die sogenannte «selbsterfüllende Prophezeiung».

Nun, sind erfahrungsbasiertes Handeln, negative Gedanken oder erlernte Gewohnheiten nur schlecht? Nein, das sind sie nicht, denn sie sind starke Kräfte, die uns in unserer Entwicklung und unserem Wachstum helfen oder uns schützen. In anderen Situationen stehen sie uns jedoch möglicherweise im Weg. Sie sind somit keinesfalls sinnlos, doch eine gewohnte, unreflektierte Art zu denken, kann Stress auslösen. Wir ärgern oder sorgen uns, nicht weil eine reelle Situation dies benötigt, sondern weil dieses ärgern oder sorgen eine angelernte Gewohnheit ist. Durch die stete Wiederholung von sich ärgern oder sich sorgen, werden wir immer besser darin, uns zu ärgern oder uns zu sorgen ... Schon sind wir in einem Teufelskreis. Durch das stetige Wiederholen, trainierten wir die zuständigen Hirnareale, was dazu führt, dass diese mit einer erhöhten Wahrscheinlichkeit in Stresssituationen noch öfter und stärker aktiviert werden.

Das Dumme am Lernen ist also, wir können uns das Falsche einprägen, und so diesen Teufelskreis aus Stress, Sorgen, Befürchtungen, negativen Gedanken, wie «ich bin nicht gut genug» oder «ich muss kämpfen» selbst losretten. Dieser «Gedanken-Cocktail» kann zu Angstzuständen, Burnout, neurologischen und Immunkrankheiten und vor allem zu Herz-Kreislauf-Erkrankungen führen, auf jeden Fall ist es möglich diese zu begünstigen. Wer diese Hintergründe versteht, erkennt dass die Aussage «Sei doch einfach ein bisschen fröhlicher!» nicht so einfach umzusetzen ist. Es ist ein Tipp der uns nicht wirklich weiterbringt.

Wir als Zukunftsbildner unterstützen mit Techniken, wie der positiven Psychologie, Voice Dialoge, Aufstellungsarbeit und anderen Coaching Techniken, negative Automatismen, Prozesse und Strukturen und Kreisläufe im Gehirn zu durchbrechen. Es geht weniger um Ursachenforschung, als vielmehr darum, lösungsorientiert, möglichst praxistauglich und unkompliziert neue Verhaltensweisen zu trainieren und so von alten festgefahrenen Mustern weg zu kommen, und neue Wege zu gehen.

Dabei ist wichtig, diese Veränderungsschritte einfach zu halten, damit sie befolgt, verinnerlicht und verstanden werden, kognitiv-rational und vor allem emotional, als Abgleich der eigenen persönlichen Lebens- und Erfahrungswelt. Genau da, sollen solche Handlungsänderungen schliesslich Nutzen bringen. Nur wenn sie dahin wirken und auch Spass machen, wird neues Verhalten nachhaltig sein und dauerhaft und stabil beibehalten werden.

Das Spannende ist, dass sich durch kleine Verhaltensänderungen innerhalb kürzester Zeit Erfolge einstellen. Plötzlich wird das Gespräch mit dem Vorgesetzten oder Mitarbeitenden viel einfacher und unterstützender, das eigene Wohlbefinden wird lichter und leichter oder Herausforderungen werden einfacher gemeistert. Das heisst nicht, dass das Leben nur noch leicht sein wird, nein ganz sicher nicht! Es bedeutet, dass wir dadurch, dass wir neue Handlungsoptionen erlernen und anwenden (sie zu kennen reicht da nicht!) in der Lage sind, unterschiedlich zu handeln.

Wichtig hierbei ist geduldige, liebevolle Disziplin mit sich selbst zu üben. Denn neue Handlungsweisen sind in unserem Hirn noch nicht so stark verknüpft, wie die auf die wir schon viele Jahre zurückgegriffen haben. Das Credo heisst somit; üben, üben, üben! So stärken wir die Verbindungen in unserem Hirn. Die neuronalen Netze können sich um das 40-ig fache verbreitern und der automatische Zugriff wird ermöglicht. Es ist absolut faszinieren zu sehen, wie Menschen nach nur wenigen Sitzungen aus einem Gefühl von überfordert und festgefahren zu sein, sehr schnell wieder Handlungsfähigkeit, Kooperation und auch Glück in ihrem Leben erfahren.

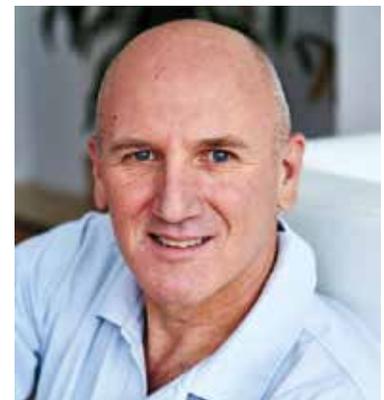
«Glück, Erfolg und Gesundheit ist erlernbar, wir Menschen sind bestens dafür ausgestattet! Es lohnt sich!»

Die moderne Gehirnforschung belegt

- Unter psychischem Druck steht dem Menschen nur ein Bruchteil seiner tatsächlichen Möglichkeiten zur Verfügung.
- Wer hingegen unter schwierigen Bedingungen in der Lage ist, dem Druck bewusst zu begegnen, wird es auch schaffen, das Beste aus der jeweiligen Situation zu machen.
- Das Konzept der Zukunftsbildner funktioniert im Alltag und leistet vor allem in Krisenzeiten gute Dienste.



Carmen Cronauer · Coach & Trainerin
Dipl. Betriebswirtin
Carmen.cronauer@zukunftsbildner.ch
Telefon 078 617 71 23



Diya W. Peter · Coach, Dozent & Trainer
Student zum Master of cognitive neuroscience (aon)
diya.peter@zukunftsbildner.ch
Telefon 079 621 21 07



Zukunftsbild(n)er GmbH

Hauptstrasse 66 · 6033 Buchrain
info@zukunftsbildner.ch · www.zukunftsbildner.ch

Beratung. Training. Coaching.

Wir schaffen neue Perspektiven.

Dynamische Märkte fordern neue Organisationsformen und neue Kompetenzen.



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

Stefanie Seiz, Inhaberin und CEO

cm-p als Ihr Partner – So arbeiten wir.

Dafür stehen wir ein.

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



Der Weg vom Sein ins Tun.

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

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

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

Zertifizierte Lehrgänge für Trainer/-innen und Führungspersönlichkeiten.

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



Baukasten «Trainer/-innen-Persönlichkeit»

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



Nachdiplomstudium «dipl. Businesscoach NDS HF»

- Moderne, praxisorientierte Führungsausbildung, bestehend aus drei Nachdiplomkursen
- Einzelcoaching – Die Führungskraft als Coach
 - Teamcoaching – Aufbau von Powerteams
 - Coaching im Change – Führen in fluiden Zeiten



change management partner

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

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

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

Anzeige



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

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

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

Unterstützt durch:

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Federal Department of Economic Affairs,
Education and Research EAER
State Secretariat for Economic Affairs SICO

Swiss Confederation

Hybrides Arbeiten – Teams und Führungskräfte in der neuen Arbeitswelt als Teamcoach unterstützen



Die Arbeit im Home-Office ist mittlerweile nicht mehr wegzudenken. In den letzten anderthalb Jahren haben wir uns alle an das Arbeiten in den eigenen vier Wänden gewöhnt. Nun ist in zwar vielerorts eine Rückkehr ins Büro im Gange, doch das Bedürfnis nach einer Kombination aus Home-Office und klassischem Büroarbeitsplatz ist gross. Viele Unternehmen setzen daher auf hybrides Arbeiten. Für Führungskräfte und Teams ist diese neue Arbeitsform mit neuartigen Herausforderungen verbunden – ein Feld, wo Teamcoaches im Hinblick auf gelingendes Zusammenarbeiten und Führen unterstützen können.

Die Zeiten, in denen die Mitarbeitenden alle zu hundert Prozent im Büro arbeiteten, sind spätestens seit Frühling 2020 vorbei. Durch die Erfahrung, dass Zusammenarbeit auch virtuell gelingen kann und die Home-Office- resp. Remote-Arbeit eine Reihe an Vorteilen mit sich bringt, möchte man auf die damit einhergehende Flexibilität zukünftig nicht mehr verzichten. Dennoch stellt das Büro ein wichtiger Ort für persönliche Begegnungen dar. Aus diesem Grund gewinnt das hybride Arbeiten immer mehr an Zuspruch.

