Bürgerlich wählen - KMU stärken am 22. Oktober 2023!

15 **—**

NEUES DATENSCHUTZGESETZ

Das müssen KMU seit dem 1. September 2023 beachten!

Aktuell

AUSGABE 09 - 2023



09 —

Gemeinsame Charmeoffensive gestartet!

Das Magazin von







05

www.wählt-kmu.ch

Mit Hilfe unserer Wahlplattform bürgerlich wählen und unsere KMU stärken!

Die gemeinsame Wirtschaftsplattform ist seit Anfang September online. Sie bietet die Möglichkeit, aus den über 100 kandidierenden Mitgliedern schnell und einfach seine persönlichen Favoriten herauszufiltern. Nutzen Sie die einfache und praktische Wahlhilfe und motivieren Sie Ihr Umfeld, am 22. Oktober 2023 bürgerlich zu wählen!



07

KMU on Tour mit BKW-CEO Robert Itschner

Strommarktliberalisierung als möglicher gemeinsamer Lösungsansatz

09

BEstouz - Zäme Zuekunft schaffe

Gemeinsame Initiative zur Förderung des Unternehmensstolzes im Kanton Bern lanciert!

Die Berner Arbeitgeber, der Berner Bauern Verband, der Gewerbeverband Berner KMU, der Handels- und Industrieverein des Kantons Bern und der kantonale Hauseigentümerverband verstärken ihre Zusammenarbeit für einen starken Wirtschafts- und Arbeitsplatzstandort. Dazu lancierten sie am 18. September 2023 an der Sichlete die gemeinsame Kampagne "BEstouz".





15

Neues Datenschutzgesetz

Über 80 Berner Mitglieder nützten die Gelegenheit, sich am 15. August 2023 über das neue Datenschutzgesetz informieren zu lassen.

20

Fyrabe-Grill 2023

Verein für Arbeitsintegration jobtimal und Bürgschaftsgenossenschaft BG Mitte im Fokus.



Bürgerlich wählen = KMU stärken!

Extrem, extremer, am extremsten: Dieser Trend scheint auch im Jahr 2023 anzuhalten. Umso wichtiger ist es, dass wir alle am 22. Oktober wählen gehen und die Chance nutzen, um die KMU-Vertretung im nationalen Parlament zu stärken!

Wir leben in einer aussergewöhnlichen Zeit. Jeden Tag überschlagen sich die

News aus der ganzen Welt. Es scheint fast so, als dass 2023 alle Rekorde der letzten tausend Jahre geknackt werden müssen und es wird immer extremer auf unserem Planeten: Rekord-Hitze in der Schweiz im August – in Chur wurden 37.6 Grad gemessen – und Rekord Niederschlag nur ein paar Tage später im Tessin mit 240 Litern pro Quadratmeter. Hinzu kommen überall auf der Welt Stürme und Waldbrände, die immer heftiger, grösser und unkontrollierbarer werden.

Es gibt aber durchaus auch positive Rekorde: Im ersten halben Jahr wurden 25'836 neue Unternehmen gegründet und die Arbeitslosenquote ist auf dem niedrigsten Stand seit zwölf Jahren. Diese positive Entwicklung wird allerdings durch den akuten Fachkräftemangel in allen Branchen stark getrübt und macht mir persönlich sehr grosse Sorgen. Kommt noch hinzu, dass die Bevölkerung in der Schweiz 2023 um 148'000 Personen zugenommen hat; das entspricht etwa gerade der Einwohnerzahl der Stadt Lausanne, die 133'00 Einwohner zählt.

Liebe Gewerblerinnen und Gewerbler, bei solchen Themen müssen wir mitbestimmen können. Und das können wir, wenn wir alle gemeinsam – mit unseren Mitarbeitenden, Bekannten, Freunden und Verwandten – am 22. Oktober 2023 den wirtschaftsnahen Kandidierenden unsere Stimme geben. Nur so können wir die zum Teil absurden und wirtschaftsfeindlichen Forderungen der linken Seite bekämpfen. Eine nützliche Wahlhilfe erhalten Sie auf unserer Plattform www.wählt-kmu.ch. Ich habe zu Beginn viel von den Extremen in diesem Jahr geschrieben. Jetzt ist es extrem wichtig, dass wir alle wählen gehen.

Ich wünsche euch allen einen schönen Herbst mit guten Aufträgen und guter Gesundheit!

1

Ernst Kühni Präsident Berner KMU

IMPRESSUM

Auflage: 14'653 Exemplare (notariell beglaubigt)

Erscheint zehnmal jährlich in zwölf Ausgaben (davon zwei Doppelnummern), ISSN: 2296-8318

Redaktion: Nina Zosso, Berner KMU, Technikumstrasse 14, 3400 Burgdorf

Tel. 034 420 65 65, Fax 034 423 07 32, nina.zosso@bernerkmu.ch

Werbung/Inserate: Claudio Bonaria, Adveritas GmbH, Grubenstrasse 1, 3123 Belp

Tel. 031 529 29 29, info@adveritas.ch

Druck und Spedition: Jordi AG, Aemmenmattstrasse 22, 3123 Belp

Tel. 031 818 01 11, Fax 031 819 38 54, info@jordibelp.ch

 $\textbf{Administration/Adressmutation:} \ \mathsf{Berner}\ \mathsf{KMU}, \mathsf{Technikumstrasse}\ \mathsf{14}, \mathsf{3400}\ \mathsf{Burgdorf}$

Tel. 034 420 65 65, Fax 034 423 07 32, info@bernerkmu.ch Papier: Profitop opak 1.1 von Fischer Papier, klimaneutral







www.wählt-kmu.ch!

