

BEST OF SWITZERLAND

TYPISCH SCHWEIZ

Mit Innovationen die Welt verändern

02

CLEVER INVESTIEREN

Risiko eingehen – ja oder nein?

06

STANDORT

Wo die Schweiz spitze ist

08

ALLES AUF DIGITAL

Wie sicher sind Daten vor Hackern?

09



Von wegen alles Käse!

WO INNOVATIONSGEIST AUF EXPERTISE TRIFFT

ANZEIGE

SUISSEDIGITAL

VERBINDET UNSER LAND

#CYBERSICHERHEIT FÜR ALLE

Machen Sie den Check unter securitycheck.suissedigital.ch



twitter.com/suissedigital



facebook.com/suissedigital



SCHWEIZER QUALITÄT

Waren, die die Welt kennt

Schweizer Produkte stehen für Innovationsgeist, Qualität und Nachhaltigkeit – der Grund weshalb sie auch auf internationaler Ebene einen exzellenten Ruf geniessen.

TEXT: TOBIAS LEMSER

Ob in Australien, den USA oder bei unserem Nachbarn in Deutschland: Schweizer Produkte sind weltbekannt, was sich auch auf die Aussenhandelsstatistik auswirkt. Im Jahr 2020 wurden Waren im Wert von rund 225,3 Milliarden Schweizer Franken exportiert. Ein Minus von sieben Prozent gegenüber dem Vorjahr, das jedoch vorwiegend auf die coronabedingte Delle zurückzuführen ist. Bedeutendstes Exportgut waren Produkte der Chemisch-Pharmazeutischen Industrie. Wenig überraschend machten sie mit 38,9 Prozent den Löwenanteil des gesamten Exports aus.

Doch die Schweiz ist mehr als Medikamente, Käse oder Schoggi. Was nicht jeder weiss: Auch Alufolie ist ein typisch schweizerisches Produkt – dank dem Schaffhauser Ingenieur Robert Victor Neher, der das Auswalzen von hauchdünnen Aluminiumbändern im Jahr 1910 zum Patent anmeldete. Neben Schokoladenfabriken setzten zu Beginn vor allem Hersteller von Bouillonwürfeln, Butter und Kaffee auf Schweizer Alufolie. Eine ähnliche Erfolgsstory kann der hierzulande erfundene Sparschäler verzeichnen. Das Besondere an dem seit 1947 bestehenden Küchenutensil von Alfred Neweczerzal ist seine quer liegende, bewegliche Klinge, die

**BEI SCHWEIZER
PRODUKTEN LASSEN
SICH DIE BEZUGSWEGE
GUT NACHVERFOLGEN**

das Schälen von Gurken, Spargel oder Kartoffeln erheblich erleichtert – nur zwei Beispiele für Schweizer Innovationsgeist und herausragende Qualität, die bis heute ein Markenzeichen für die Schweiz sind.

MODE MIT GUTEM GEWISSEN

Doch warum wird noch gern zu «Made in Switzerland» gegriffen? Neben der Herstellung lassen sich auch die Bezugswege gut nachverfolgen. Nicht nur die lange Lebensdauer spricht zudem für sich, auch die hochwertige Verarbeitung dank professioneller Fachkräfte, gute Materialien und Nachhaltigkeitsaspekte gehören zu den wichtigsten Kaufargumenten. Gerade auf letzteren Punkt legen immer mehr Verbrauchende Wert, insbesondere wenn es um Kleidung geht. Streetware-Label aus der Schweiz schiessen wie Pilze aus dem Boden – auch weil die Lust auf Mode aus Massenproduktion nachlässt. Biologisch produzierte Kleidung schont nicht nur die Umwelt, sondern hilft auch Menschen, die an der Produktion beteiligt sind.

UNTERNEHMENSBEITRAG

Mit Büroartikeln aus Recycling-Kunststoff zur CO₂-Reduktion beitragen

Der Schweizer Büromaterialhersteller Kolma AG wird immer wieder mit derselben Frage konfrontiert: Kunststoff ist durch die Langlebigkeit nachhaltig, aber wie kann das noch weiter gesteigert werden?



www.kolma.swiss

Langlebigkeit ist ein wichtiger Faktor für nachhaltige Produkte. Kunststoff ist somit eine gute Basis, auf welche aufgebaut werden kann. Doch damit gibt

sich die Kolma AG schon lange nicht mehr zufrieden. Bereits vor acht Jahren hat sie die ersten Produkte aus Recycling-Kunststoff entwickelt. Damit entstand die Linie mit dem bezeichnenden Namen LineaVerde. Die «grüne» Linie bezeichnet Produkte, welche aus recyceltem Kunststoff hergestellt und zusätzlich CO₂-neutral sind, von der Produktion bis zum Transport zum Kunden. In den nachfolgenden Jahren wurde die Linie laufend erweitert, sodass inzwischen ein umfassendes Sortiment aus Recycling-Produkten erhältlich ist.

VON TRADITIONELLEM RECYCLING ZU OZEANPLASTIK

Recycling ist nebst der Langlebigkeit ein wesentlicher Punkt, welcher im Vordergrund der Nachhaltigkeit steht. Es geht darum, dass wertvolle Ressourcen in einer Kreislaufwirtschaft wiederverwendet und zu neuen Produkten werden. Leider wird Recycling nicht überall auf der Welt richtig umgesetzt. Gemäss WWF geht eine derzeitige Schätzung des globalen Eintrags von Plastikmüll in die Meere von 4,8 bis 12,7 Millionen Tonnen pro Jahr aus. Das entspricht einer Lastwagenladung pro Minute. Offensichtlich sind riesige Mengen von Recycling-Rohstoff vorhanden, welche nicht benutzt werden. Das müssen wir unbedingt ändern, sagt sich Kolma und startet das Projekt «Ozeanplastik». Das heisst

in Zukunft wird Plastik im Ozean «geerntet» und zu hochwertigen Büroartikeln verarbeitet. Nach einigen Forschungsarbeiten und Learnings aus

**BÜROARTIKEL
AUS RECYCLING-
MATERIALIEN
MÜSSEN NICHT
LANGWEILIG SEIN**

Rückschlägen ist nun bereits das erste Produkt als Sonderedition erhältlich: ein Notizbuch aus Recycling-Papier mit Einband aus Ozean-Kunststoff, hergestellt in der Schweiz! Ein weiteres wichtiges Plus des Produkts: Jedes Notizbuch enthält einen von drei Non-Fungible Tokens (NFTs), welche in Zusammenarbeit mit SwissNFTs entstanden sind. Mit dem Kauf des Notizbuches erhält der Käufer also nicht nur ein wunderbares Notizbuch, sondern unterstützt zusätzlich das Projekt für Büromaterial aus Ozeanplastik.

Falls Sie nun Lust darauf bekommen haben, Teil dieser Community zu sein: Diese limitierte Sonderedition in Zusammenarbeit mit Swiss-NFTs ist bestellbar unter www.kolma-shop.ch

ZUM UNTERNEHMEN

Die Kolma AG ist einer der führenden Büroartikelhersteller in der Schweiz. Seit 70 Jahren entwickelt und produziert sie Produkte rund um die Büroarbeit in den Segmenten Ordnen von Dokumenten und Präsentationsmittel für Dokumente. Der Werkplatz Schweiz spielt dabei eine zentrale Rolle und garantiert Qualität, Innovationskraft und hohes Know-how. Die stärksten Absatzträger sind Sichtmappen, Zeigtaschen und Register. Seit acht Jahren setzt sich die Kolma intensiv mit dem Thema Nachhaltigkeit auseinander und bringt laufend neue Produkte mit hohen Anforderungen in diesem Bereich auf den Markt.



KONTAKT
Kolma AG
E: info@kolma.ch · www.kolma.swiss

UNTERNEHMENSBEITRAG

«Was niemand hat und jeder braucht»

Als Fremde flogen sie zusammen nach Thailand. Und kehrten als Geschäftspartner zurück in die Schweiz. Sandra Gschwend und Christian Diethelm sind die Entwickler des «Tütenhüters» und der «Tubeschruberi».

Menschen sind manchmal ganz schön verrückt. Das trifft auch auf Sandra Gschwend und Christian Diethelm zu. Sie gelernte Floristin, er gelernter Zimmermann. Kurz vor Weihnachten 2017 lernten sich die beiden Ostschweizer auf einer Dating-Plattform kennen und waren sich auf Anhieb sympathisch. Ein paar Tage später fand das erste physische Treffen statt, am 25. Dezember machten sich die damals 33-Jährige und der 29-Jährige gemeinsam auf die Reise. Nach Thailand. Im Gepäck hatte Sandra nicht viel mehr als eine visionäre Idee und den Traum von der Selbstständigkeit. Sie wollte ein eigenes Produkt entwickeln und auf den Markt bringen. Eines, das in der Schweiz noch niemand hat und doch jeder braucht. Christian wollte einfach raus aus der Komfortzone: «08/15 wird mir schnell einmal langweilig.»

AUF UND DAVON

Im Minivan, der Fortbewegungsmittel, Schlafplatz, Küche und Büro zugleich war, fuhren Sandra und Christian drei Wochen lang 4'852 Kilometer durch den Norden Thailands. Klar, dass man auf so einer langen Reise immer wieder Musik hört. Peter Rebers «E Vogel ohni Flügel» zum Beispiel, oder Göläs «Uf u dervo». Die Vögel, die in diesen Songs Freiheit, Unabhängigkeit und Grenzenlosigkeit symbolisieren, hatten es den beiden angetan. So war der künftige Firmenname schnell gefunden: «böörds» wollten sie heissen. Und die Geschäftsidee? Ein neuartiges Verschlussystem für Tüten sollte es werden. Ein System, das mehr Ordnung und Platz in den Haushalt bringt und mit dem sich erst noch Food Waste bekämpfen lässt.

VON 0 AUF 100

Nach ihrer Rückkehr in die Schweiz wartete eine Menge Arbeit auf Sandra und Christian. Abklärungen mit der Patentanwältin treffen, Businessplan schreiben, Hersteller finden, Finanzierung klären, Prototyp erstellen, Verpackung designen, Logo kreieren und natürlich Firma gründen. Im August 2018 war die Feuertaufer der böörds AG. Vier Monate später stand der «Tütenhüter» zum Vertrieb bereit. Hinter diesem «etwas germanisch anmutenden Namen», wie Sandra gerne zugibt, verbirgt sich ein praktisches Stäbchen aus Kunststoff, mit dem sich alle Arten von Verpackungen wasser- und luftdicht verschliessen lassen und die darin befindlichen Lebensmittel vor dem Verderben bewahrt. Die Handhabung ist kinderleicht. Ausserdem ist der Tütenhüter spülmaschinen- und gefrierfest.

