

GESCHRIEBEN UND GELESEN VON KMU

Business News





BETRIEBS Rechtsschutz

Mit Coop Rechtsschutz sind Sie auf der sicheren Seite.

Schnell und effektiv: Als Geschäftskunde können Sie sich auf unkomplizierte Rechtsberatungen und professionellen Rechtsschutz verlassen.

Ihre Vorteile:

- Freie Anwaltswahl
- Keine Selbstbehalte
- Keine Mindeststreitwerte
- Unkomplizierte Vertragsverwaltung
- Deckung sämtlicher Rechtsgebiete in der Basis-Rechtsberatung
- Kombination mit Rechtsschutz für Privatpersonen möglich

coop rechtsschutz
einfach anders.

Wir sind für Sie da.
www.cooprecht.ch +41 62 836 00 07



IMPRESSUM
BusinessNews
Ausgabe 1/2021

KONZEPT, REALISATION
Mosaiq Kommunikationsagentur
c/o Impress Spiegel AG
Bühlstrasse 49
4622 Egerkingen
T 062 288 44 00
info@mosaiq.ch
www.mosaiq.ch

REDAKTION
Andreas Stettler, Oliver Klaffke

GESTALTUNG
Dominik Peyer

BILDER
Dominik Peyer, Adobe Stock, zVg

KORREKTORAT
1-2-fehlerfrei, Franziska Landolt, Kriens

SCHRIFT
Museo Slab, Museo Sans Cond

DRUCK
Impress Spiegel AG
Bühlstrasse 49
4622 Egerkingen
T 062 388 80 70
info@impress.ch
www.impress.ch

Merkur Druck AG
Gaswerkstrasse 56
4900 Langenthal
T 062 919 15 15
info@merkurdruck.ch
www.merkurdruck.ch

Abdrucke unter Quellenangaben
sind erwünscht.
Erscheint zweimal jährlich.

HERAUSGEBER*IN WERDEN
www.business-news.info/herausgeber



Editorial

Was würden Sie tun, wenn Ihr Umsatz über Nacht implodierte? Von 100 auf 0 sozusagen. Bis Anfang 2020 hätte man diese Frage weggepusht. Pffff! Zwar vermeiden die meisten Unternehmen Klumpenrisiken, sei dies bezüglich ihrer Geschäftsfelder oder ihrer Kunden. Zu leicht könnten sie in Schwierigkeiten geraten, wenn sie sich zu sehr auf ein paar wenige verlassen. Diversifikation war jeweils die Antwort darauf, und es gibt keinen Grund, weshalb das heute anders sein sollte.

Trotzdem schleppen Unternehmen jenseits von Kunden und Märkten Klumpenrisiken mit, an die sie im Tagesgeschäft kaum denken. Das mussten in diesem Frühjahr tausende von französischen Firmen spüren, als ihre Webshops nicht mehr funktionierten, nachdem das Datenzentrum von OHV in Strassburg abgebrannt war. Was jedes Krankenhaus bei Stromausfällen in Form von Generatoren hat, also ein Ersatzsystem, war nur bei ganz wenigen vorhanden.

Wer kann schon überlebenswichtige Teile seines Unternehmens innerhalb von kurzer Zeit einfach ersetzen? Wenn Ihr Marketing auf Social Media basiert, Facebook und Instagram das Rückgrat für Bestelleingang und Kundenbindung sind? Was machen Sie, wenn es beide Dienste nicht mehr gibt? Sind Ihre Kundendaten auf den Social-Media-Kanälen irgendwo abgespeichert? Könnte Ihr Geschäft ohne Facebook und ohne Webshop-Host überleben, und wenn ja, wie lange? Wenn Sie in den letzten Jahren auf Mailinglisten gesetzt haben, hat Ihnen die neue Datenschutzrichtlinie das Leben nicht leichter gemacht. Plötzlich waren Sie gezwungen, jeden einzelnen Kontakt um Zustimmung zu bitten.

Was würde eigentlich passieren, wenn Sie nicht mehr auf Ihre Daten zurückgreifen könnten, die Sie irgendwo in der Cloud gespeichert haben? Was, wenn Hacker Ihr IT-System lahmlegten? Was, wenn die Know-how-Träger Ihrer Firma kündigten? Was, wenn Skype oder Zoom, von denen das Homeoffice abhängt, nicht mehr funktionierten? Wie würde es Ihr Geschäft treffen, wenn Ihre Hauptlieferanten ausstiegen? In den letzten Monaten haben Technologiefirmen, vom Computerhersteller bis zum Autobauer, damit zurechtkommen müssen, dass Prozessorchips nur noch mit grossen Verzögerungen geliefert werden können. Schreiner und Bauunternehmen klagen gerade über einen Mangel an Bauholz.

Kurz gesagt: Haben Sie einen Plan B? Auch für Ihre Familie, wenn Sie selber ausfallen? Es ist müssig, sich über die Wahrscheinlichkeit solcher Szenarien Gedanken zu machen. Vor zwei Jahren hätte niemand einen globalen Lockdown auch nur für halbwegs möglich gehalten und den Totalausfall seines Umsatzes für ein verrücktes Gedankenexperiment. Im zweiten Jahr der Corona-Krise ahnen wir, dass alles möglich ist.

ANDREAS STETTLER UND OLIVER KLAFFKE



Die «BusinessNews» sind ein Gemeinschaftswerk von mehreren KMU, die von den thematischen Synergien und vom erweiterten Empfängerkreis profitieren.

BRACHER & PARTNER

Anwaltskanzlei
Bern, Biel, Langenthal, Niederbipp
www.bracherpartner.ch

IT & DESIGN SOLUTIONS GMBH

Kommunikation & Web
Bern, Aarau
www.itds.ch

MOSAIQ

KOMMUNIKATIONSAGENTUR

Integrierte Marketing-Kommunikation
Egerkingen
www.mosaiq.ch

OFFICECARE AG

OfficeSolutions, OfficeTools,
OfficeEfficiency
Wiler/BE
www.officecare.ch

SOLIDIS REVISIONS AG

SOLIDIS TREUHAND AG

Wirtschaftsprüfung, Steuern,
Treuhand, Immobilien
Olten
www.solidis.ch

ST SCHÜRMANN TREUHAND AG

Treuhand, Wirtschaftsprüfung
und -beratung
Egerkingen
www.st-egerkingen.ch

TREUHAND MARUGG+IMSAND

Steuerberatung, Rechnungswesen,
Wirtschaftsprüfung,
Unternehmensberatung, Immobilien
Brig-Glis, Baden, Susten, Thun, Zug
www.trmi.ch

Inhalt

FOKUS

ALLES NEU?

Das neue Büro ist nicht im Büro

SEITE 3

Alles neu? Jetzt oder nie!

SEITE 6

GESCHÄFTSFELDER

STEUERN UND TREUHAND

Müssen sich meine Kunden neu erfinden?

SEITE 12

Müssen sich Vermieter neu erfinden?

SEITE 14

Auch Väter dürfen neu in die Babyferien

SEITE 15

IT-BERATUNG

Digitale Arbeitsformen, neue Perspektiven

SEITE 16

RECHT

Neues Aktienrecht – was ich als Unternehmer*in wissen muss

SEITE 17

MARKETING UND KOMMUNIKATION

Neue Wege der Fleischvermarktung

SEITE 19

Neues Datenschutzgesetz – auch natürliche Personen strafbar

SEITE 21

Digitalisierung vs. digitale Transformation: nicht neu und auch nicht gleich

SEITE 22

Unsere Autorinnen und Autoren

SEITE 24

Das neue Büro ist nicht im Büro



CLAUDIA LÜSCHER OFFICECARE AG

Die Abhängigkeit vom fixen Büroarbeitsplatz schwindet. 75 Prozent der Schweizerinnen und Schweizer arbeiten im Dienstleistungssektor und sind für ihre Kopf- und Wissensarbeit abhängig von Notebooks, Tablets und Smartphones. Zudem wird mehr geteilt (Sharing Economy), neben Gütern auch Dienstleistungen. Wie aber hat sich die digitale Technologie verändert? Welche Lösungen haben geholfen, diesen Wandel unter den erschwerten Voraussetzungen zu bewältigen?



Heute bauen, wie wir in Zukunft wohnen

Nachhaltigkeit und Ökologie setzen wir bei der bonainvest Holding AG wegweisend um. Dabei richten wir unsere Projekte mit den Konzepten und Services von bonacasa auf die heutigen und zukünftigen Bedürfnisse der Bewohnerinnen und Bewohner aus. Wir realisieren generationendurchmischtes Wohnen, das mit mehr Sicherheit und Komfort zu überzeugen vermag. Zukunftsorientierte private und institutionelle Investoren sind bei uns ebenso willkommen wie Grundstückseigentümer, für die wir als Investor und Projektentwickler nachhaltige Mehrwerte schaffen.

bonacasa



Seit Steve Jobs 2007 das erste iPhone präsentiert hat, steht die digitale Welt kopf. Wie eine Epidemie verbreiteten sich Smartphones rasant auf unserem Planeten wie kein anderes Gerät zuvor. Aktuelle Studien zeigen: 2020 besaßen vier von fünf Personen weltweit ein Smartphone. Sie nutzen das Internet immer und überall, privat und geschäftlich. Mobile Internetnutzung wird zum Standard, und IOT (Internet of Things) wird uns überall und mit allem verbinden. Doch reicht das für eine Pandemie-Situation von ungeahntem Ausmass?

Eine Deloitte-Studie aus dem Jahr 2016 untersuchte die Trends in der Schweizer Arbeitswelt und deren Auswirkungen auf den Arbeitsplatz der Zukunft. Auszug aus dem Resultat:

- Trend zu mobilen und ortsungebundenen Arbeitskräften; potenziell kann die Hälfte aller Schweizerinnen und Schweizer mobil arbeiten
- Selbstständige Arbeitskräfte und Freelancing – projektbasiert, zusätzlich und temporär arbeiten
- Homeoffice: Der fixe Arbeitsplatz verliert an Bedeutung
- Co-Working als Ergänzung zum Homeoffice: Bürogemeinschaften, öffentliche Work-Spaces
- Flexible Arbeitsmodelle stehen im Vordergrund

Obwohl das vier Jahre her ist, sind viele KMU auch Anfang 2020 bezüglich Cloud und Office 365 noch nicht so weit. Sie waren für eine Pandemie dieses Ausmasses und dieser Dauer digital auch nicht gerüstet. Denn was heisst es im Detail konkret, mobil und ortsunabhängig zu arbeiten? Welche Infrastruktur und welche Kenntnisse sind dazu notwendig? Welche Punkte sind für mich, für mein KMU bei einer Homeoffice-Pflicht wichtig? Wie führe ich die Mitarbeitenden? Wer digital nicht schon gut aufgestellt war oder zumindest einige der notwendigen Weichen gestellt hatte, stand neben den privaten Problemen auch geschäftlich vor vielen Hürden. Umsatzängste kamen dazu.