Seit Anfang September ist die gemeinsame Wirtschaftsplattform des Bernischen Arbeitgeberverbandes (agv), des Handels- und Industrievereins des Kantons Bern (HIV) und des Gewerbeverbandes Berner KMU online. Die nationalen Wahlen 2023 werden für den Standort Schweiz richtungsweisend sein, da in den nächsten vier Jahren sehr viele, wirtschaftspolitisch relevante Vorlagen auf der Agenda stehen werden.

Pür die 24 Berner Sitze im Nationalrat kandidieren insgesamt 776 Personen, darunter erfreulicherweise auch mehr als 100 Mitglieder unserer Verbände. Diese Ausgangslage bietet eine grosse Chance, dass die gemeinsamen wirtschaftspolitischen Schwerpunkte – wie die Stärkung der dualen Berufsbildung, die Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur, allgemeine Senkung der Steuern und Abbau von Bürokratie – auch im nationalen Parlament noch besser repräsentiert werden. Auch wenn der Fokus der Berner Wirtschaftsverbände auf der kantonalen Politik liegt, ist es nicht von der Hand zu weisen, dass viele wichtige Rahmenbedingungen – auch für den Kanton Bern – auf nationaler Ebene definiert würden. Es braucht deshalb dringend mehr Politikerinnen und Politiker, welche die Wirtschaft kennen und sich mit Herzblut für die Unternehmen engagieren.

Die gemeinsame Wirtschaftsplattform www.wählt-kmu.ch umfasst alle kandidierenden Mitglieder, welche den smartvote-Fragebogen bis am 31. August 2023 ausgefüllt haben. Die Angaben zur Wirtschaftsfreundlichkeit basieren auf einer Auswahl von 25 politischen Sachfragen zu verschiedenen Bereichen. Die Selektion der Fragen, welche für die Beurteilung der Wirtschaftsfreundlichkeit berücksichtigt wurden, erfolgte durch eine gemeinsame Arbeitsgruppe, in welcher alle drei Wirtschaftsverbände vertreten waren. Alle Mitglieder, die den smartvote Fragebogen ausgefüllt haben, wurden also automatisch geratet. Das hat den Vorteil, dass die Kandidierenden keine zusätzlichen Fragebogen ausfüllen mussten.

Der agv, der HIV und Berner KMU freuen sich, den Bernerinnen und Bernern mit der gemeinsamen Wirtschaftsplattform eine zusätzliche Wahlhilfe anbieten zu können. Wer den Fragebogen auf unserer Plattform online rasch und einfach ausfüllt, erhält eine Liste mit seinen ganz persönlichen Favoriten. Die drei Wirtschaftsverbände sind überzeugt, damit einen wichtigen Beitrag für eine breitere KMU-Vertretung des Kantons Bern im Nationalrat zu leisten und hierfür noch besser und effektiver mobilisieren zu können.





Einfach Multibanking: Höhere Kontrolle und Flexibilität

Seit drei Jahren können Firmenkunden bei Valiant vom Multibanking Angebot profitieren. Zeit für Valiant eine erste Zwischenbilanz zu ziehen und weitere wichtige Schritte in der Digitalisierung anzustossen. All das mit dem Ziel, Unternehmerinnen und Unternehmern das Finanzleben zu vereinfachen.

Als kundennahe Finanzdienstleisterin erkennt Valiant die Bedürfnisse ihrer Kundinnen und Kunden sowie die sich verändernde Landschaft der Finanzdienstleistungen. Mit der Einführung von Multibanking für Firmen wurde ein Meilenstein gelegt: "Mit Multibanking ermöglichen wir unseren Firmenkunden, alle ihre Konten auf einen Blick zu verwalten, ohne dass man sich bei jeder Bank separat einloggen muss. Denn Liquidität und die Kontrolle darüber ist für jedes KMU essentiell", so Marc Praxmarer, Leiter Firmen und Institutionelle Kunden sowie Mitglied der Geschäftsleitung von Valiant.

Mit einem Klick alles auf einen Blick

Die Verwaltung der Finanzen aller Konten von einer Plattform verschafft mit nur einem Login eine bankenübergreifende Liquiditätsübersicht. Das Feedback der Kundinnen und Kunden nach drei Jahren ist denn auch überaus positiv: Zahlungen sind einfacher zu finden, Banküberträge von und zu Valiant können mit einem Klick initiiert und tagesaktuelle Geldflussrechnungen rasch getätigt werden.

