

JUN 20

smartmedia

# FOKUS.

## DIGITAL INDUSTRY

### Digitalisierung

Die Zukunft ist digital

### QR-Codes

Neuartiges Bezahlen

### Internet of Things

Sichere Implementierung

Interview

# MAURO MANACCHINI

«Im Logistikbereich ist das durch die Digitalisierung mögliche Einsatzpotenzial erheblich.»

Lesen Sie mehr auf [www.fokus.swiss](http://www.fokus.swiss)

# SUISSEDIGITAL

VERBINDET UNSER LAND

 [twitter.com/suissedigital](https://twitter.com/suissedigital)

 [facebook.com/suissedigital](https://facebook.com/suissedigital)

[www.suissedigital.ch](http://www.suissedigital.ch)

# Nach Corona «back to the future»

Sehr geehrte Leserinnen und Leser

Auch in dieser widrigen Zeit beweisen die Schweizer Logistiker und Supply-Chain-Manager einmal mehr, dass sie ihrer fundamentalen Aufgabe – die Versorgungswirtschaft aufrechtzuerhalten – gewachsen sind. Dabei wurden Investitionen in die Digitalisierung lange Zeit nur zögerlich realisiert. Diese Zeiten scheinen nun vorbei. Mit dem zunehmenden Aufkommen kompatibler Lösungen bieten sich den Unternehmen heutzutage zahlreiche Möglichkeiten, neue Technologien miteinander zu integrieren – und das im Plug-n-Play-Stil. Die Hürden zur Adaption werden sukzessive abgebaut, sodass der Mehrwert der digitalen Lösungen zunehmend im Vordergrund steht.

Lassen Sie mich hierzu ein eingängiges Beispiel anhand des bewährten Schweizer Sackmessers illustrieren. Bereits bei der Rohstoffbeschaffung für die Herstellung eines Sackmessers unterstützt künstliche Intelligenz die Gestaltung effizienter Prozesse. Sowohl die Auswahl qualifizierter Lieferanten zur Sicherung der Rohstoffqualität als auch bei der Bewertung möglicher Risiken ist mittels Big Data Analytics, Machine Learning und Co möglich. Mittels Predictive Analytics werden

die Rohstoffe rechtzeitig und in den richtigen Mengen geordert. Dies hält Lagerbestände gering. Anfallende Finanztransaktionen werden derweil über digitale Handelsplattformen abgewickelt, welche ein effizienteres Management des Working Capital ermöglichen. Die Plattformen basieren dabei auf der Blockchain-Technologie, deren dezentrale Datensicherung als



“ Die Zukunft bleibt ebenso spannend wie herausfordernd.

PROF. DR. ERIK HOFMANN,  
DIREKTOR INSTITUT FÜR  
SUPPLY CHAIN MANAGEMENT,  
UNIVERSITÄT ST.GALLEN (HSG)

manipulationssichere Lösung für den Informationsaustausch gilt.

Sobald das Sackmesser bereit für die Auslieferung zum Kunden ist, werden Transportkapazitäten benötigt, welche selten zum richtigen Zeitpunkt verfügbar sind. Abhilfe schaffen digitale Speditionen, welche Frachtaufträge über Plattformen koordinieren, sodass die Auslastung der eingesetzten Transportmittel signifikant erhöht werden kann.

Sicher ist, dass Logistik und Supply-Chain-Management ein enormes Entwicklungspotential haben und die Zukunft ebenso spannend wie herausfordernd bleibt. Innovative Technologien sind dabei die Haupttreiber, die auf neu gestalteten Prozessen aufsetzen sollten (und nicht umgekehrt).

TEXT ERIK HOFMANN

Besuchen Sie unsere Events am 26. November 2020 in Rorschach:

- Supply Chain Innovation Day
- Supply Chain Speed Dating
- Management Board Summit

Weitere Informationen / Anmeldung unter [iscm.unisg.ch](http://iscm.unisg.ch)

## LESEN SIE MEHR...

- 04 Smart Factory
- 06 Fachartikel Digitalisierung
- 10 Internet of things
- 14 Interview: Mauro Manacchini
- 16 QR-Rechnung
- 20 Additive Fertigung

## FOKUS DIGITAL INDUSTRY.

PROJEKTLÉITUNG:

Alix Seidel

COUNTRY MANAGER:

Pascal Buck

TEXTE:

Flavia Ulrich, Lars Meier,

Marcel Härlein, Andrea Tarantini

COVER:

iStockphoto.com

LAYOUT:

Anja Cavelli

DRUCK:

Swissprinters

## SMART MEDIA AGENCY AG

Gerbergasse 5, 8001 Zürich, Schweiz

Tel. +41 44 258 86 00

[info@smartmediaagency.ch](mailto:info@smartmediaagency.ch)



Viel Spass beim Lesen!

Alix Seidel

Projektleiterin

ANZEIGE

**smoca** Software-Entwicklung in der Schweiz

individuell – innovativ – kundennah

MOBILE APP



WEBLÖSUNG



BACKEND



IoT



Smoca ist seit 2012 in der innovativen Umgebung des Technoparks Winterthur ansässig. Bereits über 50 Projekte haben wir für KMU's, Startups und Grossunternehmen erfolgreich umgesetzt, wobei alle Anwendungen zu 100% in der Schweiz entwickelt werden.

Kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches Beratungsgespräch.

[www.smoca.ch](http://www.smoca.ch)



## Digital Champions 2025: erfolgreich mit durchgängig vernetzten und selbstorganisierenden Lieferketten

Die Lieferketten von morgen sind stark vernetzt und funktionieren dank Selbstorganisation immer autonomer. Ermöglicht wird das durch eine end-to-end-Vernetzung aller relevanten internen Funktionen und externen Partnern über einen zentralen Supply-Chain-Tower. Statt einer linearen Kette, in der Daten von einer Stufe zur nächsten gelangen, wird es in Zukunft Supply-Chain-Ökosysteme geben. Alle internen und externen Partner in diesem Ökosystem können in Echtzeit über das gemeinsame Datennetz auf die relevanten Informationen zugreifen, was eine kontinuierliche Optimierung, ein besseres Risikomanagement und fundierte Entscheidung ermöglicht. Das ist die Vision.

Digital Operations ist für viele Unternehmen bereits von der Vision

zur Realität geworden, was mitunter mit einer positiven Veränderung der Wettbewerbssituation oder besserem Krisenmanagement einhergegangen ist. Die Digital Champions ernten bereits heute die Früchte ihrer Investitionen in die Digitalisierung.

In der dritten Ausgabe der «PwC Digital Operations»-Studie hat sich gezeigt, dass die Digital Champions – also diejenigen Unternehmen, die fokussiert auf digitale Innovation setzen – im Jahr 2019 ihre operativen Kosten um 6,8 Prozent senken und ihren Umsatz um 7,7 Prozent steigern konnten. Nicht nur bei diesen Zahlen ist der Unterschied zu den digitalen Nachzüglern gross. Auch bei der Kundenzufriedenheit durch bessere Transparenz, Kommunikation, Pünktlichkeit und vollständige

Lieferungen (OTIF) sind die Unterschiede markant. Darüber hinaus haben die Digital Champions schneller, gezielter und damit effizienter auf Covid-19 reagieren können.

Was sind die Charakteristika der Supply Chains von morgen? Welche Fähigkeiten werden benötigt und was sind die Implikationen auf Organisation, Prozesse, Systeme und die Art der Zusammenarbeit? Was machen Digital Champions anders und welche Vorteile und Performance-Verbesserungen können durch Investitionen in Supply Chain Excellence realisiert werden?

Damit beschäftigt sich die globale «Digital Operations»-Studie, die am 21. April 2020 im Rahmen eines Broadcasts veröffentlicht wurde.

### Studie: Connected and autonomous supply chain ecosystems 2025

Wie verändern sich die Supply Chains? Wie transformieren Unternehmen ihre Lieferketten welche Fähigkeiten braucht es dazu? Was machen digitale Supply Chain Champions anders?

Dazu haben wir 1600 Supply Chain Executives aus 7 Industrien in 33 Ländern befragt.

Erfahren Sie mehr darüber unter [pwc.com/digitalsupplychain](https://pwc.com/digitalsupplychain)



#### Kontakt

Christoph Wellinger  
Leiter Operations Advisory  
PwC Schweiz  
[christoph.wellinger@ch.pwc.com](mailto:christoph.wellinger@ch.pwc.com)

AXEDRAS BRANDREPORT

## Digitalisierung von Edelmetallen und komplexen Wertschöpfungsketten

Die Coronapandemie hat die Verletzlichkeit traditioneller, globaler Wertschöpfungsprozesse und Lieferketten aufgezeigt. Unternehmen müssen verstärkt auf digitale B2B Prozesse setzen.

aXedras, ein Schweizer Technologie Start-up, bietet zur Digitalisierung der Wertschöpfungskette von Edelmetallen (von der Mine bis zum Investor) eine Blockchain basierte Plattformlösung an. Damit kann selbst in unsicheren Zeiten die Verfügbarkeit von Gold als Anlageoption sichergestellt werden.

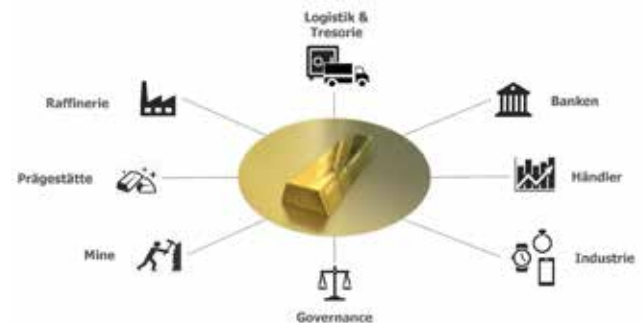
### Digitalisierte Edelmetalle

Ausgangspunkt für die globale Plattform bildet die Digitalisierung der Edelmetallprodukte selbst. Mit der Registrierung von Goldbarren auf der Plattform durch zertifizierte Raffinerien erhält jedes Produkt einen digitalen Zwilling. Dieser dokumentiert transparent die Herkunft der

verwendeten Materialien und den Lebenszyklus des Produktes. Es entsteht eine fälschungssichere digitale Know-your-Product Plattform. Schweizer Raffinerien können ihre Produkte vor Fälschungen schützen und Investoren und Industriebetriebe verfügen über nachhaltige Produkte.

### Blockchain als Zukunftstechnologie globaler Wertschöpfungsketten

Die dezentrale Plattform stellt für qualifizierte Unternehmen der Edelmetallindustrie ein geschütztes Business-Netzwerk – das Bullion Integrity Ledger – dar. Die Mitglieder des Netzwerkes können Informationen über registrierte Produkte und Geschäftstransaktionen via kryptographisch verschlüsselter Kanäle effizient miteinander austauschen. Ein einmaliges Vertraulichkeitskonzept gewährleistet, dass Daten nur befugten Parteien zugänglich sind. Die Datenhoheit verbleibt bei den einzelnen Unternehmen.



### aXedras dezentrales Business-Netzwerk

#### Digitalisierte B2B Prozesse

Interne Prozesse sind bei den meisten Unternehmen bereits hoch automatisiert. Neu ist, dass mit einheitlichen Datenstandards die Digitalisierung der Prozesse zwischen den Unternehmen entlang globaler Wertschöpfungsketten ermöglicht wird. Dies erhöht wesentlich deren Effizienz, sowie die Integrität und Verfügbarkeit der Produkte. Geschäftspartner haben in Echtzeit Zugriff auf

identische, verifizierte Informationen («single source of truth»), wodurch teure Überprüfungsprozesse wegfallen. Da sich alle Firmen im Netzwerk bei jeder Transaktion der digitalisierten Produkte eindeutig identifizieren, entfallen Complianceprüfungen über Geschäftspartner und gehandelte Produkte.

Weitere Informationen [www.axedras.com](https://www.axedras.com)

# Intelligente Firmen organisieren sich selbst

Das Konzept der Smart Factory wird als vollkommen vernetzte Fabrik die Industrie der nächsten Jahre komplett umkrempeln. Die Vorteile einer solchen Produktionsmöglichkeit sind an mehr als nur einer Hand abzuzählen. Wie eine solche Smart Factory funktioniert und wieso Firmen ihre Wertschöpfungskette von A bis Z vernetzen sollten, zeigt dieser Artikel auf.

Unsere Gesellschaft befindet sich mitten in der vierten industriellen Revolution. Innerhalb dieses Wandels sind die fortschreitende Digitalisierung und die Vernetzung in der Produktion, der Logistik oder auch bei der Entwicklung neuer Infrastrukturen zentrale Grundlagen. Innerhalb dieser Prozesse kommunizieren Daten der einzelnen Komponenten über Schnittstellen mit den anderen, organisieren sich selbst. Die komplette Wertschöpfungskette ist somit vollständig vernetzt. Die Digitalisierung verändert Produktionsprozesse grundlegend und stellt Unternehmen vor chancenbringende Herausforderungen.

## Fabrik der Zukunft

In Produktionsfirmen nennt sich eine Form der Umsetzung von Industrie 4.0 «Smart Factory» – die intelligente Fabrik. Hierbei setzt man auf vernetzte und untereinander kommunizierende Maschinen und deren Komponenten innerhalb eines Fertigungsprozesses. Sensoren erfassen Daten der Teilsysteme und geben sie an ein übergeordnetes

System weiter. In diesem werden sie ausgewertet. Mit Algorithmen lassen sich anschliessend die Prozesse optimieren. Auf diese Weise lassen sich diese schlanker und folglich effizienter gestalten – die Kosten- und Marktvorteile werden für die Unternehmen klar ersichtlich.

