

Lösungen für Unternehmer

SAVOIR FAIRE



Zahlungsverkehr

Wie Unternehmer ihr finanzielles
Herzstück in Bestform halten

RAIFFEISEN

Zahlen und Fakten

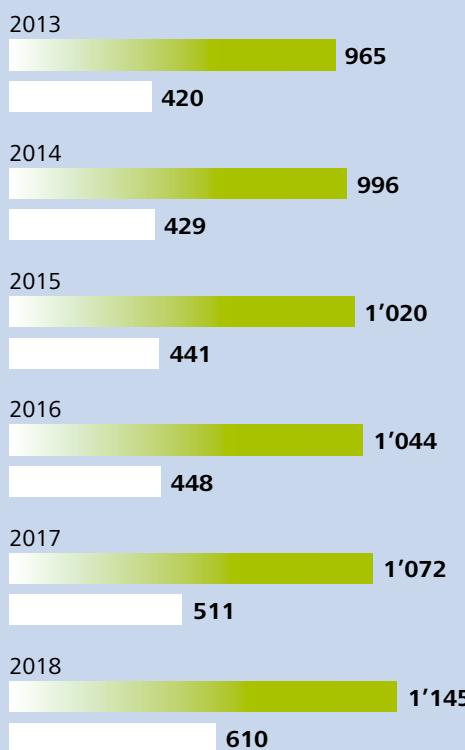
Herzstück Zahlungsverkehr

Der Zahlungsverkehr ist für das reibungslose Funktionieren unserer Volkswirtschaft eine unablässige Voraussetzung. So auch für jedes Unternehmen:

Rechnungen stellen, Zahlungen entgegennehmen und selber leisten – das treibt den Geldkreislauf an. Für Schweizer KMU ist ein effizienter und einwandfrei funktionierender Zahlungsverkehr deshalb überlebenswichtig.



Anzahl verarbeiteter Transaktionen (in Millionen pro Jahr)



■ Postfinance ■ SIC

(Nicht enthalten: Volumen Inhouse-Zahlungen der Institute)
Quelle: SNB Zahlungsverkehr Swiss Interbank Clearing (SIC),
Postfinance

610 Mio.

Zahlungsverkehrstransaktionen in Schweizer Franken wurden 2018 über das **Swiss-Interbank-Clearing-System (SIC)** abgewickelt. Der maximale Tageswert lag bei **7,4 Millionen Transaktionen**.

> 39'000 Mrd.

Franken betrug das über SIC abgewickelte Schweizer Zahlungsverkehrsvolumen im Jahr 2018. Der Tagesrekord war beinahe **187 Milliarden**.

> 90 %

der Transaktionen über das SIC-System – Tendenz steigend – haben einen Wert zwischen **1 und 4'999 Franken**.

Quelle: SNB Zahlungsverkehr Swiss Interbank Clearing (SIC)



4 Unternehmerpedia**5 Fit für die Zukunft****Fokus****6 Zahlungsverkehr**

Die beiden KMU Geoinfo und Michel Rime SA haben ihre Prozesse digitalisiert und optimiert.

13 Interview

Raiffeisen-Experte Markus Beck über die Harmonisierung des Zahlungsverkehrs.

14 Gut zu wissen

E-Commerce, Twint und weitere nützliche Informationen zum Zahlungsverkehr.

16 Infografik

So können sich KMU vor Angriffen schützen.

18 QR-Rechnung

Wann sie kommt, was sie bringt und was KMU jetzt tun müssen.

21 Meinung

Chefökonom Martin Neff über Servicefachmänner.

22 Spotlight

Die Firma Qualicasa hat ein einzigartiges Online-Tool entwickelt.



Fit halten

Rechnungen schreiben und bezahlen gehört in jedem Unternehmen zu den zentralen administrativen Aufgaben. Der Zahlungsverkehr bildet damit das Herzstück, das den gesamten Geldkreislauf antreibt. Und wie bei unserem Herz lohnt es sich auch beim Zahlungsverkehr, regelmäßig in die Fitness zu investieren oder sich einem Check-up zu unterziehen.

Kürzlich unterhielt ich mich mit einer Unternehmerin aus dem Mittelland. Ihr KMU aus dem Dienstleistungssektor hat die anstehende Einführung der QR-Rechnung zum Anlass genommen, den eigenen Zahlungsverkehr zu überprüfen. Mit Freude berichtete sie mir von den Optimierungspotenzialen, welche die Digitalisierung und Automatisierung auch kleineren Unternehmen bietet.

Ähnliche Erfahrungen machen aktuell viele Schweizer KMU. Sie sehen die Umstellung als Chance, den administrativen Aufwand spürbar zu senken und gleichzeitig die Qualität sowie die Sicherheit des Zahlungsverkehrs zu erhöhen. Nutzen auch Sie diese Gelegenheit. Gerne unterstützen wir Sie dabei.

Herzlich, Urs Gauch

Mitglied der Geschäftsleitung,
Leiter Departement Firmenkunden und Niederlassungen
urs.p.gauch@raiffeisen.ch

SAVOIR FAIRE #04/2019. Herausgeberin Raiffeisen Schweiz Genossenschaft, Raiffeisenplatz 4, Postfach, 9001 St.Gallen *Marketing Verantwortung* Sandra Bürkle *Redaktionelle Verantwortung* SDA/AWP Multimedia *Redaktion* Markus Beck, Bettina Bhend, Sandra Bürkle, Christoph Gaberthüel, Sarah Hadorn, Ralph Hofbauer, David Hugi, Michael Mäder, Martin Neff, Thomas Peterhans, Andrea Schmits, Jürgen Wintermantel *Art Direction und Layout* Crafft Kommunikation, Zürich *Adresse der Redaktion* Raiffeisen Schweiz, Marketing, Wassergasse 24, Postfach, 9001 St.Gallen, redaktion@raiffeisen.ch *Adressänderungen und Abbestellungen* raiffeisen.ch/savoir-faire *Druck* Vogt-Schild Druck AG, Dierendingen *Übersetzung* 24translate *Erscheinungsweise* Das Magazin erscheint viertmal jährlich *Auflage* 68'000 Exemplare (D, F, I) *Abonnementspreis* Savoir Faire geht an die Abonnierten/-innen des Magazins und kostet für Abonnierten/-innen CHF 9.00 pro Jahr (für vier Ausgaben). *Rechtlicher Hinweis* Nachdruck (auch auszugsweise) nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Redaktion gestattet. Die Informationen in dieser Publikation gelten nicht als Offerte oder Kaufs- respektive Verkaufsempfehlung der beschriebenen Finanzprodukte und dienen nur zu Informationszwecken. Die vergangene Performance ist keine Garantie für zukünftige Entwicklungen. *Hinweis zur Schreibweise* Zur besseren Lesbarkeit wird in einigen Texten nur die männliche Form verwendet. *Klimaneutraler Druck* Raiffeisen kompensiert die mit der Produktion dieses Magazins verursachten CO₂-Emissionen (myclimate Gold Standard) und unterstützt damit Klimaschutzprojekte im In- und Ausland.

A-Z

Unternehmerpedia

Fachbegriffe einfach erklärt.



Cash Management

Liquidität ist für ein Unternehmen die «Luft zum Atmen». Ausreichend flüssige Mittel sind für ein KMU deshalb überlebenswichtig. Dafür sorgt das Cash Management. Es macht die liquiden Mittel sichtbar und mobil und stellt deren effiziente Bewirtschaftung sicher. Ausgangspunkt ist eine Übersicht über alle verfügbaren flüssigen Mittel auf allen Konten eines Unternehmens sowie über alle anstehenden Zahlungseingänge und -ausgänge. Darauf aufbauend erfolgt die kurz- und mittelfristige Liquiditätsplanung. Kurzfristige Liquiditätsüberschüsse können sinnvoll angelegt werden, für allfällige Liquiditätsengpässe sind Kreditlimiten zu vereinbaren.

Zu den zentralen Aufgaben des Cash Managements gehört die möglichst effiziente Gestaltung des Zahlungsverkehrs: dies sowohl innerhalb der Schweiz wie auch ins Ausland. Und dort, wo Devisen im Geschäftsalltag eine Rolle spielen, kümmert sich das Cash Management auch um die fremden Währungen.



Open Banking

Open Banking bezeichnet ein Konzept, persönliche Finanzdaten über «offene» Schnittstellen anderen Banken bzw. Finanzdienstleistern zugänglich zu machen. Die technischen Grundlagen von Open Banking bilden Programmierschnittstellen (sogenannte Application Programming Interfaces – kurz API), welche den Softwareanbietern öffentlich zugänglich sind und den standardisierten Datenaustausch ermöglichen. Voraussetzung für Open Banking ist, dass der Eigentümer der Daten vorgängig seine Zustimmung erteilt hat.

Open Banking eröffnet Firmenkunden vielfältige neue Möglichkeiten. So wird es beispielsweise möglich, in einem zentralen Finanzcockpit alle bestehenden Bankkonti einzusehen und zu bewirtschaften, ohne sich jedes Mal bei jeder Bank einzeln einzuloggen zu müssen.