Eine Studie der Hochschule Luzern zeigt denn auch, dass Multibanking in der Schweiz bereits stark verbreitet ist und dass die Mehrheit der Nutzenden die Vorteile der Multibanking-Lösungen schätzt. Zentral dabei ist die Zeitersparnis und die Vereinfachung des administrativen Aufwands.



Hier sieht Valiant noch Optimierungspotenzial: "Um den Prozess zur Aktivierung von Multibanking zu vereinfachen, hat sich Valiant für eine neue technische Schnittstelle entschieden: bLink – die Open Banking Plattform von SIX. Drittbanken können so neuerdings innert wenigen Minuten voll digital aktiviert werden, ganz ohne administrativen Aufwand", erklärt Christoph Wille, Leiter Kundenservices und Produkte sowie Mitglied der Geschäftsleitung von Valiant.

Open Finance 2.0

Doch damit nicht genug: Dank bLink können Unternehmen ihre Bankdaten neu auch mit diversen Softwarelösungen im Bereich Buchhaltung, Immobilienverwaltung usw. verknüpfen. Damit ist ein wichtiger weiterer Schritt in der Digitalisierung vollzogen und eine weitere Vereinfachung des Finanzalltags für Firmenkunden gelungen. Letztlich legt Valiant mit bLink aber auch die technische Basis für zukünftige Vorhaben wie beispielsweise einem Multibanking Angebot für Privatkunden.

Drei Fragen an Christoph Wille

Was sind die Vorteile von Multibanking?

KMU können ihre Ausgaben einfacher kontrollieren, Finanzen auf einer einzigen Plattform verwalten und damit auch Zeit sparen.

Wohin geht der Trend in der Finanzbranche?

Digitale Verknüpfung! Wir erweitern laufend das Spektrum, aktuell gerade mit der Anbindung an bLink, die Open Banking Plattform von SIX. Unsere Firmenkunden können dank bLink neu auch Buchhaltungssoftware wie beispielsweise bexio oder Klara mit ihren Konten verknüpfen.

Wohin geht der Trend für Valiant?

Besonders interessant ist die Basis, die wir mit dieser neuen Schnittstelle legen. Denn darauf aufbauend arbeiten wir an einer Lösung auch für Privatkunden. Hier befinden wir uns in einem Vorprojekt, in welchem wir uns in einem gemeinsamen Vorhaben mit der Schweizerischen Bankiervereinigung sowie diversen anderen Banken engagieren und dieses aktiv mitgestalten.

Jetzt neu innert Minuten aktiviert: valiant.ch/multibanking

Strommarktliberalisierung als Lösungsansatz

"KMU on Tour" fand am Donnerstag, 24. August 2023 zum siebten Mal im Rahmen der "Fair ist anders"-Kampagne statt: SVP-Grossrätin Andrea Gschwend-Pieren und die beiden Nationalräte Lars Guggisberg (Direktor Berner KMU) und Jürg Grossen (Unternehmer) diskutierten mit BKW-Chef Robert Itschner hart aber fair über die Wettbewerbsproblematik im Kanton Bern und über mögliche gemeinsame Lösungsansätze.

ars Guggisberg, Direktor Berner KMU, fasste die 2017 auf vielseitigen Wunsch der Mitglieder gestartete Kampagne noch einmal kurz zusammen. "Im Fokus stehen im Kanton Bern die BKW, die GVB und die Bedag Informatik AG. Neben zahlreichen kommunalen Beispielen seien aber auf nationaler Ebene v. a. auch die Post, die SBB und die Swisscom betroffen." Die Ausweitung auf die ganze Schweiz sei deshalb im März mit einer nationalen zweisprachigen Webseite in Angriff genommen worden. "Zudem sind wir seit kurzem regelmässig in Kontakt mit dem Verein "So nöd", der sich in der Ostschweiz ebenfalls für gleichlange Spiesse einsetzt."

BKW-Chef Robert Itschner plädierte in seinem Referat für einen harten, aber fairen Dialog und forderte die bernischen KMU dazu auf, der BKW AG bei Verdacht auf Wettbewerbsverzerrungen konkrete Beispiele direkt zu melden. Dies alleine genüge nicht, konterte glp-Nationalrat und Unternehmer Jürg Grossen: "Unser Land und insbe-

sondere auch der Kanton Bern haben ein grundsätzliches Governance-Problem. Dieses schadet unseren KMU massiv. Wir Politiker müssen uns hier sehr stark selber an der Nase nehmen und bei der Regulierung für staatsnahe und staatliche Unternehmen nun endlich mit aller Konsequenz aufräumen."

Ein gemeinsamer möglicher Lösungsansatz ist für alle Podiumsteilnehmer die Strommarktliberalisierung. "Diese macht aber auch nur dann Sinn, wenn die BKW AG strikt in einen Monopol- und einen Wettbewerbsteil aufgespalten wird", betonte Jürg Grossen.