Hybrides Arbeiten – das Arbeitsmodell der Zukunft

Hybrides Arbeiten (engl. *hybrid work*) beschreibt eine neue Arbeitsform und stellt eine Mischung aus dem (klassischen) Arbeiten im Büro und dem mobilen bzw. halbmobilen Arbeiten dar. Hybride Arbeitsmodelle kombinieren Präsenz- und Remote-Arbeit und gelten als Arbeitsmodelle der Zukunft, die Raum für individuelle Bedürfnisse und Lebenssituationen schaffen und damit unterschiedlichen Ansprüchen gerecht werden.

Während die einen Mitarbeitenden eine klare Trennung zwischen Arbeits- und Privatleben brauchen und daher froh sind, wieder ins Büro zurückkehren zu können, möchten die anderen die Vorzüge und Flexibilität nicht missen und lieber nach wie vor vermehrt von zu Hause aus oder an einem Arbeitsort ihrer Wahl arbeiten. Und genau da setzen hybride Arbeitsmodelle an: Im Idealfall haben die Mitarbeitenden beim hybriden Arbeiten die Wahl, wie, wann und vor allem wo sie am besten arbeiten. Damit können sie die Anforderungen des Berufs- und Privatlebens für sich stimmig in Einklang bringen.

Herausforderungen für Teams und Führungskräfte

Ein Team, das in hybrider Form zusammenarbeitet, begegnet ähnlichen Herausforderungen wie virtuelle Teams, die räumlich und zeitlich voneinander getrennt sind. Beim Arbeiten auf Distanz findet ein bedeutsamer Teil der Zusammenarbeit nicht face-to-face, sondern virtuell statt. Dadurch sind neue Kommunikationswege und Informationsflüsse gefragt und es ergeben sich zahlreiche Herausforderungen wie z.B. der Umgang mit digitalen Kommunikationsmedien, das Fehlen situativer Hinweisreize oder auch die Vernachlässigung der Beziehungsebene (Handke & Kaufeld, 2019)

Damit stehen auch Führungskräfte vor neuen Herausforderungen: Ihre Aufgabe ist es, hybride Teams – also diejenigen Mitarbeitenden, die im Home-Office arbeiten und diejenigen, die am Arbeitsplatz präsent sind, auf Distanz zum gemeinsamen Erfolg zu führen. Gutes kollaboratives Arbeiten muss sichergestellt und auch der Zusammenhalt des Teams verstärkt gefördert werden.

Teamcoaching – Teamcoaches als Wegbegleiter

An dieser Stelle kommen Teamcoaches als Wegbegleiter ins Spiel. Sie unterstützen Teams beim Einfinden und Gestalten einer gelingenden hybriden Zusammenarbeit, indem sie in einem ersten Schritt mit ihnen ein gemeinsames Selbstverständnis erarbeiten und Ziele und Rollen klären. Dabei werden Grundsatzfragen bearbeitet wie: Wer sind wir? Wofür stehen wir? Was sind unsere Ziele und handlungsleitenden Prinzipien? Wer übernimmt welche Rolle(n)?

In einem nächsten Schritt werden passende Arbeitsformen und geeignete Kommunikationswege diskutiert und definiert. Dabei lohnt sich ein Blick zurück: Wie haben wir das Arbeiten im Team während der Home-Office-Zeit gestaltet? Was hat funktioniert, was weniger? Was waren Vorteile oder Nachteile? Was war herausfordernd? Was bedeutet dies im Hinblick auf unser zukünftiges Zusammenarbeiten?

Ziel ist es, Erkenntnisse und Massnahmen abzuleiten, um im hybriden Setting eine produktive und gesunde Zusammenarbeit zu gewährleisten. Auch das Schaffen von Vertrauen, die Stärkung des Wir-Gefühls und der Aufbau einer hybriden Arbeitskultur sind Aspekte, die im Rahmen eines Teamcoachingprozesses – abgestimmt auf die Bedürfnisse des Teams – bearbeitet werden.

Darüber hinaus begleiten Teamcoaches auch Führungskräfte im Umgang mit den neuen Herausforderungen, die durch das hybride Arbeiten auf Führungsebene entstehen. Dabei wird im Rahmen von Einzelcoachings reflektiert, was es heisst und braucht, um hybride Teams zu führen und wie der Zusammenführungsprozess – also die (Teil-)Rückkehr ins Büro – optimal gestaltet werden kann. Weiter können Teamcoaches Führungskräfte dabei unterstützen, in dieser Umbruchphase aufmerksam hinzusehen, Warnzeichen zu erkennen und selbst für Unterstützung zu sorgen: Welche Teammitglieder zeigen welche Verhaltensweisen? Wer wirkt gestresst oder gar belastet? Wer klinkt sich bei der Kommunikation im Team aus? Wie kann ich als Führungskraft dabei unterstützend handeln?

Ein Blick in die Praxis: Als Teamcoach in der hybriden Welt unterwegs

Rahel Hohl, Absolventin des Lehrganges Supervision und Teamcoaching, ist heute als Teamcoach und Scrum Master in der neuen, hybriden Arbeitswelt unterwegs. Wie sich die Arbeit im Home-Office für die Teams, die sie begleitet, anfühlt(e), weiss sie aus eigener Erfahrung. Im Herbst 2020 berichtete sie: «Seit März 2020 arbeite ich nun schon im Home-Office und das wird sich auch in absehbarer Zeit nicht ändern. Zunächst hatte ich deswegen das Gefühl, eingeschlossen zu sein. Jetzt hingegen, nach über einem halben Jahr, habe ich gar nicht mehr den grossen Wunsch, das sichere Umfeld zu verlassen.»

Wenn Rahel Hohl Teams begleitet – sei es digital, live oder in Kombination – setzt sie auf Tools, mit denen sie den Mitarbeitenden erklären kann, wie die Entwicklungs- und Veränderungsprozesse, die z.B. im Zusammenhang mit der Einführung hybrider Arbeitsmodelle einhergehen, ablaufen: «Mir ist es sehr wichtig, dass ich transparent arbeite und authentisch bin. Indem ich die Tools erkläre, gibt das dem Team zugleich Stärke und Gelassenheit. Das gibt allen ein besseres Verständnis der aktuellen Situation. Und nicht zuletzt unterstützt es zu verstehen, dass jeder verschiedene Schritte in einem Entwicklungs- und Veränderungsprozess durchläuft.»

Als zentrale Fähigkeit eines Teamcoaches sieht sie neben Empathie auch die Fähigkeit, Vertrauen aufzubauen: «Für mich sagt der Spruch «In den Schuhen des anderen gehen» aus, um was es bei Supervision und Teamcoaching geht: Um Zuhören, die Perspektive des Gegenübers und des Teams einzunehmen, die Gedanken anderer nachzuvollziehen, jedoch ohne zu werten. Dafür braucht man viel Empathie. Es braucht zudem die Fähigkeit, Vertrauen zu anderen aufzubauen respektive deren Vertrauen zu gewinnen, damit sich ein Team öffnen und die Zusammenarbeit – auch in hybrider Form – funktionieren kann.»

Vertrauen führt

Vertrauen ist auch für Teams und Führungskräfte im Hinblick auf das gemeinsame Unterwegs sein in der neuen, hybriden Arbeitswelt das zentrale Schlüsselement. Gerade bei Führung auf Distanz sind eine vertrauensvolle Basis und gegenseitige Wertschätzung bedeutsamer als je zuvor. Umso wichtiger ist es, als Führungskraft zu wissen, wie Vertrauen im Team und zu einzelnen Mitarbeitenden aufgebaut und gelebt werden kann und was die entscheidenden (Geheim-)Zutaten sind. Denn Vertrauen führt und gilt als Beziehungsgrundstein – egal in welcher Form man sich begegnet.

Text von Sonja Kupferschmid Boxler

Literatur

Handke, L., & Kauffeld, S. (2019). *Alles eine Frage der Zeit? Herausforderungen virtueller Teams und deren Bewältigung am Beispiel der Softwareentwicklung. Gruppe. Interaktion. Organisation. Zeitschrift für Angewandte Organisationspsychologie (GIO), 50, 33-41.*

Die Autorin

Sonja Kupferschmid Boxler ist beim Coachingzentrum Olten in der Geschäftsführung tätig und hat sich beim Auf- und Ausbau des Weiterbildungsangebotes vertieft mit dem Thema Teamcoaching auseinandergesetzt. Durch ihre langjährigen praktischen Erfahrungen und umfangreiches Knowhow als Arbeits- und Organisationspsychologin, als Coach und Ausbilderin sowie in der Produkteentwicklung verfügt sie über ausgewiesenes Expertenwissen in den Bereichen Coaching, betriebliches Mentoring, Resilienztraining und Supervision und Teamcoaching.



