

DIGITALISIERUNG BUSINESS SOFTWARE INTERNATIONALISIERUNG SMART LOGISTICS



FOOD & BEVERAGE
Wie sich eine Branche für die Zukunft rüstet
02

DIGITALISIERUNG
Chancen nutzen, Gefahren abwenden
04

CONSULTING 4.0
Künstliche Intelligenz in der Beratung?
10

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
Streben nach Krisensicherheit und Resilienz
12

Eine Veröffentlichung der **X mediasolutions**

ANZEIGE



Universität St. Gallen
Executive School of Management,
Technology and Law



«Fühlen Sie sich sicher in Rechtsfragen?»

Starten Sie den **Lehrgang Wirtschaftsrecht für Manager** gleich mit dem Modul Ihrer Wahl:

- Unternehmen und Vertragspartner 07.-11. März 2022
- Unternehmen und Mitarbeitende 09.-13. Mai 2022

INFO-ANLÄSSE
online
11. Nov. 2021
7. Dez. 2021

lam.unisg.ch/wrm

FOOD & BEVERAGE

Branche mit Zukunftsvisionen und viel Hightech

Die Lebensmittel- und Getränkeindustrie gehört zu den wichtigsten Wirtschaftszweigen in der Schweiz. Um jedoch auch für die Zukunft gewappnet zu sein, braucht es stetige Modernisierungen in den Unternehmen. Welche wichtige Rolle dabei die Automatisierung spielt und welche sonstigen Trends auf Seite der Konsumierenden zu beobachten sind.

TEXT: TOBIAS LEMSER

Senf, Käse oder Limonade. Wer zum grossen Wochenendeinkauf im Supermarkt unterwegs ist, hat in der Regel nur einen Wunsch: möglichst schnell die lange Einkaufsliste abzuarbeiten und alle Lebensmittel und Getränke in den Einkaufswagen zu legen. Es gibt jedoch auch diejenigen, die tiefenentspannt vor den Regalen und Kühltheken stehen und sich vom Appetit leiten lassen. Wer denkt da schon an Hygiene und Reinheit der einzelnen Produkte. Eine Selbstverständlichkeit für alle Konsumierenden. Schliesslich unterliegen Lebensmittelproduktion und -handel hinsichtlich der Sicherheit hohen Anforderungen. Gerade hierzulande sind die Hygienevorschriften besonders streng. Sie dienen dazu, mikrobiologische Kontaminationen während der Produktionsprozesse zu vermeiden. Sowohl Lebensmittel- als auch Getränkeindustrie müssen sicherstellen, dass die Konsumierenden Zugang zu sicheren und gesunden Lebensmitteln von höchster Qualität haben. Kein Hersteller kann sich angesichts zunehmender behördlicher Überwachung und der Forderung nach mehr Transparenz in der Lieferkette Fehler bei der Herstellung leisten. Diese können nicht nur kostspielig sein, sondern auch das Markenimage oder schlimmstenfalls die wirtschaftliche Existenz gefährden.



ZUKUNFT IN UNTERNEHMEN IST DIGITAL

Grund, weshalb immer mehr Unternehmen aus der Branche umdenken und sich für die Zukunft fit machen. Denn klar ist: Nicht auf Maschinen, sondern auf die Mitarbeitenden sind die häufigsten Fehler in einer hochvariablen Produktion zurückzuführen. Um dies zu umgehen investieren Lebensmittel- und Getränkehersteller vermehrt in flexible Roboter- und Bildverarbeitungssysteme, welche das Produkthandling und die Inspektion durch den Menschen übernehmen. Experten zu-

kommen, wollte die Deutsche Landwirtschaftsgesellschaft unter schweizerischen, österreichischen und deutschen Lebensmittelproduzenten herausfinden. Die Auswertung des im vergangenen Jahr veröffentlichten Trendmonitors ergab, dass Roboter inzwischen grundsätzlich in nahezu allen Unternehmensgrössen eingesetzt werden – Ausnahme sind ganz kleine Betriebe mit bis zu neun Mitarbeitenden. Am meisten setzt insbesondere die Molkereibranche auf Roboter. Firmen, welche sich dagegen entschieden haben, nannten zu hohe Investitionskosten, Platzprobleme und Unwirtschaftlichkeit als Hauptgründe für einen Verzicht. Auf die Frage, in welche Art von Roboter die Unternehmen primär investieren, wurden am meisten Gelenkarmroboter genannt. Ebenso im Einsatz sind Portalroboter, welche im Gegensatz zum Gelenkarmroboter nur eine geringe Bodenfläche benötigen, jedoch relativ einfach vergrössert werden können.

ERFRISCHUNGSGETRÄNKE BESONDERS GEFRAGT

Doch egal, welche Art von Roboter: Dass der Automatisierungsgrad in der Lebensmittel- und Getränkeindustrie weiter zunehmen wird, ist nur eine Frage der Zeit, was auch am grundsätzlichen Wachstum des Schweizer Getränkemarkts liegt. Denn die Anzahl an Unternehmen mit Spezialisierung auf die Herstellung von Getränken nimmt seit Jahren zu. Traditionell bieten sowohl die Nahrungsmittel- als auch die Getränkeindustrie eine Reihe von Möglichkeiten für Innovatoren und Neugründungen. Zurückzuführen ist dieser Trend unter anderem auf den sich wandelnden Verbrauchergeschmack und die Experimentierfreudigkeit der modernen Konsumierenden. Laut aktuellster Zahlen von Statista behaupten Bierhersteller zahlenmässig den grössten Anteil an der Industrie für sich. Dagegen erzielt das Segment der Erfrischungsgetränke und Mineralwasser die höchsten Umsätze. Mit 110 Liter pro Person und Jahr war der Mineralwasserverbrauch in den letzten Jahren relativ konstant. Insgesamt generierte die Schweizer Getränkeindustrie im Jahr 2018 einen Umsatz von knapp 3,5 Milliarden Schweizer Franken. Rund 20'000 Arbeitsplätze

sind hierzulande direkt und indirekt mit der Erfrischungsgetränke- und Mineralwasserbranche verbunden, weshalb die Branche unverzichtbar für die Schweizer Wirtschaft ist.

SÜSSWAREN GEBEN DEN TON AN

Und wie schnitt die Schweizer Lebensmittelindustrie im Vergleich dazu ab? Laut Mehrwertsteuerstatistik 2018 erzielte sie in jenem Jahr einen Umsatz von rund 40,5 Milliarden Schweizer Franken. Rund 3'800 Unternehmen, welche mehr als 91'600 Menschen beschäftigen, sind Teil der hiesigen Lebensmittelindustrie. Die meisten Unternehmen der Schweizer Lebensmittelindustrie entfallen auf das Segment der Herstellung von Back- und Teigwaren. Betriebe der Milch- und Fleischverarbeitung folgen auf den nächsten Plätzen. Kein Wunder, dass die Herstellung von Süsswaren sowie von Kakao- und Schokoladenerzeugnissen den Löwenanteil in dieser Branche ausmacht – angesehene Produkte, die auch im Ausland bestens ankommen und in grossen Mengen exportiert werden. Aber auch Nahrungsmittelzubereitungen, Getreide sowie Milchprodukte verliessen das Alpenland. Am meisten importiert wurden dagegen Getränke, tierische Produkte inklusive Fisch, genauso wie Früchte und Genussmittel in Form von Kaffee, Tee und Gewürzen.

NEUE TRENDS RUND UMS ESSEN UND TRINKEN

Wo die Reise auf dem Lebensmittel- und Getränkemarkt hingeht und welche Trends generell zu beobachten sind, hat das Marktforschungsunternehmen Ipsos unter die Lupe genommen und im Food-Trends 2020 zusammengefasst. Ein Trend bezieht sich insbesondere auf das Thema Umwelt und Gesundheit. So werden beispielsweise Initiativen zur Reduzierung von Lebensmittelabfällen zunehmen. Zu deren Umsetzung werden bestimmte Apps eine wichtige Rolle spielen. Ebenso spannend: nachhaltige Verpackungen. Den Marktforschern zufolge könnten, indem Richtlinien und Kommunikation des Recyclings intuitiver und einfacher gestaltet werden, in bestimmten Fällen Verpackungen sogar ganz verschwinden.

INHALTSSTOFFE IM BLICKPUNKT

Aber auch Transparenz wird zunehmend in den Vordergrund rücken. Zum Aufbau von Vertrauen der Verbraucher sei es wichtig, transparent zu machen, wo ein Produkt hergestellt wird und wer es produziert hat sowie vollständig aufzulisten, welche Inhaltsstoffe drin sind. Auch in diesem Fall sind Apps geradezu prädestiniert, für viel Transparenz zu sorgen.

Die grösste Challenge für die Lebensmittel- und Getränkeindustrie könnte der Untersuchung zufolge jedoch in der Reduktion von Zucker und im Labelling liegen. Stichwort Nutri-Score, ein farbcodiertes, freiwilliges Etikettierungssystem auf der Vorderseite der Verpackung, welches in puncto Inhaltsstoffe den Anwendern eine Orientierung gibt und Nahrungsmittel und Getränke nach ihrem Nährwertprofil klassifiziert. Nicht zuletzt geht das Marktforschungsunternehmen Ipsos davon aus, dass der Stellenwert bestimmter herausragender Inhaltsstoffe in Produkten steigen wird. Hintergrund: Immer mehr Menschen legen grossen Wert darauf, Krankheiten vorzubeugen und das Immunsystem zu stärken – ein Trend, der bereits mit Einsetzen der Coronapandemie verstärkt zu beobachten war und sich auch zukünftig weiter durchsetzen wird.

«NACHHALTIGKEIT GEWINNT IN DER BRANCHE AN BEDEUTUNG»

folge liegt in der Automatisierungstechnologie die Zukunft, da sie Produkte und Marke schützt und auf diese Weise Ausschuss und Rückrufe vermieden werden können. Darüber hinaus helfen die digitalen Transformationslösungen bei der Kennzeichnung und Inspektion von Produkten, sodass die Mitarbeitenden ihren Fokus vermehrt auf die wirklich wertschöpfenden Aufgaben richten können.

Weitere Vorteile sogenannter Zero-Touch-Lösungen: Die Produktion erfolgt nicht nur schneller, gleichmässiger und hochwertiger, auch sind die Unternehmen weniger abhängig von verfügbaren qualifizierten Fachkräften auf dem Arbeitsmarkt. Ganz abgesehen davon, lässt sich Personal durch attraktive Arbeitsplätze ohne schwere körperliche und monotone Tätigkeiten leichter binden.

STUDIE BESTÄTIGT AUTOMATISIERUNGSTREND

In welchem Umfang Roboter in der Lebensmittel- und Getränkeindustrie bereits heute zum Einsatz

SO KÖNNEN SIE FOOD WASTE EINDÄMMEN

- Vermeiden Sie unnötige Einkäufe und werfen Sie vor dem Einkauf einen Blick in den Kühlschrank!
- Erstellen Sie einen Wochenplan fürs Essen und schreiben Sie eine Einkaufsliste!
- Kaufen Sie Frischprodukte lieber häufiger und dafür gezielter ein und verzichten Sie auf grosse Wochen- einkäufe, von denen nicht alles verwertet wird!
- Verlassen Sie sich auf Ihre Sinne und testen Sie zu- nächst, ob abgelaufene Produkte wirklich nicht mehr geniessbar sind! Zumeist lassen sich Produkte über das aufgedruckte Verfallsdatum hinaus verzehren.
- Entsorgen Sie Essensabfälle fachgerecht und nicht im Abwasser! Beim Herausholen aus der Kläranlage wird zusätzliche Energie benötigt.

Quelle: www.wwf.ch/de/unsere-ziele/food-waste

IMPRESSUM

Projektleitung:
Christian Peinemann, chpe@xm-solutions.com
Peter Mackert, pm@xm-solutions.com

Redaktion: Mark Krüger, Tobias Lemser,
Frank Wagner

V.i.s.d.P.: Nadine Effert

Chief Operating Officer: Erik Ulrich,
eu@xm-solutions.com

Fotos: depositphotos.com
und die teilnehmenden Unternehmen

Druck: DZZ Druckzentrum Zürich AG

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:
E: info@xm-solutions.com
T: +41 (0)44 514 22 42

Xmedia Solutions AG
Neustadtstrasse 7 · CH – 6003 Luzern

Xmedia Solutions hat sich auf crossmediale Publi- kationen spezialisiert, welche in Tageszeitungen und auf Online-Portalen veröffentlicht werden.

Inhalte von Unternehmensbeiträgen, Interviews und Gastbeiträgen geben die Meinung der beteiligten Unternehmen wieder.

Die Redaktion ist für die Richtigkeit der Beiträge nicht verantwortlich. Die rechtliche Haftung liegt bei den jeweiligen Unternehmen.

Xmediasolutions

Mehr Informationen unter:
www.xmedia-solutions.com

UNTERNEHMENSBEITRAG

Coca-Cola Schweiz: Innovativ zu mehr Nachhaltigkeit

Als erstes Getränkeunternehmen weltweit nutzt Coca-Cola Schweiz für VALSER das CO₂ aus der Luft von Climeworks. Mit grüner Flotte und rPET-Flaschen bietet das Unternehmen noch mehr nachhaltige Innovation.

VALSER ist besonders. Denn es sprudelt mit der Kohlensäure von Climeworks. Das ETH-Spin-off beliefert Coca-Cola Schweiz, den Hersteller des berühmten Mineralwassers aus den Bündner Bergen, mit reinem, aus der Luft gefiltertem CO₂. Die beiden Co-Geschäftsführer Jan Wurzbacher und Christoph Gebald gründeten Climeworks 2009 und sorgen seither international für Aufsehen. Ihre «Direct Air Capture»-Technologie saugt mit einem patentierten Filter CO₂ aus der Luft. Climeworks schliesst damit den Kohlenstoffkreislauf, da sie CO₂ aus der Luft filtern und dieses recyceln respektive für die industrielle Verwendung aufbereiten. Diese Technologie hat damit das Potenzial, den Klimawandel zu stoppen oder sogar umzukehren.

MUT ZU NEUEN WEGEN

Bereits im Jahr 2011 fanden die ersten Gespräche zwischen Coca-Cola Schweiz und Climeworks für eine mögliche Zusammenarbeit statt. Es brauchte Mut, Kreativität und Expertise, um dieses Pionierprojekt in die Tat umzusetzen – beide Unternehmen betraten gemeinsam Neuland. 2017 wurde im zürcherischen Hinwil schliesslich die erste kommerzielle Anlage von Climeworks feierlich eröffnet, und 2019 erreichte die erste Lieferung CO₂ aus der Luft den Abfüllstandort in Vals. Der Beweis war erbracht: Die Climeworks Direct-Air-Capture-Technologie kann in der industriellen Herstellung von Getränken eingesetzt werden. Das gelieferte CO₂ muss über Nahrungsmittelqualität verfügen, alle gesetzlichen Vorschriften und die Qualitätsstandards von The Coca-Cola Company erfüllen. Climeworks kann diese hohen Standards jederzeit erfüllen. Denn das verwendete Filtermaterial ist höchst selektiv und filtert nur CO₂-Moleküle. Die Reinheit des gefilterten CO₂ beträgt 99,97 Prozent und wird während des gesamten Filter- und Produktionsverfahrens fortlaufend geprüft.

WELTPREMIERE MIT GLOBALEM MEDIENECHO

Coca-Cola Schweiz ist bis heute der erste und einzige Getränkehersteller der Welt, der diese neuartige Technologie für die Karbonisierung seiner Getränke einsetzt. Diese Weltpremiere löste bei

der Lancierung 2019 ein globales Medienecho aus. So machte sich etwa ein Reporter von CNN International, dem meistgesehenen Nachrichtensender der Welt, persönlich auf den Weg in die Bündner Berge nach Vals, um über die Zusammenarbeit zu berichten. Und diesen Sommer hat das amerikanische Wall Street Journal eine Videoreportage über Climeworks produziert, in dem die Kooperation mit Coca-Cola Schweiz ebenfalls Thema ist.

Überwältigend seien die ersten Tage und Wochen nach dem offiziellen Produktionsstart gewesen, sagt denn auch Ilia Tomassi, Country Supply Chain Manager und Geschäftsleitungsmitglied von Coca-Cola Hellenic Bottling Company (HBC) Schweiz. «Das Projekt ist ein grosser Teamerfolg und zeigt unser Engagement für die Nachhaltigkeit. Dass wir das CO₂ aus der Luft, sowie den grössten Teil unserer Zutaten, von einem lokalen Lieferanten beziehen können, freut uns ganz besonders.» Gerade weil die Konzeption dieses Pionierprojektes für alle Neuland und entsprechend aufwändig gewesen war, sei es nun umso schöner, positive Reaktionen aus der ganzen Welt auf dieses bedeutsame Projekt zu bekommen.

«Es war eine spannende Reise vom Wunsch zur Zusammenarbeit, bis wir die erste Flasche VALSER mit CO₂ aus der Luft tatsächlich in den Händen hielten», sagt Patrick Wittweiler, Nachhaltigkeitsverantwortlicher bei Coca-Cola HBC Schweiz. Im Moment ist das CO₂ von Climeworks teurer als das konventionelle CO₂. «Diese Mehrkosten nehmen wir in Kauf. Denn Nachhaltigkeit ist für uns kein Lippenbekenntnis, sondern Basis unseres Handelns – jeden Tag und für jeden unserer Mitarbeitenden», erklärt Wittweiler. So hat sich Coca-Cola Schweiz freiwillig verschiedenen Nachhaltigkeitsverpflichtungen verschrieben.