SVP-Grossrätin Andrea Gschwend-Pieren präsentierte als Sprecherin der überparteilichen Motion "Eindämmung von wettbewerbsverzerrender Konkurrenz durch Staatsbetriebe", noch drei weitere Lösungsansätze. "Ein klar definierter Zweckartikel, Transparenz – bei den Geldflüssen und Tochterfirmen – und die damit verbundenen Compliance-Massnahmen würden ebenfalls zur Sicherung fairer Wettbewerbsbedingungen im Kanton Bern beitragen."

Die sehr breit abgestützte Motion, bei der alle Grossrats-Fraktionen vertreten sind, basiert auf einer wissenschaftlichen Studie der ZHAW und zeigt klar auf, dass der Kanton Bern einen grossen und dringenden Nachholbedarf bei der Wettbewerbsfähigkeit hat.



"KMU on Tour" mit Lars Guggisberg (Direktor Berner KMU / NR SVP), Nina Zosso (Moderation), Jürg Grossen (Unternehmer / NR glp), Andrea Gschwend-Pieren (GR SVP) und Robert Itschner (CEO BKW AG).













"BEstouz" – zäme Zuekunft schaffe!

Der Verband Berner Arbeitgeber, der Berner Bauern Verband, der Gewerbeverband Berner KMU, der Handels- und Industrieverein des Kantons Bern und der kantonale Hauseigentümerverband verstärken ihre Zusammenarbeit im Interesse des Wirtschafts- und Arbeitsplatzstandortes Bern. Dazu lancierten sie an der Sichlete auf dem Bundesplatz am 18. September 2023 die gemeinsame Charmeoffensive "BEstouz".

"BEstouz" steht symbolisch für die herausragenden Leistungen aller Arbeitnehmenden der Berner Unternehmen und Landwirtschaftsbetriebe. Diese Leistungen sind eine Quelle des Stolzes. "BEstouz" engagiert sich dafür, dass die Gesetzgebung und Politik so gestaltet werden, dass das Berner Unternehmertum nicht nur erhalten, sondern auch gefördert wird!

BEstouz - Aufforderung und Statement in einem

Das für die Charmeoffensive kreierte Label "BEstouz" ermöglicht eine breite Nutzung. "Das Kürzel unseres Kantons BE ermöglicht eine charmante Spielerei: Es fordert die Leserschaft auf, Stolz auf die Leistungen des Unternehmertums zu sein, stellt aber gleichzeitig auch eine Verbindung zum Kanton selber auf", kommentiert Berner KMU-Präsident Ernst Kühni das Label. Angewendet wird es auf verschiedenen Kanälen mittels Testimonials und Videos. Berner KMU-Direktor Lars Guggisberg gehört zu den Unterstützern der ersten Stunde von "BEstouz": "Ich bin begeistert, haben sich die fünf Verbände zu diesem Schulterschluss entschieden und dass sie unser Schaffen der Öffentlichkeit präsentieren." Die Organisatoren erarbeiten derzeit eine gemeinsame Mehrjahresplanung für die mediale Präsenz. Dabei sollen vor allem die Power und Reichweite der bestehenden Verbandsmedien sowie die sozialen Medien genutzt und auch die Mitglieder einbezogen werden.

Lancierung im politischen Zentrum der Schweiz

Mit der Sichlete auf dem Bundesplatz fiel auch der Startschuss von "BEstouz". Am Anlass, an welchem sich die Bäuerinnen und Bauern aus dem Kanton mitten im Stadtgeschehen präsentieren, wurde mitten auf dem Platz ein Stand der fünf Verbände aufgebaut. Zu Speis



und Trank konnte sich die Bevölkerung hier mit Unternehmern wie Matthias Wandfluh (Wandfluh AG), Renato Vögeli (Vögeli AG), Severin Schwander (Metzgerei Schwander) und Ursula Jakob (Präsidentin KMU Frauen Bern) austauschen und die vielfältigen Gründe für den Stolz auf den eigenen Kanton erfahren.

Für Arbeitnehmende und -gebende

"BEstouz" ist keine Selbstinszenierung der Berner Unternehmer. Die Kampagne stellt auch die Arbeitnehmenden ins Zentrum, welche durch ihr Schaffen die rund 70'000 KMU im Kanton Bern überhaupt erst erfolgreich machen. Sie sollen stolz sein auf ihr eigenes Tun, aber auch auf ihren Arbeitgeber und das Gesamtunternehmertum. Stolz, ein Puzzleteil eines Gesamtbildes zu sein, welches zum Wohlergehen aller Bernerinnen und Berner beiträgt.

INFO:

Alle Bilder und Stimmen von der Lancierung an der Sichlete finden Sie in unserem ePaper:

epaper.bernerkmu.ch und in unserer nächsten Berner KMU Aktuell-Ausgabe.



SCAN ME

Unternehmensnachfolge:

Die BEKB begleitet Sie im ganzen Prozess

Die eigene Unternehmensnachfolge zu regeln, ist herausfordernd. Oft fehlt es an Erfahrung und Zeit. Als Unternehmerin oder Unternehmer möchten Sie Ihr Lebenswerk irgendwann übergeben: Damit sichern Sie den Fortbestand der Firma und bieten Ihren Mitarbeitenden Jobsicherheit. Die Berner Kantonalbank (BEKB) hat sich auf Nachfolgelösungen von KMU spezialisiert und begleitet Sie mit einem persönlichen Finanzcoach und BEKB-Nachfolgeexperten Seite an Seite. In den meisten Fällen bringt bereits das Erstgespräch wertvolle Erkenntnisse.