SWISS LABEL-ZERTIFIZIERT

Das neue Produkt fand auf dem Schweizer Markt sogleich reissenden Absatz. Vier Wochen nach Verkaufsstart hatten Sandra und Christian bereits 1'000 6er-Sets verkauft. Der Tütenhüter wurde vor allem an Fachmessen und auf Weihnachtsmärkten vertrieben und erhielt zusätzlichen Schub durch eine Homestory in der «Schweizer Familie» und den Auftritt in der TV-Sendung «Die Höhle der Löwen Schweiz».

Dann der Schock: Mitten im geschäftlichen Aufschwung kam Corona. Die geplanten Messen wurden gecancelt. Ein herber Einschnitt für das junge Unternehmen, das zuvor einen Drittel des

Umsatzes mit Publikumsmessen erzielte. Zum Glück hatten Sandra und Christian noch ihren Online-Shop, mit dem sie nun tolle Umsätze generierten. Geholfen hat zudem, dass böörds im Frühling 2020 die Zertifizierung «Swiss Label» erhielt. Gerade in der Pandemie geniessen Produkte made in Switzerland grosse Aufmerksamkeit.

FREI UND UNABHÄNGIG

Heute, viereinhalb Jahre nach ihrer Thailand-Reise, ist Sandra Gschwend rundum glücklich. Die 38-Jährige hat eine Arbeit, die sie liebt und die anderen nützt. Und vor allem ist sie ihr eigener Chef. Sie ist nicht an fixe Arbeitszeiten gebunden, und auch nicht an einen fixen Arbeitsplatz: «Als digitale Nomadin brauche ich nur meinen Laptop.» So arbeitet sie oft am Wochenende, kann sich dafür auch mal unter der Woche mit einer Freundin zum Kaffee verabreden oder am Abend das (ebenfalls talentierte) Tanzbein schwingen. Das bedeutet für Sandra Lebensqualität.

Kein Wunder, möchte sie an ihrem Leben zurzeit nichts ändern. Auch nicht an der Firmenstruktur. Trotz sehr gutem Geschäftsgang war für böörds eine personelle Aufstockung nie ein Thema. «Wenn Mitarbeitende für Fachmessen benötigt werden, kann man sie aus einem kleinen, flexiblen Freelance-Team rekrutieren», so Sandras Einstellung.



Tubeschruberi 3er Set

MIT DREHGRIF ZUR «TUBESCHRUBERI»

Was aber nicht heisst, dass sich böörds in den vergangenen Jahren nicht weiterentwickelte. Im Gegenteil. Der Tütenhüter bekam neue Farben, neue Längen, und heute gibts ihn auch in personalisierter Form mit dem Kundenlogo für Firmen. Und dann gesellte sich plötzlich ein zweites Produkt dazu. «Den Anstoss dafür gab eigentlich die Kundschaft», erklärt Sandra. An Publikumsmessen hörte sie immer wieder, dass den Leuten ein Küchenhelfer fehle, um ihre Mayonnaise-, Senf- oder Tomatenpüree-Tuben besser auspressen zu können. Die Lösung: Wenn man den Tütenhüter zusätzlich mit einem Drehgriff versehen würde, wäre das Problem gelöst.

Gesagt, getan. Die «Tubeschruberi» war geboren, und der Tütenhüter hatte ab sofort eine Partnerin. Den Launch hatte die Tubeschruberi an der Olma 2021. Und wen wundert's: Auch sie wurde auf Anhieb zum Verkaufshit.

Dank dem ablösbaren Griff ist die Tubeschruberi auch als kleiner Tütenhüter verwendbar, mit dem sich Vanillezucker, Samen, Sprossen und Offentee einfach verschliessen lassen. Den Original-Tütenhüter und die Tubeschruberi gibt es übrigens auch in einer edlen Geschenkdose, die zugleich als praktische Aufbewahrungsdose für alle böörds-Produkte dient.



Gründerin Sandra Gschwend und Gründer Christian Diethelm



Geschenk-Dose Tütenhüter/Tubeschruberi

zu ihren Stärken: «Auf externe Entscheide warten zu müssen, das bringt mich auf die Palme.» Dafür sei sie konsequent. Das zeigt sich auch deutlich in der Firmenstrategie, wo es drei Punkte gibt, die Sandra und Christian besonders wichtig sind und von denen sie nie abweichen würden.

Einer heisst Swissness. Der Tütenhüter, die Tubeschruberi wie auch die Verpackungen werden im St. Galler Rheintal, also unweit des Firmenstandorts Widnau produziert. Eine Auslagerung der Produktion ins Ausland kam für Sandra und Christian nie infrage, obwohl sich damit viel Geld hätte einsparen lassen.

Der zweite Trumpf heisst Nachhaltigkeit. Die Produkte von böörds sind so solid gefertigt, dass sie Generationen überleben werden. In der Produktion wird überschüssiges Material geschreddert und direkt wiederverwertet. Zudem achtet man auf möglichst kurze Transportwege. Alles der Umwelt zuliebe.

Als Drittes liegt den beiden Ostschweizern das soziale Engagement am Herzen. böörds kooperiert eng mit der Stiftung arwole in Sargans. Menschen mit einer körperlichen oder geistigen Beeinträchtigung stecken die böörds-Produkte zusammen und packen sie ab, alles in reiner Handarbeit.

DAS AUSLAND LOCKT

Der Erfolg von böörds kommt nicht von ungefähr. Er und Sandra hätten einen «unbändigen Drang, etwas Neues zu entwickeln», erklärt der heute 33-jährige Christian. «Und wir funktionieren als Team hervorragend. Erstens, weil wir kurze Kommunikationswege haben. Zweitens, weil wir beide entscheidungsfreudig sind.» Er selber habe von der rasanten Entwicklung der Firma auch persönlich profitiert: «Was ich mir in diesen vier Jahre learning by doing beigebracht habe, hätte ich in keiner Weiterbildung der Welt lernen können.»

Und wie geht es weiter mit böörds? «Wir wollen die Ausbreitung auf dem Schweizer Markt weiter vorantreiben und dann auch auf den Exportmärkten Fuss fassen», sagen Sandra und Christian. Ihre Vision: «Dass der Begriff «Tütenhüter» dereinst Eingang in den Duden findet.»

KONTAKT

böörds AG

T: + 41 (0)75 522 55 88

E: info@boeoerds.ch

www.böörds.ch



SCAN MICH

SO SIMPLE

Tubeschruberi in zwei Grössen, für schmale und normale Tuben
Ideal für Mayonnaise, Senf und Tomatenpüree

Multifunktional auch zum Tüten hüten von Backpulver, Vanillezucker, Offentee, Sprossen und vieles mehr

SCHWEIZERISCH, NACHHALTIG, SOZIAL

«Wenn ich etwas tue, dann mit 100-prozentiger Hingabe», beschreibt Sandra die Unternehmerin Gschwend. «Ich bin zielorientiert und treffe gerne Entscheidungen.» Geduld gehöre hingegen nicht

UNTERNEHMENSBEITRAG

Führender Schweizer Vorhang-Onlineshop neu mit Vorhang-Heimberatung und physischem Showroom

Massvorhänge von vorhangbox.ch können neu nicht nur online, sondern auch via Heimberatung und im neu eröffneten Showroom im Zugerischen Baar gekauft werden.

Seit über sieben Jahren optimiert das mittlerweile erwachsene Start-up das Einkaufserlebnis von Vorhängen im Internet. Und dies äusserst erfolgreich: Der Umsatz ist den letzten Jahren kräftig im zwei- oder gar dreistelligen Prozentbereich gewachsen. Das bestehende Online-Angebot wird nun durch eine schweizweit verfügbare Vorhang-Heimberatung und einen ersten physischen Showroom ergänzt. Simon Stöckli, Co-Founder und Geschäftsführer von vorhangbox.ch, sagt: «Trotz dem grossen Erfolg mit unserem Onlineshop glauben wir fest daran, dass es eine Vielzahl an Kundinnen und Kunden gibt, welche sich beim Vorhangkauf gerne persönlich beraten lassen wollen – bei sich

zu Hause oder in einem Showroom. Die Expansion in die Offline-Welt passt perfekt zu unserer Vision, die erste Anlaufstelle für Vorhänge nach Mass in der Schweiz zu sein.»

NEU ALLES AUS EINER HAND

Die Vorhang-Heimberatung wurde im Januar 2022 lanciert, der Showroom im Juni 2022 für Kundinnen und Kunden eröffnet.

Das Ziel der Vorhang-Heimberatung ist es, noch besser und persönlicher auf die Wünsche und Vorstellungen der Kundinnen und Kunden eingehen zu können. Auf Wunsch hin werden auch Vorhänge und Vorhangschienen montiert.

Der Showroom hingegen transportiert das bewährte Konzept des Onlineshops in die reale Welt. Auf rund 70 Quadratmetern wird in einem wohnlichen Ambiente gezeigt, auf welche Arten ein Vorhang genäht werden kann und welcher Stoff für welchen Anwendungszweck die beste Wahl ist.

HOCHWERTIGES SORTIMENT IN ALLEN PREISLAGEN

Das Sortiment umfasst alle gängigen Vorhang-Typen von Tag- über Nacht- bis hin zu Verdunklungsvorhängen. Auch Spezial-Kategorien wie Akustikvorhänge, Wärmeschutzvorhänge oder Fliegenvorhänge sind zu finden.

Bei den Vorhang-Marken konzentriert sich vorhangbox.ch bewusst auf Partner aus der Schweiz und dem nahen europäischen Ausland. Besonders stolz ist man auf die Zusammenarbeit mit dem über 200-jährigen St. Galler Familienunternehmen Christian Fischbacher und mit der in der Architekturszene sehr beliebten dänischen Marke kvadrat.

Ergänzt wird das Vorhang-Angebot mit der eigenen [vorhangbox](http://vorhangbox.ch)-Collection, einer Auswahl an hochwertigen Stoffen in allen Preissegmenten.

DIE REISE GEHT WEITER

Das Ziel ist klar: vorhangbox.ch soll die erste Anlaufstelle für Vorhänge nach Mass in der Schweiz sein. Der Service der Heimberatung wird ausgebaut und das Netz an Showrooms vergrössert.

ÜBER VORHANGBOX.CH

vorhangbox.ch ist in der Schweiz die führende Online-Plattform für Vorhänge nach Mass. Im Jahr 2015 in der Stadt Zug gegründet, bietet vorhangbox.ch heute Vorhänge und Vorhangzubehör in allen Preissegmenten an.

Neu im Dienstleistungsangebot: Vorhang-Heimberatung oder persönliche Beratung im ersten physischen Showroom in Baar (ZG).



Stefan Erzinger (links), Simon Stöckli (rechts) – Gründer von vorhangbox.ch



KONTAKT
vorhangbox.ch
E: info@vorhangbox.ch
www.vorhangbox.ch

vorhangbox.ch

UNTERNEHMENSBEITRAG

Aus Liebe zur Natur

Eine Gründungsgeschichte mit Herz und Köpfchen: Kathleen Krug und Fabian Isaac reisten zwei Jahre um den Globus – heute ist [bepure](http://bepure.ch) ein Geheimtipp im Schweizer Naturkosmetikmarkt.