Unmögliches war plötzlich möglich

Dann hiess es auf einmal «Spot on» für Office 365, Cloud, SharePoint, Skype, Teams, Zoom. Diese Programme sollten sofort und für alle Mitarbeitenden in allen Bereichen nutzbar sein. Dabei waren sie oft nicht mal richtig konfiguriert! Viele Unternehmungen mussten den Mitarbeitenden eine Collaborations-Plattform (oft Teams) in nie da gewesenem Tempo zur Verfügung stellen. Die Aufwände dafür waren riesig und die Entscheidungswege plötzlich kurz (!). Die Schulung der Mitarbeitenden blieb oft komplett aus, was zu zusätzlicher Frustration führte. Für Konzepte fehlte die Zeit. Wurde das Thema «Cloud» bisher wegen notwendiger Strukturanpassungen verschleppt, ging es im Lockdown überraschend schnell mit der Umsetzung. Nur: Wie sieht es heute aus?

Ad hoc ist gut, Adaption ist besser

Wir machen folgende Beobachtung: Es ist immer möglich, sich Programme selbst anzueignen, erst recht unter Druck. Dinge werden ausprobiert, Erkenntnisse ausgetauscht – mit viel Aufwand! Wenn es nur irgendwie geht. Installationen wie Teams, Zoom und Skype gehören heute zwar an vielen Arbeitsplätzen zum Standard. Aber viele Firmen haben im Laufe des Corona-Jahrs eben auch gemerkt, dass der Umstellungsprozess zur Cloud, zu Office 365 und vor allem die Überführung der Datenstruktur zu SharePoint begleitet sein muss, nicht zuletzt im Interesse der Mitarbeitenden. Die Migration der Systeme benötigt mehr Unterstützung als nur das Zurverfügungstellen der Infrastruktur. IT-seitig stehen Themen wie Datenstruktur, Berechtigungen und Applikationen im Vordergrund. Die Mitarbeitenden jedoch wollen begleitet sein auf dem Weg zum digitalen – oder noch digitaleren – Arbeitsplatz. Denn eine Collaborations-Plattform (z. B. mit Teams, Office 365) verfügt über weit mehr Möglichkeiten als jene der TELKO-Nutzung. Leistungsumfang und Mehrwerte wollen kommuniziert und trainiert sein.

Auch wir Profis haben gelernt

Unsere eigene Software ist zwar auf dem neusten Stand, wir arbeiten schon lange mit der Office-365-Plattform. Aber die komplette Ablösung unseres Servers und die Anpassung unserer Arbeitsweise an die Cloud waren vor der Pandemie auch noch nicht vollzogen. Plattformen wie Teams nutzten wir auch damals schon, aber der persönliche Kontakt stand immer im Vordergrund unseres Tuns. Meetings, Workshops und Schulungen vor Ort gehörten zum Tagesprogramm. Aber plötzlich war all das nicht mehr möglich. Trotz SharePoint, Planner und OneNote waren auch wir gefordert. Innerhalb weniger Tage mussten wir unsere Infrastruktur und die dafür notwendigen Basiselemente im März 2020 an die aktuelle Situation anpassen. Ein wichtiger Schritt, um auch für unsere Kunden bereit zu sein.

Wir beschäftigen uns seither immer wieder mit Prozessintegration. Viele Cloud-Apps aus dem Hause Microsoft® (Office 365) bieten hervorragende Unterstützung, um Produktivität und Effektivität bei den Mitarbeitenden hoch zu halten. Fast täglich kommen neue Features dazu. Das Prinzip «weniger ist mehr» und die eigenen Erfahrungswerte erleichtern den Umstieg in die digitale Welt. Dies macht auch noch Spass und bietet so viel Mehrwert für uns alle! Egal, ob mit oder ohne Pandemie: Die Cloud wird sowohl für Arbeitnehmende wie auch Geschäftsleitungen und Kunden den Weg in die Zukunft weisen.

ALLES NEU? JETZT ODER NIE!



RETO GRIBI
SOLIDIS AG

Die Covid-19-Pandemie hat die Wirtschaft und das Leben lahmgelegt. Die globale Krise bedroht die Existenz von Menschen und Unternehmen, disruptiert ganze Branchen und bringt die Staaten und deren Finanzen an den Anschlag. Die grosse Unsicherheit bietet aber auch Chancen, bisher Undenkbares wird plötzlich möglich. Die Entscheidungen von heute werden die nächsten Jahrzehnte nachhaltig prägen. Schaffen wir den Schritt in die Zukunft!



Wann wird endlich wieder alles so wie vorher? Die Antwort auf diese Frage lautet: Nie mehr.

Wer auf ein Zurück in die alte Normalität hofft, hofft vergebens. Sowohl in der Geschichte der Menschheit wie auch der Wirtschaft gab es noch nie ein Zurück. Jedes Ereignis verändert automatisch die Gegenwart und die Zukunft, eine Rückkehr ist daher nicht möglich und ergibt auch keinen Sinn. Abgesehen davon war die alte Normalität auch nicht ein Zustand, den wir unbedingt zurückhaben wollen. Richten wir also unseren Blick nach vorn. Dabei ist wichtig, dass durch ein systemisch-nachhaltiges Denken sämtliche Belange von Erde, Natur, Tieren, Menschen, Wissenschaft, Politik, Wirtschaft und weiteren Teilsystemen in Einklang gebracht werden.

Die Unausgeglichenheit der Teilsysteme in der Prä-Corona-Zeit, insbesondere die blinde Wirtschaftsgläubigkeit, verbunden mit unseren Wohlstandsanforderungen, hat uns anfällig gemacht. Nur so war es möglich, dass die Pandemie unser gesamtes System an den Rand des Kollapses bringen konnte. Wenn wir also von der Rettung aus der Pandemie sprechen, sollte es nicht nur um Wachstum und Wohlstand gehen, sondern wir müssen sämtliche Aspekte unseres Gesamtsystems berücksichtigen und Nachhaltigkeit wie auch Achtsamkeit in allen Belangen anstreben. Vielleicht hilft uns da auch ein Blick nach Bhutan. Das ist bislang das einzige Land, in dem ein Bruttonationalglück erhoben wird. Im Jahr 2008 wurde erstmals mittels Fragebogen die sogenannte Gross National Happiness (GNH) von staatlicher Seite ermittelt (Wikipedia). Sie wird in unregelmässigen Abständen alle paar Jahre wiederholt.

Vor der Krise

Vor rund 30 Jahren haben die Ökonomen das Zepter definitiv an sich gerissen. Dies hatte zur Folge, dass selbst die Politik jeden Entscheid von den Vorgaben der Ökonomen abhängig machte. Die globale Wirtschaft läuft seither in relativ ruhigen Bahnen mit niedrigem, aber kontinuierlichem Wachstum. Die einzigen richtigen Wachstumsbranchen in dieser Zeit sind die Tech-Firmen, die Pharma und das Consultinggeschäft. Die Beraterclans stiegen zu den Hohepriestern der Wirtschaft auf. Kaum ein wichtiger Entscheid wurde ohne ein teures Beratungsmandat gefällt. So wurde die gesamte Wirtschaft über Jahrzehnte auf Effizienz getrimmt. Die Reserven wurden zugunsten von kurzfristigem Renditedenken, Bonus und Dividenden abgebaut. Doch genau diese Kultur der Effizienz ist durch Corona in eine Sackgasse geraten. Viele Unternehmen waren zu effizient und konnten nicht reagieren. Die Technologiegläubigkeit ist allgegenwärtig. Sämtliche Probleme der Zukunft sollen mit technischen (Er-)Lösungen wie künstlicher Intelligenz, selbstfahrenden Fahrzeugen, Drohnen usw. gelöst werden. Richten sollen es die immer mächtiger werdenden Tech-Giganten und innovative

die Verlagerung der Produktion aus den westlichen Industrieländern nach China, Indien, Indonesien usw. Oder das Nord- und Südgefälle und damit verbunden die Bereicherung der westlichen Industrieländer zulasten von Afrika, Südamerika und Asien. Oder die Diskussion über erhöhte Managerlöhne, die zur Abzocker-Initiative und dadurch zu Änderungen im Aktienrecht führte. Spätestens mit dem Eintritt der Millennials in den Arbeitsmarkt haben sich auch hier die Ansichten über und der Anspruch an Arbeitszeit, Freizeit, Entschädigung und Verpflichtung grundsätzlich gewandelt.

Und dann ist da der Klimawandel. Die globale Protestbewegung rund um Umweltthemen ist durch Corona nicht zum Stillstand gekommen, im Gegenteil. Die Anliegen der Fridays-for-Future-Generation wurden abgetan mit Aussagen wie «Wir sind unbedeutend», «Ihr habt ja recht, aber was soll man machen?», «Das lösen wir mit Technik», «Wir haben noch lang Zeit» oder «Wer soll das bezahlen?».

Die Corona-Krise jedoch beweist, dass es durchaus möglich ist, globalen Gefahren praktisch über Nacht mit wirtschaftlicher Vollbremsung zu begegnen. Diese kollektive Erfahrung, dass das Wohl der Bevölkerung tatsächlich über jenes der Wirtschaft gestellt wird, ist nach Jahren der blinden Wirtschaftsgläubigkeit ganz neu. Nicht nur haben sich globale Bewegungen wie Fridays for Future während der Corona-Zeit professionalisiert, sondern sie haben sich weiteren zentralen Themen der Globalgesellschaft geöffnet. Mit neuer Kraft und mit neuen digitalen Methoden solidarisiert sich eine wachsende Gruppe vor allem junger Menschen nicht mehr nur gegen den Klimawandel, sondern auch gegen Rassismus, Sexismus und das Elitedenken.

Stimmen, die das Wirtschaftssystem als solches und insbesondere den Wachstumskapitalismus kritisch hinterfragten, wurden aus immer mehr Richtungen immer lauter. Fragen der Moral und Ethik finden auch endlich wieder Einzug in die wirtschaftlichen Schaltzentralen. Sharing-Prinzipien, Solidarität, Diversity, Kooperation und Nachhaltigkeit sind heute wichtige Themen in

der neuen Firmenkultur.