Ihr Unternehmen in guten Händen. Sie planen, Ihr Lebenswerk in neue Hände zu übergeben? Wir begleiten Sie dabei. bekb.ch/nachfolge

Für Unternehmerinnen und Unternehmer ist es sehr wichtig, sich frühzeitig damit zu befassen, wie eine Nachfolgelösung für ihre Firma aussehen könnte. Um sämtliche Parteien optimal vorzubereiten, startet man idealerweise fünf bis zehn Jahre vor dem gewünschten Übergabezeitpunkt. Dafür empfiehlt die BEKB einen ersten Nachfolgecheck im Rahmen eines Erstgesprächs – zum Beispiel mit dem Nachfolgeexperten Thomas Zimmermann. Der 57-Jährige hat schon etliche Firmennachfolgen begleitet. «Ich war selber ein Unternehmer, der lange einen Handwerksbetrieb geführt, einen zweiten gegründet und diesen dann an einen Mitarbeiter verkauft hat.»

Erstgespräch öffnet die Augen

Im kostenlosen Erstgespräch gehe es zunächst um eine Auslegeordnung. «Ich frage zum Beispiel, auf welches Datum hin die Firma übergeben werden soll oder was die Unternehmerinnen und Unternehmer nach der Übergabe tun wollen», erklärt Zimmermann. Solche Fragen dienen der Orientierung und legen den Grundstein für eine optimale Nachfolgeplanung.

Unabhängig davon, ob die Firma an Mitarbeitende, an ein Familienmitglied oder an Dritte verkauft werde, sei ein Nachfolgeprozess immer mit Emotionen verbunden, sagt Zimmermann. «Die BEKB-Experten sind auf solche Thomas Zimmermann ist ehemaliger Unternehmer und arbeitet bei der BEKB als Nachfolgeexperte. Täglich begleitet er Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen, Grössen und Geschäftsmodellen in der Nachfolge.



Situationen vorbereitet und begleiten Seite an Seite: Wir lassen diese Emotionen zu, raten, alles setzen zu lassen und die Entscheidungen später sachlich zu treffen.» Der Nachfolgeexperte nimmt alle Informationen auf, zeigt Varianten auf, koordiniert und begleitet über die verschiedenen Phasen des Prozesses. Oft seien die Unternehmerinnen und Unternehmer danach froh, einen ersten Schritt gemacht zu haben.

So verläuft die Nachfolgeberatung

Gemeinsam mit dem Finanzcoach begleitet Thomas Zimmermann die Verkäufer, Käuferinnen und das Unternehmen durch den Nachfolgeprozess, beseitigt emotionale Fallstricke und koordiniert die Zusammenarbeit mit weiteren Expertinnen (Finanzierung, Vorsorge, Erbschafts-, Steuer- und Treuhandexperten). Nach dem Erstgespräch folgt die Analyse- und Planungsphase, in der die Unternehmensbewertung und die Finanzplanung erfolgen und eine individuelle Roadmap erstellt wird. Die BEKB berät die Verkäuferin oder den Verkäufer zudem bei der Strukturierung des Gesamtvermögens unter Berücksichtigung von steuerlichen Aspekten und der persönlichen Vorsorgesituation.

In der dritten Phase geht es an die Umsetzung. Wichtige Vorbereitungen stehen an: Die Nachfolgefähigkeit der Parteien und des Unternehmens wird optimiert und es gibt weitere Familien-, Mitarbeitenden- und Finanzierungsgespräche. «Vielen Kundinnen und Kunden ist nicht bewusst, dass wir als Bank solche Übernahmen mitfinanzieren», sagt Zimmermann.

Verkaufspreis: meist keine Knacknuss

Der Verkaufspreis eines Unternehmens ist gemäss Thomas Zimmermann in den meisten Fällen kein kritischer Faktor. «Meine Erfahrung zeigt, dass man sich preislich praktisch immer findet.» In der Entscheidungs- und Abschlussphase unterstützt die BEKB beide Parteien bei Verkaufs- und Finanzierungsgesprächen. Nach der Absichtserklärung und der Finanzierungszusage kommt es zur Vertragsunterzeichnung. Nun haben sich die Rollen geändert und die ehemaligen Inhaber und Inhaberinnen können sich ihren Träumen widmen.

Für die BEKB ist damit der Nachfolgeprozess aber noch nicht abgeschlossen. Der Finanzcoach begleitet beide Parteien in ihren neuen Rollen: Beim Verkäufer oder bei der Verkäuferin steht meistens die persönliche Vorsorgesituation im Vordergrund, bei der Käuferschaft die Begleitung nach der Übernahme.