## Chancen für das Unternehmen

Obwohl die Transformation zur intelligenten Fabrik durch die Grunderneuerung aller Prozesse eine grosse Herausforderung mit sich bringt, ergeben sich weit mehr Chancen daraus. Durch die vernetzten Sensoren und der Selbstorganisation des Systems können

Prognosen über Bestandsänderungen vor deren Eintritt durchgeführt werden. Die Effizienz der Supply Chain steigt und Ressourcen sowie Kosten werden eingespart. Die Kommunikation zwischen den Teilsystemen macht die Lieferkette des Unternehmens transparent, der ganze Prozess verläuft flexibler und Unmögliches wird möglich gemacht: Durch die Smart Factory lassen sich mittels Losgrösse 1 zu den Kosten einer Massenproduktion individuelle Produkte fertigen. Dies funktioniert dadurch, dass die Produktionsdaten während des ganzen Workflows gespeichert und einzelne Teilaspekte spezifisch

abgeändert werden können. Vorstellen kann man sich dies wie bei einem serienmässig angefertigten Auto, bei dem Ausstattung oder Farbe nach Kundenwunsch modifiziert werden können.

## Innovatoren in der Schweiz

Die Schweiz als eines der innovativsten Länder der Welt setzt alles daran, bei der Umsetzung von Industrie 4.0 und Smart Factories eine Vorreiterrolle einzunehmen. Bereits jetzt existieren einige Projekte und Arbeitsgruppen, wie die vom Bund gestützte Institution Industrie 2025, die sich mit der digitalen Transformation von Unternehmen zu intelligenten Produktionsstätten auseinandersetzen. Auch erste Firmen produzieren ihre Produkte intelligent und begleiten interessierte Unternehmen auf ihrem Weg zur Smart Factory. Dennoch ist es zwingend, produzierenden Unternehmen das Konzept der intelligenten Fabrik näherzubringen, damit sie mit vielen Chancen und ohne Bedenken den Weg in die vierte industrielle Revolution beschreiten können.

TEXT FLAVIA ULRICH



ANZEIGE

Smart Factory **4.0**  
CAFETERIA

cafe-teria-i40.ch

Willkommen in Ihrer eigenen interaktiven Lernfabrik

→ die **mobile** Smart Factory als **Blickfang** an Ihrem Anlass.  
Gestalten Sie mit uns Ihren nächsten Event!



# Kompletter Makler Service von A bis Z zum Fixpreis von 9 500 Franken

Neho, das Unternehmen, das ausschliesslich aus Immobilienexperten besteht, fordert mit einem neuen Maklermodell die herkömmlichen Maklerprovisionen in der Schweizer Immobilienbranche heraus. Dies, indem es den Eigentümern die Möglichkeit bietet, ihre Immobilien für eine feste Gebühr von CHF 9 500 zu verkaufen. Ein Fixpreis, der Einsparungen in der Höhe von Zehntausenden Franken ermöglicht.

**M**an stelle sich vor, man sei die Besitzerin oder der stolze Besitzer eines Hauses mit einem Wert von CHF 1 200 000. Um diese Immobilie zu verkaufen, gibt es im Vorfeld zwei Möglichkeiten: den Verkauf selber anzupacken oder einen traditionellen Makler zu beauftragen. Am Ende des Verkaufs erhält der traditionelle Makler eine prozentuale Provision zurück, die im Durchschnitt drei Prozent beträgt. Dieser Prozentsatz entspricht CHF 36 000 vom Preis dieser Immobilie.

Eric Corradin – Mitgründer und CEO von Neho – war schockiert über diese übliche Kommissionspraxis: Er beschloss, sich mit drei Immobilienfachleuten zusammenzuschliessen und die Unternehmung Neho zu gründen: «Unser Ziel war es, einen Immobilienverkaufsservice zu schaffen, der fair und transparent ist und einen echten Qualitätsstandard respektiert. Von da an haben wir die Kosten gesenkt, sodass wir einen Festpreis von CHF 9 500 für alle Arten von



Immobilien anbieten. Dieser Fixpreis ermöglicht uns grosse Einsparungen, die für einige unserer Kunden CHF 45 000 übertroffen haben.»

J. Marti, Maklerin in Zürich: «Die von Neho vorgeschlagene Maklertätigkeit überzeugt immer mehr Menschen, weil wir Makler dank dem Festpreis mehr Zeit haben, unsere Kunden bei ihrem Verkauf zu begleiten und sie so entsprechend

ihrer Situation optimal zu beraten.»

## Und es funktioniert

Viele Eigentümer haben sich bereits für Neho entschieden. Seit 2018 wurden von Neho in der französischen und deutschsprachigen Schweiz hunderte von Immobilien verkauft. Dies entspricht bereits Millionen an Provisionen, die von den Eigentümern eingespart wurden. Das Unternehmen macht mittlerweile im Durchschnitt etwa 50 Verkäufe pro Monat.

## Von den Grössten unterstützt

Angesichts des schillernden Erfolgs der Firma schlossen sich die Immobiliengruppen Investis & Groupe Delarive als Partner dem Unternehmen Neho an. Die von Neho erzielten Leistungen wurden mit der Verleihung des Real Estate Awards 2018 in der Kategorie Proptech ausgezeichnet. Diese Auszeichnung würdigt Schlüsselinnovationen, die den Schweizer Immobilienmarkt revolutionieren. Mehr als 1000 Fachleute der Branche nominieren dabei den Gewinner. Aktuell arbeiten 32 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die Firma. Seit der Gründung

im Jahr 2017 half Neho Hauseigentümern dabei, schweizweit mehr als 250 Immobilien zu verkaufen. Im Jahr 2020 sollen schliesslich rund 600 Objekte über das Unternehmen zum Verkauf stehen.

## «Kompetent, freundlich, professionell und hohe Qualität meines Maklers»

Bei Neho sind alle Makler lokal verwurzelt. Sie kennen die einzelnen Regionen mit ihren unterschiedlichen Gegebenheiten sowie die rechtlichen Vorgaben eines Immobilienverkaufs. So können sie Eigentümer nicht nur über die Grundlagen einer Liegenschaft und den jeweiligen Markt beraten, sondern auch bei Finanzierungsfragen und rechtlichen oder steuerlichen Verfahren weiterhelfen. Mehrere Kundinnen und Kunden waren bereit, über ihre persönlichen Erfahrungen mit Neho zu sprechen. Lesen Sie die Berichte direkt auf [neho.ch](http://neho.ch) und erfahren Sie mehr über den professionellen Maklerservice von Neho.



**neho**  
Immobilien Makler

Stampfenbachstrasse 61,  
8006 Zürich

Tel. **AG** 056 588 04 00  
Tel. **BS/BL** 061 588 05 00  
Tel. **LU** 041 588 08 00  
Tel. **ZH** 043 588 01 00  
Tel. **SG** 055 588 04 00  
Tel. **BE** 031 528 05 00

Weitere Direktwahlen  
auf [neho.ch](http://neho.ch)

# Digitale Kommunikation in Zeiten von Corona

Die Covid-19 Krise hat die Weltwirtschaft erschüttert. Es ist davon auszugehen, dass diese Pandemie zu einer dauerhaften Veränderung des (digitalen) Konsumverhaltens führen wird.



**Marcel Härtlein**

Head Digital Transformation,  
Emmi Management AG

**V**ermutlich haben wenige Menschen meiner Generation je eine Situation erlebt, welche einen solch massiven Einfluss auf die Zukunft unserer Gesellschaft hat. Neben der gesundheitlichen, gilt es auch die wirtschaftliche Katastrophe so gut wie möglich abzuwenden. Deshalb stellt sich die Frage: Wie können wir unsere Unternehmen während der momentanen Krise über Wasser halten und zukunftsfit machen?

## Digitalisierungsschub wegen der Covid-19 Krise

Die Digitalisierung aller wesentlichen Unternehmensprozesse ist

eine wichtige Voraussetzung für das reibungslose Funktionieren ohne persönlichen Kontakt. Jahrelang haben die firmeninternen Digitalisierungsspezialisten probiert, die Notwendigkeit und Dringlichkeit für ihr Tun aufzuzeigen, haben intern gekämpft, überzeugt, gewarnt und sind dabei auf Unverständnis gestossen und oftmals gnadenlos gescheitert. Keine einzige Powerpoint-Folie hätten diese «Propheten» zeichnen können, die das Management mehr wachgerüttelt hätte, als die Covid-19 Krise. Jetzt habe viele Firmen die Chance und die Pflicht, zu zeigen, dass sie in der Lage sind ihr digitales Geschäftsmodell voranzutreiben.

### The time is now!

Die Situation ist kurios. Viele Unternehmen stehen vor grossen Herausforderungen, einige werden die Krise vermutlich nicht überleben. Gleichzeitig erfahren andere gerade den grössten Digitalisierungsschub ihrer Geschichte. Das Momentum und der Lerneffekt sind bei vielen sehr gross:

Selbst die konservativsten Manager merken nun, was in der heutigen Arbeitswelt zwingend notwendig (gewesen) wäre: Weniger Diskussionen um Technologien und Tools, sondern Vertrauen in das Team, Empathie und schnelle und kreative Lösungen!

### Welche Trends kommen auf uns zu?

Firmen müssen kreativ sein, um Möglichkeiten zu finden, Konsumenten persönliche Markenerlebnisse aus der Ferne zu vermitteln. Die Situation hat den Konsum digitaler Medien nochmals stark angekurbelt, da die Menschen mehr Zeit zu Hause verbringen und weniger persönlich kommunizieren. Soziale Netzwerke sind stark gewachsen und auch bei den Streaming-Videodiensten hat sich die Nachfrage enorm gesteigert, da die Menschen mehr Unterhaltungs- oder Nachrichteninhalte suchen. Der elektronische Handel (E-Commerce) ist ein entscheidender Wettbewerbsfaktor geworden und schnell gewachsen, da die Konsumenten physische Läden

und überfüllte Versammlungsorte zunehmend meiden - dies führt zu logistischen Herausforderungen.

« Jede Krise hinterlässt etwas Positives.

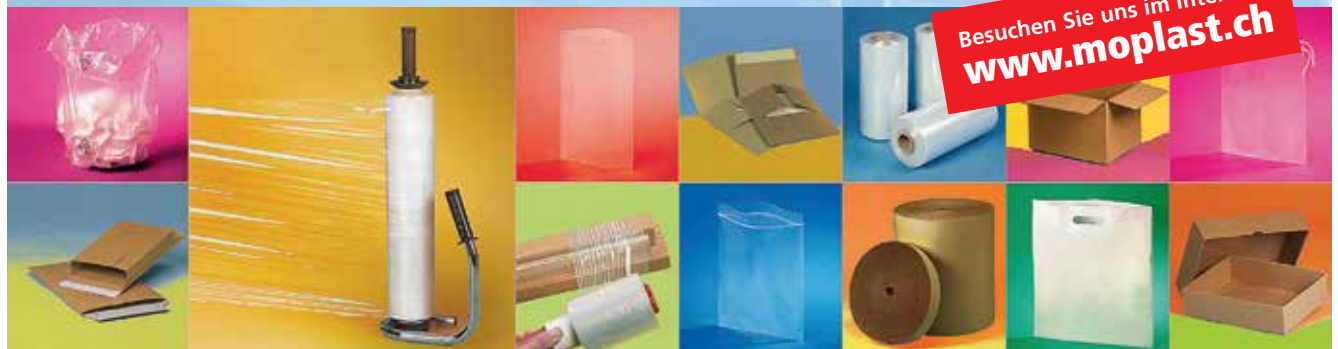
### Ausblick

Jede Krise hinterlässt etwas Positives. Es könnte also durchaus sein, dass Corona vielen Branchen einen Digital Boost verleiht. Wie soll man sonst verkaufen, wenn Läden geschlossen und die Onlineshops der grossen Player hoffnungslos überlastet sind? Eine klare Digitalstrategie ist unerlässlich. Das Timing ist sehr entscheidend. Packen wir es an und zeichnen wir die letzten internen Überzeugungs-Slides. Die Erfolgchancen waren noch nie so gross!

TEXT MARCEL HÄRTEIN

ANZEIGE

## Moplast – das bunte Verpackungs Sortiment!



Besuchen Sie uns im Internet:  
[www.moplast.ch](http://www.moplast.ch)

Moplast Kunststoff AG, CH-4410 Liestal, Tel. 061 / 926 86 00, Fax 061 / 926 86 09, eMail: info@moplast.ch

# B2B-Vertriebswege in Krisenzeiten digitalisieren

Insbesondere der B2B-Handel bekommt die Folgen der Coronapandemie aufgrund der starken Ausrichtung auf den stationären Vertriebsweg zu spüren. Nun gilt es, die Vertriebsstrategie im B2B-Commerce digital und nachhaltig aufzustellen.

Urs Haeusler, Geschäftsführer der valantic CEC Schweiz, erklärt, was es zu beachten gilt.



Urs Haeusler

**Herr Urs Haeusler, was bedeutet die Coronapandemie für die Digitalisierung im B2B-Commerce und könnte E-Commerce davon sogar profitieren?**

B2B-Unternehmen wurden durch die aktuelle Situation gezwungen, den digitalen Vertriebsweg anzubieten, während ihre Kunden, je nach Branche und Kundensegment, eine stark unterschiedliche digitale Reife aufweisen und den Onlinekauf teilweise erst noch erlernen und akzeptieren müssen. Damit wird Covid-19 zu einem Katalysator im B2B-Commerce.

**Was raten Sie Unternehmen, die jetzt schnell reagieren müssen und ihr Digital Business neu ausrichten?**

Die Versuchung, über Out-of-the-box-E-Commerce-Tools möglichst

schnell und kostengünstig Produkte online zu verkaufen, ist in der Krise natürlich gross. B2B-Commerce ist aber deutlich komplexer und verlangt zusätzliche Funktionalitäten.

Solche kurzfristigen Krisenlösungen sind also keine Plattformen, die ein B2B-Unternehmen nachhaltig in die B2B-Commerce-Zukunft führen wird. Daher empfehle ich, dass B2B-Händler zuerst klare digitale Business-Strategien für die Zukunft erarbeiten, um darauf basierend die richtige B2B-Commerce-Plattform zu implementieren.