Ein Beispiel eines solchen offenen, multibankfähigen Datenaustausch-Standards ist EBICS (siehe auch Seite 9). EBICS ermöglicht die standardisierte und sichere Übertragung von Zahlungsverkehrsdaten zwischen Unternehmen und Banken über das Internet.



SWIFT

Die Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT) betreibt eine besonders sichere globale Kommunikationsplattform, das SWIFT-Net. Diese nutzen über 11'000 Banken und Finanzinstitute in über 200 Ländern für den Nachrichtenaustausch.

Über das SWIFT-Netz versenden die Banken standardisierte Nachrichten zu Finanztransaktionen und wickeln damit den internationalen Zahlungsverkehr oder das Settlement von Wertschriftransaktionen ab. SWIFT selbst hält keine Konten, verwaltet keine Gelder der angeschlossenen Partner und nimmt auch kein Clearing vor.

2019 verschickten die teilnehmenden Banken täglich im Durchschnitt mehr als 33 Millionen Nachrichten über das SWIFT-Netz. Zum Transaktionsvolumen existieren keine offiziellen Zahlen, Schätzungen gehen aber von täglich zweistelligen Billionenbeträgen aus.

SWIFT hat ihren Sitz im belgischen La Hulpe und ist im Besitz der Banken.

«In fünf Jahren wird das Bezahlen in Echtzeit rund um die Uhr ganz normal sein.»



Markus Beck

Leiter Zahlungsverkehr Firmenkunden
bei Raiffeisen und Vizepräsident
des Verwaltungsrates der SIX Interbank
Clearing AG.

Fit für die Zukunft

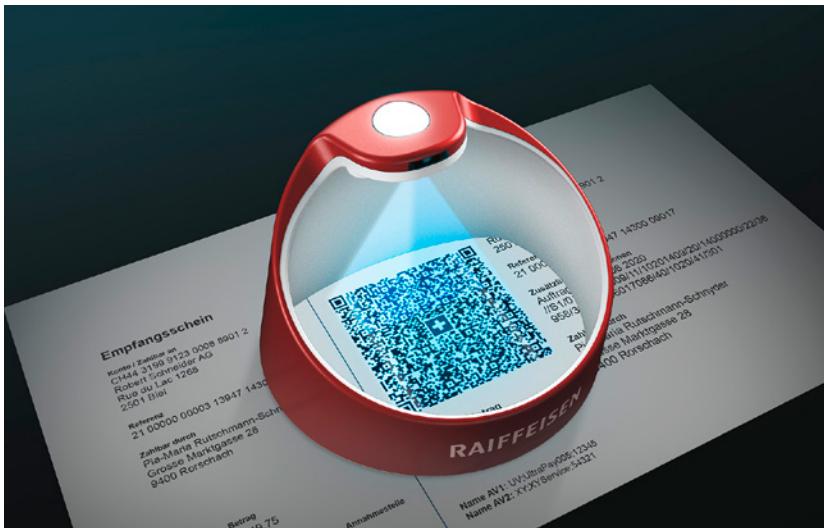


E-COMMERCE

VERKAUFS- UND BEZAHLLÖSUNGEN ÜBERPRÜFEN

Die elektronischen Verkaufsplattformen (E-Commerce) und der stationäre Handel sollten einheitlich sein und zur Firmenpositionierung passen. Unter dem Kernthema «Markterfolg» führt das RUZ bei KMU einen Verkaufs-Check durch. Die RUZ-Begleiter testen die Verkaufskanäle und die Bezahlösungen und optimieren diese in individuellen Workshops mit den Unternehmern.

→ ruz.ch/unternehmergegespraech



«PAYEYE» BELEGE LESEN MIT NUR EINEM KLICK

Mit dem QR-Code-Reader «PayEye» können Unternehmer Zahlungen innert weniger Sekunden mit nur einem Klick erfassen. Der kabellose Belegleser erfasst die Daten schneller als per App, sowohl auf neuen QR-Rechnungen wie auch auf herkömmlichen Einzahlungsscheinen. «PayEye» ist kompatibel mit Raiffeisen E-Banking und allen bekannten Finanzsoftware-Systemen in der Schweiz. Firmenkunden erhalten das Gerät in der Edition Raiffeisen zum Vorzugspreis von 240 Franken.

→ raiffeisen.ch/payeye



WIRTSCHAFTSAUSBLICK TIPPS VON CHEFÖKO- NOM MARTIN NEFF

Zum Jahresbeginn gibt der Raiffeisen-Chefökonom Martin Neff ein Update seiner Wirtschaftsprrognoze. Was die Krise vieler Euroländer, die nachlassende Wirtschaft in Europa und geopolitische Konflikte für die Schweizer Wirtschaft bedeuten, präsentiert er an drei RUZ-Standorten.

- 14. Januar, ab 17.30 Uhr
RUZ Burgdorf
- 16. Januar, ab 17.30 Uhr
RUZ Gossau
- 28. Januar, ab 17.30 Uhr
RUZ Werkplatz Oerlikon

→ ruz.ch/veranstaltungen



Schritt für Schritt zu schlanken Prozessen

Martin Frischknecht, Finanzchef Geoinfo, verwendet die Raiffeisen-App «EBICS Mobile». Damit kann er Zahlungen bequem von seinem Mobiltelefon aus freigeben.

Auch im Zahlungsverkehr bietet die Digitalisierung grosse Chancen. Im fordernden Tagesgeschäft fällt es vielen KMU jedoch schwer, diese zu nutzen. Die Ostschweizer Firmengruppe Geoinfo hat frühzeitig damit begonnen, administrative Prozesse zu automatisieren. Michel Rime SA aus dem Waadtland hat den Wandel zwar erst später angepackt, geht der papierlosen Zukunft nun aber mit grossen Schritten entgegen.

TEXT: Ralph Hofbauer BILDER: Daniel Winkler



Geoinfo

Vermessung und mehr

Geoinfo wurde 1997 in Herisau gegründet. Die Firmengruppe beschäftigt 187 Mitarbeitende und ist in den Bereichen Vermessung, Tiefbau, Software-Entwicklung und IT-Systemtechnik tätig. Geoinfo betreibt die grösste Geoportal-Plattform der Schweiz und hat eine Software entwickelt, über die rund die Hälfte der Direktzahlungen an Schweizer Landwirtschaftsbetriebe abgewickelt wird.

Zahlungsverkehr

Geoinfo ist in den letzten 20 Jahren stark gewachsen: Was Ende der 90er-Jahre als Zusammenschluss von vier regionalen Vermessungsbüros begann, ist heute eine umtriebige Firmengruppe, die auf unterschiedlichsten Geschäftsfeldern tätig ist. Entsprechend komplex ist der Zahlungsverkehr: «Jede unserer sechs Kerngesellschaften hat unterschiedliche Debitoren und Kreditoren sowie etwas andere Anforderungen an die Lohn- und Finanzbuchhaltung. Das ist eine Herausforderung», sagt Finanzchef Martin Frischknecht.

Pro Tag wickelt Geoinfo rund 25 Zahlungen an Kreditoren sowie 45 Zahlungseingänge von Kunden ab. In der Vergangenheit verbrachte der Betrieb einige Zeit damit, Zahlungen manuell zu verarbeiten und in die Buchhaltungssoftware zu übertragen. Seit die Ostschweizer Gruppe den multibankfähigen Standard EBICS (siehe Kasten) eingeführt hat, erübrigt sich dies: «Mit dieser Lösung gibt es keinen Medienbruch mehr zwischen Buchhaltungssoftware und dem Verarbeitungssystem

der Bank. Das ist eine grosse Erleichterung, da die Daten nur einmal eingegeben werden müssen», erklärt Jürgen Wintermantel, Produktmanager Zahlungsverkehr Firmenkunden bei Raiffeisen Schweiz.

Entlastung für die Buchhaltung

Um eine Zahlung auszulösen, muss die Finanzbuchhaltung von Geoinfo heute keine Aufträge mehr produzieren und ins E-Banking hochladen. Vielmehr wird die Zahlung direkt im Buchhaltungssystem erstellt und via EBICS automatisch und sicher der Bank zur Verarbeitung zugestellt. Auch der Umgang mit Zahlungseingängen ist einfacher: Wurden diese früher einmal pro Woche aus dem E-Banking-System heruntergeladen und manuell in die Buchhaltungssoftware eingegeben, werden sie heute fortlaufend via EBICS von der Bank bezogen, automatisch eingelesen und verarbeitet.