GRÜNE FLOTTE, GRÜNER STROM UND rPET

Die Zusammenarbeit mit Climeworks ist nur ein Beispiel, wie Coca-Cola neue Technologien und Innovationen zugunsten der Nachhaltigkeit einsetzt. So bezieht das Unternehmen in den Abfüllbetrieben Strom aus 100 Prozent erneuerbaren Quellen. Auf dem Dach des Produktionsgebäudes in Vals ist zudem eine Photovoltaikanlage montiert. Der dort produzierte Solarstrom entspricht dem Energiebedarf von rund 63 Haushalten vor



Die kommerzielle Filteranlage von Climeworks in Hinwil saugt pro Jahr ungefähr 600 Tonnen CO₂ aus der Luft. (Foto von Julia Dunlop)

Ort oder zehn Prozent des für die Produktion benötigten Bedarfs. Damit wird das Flachdach effizient genutzt und ein nachhaltiger Beitrag an das Stromnetz der Gemeinde geleistet.

Und mitten im Dorf in Vals bei den berühmten Thermen stehen auch die 7132 Hotels. Die Hotels haben mit Coca-Cola Schweiz gemeinsame Sache gemacht und eine Wärmetauscher-/Wärmepumpenanlage installiert. VALSER Mineralwasser ist ungefähr 30 Grad warm, wenn es aus dem Boden kommt. Um es als Mineralwasser effizient in Flaschen abzufüllen, gilt: Je niedriger die Abfülltemperatur, desto besser. Die Wassertemperatur muss deshalb gesenkt werden. Für die Badegäste der Vals-therme hingegen sollte das Badewasser die angenehme Temperatur von 30 Grad beibehalten. Mit der Installation der Pumpenanlage wurde nun eine Win-win-Situation geschaffen. Sie reduziert die Temperatur des VALSER-Mineralwassers auf 14 Grad und gewinnt damit hochwertige Wärmeenergie in Form von 60 Grad heissem Wasser. Dieses heisse Wasser wird zur Beheizung der Vals-thermen genutzt. Mit dem Einsatz dieser erneuerbaren Energie reduzieren die 7132 Hotels den Heizölverbrauch um circa 250'000 Liter pro Jahr, was zu einer CO₂-Reduktion von rund 730 Tonnen führt.

Ein weiterer historischer Schritt gelang Coca-Cola Schweiz im Sommer 2019. VALSER lancierte als erstes Schweizer Mineralwasser PET-Flaschen aus 100 Prozent recyceltem Material, dem sogenannten rPET. Im Vergleich zu Flaschen aus neuem PET, sinkt der CO₂-Ausstoss bei der Produktion um

bis zu 75 Prozent. Im Jahr 2020 konnte VALSER dadurch rund 2'000 Tonnen CO₂ einsparen.

Den nächsten Rekord stellte Coca-Cola Schweiz mit dem Betrieb der grössten grünen Flotte der Schweiz auf, bestehend aus Gas-Hybrid-Fahrzeugen und Elektroautos. Dadurch erzielt das Unternehmen Treibstoffeinsparungen und eine CO₂-Reduktion von 25 bis 30 Prozent respektive rund 250 Tonnen CO₂ pro Jahr. Weiter setzt Coca-Cola Schweiz bewusst auf kurze Wege. Wann immer möglich werden Transportwege verkürzt und auf die Schiene verlegt. Durch die Zusammenarbeit mit starken Logistikpartnern wie SBB Cargo und Camion Transport werden auch die indirekten CO₂-Emissionen des operativen Geschäfts reduziert.

WERTVOLLE AUSZEICHNUNGEN

Letztes Jahr erstellte Coca-Cola Schweiz eine umfassende CO₂-Bilanz für das Unternehmen und die Produkte – von den Zutaten der Getränke bis zur Entsorgung – und definierte darauf basierend Massnahmen zur Emissionsreduktion. Für die gesamtheitliche betriebliche Klimastrategie erhielt das Unternehmen als erste Getränkefirma in der Schweiz die Zertifizierung «CO₂ Optimised» von Swiss Climate. Bereits seit 2019 ist VALSER, damals als erstes Mineralwasser der Schweiz, «Climate Neutral» zertifiziert. Und weil es zusammen besser geht, ist Coca-Cola HBC Schweiz neu auch Mitglied bei swisscleantech. Der Wirtschaftsverband setzt sich für eine klimataugliche Wirtschaft und eine wirtschaftstaugliche Klimapolitik ein.

Diese Erfolge wären jedoch nicht möglich, wenn Coca-Cola global diese Bemühungen nicht vorleben und unterstützen würde. So ist Coca-Cola HBC gemäss Dow Jones Sustainability Index das nachhaltigste Getränkeunternehmen weltweit. Solche Auszeichnungen sind für Partner, Kunden, Investoren und das Team gleichermaßen wichtig. Christoph Gebald, Co-Geschäftsführer von Climeworks sagt dazu: «Wir freuen uns sehr, dass wir durch die Zusammenarbeit mit einem Branchenführer im Dow-Jones-Nachhaltigkeitsindex Zugang zum Getränkemarkt erhalten». Und Patrick Wittweiler ergänzt: «Bewertungen und Rankings, national und international, tragen wesentlich dazu bei, Fortschritte zu signalisieren, Lernprozesse aufzuzeigen und Teams zu motivieren».

DER NÄCHSTE MEILENSTEIN IM BLICK

Bei Coca-Cola Schweiz stehen die Weichen also auf Grün. Geht da noch mehr? «Klar!», sagt dazu Nachhaltigkeitsexperte Patrick Wittweiler. «Nachhaltigkeit ist nicht nur für uns, sondern auch für unsere Konsumenten und Kunden ein sehr wichtiges Anliegen. Wir arbeiten seit Jahren daran, unseren ökologischen Fussabdruck kontinuierlich weiter zu senken.» Im Verlauf dieses Jahres will Coca-Cola Schweiz die «Science Based Targets (SBT)» erarbeiten. Per 2022 sollen damit verbindliche Ziele definiert werden und in die Umsetzung gehen. «Mit diesem wissenschaftlichen Ansatz können wir die CO₂-Reduktion im Einklang mit den globalen Klimazielen weiter vorantreiben», sagt Wittweiler.

KONTAKT

Coca-Cola Schweiz
Stationsstrasse 33 · 8306 Brüttisellen
T: +41 (0)44 835 91 11
www.coca-cola.ch



VALSER ist das erste Getränk weltweit, in dem das CO₂ aus der Luft von Climeworks sprudelt.

DIGITALISIERUNG

Analog war gestern – Unternehmen vor der Beschleunigung

Selbst Betriebe, die einen Umbau ihrer alten Strukturen bis vor Kurzem noch skeptisch sahen, werden durch die Folgen der Coronakrise zum Handeln gezwungen. Die Digitalisierung scheint alternativlos.

TEXT: FRANK WAGNER

Im «Digital Riser Report 2021» zur digitalen Wettbewerbsfähigkeit liegt die Schweiz im Ranking «Europe and Northamerica» auf Platz 24 von 39. Das ist zwar immer noch besser als Österreich (26.) oder Deutschland (38.), aber gegenüber den Vorjahren dennoch eine Verschlechterung. Auch in der Schweiz besteht beim Thema Digitalisierung also an vielen Stellen konkreter Handlungsbedarf.

WEGBESCHREIBUNGEN

Wissenschaftler der Hochschule für Technik Rapperswil und der Universität St. Gallen veröffentlichten im Jahr 2020 in Zusammenarbeit mit dem Staatssekretariat für Bildung, Forschung und

Innovation (SBFI) ihre Studie «Digitalisierung als Treiber für innovative Geschäftsmodelle». Im Fazit der Untersuchung werden konkrete strategische Massnahmen empfohlen: einerseits Aufgaben für den Staat, wie der kontinuierliche Ausbau technologienaher Studiengänge und digitaler Themen im Bildungssystem sowie die Weiterführung bestehender Fördermechanismen. Andererseits werden die Unternehmen selbst zu einer «konstanten Verstärkung ihrer Digitalisierungsbemühungen hinsichtlich neuer Geschäftsmodelle» aufgefordert. Als notwendige Basis für solche innovativen Modelle wird operative Exzellenz in den Prozessen sowie Steigerung der Datenqualität genannt.

DER FAKTOR MENSCH

Die Autoren der Studie fordern eine wertschätzende innere Kommunikation, weil Mitarbeitenden bei diesen Veränderungsprozessen besondere Wichtigkeit zukomme. Andere Fachleute betonen die Bedeutung gut geschulter, motivierten Arbeitnehmenden auch im Zusammenhang mit der Bekämpfung wachsender Cyberkriminalität. Die besten IT-Fachleute und Abwehrsysteme nützen wenig, wenn mangelnder Austausch untereinander oder unaufmerksamer Umgang mit den digitalen Anwendungen manche Attacken erst möglich machen. Die Herausforderungen an die Mitarbeitenden sollten insgesamt nicht unterschätzt werden, gerade weil nicht wenige fürchten, als Folge der Digitalisierung ihren Arbeitsplatz zu verlieren.



DIGITALER ALLTAG

Immerhin hat die Pandemie das Tempo der Transformation beschleunigt: Zahlreiche Firmen mussten ihren Mitarbeitenden während der Corona-Einschränkungen Homeoffice ermöglichen. Vielfach wurden die Kundenkontakte mittels webbasierter Lösungen neu organisiert und zum Teil sogar innovative Produkte oder Geschäftsmodelle entwickelt. Manche digitalen Elemente des Wirtschaftslebens sind auch längst selbstverständlich: vielfältige, teils mobile Endgeräte, die ständig auf Programme, Apps- und Cloudanwendungen zugreifen, moderne Websites, teilweise mit Onlineshops oder Auftritte in sozialen Netzwerken. Computergesteuerte Maschinen gehören ebenfalls schon zum Alltag. Hinzu kommen diverse Anwendungen von Business-Software, sei es für die interne Steuerung, Verwaltung oder das Customer Relation Management (CRM); je nach Unternehmensgrösse finden auch massgeschneiderte Enterprise-Resource-Planning-Systeme (ERP) Verwendung.

CHANCEN UND HILFEN

Viele Betriebe sind also längst mittendrin in der Digitalisierung und bleiben hier auch innovativ am

Ball. Selbstverständlich gilt das nicht für alle Branchen und Betriebe in gleichem Masse, und an vielen Stellen könnte es noch besser oder schneller gehen. Das Eidgenössische Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung (WBF) bewirbt nicht ohne Grund einen digitalen Produktionsprozess, in dem sich Unternehmen zum Beispiel auf voll automatisierte Systeme oder Maschinen stützen können.

Naturgemäss haben es kleinere Betriebe aus finanziellen, personellen oder organisatorischen Gründen deutlich schwerer, hier Schritt zu halten. 95 Prozent der Schweizer Wirtschaftslandschaft bestehen aus kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), und so kommt ihnen eine besondere Rolle bei der Transformation zu. Das WBF bezeichnet die Digitalisierung der KMU denn auch als «Schlüsselfaktor» und veröffentlicht auf seinem KMU-Portal unter anderem aktuelle Tipps für den digitalen Wandel. Weitere Unterstützungsangebote gibt es von Verbänden auf nationaler und kantonaler Ebene, von Schweizer Hochschulen, beruflichen Netzwerken wie Branchenverbänden, Handelskammern, durch die Wirtschaftsförderung sowie von spezialisierten Agenturen und Unternehmen.

ANZEIGEN



#SWISS LEADERS

Gemeinsam weiterkommen

Mitglied werden und profitieren!

www.sko.ch

Die SKO ist das Kompetenzzentrum für Führungskräfte und vertritt die Interessen der Kader in der Schweiz. Sie offeriert Ihnen als Mitglied ein grosses Netzwerk und zahlreiche Angebote in den Bereichen Weiterbildung, KarriereService, Rechtsberatung sowie Finanz- und Versicherungsdienstleistungen.

Netzwerk • KarriereService • Recht • Weiterbildung • KnowHow



sage

WENIGER ADMINISTRATION. MEHR BUSINESS.

ERP-SOFTWARE FÜR HR, LÖHNE, FINANZEN & AUFTRÄGE.

Jetzt kennenlernen

www.sage.com/tour200

UNTERNEHMENSBEITRAG

Erfolgreiche Plattformstrategie dank Digitalisierung

Über die e-Plattform «SmartGate» skaliert Liberty Vorsorge ihr Leistungsangebot und setzt auf Digitalisierung. Die technische Umsetzung basiert auf der Applikationsplattform von Datalizard.



ZUM AUTOR
Philipp Künsch

CEO von Datalizard AG
Bernstrasse 388 · 8953 Dietikon
T: +41 (0)44 745 34 00
E: info@datalizard.com
www.datalizard.com

Im Schweizer Vorsorgemarkt ist viel Bewegung. Neue, ausschliesslich digitale Anbieter drängen auf den Markt. Bestehende Anbieter sind gefordert. Beeindruckend geht Liberty Vorsorge diese Herausforderung an. Vor über 15 Jahren gegründet, führt Liberty heute DIE unabhängige Vorsorgeplattform für mehrere hauseigene und dritte Vorsorgelösungen in der 2. und 3. Säule. Mit einem betreuten Gesamtvermögen von knapp vier Milliarden Schweizerfranken ist Liberty schweizweit ein führendes Gesamtdienstleistungsunternehmen im Bereich der individuellen, beruflichen und gebundenen Vorsorge. Und das rasante Wachstum geht weiter. Diese Entwicklung ist massgeblich getrieben durch ein innovatives Geschäftsmodell und eine konsequente Digitalisierungsstrategie im Unternehmen. Dazu arbeiten sie partnerschaftlich mit dem Zürcher Softwareunternehmen Datalizard zusammen.

SMARTGATE ALS SERVICE-ENABLER

Kern der Liberty Geschäftsstrategie ist der Plattformansatz mit «SmartGate». Aus Business-Sicht werden über eine Vorsorgeplattform Produkte und Dienstleistungen von Liberty in den Segmenten 3a, BVG, Freizügigkeit und 1e bereits über 400 Partnern zur Verfügung gestellt. In Zusammenarbeit mit Liberty ermöglicht «SmartGate» den Partnern die vollständig digitalisierte Abwicklung der Kerngeschäftsprozesse.

Das Angebot richtet sich an Vorsorgenehmer, Arbeitgeber, Vorsorgeberater und kleinere bis mittelgrosse Vorsorgestiftungen gleichermaßen. Dynamisch, je nach Art der Vorsorge und Rolle des Nutzers, werden die entsprechenden Angebote und Funktionen auf «SmartGate» zur Verfügung gestellt.

Auch das Onboarding der Kunden erfolgt digital. Je nach Vorsorgeprodukt wird der Nutzer unter-

schiedlich durch den Prozess geführt. Alle Aspekte der Sicherheit und eine sorgfältige Erfassung des Risikoprofils sind dabei zentral. Die manuelle Arbeit bei Liberty beschränkt sich auf die Validierung und Bearbeitung von Spezialfällen. Gerade bei den Endkunden – für 3a Angebote vor allem auch junge Menschen – ist ein unkomplizierter digitaler Zugang zum Liberty Angebot entscheidend.

Nach erfolgtem Onboarding erhält der Kunde über seinen Onlinezugang «Liberty Connect» den Zugriff auf sein Vorsorgeportfolio. Die konsolidierte Sicht auf alle seine Konten und Depots – stiftungsübergreifend – mit Anlagestrategie, Vorsorgevermögen und Performance ist einzigartig. Ebenso erhalten die Partner von Liberty Zugang auf die konsolidierte Sicht ihrer Kundenportfolios über «Liberty Connect».

Liberty und Partner definieren gemeinsam Strategien und Produkte, die für die Anlage der Vorsorgegelder zur Auswahl stehen. Liberty bietet hier volle Transparenz und im Vergleich zum Angebot einzelner Banken ein sehr breites Produktangebot und damit ein Grösstmass an Unabhängigkeit bei der Anlage der Vorsorgevermögen (siehe auch compare-invest.ch).

INTEGRATION ALS SCHLÜSSEL

Die IT-Lösungslandschaft bei Liberty befand sich in den letzten Jahren im Umbruch. So wurde im Oktober 2019 Finnova als Banking-Lösung eingeführt. Dennoch wurde das Digitalisierungsprojekt bereits früher auf dem alten System gestartet. Mit Datalizard war dies auch problemlos möglich. Die Applikationsplattform «datalizard» mit einem harmonisierten Datenmodell ermöglicht einen modularen Aufbau und den späteren Austausch von angebotenen Systemen. Wesentlich ist dabei die Synchronisation sämtlicher Daten mit den diversen Backend-Systemen. Die Anbindung von Finnova über den «Finnova Integration Layer (FIL)» wird massiv vereinfacht. Die übergeordnete Business-Funktionalität wird direkt in «datalizard» umgesetzt.

Mit «datalizard» werden ganze Prozessabläufe wie das Onboarding automatisiert und Portale wie «Liberty Connect» für beliebige Endgeräte implementiert. Daten- und Transaktionssicherheit – insbesondere für Finanzlösungen von grösster Relevanz – sind durch die Plattform ebenso gewährleistet wie die Nachvollziehbarkeit dank der lückenlosen Historisierung. Damit erfüllen Lösungen von Datalizard höchste Compliance- und Audit-Anforderungen.

«Datalizard half uns vor Jahren bereits bei der Aufbereitung des Jahresendreportings. Da erkannten wir die nahezu unbegrenzten Möglichkeiten von «datalizard» und wählten die Plattform als Fundament für unser SmartGate-Angebot, unterstreicht Patrick Steiner, CTO und Mitglied der Geschäftsleitung bei Liberty, die Vorteile der Applikationsplattform.

GESCHWINDIGKEIT ALS TRUMPF

Der Erfolg für die äusserst effiziente Umsetzung von «SmartGate» liegt auch in der partnerschaftlichen Zusammenarbeit von Liberty und Datalizard. Dabei hilft die 20-jährige Erfahrung von Datalizard mit Projekten in der Finanzbranche, verbunden mit einem hohen Fachverständnis. Andererseits bringen die Verantwortlichen bei Liberty ein hohes Mass an IT-Verständnis mit und wissen die Leistung von Datalizard zu schätzen. «Wir pflegen eine Partnerschaft auf Augenhöhe», bestätigt Patrick Steiner.