**Welche Lösungen können Sie Unternehmen dahingehend konkret empfehlen?**

Eine klare E-Business-Strategie ist wichtig. Eine konsequent auf den Kundennutzen ausgerichtete Customer Journey bildet die Grundlage für erfolgreiches E-Business. Es gilt die B2B-Spezifika zu beachten, wie z.B. umfassende Einkaufs- und Freigabeprozesse, kundenindividuelle Preise (Netto/ Brutto), komplexe Produkt-Konfiguratoren mit interaktiver Visualisierung, Bestandsinformationen in Echtzeit und die Angabe von (verbindlichen)

Lieferfristen, um nur einige Beispiele zu nennen.

**Grosse Messen wurden dieses Jahr fast alle abgesagt. Wie können Unternehmen im E-Commerce nun Neukunden gewinnen?**

Die aktuelle «Waffe» von Unternehmen ist ihr Online-Auftritt. Dieser wird im B2B-Handel oft noch sehr stiefmütterlich behandelt und muss verbessert werden. Meistens fehlt die Verschmelzung zwischen den Produktinformationen und dem Onlineshop. Oft besteht auf den Webseiten nämlich keine Möglichkeit, das Produkt in wenigen Klicks zu bestellen. Stattdessen müssen die Interessierten extra einen Händler auswählen oder auf eine weitere Website wechseln.

**Wird die aktuelle Situation den B2B-Commerce nachhaltig verändern und langfristig mehr digitales Business erzeugen?**

Unternehmen werden ihre Strategie, auch in Bezug auf zukünftige Krisen, hinterfragen und anpassen. Dabei zeigen sich für viele Branchen auch neue Potenziale und Kundensegmente, die mit

langfristigen Strategien erschlossen werden können.

Ich bin überzeugt, dass durch Corona nachhaltig mehr Digital Business generiert wird. Echte Digitalisierung heisst, Strategien und Prozesse neu zu denken und anzupassen – das kann grundlegende Veränderungen fürs ganze Unternehmen und deren Businessmodelle bedeuten.

Urs Haeusler ist Geschäftsführer der valantic CEC Schweiz – dem «high-end»-Partner für die digitale Transformation mit Fokus auf Beratung, Entwicklung und Implementierung von E-Business-Lösungen von der Strategie, UI/UX, Design bis zur vollständigen Integration in bestehende ERP/CRM/Backend-Systeme.

Urs hat über 15 Jahre Erfahrung in der digitalen Transformation, in E-Commerce und dem Aufbau von internationalen Startups, ist Mitgründer der Swiss Startup Association und im Vorstand von digitalswitzerland.

urs.haeusler@cec.valantic.com

## valantic

valantic.com/digital-business

Ihr Experte in der  
Beratung und Entwicklung  
von **digitalem Business**  
und **E-Commerce**

Kunden, die uns vertrauen:

thermoplan

SFS

Winterhalter  
Fenner AG

stürmsfs

coop

Y&C

Leica  
Geosystems

## Funktionalität und Mobilität in der Cloud

Die letzten Wochen haben gezeigt, wie wichtig eine unabhängige, flexible Kommunikation für Unternehmen ist. Moderne Kommunikations-Apps für Web, Windows/Mac – und für die maximale Mobilität Apps für Android und iOS – stehen dabei im Mittelpunkt. Für die Zusammenarbeit sind Unified Communications und Kommunikationswerkzeuge wie Präsenzanzeige, Web- und Video-Konferenzen unverzichtbar. Instant Messaging, Fax- und Voicemail-to-E-Mail sowie die Möglichkeit, mit Websitebesuchenden per Chat oder Anruf in Kontakt zu treten, vervollständigen das Angebot.

Die Auslagerung von Daten in die private oder öffentliche Cloud bietet neben Sicherheit dauerhafte Verfügbarkeit, Stabilität und flexible

Skalierbarkeit. Net Works Phone erfüllt diese Anforderungen standardmässig und bietet zudem Kontaktcenter-Funktionen, Office 365- und CRM-Integration ohne zusätzliche Kosten. Darüber hinaus gibt es eine breite Palette von Terminals und Zubehör. Die offenen Schnittstellen für SIP-Trunks von Schweizer VoIP-Providern wie der peoplefone AG bieten hervorragende Sprachqualität, Verfügbarkeit und Flexibilität.

### Die wichtigsten Vorteile mit Net Works Phone

- Kommunikations-Apps für Web, Windows/Mac
- Mobilität – überall arbeiten dank moderner Android- und iOS-Apps
- Intelligentes Anrufmanagement (IVR, Warteschleifen, Kontaktcenter-Funktion)

- Integration von Office 365 und CRM-Apps
- Frei wählbarer SIP-Trunk-Anbieter
- Einfache webbasierte Administration
- Video-Konferenzen mit WebRTC
- Sichere verschlüsselte Kommunikation

### Das Leistungspaket

- Aktivierung der Kommunikationslösung in der privaten oder öffentlichen Cloud
- Standardisierte und hoch individualisierbare Einrichtung
- Einbindung des gewünschten SIP-Trunks
- Konfiguration des intelligenten Anrufmanagements
- Integration von bestehenden Datenbanken sowie CRM- und ERP-Systemen

- Roll-out der Kommunikationsmittel
- Weiterentwicklung und Optimierung der Lösung
- Sicherer Betrieb und Unterhalt

Das Beste nochmals am Schluss: mit Net Works Phone entstehen für die Kunden keine zusätzlichen Kosten für Betrieb, Wartung und Unterhalt – wir halten Ihr System auf dem neuesten Stand.



### Burkhalter Net Works

Hohlstrasse 475  
8048 Zürich  
T +41 44 436 88 88  
contact@bnw.ch  
www.bnw.ch

BRANDREPORT UMB

## Cyberkriminelle finden offene Türen im Homeoffice

Die neue, weitverbreitete Arbeitssituation im Homeoffice bereitet den Sicherheitsbeauftragten vieler Firmen Kopfschmerzen. Denn die Sicherheitslage im trauten Heim eröffnet ungeahnte Möglichkeiten für böswillige Cyberattacken.

Die Zahl der Arbeitnehmer im Homeoffice hat sich vervielfacht. Diese neue Arbeitssituation ändert auch die Sicherheitslage – und zwar drastisch. Laut einer Helpnetsecurity-Onlinestudie finden 68 Prozent aller Sicherheitsverletzungen in Unternehmen über Endgeräte statt. Bis anhin befanden sich diese im Hoheitsgebiet der IT-Verantwortlichen eines Unternehmens. Nicht so im Homeoffice: Oft überlassen die Arbeitgeber es ganz einfach den Anwendern, ihre Geräte zu schützen. Und da die meisten heimischen

Netzwerkssysteme nur spärlich gesichert sind, bieten sie nicht viel Widerstand. Die neue Unsicherheit führt also zu einer Erweiterung der Angriffsvektoren, die es abzusichern gibt.

### Die Schuld liegt nicht nur beim End-User

Schuld an der neuen Bedrohungslage sind nicht nur die Anwender. Viele Unternehmen haben es ganz einfach verpasst, ihre IT-Sicherheit rechtzeitig auszubauen, um Risiken zu identifizieren und zu minimieren. Um ein Unternehmen abzusichern, ist es wichtig zu

wissen, was überhaupt im System passiert. Dafür kommt SIEM (Security Information and Event Management) zum Einsatz. Damit werden sämtliche Arbeitsabläufe von Mitarbeitern und Systemen dokumentiert. Anhand dieser Daten werden anschliessend Verhaltensmuster definiert, die es möglich machen, Abweichungen von normalem Verhalten frühzeitig zu erkennen. Eine Bedrohung, die SIEM sofort erkennen würde, wäre ein Nutzer, der sich mitten in der Nacht anmeldet und 5000 Dokumente kopiert.

### Tausende Stunden und viel, viel Geld stehen auf dem Spiel

Mitarbeitende im Homeoffice müssen für den Umgang mit Firmendaten sensibilisiert und mit verbindlichen schriftlichen Regeln informiert werden. Und natürlich gibt es Spezialisten, die genau bestimmen können,

wo die Risiken liegen. Vulnerability Management schafft diese Klarheit. Das UMB Security Team prüft die Perimeter Infrastruktur und die gesamte IT Umgebung und erstellt einen Risiko-Report, der den Sicherheitsgrad der Assets nach Kritikalität und Komplexität beurteilt – damit die weiteren Schritte geplant werden können. Mit den richtigen Massnahmen können Unternehmen enorme Geldbeträge und tausende von Arbeitsstunden sparen, die im Falle einer erfolgreichen Attacke aufgewendet werden müssten. Auch das ist eine Form von «creating time».

Kontaktieren Sie den Autor für weitere Informationen:  
chris.berger@umb.ch

**UMB** creating time®



## Vom Schweizer Start-up zum paneuropäischen Telekom-Anbieter

Als kleine Schweizer VoIP-Anbieterin gestartet ist peoplefone heute erfolgreich in sieben europäischen Ländern tätig. Danette Beaud, COO von peoplefone, gibt im Interview Einblick darin, wie dem Unternehmen die Expansion gelungen ist.

### Frau Danette Beaud, wie hat es peoplefone als kleines Zürcher Start-up geschafft, sich auf dem paneuropäischen Parkett erfolgreich zu behaupten?

Peoplefone positioniert sich als Nischenplayerin und legt ihren Fokus als VoIP-Anbieterin klar auf KMU. Sie war eine der ersten Anbieterinnen in der Schweiz, die VoIP für die Breite erschwinglich zugänglich gemacht hat. Das hat uns gegenüber den Mitbewerbern sicherlich einen Vorsprung verschafft. Diesen konnten wir wahren, in dem wir mit hausinternen Ingenieuren unsere eigene VoIP-Technologie entwickelt und seither beständig an innovativen Produkten gearbeitet haben. Dadurch, dass wir unsere Entwickler inhouse beschäftigen, ist es uns zudem möglich, unseren Geschäftskunden massgeschneiderte VoIP-Lösungen anzubieten.

### Wie stellen Sie die persönliche Betreuung der Geschäftskunden in den sieben Ländern sicher?

Die Dienstleistung an unseren Kunden ist uns ungemein wichtig. Wir setzen deshalb auf die strategische Zusammenarbeit mit mehr als 2000 Installationspartnern. Sie betreuen unsere Kunden kompetent und persönlich. Dies ermöglicht es uns, im Hintergrund zu agieren und die Qualität unserer Produkte sicherzustellen.

### Welche Herausforderungen gilt es für peoplefone bei der Expansion zu meistern?

In vielen Ländern ist der Wettbewerb noch schärfer als in der Schweiz. Regulatorien, die den lokalen Markt schützen, erschweren uns den Markteintritt. Wir investieren aber immer langfristig und setzen auf Personal vor Ort sowie unsere hauseigene Technologie. Denn wir glauben nur an organisches Wachstum, ausländische Akquisitionen sind für uns keine Option. Zwar

haben wir bislang noch nicht überall unsere Ziele erreicht, in Ländern wie Deutschland und Polen haben sich die Strategie und unser Mut aber bereits bezahlt gemacht.

### Die Coronakrise hat Unternehmen in den letzten Monaten vor grosse Herausforderungen gestellt. Welche musste peoplefone als VoIP-Anbieterin meistern?

Während in so mancher Branche die Nachfrage komplett eingebrochen ist, hat sie bei uns aufgrund der in vielen Unternehmen erfolgten Umstellung aufs Homeoffice sehr stark zugenommen. Seit peoplefone auf dem Markt ist, wurden die Kapazitäten unserer Infrastruktur noch selten so stark auf den Prüfstand gestellt.

### Wie sind Sie der hohen Nachfrage nachgekommen?

Wir investieren laufend in unsere Infrastruktur und waren deshalb bestens für die zusätzlichen Leistungsanforderungen gerüstet. Zudem können wir dank unseren internen Entwicklern sehr schnell auf sich verändernde Bedürfnisse reagieren. Im Weiteren werden, wie bereits erwähnt, alle unsere bestehenden wie auch potenziellen KMU-Kunden seit Jahren professionell und persönlich durch unsere Installationspartner betreut. Die Zusammenarbeit mit unserem Partnernetz ist für uns von unschätzbarem Wert – insbesondere in solch fordernden Zeiten.

### Welche Dienstleistungen waren in den letzten Wochen besonders gefragt?

Viele Unternehmungen waren vorerst auf der Suche nach einer Möglichkeit, ihre Festnetztelefonie ohne hohe Weiterleitungsgebühren auf die mobilen Geräte ihrer Mitarbeitenden umzuleiten. Diesem Bedürfnis konnten wir mit unserer peoplefone App nachkommen. Zudem



Danette A. Beaud, COO peoplefone Gruppe

erhielten wir viele Anfragen zu Telefon- und Videokonferenzlösungen sowie Kollaborationstools. Entsprechend oft haben wir Gespräche über Microsoft Teams geführt, das all diesen Anforderungen gerecht wird. Wir haben die Lösung im Herbst 2018 als eine der ersten Anbieterinnen in der Schweiz ins Portfolio aufgenommen und entsprechend bereits viel Erfahrung damit gesammelt. Diese Erfahrung wird von den Kunden sehr geschätzt.

### peoplefone feiert dieses Jahr ihr 15-jähriges Jubiläum. Worauf sind Sie besonders stolz?

Ich bin besonders stolz auf unser Team. Auch wenn wir in der Zwischenzeit gewachsen sind, haben wir unsere familiäre Atmosphäre beibehalten. Unsere Mitarbeitenden

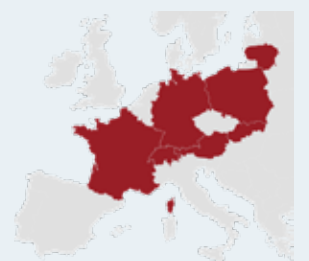
fühlen sich mit dem Unternehmen verbunden und bringen sich entsprechend auch stark ein. Zudem freut es mich zu sehen, wie sehr unsere Partner wie auch unsere Kunden den langjährigen, persönlichen Kontakt zu unseren Mitarbeitenden schätzen. Diese Beziehungen sind uns sehr wichtig und wir freuen uns, diese künftig – unter anderem durch gezielte Schulungen unserer Partner – noch weiter auszubauen.