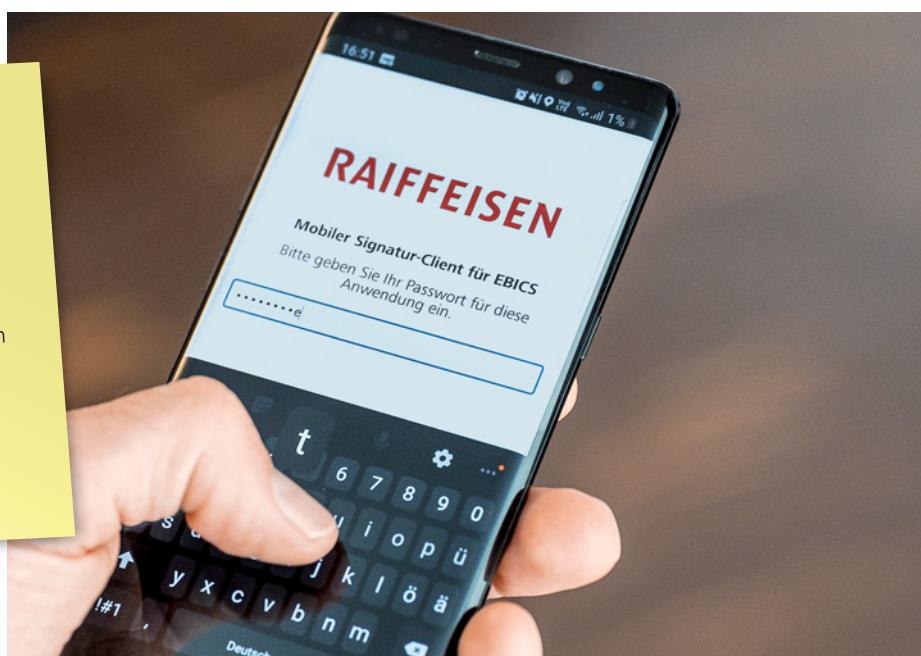
Geoinfo treibt die Digitalisierung der Administration schon länger konsequent voran. Da die Firmengruppe selbst im IT-Bereich tätig ist, weiss sie um die Vorteile digitaler Prozesse. Der jüngste Schritt bringt eine weitere Effizienzsteigerung. Martin Frischknecht geht davon aus, dass Geoinfo durch die Umstellung in der Buchhaltung mittelfristig 20 bis 30 Stellenprozent einsparen kann. «EBICS entlastet uns bei routinemässigen Arbeiten», sagt der Finanzchef. «Zudem können wir uns aufwendige Kontrollen sparen.» >

«Wir wollten eine zusätzliche Authentifizierungsstufe – und da ist EBICS Mobile ideal.»

Martin Frischknecht,
Finanzchef Geoinfo

Digitalisierung des Zahlungsverkehrs Tipps aus der Praxis

- Buchhaltungssystem nutzen
- Schritt für Schritt ausbauen
- Etablierte Standards verwenden
- Medienbrüche eliminieren
- Fachexperten beziehen



Die Raiffeisen-App «EBICS Mobile» bietet besonders hohe Sicherheit, da die Authentifizierung ausserhalb der firmeneigenen Systemumgebung stattfindet.

EBICS

Die eigene Buchhaltung sicher und effizient mit Raiffeisen verbinden

Raiffeisen E-Connect EBICS vereinfacht den elektronischen Datenaustausch zwischen Unternehmen und Banken. Für Firmenkunden kann der tägliche Zahlungsverkehr damit optimiert und automatisiert gestaltet werden. Gleichzeitig garantiert EBICS dank Verschlüsselung und verteilten elektronischen Unterschriften (VEU) modernste Sicherheitsstandards und schützt so vor Hackerangriffen. Mit Raiffeisen E-Connect EBICS legen KMU die bestmögliche Basis für einen effizienten und sicheren Zahlungsverkehr sowie ein professionelles Cash Management.

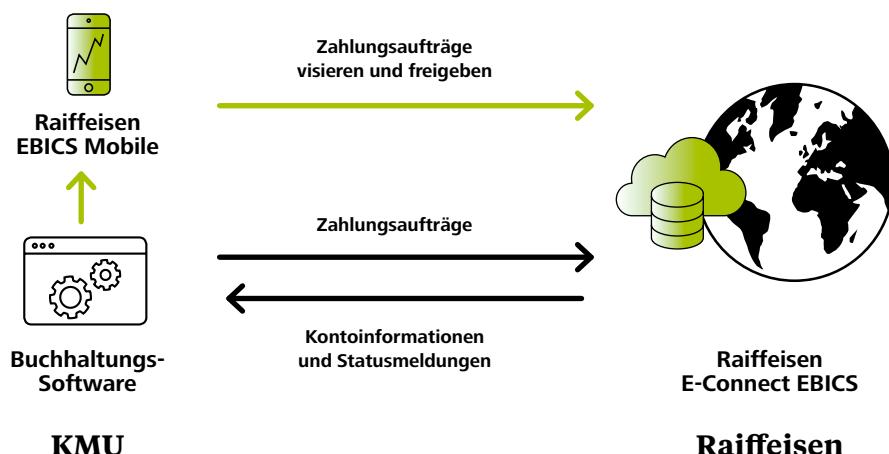
Der Datenaustausch zwischen dem KMU und Raiffeisen erfolgt über den internationalen «Electronic Banking Internet Communication Standard» (EBICS). Die direkte Anbindung der firmeneigenen Buchhaltungssoftware an das Raiffeisen-System ermöglicht eine direkte und standardisierte technische Kommunikation

zwischen KMU und Bank. Dabei werden auch grössere Datenmengen sicher und schnell übertragen. Der Firmenkunde erspart sich viel Zeit, indem er seine Zahlungsaufträge nicht mehr manuell ins E-Banking laden oder sich jeweils die Kontoinformationen herunterladen muss. EBICS erledigt alles automatisch prozessgesteuert und ist zudem multibankfähig. Das ermöglicht die direkte Kommunikation mit allen Banken, die den Standard unterstützen.

Noch mehr Sicherheit wie auch grössere Flexibilität erhalten KMU durch EBICS Mobile. Die Freigabe von Zahlungen erfolgt dabei bequem in einer App auf dem Smartphone oder Tablet und damit unabhängig vom Kundensystem.

Raiffeisen E-Connect EBICS und Raiffeisen EBICS Mobile sind kostenlos.

Raiffeisen EBICS Mobile: Noch mehr Sicherheit und Flexibilität



«Die Digitalisierung der Prozesse ist für KMU eine Herausforderung. Die Administration wird gegenüber dem Tagesgeschäft oft vernachlässigt.»

Marc Olivier Grenon,
Zahlungsverkehrsspezialist von Raiffeisen in der Westschweiz

Zahlungsverkehr



Sébastien Allaz, Adriano Fraga und Pascal Allaz (v.l.n.r.) sind ein eingespieltes Führungsteam.

Von Word zum ERP-System

Das Waadtländer Unternehmen Michel Rime SA hat die administrativen Prozesse – wie viele KMU – lange etwas stiefmütterlich behandelt. Bis Pascal Allaz vor sieben Jahren frischen Wind in die Administration des Haustechnikspezialisten brachte. «Als ich zum Unternehmen stieß, erstellten wir Rechnungen noch im Word und legten rote Einzahlungsscheine bei», erinnert er sich. Es habe jeweils viel Zeit gekostet, die Zahlungseingänge den einzelnen Rechnungen zuzuordnen.

Pascal Allaz beschloss, die administrativen Prozesse Schritt für Schritt zu optimieren. Kein einfaches Unterfangen, wie Marc Olivier Grenon, Zahlungsverkehrsspezialist von Raiffeisen in der Westschweiz, weiß: «Die Digitalisierung der Prozesse ist für KMU eine Herausforderung. Die Administration wird gegenüber dem Tagesgeschäft oft vernachlässigt, obwohl sie enorm wichtig ist.»

Nach einiger Überzeugungsarbeit konnte Pascal Allaz den Betrieb 2012 dazu bewegen, ein System für das Enterprise Resource Planning (ERP) zu implementieren, mit dem sich die Buchhaltung ebenso effizienter führen lässt wie das Personalwesen und die Lagerverwaltung. Zudem führte Allaz orange Einzahlungsscheine mit Referenznummern ein und digitalisierte das Rechnungsmanagement.

Mittlerweile hat der Betrieb weitere Effizienzsteigerungen erzielt. Im Zuge der

Übernahme durch die BKW-Gruppe lagerte das Unternehmen das Personalwesen und die Buchhaltung an die Muttergesellschaft aus und stellte Anfang 2019 auf eine neue ERP-Software um. Wie bei Geoinfo ist das Buchhaltungssystem nun via E-Connect EBICS direkt mit Raiffeisen verbunden. Dies macht den Datenaustausch sicherer und effizienter. «Für uns ist das ein enormer Fortschritt», sagt Allaz. «Bei jedem Buchungsvorgang sparen wir zwei bis drei Minuten ein.»

Sichere Freigabe von Zahlungen

Die neue Lösung vereinfacht auch die Autorisierung von Zahlungen: Pascal Allaz und die Bauleiter von Michel Rime SA können heute Zahlungen per Mausklick im System freigeben. Das sei deutlich bequemer, bringe mehr Flexibilität und erspare Papierkram: «Wenn wir einen neuen Bauleiter einstellen, müssen wir nicht >

KMU ZAHLUNGSVERKEHR

Die grössten Herausforderungen

Technologischer Wandel

Die technische Entwicklung macht vor dem Zahlungsverkehr nicht halt. Neue Technologien und Standards, wie beispielsweise die QR-Rechnung, sind rechtzeitig umzusetzen.

Optimierung von Prozessen und Schnittstellen

Moderne Buchhaltungs-Softwarelösungen und standardisierte Schnittstellen machen den Zahlungsverkehr effizienter und sicherer.