Rückblickend ist klar, dass die Trends und Themen in Wirtschaft und Gesellschaft kurz vor der Pandemie sich bereits in einem dynamischen Veränderungsprozess befanden. Die Corona-Krise war lediglich noch der Booster!

Während der Krise

Weil das Gesundheitssystem in Gefahr war, wurden Teilsysteme unserer Gesellschaft entweder teilweise oder komplett heruntergefahren. Da jede internationale Bewegung das Verbreitungsrisiko unvorhersehbar vervielfachte, wurde praktisch über Nacht der sonst stetig wachsende Strom von Menschen und Gütern quer über den Globus ausgebremst. Dem konnte sich auch die bis anhin kaum antastbare Wirtschaft nicht entziehen. Mit einem Shutdown wurde auch sie entweder auf ein Minimum heruntergeregt oder für eine gewisse Zeit komplett stillgelegt. Mit dem Fallen des ersten Dominosteins nahm das Spiel seinen Lauf, und ein System nach dem anderen fiel aus. Ohne funktionierende Lieferketten weniger Produktion, wegen eingeschränkter Mobilität weniger Reiseverkehr, ohne stationären Handel weniger Konsum. Die enge Vernetzung zwischen unseren Teilsystemen führte weitestgehend zu deren Stillstand.

Die Just-in-time-Welt ist angesichts dieses erzwungenen Stillstands erodiert. Für manche Individuen eine dringend benötigte Pause von Hamsterrad und Massenkonsum. Für andere der endgültige mentale Zusammenbruch. Zeiten der Reflexion, die erst durch die Distanz zur Normalität überhaupt möglich werden und deren Folgen sich erst in den nächsten Monaten offenbaren werden. Die Uhr läuft gegen die Wirtschaft, auch psychologisch: Aus wenigen Wochen Shutdown werden Monate; bis freie Mobilität wieder möglich ist, vergehen vielleicht sogar Jahre. In dieser Zeit des Stillstands haben Staaten alle Schleusen geöffnet, um der Wirtschaft das Schmiermittel zu sichern, von dem alles abhängt: Liquidität. Es gibt Kreditgarantien, Kurzarbeitsprogramme, Subventionen, Cash auf die Hand und freiwillige Teilverstaatlichung. Die Finanzkrise des Jahres 2008 erscheint im Vergleich zur Corona-Krise als harmlose Delle. Die Bremsspuren und Schäden der Corona-Krise sind heute erst ansatzweise auszumachen.

Ökonomische Prognosen sind derzeit extrem schwierig. Zu komplex ist die Entwicklung der Pandemie, der Einfluss der Unterstützungen ist schwierig zu messen, historische Referenzpunkte haben wir für eine Krise dieses Ausmasses keine. Die Corona-Krise ist zwar eine globale Pandemie, sie trifft aber jedes Land, jede Branche und jedes Unternehmen unterschiedlich. Bei der Analyse der nachstehenden Szenarien «ILUVV» (s. nächste Seite) habe ich deshalb vor allem die Schweiz und die hier ansässigen Firmen im Blick.

I-Szenario

Absturz und Schluss

Beim I-Szenario handelt es sich um den Worst Case für Unternehmen. Die meisten dieser Unternehmen befanden sich bereits vor der Corona-Krise aufgrund schlechter Ertragslage und mangelnder Liquidität kurz vor dem Kollaps. Diese Unternehmen konnten deshalb auch nicht von den Nothilfepaketten von Bund und Kantonen profitieren. Die Corona-Krise hat bei diesen Firmen den Untergang nicht verursacht, sondern nur beschleunigt.

L-Szenario

Absturz auf ein tieferes Niveau

Für die gesamte Schweiz wäre ein L-Verlauf das Worst-Case-Szenario, mit einer über mehrere Jahre anhaltenden Depression als Folge. Dies könnte passieren, wenn die Pandemie unser Leben über eine sehr lange Zeit einschränkt oder eine oder mehrere wichtige globale Wirtschaftsregionen in eine Krise geraten. Die Gefahr ist relativ gering, das L-Szenario lässt sich aber nicht komplett ausschliessen. Der grösste Trigger könnte das Platzen der lange schwelenden Schuldenkrise in China sein und damit verbunden das jähe Ende der 30 Jahre dauernden China-Wachstumsstory. Durch das Straucheln der verlängerten Werkbank China würden die Lieferketten reissen. Das hätte dann auch einen unmittelbaren Einfluss selbst auf die Produktion der Schweizer KMU.

U-Szenario

Mittlerer Absturz mit langwieriger Erholung

Bei diesem Szenario folgt nach dem Fall eine längere Phase, bevor sich die Wirtschaft wieder langsam erholt und nach mehreren Jahren wieder richtig zulegen kann. Auch hier wären die Ursachen: eine lang anhaltende Belastung durch die Pandemie; Probleme der Wirtschaft hervorgerufen durch den Shutdown; eine globale Krise mit zeitverzögerten Auswirkungen auf die Schweiz; Rettungspakete, die nicht oder nur verzögert greifen. Dies könnte eine Abwärtsspirale auslösen mit Insolvenzen, Entlassungen, Arbeitslosigkeit, Konsumeinbussen, Produktionsrückgängen in weiteren Unternehmen und Branchen, neuen Insolvenzen, neuen Entlassungen und so weiter.



V-Szenario

Tiefer Absturz mit schneller Erholung

Das optimistischste Szenario ist die Art der Rezession, wie sie 2008 nach der Lehmann-Brothers-Affäre eintrat. In diesem Fall würde die Rezession vermutlich vier bis sechs Quartale dauern. Auf den starken Shutdown brähe das BIP drastisch ein. In der zweiten Hälfte 2021 könnte dank der staatlichen Rettungspakete, Nachholkonsum und Innovationsinvestitionen eine schnelle und kräftige Erholung einsetzen. In der Vergangenheit haben gerade solche radikalen Zäsuren zu spektakulären Leistungen und Wachstumsphasen geführt. Allerdings wird das nur möglich sein, wenn die Insolvenzen und Massenentlassungen durch staatliche Rettungspakete gering gehalten werden können. Aufgrund der langen und zum Teil immer noch anhaltenden Lockdowns, der Virusmutationen und der damit verbundenen neuen Wellen scheint dieses Szenario diesmal nicht zu greifen.

W-Szenario

Tiefer Absturz und eine lang anhaltende Krise mit Auf und Ab

Das W-Szenario ist eine Art Zwischenvariante zwischen den Szenarien U und V. Es ist ein Wellental der Tränen aus schneller Erholung, Stagnation, Einbruch, erneuter Erholung und so weiter. Zum Beispiel, weil es erneute Shutdowns gibt aufgrund neuer Wellen, durch das Verschleppen der Pandemie oder durch Mutationen des Virus. Hierbei dürfte es sich nach der Erfahrung der letzten 15 Monate um das wahrscheinlichste Szenario handeln.

Vor Corona war die Zukunft entweder bereits vorbestimmt oder in weiter Ferne – und darum den meisten völlig egal.

Start-ups. Letztere wurden dann für viel Geld den globalen Tankern einverleibt und nicht selten dort innert Kürze durch die Konzernmentalität an die Wand gefahren.

Daneben gibt es aber bereits seit ein paar Jahren die ersten Anzeichen für Veränderungen. Der Rutsch von West nach Ost, spricht





Welches Szenario schlussendlich eintritt, ist für die Gestaltung der Zukunft wenig entscheidend und kann im Rahmen der Theorie rückwirkend beobachtet werden. Was es jetzt braucht, sind Visionen, Mut und Entscheidungsfähigkeit. Das heisst: mehr Unternehmertum, Pioniergeist und Kreativität in jedem einzelnen Unternehmen. Und mehr Verständnis für die Entwicklungsdynamiken komplexer Systeme. Bereits während der Krise gilt es, eine Standortbestimmung vorzunehmen und die neuen Herausforderungen anzupacken. In Zeiten einer so massiven Veränderung entstehen Lücken und Chancen, die so schnell nicht wiederkommen werden. Die Krise wird zum Aufbruch in eine neue Ära – eine Möglichkeit, die es letztmals in den 1920ern gab. Neue oder agile Player, die eine andere, ganzheitlichere Form des Wirtschaftens anstreben, treten plötzlich aus dem Schatten. Eine neue Generation von Unternehmertum betritt die Bühne und hinterfragt und dekonstruiert das alte System, das alte Spiel. Weil die Corona-Krise alle Systeme gleichermaßen betrifft, ist jetzt die Gelegenheit für neues unternehmerisches Denken und Handeln gekommen. Denn die Endzeit einer Krise ist die Zeit der Visionärinnen und Visionäre.

Wenn wir eines gelernt haben, dann ist es: «Erstens kommt es anders und zweitens, als man denkt!»

Nach der Krise

Mit dem Denken in Ursache-Wirkung-Beziehungen und Wenn-dann-Logik können wir mit einfachen Problemen umgehen. Planung und Beherrschung waren lange Zeit die handlungsleitenden Maximen der Wirtschaft. Mit dem Einbezug von Natur und Mensch in den wirtschaftlichen Handlungsrahmen wird jedoch klar, dass die Zeit lange währender Strategiekonzepte vorbei ist. Da die Welt aber nicht einfach ist, brauchen wir gesamtheitliche, systemische Ansätze. Dieser Trend ist bereits seit Längerem bei innovativen Firmen ersichtlich. Firmen, die agile Prozesse implementiert haben, können rascher auf Krisen reagieren. Schmerzlich mussten wir im Kontext der Corona-Krise unsere Hilflosigkeit bezüglich Planung und Beherrschung feststellen. Ein Virus verhält sich nicht betriebswirtschaftlich berechenbar, ebenso wenig wie ein Mensch oder die Natur. Alle Annahmen, die wir über Wirtschaftsprognosen getätigt haben, sind von uns selbst konstruiert. Wer krisenfest werden will, muss in Zusammenhängen und Kontexten denken statt in linearen Verläufen. Die Zeiten der langfristigen Planung und der schönen Budgets sind vorbei. Deshalb müssen wir immer in Modellen denken, die nur bestimmte Teile der Realität abbilden. Es braucht Kreativität und Resilienz.

Wenn nicht jetzt, wann dann?