Die Gründer lernten 2014 zum ersten Mal Arganöl kennen. Das kostbare Naturprodukt wird aus den Mandeln der Baumfrüchte gewonnen und gehört zum Kulturgut der Marokkaner. «Ich habe eine empfindliche Haut und war begeistert von der Wirkung des Öls», so Kathleen Krug. Inspiriert sind beide, Kosmetik auf den Markt zu bringen, die gut für unsere Haut und die Umwelt ist. Zudem sollen die Produkte nachhaltig und sozial produziert sein. Krug und Isaac finden ein Familienunternehmen in Marrakesch, bei dem das bio-zertifizierte Öl in modernen Laboren verarbeitet wird. Wie in der Tradition Marokkos verankert, extrahieren Berberfrauen die Arganmandeln und Kaktusfeigenkerne von Hand für [Bepure](http://bepure.ch) und werden fair entlohnt.

Gestartet mit fünf Produkten, besteht die Naturkosmetiklinie inzwischen aus 13 Pflegeprodukten für Gesicht, Körper und Haare. Alle Produkte sind vegan, nur aus natürlichen Inhaltsstoffen und unterstützen speziell reife, empfindliche und trockene Haut. Die Produkte werden in 55 Fachgeschäften vertrieben. Das eigenfinanzierte Winterthurer Unternehmen setzt auf organisches Wachstum, was sich auch während der Pandemie ausgezahlt hat. Nach sieben Jahren Erfolgsgeschichte erweitert [bepure](http://bepure.ch) das Schweizer Naturkosmetik Angebot.

«FÜR REIFE UND SENSIBLE HAUT»

100 % Swiss Made, vegan, parfümfrei, ohne Füllstoffe und mit 98 % Bio-Inhaltsstoffen. Das neueste Produkt von [bepure](http://bepure.ch): Ein öl-freies Serum mit Hyaluronsäure und bioaktiven Pflanzenstoffen. Das auf der Basis von Rosen- und Orangenblütenwasser formulierte Produkt punktet mit einer leichten Textur und spendet langfristig Feuchtigkeit, glättet und beruhigt gleichzeitig die Haut. Das Feuchtigkeitsserum ist ideal im Sommer und bei trockener und dehydrierter Haut sowie bei sensibler und reifer Haut geeignet (52 Franken, 30ml).



KONTAKT
[bepure GmbH](http://bepure.ch)
T: +41 (0)43 539 95 13
www.bepure.ch

ANZEIGE

WILDKATZE TRIFFT NASCHKATZE

seit 1925
TIERPARK GOLDAU
Täglich geöffnet www.tierpark.ch



UNTERNEHMENSBEITRAG

Kultur und Genuss über den Dächern von Luzern

Einzigartig, überraschend, ungewöhnlich. Das Art Deco Hotel Montana bezaubert seine Gäste mit einem harmonischen Ambiente, einer mit 15 Gault&Millau-Punkten ausgezeichneten Gourmet-Küche und mit viel charmanter Gastfreundschaft.

Direkt über der Seepromenade Luzerns eröffnet sich eine atemberaubende Aussicht auf den tiefblauen Vierwaldstättersee und die Zentralschweizer Berge. Das Hotel besticht mit einer modernen Ele-

ganz, gelebter Gastfreundschaft und innovativen Angeboten. In Kombination mit einer einzigartigen Aussicht wird das beste 4-Sterne-Stadt-Hotel der Schweiz zum Juwel.



ZIMMER UND SUITEN

Vielleicht träumen auch Sie bald in einer Penthouse Spa Suite mit wunderbarem Seeblick? Die Zimmer und Suiten versprechen eine erholsame Nacht mit dem gewissen Etwas. Ob in einem komfortablen 4-Sterne-Art-déco-Zimmer, in einer 5-Sterne-Suite mit Whirlpool auf der zimmereigenen Terrasse oder in einem der neu renovierten Deluxe-Zimmer – eine Auszeit vom stressigen Alltag ist garantiert.

KULINARISCHE HÖHENFLÜGE

Im Scala Restaurant, ausgezeichnet mit 15 Gault&Millau Punkten, wird herausragende Gastronomie geboten. Die saisonalen, innovativen und mediterranen Gerichte von Küchenchef Johan Breedijk und seinem Team werden bei schönem Wetter auch auf der Scala-Terrasse mit herrlichem Ausblick serviert.

Einzigartig ist der Kitchen Club, der die Gäste einlädt, einen Blick hinter die Kulissen zu werfen. Via Rolltreppe gelangt man ins Herz der Hotelküche, wo man den Köchen live beim Kreieren zusehen und dabei ein Vier-Gang-Menü geniessen kann.

Zum Absacker geht es in die legendäre Louis Bar. Zu einem exklusiven Glas Whisky erklingen Jazz-Melodien und in der angrenzenden Hemingway Rum Lounge geniessen die Gäste eine Zigarre zu einem ausgewählten Rum. Sonne, Sand und Palmen hingegen gibt es im Montana Beach Club. Die Sommerbar verspricht von Mai bis September mediterranes Feeling mit Cocktails, Snacks und Aussicht!

Erreichbar ist das Montana auf besondere Weise: Die einst kürzeste Standseilbahn der Welt bringt die Gäste von der Seepromenade direkt ins Herz des Hauses. Gleichzeitig ist man zu Fuss binnen sieben Minuten in der malerischen Luzerner Altstadt, die einschliesslich der weltbekanntesten Kapellbrücke viele Sehenswürdigkeiten vereint. Nicht zuletzt ist das Art Deco Hotel Montana der ideale Ausgangspunkt für zahlreiche Ausflüge in der Zentralschweiz.

KONTAKT

ART DECO HOTEL MONTANA
Adligenswilerstrasse 22 · 6002 Luzern
T: +41 (0)41 419 00 00
E: info@hotel-montana.ch
www.hotel-montana.ch


MONTANA
ART DECO HOTEL LUZERN

FINANCE

Turbulenzen und langfristige Strategien im Blick

Immobilie, Festgeldkonto, Aktien, Gold oder Kryptowährungen? Es gibt viele Möglichkeiten der Geldanlage. Worauf es zu achten gilt und worin so manche Risiken stecken.

TEXT: TOBIAS LEMSER

Wer derzeit sein Geld anlegen möchte, kann sich bei einer konservativen Anlagestrategie angesichts niedriger Sparzinsen seit Jahren vor Langeweile kaum retten. Anders bei denjenigen, die eine erhöhte Risikobereitschaft zeigen. Hier sind starke Nerven gefordert. Schliesslich gibt es viele Unsicherheitsfaktoren: aktuelle Zinserhöhungen, Inflation und damit einhergehende Kurseinbrüche an den Börsen. Klar sind Schwankungen an den Finanzmärkten nichts Aussergewöhnliches, zumal die Rückschläge in den historischen Kontext gesetzt werden sollten. Dennoch gilt es, mühsam Ersparnis von Grund auf richtig anzulegen und ständiges Kaufen und Verkaufen zu vermeiden. Denn dies generiert primär Transaktionsgebühren, von denen in der Regel nur die Banken etwas haben. Doch welche Optionen haben nun Anlegende? In Immobilien investieren? Gerade im vergangenen Jahrzehnt ist die Anlagestrategie besonders erfolgreich gewesen. Allerdings sind die Preise in der Schweiz inzwischen so heiss gelaufen, dass zu Vorsicht gemahnt wird.

NACHHALTIGE GELDANLAGEN KOMMEN AN

Ein Trend, auf den immer mehr Anlegende setzen, ist das Thema Nachhaltigkeit. Wie eine von Axa Schweiz in Auftrag gegebene Umfrage unter 1'000 Personen aus dem vergangenen Jahr ergab, sind zwei Drittel der Schweizerinnen und Schweizer daran interessiert, ihr Vorsorgevermögen in nachhaltig ausgerichtete Anlagen zu stecken. Besonders gross ist das Interesse an Nachhaltigkeit bei den 18- bis 25-Jährigen.

Problem nur: Nicht alle Nachhaltigkeitsprodukte sind durchweg grün. Umweltschutzorganisationen

ermutigen daher Bankkunden, von ihrer Hausbank mehr Klimaverträglichkeit einzufordern.

Wer mehr Nervenkitzel und grössere Kursausschläge verkraften kann, ist dagegen auf dem Kryptomarkt bestens aufgehoben. Auch wenn die mit Abstand bekannteste und grösste Kryptowährung der Welt, der Bitcoin, zuletzt einige Rückschläge einstecken musste, kann sich die Langzeit-Performance im Vergleich zu vielen Aktien durchaus sehen lassen. Doch wie überall ist auch hier eine eingehende Beratung unerlässlich, um am Ende kein Fiasko zu erleben.



ANZEIGE



Bleiben Sie auch ohne Auto mobil und unabhängig mit den Elektromobilen ohne Führerschein von Hermap.

Sie haben keinen Führerschein, möchten aber trotzdem mobil sein? Das Gehen fällt Ihnen schwer, aber Sie sind gerne selbstständig unterwegs? Dann wenden Sie sich jetzt an die Hermap AG. Das erfahrene Luzerner Unternehmen verkauft und vermietet Elektromobile für Senioren, für die Sie weder einen Führerschein noch Vorkenntnisse benötigen. Lassen Sie sich beraten.

Elektromobilität ist im Trend. Die Fortbewegung ohne Emission, Motorenlärm und Gangschaltung ist nicht nur ökologisch, sondern hat auch ökonomische Vorteile. Seniorenscooter gehören heutzutage zu einem modernen Stadtbild dazu, man sieht sie nicht nur in der Natur oder auf dem Gehweg, sondern auch in Einkaufszentren oder Innenräumen.

Unsere Mobilitätsversicherung bringt Ihnen Sicherheit. Wenn einmal ihr Fahrzeug stillsteht und Sie nicht mehr nach Hause kommen, ist der Pannendienst schnell vor Ort und hilft Ihnen weiter.

Hermap AG · Elektromobile
Neuhaltenstrasse 1
6030 Ebikon/Luzern

T: +41 (0)41 444 10 20
E: info@hermap.ch

www.elektromobil-schweiz.ch



GROSSE AUSSTELLUNG – PROBEFAHREN – EIGENE WERKSTATT

UNTERNEHMENSBEITRAG

Solarenergie-Vorreiter expandiert nach Europa

Younergy ist ein Solarstromerzeuger, der auch in kleine Solaranlagen investiert, denn jedes Dach zählt. Wer jetzt die grüne Anleihe zeichnet, leistet einen relevanten Beitrag zur Energiewende.