Sicherheit

Neue Bedrohungsszenarien erfordern angepasste Sicherheitsvorkehrungen.

Veränderte Kundenbedürfnisse (Omni-Channel-Marketing)

Neue Distributionskanäle, insbesondere E-Commerce, müssen erschlossen werden.

Management der Liquidität

Ein bedürfnisgerechtes Cash Management schafft Transparenz über die vorhandene Liquidität und sichert die jederzeitige Zahlungsbereitschaft.

Quelle: Raiffeisen Praxiserfahrung

«Wir sparen bei jedem Buchungsvorgang zwei bis drei Minuten ein.»

Pascal Allaz,
Leiter Administration Michel Rime SA



Michel Rime SA *Spezialist für Haustechnik*

Das Sanitärunternehmen wurde 1898 in Echallens (VD) gegründet und 1954 von Michel Rime übernommen. Heute führen die Brüder Sébastien und Pascal Allaz (Bild) sowie Adriano Fraga das Unternehmen. Neben Sanitärtechnik bietet der Betrieb Leitungsbau, Heizungstechnik sowie Solaranlagen an. Die Firma gehört seit 2018 zur BKW-Gruppe und beschäftigt 32 Mitarbeitende.

Zahlungsverkehr

mehr zur Bank gehen und neue Vollmachten unterschreiben», sagt Allaz.

Während Michel Rime die Desktop-Lösung nutzt, verwendet Geoinfo die Raiffeisen-App «EBICS Mobile». Damit kann Finanzchef Martin Frischknecht Zahlungen von seinem Mobiltelefon aus freigeben. Letztlich ist es auch die hohe Sicherheit, die Frischknecht von dieser Lösung überzeugt hat. Als ihm ein Fall zu Ohren kam, bei dem in einem Schweizer KMU via ERP-System unautorisierte Zahlungen ausgelöst wurden, brachte ihn das zum Nachdenken. «Wir wollten eine zusätzliche Authentifizierungsstufe – und da ist EBICS Mobile ideal», sagt er.

Entwicklung nicht abgeschlossen

Beide Betriebe haben bereits konkrete Pläne, wie sie ihren Zahlungsverkehr weiter optimieren möchten. Pascal Allaz sieht bei der Fakturierung grosses Potenzial. Momentan notieren die Sanitäre und Heizungstechniker von Michel Rime ihre Arbeitszeit und die verwendeten Ersatzteile noch von Hand. Ab 2020 soll dies per Tablet passieren. Darüber hinaus denkt Allaz über digitale Zahlungsmittel nach, da eine Kartenzahlung im Geschäft bis heute nicht möglich ist. Mit Raiffeisen sucht er nach Wegen, um seinen Kunden Alternativen anzubieten – etwa mit Twint.

Auch Geoinfo-Finanzchef Martin Frischknecht liebäugelt mit digitalen Zahlungsmitteln. Er möchte damit Einkäufe im Webshop bequemer machen. Bei der Fakturierung sieht der Finanzchef ebenfalls Optimierungspotenzial: Bislang wurden die Rechnungen für die digitalen Karten, die Geinfo im Webshop anbietet, manuell erstellt. Künftig soll dieser Prozess automatisiert ablaufen.

Ein weiteres Projekt, das Frischknecht angehen möchte, ist die Automatisierung des Cash Managements innerhalb der Firmengruppe. «Die Fakturierungsrhythmen unserer Gesellschaften sind sehr unterschiedlich, und es ist aufwendig, stets die nötige Liquidität sicherzustellen», sagt Frischknecht. Auch hier kann der Finanzchef auf die Unterstützung von Raiffeisen zählen.



Breites Angebot: Michel Rime SA hat über 2'300 verschiedene Artikel an Lager.

«EBICS bringt mehr Flexibilität und erspart uns Papierkram.»

Pascal Allaz,
Leiter Administration Michel Rime SA



Lange Tradition: Michel Rime SA wurde 1898 als Sanitärunternehmen gegründet.

«Einfacher und kompatibel mit dem Rest der Welt»

Derzeit wird der Zahlungsverkehr harmonisiert. Die dafür notwendigen Anpassungen, wie etwa die Umstellung auf die QR-Rechnung, bringen KMU bedeutende Vorteile. Raiffeisen-Experte Markus Beck zeigt sie auf.

INTERVIEW: Sarah Hadorn

Rechnungen stellen und bezahlen – wohl nicht gerade die Lieblingsbeschäftigung von KMU. Ist der Zahlungsverkehr ein unterschätztes Thema?

Der Zahlungsverkehr bildet die Basis jeden Geschäfts. Funktioniert er nicht – oder zu langsam –, kommt ein Kauf oder Verkauf nicht zustande. Der Zahlungsverkehr ist damit für jedes Unternehmen essenziell. Aus Sicht von KMU bedeutet Zahlungsverkehr in erster Linie aber eines: Aufwand neben dem Kerngeschäft. Verständlicherweise fehlt vielen KMU deshalb die Zeit, sich aktiver dem Thema zu widmen. Die Krux: So vergeben KMU Chancen, ihren administrativen Aufwand zu reduzieren.

Wie können KMU den Zahlungsverkehr möglichst effizient gestalten?

Mit der richtigen Software. Rund ein



Markus Beck

ist bei Raiffeisen für den Zahlungsverkehr von Firmenkunden zuständig und sitzt im Verwaltungsrat von SIX Interbank Clearing AG. Diese betreibt im Auftrag der Schweizerischen Nationalbank das Schweizer Interbanken-Zahlungssystem (Swiss Interbank Clearing – SIC).

«Wenn Systeme ineinander-greifen, wird der Zahlungsver-kehr schneller und günstiger.»

Drittel der Unternehmer argumentiert jedoch, sie wollten keine teure Software kaufen, und mit IT würden sie sich nicht auskennen. Tatsache ist allerdings: Heute sind solche Lösungen oft cloud-basiert – ein Internetzugang und Webbrowser reicht –, und die Nutzung ist relativ günstig. Klar: Es gibt einen Initialelaufwand, um die Software einzurichten. Dem gegenüber steht das Sparpotenzial: Wenn digitale Produkte und Verfahren reibungslos ineinander greifen und manuelle Schritte wie der Abgleich der Zahlungseingänge mit den Rechnungen oder die Erstellung von Mahnungen wegfallen, verringert sich der Aufwand deutlich.

Die laufende Harmonisierung des Zahlungsverkehrs beschert KMU teilweise beträchtlichen Anpassungsaufwand. Warum überhaupt das Ganze?

Die Harmonisierung ist kein Schweizer Phänomen, sondern passiert parallel auch in vielen anderen Ländern. Die Ziele sind überall in etwa die gleichen: eine weltweite «Sprache» für Zahlungen, Reduktion der Komplexität und Digitalisierung. Die Harmonisierung in der Schweiz ermöglicht, dass exportorientierte KMU über ISO 20022 kompatibel mit dem Rest der Welt sind, die QR-Rechnung die Komplexität von sieben Einzahlungsscheinen auf einen Beleg reduziert und dank der Digitalisierung der Daten mittels QR-Code die Prozessautomatisierung ermöglicht wird.

Als Nächstes folgt die Einführung der QR-Rechnung. Kehrt danach Ruhe ein oder sind weitere Anpas-sungen nötig?

Mit der QR-Rechnung tun KMU einen wichtigen Schritt Richtung Digitalisierung. Nebst dem, dass die Belegvielfalt wegfällt, kann die QR-Rechnung auch mobil über TWINT bezahlt oder in eine eBill konvertiert werden. Letztere ermöglicht die weiterführende Automatisierung der Debitoren- und Kreditorenprozesse. Die Bedeutung der eBill wird deshalb in den nächsten Jahren zunehmen. Anpassungen, die über die QR-Rechnung hinausgehen, sind für KMU aber freiwillig.

E-Commerce

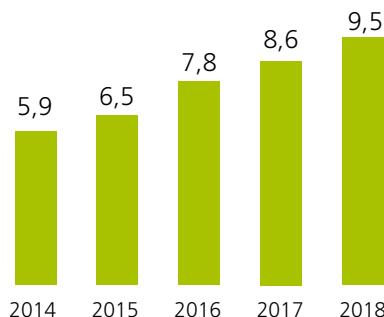
ONLINE-SHOPPING AM LIEBSTEN AUF RECHNUNG

Jeder Internetnutzer in der Schweiz ist auch ein Online-Shopper. Das zeigen die repräsentativen E-Commerce-Studien 2018 und 2019 der Digital-Agentur Y&R Wunderman. Rund ein Drittel der 14- bis 54-Jährigen kauft sogar mindestens einmal wöchentlich im Internet ein. Über 80 Prozent der Smartphone-User tun das auch mobile. Besonders verbreitet ist E-Commerce bei Eventtickets, Heimelektronik und Bekleidung. Ausdruck der Beliebtheit des E-Commerce ist das wachsende Volumen. 2018 betragen die Onlinekäufe bereits 9,5 Milliarden Franken.

Am liebsten bezahlen Herr und Frau Schweizer ihre Online-Einkäufe per Rechnung oder mit der Kreditkarte. Gemäss Onlinehandel-Stimmungsbarometer der Post bevorzugen über 70 Prozent der Kundinnen und Kunden diese Bezahlvarianten. Über 80 Prozent der Webshop-Betreiber bieten diese Option denn auch an.