### Peoplefone Gruppe

- VoIP-Anbieterin
- Gründung des Unternehmens 2005
- Hauptsitz in Zürich, Schweiz
- Niederlassungen in 7 Ländern
- Mehr als 200 000 VoIP-Benutzer
- Mehr als 20 000 Geschäftskunden
- Mehr als 2 000 Installationspartner

[www.peoplefone.com](http://www.peoplefone.com) - [www.peoplefone.ch](http://www.peoplefone.ch)



# Die Chancen von Industrial IoT richtig nutzen

Industrial IoT (Industrial Internet of Things) erlebt zurzeit eine Sternstunde: Das Konzept des Austauschs und Auswertens von Daten stellt zwar eine Herausforderung dar, dennoch profitieren Unternehmen jeder Grösse nachhaltig von einem System dieser Art. Ein Einblick.

TEXT LARS MEIER

**G**rosse Maschinen und Anlagen erleichtern zweifelsohne den Arbeitsablauf und -fluss. Nichtsdestotrotz fordern sie uns dennoch immer wieder aufs Neue heraus und machen ein Umdenken unumgänglich. Beispielsweise kann die Anwesenheit der Anlagenverantwortlichen sowie des Wartungspersonals aus verschiedensten Gründen nicht immer gewährleistet werden, was nicht zuletzt auch eine Kostenfrage aufwirft.

## Ein ausgeklügeltes Konzept

Industrial IoT schafft hier Abhilfe: Denn durch die Vernetzung lassen sich Maschinen, Werkzeuge und Anlagen miteinander verknüpfen, was im Zuge dessen eine vollumfängliche Automatisierung der einzelnen Prozesse oder sogar ganzen Prozessketten mit sich

zieht. Mit der Bildung von virtuellen Schnittstellen von Mensch zu Maschine und Maschine zu Maschine lassen sich Geräte sowie deren Umfeld via Internet weltweit überwachen und steuern. Ein rollenbasiertes Fernwartungskonzept reduziert dabei die Risiken für die Vernetzung von Anlagen, indem es die Zugänge für Hersteller und Wartungstechniker sicherstellt. Wichtig ist zudem, dass man diese mit einer starken Authentifizierung sichert und die Zugänge durch ein Security Operation Center zugleich proaktiv überwacht.

## Gut zu wissen

Achtung: Die separate Ausführung der Trennung und Verschlüsselung pro Gerät ist das A und O. Andernfalls könnten sich Anlagen gegenseitig beeinflussen und

Schaden zufügen. Auf dem Remote Access für Wartungszugänge muss schlussendlich sichergestellt werden, dass ein Anbieter nur auf die für ihn freigeschaltete Anlage zugreifen kann. Die Sichtbarkeit der Anlagen und der damit verbundenen Systeme wird beim Einsatz einer qualifizierten Industrial-Security-Lösung neu definiert. Zu wissen, welche Schwachstellen auf diesen Systemen vorherrschen und von welchen Anlagen besonders hohe Risiken ausgehen, ist folglich von enormer Wichtigkeit. Denn Systeme, welche in einer Industrial-Security-Umgebung betrieben werden, können durch proaktive Cyber-Defense-Organisationen mit einer Kombination aus Managed-Security-Service-Provider und Security-Operation-Center granular auf Regelverstösse und

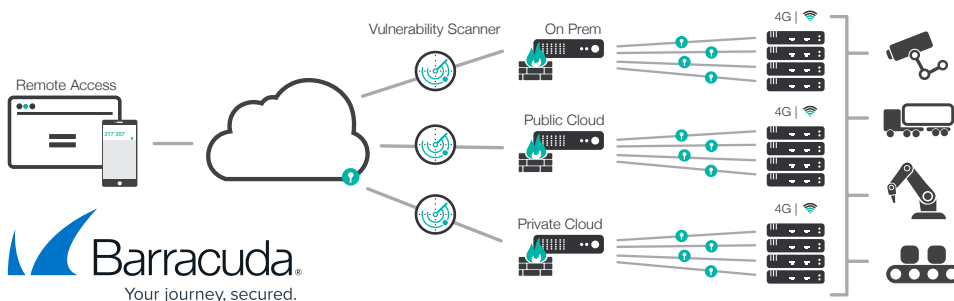
Angriffe auf die Systeme reagieren und diese schützen.

## Gefahren sukzessive vermeiden

Ein unkontrolliertes Verbinden von Anlagen und Systemen mit Netzwerken birgt nämlich mehr Gefahren, als man meinen könnte. So muss man etwa mit erheblichen Beeinträchtigungen oder Störungen der Produktion rechnen sowie schlimmstenfalls Reputationsschäden bei Kunden und Lieferanten hinnehmen, die sich kaum oder nur schwer wiedergutmachen lassen. Etwaige Lieferverzögerungen können ebenfalls für erhebliche Schwierigkeiten sorgen. Gleiches gilt aus rechtlicher Perspektive: Denn eine kritische Infrastruktur kann einen Verstoß gegen gesetzliche Auflagen darstellen.

ANZEIGE

## CYBER DEFENCE FÜR INDUSTRIEUMGEBUNGEN



SECURITY SERVICES AG

# CLUE

Clue Security Services AG unterstützt Sie bei Konzeption, Aufbau und Betrieb von Industrial Security Umgebungen mit spezialisierten Cyber Defence und Managed Security Services.

## Das Homeoffice als Spannungsfeld zwischen Datenschutz und -sicherheit

**C**ovid-19 und die eidgenössischen sowie kantonalen Massnahmen haben dem Homeoffice in der Schweiz einen ungeheuren Schub verliehen. Doch wo bekanntlich «Licht ist, ist auch Schatten». Und damit dieser nicht überhandnimmt, sind einige Gedanken an die Sicherheit und den Schutz von Daten zu verwenden.

Naturgemäss setzt das Arbeiten im Homeoffice die Benützung von Hardware voraus. Gehören die benötigten Geräte dem Mitarbeitenden oder dem Unternehmen? Wenn Ersteres der Fall ist, wie erfolgt etwa die Trennung von privaten und geschäftlichen Daten? Und beim Zweiten ist fraglich, ob auch eine Privatnutzung erfolgen darf? Wenn ja, besteht wieder das gleiche Trennungproblem zwischen Privat- und Geschäftsdaten.

Bei einem Nein erscheint dies einfacher. Doch gleich drängt sich dann die Frage nach der Kontrolle auf.

Dass sodann das Unternehmen auch Vorgaben für die Zugriffsberechtigung, zum Passwortschutz, zu VPN-Verbindungen, Benutzung externer Speichermedien und Antivirenschutz oder Festplatten- beziehungsweise Arbeitsplatzverschlüsselung machen sollte, ist augenscheinlich. Nur so können nämlich die Daten gesichert und geschützt werden. Schliesslich sind ein Datenmissbrauch oder die unbefugte Einsichtnahme in Daten zu Hause leichter möglich, als wenn die Arbeitstätigkeit in den Officerräumen verrichtet wird. Und weil das Unternehmen im Sinne der Datenschutzregelungen «Verantwortlicher» ist, da über die Mittel und Zwecke der Datenverarbeitung entschieden wird,

trägt es die Verantwortung und hat die entsprechenden Regelungen für geeignete technische und organisatorische Schutzmassnahmen zu erlassen.

Nicht vergessen werden darf beim Homeoffice-Einsatz auch, welche Kommunikations-, Kollaborations- und sonstige Datenaustauschtools verwendet werden und ob diese allenfalls sensible Daten ins Ausland (und wenn ja: welches!) weiterleiten, spielen doch datenschutzrechtliche Bestimmungen oder allenfalls berufsbedingte (oder auch vertragliche) Geheimniserfordernisse eine Rolle. Die Vermeidung von Datenbekanntgaben ins Ausland bei Homeoffice-Tätigkeiten und Web-Konferenztools ist übrigens ein virulentes Problem, welches es nicht zu unterschätzen, aber zu vermeiden gilt. Und dass solche Tools auch noch Trackingfeatures

beinhalten, mit welchem es dem Organisator etwa möglich ist, festzustellen, ob die User in anderem Webbrowser-Fenstern tätig sind oder wo sich der Nutzer örtlich befindet, ist nicht nur datenschutz- sondern v.a. arbeitsrechtlich höchst problematisch.

Es gibt für Unternehmungen beim Homeoffice-Arbeiten einiges zu tun: Zuerst sollte eine klare Strategie zur Hardwarelösung beim Homeoffice erarbeitet werden. Dann ist der dafür notwendige «Papierkrieg» zu gewinnen, es gilt ja Reglemente und Weisungen zu erarbeiten und einzuführen. Zu guter Letzt ist noch alles technisch umzusetzen und zu kontrollieren. Wenn es also zum Homeoffice kommt: Packen Sie dies alles an!

TEXT DR. MARCO S. MARTY,  
RECHTSANWALT PARTNER MV LEGAL PARTNERS INC.

UNIVERSAL ROBOTS BRANDREPORT

## So automatisieren sich KMU mit Cobots von Universal Robots

Heutzutage sind auch kleine und mittlere Unternehmen am Thema der Automatisierung interessiert – eine notwendige Taktik, um grosse Ideen praktisch umzusetzen. In diesem Rahmen weiss Universal Robots, globaler Leader im Bereich der kollaborativen Roboter, dass man sich für ein schrittweises Verfahren entscheiden muss.

**D**as Klischee, dass «Roboter nur für grosse Konzerne geschaffen sind», ist in vielen kleinen und mittleren Unternehmen noch immer sehr präsent. Sie denken an Roboter als Kolosse aus Metall, die weder ins Budget noch in die Produktionsumgebung der KMU passen. Gleichzeitig sind die Unternehmen mit den typischen, branchenüblichen Herausforderungen konfrontiert: Konkurrenz- und Preisdruck, Mangel an qualifizierten Arbeitskräften und kürzere Lieferfristen. Wenn sie ihre Prozesse nicht automatisieren, finden sie sich auf dem Markt schnell in einer verzwickten Situation wieder.

Die Automatisierung verlangt keine grossen, kostspieligen und komplizierten Roboter: Es existieren auch flexible und rentable Lösungen, die

einfach zu bedienen sind. Dabei handelt es sich um kollaborierende Roboter – sogenannte Cobots, welche eine schnelle Automatisierung garantieren. Seit über zehn Jahren hilft Universal Robots verschiedensten Unternehmen die Cobots in ihre Prozessabläufe zu integrieren. Heute werden auf der ganzen Welt mehr als 42 000 Roboter von Universal Robots eingesetzt. «Unsere Erfahrungen haben gezeigt, dass es einen sanften Einstieg in die Automatisierung braucht. Die Cobots werden zuerst hauptsächlich für einfache Aufgaben des Typs «Pick and Place» eingesetzt. Stück für Stück entdecken die Unternehmen dann die unzähligen Einsatzmöglichkeiten der Roboter für sich», erklärt Helmut Schmid, Geschäftsführer von Universal Robots (Germany) GmbH und Regional Sales Director für West- und Nordeuropa.



Gleichzeitig ist sich Universal Robots jederzeit der Bedürfnisse der Unternehmen bewusst. Das neueste Familienmitglied der Cobots, der UR16e, zeichnet sich durch seine vorbildliche Grazie und seine erhöhte Tragkraft aus. Das Kraftpaket kann bis zu 16 Kilogramm hochheben und bleibt dabei vollständig kollaborativ einsetzbar.

Dies ermöglicht völlig neue Szenarien der Automatisierung wie beispielsweise bei der Palettierung, der Bestückung von numerisch gesteuerten Maschinen oder beim Schrauben und Bohren.

Mehr Informationen unter:  
[www.universal-robots.com](http://www.universal-robots.com)

# Begeisterte Kunden durch Business Innovation und Lean Management

Die Coronapandemie hat gezeigt, dass globale Supply Chains in Krisenzeiten zunehmend instabil sind. Julian Mundl, Managing Partner bei der Noventa Consulting AG und Experte für Business Transformation und Lean Management, erklärt, weshalb Unternehmen gerade jetzt die Chance zur Neuausrichtung nutzen sollten.



**Julian Mundl**  
Managing Partner,  
Noventa Consulting AG

## Herr Julian Mundl, die Coronakrise hat den Industriestandort Schweiz stark getroffen. Welche Beobachtungen haben Sie gemacht?

In den vergangenen Wochen und Monaten sind viele Unternehmen an ihre Grenzen gestossen. Vor allem mit Blick auf die globalen Supply Chains wurde man die letzten Monate stark mit seinen internen strukturellen Problemen konfrontiert: Outgesourcete Prozesse waren zu instabil und zu wenig optimiert. Unter der Krise brachen sie dann zusammen, da es Unternehmen in den wirtschaftlich sehr erfolgreichen Jahren versäumt haben, die Unternehmensstrukturen konsequent weiterzuentwickeln. Folglich kam es zu Engpässen, was teilweise sogar zu kompletten Lieferausfällen bei Kunden geführt hat.

## Welcher Handlungsbedarf besteht nun Ihrer Ansicht nach?

Die Risikobetrachtung von globalen Supply Chains wird langfristig sicher eine grössere Rolle für Outsourcing-Lösungen spielen. Ich bin auch überzeugt, dass man von vorschnellen Verlagerungen weggucken muss. Als Unternehmen sollte man ganzheitliche Entscheidungen aus Kundensicht treffen, um den Ansprüchen der Kunden auch in unsicheren Zeiten genügen zu

können. Neben dieser konsequenten Ausrichtung der Unternehmensstrukturen und Prozesse sollte gleichermaßen eine hohe Flexibilität und Agilität in den Strukturen erhalten bleiben.