Für einzelne Firmen mag grundsätzlich ein «Zurück zum alten Geschäftsmodell» möglich sein. Ob dies aber in dieser Umbruchzeit auch mittel- und langfristig zukunftsgerichtet sinnvoll ist, gilt es jetzt genau zu analysieren. Mit dem Absturz der Wirtschaft, der Bereinigung der Mitspieler und der Unterstützung durch die öffentliche Hand bietet sich jetzt die einmalige Gelegenheit, die in den letzten Jahren auf die lange Bank geschobenen Ideen endlich umzusetzen. Die in der Zukunft erfolgreichen Firmen nutzen die Krise, um eine echte Standortbestimmung vorzunehmen. Es gilt, den wirtschaftlichen Kundennutzen des eigenen Handelns zu hinterfragen und sich vorausschauend mit den Megatrends auseinanderzusetzen. Dazu braucht es pragmatisches gesamtheitliches Denken. Also Denken in langfristigen systemischen Zusammenhängen statt in kurzfristigen linearen Verläufen. In dynamischen Prozessen statt in statischen Ereignissen.

Der Handlungsspielraum für neue Strategien und damit die Weichenstellung für die nächsten Jahrzehnte waren selten so gut wie heute. Nach Jahrzehnten der kapitalistischen Marktwirtschaft braucht es Mut und Entschlossenheit, die durch die Beratergilde verabreichte Monowirtschaftskultur zu verlassen. Dazu braucht es unternehmerische Persönlichkeiten, die eine neue Ära des Unternehmertums einläuten. Gefragt sind Ethik, Moral, Verantwortungsbewusstsein und komplexes Selbstbewusstsein. Der Einzelgänger war gestern, die Zukunft gehört den Teamplayern. Das beinhaltet verlässliche Kolleginnen und Kollegen, kluge Partnerschaften, vertrauensvolle Netzwerke und geschickte Kooperationen. Jetzt ist die Zeit, um gemeinsam Weichen zu stellen. Denn gemeinsam und auf Augenhöhe lassen sich die Krise und die Herausforderungen der Zukunft besser bewältigen. Und plötzlich wird möglich, was zuvor kaum jemand für möglich gehalten hat.



Es gilt also den Umbruch zu nutzen und unser Leben nachhaltig und achtsam umzugestalten!

Die nächste Krise steht bereits auf der Türschwelle

Mit der Corona-Krise wurde der Klimawandel, die grösste Herausforderung der nahen Zukunft, «kurzfristig» in den Hintergrund gerückt. Die Corona-Krise könnte auch als Lehre und Übungsprojekt für die kommenden Herausforderungen dienen. Sie hat unseren bisherigen wirtschaftsfokussierten Tunnelblick geöffnet und fordert uns heraus, den Problemen agil und kreativ zu begegnen und neue Lösungen zu suchen. Das werden wir dringend brauchen, denn der Klimawandel wird sich noch viel drastischer auf die Staatsgefüge, die Wirtschaft und vor allem auf unser persönliches Leben auswirken. Die Weltgemeinschaft wird sich im Grundsatz zwar nur mit dem Problem der «Menge des Wassers» auseinandersetzen müssen: Entweder gibt es zu wenig oder zu viel davon. Auch die Konsequenz ist sehr einfach, denn beides führt zu riesigen Migrationsströmen. Entweder weg aus der Dürre oder weg aus den überschwemmten Grossstädten an den Küstenstreifen.

Wenn wir es nicht schaffen, die hauptsächlich durch den Mensch verursachte Erderwärmung und damit den Klimawandel in den Griff zu kriegen, werden die wassersicheren Gebiete der Erde durch Millionen von Klimaflüchtlingen aufgesucht werden.

Es gilt also den Umbruch zu nutzen und unser Leben nachhaltig und achtsam umzugestalten!



Müssen sich meine Kunden neu erfinden?



JONAS SCHÜRMANN ST SCHÜRMANN TREUHAND AG

Jonas Schürmann von ST Schürmann Treuhand AG beantwortet unsere Fragen zu den Auswirkungen der Pandemie auf die eigene Kundschaft. Zunächst teilt er diese in drei Gruppen ein.

In der ersten Gruppe sind die vom Lockdown stark betroffenen Firmen, die ihre Betriebe ganz oder teilweise schliessen mussten. Sie sind aus der Gastro-, Event-, Detailhandels- und Kulturbranche und mussten nebst Kurzarbeitsentschädigungen auch COVID-Kredite und Härtefallentschädigungen des Kantons in Anspruch nehmen. In der zweiten Gruppe sind die indirekt Betroffenen aus verschiedenen Branchen, die viele Projekte aufgrund der Unsicherheit gestoppt oder auf ungewisse Zeit verschoben haben. Dies führte zu wesentlichen Umsatzeinbussen, die hauptsächlich mit Kurzarbeitsentschädigungen, aber auch mit COVID-Krediten überbrückt wurden. In der dritten Gruppe sind die Profiteure des Lockdowns in der Medizin- und Pharmabranche wie etwa Hersteller/Zulieferer von Schutzmaterialien und -bekleidung oder der Lebensmittelhandel. Diese Firmen konnten beträchtliche Umsatzsteigerungen erzielen.

In welchen Bereichen gab es einen erhöhten Beratungsbedarf?

Beim Beheben oder Verhindern von Liquiditätsengpässen sowie bei Kurzarbeits- und Härtefallgesuchen. Insbesondere nach dem

ersten Lockdown im März 2020 mussten die kantonalen Stellen die Prozesse und Instrumente erst aufbauen und die nötigen Kapazitäten schaffen. Laufende Anpassungen führten zu Unsicherheiten und Wartezeiten. Da konnten wir beratend und unterstützend zur Seite stehen. Unter Mithilfe einer Treuhandstelle kamen und kommen die Kunden schneller zu ihrer finanziellen Unterstützung.

Wie konnten Sie Kunden in der Gastro-, Event- und Kulturbranche helfen?

Wir unterstützten beim Ausfüllen der Gesuche für Kurzarbeitsentschädigungen, Corona-Erwerbssersatz und Härtefallentschädigungen. Wir gaben auch telefonisch Auskunft über allgemeine Fragen zur Corona-Situation und, falls nötig, begleiteten die Kundschaft zu Gesprächen bei ihren Finanzinstituten.

Welche Auswirkungen hatte die Krise auf Ihre Tätigkeit als Treuhänder?

Insbesondere nach dem ersten Lockdown waren wir stärker gefordert. Nebst den alltäglichen Treuhandarbeiten kamen wie gesagt telefonische Anfragen und E-Mails zur Corona-Situation, die sofort beantwortet werden mussten. Dies setzte voraus, dass wir

unsere Mitarbeiter entsprechend schulten. Der regelmässige Austausch mit und unter den Mitarbeitenden war sehr förderlich. Als Generalisten im Finanz- und Rechnungswesen konnten wir unsere Kunden schnell und kompetent betreuen.

Was sind für Sie die drei wichtigsten Lehren aus der Corona-Krise?

Der Treuhänder ist die vertraute Anlaufstelle, der Ansprechpartner in guten wie auch schlechten Zeiten. Da zählt sich die langfristige Kundenpflege aus. Dann die angemessene Digitalisierung in der Buchhaltung, im Rechnungswesen und bei der Zusammenarbeit mit dem Kunden; und schliesslich die Wichtigkeit der vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen Treuhänder, Kunde und Finanzinstitut bzw. Behörde.

Sind die Veränderungen langfristig positiv oder eine Belastung Ihres Geschäftsalltags?

Langfristig werden die vorgenannten Lehren unseren Geschäftsalltag positiv beeinflussen. Der Treuhänder als Berater und Bindeglied zwischen allen Beteiligten wird nach wie vor gefragt sein.



Viele Experten erwarten eine Veränderung der Geschäftswelt. Wie sehen Sie das?

Die Pandemie hat der digitalen Transformation in der Geschäftswelt weiteren Schub gegeben. Die KMU wenden sich nun vermehrt der Automatisierung der Geschäftsprozesse zu. Die ganze IT-Infrastruktur und die Kommunikationstechnologie sind aufzurüsten, Arbeitsprozesse können mit mobilen Apps, Homeoffice-Tools und Cloud-Kommunikation entwickelt und verbessert werden. Auch die Abläufe in der Beschaffung, im Einkauf, in der Produktion, im Marketing oder im Vertrieb können digitalisiert werden. Dabei spielen auch E-Commerce, Online-Handel und Cloud-Kommunikation eine wichtige Rolle. Ebenfalls darf die IT-Sicherheit nicht vergessen werden.

Wie können Treuhänder sonst noch auf die Bedürfnisse der Kunden reagieren?

Zweifelsohne ist die Digitalisierung auch für die Treuhandbranche die grösste Herausforderung. Gerade die jüngere Kundschaft ist bereit, Routinearbeiten mit entsprechender Software selbst vorzunehmen. Der Treuhänder bleibt aber erste Anlaufstelle im Finanz-, Rechnungs- und Steuerwesen und muss Generalistenwissen aufbauen, damit er kompetent, rasch und

angemessen reagieren kann. Wo nötig sind dabei entsprechende Spezialisten bei Partnerunternehmen oder von extern beizuziehen.

Welche Rolle spielt die Digitalisierung für die Buchhaltungsabschlüsse und die Steuerabwicklung?

Das reine Erfassen der Buchhaltung kann heute schon durch Standardsoftware und automatische Schnittstellen zum E-Banking und zu anderen Tools digitalisiert vorgenommen werden. In naher Zukunft können dank künstlicher Intelligenz Belege via Smartphone eingescannt und direkt im Mobile-Banking und in der Buchhaltung erfasst werden. Bei der Abschlusserstellung sehe ich Stand heute noch diverse digitale Herausforderungen bzw. Grenzen. Klar können Abschreibungen, Wertberichtigungen oder auch Abgrenzungen automatisch berechnet respektive systematisch generiert werden. Aber ob dies im Endresultat auch richtig herauskommt, wage ich zu bezweifeln. Da ist ein manueller Abschluss nach wie vor schneller und vor allem fehlerfreier.

Wir erstellen auch Steuererklärungen von natürlichen und juristischen Personen in einer speziellen Software und reichen diese bei den meisten Kantonen der Schweiz digital ein.

Ebenfalls können heute die Abrechnungen, Formulare der Mehrwertsteuer (MWST) und der Verrechnungssteuer (VST) auf einem Online-Portal der Eidgenössischen Steuerverwaltung direkt erfasst werden. Da fällt doch einiges an Papier weg, was sehr zu befürworten ist, und das ewige Hin-und-Her-Senden von Dokumenten zwecks Unterzeichnung und Weiterleitung kann reduziert werden.