Die Kombination von Knowhow und Kundenorientierung der Datalizard Crew mit der umfassenden Funktionalität der Plattform «datalizard» ermöglicht kurze Time-to-Market, agil von der Analyse bis zur Implementierung von Anforderungen. Dies ist ein Vorteil gegenüber der hierzulande weitverbreiteten Softwareentwicklung mittels Near- und Offshoring.

Dank der konsequent umgesetzten Digitalisierung bewältigt Liberty das mit neuen Partnerschaften verbundene Volumenwachstum problemlos. «Wir fokussieren uns bei der Geschäftsstrategie auf den Mehrwert für unsere Destinäre und Partner. Also eine herausragende Leistung zu fairen und transparenten Kosten. Dies geschieht mit der Gewissheit, dass wir uns auf unsere robuste e-Plattform «SmartGate» verlassen und neue Ideen effizient realisieren können», sagt Oliver Bienek, Gründer und CEO von Liberty Vorsorge nicht ohne Stolz.

Die grosse Dynamik im Vorsorgemarkt erhöht den Handlungsbedarf vor allem von kleineren und mittelgrossen Vorsorgeanbietern. Viele von ihnen scheuen den finanziellen und zeitlichen Aufwand zur Entwicklung einer eigenen Plattform. Deshalb kommen bei Liberty laufend neue Partner dazu.



CEO Oliver Bienek und CTO Patrick Steiner von Liberty Vorsorge AG

So ist es nicht weiter erstaunlich, dass «Liberty Connect» schrittweise zum umfassenden Portal für alle Nutzergruppen ausgebaut wird. Zusätzlich will Liberty mit neuen digitalen Angeboten ihre Marktposition weiter ausbauen. Und schlussendlich ermöglicht «SmartGate» auch weiteren Vorsorgeanbietern, gemeinsam mit Liberty, digitale Angebote zu entwickeln. «datalizard» als Fundament bietet die erforderliche Skalierung sowie Flexibilität und Geschwindigkeit bei der Umsetzung.

ÜBERZEUGENDE STRATEGIE

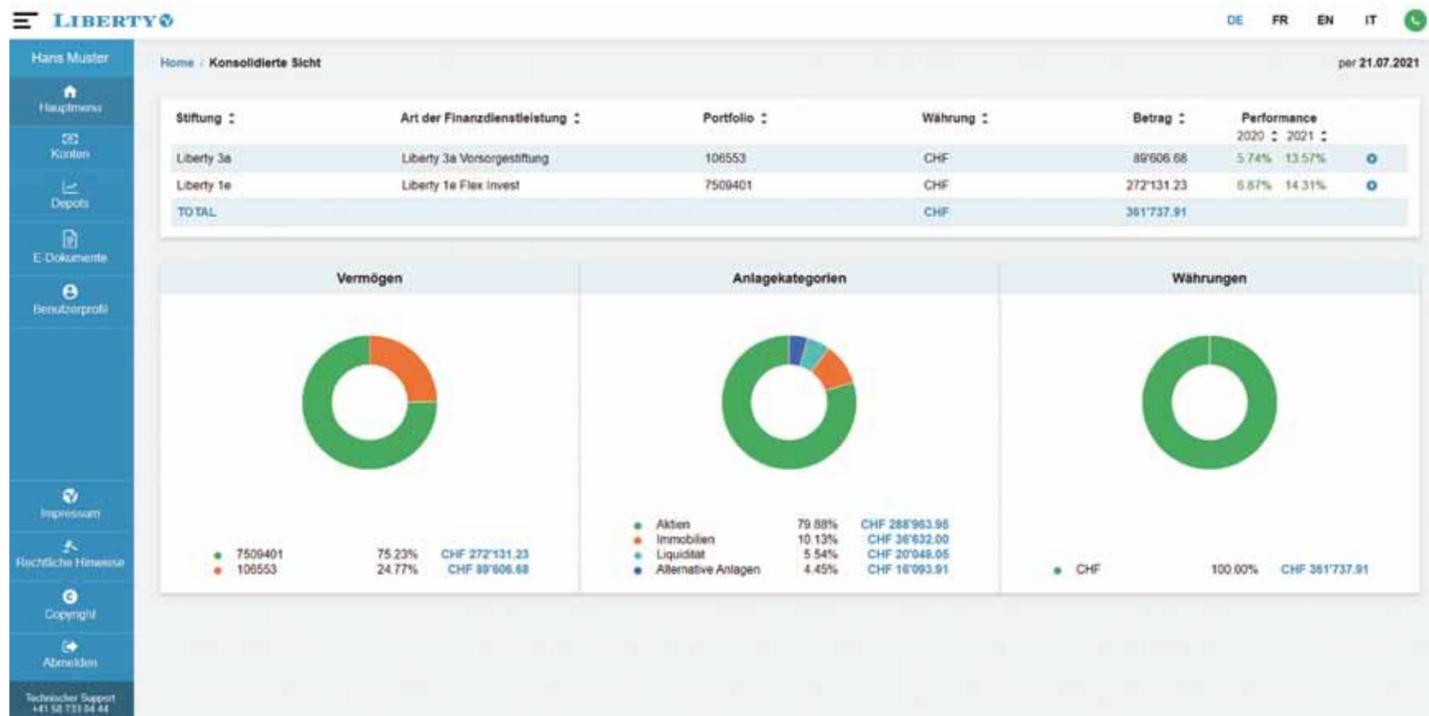
Innovation ist seit der Gründung von Liberty vor über 15 Jahren ein wesentlicher Teil ihrer DNA. Digitalisierung und Innovation sind hier im optimalen Wechselspiel: Dank der Digitalisierung bietet Liberty mit neuen Geschäftsmodellen und Lösungen ihren Kunden und Partnern den entscheidenden Mehrwert. Und die Innovation treibt die Digitalisierung zu immer neuen Höchstleistungen. Die modulare, sichere und hochskalierbare e-Plattform «SmartGate» ist die Grundlage für weiteres Wachstum, neue Geschäftsmodelle und Partnerschaften. Ein gutes Beispiel dafür ist «FreeME», die im Juli 2021 lancierte Freizügigkeitslösung der Glarner Kantonalbank.

denn das Angebot überzeugt und ermöglicht eine Zusammenarbeit in verschiedenen Ausprägungen.

Mit der aktuellen Ausbaustufe kommt Liberty mit «SmartGate» ihrer Vision einen Schritt näher, eine komplett papierlose, mit attraktiven Funktionen ausgestattete e-Plattform im Schweizer Vorsorgemarkt anzubieten. «SmartGate» ermöglicht den Partnern die vollständig digitale Anbindung an ihre eigenen Systeme. Oliver Bienek meint dazu: «Der Plattformansatz wird weiterentwickelt und gewährleistet die weitere erfolgreiche Entwicklung von Liberty als unabhängigen Anbieter mit offener Architektur. Mit unserer Community-Strategie sprechen wir spezifische Personen- und Partnergruppen an und wollen diese zu einer starken Gemeinschaft ausbauen. Sozusagen ein moderner Marktplatz mit einem umfassenden Dienstleistungsangebot aus einer Hand. Weitere neue und innovative Produkte und Dienstleistungen schaffen nachhaltigen Mehrwert und sichern damit die Kundenbindung.»

SOLIDES FUNDAMENT

Datalizard verfolgt den Plattformansatz schon seit vielen Jahren. «datalizard» dient als Fundament bei vielen Anwendungen für Kunden in der Finanz- und Versicherungsbranche sowie in anderen Branchen. Die konsequente Entkopplung von Fachfunktionalität und Technologie, aber auch die implizite Bereitstellung von Funktionalität für den sicheren Betrieb einer Geschäftsanwendung, erlauben eine effiziente Lösungsentwicklung. Ein zentraler Vorteil ist die lange Lebensdauer der Business-Anwendung, denn Anpassungen bei der Technologie erfordern keine Neuentwicklung der Anwendung. Anforderungen aus der Business-Welt können schnell umgesetzt werden. Ein Highlight ist die Integration unterschiedlichster Silostrukturen lang etablierter Systeme, die eigentliche Basis erfolgreicher Digitalisierungsprojekte. Kurz: «datalizard» bietet alles, damit neue digitale Geschäftsmodelle auf herkömmlichen Systemen gestartet werden können. Ein Grund mehr, jetzt mit dem Digitalisierungsprojekt zu starten, denn Time-to-Market entscheidet oftmals über dessen Erfolg und langfristig über den des Unternehmens.



Konsolidierte und stiftungsübergreifende Sicht der Kundenportfolios in «Liberty Connect»

KONTAKT

Patrick Steiner
CTO
Liberty Vorsorge AG
Milchstrasse 14 · 6431 Schwyz
T: +41 (0)58 733 03 03
E: welcome@liberty.ch
www.liberty.ch

UNTERNEHMENSBEITRAG – INTERVIEW

«ERP bringt Prozesssicherheit und Transparenz»

Durch die Zusammenarbeit mit dem Softwarehaus AGILITA ist der Fahrradhersteller BMC bestmöglich auf die Markt-Challenges vorbereitet. Wie zentral hierbei ein ERP ist, berichten David Zurcher und John Glett.

Velos des Schweizer Premiumherstellers BMC sind weltbekannt und heiss begehrt. Wofür stehen sie?

David Zurcher: Bei unseren Premium-Rädern dreht sich alles um Speed und Performance, ob in den Bereichen Rennräder oder Mountainbike. Unser Ziel ist es, die schnellsten Räder zu produzieren, ohne Kompromisse zu machen.

«ALLE ABLÄUFE FUNKTIONIEREN UND WIR SPAREN GEGENÜBER FRÜHEREN PROZESSEN VIEL ZEIT»

Sie haben viel Kundenzuspruch, der Sie jedoch vor einige Challenges stellt ...

David Zurcher: Richtig, wir haben in den vergangenen zehn Jahren versucht, uns als Hersteller von hochentwickelten Sportgeräten zu positionieren. Davon profitieren wir nun, denn sportives Radfahren wird mehr und mehr ein Volkssport. Früher gab es einfach Standardräder, heute ist die Auswahl an Bikes sehr gross geworden. E-Bikes tragen dazu bei, dass in der Branche alles komplexer geworden ist. Die Kunden erwarten mehr, etwa dass ihr Velo individualisiert ist und an ihre Bedürfnisse angepasst werden kann. Hinzu kommt, dass in den letzten 18 Monaten die Nachfrage weltweit stark gestiegen

ist. Knappe Lagerbestände sind die Folge. Es gab noch nie so eine grosse Lücke zwischen Angebot und Nachfrage – eine Extremsituation für alle.

Mit welchen Folgen für BMC?

John Glett: Jedes Teil am Velo erlebt in seinem Entwicklungszyklus zurzeit verschiedene extreme politische und wirtschaftliche Einflüsse. Ob eine Vervielfachung von Kosten oder eine Verknappung der Ressourcen: Wir planen heute über einen Zeitraum von mehreren Jahren, um sicherzustellen, dass entweder Plan A, B oder C klappt. Die gut durchgeplanten Abläufe existieren nicht mehr. Die Zulieferindustrie ist sehr träge. Gerade bei den Komponenten erleben wir einen tobenden Verteilungskampf

Sie haben frühzeitig in ein ERP investiert. Die beste Entscheidung?

John Glett: Absolut, das hat geholfen, um unsere Organisation sowohl in Grenchen als auch an unserem Standort in den USA flexibel zu halten. Dies hilft uns in der Produktion. Wären wir nicht rechtzeitig mit einem ERP in die Cloud gegangen, hätten wir noch ganz andere Abenteuer erlebt. So konnten wir seit der Einführung vor zwei Jahren erhebliche Fortschritte machen. Beispielsweise haben wir den Printbereich komplett verbannt.

Was musste ein neues ERP beinhalten, damit es Ihre Abläufe vereinfacht?

John Glett: Wir wollten ein ERP haben, das zukunftsfähig ist und Schnittstellen bietet und wir die Option haben, unsere Webseite mit Informationen aus dem ERP zu verlinken. Wichtig ist uns, Realtime-Informationen aller Plattformen dank ERP bereitzustellen zu können. Auch geht es um die Prozesssicherheit, die Transparenz und die Planbarkeit in einem stabilen Tool, das zudem skalierbar

ist. Skalierbarkeit hat nicht nur den Sinn, mehr zu verkaufen, sondern auch neue Markenwelten und neue Geschäftsmodelle hervorzubringen.

Was gab für Sie den Ausschlag, sich zur Umsetzung vor zwei Jahren für eine AGILITA-Lösung zu entscheiden?

David Zurcher: In dieser Mittelgewichtskategorie gibt es nicht so viele einsetzbare Tools. Wir haben uns den Maturitätsstatus der einzelnen Produkte angesehen, schlussendlich ging es auch darum, ob die Chemie mit dem Partner funktioniert. Aber auch in der Umsetzung sollte der Anbieter ein Wörtchen mitreden. All diese Gründe haben für AGILITA als Partner gesprochen.

Welchen Mehrwert ziehen Sie aus einer cloudbasierten ERP-Lösung?

John Glett: Entscheidend ist, dass wir keine eigene Serverinfrastruktur mehr einsetzen müssen. Durch die Cloud haben wir entsprechend hohe Verfügbarkeiten, mit dem Vorteil, dass wir die IT-Infrastruktur reduzieren können und nicht reinvestieren müssen. Aber auch die Security ist ein wichtiges Argument für AGILITA sowie die Option, jederzeit von verschiedenen Standorten darauf zurückgreifen zu können. Am wichtigsten ist jedoch, dass alles funktioniert und wir gegenüber den früheren Prozessen viel Zeit sparen.

Und was die Arbeitsabläufe betrifft?

David Zurcher: Wir sind jederzeit am Puls der Zeit. Denn wir haben eine bessere Transparenz, einfaches Reporting, stabile Daten, weniger Redundanzen und wissen, welcher Warenstrom zu welchen Konditionen wohin geht. Reports aus dem Controlling zu bekommen, welche keine drei Wochen alt, sondern tagesaktuell sind, helfen uns, Daten besser und kontinuierlich zu verstehen.



IM INTERVIEW

John Glett (links)

CSO BMC Switzerland AG

David Zurcher (rechts)

CEO BMC Switzerland AG

E: info@bmc-switzerland.com

www.bmc-switzerland.com

ÜBER AGILITA

Die AGILITA ist SAP Gold Partner und bereits seit über neun Jahren schweizweit die Nummer eins für die schnelle Umsetzung cloudbasierter ERP-Lösungen. Bis heute hat das Softwarehaus mehr als 150 Projekte umgesetzt. Neben Best Practices bietet es die neuesten Tools, wie sie die Kunden für ihren individuellen Nutzen benötigen.

www.agilita.ch

UNTERNEHMENSBEITRAG – INTERVIEW

«Ab jetzt müssen Hacker umdenken»

Ein effizienter Schutz vor Cyberangriffen und finanziellen Schäden ist für KMU unerlässlich. Wie das geht? Mit der Swiss Cyber Defence DNA. Thomas Liechti von MOUNT10 stellt diese Initiative vor.



IM INTERVIEW

Thomas Liechti

CEO, MOUNT10 AG

E: info@mount10.ch

www.mount10.ch

Herr Liechti, im ersten Halbjahr registrierte der Bund 85 Prozent mehr Cyberattacken. Worauf ist diese Explosion zurückzuführen?

Nicht die Firmen sind unsicherer geworden. Auch die Awareness ist in den vergangenen Jahren gestiegen. Man kann also nur mutmassen: Die einzige mir logisch erscheinende Erklärung ist, dass es anscheinend genügend Firmen gibt, die Lösegeld für ihre Daten bezahlen und damit den Hackern wieder mehr Mittel für neue Angriffe geben. Es muss also ein wirklich grosses Business rund um Schutzgeldzahlungen existieren, dass die Anzahl der Attacken so sehr nach oben schnellen.

Welche Auswirkungen hat dies für die betroffenen Unternehmen?

Gerade diejenigen Firmen, die vorher bereits in einer schwierigen Situation waren und dann durch einen Cyberangriff überrascht wurden, sind

auf diese Weise in eine noch stärkere Schieflage geraten – mit der Folge, dass nun einige von ihnen nicht mehr am Markt vertreten sind. Das ist leider bereits mehrfach passiert. Besonders tragisch ist dies angesichts der hunderten Arbeitsplätze, welche davon betroffen sind.

Wo muss der Hebel zuerst angesetzt werden?

Wenn es etwas gibt, was essenziell und überlebenswichtig ist, dann ist dies ein robustes Backup. Es braucht ein Sicherheitsnetz, welches im Fall der Fälle tragen muss. Zwar gibt es keine 100-prozentige Sicherheit, jedoch müssen die Daten unveränderbar an irgendeinem sicheren Ort noch vorhanden sein.

Um diesen Angriffen vorzubeugen, haben Sie für KMU einen Best Practice Leitfaden zusammengestellt ...

Ja richtig, grundsätzlich ist die Initiative von MOUNT10 ausgegangen. Letztlich erstellt haben wir die Swiss Cyber Defence DNA aber zusammen mit verschiedenen sehr gewichtigen Playern, wie Microsoft, Trend Micro, HPE, Cisco oder Swisscom. Als eine Non-Profit-Initiative haben wir einen Flyer gestaltet, welcher in guter, einfacher und verständlicher Sprache erklärt, wie man sich effizient gegen Gefahren der Cyber-Kriminalität schützen kann.

Welche Massnahmen sind das?