Nur wenige wissen, dass Younergy, ein in Lausanne ansässiges Solarunternehmen, gemessen an der Zahl der Standorte, einer der grössten Besitzer von Photovoltaikanlagen in der Schweiz ist.

«Wir haben mehr als 480 Solarprojekte in Betrieb, die über die ganze Schweiz verteilt sind. Vom Einfamilienhaus bis hin zu den Dächern grosser Unternehmen kümmern wir uns um Projekte, die von den etablierten Energieunternehmen ignoriert werden. Wir wollen die Solarenergie zugänglich, leicht skalierbar und erschwinglich machen», erklärt der Verwaltungsratspräsident des Unternehmens, Rainer Isenrich.

INNOVATIVES MODELL AUF ERFOLGSKURS

Younergy setzt auf ein «Energy-as-a-Service»-Wachstumsmodell, bei dem das Unternehmen in die Installation von Solaranlagen auf Dächern im



Younergy Germany Launch auf der Handelsmesse Intersolar, Mai 2022

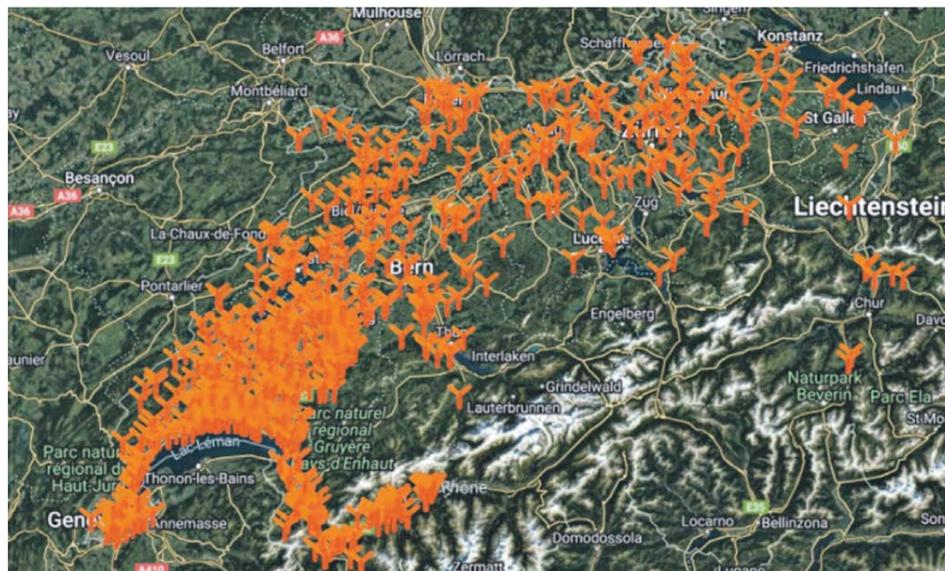
ganzen Land investiert, um erneuerbare Energie genau dort bereitzustellen, wo sie benötigt wird. Das Unternehmen verkauft die Energie an den Gebäudeeigentümer und an das Stromnetz, womit die hohen Anfangsinvestitionen abgegolten werden. Das Modell ist in der Branche nahezu einzigartig und war das Hauptunterscheidungsmerkmal, welches das schnelle Wachstum von Younergy vorangetrieben hat.

Mit 40 Mitarbeitenden hat Younergy einen ehrgeizigen Plan, um sowohl in der Schweiz als auch international zu wachsen. Nach dem Start im Jahr 2015 ist Younergy erfolgreich in Spanien und Portugal tätig, wo das Unternehmen Partnerschaften mit lokalen Installateuren eingegangen ist, um Projekte zu akquirieren. Im Mai dieses Jahres startete Younergy auch in Deutschland.

ENERGIEWENDE AUF LOKALER EBENE

Die Zeiten für Unternehmen im Bereich der erneuerbaren Energien sind interessant. Steigende Energiepreise und Überlegungen zur Energieversorgungssicherheit aufgrund geopolitischer Instabilität stimmen die Akteure der Energiebranche zuversichtlich, was ihre zukünftigen Wachstumsaussichten angeht. Younergy ist da keine Ausnahme. Da die regulierten Strompreise in der Schweiz bis 2023 voraussichtlich um mehr als 20 Prozent steigen werden, kann die Lösung von Younergy Strompreise bieten, die für Haushalte und Unternehmen deutlich erschwinglicher sind. Die Nachfrage boomt also.

Doch nicht alles ist rosig und keine Wachstumsgeschichte verläuft ohne Herausforderungen. Der Zugang zu erschwinglichem Kapital ist eine der wichtigsten Erfolgsfaktoren, wie Pedro Miranda, CEO und Mitbegründer von Younergy, anmerkt. «Es ist für uns faszinierend, die Passivität der etablierten Energiekonzerne in der Schweiz und den Mangel an substanziellen Innovationen, die sie fördern, zu beobachten. Wir haben in den letzten Jahren mit den meisten von ihnen gesprochen, um Partnerschaften zu schliessen und Kapital für unsere Projekte zu sichern, aber bisher konnten wir sie nicht für uns gewinnen. Unsere Projekte sind einfach zu klein für sie, sie konzentrieren sich nach



Geografische Verteilung der Younergy-Projekte in der Schweiz (inklusive 480 eigener Solarsysteme)

wie vor auf Grossprojekte, während wir glauben, dass die Energiewende vor allem auf lokaler Ebene stattfinden wird.»

FOKUS: LOKALE GEMEINSCHAFTEN

Younergy ist der Meinung, dass jedes Dach genutzt werden sollte, und investiert in Projekte ab zwölf Modulen aufwärts. Das Unternehmen wurde von lokalen Investoren und sogar vom Technologiefonds (Bundesamt für Umwelt, BAFU) unterstützt, um Younergys Entwicklung von Cloud-Diensten für dezentrale Energiesysteme zu beschleunigen. Angesichts der stetig steigenden Nachfrage ist Younergy jedoch auf der Suche nach mehr Schlagkraft. Aus diesem Grund wendet sich das Unternehmen an lokale Gemeinschaften und gibt derzeit eine Anleihe aus, die direkt vom Unternehmen vermarktet wird und eine Verzinsung von drei Prozent bietet, die durch die Investition in Solarprojekte gedeckt ist.

«In gewisser Weise macht unser Kapitalbeschaffungsansatz sehr viel Sinn und vervollständigt unsere Geschichte», so Pedro Miranda weiter. Die Vision von Younergy ist, dass die Zukunft unserer Energielandschaft dezentral ist. Die Solartechnik ist von Natur aus eine modulare Technologie mit einem hohen Potenzial für eine dezentrale Umsetzung. Durch die Kombination mit Peer-to-Peer-Prozessen (durch die Befähigung lokaler Installateure und Prosumer) und die Finanzierung ohne Zwischenhändler trägt Younergy dazu bei, ein System aufzubauen, das erschwinglicher und potenziell auch widerstandsfähiger ist.

KONTAKT

Younergy Solar SA

T: 0800 800 850 · E: bond@younergy.ch
www.younergy.ch

«Bitcoin ist gekommen, um zu bleiben»

Kryptowährungen sind der Trend am Finanzmarkt. Sanela Lüscher, Gründerin und CEO von honesto, spricht über die derzeitige Marktsituation und warum Kursstürze auch Chancen bieten.

Frau Lüscher, was passiert eigentlich gerade am Kryptomarkt?

Obwohl Bitcoin die am besten rentierende Anlage der letzten Dekade war, hat der Kryptomarkt in letzter Zeit sehr gelitten. Der Totalcrash von Luna und der Zahlungsausfall von Celsius schüttelten den ganzen Markt richtig durch. Dazu kamen Milliarden an Nachschusspflichten, die zeitweise an den Aktienmärkten ausgelöst wurden, an denen Anleger sofort Liquidität nachschliessen mussten. Egal woher, haben sie dieses Geld abgezogen, um ihren Verpflichtungen nachzukommen – auch selbstverständlich aus Bitcoin oder Gold.

Die Entwicklung hat jedoch auch eine positive Seite, oder?

Ja, absolut. Dadurch, dass der Markt korrigiert, werden die Schwachen, die nicht Regulierten und Unseriösen, herausgespült. Das ist eine gute Entwicklung. Krypto wird erwachsen! Ähnlich war es beim Internet-Boom in den 1990er-Jahren. Zuerst war der Hype und die Gier gross, doch dann kam eine Korrektur, welche alle Trittbrettfahrer herausgespült hat.

Das Internet ist geblieben und viele der grössten und mächtigsten Firmen der Welt sind heute Unternehmen, die mit dem Internet zu tun haben. Wer in Amazon, Google oder Facebook, heute Meta, investiert hat, machte historische Gewinne. Und so wird es auch am Kryptomarkt sein. Die Technologie wird bleiben. Die Guten werden überleben und ihr Siegeszug wird nicht aufzuhalten sein.

Was sagen Sie Menschen, die Bitcoin wegen des hohen Energieverbrauchs kritisieren?

Laut einer aktuellen Studie setzen rund drei Viertel aller Bitcoin-Miner auf erneuerbare Energien. Vieles davon ist Strom, der sonst verloren gehen würde, da er ja nicht gespeichert werden kann. Dieser dürfte nicht mit eingerechnet werden, wenn man das Ganze seriös betrachtet.

Vergleicht man, wie viel Energie Bitcoin braucht, um beispielsweise eine Milliarde an Wert zu generieren, stellt man fest, dass die Kryptowährung erheblich weniger Energie benötigt als andere Wirtschaftszweige wie Fluggesellschaften oder Industrieunternehmen. Dafür bürgt Bitcoin weltweit für Werte, auch in Ländern, wo es kaum Besitzrechte oder Grundbucheinträge gibt. Deshalb ist Bitcoin die Hoffnung vieler Menschen, die sonst keine haben – Hoffnung auf Unabhängigkeit, Rechtssicherheit und Selbstbestimmung.

Der wirtschaftliche und humanitäre Nutzen von Bitcoin ist deshalb nicht von der Hand zu weisen. Auch Waschmaschinen, Klimaanlage oder Geschirrspüler verbessern unser Leben. Alle brauchen kumulativ viel mehr Energie als Bitcoin.

Sie sagen, Bitcoin verleihe Rechtssicherheit. Aber ist es nicht unsicher, Bitcoin zu halten? Man hört immer wieder von Hackerangriffen und Diebstählen.

Von der Blockchain wurde noch nie etwas gestohlen und das ist auch gar nicht möglich. Die Börsen sind die Schwachstelle im System und dort ist man angreifbar.

Das ist der Grund, weshalb wir zusammen mit InCore Bank AG ein Angebot lanciert haben, worüber Interessierte zwar von allen liquiden Börsen Preise beziehen können, das Bankenumfeld jedoch nie verlassen müssen.

Wie können Sie als honesto AG zu dieser Sicherheit beitragen?