Erfahren Sie mehr über den Lehrgang Supervision und Teamcoaching beim Coachingzentrum Olten.

Coachingzentrum Olten – seit 20 Jahren erfolgreich am Markt.



CZO Coachingzentrum Olten GmbH

Konradstrasse 30 · 4600 Olten

Telefon 062 926 43 93

www.coachingzentrum.ch

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)
	PopUpBookers	Rent your Location	–
Büroservice	IBA	Büromaterial /-möbel	Sonderkonditionen nach Anmeldung im iba Shop mit Vermerk «SKV Mitglied»
Finanzierung	Bonus Card VISA	Kredit / Finanzierung	Gratis im 1. Jahr / ab 2. Jahr nur CHF 48.–
	Business Transaction AG	Unternehmensberatung	CHF 500.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Cashare	Kredit / Finanzierung	Schnell, einfach und zu optimalen Konditionen
	CETI Bridge Facility	Investorenplattform	Kostenlose Erstberatung
	LEND Schweiz AG	Kredit / Finanzierung	Firmenkredite bis CHF 500'000, ab 2 % p. a., 12 – 60 Monate Laufzeit
	Noventus	Vorsorgelösungen	–
	Systemcredit AG	Kredit/Finanzierung	Einfach. Günstig. Unabhängig
Genuss	ibervinos AG	Weine & Reisen	–
Gesundheit	CforC GmbH	Gesundheitsmanagement Persönlichkeitsentwicklung	10 % Rabatt für SKV Mitglieder auf Coaching oder Workshops
	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	Als Mitglied des KMU-Verbands übernachten Sie zu zweit 3 Nächte in 2000 freedreams Partnerhotels für nur CHF 60.– statt CHF 85.–.
	Hotelcard AG	Hotel / Reisen	Sie sparen CHF 20.– (d. h. CHF 79.– anstatt CHF 99.–)
	Migrol AG	Treibstoff	Migrolkarte bestellen und von Spezialkonditionen profitieren
	Radisson Blu Hotel St. Gallen	Hotel / Reisen	–
	Volvo Car Switzerland	Mobilität	8 % Rabatt für SKV Mitglieder bei aktuellen Modelle
Informatik	bexio AG	Business Software	10% Rabatt mit Gutscheincode «skv10»
	cloud-ch GmbH	Cloud-Lösungen	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
	Comatic AG	Software	–
	Ontrack-F-Secure	Cyber-Security	10% Rabatt auf die Ontrack-F-Secure Bundles im Onlineshop von brack.ch mit Promo-Code: KMH221
	UB-Office AG	Software	10 % Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Inkasso/ Debitoren	Inkassosolution	Inkasso / Debitoren	–
Internet	Cisco Systems (Schweiz) GmbH	IT-Lösungen	–
	Mitgliedervorteile	Onlineshop	–
	sharemagazines GmbH	Digitale Lesezirkel	Zeitungen und Magazine aus aller Welt
Marketing	Scheidegger Siebdruck	Werbung	10 % Naturalrabatt (z. B. 110 Ex zum Preis von 100 Ex.)
	SendinBlue	E-Mail-Marketing	Auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Angebote
Nachfolge Regelung	Consultra International GmbH	Nachfolge-Check	CHF 500.– Gutschein für den persönlichen Nachfolge-Check
	KMU Diamant Consulting AG	Firmenverkäufe	CHF 1000.– Rabatt auf sämtliche Dienstleistungen
Tele- kommunikation	Sunrise UPC GmbH	Telekommunikation	All-in-one-Lösung für KMU und Selbständige

Qualitäts-Firma zu verkaufen

Umzugsservice vom Feinsten, speziell für Senioren. Mach Dich selbstständig in einem Zukunftsträchtigen Bereich. Organisationsgenie, einfühlsam, kommunikativ, gesund, Kaufmännische- und Computerkenntnisse zwingend, Auto, Kapital für den Kauf und Marketing. Alles andere persönlich.

Kontakt: Zügellos GmbH

Jeannette Meyer · Adlikerstrasse 255 · 8105 Regensdorf · info@zuegellos.ch · Telefon 076 340 58 68

Warum Sie Ihr KMU jetzt digitalisieren sollten



Das Thema Digitalisierung ist bereits seit vielen Jahren in aller Munde – unabhängig von der Branche. Doch so präsent und notwendig, wie während der aktuellen Pandemie, war das Buzzwort «Digitalisierung» noch nie. Grund sind die neuen, herausfordernden Umstände mit dem Covid-Virus. Mit einem Mal war man auf das «Remote Arbeiten» angewiesen. Und genau hier kommt Digitalisierung ins Spiel. Denn die Digitalisierung ermöglicht, dass Arbeiten nicht länger an einen Ort und einen Arbeitsplatz gebunden ist.

Digitalisierung:

Was bedeutet das für Selbstständige?

Digitalisierung bezeichnet prinzipiell die Umwandlung von analogen Inhalten in eine digitale Form. Das bedeutet, dass Prozesse im KMU automatisiert und somit wertvolle Zeit gespart werden kann. Besonders in der Gründungsphase können Unternehmer von der Digitalisierung profitieren. Am Anfang sind Sie als Gründer viel unterwegs, zum Beispiel bei Banken, Versicherungen oder Kundenterminen. Haben Sie alle Ihre Kunden- und Unternehmensdaten in der Cloud, können Sie auf Kundenanfragen zeitig reagieren und haben Ihre Unternehmenszahlen immer im Blick. Kurz gesagt: Ihre Administration an einem Ort und immer zur Hand. Dies spart Ihnen wertvolle Zeit und Stress.

KMU: Auswirkungen und Chancen der Krise

Die Corona-Krise traf alle Unternehmen unabhängig der Branche unerwartet. Viele mussten vergangenes Jahr für mehrere Wochen ihr Business gänzlich auf Eis legen. Keine Kunden, die Umsatz generieren. Keine Möglichkeit, Dienstleistungen zu erbringen. Doch dank Digitalisie-

rung ist es möglich, auch in Krisen wie diesen, sein Business weiter voran zu treiben. Jeder Anbieter von Waren kann dank eines Webshops seinen Betrieb am Laufen halten. Doch auch Dienstleister können von einem Webshop profitieren, wenn sie dort beispielsweise Gutscheine anbieten und sich so Liquidität sichern. Auch Coachings oder Beratungstermine lassen sich dank Digitalisierung remote durchführen. Der Kontakt zu Kunden wird derzeit erschwert. Umso wichtiger ist es, mit Ihren Kunden in Kontakt zu bleiben. Halten Sie Ihre Kunden mit einem Newsletter über neue Produkte und Angebote auf dem Laufenden. Vor allem Unternehmen, die solche digitalen Möglichkeiten zur Kundenbindung und -akquise bislang noch nicht genutzt haben, können genau jetzt davon profitieren.

Cloudstrukturen:

Grösste Flexibilität und Agilität

Es hat sich gezeigt, dass digitale Cloud-Infrastrukturen besonders gut den Anforderungen von Flexibilität und Agilität gerecht werden. Daten sind jederzeit in Echtzeit sowie ortsunabhängig abrufbar. Der Informationsfluss im Unternehmen wird dadurch schneller und einfacher. Damit bringen Sie die Reaktionsfähigkeit Ihres Unternehmens auf ein neues Level. Auch lässt sich das gesamte Auftragswesen erheblich erleichtern. Sparen Sie echte Zeit, die Sie wieder in den Aufbau Ihres Unternehmens investieren können – von der Offerte bis zur Rechnung. Im Offertwesen gilt Ihr Angebot als eines der Aushängeschilder Ihres Unternehmens. Darum ist das Stellen einer gut strukturierten Offerte enorm wichtig für die Auftragsvergabe. Mit einer Business-Software wie bexio können Sie Angebote mit nur wenigen Klicks und in Ihrem ganz individuellen

Design erstellen. Der Kunde erhält das Angebot – dank Digitalisierung – online und kann mit nur einem Mausklick zustimmen. Auch die Rechnung lässt sich mit wenigen Klicks direkt aus dem Angebot heraus erstellen. Offertwesen kann so einfach sein. Neben dem Offertwesen gehört auch die Administration eines Unternehmens zu den alltäglichen Aufgaben. Führen Sie beispielsweise auch Ihre Buchhaltung in der Cloud und geben Sie Ihrem Treuhänder Zugriff. So sparen Sie beide Zeit und Sie zusätzlich Kosten.

