

ERFOLG

Die starke Zeitung
für Selbstständige,
Unternehmer und
Existenzgründer

Offizielles Organ des Schweizerischen KMU Verbandes

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

Rechtsberatung

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

Digital

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

Erschwingliche, zuverlässige IT für KMU
Artikel Seite 25

Schnelle Verwaltung in der Cloud
Artikel Seite 37

Wir machen Datenschutz «KMU-verträglich»
Artikel Seite 59

Finanzen

Finanzplanung nach Covid-19
Artikel Seite 20 – 21

Coaching

Nutzen Sie die Macht Ihrer Gedanken
Artikel Seite 30 – 31

Aus- & Weiterbildung

Herausforderungen der digitalen Umstellung
Artikel Seite 46 – 47

Anpassung an neue Situationen
Artikel Seite 48

Gesundheit

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



adhook

Online Werbung einfach besser gemacht

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



adhook.ch/skv



Editorial



Geschätzte Leserinnen und Leser,
geschätzte SKV Mitglieder

Während die meisten Editorials von mir in der Vergangenheit recht zügig geschrieben waren, da diese auf die jeweiligen Inhalte Bezug nehmen konnten, hatte ich bei diesem Editorial doch mehr Mühe. Dies nicht wegen den Inhalten, welche auch in dieser Ausgabe sehr spannend, interessant und anregend sind, sondern vielmehr weil ich einfach keine Lust hatte, immer nur auf Covid Bezug zu nehmen oder eine positive Verbesserung in Aussicht zu stellen. Denn nach nunmehr rund 14 Monaten Covid mit all seinen durch das BAG verhängten Massnahmen bin auch ich es langsam leid.

Covid hat sehr vielen Leuten zugesetzt, was sich nicht nur wirtschaftlich, sondern auch mental auswirkt. In meiner Praxis (ich bin ja nebst meinem Amt als SKV Präsident auch Naturheilpraktiker) verzeichne ich schon heute sehr viele Anfragen zu den Themen Stress, BurnOut, Ängste und vor allem Depression. Dies hat mich bereits vor einigen Monaten veranlasst, mich in diesem Bereich weiterzubilden. Und hier kam mir wiederum Covid zu Gute, denn die Digitalisierung geht wesentlich schneller voran, als man dies noch vor 2 Jahren angenommen hat und so konnte ich mein ganzes Studium im Bereich «Behandlung von Angst und Depressionen» komplett online und digital absolvieren ohne Präsenzunterricht. Covid kann also auch in gewissen Bereichen von Vorteil sein. Vor allem in der Aus- und Weiterbildung, denn gemäss aktuellen Umfragen wurde noch nie soviel Weiterbildung betrieben wie gerade jetzt. Sicherlich ist hier auch ein Grund, dass man nun mehr Zeit hat und schon lange geplante Weiterbildungen nun einfacher realisieren kann.

Und wie steht es mit Ihnen? Haben Sie die Zeit auch schon genutzt, um sich digital weiterzubilden und vielleicht gar neue Ziele gesteckt?

Urabstimmung 2021

Am 10.5 findet die Urabstimmung des Schweizerischen KMU Verbandes statt – Natürlich ganz digital wie in den letzten 8 Jahren. Sie sehen also, wir waren bereits lange vor Covid digital unterwegs und haben schon damals unsere Prozesse optimiert um Ressourcen zu sparen. Nutzen doch auch Sie als Mitglied die Möglichkeit der Abstimmung und machen Sie von Ihrem Recht gebrauch, aktiv an der Zukunft des SKV mitzuwirken.

Es grüsst Sie freundlich
Roland M. Rupp
Präsident

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

Und so können Sie die aktuelle sowie die bisherigen

Ausgaben auch online anschauen:

1. Gehen Sie auf www.netzwerk-verlag.ch
2. Wählen Sie die Rubrik «Aktuelle Ausgabe»
3. Tragen Sie das oben genannte Passwort ein und klicken Sie auf (OK)

Inhalt

 SKV-Partner	4
 Schweizerischer KMU Verband	5
 SKV-Partner	6 – 7
 Energie	8
 Rechtsberatung	9
 Finanzen	11
 Personalmanagement	12
 Vorsorge	13
 Rechtsberatung	14 – 16
 Finanzen	17
 Digital	18 – 19
 Finanzen	20 – 21
 Buchtipp	22
 Arbeit	23
 Marketing	24
 Digital	25
 Strategie	26 – 27
 Interview	28 – 29
 Coaching	30 – 31
 Risiko-Management	32 – 33
 Reisen	35
 Strategie	36
 Digital	37
 Personenmarketing	38
 Marketing	39
 Aus- und Weiterbildung	41 – 48
 Mehrwertpartner	50
 Digital	51 – 53
 Gesundheit	54 – 55
 Sanierungsberatung	56
 Kundenversprechen	57 – 60
 Buchtipp	61
 Veranstaltungen	62
 Impressum	62