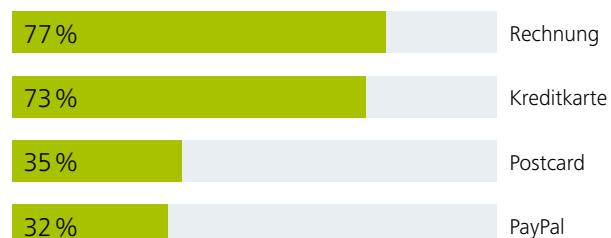
Neben den Bezahlmöglichkeiten schätzen Online-Shopper zudem umfangreiche Produktinformationen, einen funktionierenden Kundendienst und kostenlose Retouren. Was die jüngste Y&R Wunderman-Studie auch zeigt: Wer beim Online-Kauf zögert, tut dies in der Regel, weil die Versandkosten zu hoch sind und der Rückgabeprozess zu kompliziert ist. Ein Online-Händler, der diese Hürden abbaut, macht sich also besonders beliebt.

E-Commerce Volumen (in Mrd. CHF)



Durchschnittliches Wachstum (CAGR): 12,7 Prozent
(Quelle: GfK, VSV)

Bevorzugtes Zahlungsmittel



Quelle: E-Commerce Stimmungsbarometer, Die Post



E-Commerce mit Raiffeisen

Raiffeisen bietet Firmenkunden in Zusammenarbeit mit SIX zwei Lösungen für digitales Bezahlen im Online-Shop an und unterstützt bei der Anbindung des Online-Shops an die Bezahlösung sowie an das Bankkonto:

- **Starterpaket mit einer einmaligen Aktivierungsgebühr**
Geeignet für KMU, die den digitalen Vertriebskanal einmal ausprobieren möchten.
- **«All you need»-Paket**
Für Unternehmen, die voll auf den Onlinehandel setzen.

Unternehmer, die mehr über die Möglichkeiten des Online-Handels erfahren möchten, informieren sich am besten beim Raiffeisen Unternehmerzentrum (RUZ).

Mobiles Bezahlen

TWINTEN EROBERT DEN HOFLADEN



Direkt aus dem Hofladen schmecken der Sonntagszopf und die Frühstückseier am besten. Nun braucht's dafür nicht einmal mehr Münz: Mit ausgedruckten Twint-QR-Codes ermöglichen bereits rund 600 Bauernfamilien ihren Kundinnen und Kunden den bargeldlosen Einkauf, berichtet der Schweizer Bauernverband.

Bei Raiffeisen hat die Bezahl-App Twint 185'000 aktive Nutzer, gesamtschweizerisch sind es insgesamt bereits 1,7 Millionen registrierte User – die Anzahl Transaktionen steigt täglich. Für KMU gibt es verschiedene Möglichkeiten, die mobile Bezahlösung anzubieten. Für grössere Firmen mit Verkaufsstellen eignet sich die Integration in den Bezahlterminal.

Und auch wer einen Online-Shop führt, kann Twint nutzen: Das System erstellt am Ende des Verkaufsvorgangs einen QR-Code, den der Kunde mit dem Smartphone einscannt. Gegenüber anderen Zahlungsmitteln hat Twint die geringste Transaktionsabbruchrate. Immer mehr Online-Shopper sehen in Twint denn auch bereits die bevorzugte Bezahlvariante.

Raiffeisen Expertise

19 %

aller Zahlungen über das Swiss-Interbank-Clearing-System (SIC) stammen von Raiffeisen-Kunden. Damit ist Raiffeisen der grösste Teilnehmer am SIC-System.

3,8 Mio.

Zahlungseingänge und -ausgänge sind von Raiffeisen am bisherigen Rekordtag innert 24 Stunden verarbeitet worden.



99,75 %

aller von Raiffeisen bei der Deutsche Bank AG eingelieferten SEPA-Zahlungen werden durchgängig automatisiert verarbeitet (STP – Straight Through Processing). Raiffeisen erreichte damit das weltweit beste Resultat und gewann so den «2018 EUR Operational Excellence Award».

Zahlungsverkehr

SCHWÄCHSTE GLIEDER IN DER IT-SICHERHEITSKETTE

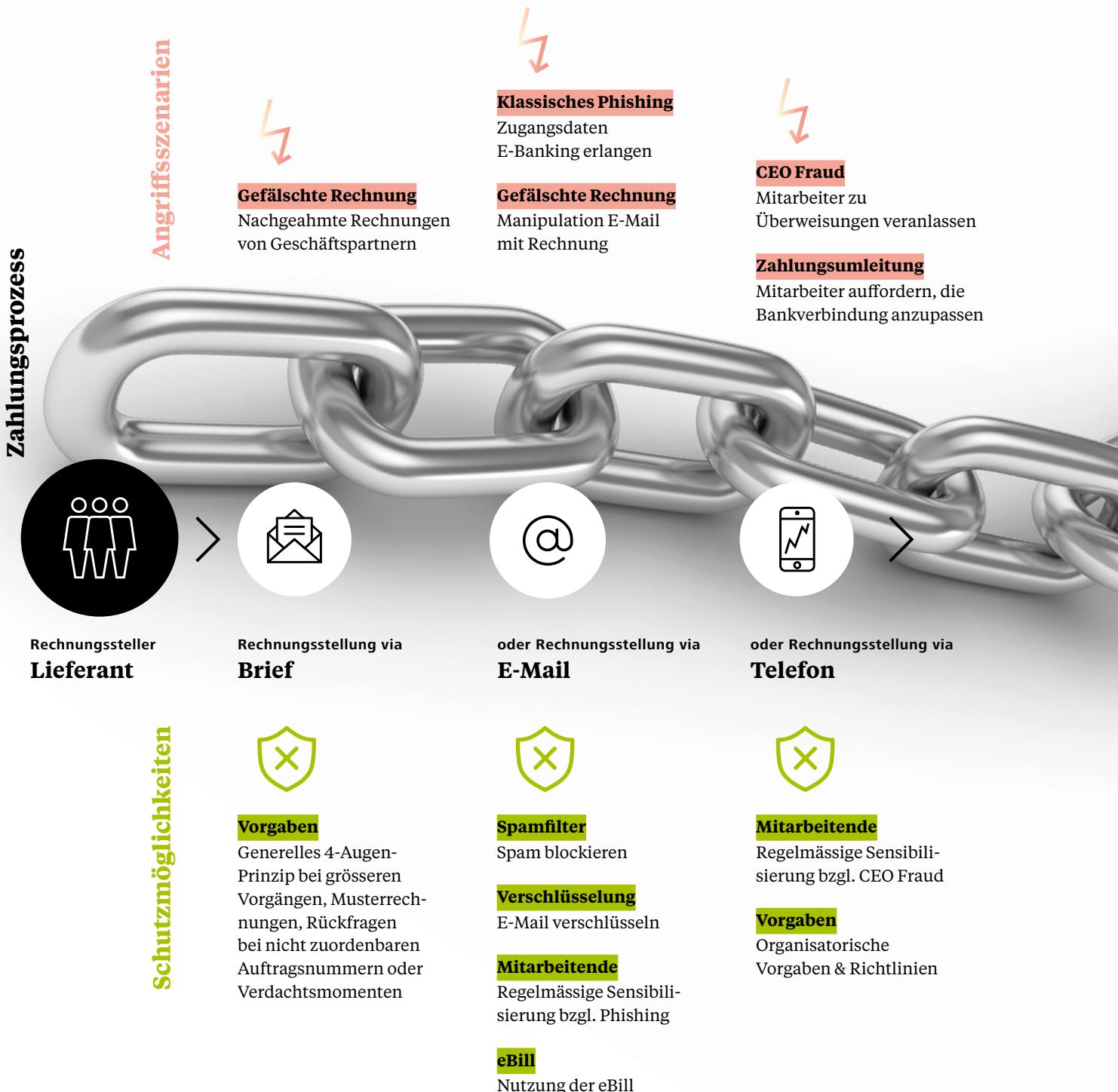


1. Dritte mit Zugang zum eigenen Unternehmen (z. B. externe Auftragnehmer, Temporärkräfte)
2. Mitarbeiter
3. Partner/Zulieferer
4. Administratoren im eigenen Unternehmen
5. Eigene Manager
6. Kunden