Welche Vorkehrungen trifft bexio für die Datensicherheit?

bexio legt viel Wert darauf, die Daten im Inland zu speichern: Die Server von bexio stehen bewusst in der Schweiz. Sie befinden sich in mehrfach zertifizierten und gesicherten Rechenzentren; ISO 27001 zertifiziert, der anerkannten Norm zur Informationssicherheit. Mit dem Server-Standort Schweiz garantiert bexio die Datensicherung nach Schweizer Recht. Die Verbindung zu den Servern erfolgt mittels hohem Verschlüsselungsstandard (SSL-Verschlüsselung). Zudem führt bexio regelmässig Sicherungen der Kundendaten durch (Backup). Um Datenverlust auch im Extremfall zu verhindern (wie beispielsweise die Zerstörung eines Rechenzentrums durch ein Erdbeben) werden die verschlüsselten Backups parallel in mehreren Rechenzentren gespeichert. Diese Backups sind im Preis inbegriffen und kostenlos.

Nutzen Sie die Digitalisierungswelle, verstärkt durch die Covid-Krise, als Chance für Ihr Unternehmen und bringen Sie Ihr Unternehmen auf ein neues, digitales Level.

Über bexio

Profitieren Sie jetzt für Ihre KMU-Administration! Mitglieder des Schweizerischen KMU-Verbands sparen mit bexio nicht nur Zeit: Als Verbandsmitglied profitieren Sie von 20 Prozent Rabatt auf die Business-Software bexio im ersten Jahr. Verwenden Sie einfach den Gutscheincode:

«skv2021». Testen Sie jetzt bexio 30 Tage kostenlos und unverbindlich: bexio.com/skv

bexio
besser im business

bexio AG

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

Veraltete Einkaufsprozesse: Wie Unternehmen mit Hilfe der Digitalisierung Ressourcen sparen



Wilhelm Heckmann, Managing Director bei CNT Schweiz

Vor allem in Zeiten von Covid-19 ist kosteneffizientes Wirtschaften für Unternehmen essenziell. Während in den Bereichen Vertrieb oder Herstellung die Abläufe schon häufig optimiert und automatisiert wurden, erfolgt der Einkauf bei vielen Unternehmen noch manuell. Dabei sparen die Automatisierung und Digitalisierung der Einkaufsprozesse nicht nur Ressourcen, sondern reduzieren zudem Aufwände. Für die erfolgreiche Unterstützung ihrer Kunden bei der Optimierung von Einkaufsprozessen wurde der CNT Management Consulting AG kürzlich vom Partner SAP der Pinnacle Award im Bereich »Intelligent Spend Management« verliehen.

Die stetige Bewertung und Optimierung von Prozessen sowie Abläufen zählt zu den wichtigsten Aufgaben innerhalb eines Unternehmens. Verbesserungspotenzial erkennt Wilhelm Heckmann, Managing Director bei der CNT Management Consulting AG in Zürich, vor allem noch in den Einkaufsabteilungen von Unternehmen: «In der Vergangenheit wurden bereits viele Projekte umgesetzt, die die Optimierung des Vertriebs oder der Herstellung zum Ziel hatten. Der Einkauf kam dabei häufig etwas zu kurz.» Viele Unternehmen würden Einkaufsprozesse nach wie vor sehr

traditionell handhaben. Durch den starken Trend zur Digitalisierung und Nachhaltigkeit ist es Unternehmen ein Anliegen, diese veralteten und manuellen Prozesse zu automatisieren oder gemäss ihren Richtlinien sicher abzuwickeln.

Entlastung von Ressourcen

Ein wichtiges Aufgabengebiet des SAP-Beratungshauses CNT ist die Unterstützung von Unternehmen bei der Digitalisierung und Optimierung von Einkaufsprozessen. Dies umfasst unter anderem das Management der Lieferanten, aber auch die Abwicklung von Rechnungen, der operativen Beschaffung und des Vertragsmanagements. «Aufgrund unserer jahrelangen Expertise für Best Practices im Einkaufsbereich verfügen wir über ein breitgestreutes Fachwissen über vorgefertigte Lösungen und Projektpläne», erläutert Heckmann. Dadurch könne man Unternehmen dabei helfen, zu verstehen, wie andere arbeiten und was der beste Weg für ihre individuellen Anforderungen ist. Ziel dieser Prozessoptimierungen ist es, Aufwände zu reduzieren sowie geführte Vorgänge abzuwickeln und somit Ressourcen zu entlasten. Dadurch können die besagten Ressourcen entweder eingespart, oder aber für mehr wertschöpfende Tätigkeiten eingesetzt werden.

Zusammenarbeit mit SAP

Eine besonders enge Zusammenarbeit pflegt CNT mit der SAP: «Die Partnerschaft ist uns sehr wichtig, da wir auf allen Ebenen sehr eng miteinander zusammenarbeiten», betont der Managing Director. Neben gemeinsamen Sales-Veranstaltungen herrscht zwischen beiden Unternehmen ein stetiger Austausch zu Verbesserungspotentialen und Entwicklungsvorschlägen. Zudem unterstützt man SAP bei der Erschliessung neuer Kunden oder bei der Problembehebung bei bereits bestehenden Kunden.

Pinnacle Award für herausragende Leistungen im Intelligent Spend Management

Dass die Zusammenarbeit auf gegenseitiger Wertschätzung beruht, durfte die CNT Management Consulting AG zuletzt durch die Auszeichnung mit dem SAP Pinnacle Award in der Kategorie «Intelligent Spend Management» erfahren. Heckmann freut sich über die Wertschätzung: »Als höchster SAP Award weltweit spricht der Pinnacle Award für unsere hervorragende Qualität in der Umsetzung von Projekten und ganz besonders in der Optimierung von Einkaufsprozessen«. Im Rahmen des jährlich vergebenen Awards werden herausragende Leistungen im Auf- und Ausbau von Kundenpotenzialen geehrt, insgesamt wurden dieses Jahr 21 SAP-Partner mit dem Pinnacle Award belohnt. Kriterien der Auszeichnung sind die erzielten Umsätze, die gewonnenen Projekte sowie das Feedback der Kunden. «Der Award bestätigt uns in unserer Arbeit und spornt dazu an, unseren Kunden auch zukünftig die idealen Lösungen aufzuzeigen», so der Managing Director.

Über CNT Management Consulting GmbH

Die CNT Management Consulting GmbH ist ein mehrfach ausgezeichnetes internationales Beratungshaus mit dem Schwerpunkt Digitalisierung. Seit über 20 Jahren unterstützt CNT Unternehmen unterschiedlicher Sparten bei der Entwicklung und Implementierung von SAP-Lösungen, von 10 Standorten wie Mainz und München betreut der Dienstleister weltweit über 180 Kunden.



CNT Management Consulting AG

Dufourstrasse 49 · 8008 Zürich · Schweiz

Manipulation der User führt zu Misserfolg

Behavior Patterns: Kundennutzen muss im Mittelpunkt stehen



Dr. Philipp Spreer, Principal Consultant bei elaboratum

Menschen treffen den Grossteil ihrer Entscheidungen intuitiv. Entscheidungen laufen also unbewusst ab – basierend auf immer wiederkehrenden Verhaltensmustern – den Behavior Patterns. Bei vielen Sales- und Marketingfachleuten sind diese Behavior Patterns in den letzten Jahren zu einem beliebten Impulsgeber für die Conversion-Optimierung geworden. Sie optimieren ihre Websites unter Berücksichtigung dieser Verhaltensschablonen und beeinflussen damit das Verhalten der Nutzer – in der Regel, ohne, dass diese Beeinflussung aktiv wahrgenommen wird. Ist das bereits Manipulation? Oder zählt hier nur die Verbesserung des Kundenerlebnisses durch die Reduktion der Komplexität? Wo liegt die rote Linie zwischen bedürfnisorientierter Führung der Nutzer:innen im Sinne des Behavioral Designs und absichtlicher Manipulation? Und geht es in dieser Diskussion tatsächlich nur um moralische oder ethische Aspekte?

Grundsätzlich gilt: Diese Diskussion dreht sich nicht allein um ehrenhaftes Verhalten von Unternehmen. Die Notwendigkeit, gemäss eines belastbaren «Code of Conduct» zu handeln, hat schlichtweg auch wirtschaftliche Gründe. Unternehmen, die beim Einsatz von Behavior Patterns ausschliesslich ihre eigenen Vorteile in den Vordergrund stellen, werden langfristig scheitern. Denn dieses «unehrenhafte» Verhalten hat zur Folge, dass die Retouren-Raten steigen und die Zufriedenheit bzw. Weiterempfehlungsbereitschaft der Kundinnen und Kunden sinkt und, dass die Zahl der negativen Bewertungen und öffentliche Beschwerden in die Höhe gehen. Im schlimmsten Fall geht der Kunde, der im Nachhinein feststellen muss, dass die Entscheidung nicht zu seinem Vorteil war, dem Unternehmen verloren. Die Diskussion über einen Verhaltenskodex ist daher keine rein moralische oder ethische.