Finanzplanung nach Covid-19

Am 16. März 2020, exakt 13 Monate vor Erscheinen der vorliegenden Ausgabe von «Erfolg», stufte der Bundesrat die Situation als «ausserordentliche Lage» gemäss Epidemiegesetz ein und ebnete so den Weg für landesweite Notmassnahmen. Für viele Unternehmen, besonders KMU, viele davon bereits 2019 von Bestellrückgängen und Margendruck getroffen, in besonders notleidenden Sektoren überrepräsentiert, mit oft undiversifiziertem Zugang zu Kapital und limitierten Reserven, war die Zeit seitdem eine ausserordentliche Herausforderung. Die Massnahmen des Bundes wie Covid Kredite oder Kurzarbeitsregelung waren effektive und rechtzeitig getroffene Sofortmassnahmen, die die Anzahl Insolvenzen unter den langjährigen Durchschnitt drücken konnten. Gleichzeitig haben aber die Zugangsbestimmungen zum verlängerten Härtefallprogramm 2021 selbst – mit einem Umsatzrückgang von 40% als Voraussetzung – die Schwere der Krise deutlich gemacht. Der Wegfall der unterstützenden staatlichen Massnahmen wird das Ausmass der Verwerfungen in den kommenden Monaten deutlich sichtbar machen.

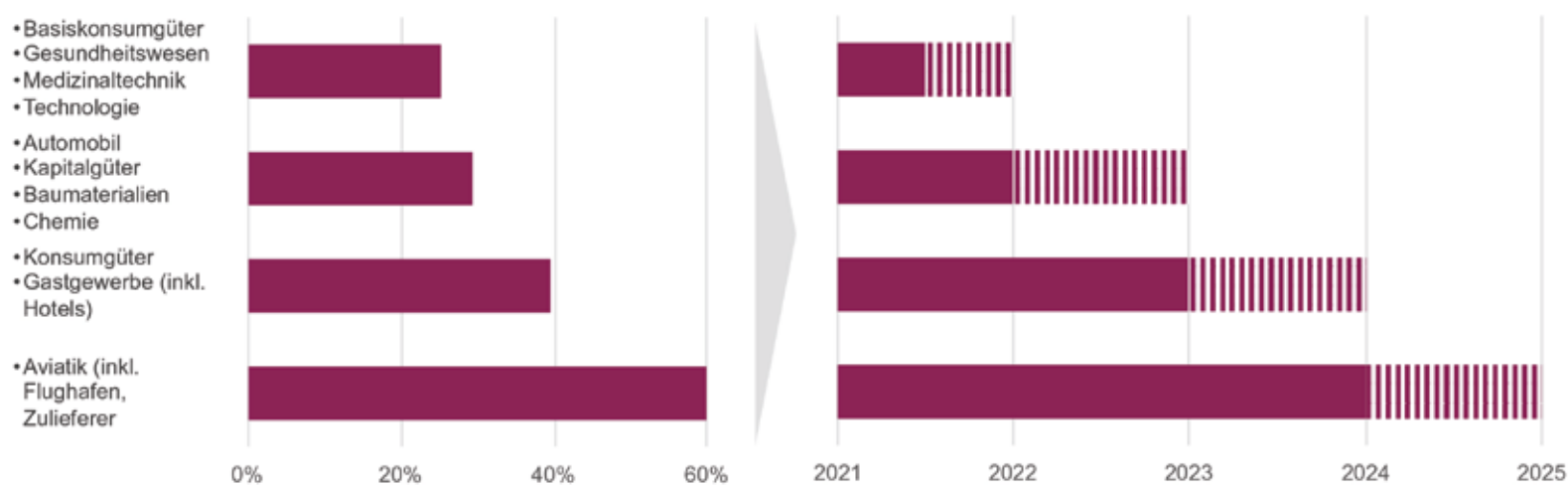
Tatsächlich ist der erlebte Einbruch der Wirtschaft so einschneidend, dass manche Branchen noch Jahre benötigen werden, um das Umsatzniveau und die finanzielle Stärke von 2019 wieder zu erreichen. Dies hat selbstverständlich grosse Auswirkungen auf das Risikoprofil der Unternehmen: Als Gradmesser stieg in Westeuropa der durchschnittliche Verschuldungsgrad, gemessen am ausstehenden Fremdkapital im Verhältnis zum EBITDA, während des vergangenen Jahres massiv an: In den Sektoren Basiskonsumgüter oder Gesundheitswesen stammten zum Jahresende etwa 25% der Gesamtschulden nur aus 2020, in der Aviatik und deren Zulieferbetrieben bis zu 65%. Die geschätzten Zeitspannen bis zum Rückgang der Verschuldungsgrade auf ihr Niveau von 2019 erstrecken sich dementsprechend in den günstigsten Fällen auf mehrere Monate, im schlechtesten Fall gar mehrere Jahre.

