

TOPIX

BUSINESS SOFTWARE

Neues Jahr, neue Chancen: Inspirationen zum Jahreswechsel für KMUs

Hinweise, gesetzliche Änderungen, Trends, Ideen, Lösungen.

TOPIX PAPER

A photograph showing a woman with curly hair, wearing a beige blazer and light-colored pants, smiling and fist-bumping a man in a blue suit. They are in a modern office environment with other people working in the background.

Starten wollen wir mit einer positiven Meldung: Die Herbstprognosen der Europäischen Kommission besagen, dass das Wirtschaftswachstum in der EU im Jahr 2021 4,2 Prozent und 2022 immer noch 3 Prozent betragen soll, nachdem die Wirtschaft aufgrund der Pandemie im Jahr 2020 um 7,8 Prozent geschrumpft ist.

Egal ob EU oder das eigene Unternehmen: Valide Prognosen basieren auf fundierten Daten. Je konkreter die Daten, desto zuverlässiger die Vorhersagen. Je zuverlässiger die Vorhersagen, desto besser die Planung. Und je besser die Planung, desto wahrscheinlicher der Erfolg.

In diesem Sinne verbringen Unternehmer und Verantwortliche neben der Erledigung ihres Tagesgeschäftes viel Zeit für Auswertungen und Analysen. Diese wiederum nutzen sie für die Festlegung ihrer Ziele und Strategien und die Ausrichtung ihrer Vorhaben. Dann drehen sie an den relevanten Stellschrauben, passen ihre Prozesse an und teilen ihre Ressourcen ein.

Mit diesem Paper möchten wir Sie in Ihrer Planungsphase unterstützen. Hier geht es um Gedanken und Trends, um Daten und Prozesse und um Digitalisierung. Möge das Paper Ihnen als Inspiration dienen und von Nutzen sein!



Umsatzplanung und Auswertung gehen mit TOPIX out of the box. Mit der vollintegrierten Unternehmenslösung sparen Sie sich langes Suchen und händisches Zusammenstellen von Listen und Tabellen. Mit wenigen Klicks erhalten Sie alle notwendigen und nützlichen Informationen, um Ihre Schlüsse für ein erfolgreiches neues Jahr zu ziehen.



NEUES JAHR, NEUE STRATEGISCHE ANSÄTZE?

Als klassische Phase der guten Vorsätze dient das „Neujahr“ dazu, das Unternehmen optimal auszurichten und ggf. nachzujustieren, zu planen und strategische Entscheidungen zu treffen. Ein Blick auf das abgelaufene Jahr liefert hierfür die Basis. Fragen, wie folgende, führen zu zukunftsweisenden Antworten:

- ▶ Welche Ziele aus dem abgelaufenen Jahr wurden erreicht? Welche vielleicht nicht und warum nicht?
- ▶ Wie sieht die Beziehung zu meinen Kunden aus?
- ▶ Wie sehen die Prozesse aus? Funktionieren meine Arbeitsabläufe?
- ▶ Wie steht es um meine Ressourcen?
- ▶ Wie hat sich das Team entwickelt?
- ▶ Wie sieht mein Geschäftsmodell in Bezug auf Digitalisierung aus?
- ▶ Welche Arbeitsmethoden und -techniken werden in unserem Unternehmen verwendet?

TIPP: Analysieren Sie sich selbst. Können Sie diese Fragen einfach mit quantitativen Zahlen und Fakten untermauern? Nutzen Sie eine leistungsstarke Business Software, die Ihnen aussagekräftige Informationen liefert?

CONTROLLING? Ist laut Definition die Planung, Steuerung und Kontrolle aller Unternehmensbereiche.

Controlling liefert die Zahlen, die Unternehmer und Verantwortliche brauchen, um fundierte Entscheidungen zu treffen und diese umzusetzen. Plan-Zahlen werden den Ist-Zahlen gegenübergestellt und laufend analysiert. Auch unterjährig besteht so die Chance, schnell auf Veränderungen oder größere Abweichungen zu reagieren.



UMSATZ, VERTRIEB, KUNDEN:

Richtig planen, erfolgreich agieren.

Eine der wichtigsten Erkenntnisse aus den Abschlüssen des vergangenen Jahres ist für die meisten Unternehmer jene, wie viel Umsatz welche Kunden(-gruppen) gebracht haben. Und damit einher geht die Frage: Können wir das Ergebnis im kommenden Jahr erneut erreichen oder sogar noch übertreffen?

Absatz und Umsatz realistisch und zuverlässig zu planen, ist eines der Geheimnisse des erfolgreichen Unternehmens. Der Vertriebsplan, auch Sales-Forecast genannt, gibt hier Auskunft darüber, welche Produkte in welchen Mengen und zu welchem Preis in absehbarer Zeit verkauft werden können. In den Forecast fließen meist Zahlen aus der Vergangenheit ein, die durch die Einschätzung des Vertriebs ergänzt werden und dann zu einer möglichst konkreten Umsatzplanung führen.