Wie wird sich das Controlling in den KMU durch die rasch voranschreitende Digitalisierung verändern?

Es wird an Bedeutung gewinnen. Dabei empfehle ich KMU, ein auf die Firmengrösse angepasstes internes Kontrollsystem einzurichten. Kontrolle kann bei Kleinstbetrieben das Vier-Augen-Prinzip heissen, bei grösseren Firmen eine risiko- und prozessorientierte Steuerung. Das Kontrollsystem soll dabei mit Führungskennzahlen für Geschäftsleitung und Eigentümer ergänzt werden. Beim kleineren KMU können dies der monatliche Stand der Bankguthaben, offenen Kunden- und Lieferantenrechnungen oder des Umsatzes sein. Bei grösseren KMU können sogenannte Management-Informationssysteme mit automatisierten Reports eingerichtet werden.

Müssen sich Vermieter neu erfinden?



SILVAN BISCHOF TREUHAND MARUGG+IMSAND

Corona legte für längere Zeit ganze Wirtschaftszweige lahm, und auch Eigentümer von Wohn- und Renditeliegenschaften blieben nicht verschont. Unter anderem stellen sich Immobilienbesitzer folgende Fragen: Wie gehe ich als Eigentümer mit den Mietern um? Was darf ich als Eigentümer, was muss ich?

Sehr schnell kam die Frage nach einer Covid-19-bedingten Mietzinsreduktion auf. Mieter- und Hauseigentümerverbände waren sich indes uneins, ob und in welchem Rahmen die Eigentümer gezwungen werden können, eine Mietzinsreduktion zu gewähren. Es konnte nicht konkret eruiert werden, wer den Schaden durch die bundesrätlichen Massnahmen zu tragen hat. Es wurde darüber diskutiert, ob die verhängten Massnahmen, wie zum Beispiel die Schliessung der Restaurants, als Mangel an der Mietsache zu behandeln sind und somit ein Recht auf eine Reduktion besteht; oder ob eine pandemiebedingte Schliessung ein Betriebsrisiko darstellt und somit durch die Mietpartei zu tragen ist.

Leerstände riskieren?

Vom Hauseigentümerverband und vom Mieterverband wurde empfohlen, eine individuelle Lösung zwischen den jeweiligen Mietern und Vermietern zu erarbeiten. Einerseits bestand seitens Mieter ein Interesse daran, den Mietzins zu reduzieren, da gewisse Mietparteien während des Lockdowns auf Kurzarbeit umstellen mussten und auf tiefere Lebenshaltungskosten angewiesen waren. Auf der anderen Seite galt es, Leerstände und somit Mietausfälle zu verhindern, gerade wenn das Mietverhältnis stets angenehm war. Da auf der Eigentümerseite Kosten für die Finanzierung sowie für den Unterhalt unverändert bestehen

bleiben, müssen sich Liegenschaftsbesitzer gut überlegen, ob und für wie lange sie Mietzinsreduktion gewähren wollen. Was also ist fair für beide Seiten?

Wie erwähnt kann nicht eindeutig definiert werden, wer den Schaden tragen muss, da hierfür schlicht keine Präzedenzfälle vorhanden sind. Mieter- und Hauseigentümerverband trugen ihre Argumente vor, und der Bundesrat nahm sich des Themas an. Er entschied sich, von einer Einmischung in die privatrechtlichen Beziehungen zwischen den Parteien abzusehen, und plädierte ebenfalls für individuelle Vereinbarungen. Einige Kantone, z.B. Baselland, erarbeiteten trotzdem eine eigene Lösung. Die Eigentümer müssen somit nicht zwingend eine Mietzinsreduktion gewähren; allerdings sind Leerstände für die Besitzer letztendlich noch teurer. Einige Ansätze sehen vor, dass die erlassenen Mieten in den kommenden Jahren schrittweise zurückzahlen sind.

Es kommt auch auf den Mietvertrag an

Geschäftsliegenschaften sind stärker betroffen als Mietwohnungen, da die Kosten fürs Wohnen im Schnitt 20 % des Haushaltbudgets ausmachen und die betroffenen Personen eher bereit sind, in anderen Bereichen zu sparen. Weiter gibt es zu beachten, dass sich die Frage nach einer Mietzinsreduktion in-

folge von Vertragsinhalten auch weitgehend erübrigen kann. So beispielsweise bei Umsatzmieten im Detailhandel, da bei solchen Verträgen die Basismiete jeweils wesentlich tiefer ist.

Die Zunahme der Homeoffice-Tätigkeit bekamen jene Eigentümer zu spüren, die gerade in dieser Zeit Sanierungsarbeiten ausführen oder einen Erweiterungsbau erstellen liessen. Die Reklamationen infolge der Lärmemissionen nahmen zu, da die Mieter nun öfter und länger zu Hause waren. Viele Wohnungsmieter schätzen es, wenn in den allgemeinen Räumen Desinfektionsbehälter aufgestellt werden und vermehrt desinfiziert wird. Solche Massnahmen tragen auch zu einer schnellen Bewältigung der Pandemie bei, was im Interesse aller Beteiligten ist.

Fazit

Gerade in besonders schwierigen Zeiten ist es wichtig, dass Mieter und Eigentümer möglichst frühzeitig zusammenkommen, um eine individuelle Lösung zu erarbeiten und Einbussen bzw. Belastungen auf beiden Seiten möglichst gering zu halten. Die Praxis hat gezeigt, dass viele Hausbesitzer, die sich die gleichbleibenden Zins- und Unterhaltskosten leisten konnten und ihren Mieterinnen und Mietern entgegenkamen, auf beiden Seiten für Zufriedenheit und Wertschätzung sorgten.

Auch Väter dürfen neu in die Babyferien



MARTIN BERCHTOLD TREUHAND MARUGG+IMSAND

Am 27. September 2020 hat das Schweizer Stimmvolk den bezahlten Vaterschaftsurlaub mit einer Mehrheit von 60,3 % angenommen. Die neuen Bestimmungen sind am 1. Januar 2021 in Kraft getreten. Mit dem Gesetz steht den Vätern innerhalb von sechs Monaten nach der Geburt zwei Wochen bezahlter Urlaub zu. Ein kurzer Überblick über die Neuerungen.



Wie lange dauert der Vaterschaftsurlaub?

Seit dem 1. Januar 2021 haben erwerbstätige Väter Anrecht auf zehn arbeitsfreie Tage. Dieser Urlaub kann am Stück oder tageweise bezogen werden. Der Anspruch verfällt sechs Monate nach der Geburt des Kindes. Bei einer Teilzeitbeschäftigung haben die Väter Anspruch auf zehn Urlaubstage gemäss ihrem Beschäftigungsgrad. Der Vaterschaftsurlaub wird zusätzlich zu den Ferien gewährt, bzw. die Ferien dürfen durch den Vaterschaftsurlaub nicht gekürzt werden.

Wer hat Anspruch auf Erwerbsersatz?

Anspruchsberechtigt sind Väter, die zum Zeitpunkt der Geburt des Kindes erwerbstätig waren (als Arbeitnehmer oder als Selbst-

ständigerwerbende). Der Vater muss in den neun Monaten vor der Geburt des Kindes obligatorisch bei der AHV versichert gewesen sein und während dieser Zeit mindestens fünf Monate eine Erwerbstätigkeit ausgeübt haben. Des Weiteren muss der Bezüger der rechtliche Vater des Kindes sein. Dies erfolgt durch Eheschliessung, Vaterschaftsanerkennung oder gerichtliches Urteil. Bei einer Adoption besteht kein Anspruch auf Vaterschaftsentschädigung.

Wie hoch ist die Entschädigung?

Analog zur Mutterschaftsentschädigung beträgt die Entschädigung 80 % des durchschnittlichen Erwerbseinkommens vor der Geburt des Kindes. Die Begrenzung liegt bei 196 Franken pro Tag. Die Auszahlung des Tag-

geldes erfolgt nach dem vollständigen Bezug des Vaterschaftsurlaubes oder bei unvollständigem Bezug nach Ablauf der Sechs-Monatsfrist. Nicht bezogene Urlaubstage werden nicht erstattet.

Wie hoch sind die Kosten, und wie werden diese finanziert?

Die Finanzierung erfolgt über die Erwerbsersatzordnung EO (analog zur Mutterschaftsentschädigung). Der Beitrag an die EO wurde dazu von 0,45 auf 0,5 % erhöht. Arbeitnehmende und Arbeitgebende übernehmen jeweils die Hälfte der Erhöhung. Das Bundesamt für Sozialversicherungen schätzt die Höhe der Kosten auf CHF 240 Mio. pro Jahr.

Digitale Arbeitsformen, neue Perspektiven



CLAUDIA LÜSCHER OFFICECARE AG

Welche Digitalisierungsschritte erachten wir als Dienstleister heute als notwendig, welche als Option? Gibt es allgemeine, planbare Massnahmen für das Unternehmen der Zukunft? Digital Collaboration – ist das für KMU wichtig? Welche Möglichkeit bieten mir die Microsoft®-Office365-Plattform und die inkludierten Apps? Welche Kosten kommen da auf mich zu?



The Periodic Table of Office365 zeigt alle Office365-Applikationen (Stand: April 2021).

SharePoint, OneDrive, Skype, Teams, Office 365 – die Anwendungen in der Microsoft® Cloud sind vielfältig. Gemeinsam mit einer Partnerfirma und einem Kunden (ca. 500 Mitarbeitende) sind wir damit auf dem richtigen Weg zur Digital Collaboration. Die beiden Herzstücke, SharePoint und Teams, sind dabei zentrale Boardmittel, als Cockpit integriert in den digitalen Arbeitsplatz, sowohl beim Kunden, bei der Partnerfirma als auch bei uns selber. Das Ziel ist erreicht, aber der Weg zum digitalen Arbeitsplatz ist eine stetige Herausforderung. Veränderte Bedienungselemente in Teams und SharePoint müssen von

den Mitarbeitenden verstanden, die zentral ausgearbeitete Prozesslogik muss vermittelt werden, genauso wie die einzelnen wichtigen Bedienungselemente der Programme. Nur so können die Mitarbeitenden und letztlich auch das Unternehmen von den Mehrwerten dieser Applikationen profitieren.