Rosmarie und Armin Wyss führen seit 22 Jahren das Familienunternehmen BiCT AG in Bern, eine private Lernwerkstätte

Rosmarie Wyss, Hauptaktionärin: «Nach einer gescheiterten Nachfolgeregelung vor einem Jahr planen wir aktuell eine neue Möglichkeit, Aktien abzutreten, und fühlen uns mit dem Nachfolgeexperten der BEKB in sicheren Händen. Die Zusammenarbeit mit ihm basiert auf gegenseitigem Vertrauen, gemeinsam erarbeiten wir eine für alle beteiligten Parteien optimale Nachfolgeplanung.»

Armin Wyss: «Im Erstgespräch mit dem Nachfolgeexperten der BEKB machten wir eine super gewinnbringende Auslegeordnung. Ich empfehle jedem Firmeninhaber und jeder Firmeninhaberin, das sehr geniale Angebot von der BEKB anzunehmen und den ersten Schritt gemeinsam mit dem BEKB-Experten zu machen.»

QR-Code scannen und Erstgespräch vereinbaren.



















HJR am 22. Oktober 2023 in den Nationalrat!









Neues Datenschutzgesetz – das müssen KMU beachten!

Darf ich die Geburtstage meiner Mitarbeitenden noch abspeichern? Ist eine WhatsApp-Gruppe noch erlaubt? Wie sieht es mit Bussen aus? Die wichtigsten Antworten und Tipps zum neuen Datenschutzgesetz lieferte Referentin Chantal Lutz (Domenig & Partner Rechtsanwälte AG).

ber 80 Berner KMU-Mitglieder nützten die Gelegenheit, sich am Dienstag, 15. August 2023, im Landgasthof Schönbühl über das neue Datenschutzgesetz informieren zu lassen. Referentin und Rechtsanwältin Chantal Lutz erläuterte anhand zahlreicher Beispiele die Risiken und Pflichten, welche in Zukunft auf die KMU im Kanton Bern zukommen. "Reputation, Kundenvertrauen und wirtschaftliches Überleben: Das sind die Fragen, die sich jedes Unternehmen stellen muss, bevor es seine Datenschutz-Massnahmen definiert und anschliessend dann umsetzt", betonte Chantal Lutz gleich zu Beginn. Allerdings gelte auch weiterhin der gesunde Menschenverstand.

Checkliste mögliche Massnahmen:

- Führung eines Datenbearbeitungsverzeichnisses
- Einhaltung der Bearbeitungsgrundsätze
- Sorgfältige Auswahl, Instruktion und Kontrolle von Auftragsbearbeitern
- Risikoabwägung und Massnahmen bei Datenübermittlung an Drittstaaten
- Ergreifen von technischen und organisatorischen Massnahmen
- Informationspflicht gegenüber betroffenen Personen
- Wahrung der Rechte der betroffenen Personen
- Cookie-Banner nur unter der DSGVO nötig!
- Meldepflichten
- eventuell Erstellung einer Datenschutz-Folgeabschätzung















Datenschutz





Grossratspräsident - Unternehmer - Gemeinderat

Francesco RAPPA

in den Nationalrat am 22. Oktober 2023 – wählbar im ganzen Kanton Bern

Listen-Nr. 09.06.7 2× auf Ihre Liste – merci















Marktplatz

DACHFENSTER



NACHFOLGEPROZESSE



TONTAUBENSCHIESSEN



BERATUNG/CONSULTING



BUCHHALTUNG/TREUHAND

STRÄSSLE FIDUCIA

Treuhand • Revision • Steuern Unternehmensberatung

Aulengasse 22 • 3436 Zollbrück 079 170 95 95 www.straessle-fiducia.ch

STORENBAU



SANITÄR/HEIZUNG/LÜFTUNG



HEIZÖL/BENZIN



DRUCKLÖSUNGEN



GLASEREI



RECYCLING



Reinhard Recycling AG Grindlachen 332 3513 Bigenthal

Telefon 031 701 04 30 Telefax 031 701 13 41

- Schrottverwertung Rückbau- und Erdarbeiten
- Muldenservice Spezialtransporte
- Kranarheiten
- Elektrokabelaufbereitung Kommunal-Recycling Mobile Baggerschrottschere



MALEREI/GIPSEREI



Fyrabe-Grill 2023: jobtimal und BG Mitte im Fokus

Der traditionelle Anlass mit den Präsidentinnen und Präsidenten sowie Vorstandsmitgliedern von Gewerbevereinen, Landesteil- und Berufsverbänden, fand dieses Jahr am 22. August zum ersten Mal im Landgasthof Schönbühl statt. Im Zentrum standen – nebst dem gemütlichen Beisammensein – die Präsentationen der BG Mitte, Bürgschaftsgenossenschaft für KMU und des Vereins für Arbeitsintegration jobtimal.