Erfolgreich ist, wer Unternehmens- und Nutzerziele abstimmt

Unternehmen, die Behavior Patterns langfristig erfolgreich einsetzen wollen, brauchen ein «Alignment of Interests» zwischen Unternehmen und Kund:innen. Ohne diesen Interessenabgleich, können Behavior Patterns maximal kurzfristig für Erfolge sorgen. Unter keinen Umständen sollten Nutzer so manipuliert werden, dass sie für sich schädliche Entscheidungen treffen. Sogenannte «Dark Patterns» zu nutzen, ist unethisch und langfristig nicht von Erfolg gekrönt. Denn letztlich merken Kund:innen, wenn sie hinters Licht geführt wurden und reagieren entsprechend. Unternehmen, die hingegen den Kundennutzen in den Mittelpunkt stellen, kön-



Marco Schulz, Director bei elaboratum suisse

nen durch den Einsatz von Behavior Patterns ein besseres Kunden- bzw. Käuferlebnis erzeugen und damit die Basis für eine langfristige Beziehung bilden. Behavior Patterns haben grosses Potential, wenn sie dafür eingesetzt werden, das Kundenerlebnis zu verbessern und Entscheidungen zu erleichtern. Hierin liegt ihr wirklicher Erfolgshebel.

Kundenzufriedenheit in den Mittelpunkt stellen

Denn erfolgsentscheidend für den Einsatz von Behavior Patterns ist ein wichtiger Aspekt: Nur zufriedene Kundinnen und Kunden, die das Produkt oder den Service aktiv weiterempfehlen, bescheren Unternehmen nachhaltigen Erfolg. Daher muss der Kundennutzen entlang der gesamten Customer Journey konsequent in den Mittelpunkt gestellt werden. Nur die Conversion-Rates im Blick zu haben, ist weitaus zu kurz gedacht. Wird die Verbesserung des Kundennutzens aber entlang des gesamten Prozesses angestrebt, können langfristig angelegte Kennzahlen effektiv verbessert werden. Dazu gehören etwa der Customer Lifetime Value, persönliche Weiterempfehlungen, geringere Retourenquoten oder positive Bewertungen.

Fazit: Die Verantwortung der Mächtigen

Behavior Patterns sind ein wirkungsvolles Steuerungsinstrument für Unternehmen. elaboratum hat den Erfolg bereits in mehr als 100 Projekten in über zehn Branchen nachgewiesen. Höhere Conversion-Rates und Umsätze sind wichtig. Doch auf keinen Fall darf die Verantwortung für die Kund:innen und das eigene Unternehmen ausser Acht gelassen werden. Manipulation mag verlockend sein. Ethische und moralische Argumente und nicht zuletzt ökonomische Fakten sprechen aber dagegen. Daher Finger weg von Manipulation und Arme auf für den Einsatz von Behavior Patterns auf Basis eines Code of Conduct.

elaboratum

NEW COMMERCE CONSULTING

elaboratum suisse GmbH

New Commerce Consulting

Gerechtigkeitsgasse 80 · 3011 Bern

Wenn nach der Krebstherapie das Essen nicht mehr schmeckt



Starköche Mitja Birlo (36, Vals/GR), Stéphanie Zosso (23, Schüpfen/BE) und Romain Paillereau (36, Bourguillon/FR)

Oft kehrt das alte Leben nach einer Krebserkrankung nicht mehr zurück. Die Therapien können dazu führen, dass Betroffene nicht nur ihren Appetit, sondern auch ihren Geschmackssinn verlieren. Ein Thema, worüber heute noch immer zu wenig gesprochen wird. Mit drei Starköchen und der Aktion «RECIPES rewritten» will die Krebsliga dies ändern.

Wenn Adelheid L. zum Essen eingeladen wird, beginnt in ihrem Kopf das Gedankenkarussell wie wild zu drehen. «Jedes Auswärtsessen bedeutet für mich grossen Stress», erzählt die Bernerin. Denn seit der Brustkrebserkrankung hat sich ihr Essverhalten komplett verändert: «Ich habe nur noch selten Appetit. Und wenn ich Appetit habe, dann kriege ich nur wenige Bissen runter.» Für sie ist dies inzwischen Alltag geworden, nicht jedoch für ihr Umfeld. Ihr geringer Appetit führt gerade in Restaurants immer wieder zu unangenehmen Situationen: «Wenn ich meinen fast vollen Teller zurückgebe, werde ich jedes Mal irritiert gefragt, ob das Essen nicht geschmeckt habe. Ich weiss dann oft nicht, was ich antworten soll. Schliesslich mag ich meine Krebsgeschichte nicht allen auf die Nase binden.»

Viele wissen nichts über die Folgen von Krebstherapien

So wie Adelheid L. ergeht es vielen Menschen mit oder nach Krebs: Sie verlieren durch die Krebsbehandlungen ihren Appetit und oft auch ihren Geschmackssinn. Dann schmeckt das Essen auf einmal ganz pappig, ranzig, metallisch, zu fade, zu bitter, zu süss oder nach gar nichts. Bei

den einen kehren mit der Zeit Appetit und Geschmackssinn wieder zurück. Bei andern bleibt beides weg. Dann macht das Essen mit Familie oder Freunden keinen Spass mehr, sondern wird zur Pflichtübung. Die Öffentlichkeit weiss nur wenig über die Folgen von Krebstherapien. Deshalb werden Krebsbetroffene wie Adelheid L. oft missverstanden. Das will die Krebsliga Schweiz mit ihrer Aktion «RECIPES rewritten» ändern: Ziel der Aktion ist es, die Öffentlichkeit für die Herausforderungen der Cancer Survivors zu sensibilisieren, Missverständnissen vorzubeugen und Betroffene zu unterstützen.

«Ich habe nur noch selten Appetit. Und wenn ich Appetit habe, dann kriege ich nur wenig runter.» Adelheid L.

Drei Starköche schreiben ihre Rezepte um

Doch worum genau geht es bei «RECIPES rewritten»? Die Krebsliga hat drei Sterneköche für diese Aktion gewinnen können, die sich unentgeltlich einer ganz besonderen Herausforderung stellten: Sie sollten versuchen, ihre Signature-Rezepte so anzupassen, dass drei Menschen trotz krebsbedingter Geschmacksveränderungen Momente voller Genuss erleben würden. Die Herausforderung angenommen haben die Starköche Mitja Birlo (36, Vals/GR), Romain Paillereau (36, Bourguillon/FR) und Stéphanie Zosso (23, Schüpfen/BE). Ist es ihnen gelungen, den drei krebsbetroffenen Frauen mit ihren Gerichten ein Lächeln aufs Gesicht zu zaubern? Und ob!

Experimentieren lohnt sich

Für Mitja Birlo etwa, Küchenchef im «7132 Silver» in Vals, war klar: «Wenn der Geschmackssinn wegfällt, bleiben die drei Komponenten Textur, Temperatur und Optik, auf die ich mich beim Kochen konzentrieren kann.» Beim aufwändigen «Tasting» in seiner Restaurantküche hat Birlo Schritt um Schritt und mit viel Experimentierfreude herausgefunden, was sein Gast, die Bündnerin Memory Gort, noch schmecken kann und worauf sie sehr sensibel reagiert. Dementsprechend hat er seine Signature-Rezepte umgeschrieben. «Mitjas Experimentieren hat sich gelohnt», schwärmt Memory Gort. «Das Essen war ein Erlebnis.» Die Bündnerin hat sich deshalb vorgenommen, beim Kochen selber wieder mehr zu auszuprobieren.

«Die Öffentlichkeit weiss nur wenig über die Folgen von Krebstherapien. Deshalb werden Krebsbetroffene oft missverstanden.»

Berührender Film und Rezepte zum Nachkochen

Welche Reaktionen die Sterneköche bei ihren von Krebs betroffenen Gästen bewirkt haben, hat die Krebsliga in Zusammenarbeit mit Farner Consulting und Atem Collective in einem berührenden Film festgehalten. Sie finden ihn unter krebisliga.ch/recipes-rewritten. Dort finden Sie auch drei Signature-Rezepte der Starköche zum Nachkochen – in der Originalversion und in der angepassten Version

Tipps für mehr Freude beim Essen

Für Krebsbetroffene ist Essen oft ein Müssen. Viele kämpfen mit Übelkeit, fehlendem Appetit oder Verdauungsproblemen. Auf unserer Website erfahren Sie, wie Betroffene Beschwerden lindern und Gewichtsverlust sowie Mangelernährung verhindern können.