Die neue Art, zu arbeiten

OfficeCare arbeitet seit diesem Jahr mit einer Partnerfirma in Bern zusammen, die auch uns auf dem Weg zum digitalen Arbeitsplatz unterstützt hat. Sie hat viel Know-how im Bereich der modernen Workplace-Techno-

logie, z.B. von Konfiguration, Lizenzen und Berechtigungen. Gemeinsam und mit dem Kunden analysieren wir die heutige Arbeitsweise, definieren mögliche und notwendige Prozesse, möglichst einfach und gestützt auf unsere eigenen positiven Erfahrungen. Die professionelle Schulung gehört zu unseren Stärken. Ein «Floorwalking»-Coaching-Modell zum Thema Digital Collaboration kann z.B. den Fokus «Digital und Mehrwert» oder «Zentral und mobil» haben. Wir coachen, schulen und entwickeln – profitieren Sie von unserer Erfahrung.

Neues Aktienrecht – was ich als Unternehmer*in wissen muss



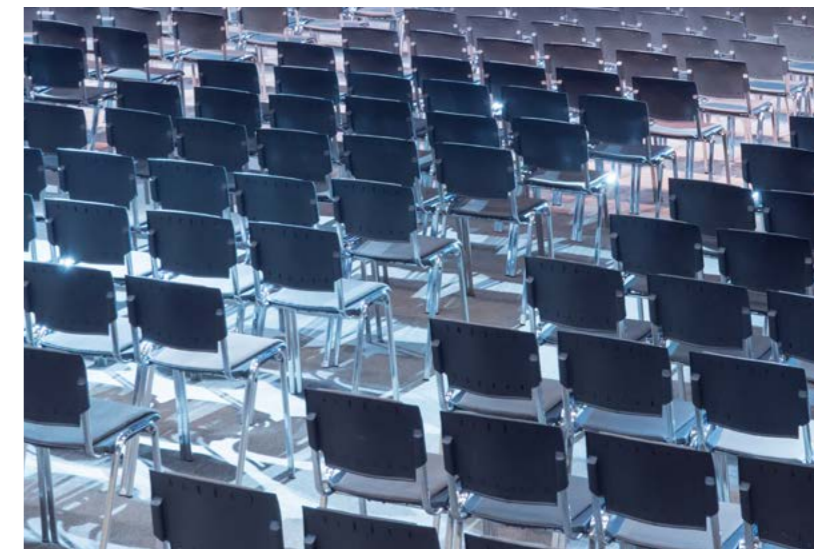
SARAH SCHLÄPPI BRACHER & PARTNER

Die Neuerungen in zentralen Bereichen des Aktienrechts wirken sich nicht nur auf börsenkotierte Gesellschaften aus, sondern auch auf KMU und Ein-Frau-Unternehmen. Das neue Aktienrecht tritt voraussichtlich Anfang 2022 in Kraft. Die Gesellschaften haben danach zwei Jahre Zeit, um ihre Statuten bei Bedarf anzupassen.

Die Generalversammlung

Neu ist es möglich, die Generalversammlung (GV) von A bis Z digital durchzuführen. Die Zustellung von Einladungen, Dokumenten und Protokollen kann elektronisch erfolgen. Die Beschlussfassung bei Universalversammlungen ist auf elektronischem Weg möglich, wie auch die elektronische Teilnahme an einer GV oder die Durchführung einer komplett virtuellen Versammlung. Zulässig ist neu auch die Durchführung an einem ausländischen Tagungsort oder an mehreren Tagungsorten gleichzeitig.

Neben dem Nutzbarmachen der Digitalisierung wird auch die Stellung der Geschäftsleitung (GL) gestärkt. Diese hat neu neben dem Verwaltungsrat (VR) an der GV ein Teilnahme- und Äusserungsrecht. Im Gegensatz zum VR darf die GL allerdings keine Anträge stellen.



Der Verwaltungsrat

Die Wahl in den VR erfolgt neu als Einzelwahl, es sei denn, die Statuten oder die Aktionäre (mit Zustimmung aller) sehen eine andere Regelung vor.

Börsenkotierte Gesellschaften müssen sich zudem an Geschlechterrichtwerte halten. Im VR soll jedes Geschlecht zu mindestens 30 %, in der GL zu mindestens 20 % vertreten sein. Eine Sanktion ist bei Nichterreichen der Richtwerte nicht vorgesehen, doch müssen im Vergütungsbericht die Gründe dafür und die beschlossenen Massnahmen offengelegt werden.

Mitglieder von VR und GL machen sich strafbar, wenn sie unzulässige Vergütungen nach Obligationenrecht (OR) ausrichten oder beziehen.



Die Sanierungsmassnahmen

Die neue liquiditätsbezogene Optik ist sinnvoll, denn Illiquidität führt erfahrungsgemäss häufiger zum Zusammenbruch eines Unternehmens als eine (vorübergehende) Überschuldung. Der VR muss die Zahlungsfähigkeit überwachen und Massnahmen beschliessen. Zahlungsunfähigkeit liegt vor, wenn die Zahlungsverpflichtungen in den nächsten sechs Monaten nicht erfüllt werden können. Nicht verlangt wird eine eigentliche Liquiditätsplanung.

Ein Kapitalverlust liegt nach neuem Recht vor, wenn die Aktiven abzüglich der Verbindlichkeiten die Hälfte der Summe aus Aktienkapital und nicht ausschüttbarer gesetzlicher Kapital- und Gewinnreserve nicht mehr decken. Der Entscheid über die notwendigen Sanierungsmassnahmen liegt neu primär beim VR.

Eine Überschuldung liegt vor, wenn die Aktiven das Fremdkapital nicht mehr decken können. Bei begründeter Besorgnis einer Überschuldung muss der VR eine Zwischenbilanz erstellen und diese prüfen lassen.

Ist eine AG überschuldet, verlangt das Gesetz die Benachrichtigung des Gerichts. Ein Aufschub ist zulässig, falls begründete Aussicht

besteht, dass die Überschuldung innerhalb angemessener Frist und jedenfalls spätestens innerhalb von drei Monaten behoben werden kann (was in komplexen Situationen kaum reichen wird). Eine Benachrichtigung des Richters kann auch unterbleiben, wenn einzelne Gläubiger einen Rangrücktritt erklären, d.h. wenn sie mit ihren Forderungen im Umfang der Überschuldung hinter diejenigen aller übrigen Gläubiger im Rang zurücktreten.



Die Aktionärsrechte

Die Schwellenwerte für die Geltendmachung von Minderheitenrechten wie etwa dem Recht auf Traktandierung eines Verhandlungsgegenstandes für die GV oder auf Veranlassung einer Sonderuntersuchung werden herabgesetzt. Die Informationsrechte der Aktionäre werden massvoll verstärkt, wobei im Zweifel den legitimen Geheimhaltungsinteressen der Gesellschaft auch weiterhin der Vorrang zukommt.

In nicht-börsenkotierten Gesellschaften erhalten Aktionäre, welche über mindestens 10 % des Kapitals oder der Stimmen verfügen, auch ausserhalb der GV ein Recht auf schriftliche Auskunft des VR über die Angelegenheiten der Gesellschaft. Ein Einsichtsrecht in die Geschäftsbücher besteht in allen Gesellschaften für Aktionäre mit mindestens 5 % des Aktienkapitals oder der Stimmen.

Erleichtert werden auch die Klagemöglichkeiten von Minderheiten; es muss kein Schaden mehr glaubhaft gemacht werden. Die Glaubhaftmachung einer Verletzung von Gesetz oder Statuten, welche geeignet ist, die Gesellschaft oder die Aktionäre zu schädigen, reicht aus.

Die Umsetzung der Abzocker-Initiative (bisher in Verordnung, neu im Gesetz) wirkt sich ebenfalls aus. Neu ist die GV (statt wie bisher der VR) bei börsenkotierten Gesellschaften zuständig für die Festlegung der Gesamtvergütung für den VR einerseits und die GL andererseits (sowie einen allfälligen Beirat). Überdies ist sie zwingend zuständig für die Wahl der

Verwaltungsratspräsidentin sowie eines aus Mitgliedern des VR zusammengesetzten Vergütungsausschusses und der unabhängigen Stimmrechtsvertreterin.



Gut zu wissen

Eigene Aktien werden nicht mehr wie bisher aktiviert (mit entsprechender Reservebildung auf der Passivseite), sondern als Minusposten des Eigenkapitals ausgewiesen. Die Bilanz wird also neu um den Wert der eigenen Aktien verkürzt.

Bei der ordentlichen Kapitalerhöhung stellt neu der VR direkt im Beschluss fest, dass keine anderen als in den Beilagen genannten Sacheinlagen, Verrechnungstatbestände oder besonderen Vorteile bestehen. Die Unterzeichnung der sogenannten «Stampa-Erklärung» entfällt damit.

Das Kapitalband als neues Rechtsinstitut ist eine Kombination aus genehmigter Kapitalerhöhung und genehmigter Kapitalherabsetzung. Die GV kann den VR mittels entsprechender Statutenbestimmung ermächtigen, das Aktienkapital während max. fünf Jahren innerhalb einer vorgegebenen Bandbreite (Kapitalband) zu verändern, d.h. bis zur oberen Grenze zu erhöhen und/oder bis zur unteren Grenze herabzusetzen. Die obere Grenze des Kapitalbands darf das im Handelsregister eingetragene Aktienkapital um max. 50 % über-, die untere Grenze das eingetragene Aktienkapital um max. 50 % unterschreiten.

Fazit

Das neue Aktienrecht bietet digitale Möglichkeiten, der GV werden mehr Rechte eingeräumt, Minderheitenrechte werden gestärkt und Strafbestimmungen verschärft. Es gilt, die bestehenden Statuten rechtzeitig zu überprüfen und bei Bedarf an das neue Recht anzupassen. Der VR muss die Verantwortung übernehmen und die GL über die neuen Themen rapportieren lassen.

Neue Wege der Fleischvermarktung



LUCAS GALLI IT & DESIGN SOLUTIONS GMBH

Bereits seit längerem investieren Michèle und Jonathan Kobel aus Rubigen in den Aufbau und die Pflege ihrer Marke «Kobel's Hof». Vom ansprechenden Logo über eine intuitive Website bis zu den regelmässig bespielten sozialen Netzwerken. Diese authentische Kommunikation in Verbindung mit nachhaltigen Produkten und digitalisierten Prozessen ist der Schlüssel, um auch in herausfordernden Zeiten erfolgreich zu sein.