Fotos — Andreas Marbot Text — Nina Zosso

ach der Begrüssung durch Präsident Ernst Kühni und den wichtigsten Informationen rund um den Verband – präsentiert von Berner KMU-Direktor Lars Guggisberg – stellten Teamleiter Franz Reber und Präsident Bernhard Emch das Erfolgsprojekt jobtimal vor. "Als Unternehmer ist es mir ganz wichtig, dass die KMU, welche bei jobtimal mitmachen, keinen administrativen Zusatzaufwand haben und es für sie absolut risikofrei ist. Ich bin sehr stolz, dass es uns gelungen ist, eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten zu schaffen."

Das Teillohnmodell, welches vom Gewerbeverband Berner KMU von Anfang an unterstützt worden ist, kann dieses Jahr bereits sein 10-jähriges Jubiläum feiern. 282 Personen konnten wieder erfolgreich in den ersten Arbeitsmarkt eingegliedert werden.





Franz Reber (links im Bild) und Bernhard Emch stellten gemeinsam das Erfolgsprojekt jobtimal vor und überreichten allen Teilnehmenden eine Grillzange.



Direktor Lars Guggisberg informierte über die wichtigsten Verbandsgeschäfte.

Anschliessend präsentierten BG Mitte-Direktor Valentin Werlen und Geschäftsleitungs-Mitglied Reto Blum die Dienstleistungen, welche die Bürgschaftsgenossenschaft anbietet:

- Die BG Mitte verbürgt Bankkredite zu Gunsten von KMU in den Kantonen Bern, Jura, Solothurn, Aargau, Basel-Stadt, Basel-Landschaft, Luzern, Obwalden und Nidwalden.
- Gesunde KMU mit nachhaltigen Finanzierungslösungen schaffen Arbeitsplätze und generieren regionale Wertschöpfung – die BG Mitte stellt sich in den Dienst dieser Wirtschaftsakteure.
- Die BG Mitte ist eingebunden in ein Netzwerk von Finanzierungsdienstleistern und begleitet KMU während allen Phasen der Unternehmensentwicklung.



Valentin Werlen (links im Bild) und Reto Blum präsentierten die wichtigen Dienstleistungen für KMU der BG Mitte.

























Alle Fotos des diesjährigen Fyrabe-Grills vom 22. August 2023 im Landgasthof Schönbühl finden Sie in unserem ePaper: epaper.bernerkmu.ch



BG Mitte



Jobtimal

Gewerb<mark>e-</mark> ausstellungen

Drei Jubiläen im Jahr 2023

Drei gewerbliche Organisationen aus dem Kanton Bern können in diesem Jahr ein Jubiläum feiern. Der Gewerbeverein KMU Täuffelen und Umgebung wurde vor 75 Jahren gegründet. Die Gewerbevereine Stettlen-Deisswil und Zollbrück feiern ihr 100-jähriges Bestehen.

Aktuelle Informationen zu d<mark>en Ausstellungen finden</mark> Sie auf unserer Webseite

www.bernerkmu.ch/gewerbeausstellungen

Berner Bernoises dem Verband der kleinen und mittleren Unternehmen im Kanton Bern www.bernerkmu.ch

22.09.2023 - 24.09.2023

KMU DIEMTIGTAL GEWERBEAUSSTELLUNG 2023

Sporthalle Wiriehorn, Horboden

22.09.2023	18.00 - 22.00 Uhr
23.09.2023	13.00 - 22.00 Uhr
24.09.2023	10.00 - 17.00 Uhr

22.09.2023 - 24.09.2023

GEWERBEVEREIN WYNAU GEWERBEAUSSTELLUNG WYGA23

Wynau

22.09.2023	18.00 - 22.00 Uhr
23.09.2023	10.00 - 21.00 Uhr
24.09.2023	10.00 - 17.00 Uhr

18.10.2023 - 22.10.2023

KMU INTERLAKEN – 54. INTERLAKNER GEWERBEAUSSTELLUNG IGA

Kursaal, Interlaken

18.10.2023	18.00 - 22.00 Uhr
19.10.2023	14.00 - 22.00 Uhr
20.10.2023	14.00 - 22.00 Uhr
21.10.2023	14.00 - 22.00 Uhr
22.10.2023	12.00 - 18.00 Uhr

27.10.2023 - 29.10.2023

GEWERBEVEREIN HEIMBERG – HEGA 2023 HEIMBERGER GEWERBEAUSSTELLUNG

Areal/Aula Schulhaus "Untere Au", Heimberg

27.10.2023	18.00 - 21.00 Uhr
28.10.2023	12.00 - 21.00 Uhr
29.10.2023	11.00 - 17.00 Uhr

10.11.2023 - 12.11.2023

06.09.2024 - 08.09.2024

GEWERBEVEREINE LÜTZELFLÜH UND

HASLE-RÜEGSAU – GA BRANDIS 2024

KMU TÄUFFELEN UND UMGEBUNG GEWERBEMESSE 2023

Oberstufenzentrum, Täuffelen

10.11.2023	18.00 - 21.00 Uhr
11.11.2023	10.00 - 21.00 Uhr
12.11.2023	10.00 - 17.00 Uhr

Lützelflüh

06.09.2024	18.00 - 22.00 Uhi
07.09.2024	10.00 - 22.00 Uhi
08.09.2024	10.00 - 17.00 Uhi