Wir haben in der Schweiz einen neuen Standard für die Kryptowelt geschaffen. Das erste Mal in der Geschichte schaut eine Schweizer Bank auf die Sicherheit der digitalen Assets. Jeder der über unsere App einkauft, kann sich des Schweizer Rechts-, Regulations- und Sicherheitsstandards sicher sein. Auch das ist eine Normalisierung des Marktes.

Die Zeiten der Unsicherheit sind vorbei. Jedenfalls wenn man die honesto App gebraucht. Dies ist zwar etwas Eigenwerbung, jedoch lösen wir dieses Problem nur, indem eine Schweizer Bank für die Verwahrung zuständig ist. Es besteht sogar eine Rückversicherung.

Viele Anlegenden stehen Bitcoin und dem Kryptomarkt bisher kritisch gegenüber. Eines der Hauptargumente ist, dass Bitcoin mit nichts unterlegt ist und somit keinen intrinsischen Wert besitzt. Was sagen Sie dazu?

Ohne Besitzrechte ist das Leben hoffnungslos. Besitzrechte gehören zur staatlichen Rechtssicherheit dazu und wo sie fehlen, nützen auch alle Bodenschätze der Welt nichts. Die Schweiz gehört zu den reichsten Nationen der Welt, gerade weil sie Rechtssicherheit, Stabilität und Neutralität bietet.

Denn ginge es zum Beispiel um Bodenschätze alleine, wäre wohl die Republik Kongo das reichste Land der Welt. Doch das Gegenteil ist der Fall. Die Rechtssicherheit fehlt. Das Vertrauen in den Staat und die Institutionen fehlt – dann etwa ist Bitcoin eine Lösung!

«WIR WERDEN LANGFRISTIG, NOCH SEHR HOHE BITCOIN-KURSE SEHEN»

Ist Bitcoin als eine Art Netzwerk zu betrachten?

So sehe ich das. Wenn man Bitcoin als weltweites Netzwerk versteht, das ein globales Problem löst und für Milliarden von Menschen – auch ohne Bankkonto – jederzeit und grenzenlos verfügbar ist, dann kann man der Lösung des Problems einen Wert beimessen. Jede Firma, jede Erfindung und jedes Geschäftsmodell versucht, irgendein Problem zu lösen, etwas zu verbessern oder das Leben des Konsumenten zu vereinfachen. Da unterscheidet sich Bitcoin meines Erachtens nicht von anderen Erfindungen. Wäre Bitcoin eine Firma, dann kämen solche Argumente gar nicht auf.

Wie sicher sehen Sie Bitcoin – gerade jetzt in Kriegszeiten?

Bitcoin ermöglicht es, Wert zu transportieren und zu verbriefen. Selbst einen Atomkrieg würde Bitcoin überleben. Denn bleibt nur ein einziger Knotenpunkt, ein sogenannter Full Node, in der Blockchain übrig, können alle Daten jederzeit wiederhergestellt werden und alle Guthaben weltweit bestehen bleiben.

Gibt es dazu auch prominente Stimmen aus Wissenschaft und Wirtschaft?

Investoren wie Elon Musk oder die US-amerikanische Investmentgesellschaft BlackRock haben sich bereits positioniert. Auch die intelligentesten Köpfe von der Harvard University oder vom Massachusetts Institute of Technology raten zu einem Investment. Ich würde deshalb jedem Anleger empfehlen, sich zu fragen, wieso diese nachweislich hochintelligenten und erfolgreichen Exponenten so von Bitcoin überzeugt sind.

«WIR HABEN IN DER SCHWEIZ EINEN NEUEN STANDARD FÜR DIE KRYPTOWELT GESCHAFFEN»

Sie bezeichnen sich als eine vollständig regulierte Plattform. Was bedeutet dies genau?

Da wir uns hier im Finanzumfeld bewegen, drängen Politiker und Behörden weltweit auf mehr

Viele Marktteilnehmer sehen Krypto ausserdem langfristig auch als Schutz vor dem angeschlagene Geldsystem. Die aktuellen Kurskorrekturen stellen nach Meinung von den Experten bei JP Morgan eine Chance dar, sich nun doch noch günstig am boomenden Markt zu beteiligen. Bitcoin hat sich längst als Netzwerk, Wertspeicher und Problemlöser durchgesetzt. Und wer sich damit befasst, wird genau das auch erkennen.

Kontrolle, besseren Konsumentenschutz und grösere Transparenz.

Wir bei honesto haben diese Entwicklung richtig vorausgesehen. Deshalb erfüllen wir schon alle Gesetze und Vorgaben, welche bald überall greifen werden. Das gibt uns einen strategischen Vorteil, denn viele Plattformen werden nicht fähig sein, diese Standards zu erfüllen.

Aber auch das gehört dazu, dass der Markt erwachsen wird und dass die faulen Äpfel aussortiert werden können. Nur mit der Regulation entsteht Vertrauen. Nur mit Vertrauen kommen die Massen. Wir sind darauf vorbereitet.

Wie sehen Sie die Zukunft des Marktes? Lohnt es sich, auf den Zug aufzuspringen?

Die Digitalisierung ist nicht aufzuhalten. Die Industrie 4.0 wird die Welt verändern, so, wie es noch keine Veränderung jemals gab. Man mag das gut oder schlecht finden – es ist eine Tatsache, auf die man sich vorbereiten sollte.

Ich glaube, dass nur die vollständig regulierten Plattformen übrigbleiben werden und dass wir erst noch ganz am Anfang dieser digitalen Revolution stehen. Ich bin mir sicher, dass Bitcoin hier ist, um zu bleiben und dass wir langfristig noch sehr hohe Kurse sehen werden. Obwohl man sieht, wie der Markt kurzfristig noch gedrückt werden kann, bin ich langfristig super bullish! Die Levels jetzt sind – mittelfristig gesehen – definitiv sehr interessant.

DAS MACHT DIE HONESTO AG

Die vollständig regulierte honesto AG hat mit der Unterstützung der von der FINMA lizenzierten InCore Bank AG eine neuartige Handelsplattform geschaffen. Die honesto-App ermöglicht es dem Anleger, aus über 20 Onlinebörsen immer zum bestmöglichen Preis zu handeln. Dank der Verwahrung sämtlicher Digitalwährungen durch die Bank normalisiert honesto den Kryptomarkt und etabliert den Schweizer Rechts-, Regulations- und Sicherheitsstandard in der Kryptowelt.



IM INTERVIEW

Sanela Lüscher
CEO

VR & Chairwoman
honesto AG · Adliswil
E: sl@honesto.swiss
www.honesto.swiss

honesto
the swiss crypto app

Bitcoin ist hier um zu bleiben.

Brought to you by honesto AG
CH / Zürich

honesto App
@honesto_app

#honestoApp
www.honesto.swiss

honesto
the swiss crypto app

STANDORT SCHWEIZ

Ganz vorne mit dabei

Wer sich mit seinem Unternehmen für den Wirtschaftsstandort Schweiz entscheidet, trifft eine gute Wahl. Denn selbst in Zeiten der Pandemie schlägt sich die Schweiz mehr als gut.

TEXT: MARK KRÜGER

Stabile politische, wirtschaftliche und finanzielle Rahmenbedingungen kombiniert mit einem hohen Lebensstandard: Diese Faktoren machen die Schweiz als Standort so attraktiv. Nicht ohne Grund ist das Land auch ein Schmelztiegel für innovative und wettbewerbsstarke heimische KMU mit teils langer Tradition, aber auch vielen internationalen Unternehmen, die sich hier angesiedelt haben, um vom hochindustrialisierten Standort mit führenden Forschungseinrichtungen und Zugang zu top ausgebildeten Fachkräften zu profitieren. So liessen sich, gemäss den Zahlen aus der Statistik der Konferenz der Volkswirtschaften, im vergangenen Jahr 282 ausländische Firmen mit staatlicher Hilfe in der Schweiz nieder. Sie schufen damit 1'400 neue Arbeitsplätze und leisteten einen Beitrag dazu, dass die Arbeitsquote im Mai 2022 bei gerade mal 2,1 Prozent lag.

INNOVATIONS- UND WETTBEWERBSSTARKES LAND

Egal, ob es um Wettbewerbsfähigkeit, Innovationskraft oder um die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen geht: Die Schweiz landet in den meisten internationalen Standort-Rankings auf den vorderen Plätzen. So etwa auf Platz eins – zum elften Mal in Folge, im aktuellsten Global Innovation Index, der von der UN-Organisation für geistiges Eigentum (WIPO) herausgegeben wird. Oder auf dem zweiten Platz des Rankings des International Institute for Management Development IMD, das vor Kurzem veröffentlicht worden ist und die Wettbewerbsfähigkeit von 63 Ländern auf Basis von 333 Indikatoren untersucht hat. Und in noch einem Aspekt spielt die Schweiz ganz vorne mit: Patente. Im letzten Jahr wurden beim Europäischen Patentamt (EPA) in München 8'442 Patente angemeldet – so viele wie nie zuvor und die meisten Patentanmeldungen pro Kopf im europäischen Vergleich.



UNTERNEHMENSBEITRAG – INTERVIEW

«Binnenschiffe werden künftig mit Wasserstoff betankt»

Die Rheinhäfen gelten als das Zentrum der hiesigen Binnenschifffahrt. Florian Röthlingshöfer erläutert, was die Häfen nachhaltig macht und wie sie sich vor dem Klimawandel schützen.



Was verbirgt sich dahinter?

Teil der Energiewende zu sein, bedeutet, dass sich der Hafen vorbereitet, neue Energieträger im Hafen umzuschlagen, aber auch selbst zu nutzen. Wasserstoff soll im oder in der Nähe des Hafens produziert werden und direkt für die Hafentechnik oder auch in Produktionsprozessen eingesetzt werden. Auch wird es Binnenschiffe geben, die Wasserstoff tanken und als Antrieb verwenden. Hierfür müssen wir entsprechend vorbereitet sein.

Der Klimawandel bringt auch die Schweizerischen Rheinhäfen zum Schwitzen. Wie trotzen Sie den niedrigen Wasserständen?

Vor wenigen Jahren haben wir das Projekt zur Optimierung der Fahrinne in Basel umgesetzt. Durch punktuelle Anpassungen konnten wir so die Abladetiefe für die Binnenschifffahrt um 25 Zentimeter absenken. Heisst: Bei Niedrigwasser liegt der bestimmende Pegel nun in Deutschland – auf Höhe der Loreley. Wichtig ist, dass Deutschland die Anpassung der Fahrinne an dieser Stelle vorantreibt. Aber auch die Binnenschifffahrt selbst muss die Schiffstechnik auf niedrige Wasserstände auslegen. Zudem sollten wir über ein internationales Wassermanagement nachdenken, um den Ereignissen adäquat vorzubeugen.

Welche Rolle spielen die Schweizerischen Rheinhäfen für die Schweiz?