Labels gibt es viele in der Landwirtschaft, von Natura-Beef über Bio bis zu Suisse Garantie. Entsprechend unübersichtlich ist der Markt. Die logische Folge für einen Direktvermarkter ist, jedes Produkt mit seinem eigenen Namen zu versehen, in diesem Fall «Kobels Hof». Nur wenn die eigene Marke auf jedem Produkt steht, das den Hof verlässt, beinhaltet es auch alle Werte, die mit dieser Marke assoziiert werden. Die Wortmarke wurde modern umgesetzt und mit dem Zusatz «Seit 1908» ergänzt. Auf dieses Jahr gehen nämlich die Wurzeln der Familie Kobel zurück. Flankiert wird das Branding mit einer authentischen und sympathischen Bildwelt, welche das Regionale und das Natürliche in den Vordergrund stellt.

Angebot – Nose to Tail in Reinkultur
«Nose to Tail» – von der Nase bis zum Schwanz – ist in den letzten Jahren wieder Mode geworden. Doch: Ein Tier restlos zu verwerten, war bereits früher gang und gäbe. Heute sind wir oft etwas wählerisch und verpassen dabei so einiges! Für einen Direktvermarkter wie Kobels Hof ist es jedoch nicht nur ein Angebot unter vielen, sondern «das Produkt». Entsprechend wird das ganze Galloway-Tier verkauft, als Gourmet-Beef in Mischpaketen zu 10, 17 oder 34 kg, von der Trockenwurst bis zum gegerbten Fell. Dieses umfassende Angebot verlangt nach optimierten und digitalisierten Prozessen.

Prozesse – durch und durch digitalisiert
Schlachttermine planen, die Übersicht darüber behalten, wer bestellt hat, Rechnungen,

Rüstlisten für den Metzger: «Zettel, Mails, SMS, Excel-Listen – ich habe nur noch Daten von der einen Liste in die andere kopiert», erinnert sich Jonathan Kobel. Das hat den Ausschlag gegeben, neben der Investition ins Branding und ins Angebot auch in die Prozesse zu investieren. Entsprechend haben Kobels in Zusammenarbeit mit der Webagentur IT & Design Solutions GmbH die Software «Makoni» entwickelt. Makoni ist eine Smart Farming Software für die Direktvermarktung und erleichtert die Arbeit im Büro durch Digitalisierung, ähnlich wie die Mechanisierung auf dem Feld. Die Webapplikation nimmt Kobels massiv Arbeit ab, macht den Hof effizienter und spart damit viel Zeit und letzten Endes Geld.

Dank Makoni fallen die Medienbrüche komplett weg. Kobels haben zum einen alle Informationen über ihre Tiere in Makoni erfasst: Durch Antippen des Tiernamens auf dem Tablet sehen sie, wo sich das Tier befindet, ob es trächtig ist oder Medikamente bekommen hat. Auch die Mitarbeitenden können Bemerkungen zu den Rindern erfassen. Last, but not least wird das Arzneimittel-Journal über Makoni bewirtschaftet.

Zum anderen laufen sämtliche Bestellungen und die Planung der Schlachttermine über die Webapplikation. Die Kunden erfassen im Webshop, welche Art von Mischpaket sie wann möchten, ob sie selber abholen oder eine Lieferung wünschen und ob es «no es Bitzeli meh» sein darf: also ein zusätzliches Filet oder eine leckere Trockenwurst mit Pfeffer oder Knoblauch.

Auf Basis der Eingänge erstellt Makoni die Rüstliste für den Metzger. Sodann drucken sie die Etiketten fürs Bekleben der Pakete aus. In der Metzgerei kann übrigens genauso wie auf dem Hof mit dem Tablet gearbeitet werden: Sobald eine Bestellung komplett verpackt ist, wird ein Häkchen gesetzt und eine Rechnung ausgelöst. Ist man zurück auf dem Hof, liegen die ausgedruckten Rechnungen im Büro und sind in der integrierten Debitorenbuchhaltung auf «nicht bezahlt» gesetzt, bis sie von den Kundinnen und Kunden beglichen werden.

Fazit – kurz und bündig

Was für einen Direktvermarkter gilt, funktioniert auch bei KMU: Ein klar positionierter Brand, ein gutes Angebot und digitalisierte Prozesse sind auch – oder erst recht – während herausfordernder Zeiten entscheidend. Auch wenn es abgedroschen klingt: Krisen sind Chancen. Als Unternehmerinnen und Unternehmer sollten wir diese Zeit nutzen, um unser Branding, unser Angebot und unsere Prozesse zu prüfen und wo nötig zu schärfen oder zu optimieren.

Oder um es mit den Worten von Jonathan Kobel zu sagen: «In Marketing, Kommunikation und Software haben wir rund 50 000 Franken investiert. Man könnte auch sagen, das ist unser neuer Traktor. Die stetig steigende Nachfrage nach unseren Produkten, bei massiv reduziertem Arbeitseinsatz für die Administration, rechtfertigt aber diese Investition klar!»

Neues Datenschutzgesetz – auch natürliche Personen strafbar



LUCAS GALLI IT & DESIGN SOLUTIONS GMBH
NIKLAUS MÜRNER BRACHER & PARTNER

Das Parlament hat das totalrevidierte Schweizer Datenschutzgesetz (nDSG) am 25. September 2020 verabschiedet. Die wichtigste Neuerung: Neben der Strafbarkeit von Unternehmen wie in der EU-DSGVO wird mit dem nDSG neu die Strafbarkeit von natürlichen Personen eingeführt.

Das nDSG tritt voraussichtlich Mitte 2022 in Kraft und ist bis dahin noch nicht verbindlich. Vorweg sind keine grossen Anpassungen notwendig, solange die Anforderungen der Europäischen Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO) eingehalten werden.

Das revidierte Datenschutzgesetz bezweckt die Anpassung des Datenschutzes an die gesellschaftlichen und technologischen Entwicklungen seit der Einführung des geltenden DSG von 1992, wie zum Beispiel Google, Facebook, Smartphone und Cloud-Lösungen. Ebenso wird eine als «Swiss-Finish» bezeichnete Annäherung und Koordinierung mit dem europäischen Datenschutzzumfeld (insbesondere der EU-DSGVO) angestrebt. Im globalisierten Umfeld ist zumindest eine Konsolidierung mit dem EU-Recht empfehlenswert, endet doch der Markt nicht mehr an der Landesgrenze. Die meisten (zumindest alle in einem EU-Land tätigen) Unternehmen werden somit auch künftig sowohl die EU-DSGVO als auch das nDSG einhalten müssen.

Zentral bei der Revision des DSG waren die folgenden vier Aspekte:

- Erhöhung der Transparenz (d.h. Information über Datenbearbeitungen) und Stärkung der Rechte der betroffenen Personen
- Förderung der Prävention und der Eigenverantwortung der Datenbearbeiter
- Ausbau der Strafbestimmungen

– Stärkung der Datenschutzaufsicht (durch den Eidgenössischen Datenschutz- und Öffentlichkeitsbeauftragten EDÖB)

Neuerungen gegenüber geltendem Recht

- **Strafrecht:** Natürliche Personen können bei vorsätzlicher Verletzung der Informations-, Auskunft- oder Sorgfaltspflichten neu mit einer Busse bis CHF 250 000 bestraft werden. Eventualvorsatz ist ausreichend und gegeben, wenn eine tatsächlich eingetretene Verletzung in Kauf genommen wurde. Dies führt zu einer direkten Sanktionierung der CEOs, CIOs oder anderer Verantwortlicher. Dadurch werden bei unternehmensinternen Entscheidungen andere Anreize gesetzt als bei einer Strafbarkeit des Unternehmens.
- **Juristische Personen:** Kein Schutz von Daten juristischer Personen (AG, GmbH). Das nDSG gilt künftig lediglich für die Bearbeitung von Personendaten von natürlichen Personen.
- **Personendaten:** Zu den besonders schützenswerten Personendaten zählen neu auch genetische sowie biometrische Daten (z.B. Fingerabdrücke, Retina-Scan, Gesichtsbilder oder Stimmufnahmen). Für die Bearbeitung derselben gelten qualifizierte Voraussetzungen (wie beispielsweise eine Einwilligung dazu).
- **Verantwortliche und Auftragsbearbeiter:** Anstelle des Inhabers einer Daten-

sammlung wird neu zwischen Verantwortlichem und Auftragsbearbeiter differenziert. Verantwortliche sind private Personen (oder Bundesorgane), die (gemeinsam) über den Zweck und die Mittel der Bearbeitung entscheiden. Auftragsbearbeiter werden vom Verantwortlichen mit der Bearbeitung der Personendaten beauftragt (z.B. IT-Service-Provider bei der Datenbearbeitung in einer Cloud). Der Auftragsbearbeiter hat die Daten nach den für den Verantwortlichen geltenden Regeln zu bearbeiten. Der Verantwortliche muss sich über die Datensicherheit beim Auftragsbearbeiter vergewissern. Letzterer darf zudem die Bearbeitung nicht ohne Genehmigung des Verantwortlichen einem Dritten übertragen.

Profiling

Unter Profiling wird jede Art der automatisierten Bearbeitung von Personendaten verstanden, um ein Persönlichkeitsprofil zu erstellen. Profiling mit hohem Risiko liegt vor, wenn Personendaten automatisiert bearbeitet werden und deren Verknüpfung die Beurteilung wesentlicher Aspekte der Persönlichkeit erlaubt. Hierfür bedarf es neu einer ausdrücklichen Einwilligung der entsprechenden natürlichen Person.

Datenschutz durch Technik und datenschutzfreundliche Voreinstellung der Datenschutzvorschriften sowie insbesondere die

Bearbeitungsgrundsätze sind bei der Datenbearbeitung bereits ab Planung einzuhalten (Privacy by Design). Die Voreinstellungen für die Bearbeitung von Personendaten sind auf das für den Verwendungszweck notwendige Mindestmass zu beschränken (Privacy by Default), ausser die betroffene Person bestimmt etwas anderes.

Ausbau Auskunftspflichten

Neu besteht ein Anspruch auf jede Information. Zudem gelten erweiterte Informationspflichten bzw. Mindestanforderungen. Es muss jederzeit bekanntgegeben werden können, was mit den Daten geschieht (Speicherung und Verarbeitung der Identität und Kontaktdaten des Verantwortlichen, Bearbeitungszweck, allfällige Empfänger*innen, oder – bei Übermittlung ins Ausland – der Staat).