Diese reichen vom unveränderbaren Backup über den aktuellen Schutz vor Schadsoftware, wie Virens Scanner und Firewall, bis hin zur Segmentierung und Absicherung von Netzwerken. Zudem geht es darum, Hard- und Software aktuell zu halten. Ziel ist es aber auch, mittels des Flyers einen Notfallplan im Unternehmen zu erstellen und Notfallprozesse zu definieren.

Oft rennen Unternehmen ihren Angreifern hinterher. Können sie mit diesen Massnahmen den Spiess umdrehen?

Wir sprechen hier von einem Wettrüsten. Unser Paket ist momentan in einem sehr guten Zustand. Wer sich an diesen Leitfaden hält, wird

«DIE MASSNAHMEN ZUM SCHUTZ VOR CYBERATTACKEN SIND VERSTÄNDLICH UND FASSBAR»

zumindest nicht tödlich getroffen. Aber es wird weitere Schritte brauchen, denn es gibt kein einziges Mittel, das immer vor einem Hacker schützt. Schlussendlich sind häufig die Mitarbeitenden die Schwachstellen, etwa indem sie auf Links in E-Mails klicken, dem grössten Einfallstor von Cyberattacken. Dieses Verhalten kann man jedoch nicht komplett unterbinden – eine Schwachstelle, die es immer geben wird. Generell gilt: Im Zweifel nie!

Wie können Unternehmen ihre Mitarbeitenden noch wachsamer machen?

Es ist eine Gratwanderung zwischen Sensibilisierung und Überdross. Ein bis zweimal im Jahr sollten die Mitarbeitenden auf diese Gefahren

angesprochen werden. Noch häufiger erachte ich als nicht sinnvoll, da dies das Gegenteil bewirken kann.

Was ist in der Cyberabwehr noch essentiell?

Wir, die Trägerschaft, unterstützen unsere Kunden beim Finden des geeigneten Umsetzungspartners. Letztendlich entscheidet aber der Kunde, mit wem er welche Massnahmen umsetzen möchte. Ziel unserer gemeinsamen Initiative ist es, den Nutzen für die KMU, den Schutz vor Erpressung, in den Vordergrund zu stellen.

Gibt es von Kundenseite bereits ein Feedback?

Immer mehr Kunden realisieren, agieren zu müssen. Und diejenigen, welche bereits die Massnahmen umgesetzt haben, nahmen diese weitaus weniger komplex wahr als gedacht. Im Gegenteil: Sie empfinden sie verständlich und fassbar. Ein Techniker eines grossen Umsetzungspartner half der Flyer sehr – auch weil er nun nicht mehr selbst den Kunden von der Notwendigkeit überzeugen muss, was zu tun ist. Nicht zuletzt betonte er, dass Reputationen der Trägerschaft dem Ganzen eine grosse Vertrauenswürdigkeit verleihen.

Weitere Informationen finden Sie auf kmuschutz.ch



UNTERNEHMENSBEITRAG

Schweizer Tech-Start-up entwickelt revolutionäre Lohnplattform

Jährlich einige hundert Arbeitsstunden sparen? Mit PayrollPlus ist man mit nur einem Klick alle Arbeiten rund um den Lohn los.



KONTAKT
Edgar Weber
 Founder & CEO
 PayrollPlus AG
www.payrollplus.ch

auszahlungsprozess. Anstatt die Löhne der Mitarbeitenden und Freelancer selbst zu bearbeiten und auszuzahlen – wie auch AHV, Versicherungen, Quellensteuer, Kinderzulagen –, werden die Gesamtlohnkosten ganz einfach an die Lohnplattform von PayrollPlus überwiesen und dann erledigt PayrollPlus automatisch alles andere. Dabei spielt es keine Rolle, ob Stunden-, Tages- Monatslöhne oder Pauschalbeträge ausbezahlt werden und wer mit wem in einem Arbeitsverhältnis steht.

Sämtliche Arbeiten im Zusammenhang mit dem Lohn, inklusive unter anderem aller Versicherungen und AHV-Quellensteuerabrechnungen werden Sie los. «Es ist einfach nicht mehr zeitgemäss, sich selbst um Löhne, Personalversicherungen und Lohnbuchhaltung kümmern zu müssen», sagt Edgar Weber, CEO und Gründer der PayrollPlus AG. «Sie sollen sich auf Ihr Kernbusiness konzentrieren können, um ihre Auftragsbücher zu füllen.»

PAYROLLPLUS – EIN GAMECHANGER

Das heute bestehende System der sozialen Sicherheit in der Schweiz bietet guten Schutz. Doch nur wenige sind sich bewusst, was die Umsetzung dessen bedeutet. «Die Arbeiten rund um den Lohn, das heisst Versicherungen, AHV, Quellensteuer und so weiter, sind sehr komplex, zeitaufwendig und machen den wenigsten wirklich Spass. Und es ist gar nicht einfach, alles richtig abzuwickeln; schnell kann ein wichtiger Schritt vergessen gehen», gibt Edgar Weber zu bedenken. «Mit unserer digitalen Lohnplattform wollen wir KMU, Kleinstfirmen, Start-ups, Privathaushalten und Freelancern Hand bieten, die gesamten lästigen Arbeiten rund um Löhne und Sozialversicherungen loszuwerden.

Bei einer kostenlosen Beratung wird besprochen, ob ein eigener Arbeitsvertrag oder ein Arbeitsvertrag von PayrollPlus gewählt wird

sowie die Lohnhöhe und Lohnart (Stunden, Tag, Monat, Pauschalbetrag). Versicherungen müssen keine eigenen abgeschlossen werden, da alle automatisch in die attraktiven PayrollPlus-Kollektivversicherungen für Krankentaggeld, Unfallversicherung sowie Pensionskasse aufgenommen werden. Bestehende Versicherungen können problemlos auf Wunsch weiterverwendet werden. Mit dem selbst entwickelten Online-Lohnrechner sind innert Sekunden sämtliche Lohnabzüge und Lohnkosten inklusive AHV und Versicherungen transparent berechnet. Zu guter Letzt wird eine Rechnung über die gesamten Lohnkosten zugestellt, und mit der Bezahlung dieser Rechnung an PayrollPlus ist man rechtlich alle Verpflichtungen rund um den Lohn los. Der Grund: Da PayrollPlus die Löhne an die Mitarbeitenden und Freelancer bezahlt, ist PayrollPlus auch rechtlich verpflichtet, für diese die AHV abzurechnen und zu bezahlen.

AHV BESTÄTIGT GESCHÄFTSMODELL

Ein weiterer Pluspunkt: Das von der AHV bestätigte Geschäftsmodell spart auch dem Staat enorm viel administrativen Aufwand. «In fünf Jahren wird man sich fragen, wie es sein konnte, dass früher jeder Betrieb, jeder Privathaushalt, alles immer selbst bearbeitet, eigene Versicherungen abgeschlossen und jeder selber die Lohndeklaration der AHV melden musste», meint Weber. Für alle Löhne, die über die Lohnplattform von PayrollPlus abgerechnet werden, gibt es nur noch eine einzige Lohndeklaration an die AHV. Die AHV im Umkehrschluss sendet auch nur eine Rechnung an PayrollPlus und nicht mehr einzeln an all die unzähligen Firmen und Privathaushalte. Somit erhalten alle Kunden von PayrollPlus auch keine AHV-Rechnung mehr und benötigen keine eigenen Versicherungen.

SINNVOLL DIGITALISIERT

Digitale Technologien haben jeden Lebensbereich verändert und vereinfacht. Der Schritt in eine Digitalisierung aller standardisierten Prozesse in der Lohnabwicklung ist eine logische, sinnvolle Entwicklung. «Die PayrollPlus AG steht mit ihrer digitalen All-in-one-Plattform für die einfachste und effizienteste Abrechnung von Löhnen. Klassische Lohnverarbeitung, separate Versicherungslösungen, Lohnprogramme und Administration gehören der Vergangenheit an. KMU, Freelancer, Start-ups, Privathaushalte benötigen digitale Lösungen wie PayrollPlus im Lohnwesen, die sie umfassend unterstützen und ein Sorglospaket liefern», resümiert Edgar Weber.

ÜBER PAYROLLPLUS

PayrollPlus wurde vor über 30 Jahren von Edgar Weber als traditionelles Personalverleih-Unternehmen gegründet. Im Jahr 2015 hat es sich neu auf Lohnauszahlungs-Lösungen für Freelancer, KMU, Start-ups und Privathaushalte ausgerichtet und wurden so zu einem Tech-Start-up-Unternehmen. PayrollPlus hat sich in kürzester Zeit zu einem erfolgreichen, skalierbaren Tech-Unternehmen entwickelt, mit Wachstumspotenzial zum Milliarden-Unternehmen. Edgar Weber, der Founder und CEO von PayrollPlus, plant den Börsengang, um das enorme Wachstum der Lohnplattform, Plattform als a Service, weiter voranzutreiben.

www.payrollplus.ch

PAYROLLPLUS 
 Die digitale Lohnplattform der Schweiz

Rund 350'000 Kleinstunternehmen inklusive Start-ups, 200'000 Privathaushalte sowie 100'000 Freelancer in der Schweiz haben alle etwas gemeinsam: Sie müssen Löhne abwickeln. Diese Aufgabe kostet Geld, Zeit und Nerven, ist sie doch sehr viel komplexer, als man denken mag. Um Lohnabwicklungen korrekt auszuführen, braucht man weitreichendes Know-how über arbeits- und sozialversicherungsrechtliche Rahmenbedingungen. Diese sind für alle gleich, und doch wickeln alle die Löhne selbst ab. Die Frage drängt sich auf: Gibt es keinen einfacheren Weg, Lohnabwicklungen durchzuführen? Doch, die Antwort heisst PayrollPlus.

LOHNABWICKLUNG LEICHT GEMACHT

Die digitale All-in-one-Lohnplattform von PayrollPlus revolutioniert mit ihrer Lösung den gesamten Lohn-

Diese Vorteile haben Sie mit PayrollPlus



UNTERNEHMENSBEITRAG – INTERVIEW

«Buchhaltung ohne Fibu-Kenntnisse ist möglich»

KMU sollten über ihr Kerngeschäft nachdenken – und nicht über Kontenpläne und Buchungssätze. Mit KLARA könnten sich KMU genau diese Freiheit herausnehmen, sagt Jens Margraf.



IM INTERVIEW

Jens Margraf

Leiter Kundenmanagement

KLARA Business AG

Schlössli Schönegg · Wilhelmshöhe · 6003 Luzern

E: info@klara.ch

www.klara.ch

Herr Margraf, KLARA wirbt damit, dass ein KMU auch mit sehr begrenzten Kenntnissen von Buchhaltung und Rechnungswesen geführt werden kann. Glauben Sie das wirklich?

Natürlich ist es für Unternehmer von Vorteil, wenn Sie sich in betriebswirtschaftlichen Abläufen gut auskennen. Die Frage ist, ob das in jedem Fall nötig ist. Viele unserer Kundinnen und Kunden sind innovative Start-ups oder Unternehmerinnen und Unternehmer, die den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt und eine GmbH oder eine AG gegründet ha-

ben. Der Maler zum Beispiel, der nach 15 Jahren als Angestellter jetzt auf eigene Rechnung wirtschaften will. Da geht es in Bezug auf die Buchhaltung nicht um Raketenwissenschaft, sondern vorerst einfach nur darum, Einnahmen und Ausgaben gesetzeskonform an der richtigen Stelle zu verbuchen. Mit der Business Software von KLARA erhält man einen digitalen Assistenten, der einen durch die Buchhaltung führt und Rechnungen und Belege automatisch verbucht. Daher gelingt die Buchhaltung mit KLARA tatsächlich ohne grosse Finanzbuchhaltungskenntnisse.

Automatisch? Also ohne Kenntnis der Kontenpläne?

Ja, genau. Um beispielsweise eine Rechnung zu verbuchen, reicht es, mit dem Smartphone ein Foto der Rechnung zu machen und dieses ins System zu laden. KLARA erkennt unter Einsatz Künstlicher Intelligenz, worum es sich handelt, und schlägt vor, wie die Rechnung zu verbuchen ist. Mit wenigen Klicks ist die Rechnung erfasst, bezahlt und korrekt verbucht. Das geht blitzschnell.

Dann geht es bei KLARA also vor allem um Zeiterparnung?

Ich würde eher sagen, Zeitersparnis ist die Folge davon. Hauptsächlich geht es bei KLARA darum, dass sich die Nutzerinnen und Nutzer keine Sorgen machen müssen, etwas falsch zu machen, weil sie sich mit Buchhaltung nicht auskennen. KLARA befähigt die User somit, etwas zu tun, das sie ohne KLARA und ohne viel Lernaufwand nicht könnten. Das ist vor allem zu Beginn einer unternehmerischen Tätigkeit sehr wichtig. Wer mit einem neuen Unternehmen erfolgreich sein will, investiert meistens enorm viel Zeit und Herzblut für sein Business. Da sollte die Buchhaltung so einfach wie möglich erledigt werden können.

Neben dem kostenlosen Angebot von KLARA wird es ab Anfang Jahr ein neues Abo-Modell geben. An wen richtet sich dieses Angebot?

KLARA hat sich zum Ziel gesetzt, «das Büro» für kleine Firmen zu vereinfachen. Start-ups und

Lass uns deine Buchhaltung auf dem neuesten Stand halten!

Hochladen: Lade deine Quittungen und Rechnungen hoch
Sync: Synchronisieren und abstimmen deiner Bankkonten
Buchen: Buchen deine Quittungen
Bezahlen: Bezahle deine Rechnungen
Mahnwesen: Mahne deine überfälligen Rechnungen

Nutze unsere myKLARA App, um deine Rechnungen direkt zu scannen oder lege sie hier ab!

Jetzt herunterladen!

Download on the App Store | GET IT ON Google Play

Deine finanzielle Situation ist gut.

Geld, das du erwartest	Geld, das du hast	Geld, das du zahlen musst
CHF 45'639.50	CHF 78'986.00	CHF 28'235.00
CHF 132.50 überfällig		CHF 145.20 sind überfällig

Mit wenigen Klicks wird eine Rechnung erfasst, bezahlt und korrekt verbucht.

Mikrounternehmen werden daher auch künftig alle Grundfunktionen, die neben der Buchhaltung nötig sind, kostenlos nutzen können. Mit dem Erfolg der Unternehmen steigt aber meistens auch das Bedürfnis den Digitalisierungsgrad auszubauen. Dieses Bedürfnis befriedigt das neue Abo-Modell neben einem grundsätzlich höheren Automatisierungsgrad beispielsweise mit einem automatischen Bankabgleich in Echtzeit, einem Kreditkartenabgleich und einem automatisierten Spesenmanagement-Modul. Zudem steht den Kunden des kostenpflichtigen Angebots eine persönliche Hotline für KMU zur Verfügung. Das Abo-Modell richtet sich daher nicht zuletzt an Unternehmen, die sich primär um ihr Kernbusiness kümmern wollen im tiefenentspannten Wissen, dass sich ihr digitaler Assistent KLARA um den Rest kümmert – und damit das Büro einfach macht.

Wann lohnt sich ein Wechsel von der kostenlosen Variante zum Abo-Modell?

Die wahre Stärke von KLARA liegt im Zusammenspiel der verschiedenen Softwareangebote, sogenannte KLARA Widgets, die sich konstant austauschen und abgleichen. Je mehr KLARA-Angebote jemand nutzt, desto besser ist KLARAS Automatisierungsprozess für dieses Unternehmen.

Ein Wechsel auf das Abo-Modell lohnt sich somit, sobald die eingesparte Arbeitsleistung mehr kostet als die Gebühren, die für die Software anfallen. Erfahrungsgemäss ist das bei einem erfolgreichen Unternehmen eigentlich immer der Fall. Es gibt allerdings noch einen bestimmten Zeitpunkt, den man im Auge behalten sollte.

Und der wäre?

Der 1. Januar. Ein Wechsel von der kostenlosen Variante zum Abo-Modell ist natürlich auch danach jederzeit möglich. Wer aber neu mit KLARA arbeiten will, tut dies mit Vorteil zu Beginn des Geschäftsjahres.

KLARA BUSINESS AG

Die KLARA Business AG mit Sitz in Luzern ist ein Tochterunternehmen der Post und Teil der Axon Gruppe. Sie wurde 2016 gegründet und beschäftigt rund 110 Mitarbeitende. Mittlerweile nutzen über 30'000 KMU Dienstleistungen von KLARA. Das Unternehmen hilft KMU und Privathaushalten in der Schweiz, administrative Aufgaben zu digitalisieren und zu vereinfachen.



UNTERNEHMENSBEITRAG

Digitalisierung in der Finanzbranche

Die alten orangen und roten Einzahlungsscheine gehen, der QR-Beleg kommt – mit mammut sind Schweizer Bankkunden bereit für den digitalen Wandel im Finanzsektor.

Am 30.06.2020 wurde im Schweizer Zahlungsverkehr der QR-Beleg eingeführt. Diese Änderung stösst im Zahlungsverkehr und Cash Management in der Schweiz eine bedeutende digitale Innovation an und wird damit eine Voraussetzung sein, dass die Schweiz auf dem internationalen Finanzmarktplatz weiterhin mit an der Spitze bleibt. Denn der digitale Wandel ist unaufhaltbar. Aus diesem Grund entwickelt sich auch die Zahlungsverkehrssoftware aus dem Hause mammut in stetigem Rhythmus weiter und bietet den Kunden jederzeit Electronic Banking auf dem neuesten Stand.