schaftlichen Krise, aber auch den grossen Unsicherheiten angesichts von Virusmutationen, Impfverzögerungen und weiteren Lockdowns zentrale Fragen in der Finanzplanung nach Covid-19:

Es gilt zunächst zu analysieren, wieviel wirtschaftliche Substanz das Unternehmen in den letzten 4 Quartalen eingebüsst hat und wie der Zeitraum bis zur erwarteten Erholung des eigenen Sektors finanziell überwunden werden kann, sei es mit internen und/oder externen Massnahmen: Die vorrangige interne Massnahme muss eine gründliche Projektion der eigenen Liquidität und Bilanzstruktur über den voraussehbaren «Leidensweg» des eigenen Sektors sein, inklusive eines optimistischen und pessimistischen Szenarios. Zu viele KMU operieren nur sporadisch mit Finanzmodellen, vor allem mehrjährigen; die gegenwärtige Krise erfordert aber deutlich mehr Proaktivität und planerische Agilität als der reguläre Konjunkturverlauf.

Auch wenn unternehmensinterne Massnahmen schon im Jahr 2020 getroffen wurden, um die «Cash Burn Rate» den geänderten Bedingungen anzupassen, besteht in den meisten Fällen weiteres Potential, wegen des viel langwierigeren Kampfes gegen die Pandemie als vor einem Jahr geschätzt aber auch leider die unbedingte Notwendigkeit, weitere Kostenoptimierungen durchzusetzen. Klassische Ansatzpunkte liegen auf den operativen Kosten, der Steuerung des Nettoumlaufvermögens über ein aktives Management von Debitoren, Lagerbeständen und Kreditoren, einer laufenden Überprüfung der Investitionspläne sowie der Dividendenpolitik.

Auch das Thema Fremdkapital stellt sich 2021 für deutlich mehr KMU als im regulären, langjährigen Konjunkturverlauf, aus Gesprächen mit Unternehmen auch für solche, die erstmals Kredite zur Sicherung der Liquidität



Anteil Verschuldungsgrad (FK/EBITDA) aus 2020

Abb. 1: Covid-19 bedingte Entwicklung der Verschuldungsgrade (S&P, Euler Hermes, PILFOR)

Auch für jene Schweizer KMU, die kein oder nur wenig Fremdkapital in ihrer Bilanz aufweisen und somit auch nicht mit den unmittelbaren Herausforderungen der Einschätzung von Kreditanalysten oder einer zu hohen Verschuldung konfrontiert sind, haben die internationalen Sektorausblicke eine hohe Relevanz hinsichtlich ihrer eigenen Finanzplanung. Tatsächlich stellen sich für KMUs angesichts der Tiefe und Länge der wirt-

im Jahr 2020 aufgenommen haben: Unter den KMUs in der Schweiz mit ausstehenden Bankkrediten - je nach Grösse sind dies 30% bis 50% - stellen sich wichtige Fragen der proaktiven Kommunikation mit dem Kreditgeber, einer Refinanzierung bei gleichzeitig restriktiverer Kreditpolitik des Bankensektors, der faktischen oder drohenden Verletzung von Kreditklauseln und der Frage, wie man in solchen Fällen das bestehende Kreditver-

hältnis bewahren oder alternativ ablösen kann, oder einer allenfalls notwendigen, zusätzlichen Verschuldung und der Frage nach dem Spielraum hierfür in den bestehenden Kreditverträgen, der richtigen Dokumentation und der idealen Gegenpartei für einen Zusatzkredit. Für KMU gilt es, bei all diesen möglichen Vorhaben im Blick zu behalten, dass Banken gemäss der von der BIZ in Basel vorgegebenen Kapitalisierungsregeln ihr Kreditbuch mit zusätzlichem Eigenkapital unterlegen müssen, wenn wie momentan der Fall die Bonität der Kreditnehmer sinkt. Zudem müssen Banken bereits bei Kreditabschluss Rückstellungen für etwaige Kreditausfälle bilden.

Für etliche bislang gänzlich ohne Fremdkapital operierende KMU werden die kommenden Monate die Herausforderung einer erstmaligen Verschuldung ausserhalb der staatlichen Kreditprogramme des Bundes bringen, und somit den Aufbau einer Kreditbeziehung zu einer Bank inmitten eines sehr herausforderndem Umfeldes. In einigen Fällen wird der Kreditantrag nicht der Liquiditätssicherung dienen, sondern der Finanzierung einer Investition oder Akquisition, was zum aktuellen Zeitpunkt einen besonders überzeugenden und fundierten Kreditantrag unabdingbar macht. Für die Finanzverantwortlichen jener Unternehmen geht es in erster Linie darum, sich rechtzeitig mit dem Blickwinkel des Kreditgebers vertraut zu machen und das eigene Risikoprofil entsprechend der gängigen Methodologie der Kreditgeber intern zu analysieren und allenfalls noch zu verbessern, bevor mit Gesprächen begonnen wird. Schliesslich hängt es nicht nur vom Betrag und der gesuchten Laufzeit, sondern auch der eigenen Bonität ab, ob der Gang zu einer klassischen Geschäftsbank, einer digitalen Plattform für Peer-to-Peer Lending oder einem Fintech die erfolgversprechendste und kosteneffizienteste Route darstellt.