Für die Wirtschaft sind sie sehr bedeutend, weil sie die Schweiz über den Rhein mit den Nordseehäfen und den weltweiten Handelsplätzen vernetzen. Rund 30 Prozent des Containerumschlags werden über die Terminalanlagen in den Rheinhäfen abgewickelt. Als trimodale Logistik-Drehscheibe verbinden wir die Rheinschifffahrt mit der Schiene und der Strasse. Der Hafen stellt so multimodale ökologische Logistikketten sicher.

Welche Herausforderungen sind für eine nachhaltigere Hafenwirtschaft zu bewältigen?

Die Binnenschifffahrt ist heute schon sehr ökologisch, wenn man sieht, wie viel Tonnage pro Binnenschiff transportiert werden kann. Gleichwohl muss sie selbst klimaneutral werden, genauso wie wir als Hafen, indem wir künftig grüne Energie nutzen und umschlagen – etwa mit dem Nachhaltigkeitsprojekt «Wasserstoff-Hub Schweiz».



IM INTERVIEW

Florian Röthlingshöfer
Direktor der Schweizerischen Rheinhäfen
E: info@portof.ch
www.portof.ch

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 AG verrät, welche Rolle die Industrie 4.0 dabei spielt.



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

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 zu 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 Druckluftherstellungskosten. 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 Head-

liner «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.

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.

www.kaeser.com

DIGITALISIERUNG

Ein Angriff kommt schneller als gedacht

Ob in Unternehmen oder im privaten Umfeld: Was wären wir ohne Digitalisierung? Neben unendlichen Chancen gilt es auch Risiken zu bedenken. Wer gezielt präventiv handelt, ist in der Regel gut gewappnet.

TEXT: TOBIAS LEMSER

Es sind Meldungen über Cyberattacken wie diese, die Geschäftsführenden von Unternehmen und Organisationen die Sorgenfalten auf die Stirn treiben: Sei es der Angriff im Mai 2021 auf die westschweizerische Gemeinde Rolle, bei der Wochen später Tausende persönlicher Daten im Darknet auftauchten, oder das Einschleusen eines Verschlüsselungstrojaners ins Unternehmensnetzwerk eines Pharmazulieferers, der daraufhin die Impfstoffabfüllung herunterfahren musste.

HOHE SENSIBILISIERUNG

Immer häufiger sehen sich Firmen in der Schweiz mit Angriffen auf ihre Computerinfrastruktur konfrontiert, wie neue Zahlen von Ende Juni aus der Metall-, Elektro- und Maschinenindustrie MEM beispielhaft untermauern. Laut einer von der Universität Bern durchgeführten Umfrage unter 1'200 Swissmem-Mitgliedfirmen sind in den vergangenen zwei Jahren mehr als zwei von drei befragten Unternehmen Opfer einer Cyberattacke geworden. Wie die Ergebnisse verdeutlichen, können die Angriffe jedes Unternehmen unabhängig seiner Grösse treffen und schlimmstenfalls sogar ihre Existenz bedrohen.

Die gute Nachricht: Verschiedenste präventive Massnahmen haben dazu geführt, dass 82 Prozent der als sehr schwerwiegend eingestuften Angriffe folgenlos blieben oder kurzfristig behoben werden konnten, was Martin Hirzel, Präsident bei Swissmem, zufrieden stimmt: «Ich bin froh, dass innerhalb der Swissmem-Mitglieder eine hohe Sensibilisierung für Cyberangriffe und physische Bedrohungen besteht. Die Aufmerksamkeit darf jedoch nicht nachlassen.» Genauso wie der richtige Umgang mit Angriffen. Mit offenen Karten spielen, sollte hierbei an erster Stelle stehen. Dazu zählt, Cyberattacken immer zur Anzeige zu bringen und

Lösegeldforderungen der Angreifenden zu ignorieren – Experten zufolge wird rund ein Drittel der Lösegeldforderungen tatsächlich bezahlt.

SMARTPHONE: UNSER TREUER BEGLEITER

Alles Folgen, wie böse Zungen behaupten, welche die fortschreitende Digitalisierung mit sich gebracht hat. Doch mal ehrlich: Ob im unternehmerischen oder privaten Bereich, könnten wir uns überhaupt noch einen Alltag ohne die digitale Transformation vorstellen? Das Smartphone darf nirgendwo mehr fehlen. Neben gestochenen scharfen Fotos, die wir damit machen können, verfügt es über die verschiedensten Apps, die uns entweder Auskunft über Vitalitätswerte unseres Herzens geben oder über eine verknüpfte Kamera daheim Infos an den Ferienort senden, ob in den eigenen vier Wänden alles okay ist.

Selbst Bezahlen mit dem Mobiltelefon ist für viele Menschen längst unverzichtbar geworden. Die Schweiz ist im DACH-Raum sogar Vorreiter in Sachen Mobile Payment. Laut einer Befragung des IT-Beraters Bearingpoint aus dem vergangenen Jahr ist Twint hierzulande die Mobile-Payment-Lösung Nummer eins. Den Umfrageergebnissen zufolge stieg die Twint-Nutzung im Jahresvergleich von 27 auf 45 Prozent.

NACHLÄSSIGER UMGANG MIT UPDATES

Doch was nützt uns die intelligenteste Technik, wenn wir sie nicht adäquat schützen? Jede vierte Person vernachlässigt eine regelmässige Aktualisierung des Smartphones. So ermittelte es im März das Marktforschungsinstitut Innofact im Auftrag des Onlinevergleichsdienstes Comparis.ch. Problem: Wer keine Updates instal-

liert, riskiert Datenverluste – besonders ärgerlich, wenn viele persönliche Daten auf unseren Mobiltelefonen gespeichert sind. Die Gründe liegen der Umfrage zufolge an dem häufig als kompliziert empfundenen Update-Prozess. Andere Teilnehmende gaben an, dass das Smartphone schon zu alt und kein Update mehr verfügbar sei. Mangelnder Speicherplatz und die Furcht vor einer Verlangsamung des Smartphones wurden ebenso genannt.

DATENSCHUTZ HAT VORRANG

Nicht nur Datenverluste sind häufig ein Thema, auch beim Datenschutz sehen Fachleute immer wieder Defizite. Denn beim Kauf sind die Datenschutz-Einstellungen bei Smartphones und Tablets «offen» eingestellt, womit die Privatsphäre von Nutzenden verletzt wird. Besser ist es stattdessen Ortungsdienste und zudem das WLAN und Bluetooth zu deaktivieren. Darüber hinaus ist es ratsam, temporäre Browserdateien kontinuierlich zu löschen. Denn Zwischenspeichern des Internetbrowsers verlangsamen das Gerät nicht nur, sondern geben auch Einblicke in das Nutzungsverhalten.

JEDE VIERTE PERSON VERNACHLÄSSIGT EINE REGELMÄSSIGE AKTUALISIERUNG DES SMARTPHONES

UNTERNEHMENSBEITRAG – INTERVIEW

«Richtiges Kommunizieren ist ein Erfolgsfaktor»

Nachts und am Wochenende ist die Gefahr für Cyberangriffe am höchsten. Was Unternehmen nach einer Attacke tun sollten und wie sie sich präventiv schützen können, schildert Bertram Dunskus.

Herr Dunskus, wie oft treten KMU aufgrund eines folgenschweren Cyberangriffs an Sie heran?

Die Anzahl dieser Art von Hilfesuchen wächst laufend. Noch vor fünf Jahren kam dieses Thema im KMU-Bereich eher selten auf, da es für die Angreifer angesichts der hohen Angriffskosten nicht interessant genug war. Mittlerweile sind die Anfragen zehn Mal so hoch. Die Hacker-Branche ist so professionalisiert und industrialisiert, dass es für die Angreifer immer kostengünstiger wird, auch bei kleinen Unternehmen daraus Gewinne zu schlagen.

Wie läuft so ein Angriff ab und von welchen Auswirkungen berichten die Kunden?

Der eigentliche Angriff liegt oft bereits Monate zurück. Die Angreifer haben da zunächst unbemerkt die Systeme ausgekundschaftet und die Daten abgesaugt. Am Tag X bemerken erst einzelne Mitarbeitende ein sonderbares Verhalten auf ihrem PC. Oft weiten sich die Folgen dann schnell auf weitere Systeme aus. Sobald die IT ausfällt, ist das Erwachen gross, da kaum ein Geschäftsbereich mehr aufrechterhalten werden kann.

Sind Sie dann Retter in der Not? Wie helfen Sie?

Glücklicherweise ist es so, dass die Angriffe nicht in Sekundenschnelle stattfinden. In der Ausführung braucht es einen Moment bis die Systeme kompromittiert sind. Je früher uns jemand benachrichtigt, desto schneller und besser können wir helfen und den Schaden begrenzen. Schaffen wir es nach Eintreffen, die Systeme rechtzeitig – auch vom Back-up – zu isolieren, können wir die Breite des Schadens reduzieren. Wir erarbeiten dann mit der Firma einen Notbetrieb und bauen eine Ersatzumgebung auf. Zudem eruieren wir einen Vorgehensplan, um die Systeme, welche die höchste Priorität haben, wieder zum Laufen zu bringen.

Allein mit Technik zu reagieren, reicht nicht immer aus, oder?

Das stimmt. Noch wichtiger ist es, sich zu überlegen, wie man den Angriff gegenüber den Geschäftspartnern kommuniziert und welche juristischen Schritte einzuleiten sind. Hierfür haben wir das entsprechende Personal, damit das Ansehen des Unternehmens nicht leidet und keine Kunden verloren gehen. Entscheidend ist, ehrlich zu kommunizieren, dies strukturiert und nicht führungslos zu tun.

TRAININGS VERRINGERN DIE WAHRSCHEINLICHKEIT FÜR ERFOLGREICHE HACKERANGRIFFE MASSIV

Prävention ist also das A und O. Wie hilft ein Security Assessment den KMU dabei?

Wir verfolgen einen ganzheitlichen Ansatz und betrachten alle geschäftlichen Bedürfnisse. Darin analysieren wir, welche Schutzmassnahmen bereits getroffen sind, vergleichen mit einem Katalog an Massnahmen in Form einer Gap-Analyse und erstellen daraus eine massgeschneiderte Sicherheitsplanung für die nächsten zwei bis drei Jahre. Wichtige Vorkehrungen sind zum Beispiel die Multifaktor-Authentifizierung und das 24 x 7-Monitoring aller Sicherheitsaktivitäten, um bereits bei den ersten Verdachtsmomenten richtig reagieren zu können.



Bertram Dunskus CEO, Amy Vaillancourt COO und Team

Sie raten KMU zu einer Security Awareness. Was verstehen Sie darunter?