SCHWEIZER FINANZWIRTSCHAFT WIRD DIGITAL

Und das ist auch wichtig. Denn die Schweizer Finanzbranche wird dank verschiedener Richtlinien immer digitaler: Unter der Führung der SIX (Swiss Interbank Clearing Ltd), dem von den Schweizer Banken getragenen Gremium für Standardisierung von Zahlungsverkehr und Cash Management, wurden in der Schweiz zwei Bewegungen in Gang gebracht, welche den Weg zur Digitalisierung öffnen. Zum Ersten haben die zuständigen Stellen auf der Seite der Finanzinstitute interveniert und das europaweit definierte neue Format ISO20022 auch von den Schweizer Finanzinstituten implementieren lassen. Zum Zweiten wird das Gremium auch auf der Seite der Corporates – also der Zahlungsempfänger und Zahlungspflichtigen – aktiv, indem demnächst der neue Zahlungsbeleg mit QR-Code auf den Weg gebracht wird.

JEDE ZAHLUNG EINDEUTIG IDENTIFIZIEREN

Alle diese Entwicklungen sollen ermöglichen, dass die Verarbeitungskette von der Rechnungsstellung, der elektronischen Bezahlung bis zur Zahlungsbestätigung sowie der Gutschrift digitalisiert – also ohne das manuelle Abtippen von Begünstigtendaten – erfolgen wird. Aber der vermutlich grösste Benefit dieses neuen digitalen Zahlungswegs mittels ISO20022



Das QR-Bild kann bequem vom neuen Einzahlungsschein gescannt werden.

liegt darin, dass jede Zahlung eindeutig mit einer Identifikation versehen werden kann, welche durch alle Systeme hindurch untrennbar mit der Zahlung verbunden bleibt. Dies ist eine schlichtweg geniale Verbesserung gegenüber dem Zahlungsprozess von vor 2018. Einmal vom ERP-System des Corporates mit der sogenannten EndToEnd-ID getauft, heisst die Zahlung sowohl im Frontendsystem rent.a.mammut oder mammut LION wie auch beim Finanzinstitut, im Clearingsystem, auf der Empfängerbank und bei der Rückmeldung von Stati und Gutschriften immer gleich. Das ERP-System, das am Ursprungspunkt der Zahlung steht, kann aufgrund der zurückgemeldeten EndToEnd-ID seinen offenen Posten schliessen. Davon träumen wir ERP-Hersteller seit den 90er-Jahren des letzten Jahrhunderts, als das Electronic Banking seinen Anfang nahm.

DIE SPREU TRENNT SICH VOM WEIZEN

Der digitale Wandel im Schweizerischen Zahlungsverkehr verlangt von uns Fintech-Unternehmen eine beträchtliche Investition, denn bei der Umstellung auf ISO20022 und QR-Code blieb in der Software praktisch kein Stein auf dem anderen. Nicht alle Mitbewerber konnten oder wollten diese Umwandlung mitgehen und einige haben das Feld des Zahlungsverkehrs verlassen.

Hier zeigt sich, dass man einen Weg nur mit 100 Prozent Engagement gehen kann, um erfolgreich zu sein. Dank unserer Innovationskraft bieten wir vielen Kunden eine neue Heimat, deren ehemalige Softwarelieferanten den Weg in den letzten Monaten aufgegeben haben und Ihre Software nicht mehr weiterentwickeln.



ZUM AUTOR

Iwan Vogel

Geschäftsinhaber

mammut soft computing AG

T: +41 (0)62 737 00 00

E: info@mammut-soft.ch

www.mammut-soft.ch



mammut soft computing ag
business banking software

UNTERNEHMENSBEITRAG

Rechtskonforme Digitalisierung: Heraus- oder Überforderung?

Digitalisierung und juristische Vorgaben – gibt es diese und wenn ja, welche? An was muss gedacht werden, wenn im Unternehmen rechtssicher digitalisiert werden soll? Die LEXcellence AG gibt Auskunft.

Digitalisierung ist kein juristisch definierter Begriff. Es gibt keine allgemein gültige Legaldefinition, aber diverse Regulierungen, die den Einsatz von Technologie regeln: In der Schweiz steht das Inkrafttreten des revidierten Datenschutzgesetzes bevor und in der EU werden gleich mehrere Regulierungen diskutiert, welche auf digitale Dienstleistungen anwendbar sein werden – unter anderem der Digital Services Act und Digital Market Act. Hinzu kommen diverse Regulierungen rund um die Nutzung von neuen Technologien sowie die

Bereitstellung und Nutzung von Daten der öffentlichen Hand (Data Governance).

DIGITALISIERUNG BENÖTIGT STRATEGIE

Digitalisierung ist eine strategische Unternehmensaufgabe – ebenso die Einhaltung von Regularien. Die Digitalisierungsstrategie sollte deshalb vom Verwaltungsrat initiiert oder mindestens gefördert werden. Überlegungen zu möglichem Handlungsbedarf, neuen Geschäftsfeldern und Aussenwirkungen sollen berücksichtigt werden. Im Fokus sollen Innovation, disruptive Geschäftsmodelle, Partnerschaften, Prozesse und notwendige Mittel stehen. Relevant sind dabei auch die rechtlichen Leitplanken – doch was gilt?

DATENSCHUTZ IST PFLICHT

Datenschutz ist heute in aller Munde: Ohne Datenschutz lässt sich heute kein Digitalisierungsprojekt mehr realisieren. Durch die Digitalisierung entstehen komplexe Sammlungen von Personendaten: Daten im Konnex zwischen Geräten (Internet of Things IoT), über verschiedene Kommunikationsmittel und den Benutzern selbst. All diese Daten

müssen datenschutzkonform bearbeitet werden. Dies bedeutet, den Vorgaben des Datenschutzes in der Schweiz, in der EU oder ausserhalb von Europa nachzukommen – und dies gilt für KMU bis hin zu Grosskonzernen.

Datenschutz und Datensicherheit sind aus der digitalen Welt nicht mehr wegzudenken, denn Daten sind das Gold des 21. Jahrhunderts – entsprechende Sicherheitsmassnahmen sind angezeigt.

Datenschutz ist heute bei jeder Transaktion, bei jedem Unternehmenskauf ein Hauptthema. Daten bilden eine der Hauptbeweggründe und Hauptaktionsfelder im Rahmen von Transaktionen. Im internationalen Umfeld, bei Kooperationen oder bei Unternehmenskäufen gilt es deshalb, die datenschutzrechtlichen Risiken prüfen und entsprechend zu behandeln. Die Einhaltung des Datenschutzes ist das A und O.

Datensicherheit ist zentral für die Wahrung der Integrität, Verfügbarkeit und Vertraulichkeit von Daten. Der Datenschutz stellt hohe und risikoangepasste Anforderungen an die Datensicherheit. Massnahmen wie Verschlüsselung, Zugriffs-, Zugangs- oder Löschkonzepte, müssen geprüft und allenfalls implementiert werden. Entsprechend muss der Datensicherheit eine hohe Priorität zukommen. Nur mit einer schlagkräftigen IT-Organisation und aktuellem Know-how kann ein Unternehmen den Datenschutz- und Datensicherheitsvorgaben nachkommen.

WEITERGELTUNG DER GESETZE

Unabhängig vom Digitalisierungsprojekt sind nebst den datenschutzrechtlichen Vorgaben diverse weitere juristische Vorgaben zu prüfen. Was früher in der analogen Welt über Papierformulare oder Register geregelt wurde, soll in Zukunft digital über elektronische Kommunikation oder digitale Plattformen erfolgen. Zu prüfen ist dabei, ob allenfalls bestehende Rechtsgrundlagen (z. B. ein Erfordernis zur Schriftlichkeit bei Kündigungen von Wohnräumen) einer Digitalisierung im Weg stehen könnten.

Es ist deshalb wichtig, bei Digitalisierungsprojekten nebst neuen Vorschriften (z.B. zur Finanzierung im Crowdfunding Bereich) auch bisherige

Regulierungen (Mietrecht, Arbeitsrecht etc.) zu prüfen. Erst eine ganzheitliche Prüfung eines Projekts ermöglicht die Erkennung und Verhinderung von potenziellen Blockaden, Problemen und Mehrkosten.

ERFOLGREICH DIGITALISIEREN

Digitalisierung beinhaltet die Pflicht, neue gesetzliche Vorgaben zu prüfen, zu beachten und nutzbringend umzusetzen. Gleichzeitig müssen die geltenden gesetzliche Regelungen im Lichte des Digitalisierungsprojekts erneut geprüft werden. Unternehmen, die den ganzheitlichen Blick behalten und die gesetzlichen Pflichten umsetzen, werden ohne nachträgliche Sanktionierung und mit Wohlwollen der Kunden eine digitale Transformation erfolgreich durchführen.



ZU DEN AUTORINNEN

Carmen De la Cruz Böhringer

Rechtsanwältin + Notarin, Dipl. IT & Economics

Dr. Katharina Lasota Heller

Rechtsanwältin, LLM

Partnerinnen der Anwaltskanzlei LEXcellence AG

KONTAKT

LEXcellence AG

Mühlegasse 18

6340 Baar (Kanton Zug)

info@lexcellence.swiss

www.lexcellence.swiss

LEXcellence
Legal | Compliance | Regulatory



UNTERNEHMENSBEITRAG – INTERVIEW

«Die Anomalie-Erkennung ist die Wunderwaffe gegen Cyberkriminelle»

IT-Sicherheit ist schon längst kein Nebenthema mehr. Mit Anomalie-Erkennung können bereits kleinste Indizien vor Risiken warnen. Wie, das erklärt Luca Brügger von solutions.9.



IM INTERVIEW

Luca Brügger

Solution Architect & Co-Founder

solutions.9 GmbH

www.solutions9.ch

Ransomware-Attacken und Lösegeldforderungen machen derzeit immer häufiger Schlagzeilen. Scheinbar kommen die Angreifer aus dem Nichts. Gibt es denn vorab keine Anzeichen?

Eigentlich schon, denn bei einer Ransomware wurde vor der Verschlüsselung der Daten das Unternehmen und dessen Systeme bereits intensiv ausspioniert, um mögliche Sicherheitslücken zu erkennen und auszunutzen. Doch ganz so unsichtbar, wie es scheinen mag, sind die Angreifer mit ihrem Tun nicht. Wer kleinste Indizien zu deuten weiss, kann das kriminelle Treiben entdecken und entsprechend reagieren, bevor es zu Schlimmerem kommt. Intelligente Abwehrmechanismen unterstützen Unternehmen dabei, sich vor derartigen Cyber-Angriffen zu schützen und zu stärken. Insbesondere wird dies mit der «Anomalie-Erkennung» möglich.

Weshalb sind herkömmliche Sicherheitslösungen scheinbar machtlos gegen derartige Cyber-Angriffe?

Herkömmliche Sicherheitslösungen basieren auf dem Bekämpfen bekannter Gefahren und Angriffsmechanismen. Sobald eine neue Angriffsmethode bekannt wird, werden Schutzmechanismen dafür konzipiert. Ein Katz-und-Maus-Spiel zwischen Angreifern und Sicherheitssystemen. Neue, unbekannte Gefahren – sogenannte «Zero-Day-Exploits» – können damit nicht abgedeckt werden, da sie nicht bekannt sind und daher auch nicht erkannt werden.

Jedoch die von Ihnen bereits erwähnte «Anomalie-Erkennung» kann das?

Richtig, die Anomalie-Erkennung hegt hier einen anderen Ansatz und überwacht das Netzwerk fortlaufend. Mit entsprechenden Tools ist es der Software möglich, sich ein genaues Bild davon zu machen, wie sich das Netzwerk und jede darin eingebundene Komponente im Normalfall verhält. Dieser Vorgang nennt sich «Network Mapping». Mittels «Deep-Packet-Inspection-Technology», kurz DPI, wird der Inhalt einzelner Datenpakete analysiert und auf Merkwürdigkeiten geprüft. Zudem werden auch lokale Aktivitäten und Dienste auf den Endgeräten der Benutzer analysiert. Daraus ergibt sich eine genaue Inventur der gesamten IT-Infrastruktur.

Und das in Echtzeit ...

Genau, da kleinste Abweichungen beziehungsweise die minimalsten Änderungen der Verhaltensweise einzelner Komponenten direkt auffallen, werden unmittelbar Sicherheitsprozesse und Prüfmechanismen in Gang gesetzt. Anhand dieser kann das Security-Team weitere Massnahmen treffen



und so Gefahren vorbeugen oder entschärfen. Durch ein solches Echtzeit-Reporting ist ein grosser Schritt in Sachen Cyber-Security getan. Im Tandem mit anderen Security-Mechanismen bietet dieser Ansatz die Basis für ein holistisches Gesamt-Sicherheitskonzept.

Gibt es weitere Vorteile, die mit der Anomalie-Erkennung verknüpft sind?

In der Tat. Nicht nur Sicherheitsrisiken können durch Anomalie-Erkennung minimiert werden, auch das Anbahnen von Netzwerkproblemen und Kapazitätsengpässen können erkannt und im Idealfall aus dem Weg geschafft werden, bevor die Mitarbeitenden etwas davon merken.

Können Sie Beispiele nennen, in denen die Anomalie-Erkennung greift?

Zum Beispiel, wenn zwei Login-Vorgänge eines Benutzers in kurzer Zeit von verschiedenen geografischen Orten ausgeführt werden, die so weit voneinander entfernt sind, dass es unmöglich wäre, diese Distanz im entsprechenden Zeitfenster zu hinterlegen. Ein weiteres Beispiel ist «Advanced Penetration Detection». Stellen Sie sich vor, ein

Benutzer-Login wird unentdeckt kompromittiert, und Angreifer benutzen diesen Login, um auf andere Systeme zuzugreifen. Für herkömmliche Sicherheitssysteme bleibt dies unerkannt, da der Benutzer die entsprechenden Berechtigungen hat für den Zugriff auf diese Systeme. Die Anomalie-Erkennung stellt die ungewöhnlichen Verhaltensmuster jedoch fest, und kann diese Art von Angriff erkennen.

Wie unterstützen Sie Unternehmen?

Sicherheit braucht einen kompetenten Partner. Dank innovativen Lösungen und erfahrenen Spezialisten im Team ist es uns mit dem Produkt security.9 möglich, Unternehmen bestmöglich für die Zukunft zu schützen. Im digitalen Zeitalter ist es umso wichtiger, mit abgestimmten Massnahmen und einem mehrschichtigen Schutzsystem für die Zukunft gewappnet zu sein.

solutions.9

CONSULTING 4.0

Unternehmensberatung in neuen Sphären

Analytische Software-Tools bestimmen zunehmend die Projektarbeit in der Consulting-Branche. Doch was heisst Consulting 4.0 genau und wie sehen die Beratungsunternehmen selbst diese Entwicklung?

TEXT: TOBIAS LEMSER

Auch wenn so manche coronabedingte Einschränkung nach wie vor unseren Alltag prägt, gibt es ebenso positive Entwicklungen, die ohne das Virus – zumindest in diesem Tempo – nicht möglich gewesen wären. Stichwort: digitaler Wandel. Ob Homeoffice, Videokonferenzen oder die Digitalisierung routinemässiger betrieblicher Abläufe. Hatten bis zur Krise nicht wenige Unternehmen noch vor der Digitalisierung Scheu, wurde spätestens jetzt mit der Pandemie vielerorts immer deutlicher: Ohne Digitalisierung geht es nicht mehr.

«DATA ANALYTICS TOOLS BERUHEN AUF KÜNSTLICHER INTELLIGENZ»

Und nicht nur Gewerbe- oder Industrieunternehmen digitalisieren sich zunehmend, auch bei Unternehmensberatern werden immer mehr Arbeitsabläufe elektronisiert. Waren Management- und IT-Beratungen sowie Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften bis vor Kurzem noch selbst diejenigen, welche ihre Kunden rund um die digitale Transformation berieten, sind sie nun selbst direkt vom digitalen Wandel betroffen und müssen sich auch den neuen Herausforderungen stellen. Experten sprechen von Consulting 4.0. In Anlehnung an den Begriff «Industrie 4.0» richtet Consulting 4.0 das Augenmerk auf den Wandel,

den die Digitalisierung in der Consulting-Kultur mit sich bringt. Andere wiederum verbinden damit die allgemeine Veränderung im Berater-Bereich.

ETAPPENERGEBNISSE IM FOKUS

Fakt ist: Damit Beratungsunternehmen auch in Zukunft in der Lage sind, fachgerecht ihr Wissen an den Mann und an die Frau zu bringen, braucht es fortan mehr als spezielle Erfahrung und Expertise. So wird es im Consulting 4.0 auf die Fähigkeit ankommen, innovative und umsetzbare Lösungen in veränderten Marktverhältnissen zu erarbeiten. Dafür ist tiefgründiges Expertenwissen vonnöten, um etwa agiles Projektmanagement zu beschleunigen, also neue Methoden, die helfen, Projekte flexibler umzusetzen. Im Fokus steht dabei nicht mehr direkt das finale Ergebnis, sondern die einzelnen Zwischenergebnisse. Die Beteiligten teilen dafür das Projekt in kleinere Etappen auf und analysieren die erreichten Zwischenziele – mit dem Ziel, die anschliessenden Schritte zu optimieren. Vorteil: So kann das abgesteckte Endziel im Laufe des Projekts jederzeit flexibel angepasst werden. Selbstredend, dass zusätzlich zur Branchen- und Fachkompetenz ebenso technologisches Know-how und digitale Beraterkompetenz unverzichtbar sind.