<https://ernaehrung.krebisliga.ch/ernaehrung-bei-krebs/>



krebisliga

Energieelos? Mehr Wohlbefinden mit der Polarity-Ernährung und Reinigung

Die Ernährung beeinflusst unseren gesamten Gesundheitszustand – den Körper, die mentale Befindlichkeit, den Energiehaushalt und vieles mehr. Beschwerden wie Energielosigkeit sind oft Anzeichen eines übersäuerten und überlasteten Organismus. Die Polarity-Ernährung und Reinigung tragen dazu bei, die Vitalität für Körper, Geist und Seele wiederherzustellen.

Was ist Polarity?

Polarity ist eine ganzheitliche Methode aus der Komplementärtherapie mit Wurzeln in der Chiropraktik und der Osteopathie. Sie vereint das moderne, medizinische Wissen mit uralten Lehren aus östlichen und westlichen Traditionen. Fünf Säulen bilden die Grundpfeiler der Methode: Achtsamkeit, Körperübungen, Gespräch, Polarity-Yoga und Ernährung. Letztere ist vor allem wichtig, um festzustellen, was wir essen, wie wir essen und was wir tatsächlich an Nahrung brauchen, um im Gleichgewicht zu sein. Polarity-Therapeuten ergründen, auf welche Art und in welchem Umfeld wir unsere Nahrung am besten zu uns nehmen. Auch Fragen wie: Wovon ernähre ich meinen Körper, wovon meinen Geist, gehören zum Polarity-Konzept.

Die Lehre der fünf Elemente

Daneben spielen die fünf Elemente Äther, Luft, Feuer, Wasser und Erde aus dem Ayurveda eine wichtige Rolle. Alle Nahrungsmittel werden einem Element zugeordnet. Je nach Jahreszeit, Klima, Aktivität und Konstitution wird die Ernährung individuell eingesetzt. So gibt es zum Beispiel kühlende Wasser- oder stimulierende Feuer-Nahrungsmittel. Die Nahrung weist ausserdem unterschiedliche Qualitäten von Energien auf. Produkte wie industriell verarbeitete Nahrungs-



Gregor Faust ist Dipl. Polarity-Therapeut

mittel, Schokolade, Kaffee, Fleisch, Wein oder Fastfood haben oft eine geringe Energie und sind meist stark sauer. Als Richtwert für den Alltag gilt sich 75% basisch und 25% sauer zu ernähren. Viele Menschen im Westen ernähren sich jedoch genau umgekehrt. So ist die Übersäuerung oft die Ursache für Erkrankungen oder Beschwerden wie Energielosigkeit. Während einer energetischen Körperarbeit oder eines Polarity-Beratungsgesprächs werden Schwächen in den Elementen gefunden. Die Ernährungsanpassung kann daraufhin gezielt eingesetzt werden, um diese Schwächen auszugleichen.

Leberspülung und Polarity-Tee

Die Polarity Reinigungskur wurde konzipiert, um den Körper zu entschlacken, zu entsäuern und Organe wie Leber, Nieren, Verdauungsorgane, Haut und Bindegewebe zu entlasten. Charakteristisch für die Reinigungsdiät sind die Leberspülung und der Polarity-Tee. Die Reinigungsdiät ist gegenüber der strengen Version des Begründers Dr. Stone heute oft etwas abgewandelt und wird

idealerweise individuell angepasst. Die Leberspülung besteht aus 2 Esslöffeln kaltgepresstem Mandel-, Oliven- oder Sesamöl, 3-4 Esslöffeln Zitronensaft, einer Knoblauchzehe und/oder 2 cm geriebener Ingwerwurzel. Nach Geschmack kann Cayennepfeffer beigemischt und mit Orangen-, Grapefruitsaft oder einem Smoothie das Glas bis auf 3 dl aufgefüllt werden. Der Polarity-Tee besteht aus Komponenten wie Süssholzwurzel, Fenchel- und Anissamen, Bockshornklee, Leinsamen, Pfefferminz- und Zitronenmelisseblätter. Während einer Reinigungsdiät können täglich mehrere Liter davon getrunken werden.

Die Polarity-Reinigungskur

Idealerweise wird die Polarity-Reinigung ein- bis zweimal jährlich durchgeführt und dauert meist drei Wochen. Sie wird stufenweise in die Ernährung integriert. Durch das allmähliche Abbauen bestimmter Lebensmittel über mehrere Tage hinweg, kann mit Abstand und Ruhe gespürt werden, welche Nahrungsmittel wirklich gebraucht werden und guttun. Verzichtet wird auf Lebensmittel wie Kaffee, Zucker, Alkohol, Fleisch, Fisch, Eier, Milch, Getreide, Essig und Salz. In einer Woche findet die effektive Reinigung statt, in der morgens die Leberspülung erfolgt und bis zum Mittag mehrere Tassen Polarity-Tee getrunken werden. Ab Mittag dürfen leicht gekochtes Gemüse, Salate und Früchte verzehrt werden.

Über den Autor: Gregor Faust ist Dipl. Polarity-Therapeut und Vorstandsvorsitzender beim Polarity Verband Schweiz. Er konnte Polarity bei Cindy Rawlinson und Dr. James Feil lernen, beides langjährige Schüler des Polarity Begründers Dr. Randolph Stone. Neben Deutsch spricht Herr Faust fließend Englisch und Französisch. Ein Termin kann online über **Sanasearch.ch** angefragt werden.

Über Sanasearch

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



Sanasearch

Hardturmstrasse 169 · 8005 Zürich
Telefon 044 444 50 80

info@sanasearch.ch · www.sanasearch.ch

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



Das Kundenversprechen-Netzwerk wächst rasant

Bereits 1'500 Unternehmen in der ganzen Schweiz haben sich unserem KMU-Label angeschlossen. Dies macht kundenversprechen.ch zur grössten Vertrauensmarke der KMU-Landschaft

In Kooperation mit Schweizerischer KMU Verband und Innovation World Switzerland

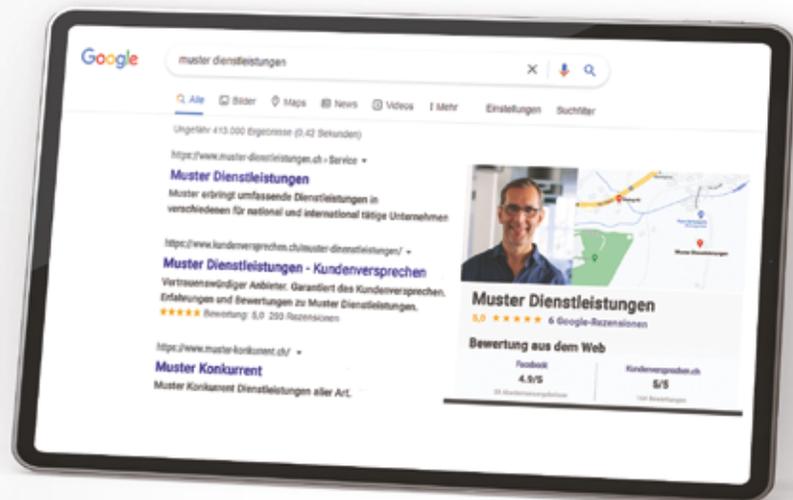


Wissen Sie es: Was sehen potentielle Kunden, wenn diese Ihren Firmennamen googeln?

Bevor heute ein potentieller Kunde Ihr Geschäft aufsucht, erkundigt er sich mit einer Wahrscheinlichkeit von 90% im Internet über Sie.

Wie arbeitet die Firma? Gibt es Beschwerden? Was denken andere über das Unternehmen? Früher nannte man es Mund-zu-Mund-Propaganda. In den Zeiten des Internets sind daraus digitale Kundenbewertungen geworden und die besitzen heute eine enorme Macht über Produkte oder Unternehmen – ihren Erfolg oder Misserfolg.

Online ist die Reichweite solcher Bewertungen praktisch unendlich und häufig bewerten Kunden hier schon längst, ohne dass Unternehmen davon wissen oder dazu auffordern.



»Wahrung der Interessen von Konsumentinnen und Konsumenten durch Information, Beratung und Engagement.«

Der Schweizerische Konsumentenbund engagiert sich für wirtschaftsfreundlichen Konsumentenschutz.



Online-Reputation aktiv mitgestalten

Wahrscheinlich bewerten Kunden Ihr Unternehmen bereits im Internet – ob es Ihnen passt oder nicht. Überlassen Sie die Wahrnehmung Ihres Unternehmens nicht einfach anderen, sondern gestalten Sie Ihre Online-Reputation aktiv mit.