Wir bieten Trainings für Userinnen und User, indem sie von uns regelmässig vorbereitete simulierte Angriffs-E-Mails erhalten. Klicken sie auf gefährliche Inhalte, gibt es einen Hinweis, dass dies zwar nur ein Training war, aber bei einem echten E-Mail schwere Konsequenzen haben könnte. Gleichzeitig erhalten die Mitarbeitenden Erläuterungen, welche verdächtigen Hinweise sie im E-Mail hätten erkennen können, damit sie in Zukunft besser geschützt sind. Durch die Trainings können wir für Unternehmen die Gefahr von Phishing auf ein Viertel reduzieren.

Gibt es irgendeine Chance, die Täter zu erwischen?

Es handelt sich um eine professionell organisierte Cyberkriminalität, die sich über internationale Schwarzmarktplätze organisiert. Daher ist es extrem schwierig nachzuvollziehen, woher die Angriffe stammen. Ein grosses Manko liegt darin, dass die Behördenstruktur weltweit und die Regionen innerhalb eines Landes zersplittert sind.

Wie sehen Sie die Zukunft?

Es gibt noch viel Nachholbedarf, sodass ich fürchte, dass künftig noch schwierige Zeiten auf uns zukommen werden. Gerade in der Schweiz haben KMU angesichts des traditionsgemäss grossen Schutz vor Gefahren sehr wenig Erfahrung mit Risikomanagement. Was ich positiv sehe, ist, dass die Kommunikation zu dem Thema zwischen Eigentümern, Geschäftsführung, Dienstleistern und Behörden auch bei KMU immer besser wird. Damit sind wir alle auf dem richtigen Weg



IM INTERVIEW

Bertram Dunskus

CEO und Inhaber Arco IT GmbH

Zürich

E: info@arco-it.ch

www.arco-it.ch

arco
IT SECURITY SERVICES

UNTERNEHMENSBEITRAG – INTERVIEW

«KMU brauchen einen Sicherheitsoffizier»

Die komplette Informationssicherheit im Blick zu haben, ist für KMU nicht immer leicht. Warum es dringend ratsam ist, eine Fachperson im Unternehmen zu haben, schildert Michael Kaufmann.

Herr Kaufmann, warum sind insbesondere KMU so sehr durch Hackerangriffe gefährdet?

Gerade kleinere KMU können es sich oft nicht leisten, die Abwehr von Cyberangriffen so professionell wie Enterprise-Unternehmen anzugehen. Zudem fehlt häufig auch das interne IT- und Security-Know-how, um die geeigneten Massnahmen zu treffen. Teilweise ist auch die Awareness noch nicht überall vorhanden, wie hoch die Gefahren denn wirklich sind.

Wo liegen auf technischer Seite die grössten Risiken?

Da, wo IT-Systeme und Applikationen genutzt werden, gibt es oft teils bekannte, teils noch unbekannt Schwachstellen, die Angreifer ausnutzen können, um Zugriff auf die Systeme zu erhalten. Oft braucht es jedoch zuerst eine Unachtsamkeit eines Mitarbeitenden, der beispielsweise ein Phishing-Mail mit einer gefälschten Nachricht anklickt und es so dem Angreifer ermöglicht, schädliche Software in die interne IT-Landschaft einzuschleusen.

In grossen Konzernen gibt es in der Regel eine IT-Abteilung. KMU sind da häufig weniger gut aufgestellt. Was raten Sie denen?

Unbedingt externe Unterstützung hinzuzuziehen von jemanden, der die richtigen Fragen stellt,



das Risiko analysiert und hilft, die für das jeweilige KMU optimalen Massnahmen zu etablieren. Die Rolle der gesuchten Person ist die des Chief Information Security Officers, kurz CISO – auf Deutsch die des Informationssicherheitsverantwortlichen

Wie und wo findet man am besten so einen CISO und wozu muss er in der Lage sein?

Ein sogenannter CISO sollte die ganzheitliche Sicht auf die Informationssicherheit in einem Unternehmen haben. Das heisst, er sollte auch Generalist sein und die Grundlagen der Informationssicherheit beherrschen. Diese gehen über die technischen Massnahmen hinaus und müssen die Organisation und Mitarbeitenden im Unternehmen miteinbeziehen. Da KMU eher keinen 100-prozentigen CISO benötigen, empfiehlt es sich, einen

entsprechenden CISO als Service zu beziehen. Da gibt es bereits etliche Angebote am Markt. Auch unser Beratungsunternehmen bietet diesen Service seit einiger Zeit an.

Worauf sollte dieser sein Augenmerk richten?

Zuerst muss man wissen, welche Daten, Systeme et cetera vorhanden sind und welche davon wirklich auch zu schützen sind. Ein KMU mit einer eigenen Forschung und Produktion hat beispielsweise andere schützenswerte Daten als ein Malerbetrieb, was nicht heissen soll, dass der Zweitgenannte das Risiko ignorieren darf. Bedeutet: immer zuerst eine Risikoanalyse machen, die schützenswerten Informationen und Systeme identifizieren und dann die dafür notwendigen Schutzmassnahmen bestimmen.

Allein auf technische Gefahren hinzuweisen reicht jedoch nicht aus ...

Ja, wie bereits erwähnt, können diese mit den diversen verfügbaren Lösungen der Security-Anbieter gut geschützt werden. Das schwächste Glied in der Kette ist jedoch oft der Mensch. Da gibt es diverse Beispiele, wie mit gefälschten E-Mails Mitarbeitende zum Öffnen von gefährlichen Inhalten oder mit USB-Sticks zum Anschliessen an den Firmen-PC verführt wurden. Das Gefährliche daran ist, dass die Angreifer mit diesem Vorgehen die Kontrolle etwa über den Mitarbeiter-PC erhalten und so den Weg von dort weiter auf interessantere Firmensysteme finden können.

Die Non-Profit-Initiative Swiss Cyber Defence, kurz SCD-DNA, hat einen Best-Practice-Leitfaden erstellt. Was beinhaltet dieser?

Swiss Cyber Defence DNA ist ein Leitfaden für KMU, mit dem sich diese einfach und effizient gegen Gefahren der Cyber-Kriminalität und grossem finanziellen Schaden schützen können. Dieser

wurde durch die Gründungsmitglieder erarbeitet – darunter namhafte Hersteller, Provider, Integrierte oder Beratungsunternehmen. Der Leitfaden soll eine einfache Do-it-Yourself-Anleitung liefern, wie sich KMU schützen können. Dieser umfasst sechs – sowohl organisatorische als auch technische – Massnahmen, von der Datensicherung bis hin zu Notfallprozessen.

Wo können sich KMU darüber hinaus informieren?

Auf der Website der Swiss Cyber Defence DNA – erreichbar unter kmschutz.ch – befindet sich der Best-Practice-Leitfaden sowie weitere interessante Informationen zum Thema Cybersicherheit. KMU finden dort neben den Initianten von SCD-DNA auch eine Liste mit weiteren Umsetzungspartnern, die bei den einzelnen Massnahmen unterstützen können.



IM INTERVIEW

Michael Kaufmann
CEO

atrete IT consultants Zürich

E: info@atrete.ch

www.atrete.ch

«DAS SCHWÄCHSTE GLIED IN DER LANGEN IT-KETTE IST OFT DER MENSCH»



IMPRESSUM

Projektleitung: Jens Lehr; jl@xm-solutions.com

Projektmitarbeit: Maurice Berbner, Christian Peinemann, Peter Mackert, Manuel Volk

Redaktion: Mark Krüger, Tobias Lemser, Lena Winther

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

Chief Operating Officer:
Erik Ulrich, eu@xm-solutions.com
Fotos: stock.adobe.com, deposit.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 Publikationen spezialisiert, welche in Tageszeitungen und auf Online-Portalen veröffentlicht werden.

Inhalte von Unternehmensbeiträgen, Interviews, Fachbeiträgen 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

Machen Sie Ihr Unternehmen energieunabhängig

Energie ist ein wichtiger Bestandteil für jedes Unternehmen und muss ganzheitlich betrachtet werden. Um das Optimum herzuholen, müssen Strom, Wärme und Kälte gemanagt werden.



Effiziente Produktion von Sonnenstrom auf Fassaden.

Ohne grosses Investment können im Contracting Liegenschaften aufgewertet und für die Zukunft gerüstet werden. Gerade wo die Energiepreise für fossile Brennstoffe in die Höhe schnellen und die Debatte über Stromknappheit die gesellschaftliche Ebene erreicht hat, findet ein Umdenken statt. Bei der Planung eines Neubaus ist ein ganzheitlicher Ansatz des Energieflusses wichtig. Wer nur Strom produziert, diesen aber nicht effizient leiten und zwischenspeichern kann, verschwendet wertvolle Energie. Photovoltaik ist schon heute die günstigste Stromquelle, die sich seit Längerem auf dem Markt etabliert hat. Allerdings ist auch sie mit Investitionen verbunden, die wie ein Gebäude über die nächsten 20 bis 30 Jahre abgeschrieben werden können. Der Umstieg in Richtung Energieautarkie lohnt sich daher jederzeit. Mit Energieautarkie ist die Bilanz zwischen Energie-Eigenproduktion und -Eigenverbrauch gemeint. Je höher dieser Wirkungsgrad ist, desto unabhängiger werden Sie vom (inter-)nationalen Strommarkt.

UMSTIEG OHNE GROSSES INVESTMENT

Diesen Umstieg können wir Ihnen erleichtern. Auch ohne finanzielles Investment bieten wir Ihnen die

Möglichkeit, von den vielen Vorteilen der Eigenproduktion zu profitieren. Mit unserem Contracting-Modell beziehen Sie Ihren eigenproduzierten Strom und sparen dabei langfristig Stromkosten. Wie das geht? Wir kümmern uns um die Planung und Installation der Produktionsanlage und Sie beziehen sorgenfrei das ganze Jahr über erneuerbare Energie, die Sie selbst produzieren. Dank unserer Erfahrung binden wir Batteriespeicher, effiziente Energiemanagement-Systeme und Ladeinfrastruktur für e-Mobility ins Contracting und somit ins ganzheitliche Energiesystem mit ein, damit wir Energieschwankungen wie zum Beispiel Tag/Nacht oder Sommer/Winter ausgleichen.

ZUM AUTOR

Philip Reichmuth

Mitglied der Geschäftsleitung
ecoenergy systems AG
Gersauerstrasse 71 · 6440 Brunnen

T: +41 (0)41 811 41 40

E: marketing@ecoenergy-systems.com
www.ecoenergy-systems.com

UNTERNEHMENSBEITRAG – INTERVIEW

Das Smartphone wird zum digitalen Schlüssel

Das Smartphone und der Schlüsselbund gehören zu unseren wichtigsten Begleitern im Alltag. Digitale Schlüssel bringen den Schlüsselbund aufs Smartphone. Doch was bieten sie?

Der Schlüsselbund ist unentbehrlich und leistet zuverlässige Dienste. Aber nicht immer ist er praktisch. Bei vielen Schlüsseln passt der Bund kaum in die Hosentasche oder er ist in der grossen Handtasche schwierig zu finden. Sparen kann man sich diesen Aufwand, wenn das Smartphone zum digitalen Schlüssel wird.