Siehe auch
Seite 16/17

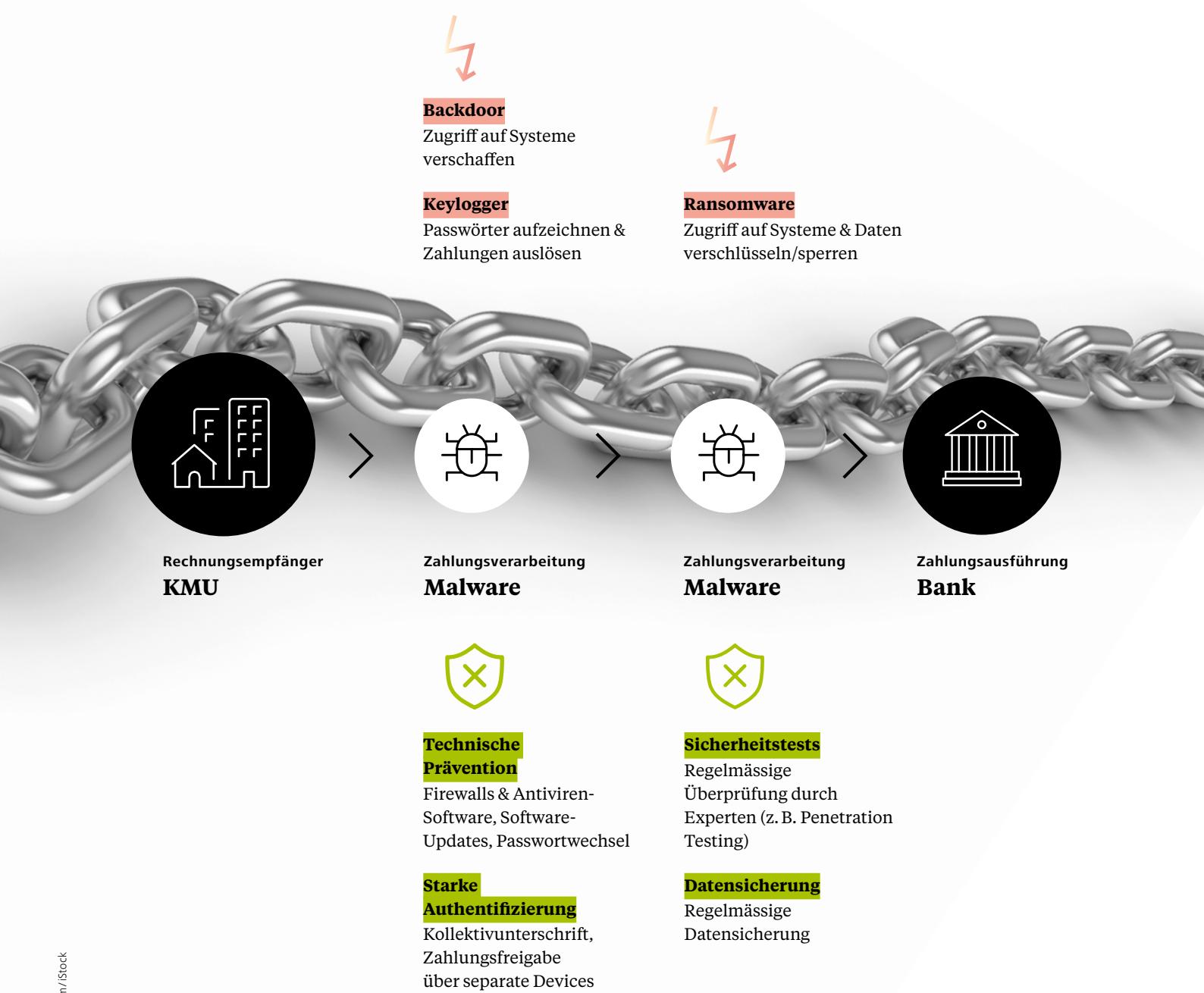
Quelle: NTT Security Risk-Value-Report 2018, Umfrage bei 1'800 Entscheidungsträgern in Unternehmen auf der ganzen Welt

So sichern KMU den Zahlungsverkehr



Der Zahlungsverkehr eines KMU kann an verschiedenen Stellen angegriffen oder manipuliert werden. Das schwächste Glied in der Kette ist dabei in den meisten Fällen der Mensch. Erfahren Sie, wie Sie sich gegen mögliche Angriffe wappnen.

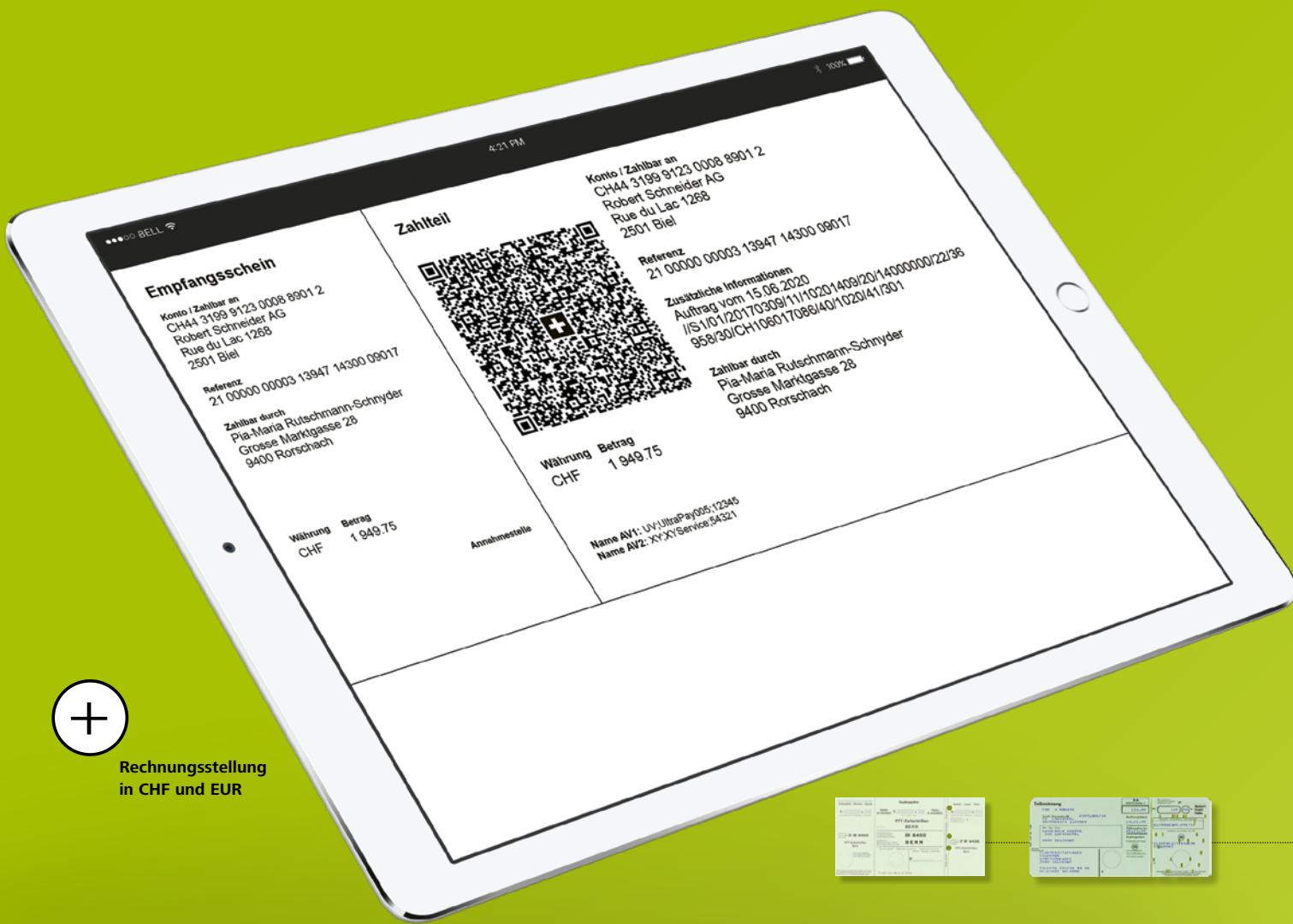
TEXT: Michael Mäder, Jürgen Wintermantel



Ein weiterer Schritt in die digitale Zukunft



Weniger manueller
Aufwand, dadurch weniger
Fehler beim Einlesen



Rechnungsstellung
in CHF und EUR



Alle Zahlungsinformationen
sind im QR-Code integriert

1906–1986

Der grüne Einzahlungsschein der Post war lange der Standard im Schweizer Zahlungsverkehr.

1955–1988

Andere Varianten wie das Einzahlungskarten-Verfahren der Post wurden zwischenzeitlich eingeführt und wieder verworfen.

Ende Juni 2020 wird die QR-Rechnung eingeführt. Sie ist die neueste Entwicklung in der über 110-jährigen Geschichte des Schweizer Einzahlungsscheins. Damit schafft die Schweiz die Grundlagen für nahtlose digitale Abläufe im Zahlungsverkehr.

TEXT: Andrea Schmits

Den 30. Juni 2020 sollten sich Unternehmerinnen und Unternehmer im Kalender markieren: Ab diesem Tag können sie selber Rechnungen mit QR-Code verschicken und – noch viel wichtiger – werden sie auch QR-Rechnungen von anderen Rechnungsstellern erhalten. Die QR-Rechnung wird die heutigen roten und orangen Einzahlungsscheine nach einer Übergangsfrist vollständig ersetzen.