Ein Konzept, das überzeugt

Mit dem Kundenversprechen kommunizieren Sie genau die Werte, die Ihrem Unternehmen in besonderer Weise am Herzen liegen. Zufriedene Kunden bekräftigen Ihr Versprechen nachhaltig mit digitalen Live-Bewertungen und wertvollen Empfehlungen – und sorgen so für mehr Aufmerksamkeit, Klicks und Erfolg im Internet. Verwandeln auch Sie Ihren guten Ruf in Umsatz!

Jetzt kostenlos starten auf

[kundenversprechen.ch](https://www.kundenversprechen.ch)

Familienfrieden statt Familienfehden Vermögen an die nächste Generation richtig weitergeben



Ob Familienunternehmen oder Liegenschaften: Unternehmer übergeben ihr Vermögen gerne zu Lebzeiten, «mit der warmen Hand». Damit Streit nach dem Ableben verhindert werden kann, hat Louis Grosjean, Unternehmer und Mitinhaber von altrimo, ein paar wichtige Tipps für Sie.

Genug Einkommen und Vermögen fürs Alter auf die Seite stellen

Es fängt mit den Träumen an. Als Unternehmer träume ich selber viel über mein Geschäft. Wenn ich es dereinst übergebe, brauche ich andere Träume. Sonst werden die eigenen vier Wände schnell zu eng. Damit verbunden sind die Bedürfnisse nach der Geschäftsübergabe: habe ich genug zum Leben? Und für meine Träume? Auch fürs hohe Alter? Sobald diese Gedanken gereift sind und alles gut durchgerechnet wurde, weiss ich, was ich verteilen darf.

Nachfolger aufbauen und gleichzeitig rechtliche Struktur vorbereiten

Die Spezialisten werden nicht müde, eins zu wiederholen: eine gute Nachfolge wird von langer Hand geplant. Idealerweise hat man 5 bis 10 Jahre vor sich. Das hat – nebst Prüfung von fachlichen und menschlichen Qualitäten des Nachfolgers – mit Vorsorge- und Sperrfristen zu tun. Diese gilt es frühzeitig zu prüfen. Wenn man diese verpasst, kostet es richtig viel Geld. Ich sage jeweils Folgendes: die Geschäftsübergabe vorzubereiten kostet deutlich weniger als zuwarten. Planen verpflichtet noch zu nichts, aber dadurch denkt man vieles durch. Vorbereitung und Entscheidung sollte man mental trennen.

Kinder gleichbehandeln, oder transparent informieren

Ich kenne viele Unternehmer, die im Spannungsfeld stehen: einerseits wollen sie ihre Kinder gleichbehandeln. Andererseits wollen sie den Betrieb einem der Kinder übergeben, was oft ein Grossteil des Vermögens ausmacht. Dadurch wird die Gleichbehandlung oft schwierig bis unmöglich. Meine Erfahrung mit diesen Diskussionen ist: das Thema frühzeitig anpacken und mit allen Kindern aktiv diskutieren. Meistens sind die Kinder vernünftig und wünschen den Fortbestand des Familienunternehmens, im Bewusstsein, dass sie dadurch weniger erben. Was sicher keinen Sinn macht: das Thema totschrweigen und Aktien bis ins hohe Alter oder gar bis zum Ableben zu behalten. Es kommt nie gut an, wenn der Notar bei der Testamentseröffnung dann die Wundertüte öffnet. Die Wahrscheinlichkeit eines Streites über Pflichtteile, Unternehmenswert usw. ist dann maximal.

Schenkungen erbvertraglich regeln

Vor allem mit dem neuen Erbrecht ab dem 01. Januar 2023 sollte man Schenkungen an Kinder wie folgt handhaben. Fall 1: Ich überweise Geld an meine Kinder (so, dass diese über die Zeit gleichbehandelt werden) und schreibe ihnen in einem liebevollen Weihnachtsbrief, dass diese Überweisungen als Schenkung und Erbvorbezug gelten. Fall 2: Ich schenke ihnen eine Liegenschaft, den Familienbetrieb oder Wertschriften. Diese Schenkungen müssen dann erbvertraglich wasserdicht geregelt werden. Zu dieser Kategorie gehören auch gemischte Schenkungen wie z.B. der Verkauf einer Liegenschaft zum amtlichen Verkehrswert. Anrechnungswert, Ausgleichung und Pflichtteile bzw. allfälliger Verzicht darauf sind einige der relevanten Themen in diesem Zusammenhang.

Gesamtplan «aus einem Guss» verfolgen

Es macht keinen Sinn, sich mit zig Spezialisten herumzuschlagen. Erstens muss man sich ständig wiederholen; zweitens widersprechen sich die Spezialisten zu oft; und drittens kostet es einfach viel Koordinationsaufwand, sprich Geld. Eine Vertrauensperson mit raschem Zugriff auf das notwendige Fachwissen (Finanzen, Recht, Immobilien, Steuern usw.) ist klar die bessere Lösung. So hat jemand das gesamte Bild im Blick und nicht nur Teile davon.



altrimo ag

Louis Grosjean · Partner · Bereichsleiter Recht · lic. iur., Rechtsanwalt
Weissbadstrasse 1 · 9050 Appenzell
Telefon +41 71 788 02 02 · Direktwahl +41 71 788 02 73
louis.grosjean@altrimo.ch · www.altrimo.ch

Ihr Geschenk:

50.–

mit Code: **SKV50**

Gültig bis Ende Oktober

business hosting

DOMAIN



Die passende Webadresse (www.) vom Schweizer Domain Pionier mit über 500 Endungen.

smart@work



Alle gängigen Microsoft Office 365 Anwendungen mit Cloud- und Remote-Arbeitslösung.

WEB Swiss



Leistungstarkes Schweizer Web Hosting mit sicheren Servern und persönlichem Schweizer Support.



Gerne berät Sie unser Support Team persönlich unter 0848 69 69 69

Passende E-Mail-Angebote, Sitebuilder, Hosting Services u.v.m. unter [swizzonic.ch/business-hosting-pro](https://www.swizzonic.ch/business-hosting-pro)



SWIZZONIC

Solarstrom lässt Mieter und Vermieter profitieren



Durch den Eigenverbrauch amortisiert sich diese Photovoltaikanlage in 16 Jahren. Auf die Lebensdauer ergibt sich eine Rendite von knapp 2,5%.

Eine Versorgungslösung, die für die Mieterschaft günstiger ist, dem Vermieter aber gleichzeitig eine höhere Rendite beschert klingt unwahrscheinlich. Genau das ist aber dank der Möglichkeit zum Zusammenschluss zum Eigenverbrauch möglich.

Die private Wohnbevölkerung ist mit rund 33% die grösste Stromverbraucherin der Schweiz. Von ihr leben fast 60% in Mietverhältnissen. Somit stellt die Schweizer Mieterschaft die grösste Stromendverbraucherin dar. Umso wichtiger ist es, dass diese mit ökologischer Energie versorgt wird! Die Energiezukunft mitprägen zu wollen, unterliegt bei Mietern allerdings anderen Voraussetzungen als bei Personen mit Wohneigentum. So sind in vielen Punkten vom Vermieter abhängig. Bezogen auf die Stromversorgung bieten viele Elektrizitätswerke und Stromversorgungsunternehmen bieten mittlerweile erneuerbare Stromprodukte an, die von Mietern genutzt werden können.

Win-Win-Situation

Es gibt aber eine Option, die sowohl für die Mieterschaft, wie auch für die Vermieter ökonomisch und ökologisch Vorteile bietet: Sie können als Mieter selber aktiv werden und gemeinsam mit dem Vermieter einen Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV) gründen. Der Strom kann so direkt vom Dach bezogen und in der Liegenschaft verbraucht werden. Der nicht direkt verbrauchte Strom wird in das Netz eingespeist. Diese Variante ist für Mieter interessant, da der Strom gesetzlich geregelt günstiger sein muss, als derjenige vom Elektrizitätswerk. Aber auch der Besitzer der Solaranlage profitiert. So kann er den Strom deutlich teurer verkaufen, als wenn er ins Netz eingespeist wird.