17.11.2023 - 19.11.2023

06.09.2024 - 08.09.2024

HANDWERKER- UND GEWERBEVEREIN ADELBODEN – GEWERBEAUSSTELLUNG 2023

Parkhaus, Adelboden

17.11.2023	17.00 - 22.00 Uhr
18.11.2023	14.00 - 22.00 Uhr
19.11.2023	11.00 - 17.00 Uhr

GEWERBEVEREIN KMU ZOLLIKOFEN GAZ & DORFFEST 2024

Schulanlage Geisshubel, Zollikofen

06.09	.2024
07.09	.2024
08.09	2024

21.06.2024 - 23.06.2024

18.10.2024 - 20.10.2024

KMU SCHWARZENBURGERLAND GEWA SCHWARZENBURG 2024

Mehrzweckanlage Pöschen, Schwarzenburg

21.06.2024	16.00 - 22.00 Uhr
22.06.2024	10.00 - 22.00 Uhr
23.06.2024	10.00 - 16.00 Uhr

HGV NIEDERBIPP-WIEDLISBACH UND UMGEBUNG – BIGA 2024

Räberhus-Areal, Niederbipp

18.10.2024
19.10.2024
20 10 2024

28.06.2024 - 30.06.2024

10.04.2025 - 13.04.2025

KMU HINDELBANK HIGA 2024

Schulgelände, Hindelbank

28.06.2024 29.06.2024 30.06.2024

GEWERBEVEREIN HERZOGENBUCHSEE GEWERBEAUSSTELLUNG HAGA 2025

Sporthalle Mittelholz, Herzogenbuchsee

10.04.2025 11.04.2025 12.04.2025 13.04.2025

Stammkunden* Management: So gewinnen Sie treue Kunden und Kundinnen

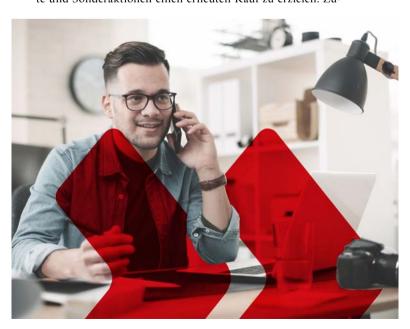
Treue Stammkunden sind für das tägliche Geschäft eines Unternehmens Gold wert, da sie einen zuverlässigen Finanzfluss sichern. Doch wie können treue Kunden gewonnen werden?

undenbindung ist heutzutage zu einer Herkulesaufgabe geworden: Es gibt Angebote wie Sand am Meer. Passiert einer Firma einen Fehler, springen Kunden schnell ab und wechseln zu einem anderen Anbieter. Eine starke Konkurrenz kann das Schiff schnell zum Sinken bringen, deshalb ist es umso wichtiger, dass Neukunden zu Bestandskunden werden.

Neukundengewinnung ist teuer. Viel preiswerter ist es, ehemalige Kunden wieder für sich zu gewinnen. Stammkunden können durch klassische unternehmerische Qualitäten gewonnen werden. Dazu gehört eine hohe Qualität der Produkte oder Dienstleistungen, individueller Kundenservice und effektives Marketing.

Es gibt zahlreiche Aktivitäten, die zur Bindung treuer Kunden beitragen:

Mitgliedskarten sind immer ein gutes Mittel, um durch Rabatte und Sonderaktionen einen erneuten Kauf zu erzielen. Zu-



sätzlich erhalten Unternehmen dadurch wertvolle Daten über ihre jeweilige Zielgruppe.

- Mit einem Newsletter werden bestehende Kunden laufend über neue Produkte oder Dienstleistungen informiert. So gerät das Unternehmen nicht in Vergessenheit.
- Auch wenn in der heutigen Zeit mehrheitlich digital kommuniziert wird, können Events im echten Leben das Unternehmen nahbar machen. Face-to-Face lässt sich eine Geschäftsbeziehung noch weiter vertiefen.
- Treue Kunden lassen sich auch gewinnen, wenn man nach ihren Bedürfnissen und Wünschen fragt. Ein ehrliches Interesse an Verbesserungsvorschlägen gibt der Kundschaft ein Gefühl der Wertschätzung.

Eine kleinste negative Erfahrung oder auch nur ein besseres Angebot eines Mitbewerbers reichen meist schon aus, dass ein unzufriedener Kunde abspringt. Deshalb ist es wichtig, dass Unternehmen nicht stillstehen, sondern sich stets weiterentwickeln, um treue Kundschaft zu gewinnen.

Möchten Sie mehr darüber erfahren, wie Kundenbeziehungen gepflegt werden? Machen Sie Ihren nächsten Karriereschritt und besuchen Sie unseren Lehrgang Fachmann/Fachfrau Unternehmensführung KMU mit eidgenössischem Fachausweis.

Alle Informationen finden Sie unter www.siu.ch/fuf oder rufen Sie uns an unter 044 515 72 70.

*Mit dem Wort Kunden sind sowohl die männliche wie auch die weibliche Bezeichnung eingeschlossen.