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ UNTERSTÜTZT

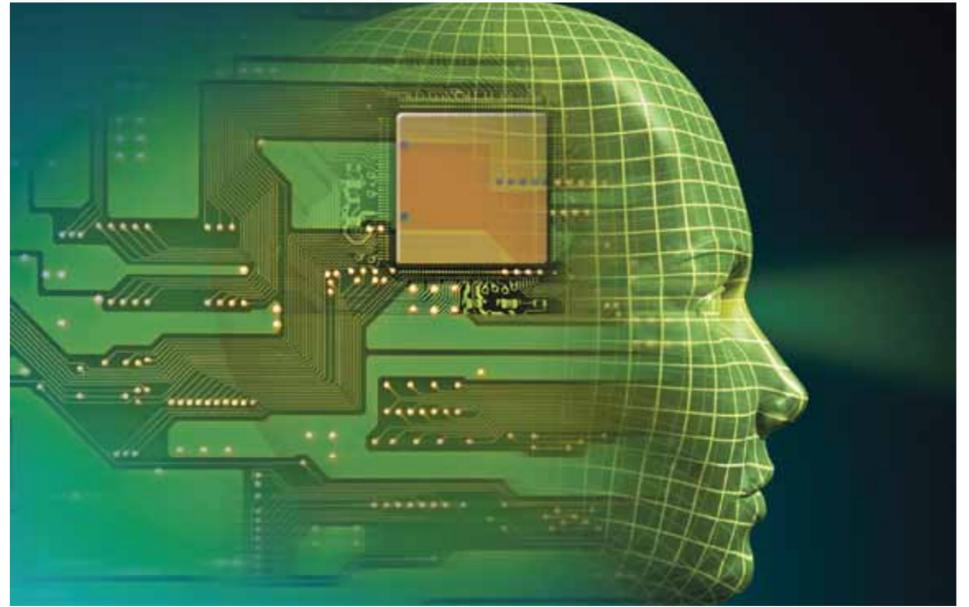
Seit wenigen Jahren in aller Munde und als das Zukunftstool schlechthin gepriesen, wird Künstliche Intelligenz (KI) auch in der Unternehmensberatung zunehmenden Raum einnehmen. Wurden bislang Datenanalysen durchgeführt und tauschten sich Abteilungen anhand der gewonnenen Erkenntnisse aus, übernehmen dies heute immer häufiger Data Analytics Tools. Diese beruhen auf KI und haben die Fähigkeit, bestimmte Muster oder Auffälligkeiten aus einer grossen Datenansammlung herauszufiltern. Heisst für die Beratenden: Ihre Aufgabe konzentriert sich zukünftig auf die Interpretation

der ausgegebenen Muster der KI, mittels derer sie schliesslich ihre Kunden beraten.

STUDIE BESTÄTIGT DIGITALISIERUNGSTREND

Wie sich die Digitalisierung auf den Consultingmarkt auswirkt, hat das deutsche Marktforschungsunternehmen Lünendonk & Hossenfelder in seiner Lünendonk-Studie Consulting 4.0 unter die Lupe genommen. Bei der Befragung von 120 Führungskräften und Projektverantwortlichen in Deutschland kam heraus, dass digitale und softwaregestützte Beratungstools bei der Analyse sogenannter Customer Journey sowie beim Monitoring der digitalen Kundenschnittstellen zum Einsatz kommen. Rund

70 Prozent der befragten Consultingunternehmen werden in diesem Bereich von ihren Kunden beauftragt, mithilfe von Software-Tools Projekte umzusetzen. Monitoring und Analyse von Transaktionsdaten, wie zum Beispiel Bestellungen oder Zahlungsprozesse, sind für 66 Prozent der Beratungen ein häufiges Einsatzgebiet analytischer Software-Tools. Weitere Erkenntnisse dieser Ende 2019 veröffentlichten Studie: 16 Prozent der Befragten sprachen von einer Vervierfachung der zu analysierenden Datenmenge in den letzten zwei Jahren. Trotz aller Euphorie messen 65 Prozent der Befragten dem Beraterwissen und den Erfahrungen der Consultants nach wie vor grosse Bedeutung für die erfolgreiche Umsetzung eines Projekts bei.



UNTERNEHMENSBEITRAG – INTERVIEW

Digitalisierung in der Vermögensverwaltung

Die Digitalisierung hat diverse Branchen durchgeschüttelt und grundlegend verändert. Matthias Hunn von FinGuide verrät, welche Entwicklungen er in der Vermögensverwaltung sieht.

Vermögensverwaltung ist Vertrauenssache. Möchten Menschen ihr Vermögen einer Maschine anvertrauen?

Für die meisten Leute ist die Antwort ein klares Nein. Zumindest für diejenige Generation, die heute grössere Vermögen besitzt.

Die nächste Generation, die grössere Vermögen besitzen wird, denkt also anders?

Das ist noch unklar. Die sogenannten Generationen Y und Z sind technologieaffin und offen für Neues. Ob sie aber dereinst ein Millionenvermögen ohne die Hilfe von Fachleuten anlegen wollen, wird sich noch zeigen. Mit zunehmendem Vermögen verändern sich die Bedürfnisse.



Was ist heute der Stand betreffend Technologie in der Vermögensverwaltung?

Die Software, die Vermögensverwalter bei der Arbeit einsetzen, wird natürlich immer effizienter und ausgefeilter. Daneben gibt es vor allem zwei Bereiche, wo Software an Bedeutung gewinnt: Erstens bei der Kundenberatung, die sich in Richtung Selbstberatung entwickelt. Zweitens die Automatisierung der eigentlichen Vermögensverwaltung, die – einmal aufgesetzt – ohne menschliche Eingriffe auskommt.

Wollen sich Kunden denn überhaupt mit Software selbst beraten?

Die meisten Kunden probieren gerne Online-Tools aus, lassen sich dann aber, wenn es ernst wird, doch lieber beraten. Selbstberatung ist heute nicht zuletzt eine Flucht vor nervigen Bankberatern, die einem Produkte verkaufen wollen. Trotzdem tun sich Robo-Advisors, die Selbstberatung mit automatisierter Vermögensverwaltung verbinden, immer noch schwer bei der Kundengewinnung.

Wer erzielt die besseren Renditen: das menschliche Gehirn oder Software?

Ganz ohne Menschen geht es heute noch nicht. Selbst ETFs, die einen Index abbilden, werden von Menschen gemanagt. Software kann zwar grosse Datenmengen verarbeiten, aber die Modelle widerspiegeln immer das Wissen ihrer Programmierer. Echte Künstliche Intelligenz habe ich bis heute in der Vermögensverwaltung nicht gesehen.

Was macht Ihr Unternehmen FinGuide digital?

FinGuide unterhält eine Datenbank mit öffentlich nicht zugänglicher Information über Privatbanken und unabhängige Vermögensverwalter. Kunden, die einen fairen, leistungsstarken Vermögensverwalter suchen, können online ihre

Bedürfnisse erfassen. Ein von uns entwickelter Algorithmus sucht aus der Datenbank diejenigen Anbieter heraus, die am besten zu den erfassten Bedürfnissen passen. Danach setzt die persönliche Beratung ein.

Weshalb kombinieren Sie Online-Elemente mit persönlicher Beratung?

Unsere Erfahrung zeigt, dass Kunden für wirklich wichtige Entscheide die Beratung durch einen Menschen schätzen. Kunden stellen uns Fragen, die Software nicht beantworten kann. Wir ermutigen unsere Kunden auch, ihre potenziellen Berater persönlich kennenzulernen, um die Menschen hinter den Zahlen und Fakten zu spüren. Ein Vermögensverwalter ist eben kein Smartphone oder Staubsauger, deshalb braucht es für die Auswahl einen weitergehenden Prozess.

Wird die Digitalisierung vor diesem Hintergrund das Vermögensverwaltungsgeschäft weniger verändern als andere Branchen?

Das ist noch offen und hängt von verschiedenen Faktoren ab. Lassen Sie mich zwei davon aufgreifen. Erstens wird es entscheidend sein, ob die traditionellen Anbieter – also Banken und unabhängige Vermögensverwalter – es schaffen, das Kundenvertrauen mit Top-Leistungen zu halten. Da besteht noch grosser Handlungsbedarf. Zweitens hängt es davon ab, wer diese Anbieter konkurrenzieren will. Anbieter, die digital ein hohes Kundenvertrauen aufgebaut haben, könnten gefährlich werden. Neue Anbieter hingegen tun sich bei der Vermögensverwaltung allerdings durchs Band schwer.

Weshalb bleiben so viele Kunden bei unterdurchschnittlichen Anbietern, wenn es bessere gibt?

Sie haben erstens keine Lust, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen und überschätzen den

Aufwand. Zweitens befürchten sie, dass der neue Anbieter auch nicht besser ist, denn ihnen fehlen die Informationen, um das zu beurteilen. Genau deshalb habe ich FinGuide gegründet. FinGuide macht den Wechsel einfach und unterstützt die Kunden dabei – digital und persönlich.



IM INTERVIEW

Matthias Hunn

Gründer FinGuide AG

T: +41 (0)43 810 08 08

E: info@finguide.ch

www.finguide.ch

Matthias Hunn hat nach einer erfolgreichen Karriere im Schweizer Banking im Jahr 2017 die FinGuide AG gegründet. FinGuide unterstützt Privatpersonen bei der Suche nach dem passenden Vermögensverwalter. Das investierbare Mindestvermögen beträgt CHF 500'000.

UNTERNEHMENSBEITRAG – INTERVIEW

«Digitalisierung ist kein Zauberwerk»

uniQconsulting begleitet seit über 20 Jahren Unternehmen im Bereich IT-Service-Management. Welche Herausforderungen Unternehmen aktuell belasten, weiss CEO Dr. Alfred J. Beerli.

Damit die Digitalisierung der Wirtschaft und Unternehmen zu mehr Erfolg verhilft, ist ein Umdenken in den Geschäftsprozessen, im Kundenverständnis und in der Innovationsbereitschaft gefordert. Wie ist die aktuelle Situation in den Unternehmen?

In rasanter Geschwindigkeit wurden Wirtschaft und Unternehmen, verursacht durch den von der Covid-19-Pandemie bedingten Digitalisierungsschub, herausgefordert. Auch wenn der Wechsel vom Büro zum Heimarbeitsplatz mancherorts etwas holprig verlief, wurde dennoch die Grundlage für den digitalen Arbeitsplatz geschaffen. Kollaborative Tools, Dokumenten-Sharing, mobile Applikationen und Online-Konferenzen haben sich im Arbeitsalltag der Büro-, Handels-, und Dienstleistungsberufen eingenistet und sich im Unternehmensalltag durchgesetzt.

Die höhere Akzeptanz für die Nutzung von Tools für eine digitale Zusammenarbeit hilft dem gesamten Unternehmen, Kunden besser zu bedienen, die Daten zentraler zu führen und zu vernetzen. Aktuell sind wir mit unseren Kunden dabei, auch die sogenannten Industrie-Arbeitsplätze digital zu erschliessen, um auch diese effizient in den gesamten Unternehmensprozess einzubinden und die Daten zentral und ortsunabhängig verfügbar zu machen.

Gab es Herausforderungen durch das rasante Tempo?

In unseren Assessments treffen wir in verschiedenen Branchen und Unternehmensgrössen häufig auf die gleichen Problemstellungen. Noch immer fehlende Digitalisierungsstrategien, zahlreich im Einsatz stehende Schatten-IT, Lücken in der aktuellen

Security Infrastruktur oder Compliance Prozesse, die nicht mehr adäquat eingehalten werden, sind nur einige davon. Ebenfalls ein grosses Thema insbesondere beim Einsatz von Microsoft 365 ist die Ordnung und Struktur von Daten, das Lizenzmanagement in hybriden Umgebungen oder die Konsolidierung von eingesetzten Tools und Applikationen. Diese Bereinigung sollte spätestens jetzt durchgeführt werden und gerade technologische Veränderungen sind in der Regel lösbar. Deutlich schwieriger sind die einhergehenden Veränderungen in der mitarbeiterorientierten Unternehmenskultur. Diese strukturiert und begleitet durchzuführen, dafür blieb während der Pandemie oft zu wenig Zeit und sollte spätestens jetzt nachgeholt werden.

Wie sehen Sie die IT-Betriebsmodelle der Zukunft?

In technischer Sicht sehen wir hybride Installationen als die derzeit realistischen Betriebsmodelle. Public-Cloud, wie beispielsweise Microsoft Azure Service, Private-Cloud-Umgebungen, sowie Installationen, die nach wie vor On-Premise bei den Unternehmen betrieben werden. Durch einen gemischten Ansatz der Hybrid-Cloud kann eruiert werden, wie intensiv Cloud-Dienste genutzt werden, können oder müssen, um wirtschaftlich zu sein. So kann die Cloud-Strategie selektiv geplant werden.

Was raten Sie Unternehmen?

Zu Beginn jeder Veränderung ist es wichtig, die Erwartungshaltung der beteiligten Stakeholder aufeinander abzustimmen. Die Digitalisierung von Unternehmen und damit einhergehende Weg hin zum «Data Driven Business» bedeutet nämlich nicht, dass die erforderlichen Veränderungen disruptiv umgesetzt werden müssen, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein. Sondern wichtig ist, das eigene Geschäftsmodell genau zu verstehen, die unternehmenseigene Vision zu überprüfen und allenfalls neu zu definieren, um danach den Transformationsprozess gemeinsam zu beginnen. Das bedeutet, sich schrittweise mit den digitalen Möglichkeiten und dem Innovationspotenzial zu beschäftigen. Aber auch die Mitarbeitenden mit in den Prozess einzubeziehen, damit die Veränderungen und das Ziel dahinter verstanden werden.

Durch Priorisierung der einzelnen Schritte können kleinere Projekte mit sofortigem Geldrückfluss vorangetrieben werden, um schneller Erfolge feiern zu können. Denn Erfolge sind die Grundlage, um Vertrauen in Veränderung zu schaffen.

ÜBER uniQconsulting

uniQconsulting ist eine Tochtergesellschaft der Netcloud AG. Zusammen bieten die beiden Unternehmen das Portfolio und Servicenetz eines ICT-Komplettanbieters, inklusive eigenen Cloud-Services und eigenem Cyber Defence Center. uniQconsulting ist Microsoft Gold Partner und Dell Technologies Titanium Partner.



IM INTERVIEW

Dr. Alfred J. Beerli
CEO der uniQconsulting ag
T: +41 (0)44 838 64 64
E: info@uniQconsulting.ch
www.uniQconsulting.ch

ANZEIGE

your experts in IT

uniQconsulting

uniQconsulting ag
www.uniQconsulting.ch

Gold
Microsoft Partner

UNTERNEHMENSBEITRAG

Durchgängige Automatisierung für Ihre ICT-Infrastruktur

Die Digitalisierung bringt Unternehmen einen deutlichen Mehrwert, dies bedingt aber, dass die ICT-Infrastruktur stetig erweitert werden muss und dadurch an Komplexität zunimmt.

Gefüllte Terminkalender, Zeit- und Leistungsdruck dominieren viele Unternehmungen. Die Digitalisierung von Arbeitsabläufen und Prozessen bringt die nötige Unterstützung, dem gerechter zu werden. Um die Digitalisierung nachhaltig und gewinnbringend voranzutreiben, muss die ICT-Infrastruktur stetig erweitert werden. Die dadurch wachsende Komplexität sollte jedoch nicht unterschätzt werden und bringt neue Herausforderungen mit sich. Die kontinuierlich zunehmende Anzahl von Servern, welche regelmässig mit Updates versehen und auf deren ordnungsgemässe Funktionalität überprüft werden müssen, beansprucht viel Zeit. Die meisten Arbeiten – sei es im Betrieb der In-

frastruktur oder beim Ausrollen neuer Systeme – werden heute manuell durchgeführt. Häufig fehlen Prozesse und Definitionen, wie neue virtuelle Server bei der IT-Abteilung bestellt werden müssen. Zeit, um innovativ und zukunftsorientiert an der Weiterentwicklung der Unternehmung zu arbeiten wird rar. Die Automatisierung der Digitalisierung kann dem gerecht werden und Zeit für Innovation sowie Kreativität schaffen.

ctDATACENTER™: EINE PLATTFORM FÜR ALLES

Wie kann ctDataCenter™ Ihnen dabei helfen, die Komplexität und den Betriebsaufwand Ihrer

ICT-Infrastruktur zu reduzieren? Die Lösung ist fundamental einfach. Anstatt sich Expertenwissen in all den Systemen anzueignen, welche für den ordnungsgemässen Betrieb der IT-Umgebung notwendig sind, verbindet ctDataCenter™ all diese Systeme miteinander und bietet dem IT-Team eine einzelne Plattform zur Verwaltung all dieser Systeme an. ctDataCenter™ ist eine webbasierte und Multi-Mandaten fähige Lösung für ICT-Infrastrukturen, welche «on premise» betrieben werden kann. Allgegenwärtige Arbeiten wie das Ausrollen neuer Server, wiederkehrende Wartungsfenster oder das Life-Cycle-Management können vollständig automatisiert werden. Durch die Automatisierung wird der Wartungs- und Betriebsaufwand um rund 80 Prozent reduziert und das resultiert in einem sehr schnellen Return of Investment. Beim Öffnen der Web-Applikation wählen Sie den gewünschten Mandaten aus und gelangen direkt zum nach Ihren Wünschen anpassbaren Dashboard. Wichtige Informationen wie die Verfügbarkeit der Micro-Services von ctDataCenter™, der aktuell eingeloggte Benutzer und ein Verlauf der letzten Tätigkeiten sehen Sie auf einen Blick.