Die intelligente Energie von Nachbars Dach

Meist sind Photovoltaikanlagen heute auf den Eigenverbrauch ausgelegt, weil sich dieser finanziell am meisten lohnt. Strom, der nicht direkt vor Ort verbraucht wird, fliesst in das öffentliche Netz des regionalen Anbieters. Die Einspeisevergütung für diesen Strom ist heute in vielen Fällen aber wenig attraktiv, weshalb häufig nicht die ganze geeignete Dachfläche für die Produktion von Solarstrom genutzt wird. Eine ZEV kann hier Abhilfe schaffen: Ein Mehrfamilienhaus, mehrere Liegenschaften auf zusammenhängenden Grundstücken bis hin zu einem Quartier oder Areal können einen Zusammenschluss bilden und gemeinsam eine Photovoltaikanlage bauen und betreiben. Bis zu 30 % der Investitionskosten werden über die sogenannte Einmalvergütung vom Bund übernommen, neu auch bei Anlagen über 30 Kilowatt Nennleistung. Grundstücke, die beispielsweise einzig durch eine Strasse voneinander getrennt sind, gelten – unter Vorbehalt der Zustimmung der jeweiligen Grundeigentümer – ebenfalls als zusammenhängend.

Damit werden beim Energieversorger mehrere Verbraucher zu einem einzigen Kunden. Das Elektrizitätswerk liefert den Zähler am Anschlusspunkt, welcher den Bezug und die Einspeisung des ZEV misst. Der ZEV darf intern selbst messen und abrechnen. Er darf aber auch ein Elektrizitätswerk mit dieser Dienstleistung beauftragen. Als Gemeinschaft Solarstrom vor Ort zu produzieren, selber zu verbrauchen und den Restbedarf günstig am freien Strommarkt einzukaufen, ist äusserst vorteilhaft. Ob nun auf einer Liegenschaft oder über mehrere Grundstücke hinweg: Besitzer eines ZEV profitieren davon, dass der selbst produzierte Strom günstiger als der Strom aus dem Netz ist, weil auf dem selber verbrauchten Strom keine Netzgebühren anfallen.



Durch einen Zusammenschluss zum Eigenverbrauch kann Solarstrom vom eigenen Dach an die Mieter verkauft werden – wie bei diesem Mehrfamilienhaus in Moosseedorf.

PV + Mietliegenschaft = Renditeobjekt

In einem bestehenden Mehrfamilienhaus in dem 12 Mietparteien wohnen, hat die Elektro Böhlen für den Immobilienbesitzer Anfang 2021 eine Photovoltaikanlage im Zusammenschluss zum Eigenverbrauch realisiert. Diese ist mit eigenen elektronischen Stromzählern zur eigenen Abrechnung ausgestattet. Beim Projekt in Moosseedorf entstanden Gesamtkosten von 70'000 Franken. Nach Abzug der Einmalvergütung verblieben dem Bauherrn für die um 15° aufgeständerte PV-Anlage auf dem Flachdach noch Kosten von 60'000 Franken. Die Anlage hat eine Nennleistung von 23,1 Kilowatt und es ist mit einer Jahresproduktion von rund 23 Megawattstunden zu rechnen. Die Verwaltung der Liegenschaft wird zukünftig den Mieterinnen und Mietern die Stromrechnung erstellen. Diese muss gemäss geltenden Vorschriften mindestens einen Rappen pro Kilowattstunde günstiger sein als das örtliche Elektrizitätswerk, also 21,3 statt 22,3 Rp/kWh. Bei der heutigen Mieterzusammensetzung wird nach einer sehr vorsichtigen Schätzung die Hälfte des Sonnenstroms vor Ort verbraucht. Der Rest wird aktuell für 9 Rp/kWh ins öffentliche Netz eingespeist. Angesichts dieser Schätzung ergibt sich eine Amortisationszeit von 16 Jahren. Bei einer Lebensdauer der Anlage von 25-30 Jahren ergibt sich danach für mindestens zehn Jahre eine jährliche Rendite von 3700 Franken. Zudem sind sämtliche Aufwände des Vermieters im Kanton Bern 100% steuerabzugsberechtigt. Die Anlage wirft auf die Lebensdauer von 25 Jahren gerechnet eine Rendite von knapp 2,5% ab. Für Immobilienbesitzer lohnt es sich also, Gedanken über Ihr Portfolio zu machen, wo ein solches Projekt realisiert werden könnte.



Installation | Beleuchtung | Multimedia | Haushaltgeräte

Marcel Hofmann · Geschäftsführer · Inhaber

Telefon direkt: 031 850 25 52 · marcel.hofmann@dorfstromer.ch

Solothurnstrasse 23 · 3322 Urtenen-Schönbühl

Telefon: 031 850 25 50 · info@dorfstromer.ch · www.dorfstromer.ch

Anzeige



Allianz Travel Secure Cyber

Für eine unbeschwertere Internetnutzung – jederzeit und überall.

Ihre Versicherungsleistungen im Überblick:

- ✓ Schutz bei Persönlichkeitsverletzungen im Internet
- ✓ Datenrettung und -wiederherstellung
- ✓ Rechtsschutz
- ✓ Online Kauf- und Kontoschutz

Jetzt exklusiv für SKV-Mitglieder mit 20% Rabatt.

Ihr SKV-Rabattcode: 201051-p-SKV



Allianz **Travel**

Kalender Veranstaltungen

Impressum

September 2021

08.09.21	Zürich	Assistants' Day	assistantsday.ch
09.09.21	Zürich	Digital Economic Forum	digitaleconomicforum.ch
13.09.21	Online	So schreiben Sie Landingpages, die konvertieren	newsaktuell.ch
14.09.21	Online	Interne Kommunikation bei Veränderungen	newsaktuell.ch
14.09.21	Olten	Resilient und gesund mit HeartMath - eine praktische methode zur Resilienzstärkung im Alltag	coachingzentrum.ch
15.09.21	Zürich	10. Confare Swiss CIO Summit	ciosummit.ch
15.09.21	Online	Citrix Day 2021 meets Microsoft	digicomp.ch
15.09.21	Online	Diskriminierungsfreie Sprache	newsaktuell.ch
21.09.21	Zürich	Führen in der Sandwich-Position	praxisseminare.ch
22.09.21	St. Gallen	Ostschweizer Personaltag	personaltag.ch
23.-26.09.21	Zürich	Digital Festival Zürich	digitalfestival.ch
24.09.21	Digital	Resilienzforum 2021	coachingzentrum.ch

Oktober 2021

02.-17.10.21	Luzern	Lozärner Määs	stadtluzern.ch
07-17.10.21	St. Gallen	OLMA	olma-messen.ch
12.-14.10.21	Nürnberg/D	IT-SA 2021	it-sa.de
15.-16.10.21	Olten	Sportcoaching - was Business Coaching davon lernen kann	coachingzentrum.ch
19.-29.10.21	Online	IFAS Digital 2021	ifas-expo.de
21.-23.10.21	Olten	Logosynthese, die Macht der Worte – (un)bewusste Blockaden nachhaltig lösen	coachingzentrum.ch
25.10.21	Bern	CNO Panel 2021	cno-panel.ch

November 2021

04.11.21	Zürich	Webstage Masters: Social Media als Spiegel der Gesellschaft	webstage-masters
05.11.21	Zürich	Swiss CRM Forum 2021	swisscrm.ch
09.11.21	Köniz b. Bern	Impulsvortrag: Wirklich wahrgenommen werden mit Contentmarketing	martin-aue.com
10.11.21	Luzern	Swiss Lean Congress	swissleancongress.ch
18.-21.11.21	Bern	Bau+Energie Messe	bautrends.ch
19.-20.11.21	Olten	Mediation als weg im Dialog – effektiv Konflikte lösen	coachingzentrum.ch
22.-24.11.21	Bern	Swissdidac & Worlddidac	bernexpo.ch

Schweizerischer KMU Verband

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

Verlags- und Redaktionsleitung

Roland M. Rupp 041 348 03 33
 roland.rupp@kmuverband.ch

Verkauf

Schweizerischer KMU Verband

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

Redaktions- / Anzeigenschluss

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

Produktion

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

Auflage

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

Erscheinung

erscheint zweimonatig

Preise

Jahresabo CHF 36.- / Einzelpreis CHF 3.90

Copyright

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

Titelbild: www.pexels.com

ERFOLG

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

Redaktions- und Anzeigeschluss:
 15. Oktober 2021

Nächste Ausgabe:
 5. November 2021

Partner- angebot

SKV-Mitglieder profitieren bei iba

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

SKV-Sonderkonditionen

PROFIT® Top Konditionen auf dem gesamten iba Sortiment und Dienstleistungsangebot

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

Bei iba noch nicht als SKV-Mitglied erfasst?

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

Treuerabatt

20.-

auf Ihre Bestellung ab CHF 100.-

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

Im Online-Warenkorb
Code
SKMU21
eingeben
oder am Telefon
erwähnen



bexio

Mach keis Büro uf

Komplizierter Papierkram?

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

Jetzt 30 Tage kostenlos testen &
von 20% Rabatt profitieren

PROMOCODE: `skv2021`