## Sie sprechen die Flexibilität von Unternehmen an. Das Erfolgsrezept der Zukunft?

Ein Unternehmen ist für mich ein filigranes Gebilde, welches ständig weiterentwickelt und erneuert werden muss. Diese Anpassungsfähigkeit sorgt für nachhaltigen Erfolg: Man kann sich so auf sich ständig verändernde Kundenbedürfnisse ausrichten und optimal reagieren. Bei vielen Unternehmen hat die Ausnahmesituation durch Covid-19 gezeigt, dass genau diese Flexibilität vielerorts noch fehlt. Starre und veraltete Strukturen, ineffiziente Prozesse und eine unzureichende Kommunikation behindern nicht nur den Arbeitsalltag, sondern schrecken auch Kunden ab – welche die Konkurrenz mit offenen Armen empfängt.

## Zufriedene Kunden und Mitarbeitende sind für viele Unternehmen bereits Alltag. Was muss sich aus Ihrer Sicht ändern, um als Unternehmen nachhaltig erfolgreich zu sein?

Zuerst einmal sollte nicht von Kundenzufriedenheit, sondern von Kundenbegeisterung gesprochen werden: Jeder Berührungspunkt zwischen Kundschaft und Unternehmen ist eine Chance, Kunden von sich zu überzeugen. Die Customer Experience soll dabei von A bis Z einwandfrei sein. Allein dieses Verständnis fehlt den meisten Unternehmen. Das ist wie bei einem Restaurantbesuch: Kreative Präsentation und hohe Qualität der Gerichte reichen für Kundenbegeisterung nicht aus.

Es braucht ein ganzheitliches Kundenerlebnis beginnend bei der Anfahrt zum Restaurantparkplatz und endend beim Hinausbegleiten und Öffnen der Fahrzeugtür.

Ein stimmiges Gesamtbild aus Kundensicht entsteht dabei nur, wenn sich die Mitarbeitenden mit den Strukturen und Prozessen identifizieren. Dazu muss sich häufig der Führungsstil, die Kommunikation und die interne Zusammenarbeit radikal verändern. Business Innovation und Lean Management schaffen hier die Basis für nachhaltig erfolgreiche Veränderungen.

## Führung und Kultur tragen demnach entscheidende Rollen in einer Transformation?

Korrekt. Man kann noch so viele Strukturen und Prozesse innerhalb des Unternehmens festlegen – wenn sich die Mitarbeitenden nicht damit identifizieren und diese nicht mitgestalten können, wird es immer einen grossen Gap zwischen gewünschter und gelebter Praxis geben. Das spürt man nicht nur im Team, sondern auch als Kunde im Kontakt mit den Mitarbeitenden. Wenn eine solche Diskrepanz besteht, muss man den Mut haben, Strukturen disruptiv umzugestalten. Letztlich ist es das Ziel, eine agile und lernende Organisation zu werden: Dieses visionäre Ziel ist jedoch nur erreichbar, wenn im Unternehmen eine Veränderungskultur Alltag geworden ist, die sensibel und proaktiv auf den Markt reagiert und dabei gleichzeitig die eigenen Mitarbeitenden gemäss deren Stärken einsetzt.

**Fazit: Wie wird man nun Best-Practice-Unternehmen am Industriestandort Schweiz?**  
Zuerst einmal mit der Einsicht, dass auch am Industriestandort Schweiz

noch viel Potenzial vorhanden ist. Outsourcing ist in gewissen Bereichen sicherlich sinnvoll, wird aber häufig vorschnell umgesetzt. Unternehmen sollten erkennen, welche Vorteile es mit sich bringt, wieder mehr «im Haus» zu haben. Wenn alles aus einem Guss kommt, ist es einfacher, sich vollkommen auf die Kunden auszurichten und sie in jedem Kontaktpunkt für das Unternehmen zu begeistern. Indem man die internen Prozesse harmonisiert und Kundenbeziehungen in den Vordergrund stellt, wird man zum Best Practice in der Schweiz.

Gerne laden wir interessierte Unternehmen auf einen Besuch in unserem Vorzeigewerk in Diepoldsau im St. Galler Rheintal ein. Überzeugen Sie sich live von einer gelebten Begeisterungskultur!

TEXT SMA



### Noventa Consulting AG

Wir bauen erfolgreiche Unternehmen

- Umsetzung einer innovativen & profitablen Unternehmensstruktur an Hochlohnstandorten
- Kundenorientierte und agile Unternehmensentwicklung
- Lean Transformation und nachhaltiger Kulturwandel

Noventa Consulting AG  
Sonnenstrasse 1  
9444 Diepoldsau

T +41 71 737 95 50

[www.noventa-consulting.com](http://www.noventa-consulting.com)

## Der Einfluss von autonomen Fahrzeugen und kollaborativen Robotern auf die Arbeitsorganisation von KMU

Die Schweizer Produktion zeichnet sich durch einen hohen Automatisierungsgrad aus. In den letzten Jahren haben KMU nun auch vermehrt in die Logistik investiert. Bisher nicht von dieser Welle betroffen, waren Bereiche mit kleinen, sich wiederholenden oder schwer zu automatisierenden Aufgaben sowie der interne Transport. Das Aufkommen autonomer Fahrzeuge und kollaborativer Roboter wird dies massgeblich ändern.

### Was kann uns diese neue Technologie anbieten?

Die einfachsten Anwendungen übernehmen Transport- und Supportaufgaben. Man stelle sich als Beispiel die Bestellung einer Schachtel Schrauben durch eine Produktionsinsel vor: Mit einem einfachen Knopfdruck ruft der

Lagermitarbeitende ein Fahrzeug, das sich um den Transport kümmert. Das Fahrzeug fährt von einer Werkstatt zur nächsten, umgeht Hindernisse und lässt Fussgängern den Vortritt. Die Lieferung kann direkt durch den Empfänger, der über die Ankunft des Roboters informiert ist, erfolgen oder automatisch via einen dafür reservierten Tisch. Komplexere Anwendungen können durch die Kombination von Transport- und Förderrobotern erreicht werden.

### Was muss bei der Inbetriebnahme beachtet werden?

Oft ist eine Verbindung mit der Unternehmenssoftware nicht notwendig. Die Roboter können mittels einer einfachen Taste oder via Smartphone gesteuert werden. Das Vorhandensein

von WiFi ist für die Steuerung jedoch unabdingbar. Bei komplizierteren Aktivitäten, werden Schnittstellen zu anderen Maschinen oder Einrichtungen hergestellt (z.B. Sensoren am Ende von Produktionslinien, Aufzügen, Türen und ähnlichem). Während dem Transport sowie dem Aufnehmen und Abgeben von Gegenständen muss genügend Platz vorhanden sein. Zudem muss die Sicherheit von Mitarbeitenden und potenziellen Besuchern berücksichtigt werden. Auch wenn diesen Geräten mit Sensoren ausgestattet sind, bestehen gesetzliche Normen in Bezug auf Geschwindigkeiten und Entfernungen in Abhängigkeit von den Aktivitäten und der Umgebung. Personen- und Verkehrsflüsse können davon betroffen sein. Risikoanalysen können hier notwendig werden.

### Welches sind die Produktivitätskriterien?

Der Prozess muss bis zum Ende und mit allen möglichen Ausnahmen durchdacht werden. Die Art der Bedarfsanmeldung sowie die Geschwindigkeit und die Bestätigung der Ausführung sind entscheidend für eine gute Produktivität des Roboters. Sind diese Kriterien erfüllt, zahlt sich die Investition durch eine Multiplikation der automatisierten Transport- und Unterstützungsaufgaben schnell aus.



ASFL SVBL BRANDREPORT

## Die berufliche Fortbildung als nächster Karriereschritt

Logistiker/-innen mit einer höheren Fachprüfung (HFP) sind in der Lage, die Gesamtleitung der Logistik eines Betriebes zu übernehmen oder selbst eine Unternehmung zu führen. Dank deren spezifischen und doch äusserst breiten Ausbildung sind sie sehr gefragte Fachkräfte auf dem Schweizer Arbeitsmarkt und dies in sämtlichen Sprachregionen.

### Logistiker/-innen mit eidg. Diplom (HFP)

Die Ausbildung zur Logistikerin und zum Logistiker mit eidg. Diplom ist eine Bildung auf dem tertiären Bildungsweg. Dabei durchlaufen die Anwärter entweder den Weg über die Lehre als Logistiker/in EBA / EFZ mit der Ausbildung zum Logistiker/-in mit eidg. Fachausweis (BP) im Anschluss oder als Quereinsteiger mit einer Grundbildung respektive Fortbildung aus einer anderen Branche und entsprechender Logistikpraxis. Als Höhepunkt folgt

der/die Logistiker/-in mit eidg. Diplom (HFP), um anschliessend als Leiter Logistik in einer Unternehmung tätig zu sein. Die Inhalte der drei Stufen sind ergänzend und durchgängig aufgebaut, haben jedoch klare fachliche Schwerpunkte.

Die Ausbildung zum Logistiker/-in mit eidg. Diplom (HFP) ist in Handlungskompetenzen gegliedert. Diese wurden durch Praktiker erhoben und haben sich in der Arbeitswelt bewiesen und etabliert. Die Kernpunkte liegen vor allem, abgestimmt auf die Belange der Unternehmung, bei den konzeptionellen, logistischen Managementaufgaben, wie beispielsweise der strategischen



Beschaffung und Lagerbewirtschaftung sowie dem Erstellen von spezifischen Distributionskonzepten.

### Der nächste Fortbildungslehrgang startet schon bald:

7.21 – Vorbereitung auf die höhere Fachprüfung (HFP) für den Beruf Dipl. Logistiker

Start: 21.08.2020, im Ausbildungszentrum Rapperswil  
Interessiert?  
[svbl.ch/fortbildung](http://svbl.ch/fortbildung)



### NEXT – so nah wie möglich, so fern wie nötig!

Die vergangene Zeit wurde durch die Covid-19-Pandemie geprägt, welche zu innovativen Unterrichtsmodellen geführt hat.

Nun schaut die ASFL SVBL weiter mit vollem Elan vorwärts:

### STOP war gestern – NEXT ist die Zukunft!

- N – Nearby:** Mit 11 Ausbildungsstandorten sowie den Kooperationspartnern ist die ASFL SVBL gesamtschweizerisch in Ihrer Nähe
- E – Experts:** Mit den Spezialisten werden Konzepte und Lösungen für eine gemeinsame Zusammenarbeit erschaffen und umgesetzt
- X – Media:** Crossmedial mit der modernisierten Webseite, den Social-Media-Kanälen, dem Bulletin sowie Beiträgen in Fachmagazinen informiert die Vereinigung zeitnah, zielgerichtet und mit aktuellen News aus dem Verband
- T – Together:** Logistik bewegt die Welt – bewegen Sie sich mit uns!

## «Es genügt nicht, einfach nur die Prozesse zu digitalisieren»

Die Digitalisierung verändert die Logistikbranche. Mauro Manacchini, Leiter Strategische Beschaffungs- & SCM Projekte Alifresca/Coop Gruppe, erklärt, wie sie bei Coop umgesetzt wird und welche Faktoren wichtig sind.

TEXT SMA FOTO ZVG



Mauro Manacchini

**Starten wir das Interview doch in der Zukunft. Wenn es beispielsweise im August nächstes Jahr in Zürich regnet, viele Leute in den Ferien sind und am Wochenende die Street Parade stattfindet – werden diese Faktoren bald einmal zusammengeknüpft und die Liefermengen in den einzelnen Coop-Filialen entsprechend angepasst?**

Diese Zukunft ist bei Coop bereits Realität! Unser «Sales Based Order Tool» (SBO) unterstützt uns mit ausgeklügelten Algorithmen mit der Prognoseberechnung zum «idealen» Bestellvorschlag. Dabei werden Einflussfaktoren wie Wetter und spezielle Ereignisse wie beispielsweise die Street Parade, Ferien und Baustellen berücksichtigt. Der Handel ist auch ein promotionsgetriebenes Geschäft – dafür unterstützt uns ein KI-basiertes IT-Tool, um filialspezifisch die ideale Promotionsmenge vorauszusagen.

**Ist gerade die Künstliche Intelligenz bald in der Lage, Kausalzusammenhänge zwischen Konsumverhalten und den oben erwähnten Faktoren herzustellen?**

Unsere Kunden, und nicht nur die «technologieaffinen», gestalten das Einkaufserlebnis neu und anders als bisher und das alles zu einem Zeitpunkt, in dem die Lieferketten anspruchsvoller und gleichzeitig immer

dynamischer werden. Convenience Produkte wie Sandwiches, Fertigsalate, Frischsuppen, Sushi, Drinks to go etc. sind alles Produkte mit einer sehr kurzen Mindesthaltbarkeit. Gleichzeitig ist der Verkauf dieser Produkte nicht nur vom Wetter und der gefühlten Aussentemperatur abhängig – die Kunden entscheiden meist spontan im Laden, welches Produkt sie kaufen. Wie können wir nun eine möglichst zuverlässige Prognose und damit Bestellvorschläge entwickeln, wenn der Konsument allein bei den Sandwiches zwischen mehreren Sorten entscheiden kann und das in über 1000 Filialen schweizweit? Die klassische «händische» Disposition basierend auf der Erfahrung des jeweiligen Verkaufsmitarbeitenden reicht da nicht. Hier unterstützt uns das KI-basierte Tool (SBO) mit einer professionellen, innovativen Datenanalyse.

**Innerhalb von welchem Zeithorizont werden Waren mit autonomen Fahrzeugen oder Drohnen transportiert?**

Im Logistikbereich ist das durch die Digitalisierung mögliche

Einsatzpotenzial erheblich. Autonomes Fahren ermöglicht es, bisherige Strukturen und Prozesse neu zu denken und zu gestalten. Im Strassen- und im Schienenverkehr lassen sich mittelfristig automatisch gesteuerte Fahrzeuge einsetzen.

Langfristig wird davon ausgegangen, dass Assistenzsysteme die Fahrzeuge auf Autobahnen steuern und die Fahrer bei vielerlei Fahrsituationen entlasten. Innerhalb der Logistik ergeben sich durch diese technische Entwicklung neue Chancen. Innerbetriebliche Werkverkehre können so automatisiert und vollkommen neu konzipiert werden. Bei Coop verfolgen wir diese Entwicklungen sehr eng.