SICHER UND FLEXIBEL

Über die Navigation gelangen Sie zu den einzelnen Funktionen von ctDataCenter™ zur Verwaltung Ihrer ICT-Infrastruktur. Sicherheit wird bei uns grossgeschrieben. Wir berücksichtigen stets die neuesten Sicherheitsstandards bei der Entwicklung. Neue Server ausrollen war noch nie so praktisch. Sie können den Server einfach via ctDataCenter™ bestellen und dieser wird automatisiert ausgerollt, die entsprechenden Applikationen installiert und in die Active Directory aufgenommen. Der Ausrollprozess kann selbstverständlich an die bestehenden Vorgaben Ihrer Unternehmung angepasst werden. Dank der Integration einer IP-Adressverwaltung haben Sie stets Ordnung im Netzwerk. Sie müssen auch kein Sicherheitsexperte oder -expertin sein, um die Infrastruktur optimal und nach Ihren Stan-

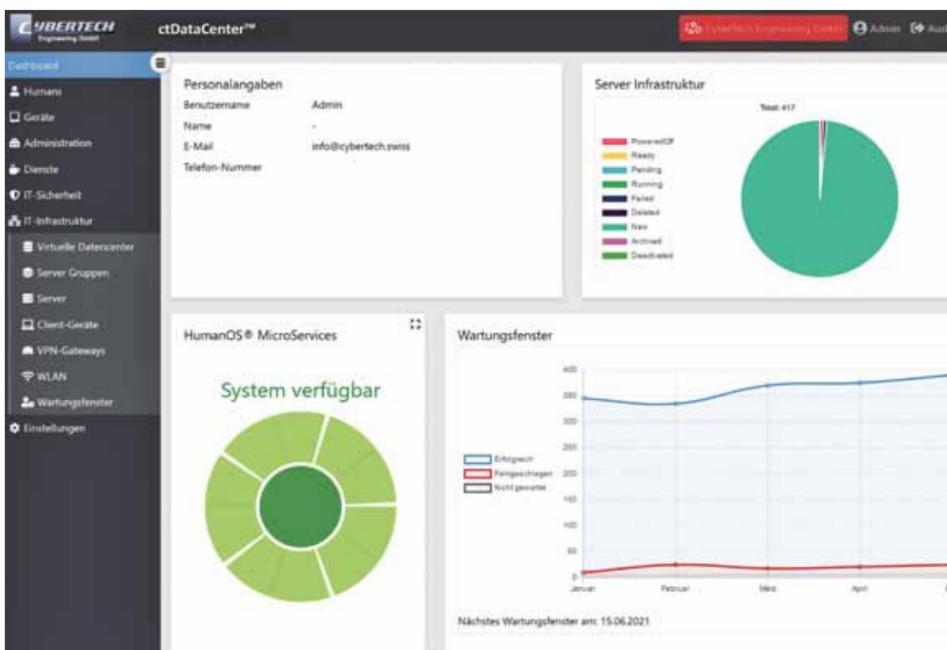
dards zu schützen. Dies übernimmt ctDataCenter™. In den Einstellungen richten Sie einmalig die Sicherheitszonen, Netzwerke und Applikationsprofile ein und definieren beim Ausrollen eines neuen Servers lediglich, mit welchen Systemen dieser kommunizieren darf. Alle anderen Prozesse, wie zum Beispiel das Erstellen der benötigten Firewall Regeln, werden im Hintergrund automatisch eingerichtet.

GEMEINSAM ERFOLGREICH

Was heute vielen Grossunternehmen aufgrund der hohen Kosten, welche die Implementierung von Automatisierungslösungen mit sich bringt, vorbehalten bleibt, wird mit ctDataCenter™ für alle erschwinglich. ctDataCenter™ hat durch zahlreiche verschiedene Ideen, Visionen und unterschiedlichste Anforderungen unserer Partner eine Vielfalt von Funktionen und Features erhalten, die in Unternehmungen gewinnbringend eingesetzt werden können. Unsere Lösung wächst immerzu mit den unterschiedlichen Kundenbedürfnissen weiter. Unsere Motivation und unser Antrieb sind Ihre Ideen, Visionen und Wünsche, welche wir miteinander besprechen und gerne für Sie umsetzen.

ZUM AUTOR

Pascal Soltermann
CEO & Verkauf
CyberTech Engineering GmbH
Strättlihügel 10
T: +41 33 531 10 10
E: info@cybertech.swiss
www.cybertech.swiss



Dashboard ctDataCenter(TM)



SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Potenziäle der Digitalisierung nutzen

Aktuelle Studie: Fach- und Führungskräfte aus dem Supply Chain Management messen der Digitalisierung zwar einen hohen Stellenwert bei, nutzen konkrete Technologien jedoch verhältnismässig selten.

TEXT: MARK KRÜGER

Mit welchen Digitalisierungsmaßnahmen beschäftigen sich die Fach- und Führungskräfte in Supply Chain Management (SCM) und Logistik? Ist die Digitalisierung im SCM vorangeschritten? Wirkte die Pandemie dabei als Treiber? Welche Trends sind bei den Verantwortlichen aktuell angesagt? Diesen spannenden Fragen ist das deutsche Software-Unternehmen INFORM im Rahmen einer Umfrage unter 190 Fach- und Führungskräften aus Unternehmen vorwiegend mit Sitz in der DACH-Region nachgegangen. Die Studie «Trendreport

«DAS GROS DER UNTERNEHMEN MISST DER DIGITALISIERUNG DES SCM EINE HOHE ODER SEHR HOHE RELEVANZ BEI»

für das Supply Chain Management 2021 – SCM digital denken: Krisensicher dank beschleunigter Digitalisierung?» brachte zutage, dass 93 Prozent der Befragten die Digitalisierung ihres SCM für entscheidend halten, um in kommenden Krisen resilienter aufgestellt zu sein.

AUFWÄRTSTREND DURCH PANDEMIE

Die Absicherung von effizienten Lieferketten durch Digitalisierungsinitiativen gehört nicht zuletzt wegen der Pandemie zu den wesentlichen Herausforderungen des SCM. Bei über der Hälfte der Unternehmen hat die Pandemie laut der Studie Digitalisierungsvorhaben beschleunigt. «Neben allgemeinen Kostensenkungen treibt ein gesteigertes Bedürfnis nach Krisenfestigkeit und Resilienz Digitalisierungsvorhaben voran», sagt Stefan Witwicki, Bereichsleiter Inventory & Supply Chain bei INFORM. «Das ist gut, so lange damit auch die Bereitschaft einhergeht, Geschäftsmodelle und Prozesse neu zu überdenken, anstatt nur Althergebrachtes absichern zu wollen. Können die Unternehmen aus ihren Daten wirklich Mehrwert schöpfen und sich daran anpassen? Das wird entscheidend sein.»

NICHT ÜBERALL IST DIGITALISIERUNG VORANGESCHRITTEN

Warum so gut wie jedes Unternehmen langfristig in ihre Wertschöpfungskette investieren will, liegt auf der Hand. Steigende Anforderungen der Kunden, Mitarbeitenden und Partner verlangen, dass der gesamte Wertschöpfungsprozess zuverlässiger, aber auch effizienter wird. Zudem verspricht man sich



zahlreiche wirtschaftliche Vorteile: Wissenschaftler prognostizieren eine mögliche Effizienzsteigerung von rund vier Prozent und eine Erhöhung der Einnahmen um knapp drei Prozent – und das jährlich. Die Digitalisierung hat für die zukünftige Existenzsicherung des Unternehmens somit eine grosse Bedeutung.

Bei der Betrachtung des Status fällt in der Studie auf, dass der Stand der Umsetzung allerdings relativ niedrig ist, trotz der hohen Relevanz, welche die Befragten diesem Trend einräumen. Am häufigsten fiel bereits der Startschuss für Digitalisierungsprojekte im Bestandsmanagement (60 %), in der Lagerverwaltung (54 %) sowie in der Produktionsplanung und -steuerung (45 %). Am häufigsten geplant sind Projekte im Lieferantenmanagement (39 %), zur Nachhaltigkeit im SCM (34 %) sowie Supply Chain Risk Management (33 %).

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ NOCH IN DEN KINDERSCHUHEN

Nur ein Viertel (25 %) der Befragten nutzt oder implementiert aktuell schon Künstliche Intelligenz (KI) in Logistik- oder SCM-Prozesse. Dennoch sehen die meisten Unternehmen, die noch nicht so weit sind, eher mittelfristig Handlungsbedarf.

Insgesamt sind fast alle Befragten davon überzeugt, dass eine Investition in KI sich lohnt und sie dadurch in fünf Jahren besser oder deutlich besser am Markt positioniert sein werden. Und wo sehen die Verantwortlichen Anwendungsbereiche für KI in Logistik und Supply Chain Management? Das sind die Top drei: Absatzplanung und Bedarfsprognosen (56 %), Bestellabwicklung und -verfolgung (44 %) sowie Produktionsoptimierung (34 %).

«Auch wenn wir hinsichtlich KI-Lösungen in Logistik und SCM insgesamt wahrscheinlich noch am Anfang stehen, zeigen die folgenden Studienergebnisse doch, dass die Befragten schon mehrheitlich einen klaren Nutzen in deren Einsatz sehen», resümiert Witwicki. Die Unternehmen, die KI in SCM und Logistik noch nicht nutzen, geben als Gründe hierfür übrigens Zeitmangel, fehlendes Know-how und eine mangelhafte IT-Infrastruktur an. «Positiv gefasst, ist die Bereitschaft der Unternehmen für Digitalisierungs- und KI-Projekte durchaus vorhanden, wenn es die Rahmenbedingungen zulassen. Die grossen Potenziale von KI in der Supply Chain warten noch auf ihre Entdeckung. Aber wer jetzt nicht investiert, ist spätestens in fünf Jahren abgehängt.»

UNTERNEHMENSBEITRAG

Wie Unternehmen von der Automatisierung der Lagerlogistik profitieren

Automatisierung gewinnt in der Lagerlogistik immer mehr an Bedeutung. Dafür gibt es viele Gründe wie die bevorstehende Vergrösserung des Lagers oder fehlende Kapazität.



Fahrerlose Transportfahrzeuge im Einsatz

DREI AUTOMATISIERUNGSTUFEN

Wer diese Pluspunkte nutzen möchte, kann bei Lagerprozessen wie der Einlagerung und Kommissionierung zwischen drei Automatisierungsstufen wählen, die sich im Grad der Mechanisierung unterscheiden. Dazu gehört immer ein IT-System, das die Prozesse in der Halle steuert. In der ersten Stufe führen die Mitarbeitende alle Vorgänge manuell aus, können Geräte wie Gabelstapler aber mithilfe der Software steuern. Eine Stufe höher laufen die Prozesse teilautomatisiert und in der höchsten vollautomatisiert, also weitgehend ohne menschliche Arbeit.

Fazit: Die Automatisierung bietet Unternehmen vielfältige Möglichkeiten, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Ob und zu welchem Grad eine Automatisierung sinnvoll ist, hängt jedoch stark vom Einzelfall ab. Bei allen Fragen dazu, bietet Jungheinrich Schweiz bedarfsgerechte Beratung und Unterstützung, die auf 35-jähriger Erfahrung basiert.

KONTAKT

Robin Scherzinger
Projektleiter Kommunikation
Jungheinrich AG
Holzikerstrasse 5 · 5042 Hirschtal
T: +41 (0)62 739 31 00
E: info@jungheinrich.ch
www.jungheinrich.ch

JUNGHEINRICH

WEITREICHENDE VORTEILE

Grundsätzlich zeigt die Erfahrung von Jungheinrich Schweiz, dass Unternehmen auf viele verschiedene Arten von der Automatisierung profitieren können. Die Vorteile reichen von Kosteneinsparungen über eine bessere Servicequalität für Kunden bis hin zu einer Senkung von Fehlern und Beschwerden. Darüber hinaus lassen sich mithilfe der Technologie die Durchlaufzeiten verkürzen, die Zufriedenheit der Mitarbeitenden steigern und die Sicherheit im Lager erhöhen.

UNTERNEHMENSBEITRAG

Weist Ihr Lebenslauf noch immer Lücken im Wirtschaftsrecht auf?

Jedes KMU und jeder Manager muss Grundkenntnisse im Wirtschaftsrecht besitzen. Bruno Mascello erklärt, warum Rechtskenntnisse gerade für Nichtjurist:innen immer wichtiger werden.



ZUM AUTOR

Prof. Dr. Bruno Mascello
Direktor Law & Management
Executive School of Management, Technology and Law
Universität St.Gallen (HSG)
Holzstrasse 15 · 9010 St.Gallen
E: bruno.mascello@unisg.ch
iam.unisg.ch

3. Und plötzlich redet jeder nur noch von Nachhaltigkeit, Klimaneutralität, ESG und Diversität. Überdies sind erste Klagen gegen Unternehmen bereits eingereicht. Kennen Sie Ihre Verantwortung als Verwaltungsrat und Geschäftsleitungsmitglied, wenn Sie die an Sie gestellten Erwartungen der Gesellschaft und ihrer Mitarbeitenden nicht gut genug erfüllen?

Und das waren nur drei der aktuellen Beispiele. Darüber hinaus gibt es viele allgemeine Rechtsprobleme, deren Lösungskompetenz heute in den allgemeinen Rucksack einer jeden Führungskraft gehört. Einige Rechtsfragen muss man selber beantworten und andere an der richtigen Stelle mit der richtigen Instruktion deponieren können. So erhalten Sie nicht nur nützliche Antworten und erzielen akzeptable Honorarnoten, sondern verschonen sich vor unnötigen Streitigkeiten, Gerichtsprozessen und Schadenersatzforderungen.

IHRE WEITERBILDUNG

Wir bieten eine massgeschneiderte Weiterbildung: Sie wählen den Inhalt individuell nach Ihren Bedürfnissen, entscheiden über die Stufung vom Zertifikat (CAS) bis zum Executive Master (EM-HSG) und passen alles Ihrem persönlichen Zeitplan an. Weil uns der Erhalt Ihrer Arbeitsmarktfähigkeit wichtig ist.



Unternehmen und Manager müssen ihre Kompetenz im Umgang mit Rechtsfragen verbessern, wenn sie keine unnötigen Risiken eingehen wollen. Fühlen Sie sich fit genug? Testen Sie es an drei folgenden, sehr aktuellen Beispielen.

1. Die Pandemie hat gezeigt, wie wichtig gute Verträge in der Krise sind. Haben auch Sie erst bei aktuellen Lieferschwierigkeiten den Begriff «Force Majeure» kennengelernt?
2. Homeoffice mit funktionierender Technik und perfekter Büroinfrastruktur ist grossartig! Was aber dürfen Sie von Ihren Mitarbeitenden verlangen und was dürfen sie von ihnen fordern?

DATENSCHUTZ

Gesetzeskonform in die Zukunft

Daten werden für immer mehr Unternehmen zum grossen Kapital. Jedoch gilt es aus Datenschutzsicht einiges zu bedenken – gerade in Bezug auf das in Kraft tretende revidierte Datenschutzgesetz.

TEXT: TOBIAS LEMSER

Welche Büroangestellten – sei es bei Versicherern oder in der Verwaltung von Spitälern – kennen sie nicht: Archivräume mit bis unter die Decke vollgepackten Rollregalen, welche sich nur mithilfe eines schwer drehbaren Hebels öffnen lassen. Noch weit bis ins jetzige Jahrtausend hinein oft die effektivste Möglichkeit, unzählige Aktenordner zu verstauen und – wenn immer möglich – Zugriffe darauf zu haben. Anders heute, wo es längst nur noch darum geht, Daten bestmöglich digital zu verarbeiten und zu speichern.

Doch selbst digitale Speicher kommen immer häufiger an ihre Grenze. Kein Wunder bei diesem immensen Datenwachstum, welches sich zuletzt rasant weiterentwickelt hat. In manchen Ländern hat der Handel mit Daten sogar merkbaren Einfluss auf das Bruttoinlandsprodukt. Wenn da nicht das grosse Thema Datenmissbrauch immer wieder im Raum stehen würde.

DATENSCHUTZ VS. DATENSICHERHEIT

Daten zu sichern und zu schützen ist derzeit das allbeherrschende Thema überhaupt: Doch worin liegt überhaupt der genaue Unterschied zwischen Datenschutz- und Sicherheit? Denn beides ist eng miteinander verknüpft, sodass eine 100-prozentige Abgrenzung sehr schwierig ist. Fakt ist: Beim Datenschutz dreht es sich rein um personenbezogene Daten, die es zu schützen gilt, also all die Daten, die Rückschlüsse auf eine natürliche Person erlauben – Grund, weshalb diese unter besonderem Schutz stehen. Denn jede Person hat ein Recht auf informationelle Selbstbestimmung. Beispiele für personenbezogene Daten sind Vorname, Nachname, E-Mail-Adresse, Telefonnummer oder auch IP-Adresse.

Dagegen betrifft das Thema Datensicherheit alle Unternehmensdaten. Sowohl Datenschutz als

auch Datensicherheit verfolgen jedoch zusammen gleichermassen drei sogenannte Schutzziele: So sind Daten vor dem Zugriff Unbefugter zu schützen und dürfen sich nicht manipulieren lassen. Nicht zuletzt müssen Anwender durch stabile Systeme Zugriff auf die Daten haben und diese beispielsweise auch nach Verlust durch Backups wiederherstellen können.

«BEIM DATENSCHUTZ HANDELT ES SICH UM REIN PERSONENBEZOGENE DATEN»

ALTES GESETZ KOMPLETT ÜBERARBEITET

Und weil Datenschutz so ein brisantes Thema ist, hiess es für die Politik in den vergangenen Jahren, dringend neue Lösungen zu finden. Grund: das derzeit geltende Schweizer Datenschutzgesetz datiert aus dem Jahr 1992. Seitdem nahmen die Erhebung und Nutzung von Personendaten angesichts der unaufhaltsamen Digitalisierung in sämtlichen Bereichen von Wirtschaft und Gesellschaft rasant zu. Dies führte auf globaler und vor allem auf EU-Ebene zu einem starken Ausbau des Datenschutzes – Zeit auch endlich für die Schweiz nachzuziehen und das bestehende Gesetz nicht nur an die neuen Formen des Konsums samt Online-Shopping, sondern auch an die technologischen Entwicklungen wie Digitalisierung und künstliche Intelligenz anzupassen.