Die wesentliche Änderung gegenüber den heutigen Einzahlungsscheinen ist der QR-Code. QR steht für Quick Response – schnelle Antwort –, und damit ist klar, um was es im Wesentlichen geht. Da der QR-Code alle für die Zahlung benötigten Informationen in binärer Form enthält, muss der Empfänger diesen nur noch mit einem QR-Reader scannen. Einmal gescannt, werden die Daten innert Sekunden in das E-Banking oder in die Finanzsoftware übertragen, wo die Zahlung nur noch freigegeben werden muss. Solche QR-Reader kann man sich einfach per App aufs Smartphone laden. Noch schneller geht es mit dem eigens dafür konzipierten Gerät PayEye (siehe Seite 5): Ein Klick, und die Zahlung ist erfasst.

Rechnungssteller profitieren davon, dass sie QR-Rechnungen auf normalem Papier in Schwarz-Weiss drucken können. Dank dem QR-Code können zudem mehr Informationen mitgegeben werden, womit sich Prozesse in der Buchhaltung sowie im Lager- und Bestellwesen automatisieren lassen.

Einzahlungsschein im Wandel

Die Einführung der QR-Rechnung ist ein bedeutender Schritt in der Entwicklung des Schweizer Einzahlungsscheins. Seit seiner Einführung im Jahr 1906 waren bereits etwa ein Dutzend verschiedener Varianten im Einsatz (Auswahl siehe unten). Den Anfang machte der grüne Einzahlungsschein der damaligen Postbetriebe PTT: Für die Bevölkerung waren Postcheckkonten damals die einzige Möglichkeit, bargeldlos zu bezahlen. Eine Alternative war das Führen eines Bankkontos – aufgrund hoher Mindesteinlagen konnten sich das aber nur reiche Bürger leisten. Die Banken eröffneten deshalb Postkonten und ermöglichten dadurch die Einzahlung auf Bankkonten via Postschalter. Damit war das duale Zahlungssystem mit der Post auf der einen Seite und den Banken auf der anderen Seite geboren.

PROJEKT

Harmonisierung des Zahlungsverkehrs

Der Schweizer Zahlungsverkehr wird seit Anfang 2016 grundlegend harmonisiert und modernisiert. Die beiden historisch unterschiedlichen Zahlungsverfahren von Postfinance und Banken wurden bereits Mitte 2018 auf Basis des neuen Standards ISO 20022 zusammengeführt. Die nächsten Schritte sind die Einführung der QR-Rechnung sowie die funktionale Erweiterung der eBill (ehemals E-Rechnung). Die eBill schliesst die letzten Medienbrüche und digitalisiert den gesamten Prozess von der Rechnungserstellung bis zur Zahlung: Mit eBill können Rechnungssteller Rechnungen direkt ins E-Banking ihrer Kunden senden, diese geben sie per Klick frei.

					
1970–1986 Mit dem Giroträger versuchten die Banken, die Post zu konkurrenzieren.	1974 Die Post führte zusätzlich einen blauen Einzahlungsschein mit Referenznummer ein. Diese Einzahlungen verarbeitete die Post nicht mehr von Hand, sondern maschinell.	1986 Ein neuer Schein wurde von Post und Banken gemeinsam gestaltet. Er löste den alten grünen Einzahlungsschein und den Giroträger ab.	1998–HEUTE Der scanbare rote Schein ohne Referenznummer ist heute noch im Einsatz.	2001–HEUTE Ein blauer Schein mit Referenznummer ist nur wenige Monate im Umlauf. Die orangefarbene, heute gängige, Variante ersetzt ihn noch im selben Jahr.	2020 Die QR-Rechnung kommt. Der scanbare QR-Code wird den Zahlungsverkehr digitalisieren und vereinfachen. Die orangefarbene und rote Einzahlungsscheine bleiben während einer Übergangszeit im Einsatz.

QR-Rechnung

KMU müssen in den kommenden Monaten ihre Prozesse zur Rechnungserfassung und -erstellung anpassen. Die Raiffeisen-Experten Michael Mäder und Jürgen Wintermantel erklären im Interview, was dazu nötig ist und wie Raiffeisen KMU dabei hilft.

INTERVIEW: Andrea Schmits

BILDER: Daniel Ammann

10-mal schneller Rechnungen erfassen



Michael Mäder

ist Leiter Vertrieb Zahlungsverkehr Firmenkunden bei Raiffeisen Schweiz. Er führte mit seinem Team die 200'000 Firmenkunden von Raiffeisen erfolgreich ins neue Zeitalter des Zahlungsverkehrs, indem er die Unternehmer bei der Umstellung auf ISO 20022 tatkräftig unterstützte.



Jürgen Wintermantel

ist Produktmanager Zahlungsverkehr Firmenkunden bei Raiffeisen Schweiz. Er besitzt eine langjährige Erfahrung im Zahlungsverkehr und arbeitete als Fachspezialist aktiv an der Ausgestaltung der «Swiss Payment Standards» für den Kunden-Bank-Datenaustausch.

Die Schweiz führt am 30. Juni 2020 die QR-Rechnung ein. Wie sollen sich KMU darauf vorbereiten?

JÜRGEN WINTERMANTEL: Um von den Vorteilen der QR-Rechnung profitieren zu können, müssen Unternehmer sowohl ihre Zahlungserfassung als auch die Rechnungsstellung anpassen. Es ist wichtig, dass sie jetzt aktiv auf ihre Software-Partner zugehen, um zu klären, welche Massnahmen nötig sind.

MICHAEL MÄDER: Unsere Erfahrungen aus der Umstellung auf ISO 20022 haben gezeigt, dass viele Software-Anbieter Engpässe hatten. Nur bei frühzeitiger Terminreservierung ist eine nahtlose Umstellung sichergestellt.

Die roten und die orangen Einzahlungsscheine bleiben weiter im Einsatz. Können Unternehmer mit der Umstellung nicht warten?

MICHAEL MÄDER: Nein, außer sie nehmen erheblichen Mehraufwand in Kauf. Denn jedes KMU muss damit rechnen, dass es ab dem Startdatum QR-Rechnungen zugestellt bekommt. Somit ist jeder Unternehmer gut beraten, seine Kreditorenbuchhaltung anzupassen. Wir empfehlen, im gleichen Zug auch die Fakturierung auf die QR-Rechnung anzupassen.

JÜRGEN WINTERMANTEL: Es ist im Interesse aller Beteiligten – Rechnungssteller und -empfänger, Softwarehersteller und Finanzinstitute –, dass die Umstellung so schnell wie möglich vorgenommen wird. Je früher gesamtschweizerisch auf die QR-Rechnung umgestellt wird, desto schneller profitieren alle von den Vorteilen, insbesondere auch von den Kosten einsparungen.

Welches sind denn die Vorteile?

JÜRGEN WINTERMANTEL: Der Rechnungsempfänger kann Zahlungen einfacher, schneller und sicherer einlesen. Tests mit dem QR-Reader «PayEye» haben gezeigt, dass damit QR-Rechnungen 10-mal schneller erfasst werden können als beim Abtippen der herkömmlichen Einzahlungsscheine. Zudem passieren keine Fehler bei der Zahlungserfassung.

MICHAEL MÄDER: Der Rechnungssteller hat insgesamt weniger manuellen Aufwand und Rückfragen. Das spart Zeit und Geld. Der Automatisierungsgrad steigt mit den zusätzlichen Informationen, mit denen eine QR-Rechnung bestückt werden kann.

Wie kann Raiffeisen KMU bei der Umstellung unterstützen?

MICHAEL MÄDER: Unser Credo ist, das Leben

des Unternehmers zu vereinfachen. Dies beginnt mit frühzeitiger Information. Eine wichtige Rolle spielen dabei die Kundenberater: Sie wurden geschult, um nicht nur Auskunft zur QR-Rechnung zu geben, sondern KMU auch mit Kundenbroschüren oder Checklisten zu unterstützen. Bei Bedarf kommen die Zahlungsverkehrsspezialisten auch zum Unternehmer und beraten vor Ort.

→ raiffeisen.ch/qr-rechnung

→ raiffeisen.ch/testbank



Handwerker? Von wegen!

Es war mir schon immer ein Greuel, wenn zu Hause etwas nicht funktionierte. Denn was gibt es Schlimmeres, als Handwerker im Haus zu haben? Freiwillig würde man sie kaum ins Haus bitten, schon gar nicht in aller Herrgottsfrühe. Für einen Morgenmuffel, der ich nun mal bin, ist es schon fast die Höchstrafe. Ab 7 Uhr – manche kommen tatsächlich so früh – fit und munter bereitzustehen und eine möglichst gute Miene zu machen, war noch nie mein Ding. Und so stehst du da und wartest. Und du wartest und wartest und denkst: **Pünktlichkeit** ist eine Tugend.

Sind sie dann endlich eingetroffen, schleppen sie dir erst mal Dreck in die Wohnung und brauchen eigentlich fast immer länger als angekündigt. Wenn sie beim ersten Termin überhaupt fertig werden, was leider selten der Fall ist, da sie zum Beispiel das falsche Ersatzteil mitgebracht haben oder weil sie plötzlich noch zu einer anderen Baustelle aufbrechen müssen. Apropos Baustelle: In meiner Studienzeit war ich in den Semesterferien wiederholt als Handlanger auf Baustellen tätig. Mein erster Auftrag lautete stets: Besorgt zu sein, dass genug Bier in der Pausenhütte lagerte. Sie merken schon, hier ist von **alten Zeiten** die Rede.