**In allen Umfragen sehen die meisten Unternehmen nur Vorteile durch die Digitalisierung. Schnellere und flexiblere Lieferung wird vor allem erwähnt und auch Kosteneinsparungen. Sind diese Erwartungen berechtigt?**

Ja und Nein. Ja, weil Digitalisierung tatsächlich einen Mehrwert bringen kann. Nein, weil es meiner Meinung

nach nicht genügt, einfach nur die Prozesse zu digitalisieren. Unter dem Einfluss von Innovationen in den Bereichen Künstliche Intelligenz (KI) und Maschinelles Lernen vollziehen sich aktuell signifikante Veränderungen in vielen unterschiedlichen Geschäftsfeldern. Um die vielen Daten jedoch wirklich zu erschliessen und KI zu nutzen, müssen die diversen KI-Geschäftsfelder sinnvoll zu einer integrierten KI-Strategie verknüpft werden.

**Wenn man auf die Nachteile der digitalisierten Logistik zu sprechen kommt, werden als erstes die Sicherheitsbedenken erwähnt – und die hohen Kosten für den Datenschutz. Sind diese Bedenken berechtigt? Ist es möglich, dass Hacker eine ganze Logistikkette lahmlegen könnten?**

Coop befasst sich im Rahmen des eigenen Risk-Managements selbstverständlich mit Cyber-Bedrohungs-Szenarien mit dem Ziel, auch jederzeit die Sicherheit physischer Transportketten und der Datenflüsse zu gewährleisten. Dabei stehen nicht nur technische Lösungen im Vordergrund wie zum Beispiel entsprechende Firewalls. Sich beim Schutz nur auf technologische Mittel zu verlassen reicht nicht aus – obwohl diese ein wichtiger Teilaspekt ist. Neben dem technischen Schutz ist es genauso wichtig, das eigene Personal in regelmässigen Abständen zu sensibilisieren und laufend zu schulen. Das alles mit dem Ziel, in der Organisation ein nachhaltiges Sicherheitsbewusstsein zu schaffen und möglichst widerstandsfähige Prozesse zu gestalten.



*Das ganze Interview mit Mauro Manacchini gibt es auf [www.fokus.swiss](http://www.fokus.swiss)*

Robert Parker  
WINE ADVOCATE

92  
PUNKTE

---



Erhalten Sie einen Einblick in unser Wissen  
[badoux-vins.ch](http://badoux-vins.ch)

# Die moderne Rechnung mit QR-Code

Bezahlen mithilfe eines kleinen, kryptischen Kästchens: Während QR-Codes zu Beginn vor allem für Website-Zugänge genutzt wurden, erobern sie jetzt den Zahlungsverkehr. Ab kommendem Juli stellen nun einige Unternehmen auf QR-Rechnungen um – handelt es sich hier um die Zahlungsart der Zukunft?

**M**it der zweiten Jahreshälfte kommt ein neuer Einzahlungsschein auf Schweizerinnen und Schweizer zu. Dieser soll die traditionellen orangen und roten Einzahlungsscheine ablösen und die Finanzbranche weiter ins digitale Zeitalter vorantreiben.

## Weiter digital vorankommen

Die Umstellung der Einzahlungsscheine ist keine Pflicht für Rechnungssteller. Jedoch haben sich bereits einige dafür ausgesprochen, auf QR-Rechnungen umzustellen. Vor allem die Bankenbranche hat in den vergangenen Jahren ihre Informatik- und Zahlungssysteme modernisiert, damit man den nächsten Schritt zur Umstellung in Richtung digitalen Zahlungsverkehr angehen kann.

Die neuen QR-Rechnungen lösen die bekannten orangen und roten Einzahlungsscheine aber nicht Schlag auf Schlag ab. Voraussichtlich sollen alte wie neue Rechnungen parallel bis mindestens 2022 im Gebrauch sein. Man ist trotzdem versucht, von

der Papierrechnung wegzukommen, auch wenn viele Konsumenten heutzutage immer noch einen physischen Beleg bevorzugen – die rein elektronische E-Rechnung soll künftig mehr an Gewicht gewinnen.

## Einfache und kostengünstige Abwicklung

Die Umstellung auf einen zunehmend elektronischen Zahlungsprozess ist für Unternehmen einfacher sowie kostensparend, zumal man die Zahlungsverkehrssysteme so immer

mehr vereinheitlicht. Deshalb passt die Schweizer Bankenbranche ihre E-Banking-Lösungen per 30. Juni dieses Jahres an.

Als Konsument muss man dabei keine grossen Veränderungen erwarten: Auch die neuen Bezahlbelege können problemlos auf Papier gedruckt werden, um die Rechnung weiterhin am Postschalter einzuzahlen und sie physisch ablegen zu können. Mittels Smartphone und E-Banking kann man die QR-Codes auf den

Papierrechnungen dann direkt erfassen. Dadurch ist das Abtippen von Konto- und Referenznummer nicht mehr nötig, wonach das Bezahlen einer Rechnung effizienter wird und weniger Fehler passieren.

## Digital umstellen für die Zukunft

Ein sofortiger Handlungsbedarf für eine elektronische Umstellung gilt vor allem für Unternehmen, welche ihre Kreditorenzahlungen elektronisch aus der Buchhaltung an die Bank übermitteln. Für das maschinelle Einlesen braucht es nämlich neue Lesegeräte sowie Updates der hauseigenen Kreditorenbuchhaltung, damit auch künftig Zahlungen reibungslos erfasst werden können.

Indem künftige Papierrechnungen neu QR-Codes aufweisen, schlägt man eine Brücke zwischen der digitalen und papierbasierten Welt. Das Nutzen von QR-Codes ist demnach nur einer von vielen Veränderungen der Digitalisierung, welche Unternehmen in den nächsten Jahren beschäftigen werden.



ANZEIGE

**Dataform AG**

DRUCKSACHEN SEIT 1969

**Ihr Spezialist für alle Drucksachen und Formulare**
**QR-Formulare bestellen: [www.qr-formulare.ch](http://www.qr-formulare.ch)**

- Briefbogen/Briefpapier
- Integrierte Karten/Etiketten
- Logo-Vordrucke
- Einzahlungsscheine

- Endlos-Formulare
- Badges-Karten
- Butterfly-Karten
- Member-Cards

- Etiketten
- Mailings
- Blocks
- Broschüren

📍 Zürcherstrasse 36 • 8604 Volketswil 📞 044 947 50 20 ✉ [info@dataform.ch](mailto:info@dataform.ch) • [www.dataform.ch](http://www.dataform.ch)

# Auf dem Weg zur automatisierten Buchhaltung

Die Einführung der QR-Rechnung ist der bedeutendste Schritt in der ISO-Harmonisierung des Schweizer Finanzplatzes und ermöglicht auch KMU, ihre Prozesse in der Buchhaltung mit einer modernen Finanzlösung weiter zu automatisieren. Die Business Software Proffix ist eine modular aufgebaute Finanzsoftware, die sich als Teil der betriebswirtschaftlichen Gesamtlösung einsetzen oder an Branchen- und Drittlösungen anbinden lässt.

Nachdem immer mehr Ordner aus den Regalen der KMU verschwinden und Kunden- und Finanzdaten digital verwaltet werden, erfolgt nun die Automatisierung der Prozesse. Das heisst, statt durch die gesteuerte Eingabe, ist die Software in der Lage, definierte

Abläufe selbstständig zu erledigen. Aufgrund der vielen standardisierten Prozesse im Finanzwesen birgt gerade die Buchhaltung ein grosses Automatisierungspotenzial. Die Grundlage dazu bildet eine ausgereifte Finanzlösung wie Proffix. Sie ebnet KMU den Weg, die Buchhaltung im Gleichschritt mit der heute geforderten Digitalisierung effizient zu organisieren.

## Durchgängiger Workflow dank QR-Rechnung

Ein solcher Schritt ist die Einführung der QR-Rechnung. Mit Proffix lässt sich das Zahlungswesen von der Rechnungsstellung bis zur Verbuchung des Debitors bzw. von der Bezahlung bis zur Verbuchung des Kreditors dank der im QR-Code und der QR-Rechnung enthaltenen Informationen automatisieren.

Digitale Kreditorenrechnungen können eingesehen, verbucht und mithilfe einer DMS-Anbindung (Dokumenten-Management-System) elektronisch abgelegt werden. Postale Rechnungen werden via Scanner-App (bei Proffix kostenlos) direkt in die Kreditorenbuchhaltung eingesehen und verarbeitet. Die Erstellung, Verarbeitung und Zahlungseingänge von Debitorenrechnungen lassen sich dank E-Banking-Schnittstelle ebenfalls durchgängig automatisiert realisieren.

## Buchhaltung und Business schrittweise automatisieren

Die Proffix Business Software ist modular aufgebaut, wodurch KMU ihre Geschäftsprozesse schrittweise digitalisieren können. Das Herzstück bildet dabei die Finanzbuchhaltung. Ist diese vollständig

in die Software integriert, werden finanzrelevante Mutationen in anderen Modulen oder in einer angebotenen, branchenspezifischen Software automatisch als Buchung in die Finanzbuchhaltung übernommen. Die Finanzlösung umfasst Fibu, Debitoren, Kreditoren und die swissdec-zertifizierte Lohnbuchhaltung und erledigt den Daten- und Informationsaustausch mit Steuerämtern und Sozialversicherungen ebenso systemgesteuert wie den Finanzabschluss gemäss OR.

Weitere Informationen:

[www.proffix.net](http://www.proffix.net)

**PROFFIX**  
Software für KMU

PROCESS PARTNER BRANDREPORT

## Intelligent Expense Capturing, oder «Die Kunst des beleglosen Daseins»

### Spesenerfassung im Zeitalter der Digitalisierung

Schnell und einfach, sozusagen «on the fly», muss eine Spesenerfassung heute sein. Die tagtägliche korrekte Erfassung der Spesen ist für die Mitarbeiter ein notwendiges Übel, aus diesem Grund wollen sie dafür möglichst wenig Zeit und Arbeit aufwenden. Die Lösung «Intelligent Expense Capturing» unterstützt genau bei dieser Aufgabe durch intelligente Abläufe und vollständig digitale Prozesse.

Der Spesenbeleg wird dabei an Ort und Stelle mit dem Mobiltelefon fotografiert und damit digitalisiert. Über einen Cognitive Cloud-Service erfolgt vollautomatisch die OCR-basierte Texterkennung und alle erkannten Daten (z.B. Datum, Betrag, Mehrwertsteuernummer, etc.) werden im Beleg ergänzt. Alle korrekt ausgelesenen Daten zum Beleg trainieren laufend die integrierte künstliche Intelligenz: Bei zukünftigen Erfassungen weiss

damit die Spesenerfassung genau, dass es sich z.B. um einen Business Lunch handelt, der mit 7.7 Prozent Mehrwertsteuer zu klassifizieren ist und der Buchungstext «Business Lunch» lauten soll. Der Erfassungsaufwand für die Mitarbeiter wird dadurch drastisch reduziert, die Fehlerquote durch Falscherfassungen konvergiert damit genauso wie der nachgelagerte Administrationaufwand praktisch gegen null.

Die Lösung «Intelligent Expense Capturing» basiert auf SAP (ECC 6.0, S/4HANA) und führt schnell und kostengünstig zu einem vollständig digitalen Spesenprozess. Papierbelege gehören damit endgültig der Vergangenheit an! Zudem funktioniert diese Lösung wie man es heute erwarten darf: Any time, any place, on any device! Ihre Mitarbeiter werden es Ihnen danken.



**Michael Rothmund**  
CEO, Process Partner AG



Neugierig geworden? Mehr Details (Kurzvideo) und unseren Ansprechpartner finden Sie über den QR-Code.



**process partner**  
Service Provider Excellence



- + Chalet Suites mit Wohnungsgrößen von 25 m<sup>2</sup> bis 114 m<sup>2</sup>
- + 370 m<sup>2</sup> Spa mit Pool, Sauna, Dampfbad, Fitness- & Massageraum
- + 5 Gehminuten zum besten Golfplatz der Schweiz 2016, 2017 & 2018
  - + Indoor Golfsimulator
- + 500 km Wanderwege, unzählige Bergseen, Vier-Quellen-Weg
- + Mountainbike trails, Touring und Klettern



# Investitionsplanung in der Intralogistik

Der Druck auf Produktions- und Logistikunternehmen ist dramatisch und hat in den letzten Jahren zugenommen. E-Commerce bringt Unternehmen nicht nur dazu, ihre Lieferzeit zu verkürzen, sondern auch just-in-time zu liefern.

Um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten und die Rentabilität zu maximieren, setzen sich die meisten Unternehmen regelmässig mit dem Investitionsbedarf auseinander, um ihre betriebliche Effizienz zu verbessern. Das ist besonders heute, in Zeiten sich rasant entwickelnder Technologien, wichtig.

Auch Toyota nimmt die Chancen zur Veränderung wahr und nutzt die Gelegenheiten, viele Bereiche des Unternehmens schrittweise zu automatisieren und die Konnektivität vorteilhaft zu gestalten. Sicherstellen, dass jeder Prozess sorgfältig bewertet und so gut wie möglich optimiert wird, bevor eine Investition beschlossen wird, ist der Schlüssel zum Erfolg.

«Wir realisieren immer wieder, dass unsere Kunden vor ähnlichen Herausforderungen stehen, wenn sie für ihre Zukunft planen. Wir stellen auch fest, dass viele unserer Kunden davon profitieren würden, wenn sie vor einer grossen Automatisierungsinvestition ihre Prozesse optimieren

würden. Aus diesem Grund bieten wir unseren Kunden an, mit ihnen gemeinsam aus der Lean-Perspektive zu erkunden, wie gut ihre Prozesse für eine Automatisierung vorbereitet sind. Dabei greifen wir auf unsere eigene Erfahrung zurück, vor dem Beginn der Automatisierung die Prozesse gründlich verbessert zu haben», erklärt Pascal Dätwyler Sales Director der Toyota Material Handling Schweiz AG.