Die im Artikel diskutierten, notwendigen Kostenoptimierungen haben in sehr vielen KMU mit eigentlich gesundem Geschäftsmodell das Abgleiten in die Verlustzone nicht verhindern können. Mittlerweile rangiert die Problematik des durch auflaufende Verluste sinkenden Eigenkapitals in Umfragen bei Geschäftsleitungsmitgliedern von KMU im In- und benachbarten Ausland unter den drängendsten Herausforderungen. Von der Liquiditätsschwemme auf den öffentlichen Aktienmärkten können kleinere Unternehmen nicht direkt profitieren, wohl aber von privaten Marktsegmenten mit genügend Risikoappetit, um für eine Stärkung der Eigenkapitalbasis von KMU in Frage zu kommen. Beispiele alternativer Finanzierungslösungen von Fremd- bis Eigenkapital sind Fintech Plattformen – geeignet für Beträge bis CHF 5 Millionen, Private Debt, das in der Regel Finanzierungen ab CHF 10 Millionen erlaubt, nachrangige hybride Instrumente wie Mezzanine, oder vereinzelt auch Lösungen durch Family Offices.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Art und Weise der Finanzplanung während der nächsten Wochen und Monate mehr als in «normalen» Zeiten das Potenzial hat, über Erfolg und Misserfolg des eigenen Unternehmens zu entscheiden. Sowohl die notwendigen internen als auch die Fremd- und Eigenkapital-bezogenen Massnahmen beinhalten bei vielen KMU Fragen, die sich in der Vergangenheit nicht in der Form gestellt haben. Hier stellt effizient eingesetztes, unabhängiges und erfahrenes Know-how für Vorbereitung, Positionierung, Netzwerk und Verhandlungen einen entscheidenden Wert bei gleichzeitig überschaubarem Aufwand dar.

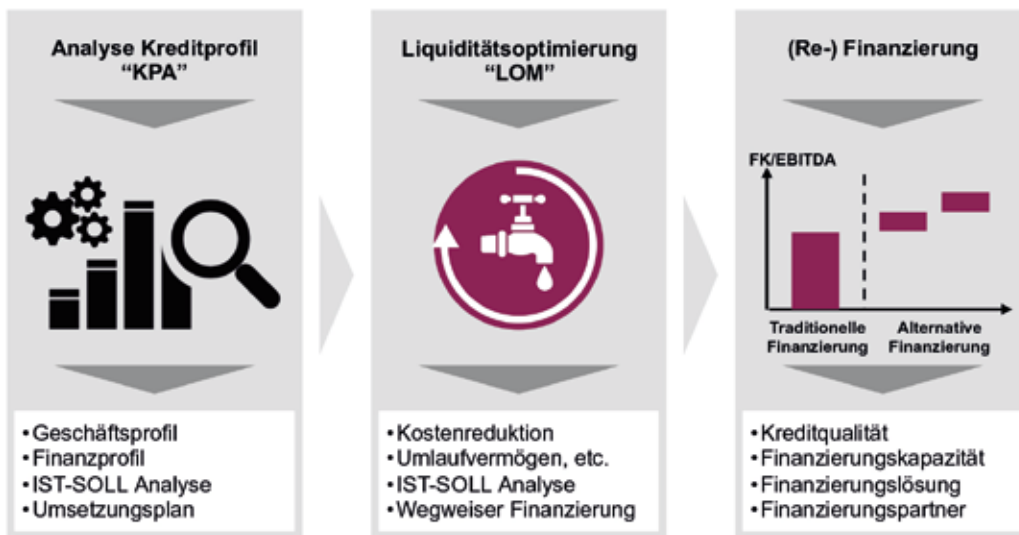


Abb. 2: Schritte der Finanzplanung: Vom Kreditprofil zur Finanzierung (PILFOR)

PILFOR
— LENDING SOUNDNESS —

Pilfor AG

Fürstensteinerstrasse 9 · 4053 Basel

Telefon 061 511 42 40

info@pilfor.ch · www.pilfor.ch

Anzeige



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

Vermerk **SKV**

Tel. 0800 82 82 82
www.iba.ch

SKV Mitglieder profitieren

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

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



Büro und mehr