Datenportabilität

Mit dem Recht auf Datenherausgabe und -übertragung hat der Verantwortliche auf Wunsch des Betroffenen hin die Herausgabe bzw. Übertragung aller Personendaten an einen anderen Verantwortlichen in maschinenlesbarer Form zu vollziehen.

Sofortige Meldung von Verletzungen des Datenschutzes

Bei Datenschutzverletzungen mit hohen Risiken für die Persönlichkeit oder Grundrechte hat der Verantwortliche dem EDÖB unverzüglich Meldung zu erstatten. Zudem sind die Betroffenen durch den Verantwortlichen zu informieren.

Härtere Konsequenzen

Zusammengefasst bedeutet dies, dass derzeit kein zwingender Handlungsbedarf besteht. Die künftig zwingend zu veröffentlichenden Datenschutzerklärungen können jedoch bereits jetzt vorbereitet werden. War die Datenschutzerklärung bis anhin EU-DSGVO-konform, sind nur wenige Anpassungen notwendig. Klar ist aber: Künftig werden Verstösse gegen das Datenschutzrecht härter geahndet.

Für weitere Auskünfte stehen Ihnen die Autoren gerne zur Verfügung. Zusätzlich können konkrete Handlungsempfehlungen für Websites online unter www.itds.ch/+nDSG bestellt werden.

Digitalisierung vs. digitale Transformation: nicht neu und auch nicht gleich



RETO SPIEGEL MOSAIQ KOMMUNIKATIONSAGENTUR

Während Digitalisierung «nur» bedeutet, Analoges durch Digitales zu ersetzen, bezeichnet die Transformation grundsätzliches Überdenken von Strategien und Prozessen. Marketing und Kommunikation haben seit je einen hohen Innovationsgrad und sind Pulsmesser für die Akzeptanz neuer Technologien. Auch Agenturen funktionierten bis dato klassisch, so auch Mosaiq. Seit einem Jahr ist alles anders.

Viele hat es auf dem linken Fuss erwischt. Da wir uns – aufgrund der Ablösung einer in die Jahre gekommenen IT-Infrastruktur – bereits vor Corona mit den Themen Virtualisierung und Homeoffice beschäftigt und uns vorbereitet hatten, waren wir innert Kürze bereit für die neuen Herausforderungen.

Interessant waren die Details: Während eine Hybrid-IT-Infrastruktur mit Vor-Ort-Speicher und Backup in der Azure Cloud bereits selbstverständlich war, fristeten Adobe Cloud, VPN, Teams und Sharepoint noch ein Schattendasein. Heute gehören diese Technologien zum Standard bei unseren internen wie externen Prozessen. Die gesamte Unternehmung ist virtualisiert, die früher fixen Rechnerstationen durch Laptops ersetzt und die Arbeitsplätze zum Desk-Sharing umfunktioniert. Gerade die Kombination von Teams mit Kalender, Chat, Wiki, Notizbuch sowie Sharepoint für Datenablage und Austausch erweist sich zunehmend als unverzichtbare Plattform für optimale Kollaboration mit Kunden und externen Partnern.

Mehr Raum für Kreativität

Mit allen Anspruchsgruppen, mit denen wir uns zum Teil täglich austauschen, gehen wir zunehmend den Weg von pragmatischen, di-

gitalen Prozessen. Das verschlankt den administrativen Zeitaufwand und somit auch die Overhead-Kosten, lässt mehr Raum und Budget für qualitatives Brainstorming und kreative Konzepte zugunsten des Kunden.

Gerade hier sehen wir den Mehrwert für die Optimierung des Kundenerlebnisses. Weg von Dropbox und Transfer-Diensten, Unzulänglichkeiten und Unübersichtlichkeit in der Mailflut mit «cc» an alle, hin zu strukturierteren, nachvollziehbaren Abläufen im Workflow und zielgerichteter Kommunikation. Weniger Reiseweg und Kundenspesen zugunsten gehaltvoller Dialoge in Teams-Meetings. Sicher, der physische Kontakt ist wichtig für das soziale Wesen Mensch, aber die Qualität macht es aus – nicht die Häufigkeit.

Es gibt kein Zurück

Nun naht das Ende der Homeoffice-Pflicht. Man könnte langsam zum alten Tagesgeschäft und also in die Büros zurückkehren. Das Team hat nach Monaten des wohnlichen Exils genug von «physical distancing» und möchte sich wieder analog austauschen. Doch Mosaiq – wie wohl die meisten anderen Firmen auch – werden anders funktionieren als zuvor: Co-Working-Spaces mit Lounge statt Büro,

Pikett-Teams vor Ort statt Präsenzzwang. Der Wunsch nach Flexibilität und Abwechslung bei der Arbeit ist gross. Homeoffice und virtuelle Meetings sind bei uns vollständig angekommen und werden so weit sinnvoll und möglich mit Augenmass weitergeführt. «Schlechte Prozesse sind weder erfolgreich noch überlebensfähig, egal ob analog oder digital.»

Die Digitalisierung verändert auch nach Corona weiterhin die Beziehung zu unseren Kunden. Dabei wirkt auch im B2B-Sektor, analog dem B2C-Markt, der mobile und zeitunabhängige E-Commerce-Boom nachhaltig. Deshalb ist es in der digitalen Transformation eminent wichtig, die sogenannte Customer Journey von Awareness bis After Sales bzw. vom potenziellen Interessenten bis zum Markenbotschafter genau zu analysieren. Die nicht nur digitalen internen Prozesse wie auch der Marketing-Mix sind darauf auszurichten. Dabei entstehen zunehmend neue, spannende programmatische Online- und Offline-Konzepte, bedienerfreundliche Applikationen und kundenzentrierte Dienstleistungen. Nutzen Sie die Chance, im neu angebrochenen digitalen Zeitalter erfolgreich und nachhaltig für positive Kunden- und Markenerlebnisse zu sorgen!



Unsere Autorinnen und Autoren



MARTIN BERCHTOLD TREUHAND MARUGG+IMSAND

Martin Berchtold ist dipl. Wirtschaftsprüfer und zugelassener Revisionsexperte. Er hat langjährige Erfahrung im Bereich der Wirtschaftsprüfung von regional und national tätigen Gesellschaften. Weiter betreut er seine Kunden in sämtlichen finanziellen und steuerlichen Fragestellungen.



LUCAS GALLI IT & DESIGN SOLUTIONS GMBH

Lucas Galli ist Geschäftsführer und Mitinhaber einer Web- und Werbeagentur. Oder kurz: Er ist Unternehmer aus Leidenschaft. Und das seit über 15 Jahren. Daneben engagiert er sich bei Kiwanis in diversen Funktionen. Sowohl beruflich als auch privat pflegt er sein Netzwerk bei einem guten Glas Wein und feinem Essen.



RETO GRIBI SOLIDIS AG

Reto Gribi ist seit 2011 geschäftsführender Partner der Solidis Gruppe. Als dipl. Wirtschaftsprüfer prüft und berät er KMU-Kunden, Vorsorgeeinrichtungen, öffentlich-rechtliche Körperschaften und NPO. Er ist zertifizierter 9-Levels-Trainer und Berater für wertorientierte Führung, Verwaltungsrat, Referent und Dozent in der Weiterbildung.



SILVAN BISCHOF TREUHAND MARUGG+IMSAND

Silvan Bischof hat den eidg. Fachausweis Immobilienbewirtschaftung sowie den Betriebswirtschaftler HF und arbeitet seit rund fünf Jahren bei der Treuhand Marugg + Imsand AG in Baden. Zusammen mit seinem Team verwaltet er nebst Renditeliegenschaften und Stockwerkeigentümergeinschaften auch Genossenschaftswohnungen.



CLAUDIA LÜSCHER OFFICECARE AG

Gründerin, Geschäftsführerin, Verwaltungsratspräsidentin und Projektleiterin. Als langjährige Referentin in der Erwachsenenbildung verfügt sie über fundiertes Wissen im Ausbildungsbereich. Sie realisiert anspruchsvolle Projekte in Automatisierung, Corporate Identity und Corporate Design, integriert in die Office-Welt.



NIKLAUS MÜRNER BRACHER & PARTNER

Seit 2020 bei Bracher & Partner tätig, beratend wie auch forensisch. Seine Schwerpunkte sind das Immaterialgüterrecht mit den entsprechenden Vertragswerken, allgemeines Gesellschafts- und Vertragsrecht sowie Steuerrecht. Zuvor war er bei der kantonalen Steuerverwaltung, im Institut für Geistiges Eigentum (IGE) sowie in einer Immaterialgüterrechts-Kanzlei.



SARAH SCHLÄPPI BRACHER & PARTNER

Dr. Sarah Schläppi ist Geschäftsführerin von Bracher & Partner. Ihre Beratungsschwerpunkte als Rechtsanwältin sind das Straf- und Wirtschaftsrecht. Sarah Schläppi ist zudem als unabhängige Verwaltungsrätin in diversen Unternehmen tätig. Netzwerken ist eine grosse Leidenschaft von Sarah Schläppi, ebenso das Golfspielen in der Freizeit.



JONAS SCHÜRMAN ST SCHÜRMAN TREUHAND AG

Jonas Schürmann ist dipl. Wirtschaftsprüfer, lic. rer. pol. und Mitinhaber der ST Schürmann Treuhand AG. Er hat langjährige Erfahrung im Treuhand-, Wirtschaftsprüfungs- und Steuerbereich für KMU. Eine ganzheitliche und bedürfnisgerechte Beratung in allen Lebenszyklen des Unternehmens steht für ihn im Vordergrund.



RETO SPIEGEL MOSAIQ KOMMUNIKATIONSAGENTUR

Als Techniker HF seit 30 Jahren in der grafischen Branche und Inhaber seiner Fullservice-Agentur tätig, unterstützt Reto Spiegel seine Kunden hauptsächlich in Markenstrategie, Kommunikationsberatung und Customer Experience Management. Nebst diversen Organisationen engagiert er sich in der grafischen Branche für die Aus- und Weiterbildung.

bonainvest

Einzigartig und erfolgreich: Smart Living der bonainvest Holding

In der Schweiz versteht sich niemand besser auf die neue Wohnkultur Smart Living als die bonainvest Holding AG. Als Marktführerin bietet sie seit über zehn Jahren einmalige Mehrwerte, die in der Summe die Lebensqualität der Mieter steigern. Smart Living ist ein integrales Konzept, das gegenwärtige Bedürfnisse wie Sicherheit, Nachhaltigkeit, Individualität und Konnektivität mit modernsten Mitteln zu befriedigen vermag.

bonacasa

www.bonainvest.ch