Heute muss alles schneller und günstiger ablaufen. Und das Thema Sicherheit darf natürlich nicht zu kurz kommen. Denn seien wir mal ehrlich: Wer kann es sich heute leisten, Ressourcen zu verschwenden oder Betriebsabläufe zu verlangsamen. Warum also nicht darüber nachdenken, sich wiederholende Aufgaben zu automatisieren.

## Wie können automatisierte Flurförderzeuge das Lager optimieren?

Automatisierung kann unabhängig von der Grösse und Art des Unternehmens Mehrwert liefern. Ganz

egal, ob das Unternehmen als Logistikdienstleister oder in der Produktion tätig ist, die Automatisierung bestimmter Prozesse nach den jeweiligen Bedürfnissen kann die Produktivität auf eine neue Stufe heben. Dies kann über einen schrittweisen Ansatz erfolgen, bei dem bestimmte Prozesse des täglichen Materialtransports automatisiert werden, oder über eine komplette Systemumstellung bei grossen Betrieben.

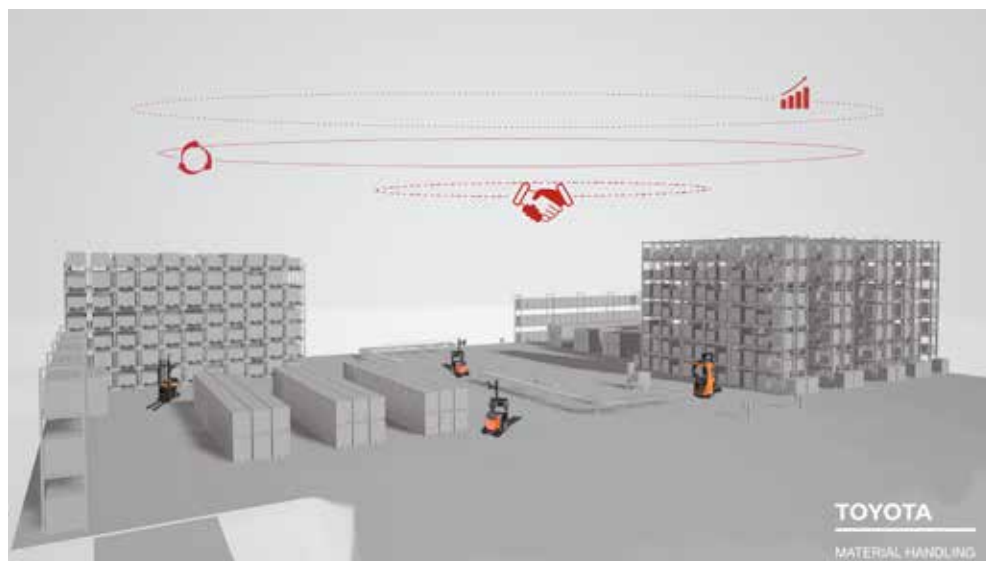
In der heutigen Welt liegt ein starker Fokus auf Logistik und den Möglichkeiten, die frische Denkansätze und neue Technologien, mit sich bringen, um wertschöpfende und wettbewerbsfähige Prozesse zu schaffen. Liefargeschwindigkeit, Zuverlässigkeit und Transparenz werden zu starken Erfolgs- und Differenzierungsmerkmalen. Sah man früher die Lagerung und den Transport von Gütern als notwendigen Kostenfaktor, der keinen oder einen nur geringfügigen Wert erzeugt, so haben Unternehmen heute erkannt, wie effiziente Logistik wirklichen Mehrwert liefern kann – in der Produktion,

“ **Automatisierung kann unabhängig von der Grösse und Art des Unternehmens Mehrwert liefern.**

in der Distribution und vor allem in dynamischen Geschäftsfeldern, wie dem e-Commerce.

Automatisierung ist ein treffendes Beispiel für diese Denkweise. Mit über 30 Jahren Erfahrung bei automatisierten Lösungen nimmt Toyota Material Handling hier eine führende Rolle ein.

Toyota Material Handling ist der Weltmarktführer für Flurförderzeuge und Schleppfahrzeuge im Intralogistikbereich. Automatisierte Flurförderzeuge und Schleppsysteme werden direkt in Europa gefertigt und sind bei diversen Kunden in ganz Europa seit einigen Jahren im Einsatz. Die Entwicklung der komplexen Software findet im eigenen Entwicklungszentrum in Göteborg statt. Für weitere Fragen steht Toyota Material Handling Schweiz gerne zur Verfügung.



### Toyota Material Handling

Schweiz AG  
Feldstrasse 62  
8180 Bülach  
info@ch.toyota-industries.eu  
www.toyota-forklifts.ch

# In die Produktion der Zukunft investieren

Die Industrie von morgen ist digital und zunehmend autonom. Unternehmen suchen deshalb nach flexiblen und effizienten Produktionslösungen, um mit den Veränderungen mithalten und wettbewerbsfähig bleiben zu können.

**W**er von der Industrie 4.0 spricht, darf keinesfalls die additive Fertigung – im Englischen additive manufacturing – aussen vor lassen. Was vielen unter dem 3D-Druck ein Begriff ist, hat sich im professionellen Umfeld bereits in unterschiedlichsten Branchen etabliert.

## Schrittweise zum Ziel

Bei der additiven Fertigung erstellt man auf Basis von digital erfassten Konstruktionsdaten mit Materialien wie beispielsweise Metall oder Kunststoff ein gewünschtes Objekt. Im Gegensatz zur traditionellen, respektive subtraktiven Fertigung, bei der man ein Werkstück durch das Abtragen von Material anfertigt, wird bei der additiven Fertigung schichtweise oder neuerdings auch volumetrisch (ganze Schichtpakete) Material aufgetragen und zu einem Endprodukt zusammengefügt.

## Individuelle Lösungen für anspruchsvolle Designs

Über die letzten Jahre hat die additive Fertigung in vielen Bereichen und Branchen Einzug gehalten. Dank dem digital erstellten 3D-Modell erlaubt

sie nämlich, komplexe Strukturen in einem Durchgang zu realisieren, was bei konventionellen Fertigungsmethoden nicht möglich ist.

Die kaum vorhandenen Einschränkungen beim Design ermöglichen funktional optimierte, leichtere, ergonomischere und wenn richtig angewendet, kostengünstigere Produkte. Im Gesundheitssektor arbeitet man deshalb bereits in verschiedensten Bereichen mit der additiven Fertigung. Für Patientinnen und Patienten werden beispielsweise schon

seit einiger Zeit Operationsmodelle und Zahnprothesen hergestellt. Die additive Fertigung ermöglicht es hier, für Betroffene eine jeweils auf die persönlichen Anforderungen abgestimmte Lösung zu finden.

## Ressourcen effizienter nutzen

Die additive Fertigung bringt auch umwelttechnische Vorteile mit sich: Die 3D-Modellierung und der sequenzielle Produktionsprozess vermindern den Materialverbrauch. Bei bestehenden Produkten kann durch Reparatur-, Anpassungs- und

Umnutzungsmöglichkeiten die Lebensdauer deutlich verlängert werden. Gleichzeitig profitiert man von kürzeren Lieferketten und bei Kleinserien von schnelleren Erstellungszeiten, welche wiederum Ressourceneinsparungen mit sich bringen – das freut die Umwelt sowie das Budget.

## Wissen fördern und als Unternehmen profitieren

Die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten der additiven Fertigung setzen modernste Gerätschaften und viel Know-how voraus. Mithilfe entsprechender Aus- und Weiterbildungen schult man das Fachpersonal und bleibt auf dem neuesten Stand.



Das enorme Potenzial der additiven Fertigung zeigt für Unternehmen in verschiedensten Branchen, dass sich eine Investition lohnt. Die ständig fortschreitende Digitalisierung bringt regelmässig innovative Technologien auf den Markt. Aufgrund der vielen Möglichkeiten, welche die additive Fertigung bietet, ist es ratsam bei Fragen Druckdienstleister, Hochschulen oder ein nationales thematisches Netzwerk beizuziehen.

ANZEIGE

**+** **AM Network**  
Additive Manufacturing

Das Netzwerk zur Förderung von Innovationen mit Additiver Fertigung



### Kommende Veranstaltungen:

- 1. - 3. September 2020 *AMPA Konferenz 2020*
- 29. September 2020 *Event: Mit der Additiven Fertigung Kundennutzen steigern*
- 29. Oktober 2020 *Konferenz «3D Printing Innovations» - Neuchâtel*

[www.amnetwork.ch/de/events-news](http://www.amnetwork.ch/de/events-news)

## Die neuesten Innovationen in punkto Produktivität

**S**tets hört Productec seinen Kunden zu und bringt weiterhin Innovationen auf den Markt, die ihre Effizienz steigern.

Productec ist seiner Geschichte treu geblieben und sucht andauernd nach neuen Aufgaben, um auf die Herausforderungen seiner Kunden angemessen reagieren zu können. Dies führt zur Erweiterung der CAM-Software GibbsCAM, die um neue Funktionen erweitert wurde und dass die Werkzeuge durch das ProCONNECT Reportmodul komplettiert.

### Die neue Version 13 von GibbsCAM

Die Software wurde aktualisiert, um eine vereinfachte Benutzeroberfläche sowie zusätzliche Fräs- und Drehfunktionen zu bieten. Diese neuen Funktionen erhöhen



die Produktivität durch Verkürzung der Bearbeitungszeiten. Zum Beispiel ist GibbsCAM die einzige Software in der Branche, die elliptisches, exzentrisches und Interpolationsdrehen bietet. Diese neuen Funktionen können in Bearbeitungs-, Dreh- / Fräszentren und

in Multitasking-Maschinen wie Stangendrehmaschinen der neuesten Generation einschließlich B-Achsen genutzt werden.

Eine der neuen Funktionen in Version 13 betrifft die Integration von Räumen / Stossen, das automatische Entgraten und Anfasen, sowie den ISO-Code-Editor.

### ProCONNECT-Report, die neueste Ergänzung in dieser Produktfamilie

Productec bietet seit Jahren ProCONNECT DNC für die Übertragung und Rückverfolgbarkeit von ISO-Programmen, PROD für die Produktionsüberwachung und Dashboard für die Produktionsanalyse an.

Heute startet Productec den ProCONNECT-Report, der die

Kompatibilität zwischen verschiedenen Quellen und Medien sicherstellt, um die Anforderungen für die Erstellung von Produktionsüberwachungsdokumenten zu erfüllen. Diese Lösung ermöglicht es, relevante Daten von GibbsCAM zu sammeln und den Bedienern in der Werkstatt zur Verfügung zu stellen. Diese Berichte können mit allen Webbrowsern angezeigt werden.

Der Bediener findet somit an der Maschine, in einem einzigen ergonomischen Dokument, alle Informationen zu seinen Fertigungsaufträgen, Werkzeuglisten sowie verschiedene Einstellparametern.

[info@productec.ch](mailto:info@productec.ch)

TEXT ANDREA TARANTINI, FLAVIA ULRICH

ANZEIGE

# LAST MINUTE

**unine**  
UNIVERSITÉ DE  
NEUCHÂTEL

[www.unine.ch](http://www.unine.ch)

WILLKOMMEN AN BORD  
EINSCHREIBUNGEN BIS ZUM  
15. AUGUST 2020



## Rechtliche Fragen zur Industrie 4.0 – Die Covid-Krise als Beschleuniger

**D**igitalisierung, Prozessautomatisierung, Big Data, Internet of Things – dies sind nur einige Schlagworte, die fallen, wenn wir von der Industrie 4.0 sprechen. Wir verstehen die Industrie 4.0 als Chance. Doch jede Chance birgt auch (rechtliche) Risiken, die berücksichtigt werden müssen.

Personendaten sind Daten, die Rückschlüsse auf eine bestimmte Einzelperson erlauben. Datenschutzgesetze gelten für Personendaten, nicht jedoch für Sachdaten. In der Praxis führt der sehr weite Begriff von Personendaten aber regelmässig zu Abgrenzungsschwierigkeiten – gerade auch in der digitalisierten und automatisierten Industrie.

Selbst für Daten, welche nicht als Personendaten qualifizieren, drängt

sich die Schaffung von Datenverarbeitungsprozessen auf, damit die Industrie 4.0 rechtlich effizient funktioniert und klar ist, wer Anspruch auf welches Ergebnis hat.

### Know-how und Transparenz als Lösung

Was sind Maschinendaten, was ist automatisierte Datengewinnung? Wem gehören die so erhobenen Daten, wer darf wann, wie und weshalb auf sie zugreifen, sie nutzen, verwerten, weiterentwickeln, verkaufen? Ist die Konfiguration des Prozesses oder der Maschine in Übereinstimmung z.B. mit abgeschlossenen Geheimhaltungsvereinbarungen? Und wer haftet, wenn ein automatisierter Prozess Schäden verursacht, durch Softwarefehler, Anwenderfehler, falsch definierte oder fehlende Prozesse?

Daten werden im Zuge der Digitalisierung immer wertvoller und schaffen vermehrt auseinanderdriftende Interessen, welche grosses Spannungs- und Schadenspotential bergen. Je unregelter ein Vorgang in der digitalen Industrie ist, desto grösser, schmerzhafter und teurer werden diese Spannungsfelder. Ein Unternehmen sollte sich deshalb zwingend mit diesen Fragen, den eigenen Prozessen und mit den eigenen Interessen und den Interessen gegenüber Zulieferern und Kunden auseinandersetzen und dies regeln. Dies ermöglicht nicht nur Transparenz in der Kommunikation, sondern erlaubt es dann auch, die Verträge, allgemeinen Geschäftsbedingungen, Prozessabläufe und internen Weisungen zum Umgang mit Digitalisierungsthemen richtig, effizient und zielführend



**Rolf Hartmann**  
lic. iur., Rechtsanwalt,  
M.B.A., Partner



**Stephan A. Hofer**  
Rechtsanwalt  
Senior Associate

zu gestalten und anzupassen. Die Notwendigkeit dieses unternehmerischen Handelns und der Bedarf einer zügigen Umsetzung zur Vermeidung von potentiell Schaden wurde durch die Covid-Krise noch akzentuiert.