WIE FUNKTIONIERT DER DIGITALE SCHLÜSSEL?

Mit Mobile Access von dormakaba kommt der Schlüsselbund aufs Handy – das ist für viele ein attraktives Angebot. Was also braucht es, damit sich Türen per Smartphone öffnen lassen? Um Zugang mit dem Handy zu Gebäuden erhalten, braucht es an der Tür eine digitale Zutrittskomponente. Ist der Zugang der Tür digitalisiert, folgt die Wahl der passenden Softwares – also des Zutrittssystems für die Programmierung der Türen und Medien. Hier gibt es unterschiedliche Systeme, die für private oder geschäftliche Anwendungen, Liegenschaften, kleine oder grosse Unternehmen geeignet sind. Kleinere Systeme können unabhängig vom Internet betrieben werden. Grössere Systeme hingegen bieten den Vorteil der Anbindung von Drittsystemen, wie beispielsweise Softwares für Buchungen von Räumen.

Bei der Programmierung kann dann definiert werden, welches Medium alle oder nur bestimmte Türen öffnen kann. Geht ein Medium verloren, wird die dafür vergebene Zutrittsberechtigung mit



Mit digitalen Schlüsseln wird das Smartphone zum sicheren Türöffner.

einem Befehl gelöscht. Das macht solche digitalen Systeme sicher und flexibel.

WELCHE VORTEILE HABEN DIGITALE SCHLÜSSEL?

Es gibt immer wieder Situationen, in denen man gerne Schlüssel an Dritte weitergegeben hätte. Ob es die Nachbarin ist, die keinen Schlüssel hat, um die Katze zu füttern. Oder der neue Mieter, der im Stau steht und deshalb viel zu spät zur Schlüsselübergabe kommt. Mit digitalen Schlüsseln gehören solche Probleme der Vergangenheit an. Denn diese können

jederzeit unkompliziert über das Mobilfunknetz versendet werden.

Ein weiterer Vorteil digitaler Schlüssel liegt in ihrem Potenzial, Geschäftsprozesse zu optimieren. Nach erfolgter Buchung des Tennisplatzes oder Coworking Space wird der digitale Schlüssel auf das Smartphone gesendet. Ein persönliches Treffen zur Schlüsselübergabe ist nicht mehr notwendig. Sich digital auszuweisen könnte die Verwendung physischer Ausweisdokumente oder Schlüssel ersetzen und den Zutritt in Zukunft überall sicher und komfortabler machen.

«DER SIEGESZUG DES DIGITALEN SCHLÜSSELS HAT GERADE ERST BEGONNEN»

Drei Fragen zum digitalen Schlüssel an dormakaba Chief Technology Officer Andreas Häberli.

Wie wird die Sicherheit digitaler Schlüssel gewährleistet?

Diese Frage stand von Anfang an im Zentrum. Wir gingen davon aus, dass alle für einen digitalen Schlüssel benötigten Voraussetzungen unsicher sind. Also beispielsweise das Internet oder das Smartphone. Die Sicherheit gewährleisten wir durch eine zusätzliche und umfassende Sicherheitsumgebung. Sie beginnt beim Ausstellen der mobilen Berechtigung und endet in der Hardware des Zielgeräts. Wir bieten unseren Kunden also eine Ende-zu-Ende-Sicherheit. Aber die Sicherheit muss immer wieder aufs Neue gewährleistet werden. Angriffsmethoden und Technologien entwickeln sich weiter. Deshalb setzen wir alles daran, einem möglichen Angreifer immer einen Schritt voraus zu sein.

Wie sieht die Zukunft des digitalen Schlüssels aus?

Der Siegeszug des digitalen Schlüssels hat gerade erst begonnen. Das Öffnen einer Tür ist nur eine Anwendung. Ein digitaler Schlüssel kann wie ein Badge dafür verwendet werden, eine Maschine zu bedienen sowie zu warten oder einen Kaffee zu bestellen. Der digitale Schlüssel schlägt die Brücke zwischen digitaler und analoger Welt. Zur Verbreitung des digitalen Schlüssels wird auch die Kombination mit einem offiziellen Ausweis beitragen. Wir arbeiten mit vielen Partnern zusammen, um diese Entwicklungen zu fördern.

Zahlen digitale Schlüssel auf Nachhaltigkeit ein?

Unzählige Plastikkarten und Schlüssel können damit eingespart werden. Daneben spielen optimierte Geschäftsprozesse eine grosse Rolle. Vor vielen Jahren wurde mir bei einem Pflegedienst ein Kasten mit mehr als 100 Schlüsseln gezeigt. Den grossen Koordinationsaufwand kann man sich vorstellen. Wir erkannten damals das Potenzial der Optimierung aufwändiger Prozesse. Mit dem Einsatz digitaler Schlüssel können in Zukunft sicher viele Autokilometer gespart werden.



IM INTERVIEW
Andreas Häberli
Chief Technology Officer
dormakaba

UNTERNEHMENSBEITRAG

Mit Parcandi wird das Parken für Nutzer und Eigentümer smart

Durch smarte Technologie revolutioniert Parcandi alles rund ums Parken. Parken wird leicht berührungslos und total entspannt. Eigentümer können Nutzung und Bewirtschaftung optimieren.



Das Parken der Zukunft: Du fährst in ein Parkhaus, alles geschieht von selbst, das Tor geht auf und mit dem Verlassen des Parkhauses wird der Parkvorgang auch schon beendet und du musst nur noch die Bezahlung bestätigen.

Eine neue smarte Art zu parken, so einfach und effizient wie möglich. Alle Prozesse der Bewirtschaftung sind komplett automatisiert und der Parkraum wird optimal bewirtschaftet. Doch die Realität sieht ganz anders aus.

REALITÄT HEUTE

Immer weniger Parkplätze sind dauerhaft vermietet, während Autofahrer täglich Parkplätze suchen. Dieses nicht genutzte Angebot bei vorhandener Nachfrage stellt ein deutliches Ertragspotenzial dar, sorgt für frustrierte Autofahrer und der Suchverkehr belastet die Umwelt zusätzlich.

Dieses Problem löst Parcandi, indem sie Parkplatzvermietung «as a service» anbietet und so Eigentümer, Verwalter und Autofahrer entlastet. Durch die intelligente, digitale Vermittlung der Parkplätze wird die Rendite des Portfolios der Eigentümer optimiert. Autofahrer profitieren von mehr Komfort und Flexibilität. Hier geht es allerdings nicht nur um einzelne Gebäude, sondern auch um die intelligente Nutzung ganzer Quartiere.

Parcandi ist ein Start-up, das die Möglichkeit schafft, bereits zu wissen, ob ein Parkplatz frei ist und sich diesen auch reservieren zu können. Parcandi verabschiedet die alte Münzautomaten-Logik und man kann auf Parcandi Parkplätzen so lange stehen bleiben, wie man möchte, um dann am Ende des Parkvorgangs kontaktlos über die Plattform zu bezahlen.

PARCANDI-VORTEILE FÜR VERWALTER UND AUTOFÄHRER

- Immer wissen, ob ein Parkplatz frei ist
- Keine Schlange vor dem Parkhaus
- Mehr Gewinn
- Dynamische Zusammenarbeit mit Parcandi
- Innovatives Image
- Optimale Nutzung von Parkplätzen
- Datentransparenz
- Kein administrativer Aufwand

Neugierig? Informieren Sie sich noch heute über Ihre Kooperationsmöglichkeiten oder werden Sie Teil der «Parcandi-Community» – für eine Parkplatzsuche, die weder Zeit noch Nerven kostet.

KONTAKT

Alessio Giacomel (Deutschschweiz)
E: alessio@parcandi.ch · T: +41 (0)78 322 74 74
Büro: +41 (0)61 512 4581

Agnese Brante (Romandie)
E: agnese@parcandi.ch · T: +41 (0)76 643 30 43
Büro: +41 (0)61 512 45 80

Parcandi AG
www.parcandi.com



UNTERNEHMENSBEITRAG

Smarter entscheiden mit Schwarmintelligenz

Smarte Dialog-App für Mitwirkung, Ideensammlung und Entscheidungsfindung.

Die richtige Entscheidung? Nicht immer die einfachste. «CitizenTalk» bezieht deshalb für Ihre Entscheidungsfindung direkt die Meinungen und Ideen Ihrer Zielgruppe mit ein und erstellt ein unbeeinflusstes Meinungsbild in Echtzeit.

Nutzen Sie die App für den smarten Mitarbeiter-, Kunden- und Bürgerdialog 2.0. Einfach die Problemstellung in der App erfassen. Ihre Zielgruppe gibt Meinungen und Ideen interaktiv im offenen und gleichberechtigten Dialog dazu ab und bewertet gleichzeitig alle Beiträge. Ideengeber verfolgen, wie ihr Vorschlag ankommt – sie haben Spass, können sich mit anderen messen und erhalten Anerkennung.

ECHTE ANTWORTEN OHNE SOZIALE VERZERRUNG

Die Lautesten haben keine Bühne

- Die App verhindert wirksam Meinungsdominanz, denn alle Teilnehmenden sind gleichberechtigt und können unabhängig mitgestalten.

Hierarchiefrei

- Alle Teilnehmenden werden gleich gehört. Die App verhindert Meinungsverzerrungen aufgrund möglicher Machtstellung, Status oder Privilegien.

Psychologische Sicherheit

- Mit der App können alle unbefangen und angstfrei die eigene Meinung äussern, eigene

Ideen einbringen und die Antworten anderer Teilnehmenden infrage stellen.

Frei von Herdenverhalten

- Die Teilnehmenden werden durch Likes/Dislikes anderer in ihrer Meinungsfindung nicht beeinflusst.

Mit renommierten Wissenschaftlern entwickelt und von der Schweizerischen Agentur für Innovationsförderung «Innosuisse» sowie dem «Hightech Zentrum Aargau» unterstützt, steigert die App Ihre Entscheidungskompetenz.

Setzen Sie Ihre Zeit, Ihr Geld und Ihre Ressourcen besser ein – mit «CitizenTalk». Erleben Sie interaktive Schwarmintelligenz kombiniert mit der offenen Innovationskultur Ihrer Zielgruppe.

Buchen Sie jetzt eine Live-Demo!



ZUM AUTOR
Andreas Seonbuchner
Gründer & CEO
crowdcoach AG
Schachenweg 2
5627 Besenbüren
T: +41 (0)79 669 87 90
E: citizentalk@crowdcoach.com
www.citizentalk.ch

«CitizenTalk» ist ein Produkt der crowdcoach AG



Da für alle.

Weil einer von zwölf
einmal in seinem
Leben auf die
Hilfe der Rega
angewiesen ist.

Jetzt Gönner werden:
[rega.ch/goenner](https://www.rega.ch/goenner)