Heute sieht es ganz anders aus. Im verarbeitenden Gewerbe hat der durch den Immobilien crash ausgelöste Tsunami der 90er-Jahre massenhaft Stellen gekostet, insgesamt fast 200'000. In der Bauwirtschaft verschwanden rund 40'000 Arbeitsplätze. Etwa genauso viele neue Stellen entstanden in der öffentlichen Verwaltung, im gesamten tertiären Sektor weit über 700'000. Die Industrie wandelte

sich derweil von der traditionellen zur **Spitzenindustrie**. Die Massenindustrie verabschiedete sich endgültig von der Schweiz. Damit stieg auch der Dienstleistungsanteil im verarbeitenden Gewerbe bzw. in der Industrie.

Stellt man den Daten der Beschäftigung die Wertschöpfung der beiden Sektoren gegenüber, bleibt nur ein Schluss: Die Produktivitätsentwicklung im Dienstleistungssektor ist lausig, denn die Produktivität ist mit wenigen Ausnahmen kaum gestiegen. Der sekundäre Sektor dagegen hat **enorme Produktivitätsfortschritte** erzielt. Selbst die Bauwirtschaft hat ihre Produktivität massiv gesteigert. Ohne Druck von aussen geht offenbar nichts. Wir Ökonomen nennen das exogene Schocks.

Der Druck zur Anpassung lastete besonders stark auf den produzierenden KMU. Der personelle Aderlass war entsprechend gross, aber die Betriebe reagierten erstaunlich flexibel. Neben Produktion und Auslieferung traten Beratung, Betreuung und andere Serviceleistungen, sogenanntes After-Sales-Management. Das kann die **Kundenzufriedenheit steigern** und vermeiden, dass es zu Nachkauf-Dissonanzen kommt.

Das Schlimmste, was einem Unternehmen passieren kann, ist ein enttäuschter Kunde, der andere wissen lässt, dass er sich – hätte er geahnt, was ihn erwartet – nie für dieses Produkt oder diesen Anbieter entschieden hätte. Kommt es einmal so weit, ist matchentscheidend, wie schnell und wie Mängel beseitigt werden, ansonsten prangt heute schnell einmal der Kuckuck an der Tür. Der klassische «Handwerker», der u.a. bei uns zu Hause hilft, irgendwelche Schäden zu beseitigen, ist heute ein **Aushängeschild der Firma**.

Und in der Tat ist das heute auch sicht- und spürbar. Unlängst musste ich mal wieder früh aus den Federn wegen einer Dunstabzugshaube, die ihren Dienst versagte. Pünktlich um 7.30 Uhr klingelte es. Der **Servicefachmann** – früher Handwerker – zog ungefragt Plastiküberschuhe an, bevor er die Wohnung betrat. Sodann schritt er zur Arbeit, und – Digitalisierung lässt grüssen – er wusste genau, wo ansetzen, denn er kannte Modell, Seriennummer und wohl auch die häufigsten Mängelursachen. Wenige Handgriffe und ein Ersatzteil brachten die Haube wieder auf Vordermann. Das Ganze dauerte keine 20 Minuten. Ich war sehr angetan, so sehr, dass ich dem guten Mann noch einen Kaffee anbot und lobend Feedback gab. Besonders freute mich natürlich, dass die ganze Übung so rasch über die Bühne gegangen war, worauf er entgegnete: «Ich war eigentlich schon kurz nach 7 Uhr bei Ihnen, wollte aber so früh nicht stören.» **Was für ein Service**, von wegen Handwerk!

Martin Neff

Chefökonom Raiffeisen Schweiz

Die Chancen der Digitalisierung nutzen und weiterhin Nummer 1 sein – dies treibt die Qualicasa AG an. Die Vision: ein einzigartiges Online-Tool. Nur: «Wir hatten so viele Ideen. Ich brauchte jemanden, der mir half, Prioritäten zu setzen», so Geschäftsleiter Rolf Truninger.

TEXT: Sarah Hadorn BILD: Dan Cermak

An der Spitze bleiben

Qualicasa

Die Qualicasa AG wurde 2001 in Wiesendangen im Kanton Zürich von Rolf Truninger gegründet, der die Geschäfte bis heute führt. Gemeinsam mit einem interdisziplinären Team aus 26 Mitarbeitern unterstützt er Immobilieninvestoren bei der Verwaltung ihrer Portfolios und bietet Instrumente zur Qualitätssicherung am Bau, für das Liegenschaftscontrolling, für Bauschadenexpertisen sowie das Risikomanagement an.

→ qualicasa.ch



Dort, wo wir heute sind, wollte ich schon immer hin», sagt Rolf Truninger, Gründer und Geschäftsleiter von Qualicasa. Heute. Da gibt es sein Businessmodell, das er vor 18 Jahren entwickelte, als vollautomatisches Online-Tool. Dieses berechnet für den Immobilien- und Finanzmarkt das Ausfallrisiko von Gebäudebauteilen und zeigt konkret auf, wann zum Beispiel für Stockwerkeigentümer Investitionen in welcher Höhe anfallen werden. Das Ziel: eine gleichmässige Rendite sowie Planungssicherheit für Bauherren und Investoren. Mit dem selber entwickelten statistischen Riskmanagement-Modell für Gebäude, das auf eigenhändig erhobenen Daten zum Bau beruht, arbeitet Qualicasa zwar bereits seit der Gründung – bis anhin fielen bei der Risikoberechnung allerdings manuelle Zwischenschritte an.

«Als wir 2001 anfingen, gab es nichts Vergleichbares», sagt Truninger. «Und nach wie vor dürften wir die Einzigsten sein, die für Eigentümer Ausfallrisiken aus dem Lebenszyklus von Immobilien ableiten, und zwar bewusst aus einer neutralen Position heraus.» Etwas, das alles andere als selbstverständlich sei. Truninger: «Die meisten anderen in diesem Business verfolgen eigene Interessen in der Bau-branche.»

Die Chancen der Digitalisierung hatte Truninger bereits in seinem Businessplan Ende der 90er im Fokus. Aber erst

kürzlich befand er den Markt für reif, diese zu nutzen: «Etwa neue Geschäftsmöglichkeiten mit Online-Finanzplattformen zu erschliessen oder neue Distributionskanäle aufzubauen. Ich dachte mir: Wenn ich schon an der Spitze bin, will ich das auch bleiben und zudem das langfristige Überleben sichern.»

«Digitalisierung: nicht nur für Google und Apple»

Nachdem er mit seinem Team bereits eigenständig Algorithmen und Produktideen entwickelt hatte, kam er allerdings nicht weiter. «Wir hatten so viele Ideen. Ich brauchte jemanden, der mir half, Prioritäten zu setzen, den Prozess zu strukturieren und den Blick auf die Ressourcen zu halten», so Truninger. «Jemanden mit Erfahrungswissen, der mit mir zum Beispiel durchspielte, ob es sich lohnt, eine eigene Finanzplattform aufzubauen.»

Der Weg zum Raiffeisen Unternehmerzentrum (RÜZ) war nicht weit. «Mein erstes Konto für Qualicasa war bei der Raiffeisenbank Winterthur», stellt Truninger klar. «Bei Raiffeisen weiss ich: Das ist meine Flughöhe, die verstehen KMU.» Zusammen mit Tobi Frei vom RÜZ Gossau – wie alle RÜZ-Mitarbeiter selber Unternehmer – entwickelte Truninger sein Geschäftsmodell weiter und glich es einem zunehmend digitalen Umfeld an. «Zirka 40 Prozent unserer Mandate drehen sich genau darum», sagt Frei. In einem ersten Schritt zeigen die Begleiter des RÜZ auf, wo die Digitalisierung einem KMU Potenziale eröffnet. Im zweiten Schritt wird dann gemeinsam definiert, wie diese Möglichkeiten gewinnbringend ausgeschöpft werden können. Frei: «Die Digitalisierung ist nicht nur etwas für Google oder Apple – gerade für KMU ist sie eine grosse Chance, da diese sich meist viel schneller an Neues anpassen können.»

**«Bei Raiffeisen weiss
ich: das ist meine
Flughöhe, die
verstehen KMU.»**

Rolf Truninger,
Gründer und Geschäftsleiter Qualicasa



In Form bleiben

Erfahren Sie, wie Unternehmerinnen und Unternehmer die Chancen der Digitalisierung und Harmonisierung im Zahlungsverkehr nutzen und so das Herzstück ihres Unternehmens fit halten.

**Knapp
1,8 Mrd.**

Zahlungsverkehrstransaktionen wurden in der Schweiz 2018 abgewickelt.



**Rund drei
Viertel**

aller Zahlungen werden über elektronische Kanäle ausgeführt (45 % E-Banking, 20 % Filetransfer, 6 % Lastschriften, 3 % Daueranträge) – Tendenz steigend.

> 12,5 Mrd.

US-Dollar betrug gemäss FBI der weltweite Schaden aus der Zahlungsbetrugsmasche «CEO Fraud» im Zeitraum Oktober 2013 bis Mai 2018. Betroffen waren knapp 79'000 Organisationen.

Lösungen für Unternehmer

→ raiffeisen.ch/unternehmer