Weitere Informationen:

[www.ghr.ch](http://www.ghr.ch)



BRANDREPORT [ONLINESCHIEDUNG.CH](http://ONLINESCHIEDUNG.CH)

## Die finanziellen Aspekte der Scheidung

2018 hat das Bundesgericht zwei Entscheide bezüglich der Berechnungsmethode der Lebensunterhaltungskosten und der Arbeitspflicht bei finanziellen Beiträgen getroffen.



**Douglas Hornung**  
CEO onlinescheidung.ch

**D**iese Entscheide sind wichtig, weil sie die Regeln klären und vereinheitlichen. Zuvor hatte die Mutter die Möglichkeit, weniger als 50 Prozent zu arbeiten, bis das jüngste Kind zehn Jahre alt war. Der Beschluss ermöglicht es nun (5A\_384/2018), dass man von der Mutter verlangen kann, 50 Prozent zu arbeiten, sobald das jüngste Kind zur Schule geht, und sogar, dass sie auf 80 Prozent erhöht, wenn das Kind die Sekundarstufe erreicht. Im

sechszehnten Lebensjahr des Sprösslings kann dann eine Vollzeitbeschäftigung von ihr verlangt werden.

Die zweite Entscheidung klärt und vereinheitlicht die Festlegung der Beiträge für Kinder. Früher war die angewandte Methode von Kanton zu Kanton unterschiedlich.

### Beispiel eines Falls

In diesem Beispiel (5A\_454/2017) hat der Vater einen Monatslohn von CHF 4500 und die Mutter eine Arbeitsfähigkeit von CHF 900 pro Monat. Sie haben ein gemeinsames vierjähriges Kind. Ergebnis: Der Vater muss einen monatlichen Beitrag von CHF 2170 zahlen (CHF 600 für das Kind und CHF 1470 für die Mutter) dazu noch rückständige Beiträge von CHF 8000. Es ist offensichtlich, dass der Vater solche Summen nicht

zahlen kann, der monatliche Beitrag beträgt 48,2 Prozent von seinem Lohn. Nach ständiger Rechtsprechung hat das Kindeswohl Priorität vor allen anderen Erwägungen. Somit werden die Steuern bei der Verrechnung von finanziellen Beiträgen bei Niedriglöhnen nicht mit einbezogen. Aber in der Realität werden die Steuern einem nicht erlassen und solche Entscheidungen können eine zunehmende Verschuldung verursachen. Es ist nicht korrekt oder fair, und das Kindeswohl wird vernachlässigt, wenn ein Vater verschuldet ist und niemals hoffen kann, in Zukunft sein Budget auszugleichen. Die Rechtslehre hat öfters diese Unstimmigkeiten festgestellt, leider ohne Erfolg – bis heute: Je nach Lage des Falles werden die Steuern einkalkuliert, um einen sinnvollen und gerechten Beitrag für das Kind zu berechnen. Das

Bundesgericht hat mehrmals unterstrichen, dass einen Beitrag keine einfache Rechnung sein kann (15 Prozent für ein Kind, 25 Prozent für zwei Kinder, 30 Prozent für drei Kinder). Aber in diesem Fall stellen die CHF 600 für das Kind 13.3 Prozent des Lohnes des Vaters dar, also in Übereinstimmung mit der Rechnung, die das Bundesgericht angeblich nicht anwenden möchte.

Einfachere Scheidungen gibt es bei [www.onlinescheidung.ch](http://www.onlinescheidung.ch). Die Nr. 1 der Webseiten für Online-Scheidungen in der Schweiz wurde vom Anwalt Douglas Hornung gegründet und hat seit 2007 eine 100-prozentige Erfolgsrate.

**ONLINE**  
**scheidung.ch**

## «Im Hinblick auf Krisenzeiten ist eine Investition in die Digitalisierung notwendig»

Während der Krise haben viele Unternehmen Telearbeitslösungen eingeführt, um das tägliche Geschäft aufrechterhalten zu können. Benoît Santschi, Leiter der Geschäftsstelle Lausanne der Coop Rechtsschutz AG, erklärt, wie effizient die digitale Infrastruktur aufgebaut wurde und wie die Krise künftige Arbeitsgewohnheiten verändern könnte.

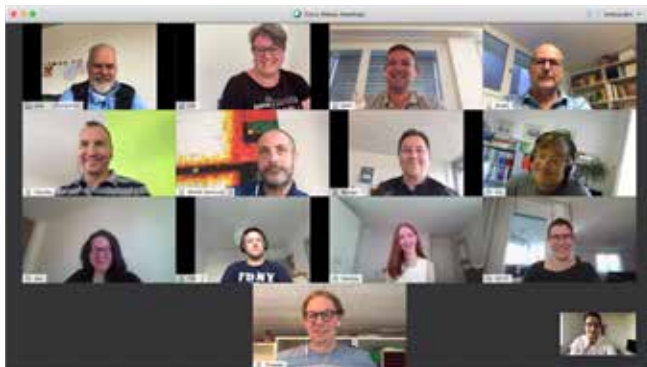


**Benoît Santschi**

**N**icht nur gesundheitlich, sondern auch arbeitstechnisch hat die Coronapandemie die Gesellschaft beschäftigt. Viele Unternehmen mussten sich plötzlich mit den Herausforderungen des Homeoffice auseinandersetzen. Die Computer- und Telekommunikationsinfrastruktur, Internet- und Intranetnetzwerke und die IT-Sicherheit sind dabei alles Aspekte, mit welchen sich Unternehmen schnell anfreunden mussten. Bei Coop Rechtsschutz halfen bereits in der Vergangenheit getroffene digitale Vorbereitungen, die Situation in den Griff zu kriegen. Genauer erzählt Benoît Santschi, Leiter der Geschäftsstelle Lausanne von Coop Rechtsschutz.

### Herr Benoît Santschi, wie hat sich Coop Rechtsschutz während der Krise organisiert?

In einem ersten Schritt ergriff die Geschäftsleitung bereits im Februar frühzeitig Präventionsmassnahmen, indem sie sicherstellte, dass alle Mitarbeitenden über die Bundesmassnahmen betreffend Sicherheitsabstände und Hygienevorschriften informiert waren. Darüber hinaus wurden alle Mitarbeiter mit Desinfektionsmitteln versorgt und gebeten, zu Hause Arbeitszugänge zu installieren. Als dann im März die Lockdownmassnahmen eintrafen, haben wir 90 Prozent unserer Mitarbeiter ins Homeoffice geschickt und dabei Bildschirme, Laptops und Headsets zur Verfügung gestellt. Zudem haben wir ein fünfköpfiges Corona-Komitee



eingesetzt, welches die Neuigkeiten der Pandemie zusammenstellt und Mitarbeitende über diese informiert.

Innerhalb unserer Rechtsabteilung wurde zeitgleich ein eigenes Corona-Komitee geschaffen, um die Informationen und Richtlinien für alle unsere Anwälte zu vereinheitlichen. So konnten wir auf die zahlreichen rechtlichen Anfragen, welche wir im Zusammenhang mit der Krise erhalten haben, wie beispielsweise Fragen bezüglich Arbeitsrecht, Mietrecht oder Reisetornierungen, professionell und zeitnah reagieren. Nach wie vor werden täglich Videokonferenzen abgehalten, um den Informationsaustausch innerhalb unseres Unternehmens, zwischen unserem Hauptsitz in Aarau und unseren Niederlassungen in Lausanne und Bellinzona, zu gewährleisten. Eine Massnahme, die sich bis heute als äusserst wirksam erwiesen hat, um offene Fragen schnell und unkompliziert klären zu können.

### Inwiefern hat die Digitalisierung dabei geholfen, der Situation gerecht zu werden?

Die Digitalisierung hat es uns ermöglicht, besser mit der Krise umzugehen. Es ist einerseits Glück, andererseits weise Voraussicht, dass Coop Rechtsschutz schon früh die Bedeutung digitaler Prozesse erkannt hat. Ein grosser Teil unserer

internen Prozesse und Aufgaben sind bereits seit mehreren Jahren digitalisiert und viele unserer Mitarbeiter arbeiten schon lange täglich von zu Hause aus über eine sichere Fernzugriffsoftware. Wir haben zudem dafür gesorgt, dass alle Mitarbeiter über unser Intranet über die neuesten Entwicklungen auf dem Laufenden gehalten wurden. Dank unserer modernen IT-Infrastruktur konnten wir so während der Krise bestmöglich weiterarbeiten.

Darüber hinaus ist die gesamte Post digital und neue Rechtsfälle werden laufend digitalisiert. Was die Telefonie betrifft – welche für unseren Tätigkeitsbereich unerlässlich ist – können unsere Mitarbeiter mit einer Anwendung ihr privates Smartphone nutzen, um über ihre Geschäftsnummer zu telefonieren. Für Videokonferenzen nutzen wir die Technologie von Webex.

Ohne die Digitalisierung wären wir nie in der Lage gewesen, unsere Servicequalität auf diesem hohen Niveau zu halten – und das ist stets unser grösstes Ziel. Unser Kundenservice wurde während der Coronakrise zu keinem Zeitpunkt in Mitleidenschaft gezogen! Im Gegenteil: Wir konnten sogar unseren Partnersicherungen Helsana und Helvetia beiseite stehen und Sie bei Rechtsfragen unterstützen.

### Kommen mit der Digitalisierung auch neue Fragen bezüglich des Datenschutzes auf?

Im Rahmen unserer rechtlichen Arbeit verarbeiten wir sensible Daten. Jeder Mitarbeitende bei Coop Rechtsschutz ist sich dieser grossen Verantwortung bewusst. Für einen lückenlosen Schutz haben wir unsere Mitarbeiter entsprechend informiert und geschult. Besondere technische Aufmerksamkeit widmen wir dabei unseren IT-Einrichtungen, Online-Formularen und der elektronischen Datenaustauschplattform, um den europäischen Anforderungen an Sicherheit und Datenschutz gerecht zu werden. Wir verwenden auch ein Verschlüsselungssystem für unseren E-Mail-Verkehr, um auch hier einen sicheren Datenaustausch zu gewährleisten.

### Wie wird die derzeitige Situation die Arbeitsgewohnheiten bei Coop Rechtsschutz langfristig verändern?

Wir gehen davon aus, dass wir das Homeoffice-Angebot auch nach der Krise weiter nutzen und sogar ausbauen werden. Zusätzlich prüfen wir verschiedene Möglichkeiten, um jegliche digitale Chancen zu ergreifen und auszuschöpfen, wie beispielsweise das Angebot von Online-Schulungen und der digitalen Rechtsberatung. Zu diesem Zweck haben wir eine Art «digitales Brainstorming» durchgeführt, um Ideen von all unseren Mitarbeitern in Bezug auf diese neue Arbeitsweisen zu sammeln und gleichzeitig unsere Innovationsabteilung mit der Entwicklung neuer Konzepte beauftragt. Auf jeden Fall sind wir bereit, die Herausforderungen der Zukunft gelassen, professionell und effizient anzugehen.

Exklusiv für Fokus-Leser



1<sup>ER</sup> GRAND CRU

## Château de Châtagneréaz 1<sup>er</sup> Grand Cru Mont-sur-Rolle La Côte AOC

*Kollektion von 3 Flaschen 2011 + 3 Flaschen 2012 – 75 cl zum Spezial-Preis von CHF 160.- mit Gratis-Lieferung*

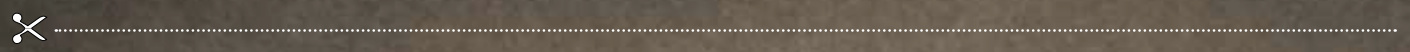
### SPITZENKLASSE EXKLUSIV FÜR FOKUS-LESER

Hoch über dem Genfersee steht das historische Schloss aus dem 12. Jahrhundert, umsäumt von Kastanienbäumen, umringt von den besten Reblagen an der La Côte und ausgestattet mit einem prachtvollen Keller mit grossen Eichenfässern: Château Châtagneréaz ist ein Begriff!

Sie erhalten mit den hier offerierten Jahrgängen 2011 und 2012 die Möglichkeit zwei schon gereifere Weine zu verkosten, welche jetzt nach längerer Lagerung die volle Strahlkraft, Raffinesse und Vielschichtigkeit dieses Chasselas auf Ihrem Gaumen wahre Glücksmomente auslösen. Versprochen!

Und der Wein, Château Châtagneréaz 1er Grand Cru, ist ein reiner Chasselas-Wein mit der ganz seltenen Auszeichnung „1er Grand Cru“ – im ganzen Kanton Waadt gibt

Profitieren Sie von diesem Angebot und vielleicht wird der eine oder andere von Ihnen die Sorte Chasselas wieder entdecken und erkennen, welches Potential in diesen Weinen steckt.



Bestellen Sie jetzt Ihre Kollektion (gegen Rechnung) und senden Sie diesen Coupon an folgende Adresse zurück, oder machen Sie mit Ihrem Smartphone ein Foto und senden Sie es per E-Mail an: [bolle@bolle.ch](mailto:bolle@bolle.ch). Bolle & Cie SA, Rue Louis de Savoie 75-79, 1110 Morges. [www.bolle.ch](http://www.bolle.ch) Bei Rückfragen: 021 801 27 74.

Name / Vorname

Adresse

PLZ Ort

Telefon

Geburtsdatum\*

E-Mail

Datum

Unterschrift

Karton(s) Château de Châtagneréaz 1er Grand Cru Mont-sur-Rolle La Côte AOC - Kollektion von 3 Flaschen 2011 + 3 Flaschen 2012 – 75 cl

\*richtet sich nur an volljährige Personen  
Gültig bis 31. Juli 2020

**SCHWEIZER WEIN  
JETZT ERST RECHT!**