ZIEL UND UMSETZUNG DES GESETZES

Die Idee hinter dem revidierten Datenschutzgesetz: die Persönlichkeit und Grundrechte von natürlichen Personen zu schützen, welche hier leben und deren Daten durch Unternehmen oder den Staat bearbeitet werden. Auch soll den betroffenen Personen mehr Transparenz und damit eine Stärkung ihrer Rechte hinsichtlich ihrer eigenen Daten gegeben werden. Laut Experten ist damit zu rechnen, dass das neue Gesetz in der zweiten Hälfte des kommenden Jahres in Kraft treten wird. Bleiben also noch einige Monate, um sich umfassend mit den neuen Regelungen auseinanderzusetzen. In dem Aktionsplan sollten in jedem Fall folgende drei Säulen enthalten

sein: IT-Sicherheit, rechtliche Aspekte und Data Governance. Unerlässlich sind eine Bestandsaufnahme der Bearbeitung von Personendaten sowie eine Risikobewertung. Auch lassen sich mittels Gap-Analyse, also dem Vergleich von Ist- und Sollzustand, die erforderlichen Umsetzungsarbeiten ausfindig machen. Denn klar ist: Das Ignorieren des revidierten Datenschutzgesetzes kann nicht nur für die verantwortliche Person in einem Unternehmen, sondern auch für das Unternehmen selbst Folgen haben – gerade in Bezug auf sein Ansehen. Und: Wer gegen das neue Gesetz verstösst, muss mit Sanktionen in Form von Bussgeldern bis 250'000 Franken rechnen.



ANZEIGE

SICHTBARKEIT STEIGERN UND NEUKUNDEN GEWINNEN

Ihre Möglichkeiten

1. Content-Marketing Kampagne
2. SEO Advertorials

Für mehr Informationen scannen Sie den Code

oder besuchen Sie www.onlineimpact.net



unternehmen.tagesanzeiger.ch

DAS UNTERNEHMENS PORTAL DER SCHWEIZ

News aus den Bereichen Business, Finanzen, Nachhaltigkeit und Lifestyle.

onlineimpact.

Kontakt:
Philipp Rohr
T: +41 (0)44 514 24 26
pr@onlineimpact.net

UNTERNEHMENSBEITRAG

Die Zukunft der Logistik gestalten!

Der Verein Netzwerk Logistik engagiert sich für die nachhaltige Entwicklung von Logistik & SCM und organisiert den jährlich stattfindenden Swiss Logistics Innovation Day.



ZUM AUTOR

Herbert Ruile

Geschäftsführer Logistikum Schweiz

Präsident VNL

Verein Netzwerk Logistik Schweiz

Technoparkstr.1 · 8005 Zürich

T: +41 (0)79 540 73 54

E: herbert.ruile@vnl.ch

www.vnl.ch

Mit der Coronakrise und den damit verbundenen globalen Lieferengpässen mit Auswirkung auf nahezu allen Lebensbereiche hat es das Supply Chain Management SCM auf die Titelseiten der Tagespresse geschafft. Nahezu kein Unternehmen, das sich nicht intensiver mit der Thematik auseinandersetzen muss. Kaum ein Thema über das derzeit soviel geschrieben wird, das aber in seiner fachlichen Vertiefung fast nur von wenigen Expert:innen beherrscht wird und das in der unternehmerischen Praxis oft nur als Stabsstelle auftritt. Zu stark sind die funktionalen Silos Einkauf, Logistik und Produktion, sodass SCM oft im Kompetenzgerangel der Organisation erstickt. SCM ist Chef-Sache!

ANZEIGE

8. Swiss Logistics Innovation Day

- Circular Economic Systems
- Intelligent Dark Warehouse
- Baulogistik 4.0
- Digital Customer Journeys

Weitere Informationen und Anmeldung:
swisslogisticsinnovationday.com

Mittwoch, 24. November 2021
Altdorf, UR

vnl SCHWEIZ
VEREIN NETZWERK LOGISTIK

ZUKUNFT: INTEGRIERTE GESCHÄFTSMODELLE

Erfolgreiche Geschäftsmodelle sind deshalb erfolgreich, weil spezifische Kundenbedürfnisse mit passenden Produkten und passenden Wertschöpfungssystemen erfüllt werden. Da es nicht nur einen Markt gibt, gibt es auch nicht nur ein Produkt oder eine Supply Chain. Zukunftsfähige Geschäftsmodelle nutzen daher das Potenzial der Digitalisierung, um ein integriertes Bündel von Produkt, Service und Wertschöpfungssystem anzubieten. Eine «one fits all» Lösung wird dem Anspruch einer differenzierten Positionierung nicht gerecht. Innovative, flexible Wertschöpfungssysteme sind gefragt!

SWISS LOGISTICS INNOVATION DAY

Jährlich treffen sich am Logistik Innovation Day führende Vertreter aus Wirtschaft und Wissenschaft, um über die Zukunft von Logistik und SCM zu diskutieren. Best Practice wird nicht ausreichen, um die Zukunft zu meistern. Die Vergangenheit brachte uns dahin, wo wir heute stehen. Für das Morgen braucht es neue Lösungsansätze, Innovation und das disruptive Ablösen vom «Weiter so!». Daher gilt es am Innovation Day: Herausforderungen erkennen, Lösungsansätze schaffen.

Coronavirus

**SO SCHÜTZEN
WIR UNS.**

Achten Sie auf Ihre Work- Test-Balance.

Im Kampf gegen die Pandemie braucht es uns alle: Arbeitnehmende, die sich wiederholt testen. Und Unternehmen, die regelmässiges Testen fördern. Herzlichen Dank für Ihren Beitrag.

**TESTEN
STOPPT
INFEKTIONS-
KETTEN.**



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Confederation

Bundesamt für Gesundheit BAG
Office fédéral de la santé publique OFSP
Ufficio federale della sanità pubblica UFSP
Uffizi federal da sanadad publica UFSP

SMART LOGISTICS

So ist für Nachschub gesorgt

Die Logistik zählt zu den wichtigsten Bindegliedern der hiesigen Wirtschaft. Ohne digitalisierte Abläufe funktioniert jedoch heute kaum etwas. Wo die Technologien zum Einsatz kommen und was sie leisten.

TEXT: TOBIAS LEMSER

Heute schon an Weihnachten denken? Eine Vorstellung, die zumeist nur Kinderherzen höherschlagen lässt. Für Erwachsene kann das Fest der Liebe oft noch ein wenig warten. Schliesslich bedarf es umfassender Besorgungen, um pünktlich für alle das passende Geschenk parat zu haben. Glaubt man jedoch so manchen Experten aus dem Detailhandel und vor allem aus der Logistikbranche, könnte es gerade mit so manchem Last-Minute-Geschenk schwierig werden. Corona lässt grüssen: Denn weltweit kommt es derzeit immer wieder zu teils erheblichen Lieferengpässen – ein Problem, das beispielsweise Fahrräder und auch Elektronikgeräte betrifft. Geschuldet ist dies unter anderem dem derzeitigen Chipmangel. Aber auch durch das Schliessen von Häfen stehen Frachtschiffe derzeit an einigen Orten Schlange, während sie woanders fehlen.

DIGITALISIERUNG VEREINFACHT ABLÄUFE

Haben sich Konsumierende bis heute nie so richtig Gedanken gemacht, wie die Waren beim Endverbraucher ankommen, rückt seit Beginn der Lieferschwierigkeiten eine Branche wie die Logistik vermehrt in den Fokus. So selbstverständlich Produkte sonst immer just-in-time bewegt wurden, so schwierig ist die Lage heute in vielen Bereichen. Bereits eine Stellschraube reicht aus, um die gesamte Lieferkette ins Stocken zu bringen.

Die Logistik gehört zu den erfolgreichsten Branchen in der Schweiz. Im Jahr 2019 stieg deren Volumen auf eine Rekordhöhe von 41 Milliarden Schweizer Franken. Dank sei auch der fortschreitenden Digitalisierung, ohne die viele Abläufe in der Industrie kaum noch möglich wären. Klar, kann die digitale Transformation auch Staus in Häfen nicht verhindern, laut Prognosen ermöglicht sie angesichts der damit einhergehenden Automati-

sierung und Prozessoptimierung eine Produktivitätssteigerung von mehr als 30 Prozent. Experten sprechen von Logistik 4.0. Darunter versteht man die Vernetzung und Integration logistischer Prozesse innerhalb und ausserhalb der Handelsunternehmen und Produktionsanlagen.

«EFFIZIENTE ARBEITSPROZESSE SCHONEN RESSOURCEN»

VON LAGER- BIS INFORMATIONSLOGISTIK

In der Praxis ist Logistik 4.0 in vielen Anwendungsbereichen zu finden. So etwa in der Lagerlogistik, in der mobile Roboter mit Schwarmintelligenz inzwischen immer mehr Förderstrassen ersetzen. Darüber hinaus vereinfachen Datenbrillen die Kommissionierung. Beispiele in der Transportlogistik sind intelligente LKW, genauso wie der automatisierte Palettentausch und vernetzte Verkehrsplattformen. Nicht zuletzt ist die Informationslogistik ein gefragtes Einsatzgebiet von Logistik 4.0. Neben digitalen Frachtbriefen ermöglicht sie Echtzeitinformationen über den Aufenthalt von Waren.

Damit jedoch diese zahlreichen technischen Feinheiten funktionieren, braucht es vor allem zwei Technologien: Cyber Physical Systems und RFID, das für Radiofrequenz-Identifikation steht. Während RFID sorgt dafür, dass Waren jederzeit und an jedem Ort auffindbar sind, erfassen Cyber Physical

Systems mittels Sensoren Daten. Bei selbstfahrenden Autos sind zum Beispiel Sensoren am Fahrzeug angebracht, welche die Fahrweise entsprechend der erfassten Daten in Echtzeit anpassen.

PROFITEURE IN ALLEN BEREICHEN

Zwar erfordern diese Technologien in den Unternehmen zahlreichen Investitionen, allerdings sind die Vorteile unterm Strich unschlagbar: Zum einen werden durch smarte Lösungen in der Logistik kontinuierlich die Waren- und Informationsflüsse optimiert. Neben einer höheren Transparenz gehen damit ein niedrigerer Administrationsaufwand sowie eine gesteigerte Datenqualität und Produkti-

vität einher. Zum anderen ermöglichen sogenannte Business-Intelligence-Systems eine einheitliche und vereinfachte Erfassung grosser Datenmengen unterschiedlicher Quellen.

Und nicht nur das: Werden die Arbeitsprozesse effizienter, schont dies nicht nur Ressourcen, sondern senkt Kosten und trägt zu einer gesteigerten Produktivität bei. Flexible Prozesse sorgen des Weiteren für eine reibungslose Auslieferung, was wiederum die Kundenzufriedenheit steigert. Nicht zuletzt bleiben Unternehmen, die auf Logistik 4.0 setzen, langfristig wettbewerbsfähig und erschliessen sich durch die internationale Vernetzung weitere Absatzmärkte.



UNTERNEHMENSBEITRAG – INTERVIEW

«Wir machen Druckluft fit für die Industrie 4.0»

Druckluft gilt auch langfristig als eine der wichtigsten und sichersten Energieformen in der industriellen Wertschöpfung. Jakob Spillmann von Kaeser Kompressoren verrät, welche Rolle die Industrie 4.0 dabei spielt.

Herr Spillmann, wie steht es um die Schweiz bezüglich effizienter Druckluftversorgung?

In den letzten zehn Jahren hat sich im hiesigen Markt viel bewegt, das Bewusstsein über den oft grossen Energieverbraucher und deren beachtlichen Einsparpotenzial ist bei den Kunden gestiegen. 18 Prozent der industriell eingesetzten elektrischen Antriebe gehen zu Lasten der Druckluft, dies entspricht in etwa zwei Prozent der gesamten Elektrizität der Schweiz. Obwohl bereits viel investiert wurde, ist das Einsparpotenzial nach wie vor hoch.

Oft erzielen wir mit neuen Anlagen immer noch Einsparungen von 15 bis 25 Prozent gegenüber den bestehenden Anlagen.

Was umfasst das Angebot der Kaeser Kompressoren AG genau?

Vom Kolbenkompressor bis zum hocheffizienten fernüberwachten kompletten Druckluftsystemen im Sinne von Industrie 4.0 – Kaeser Kompressoren bietet für jedes Unternehmen jeder Branche des Handwerks und der Industrie die massgeschneiderte Druckluft-Lösung. Ganz im Sinne von «mehr Druckluft mit weniger Energie» und niedrigsten Druckluftherzeugungskosten. Ob nun hocheffiziente Schraubenkompressoren zur Druckluftherzeugung und zugehöriger -aufbereitung, intelligente Steuerungen und Managementsysteme, individuell gestaltbare innovative Serviceangebote bis hin zur vorausschauenden Wartung oder wirtschaftliche Betreiberlösungen – Kaeser hat sowohl Einzelbausteine als auch Komplettlösungen über den gesamten Lebenszyklus eines Druckluftsystems hinweg im Angebot.

Oft wird aus Gründen der Energieeffizienz auf elektrische Antriebe gesetzt. Sehen Sie dies als Druckluftsystemlieferant als Gefahr?

Natürlich fallen hier und da einige Anwendungen im Druckluftbereich weg und werden beispielsweise durch elektrische Antriebe ersetzt. Aber wenn eine Anwendung wegfällt, kommen zwei oder drei Anwendungen dazu. Druckluft wird auch langfristig eine der wichtigsten und sichersten Energieformen in der industriellen Wertschöpfung bleiben.

Was bedeutet Druckluffeffizienz für Kaeser?

Unser wichtigstes Thema Druckluffeffizienz, das wir schon seit Jahrzehnten mit unserem Headliner «Mehr Druckluft mit weniger Energie» untermauern, ist aktueller denn je. Natürlich ist eine Kette nur so stark wie ihr schwächstes Glied, und deswegen müssen auch die einzelnen Komponenten – das heisst Kompressoren, Drucklufttrockner und Filter – so effizient wie möglich sein und eine übergeordnete Steuerung das Management des Druckluftsystems wahrnehmen. Jedes neu entwickelte Produkt ist deutlich effizienter als sein Vorgänger. Mit unseren Werkzeugen Smart Engineering für die Digitalisierung der gesamten Druckluftstation und der simulationsbasierten maschinenübergreifenden Steuerung Sigma Air Manager 4.0 gelingt es uns, die bestmögliche Energieeffizienz jeder noch so individuellen Druckluftstation zu realisieren.

Welche Rolle spielen übergeordnete Steuerungen wie Ihre Sigma Air Manager SAM 4.0 im Hinblick auf Energieeffizienz?

Die maschinenübergreifende Steuerung Sigma Air Manager 4.0 ist die wichtigste Komponente, um die eigene Druckluftversorgung hocheffizient zu gestalten, aber auch, um fit für Industrie 4.0 zu sein. Das Druckluftmanagementsystem stimmt nicht nur alle Komponenten eines Druckluftsystems perfekt aufeinander ab, sondern gewährleistet jederzeit ein Maximum an Verfügbarkeit und Energieeffizienz der Druckluftstation durch seine weiterentwickelte 3D-Advanced Regelung.



IM INTERVIEW

Jakob Spillmann

Leiter Engineering

KAESER KOMPRESSOREN (Schweiz) AG

Grossackerstrasse 15 · 8105 Regensdorf

T: +41 (0)44 871 63 63

E: info.swiss@kaeser.com

ch.kaeser.com

Sie sagen, SAM 4.0 ist die Basis für Industrie 4.0 in der Kaeser-Welt. Was heisst das?

Mit Smart-Engineering-Stationssimulationen beispielsweise soll der Blick in die Zukunft möglich werden: schon vorab sehen, wie die Druckluftstation im Betrieb läuft, bevor sie überhaupt gebaut ist. Ausserdem zeigt die Dienstleistung Sigma Smart Air, wie Service im Zeitalter von Industrie 4.0 funktioniert. Mit einer Kombination aus Ferndiagnose und datenbasiertem, vorausschauendem Service spart das Dienstleistungspaket Zeit und Kosten und gewährleistet eine sichere Verfügbarkeit der Druckluft. Basis dieser Konzepte ist der Sigma Air Manager 4.0 in Verbindung mit dem Sigma Network. Das in sich abgeschlossene Netzwerk und die intelligente Steuerung ergeben die aufeinander abgestimmte Voraussetzung für das Industrie-4.0-Paket von Kaeser.

ZUM UNTERNEHMEN

Das Familienunternehmen Kaeser Kompressoren ist einer der weltweit führenden Hersteller und Anbieter von Produkten und Dienstleistungen im Bereich Druckluft. Im Jahr 1919 als Maschinenbauwerkstatt gegründet, produziert Kaeser heute an zwei Produktionsstandorten in Deutschland. Auf der ganzen Welt beschäftigt das Unternehmen rund 7'000 Mitarbeitenden.



Druckluftzentrale mit Sigma Air Manager 4.0



SECRET SANCTUARY

The Alpina Gstaad, dem die **Entwicklung der Umwelt** und der **Gemeinschaft** seit seiner Gründung in 2012 am Herzen liegt, will eine globale Plattform für **Kreativität** und **kulturelle Innovation** sein, ein Ort, an dem Gäste von der spektakulären Natur, der faszinierenden visuellen **Kunst**, der Architektur und dem anregenden kulturellen Austausch inspiriert werden.

Aufgrund seines unermüdlichen Einsatzes für die **Gesundheit der Menschen** und **Mutter Erde** wurde The Alpina Gstaad 2021 von der NZZ am Sonntag als Nr. 1 *nachhaltiges 5-Sterne-Hotel in der Schweiz* und von der BILANZ als *Nr. 1 Ferienhotel landesweit* ausgezeichnet. Es ist Mitglied von NOW, a Force for Good, die sich für verantwortungsbewusstes Reisen und dessen Transparenz einsetzt. Zudem wird es jährlich unabhängig auditiert und ist seit 2017 von dem weltweit führenden wissenschaftlichen Zertifizierungs- und Beratungsgruppe für Reisen und Tourismus, EarthCheck mit *Silber* zertifiziert.

Wintersaison vom 10. Dezember 2021 bis 13. März 2022