Tipp: Moderne ERP-Lösungen mit integriertem CRM bringen die relevanten Daten für eine realistische Prognose zusammen und ermöglichen so eine Planungssicherheit auch im Hinblick auf Produktions- und Leistungskapazität.

MARKETING & VERTRIEB IM JAHR 2021

Auch wenn sich die Lage mit dem Coronavirus normalisieren wird, tun Sie mit Ihrem Unternehmen gut daran, sich weiter auf schwierige Zeiten, vor allem aber geänderte Umstände einzustellen. So werden sich vermutlich weiterhin Abläufe in der Produktion verlangsamen oder Sie müssen sich neue Produktionswege, vielleicht sogar neue Produkte ausdenken. Umso wichtiger werden die Bereiche Marketing und Vertrieb, um Ihr Produkt bestmöglich zu platzieren. Wenigstens in der ersten Jahreshälfte ist damit zu rechnen, dass durch Corona traditionelle Handelstätten wie Messen wegfallen beziehungsweise durch digitale Versionen ersetzt werden. Die wichtigsten Maßnahmen können 2021 also jene werden, die Sie selber initiieren und steuern. Wir zeigen Ihnen, welche Strategien eine hohe Relevanz haben werden.

■ CONTENT-MARKETING

Interessante und relevante Inhalte werden wichtiger denn je. Der Fokus sollte noch stärker auf die drei Säulen Information, Beratung und Unterhaltung gerichtet sein. Je nach Zielgruppe in einer Gewichtung Ihrer Wahl. Gehen Sie hierbei alle Mittel durch, die infrage kommen, von schnell zu erstellenden Social-Media-Posts mit Text und Fotos, News-Beiträgen, Blogs, Vlogs oder Begriffserklärungen bis zu aufwendigeren Visualisierungen, Infografiken, längeren Präsentationen oder gar Büchern und professionell erstellten Videos. Während Bewegtbilder in den letzten Jahren verstärkt die Aufmerksamkeit zahlreicher Kundengruppen auf sich gezogen haben, sind Foto- und Textformate nicht zu vernachlässigen, da gerade diese für Suchmaschinen ein wichtiger Faktor sind. Ein grobes Ranking für 2021 sieht folgendermaßen aus:

1. **Videoformate** (zum Beispiel Produkt-, Image- und Unternehmensfilme)
2. **Textformate** (zum Beispiel Blogs, Interviews, E-Books oder Studien)
3. **Social-Media-Beiträge** (zum Beispiel Posts, Storys, Bildformate)
4. **Hörformate** (vor allem Podcasts, aber auch kürzere Audio-Downloads)
5. **Online-PR** (zum Beispiel News, Features oder Pressemitteilungen)

■ SOCIAL-MESSAGING

Die Geduld von Kunden in allen Branchen und Bereichen wird immer geringer, weil wir dazu trainiert werden, Ergebnisse von Suchen immer schneller zu erhalten. Sucht ein Kunde ein Produkt zu lange, verliert er das Interesse, und gleiches gilt oft für die Kommunikation mit Kunden. Wartet jemand zu lange auf eine Antwort (zum Beispiel per E-Mail), sucht er schnell woanders sein Glück – beziehungsweise sein Produkt. Um dies zu unterbinden und Ihren Kunden zügig und umfassend zu antworten, sollten Sie Social Messaging nutzen. Antworten Sie hier schnell und präzise, haben Sie einen Vorteil vor der Konkurrenz. Die am meisten genutzten Anwendungen sind diese:

1. **Facebook Messenger** (derzeit über 15 Milliarden Nachrichten pro Monat)
2. **WhatsApp**
3. **WeChat**



■ SPRACHSUCHMARKETING

Das Eis ist gebrochen. Hatten wir als Verbraucher vor ein paar Jahren noch gewisse Vorbehalte, mit einer Maschine – und sah sie auch noch so harmlos und lieblich aus – zu sprechen, werden Alexa, Siri und Co inzwischen längst zu mehr genötigt als der Auskunft, wie morgen das Wetter wird. Ähnlich wie bei der Künstlichen Intelligenz gilt es auch hier, frühzeitig den Fuß in der Tür zu haben. 15 Prozent der Bundesbürger nutzen bereits Sprachsuchgeräte, über 30 Prozent haben ein Interesse daran und Millionen von Geräten sind bereits in Privathaushalten platziert.

Voice-as-UI ist hier der goldene Branchenbegriff, und wer in seinem Business eine Affinität dazu hat, sollte schleunigst diesen Zug besteigen. Denn landläufig sind sich die Experten einig, dass die Steuerung per Sprache in Zukunft die Eingabe auf einem Bildschirm als primäre Steuerung ablösen wird.

■ INTERAKTIVES MARKETING

Interaktive Web-Inhalte gewinnen an Bedeutung. Allerdings müssen Sie hier noch genauer abstimmen und überlegen, was die Inhalte Ihren Kunden bringen, damit diese einen Mehrwert haben oder das Gefühl, für sich eine Frage beantwortet oder gar ein Problem gelöst zu haben. Folgende interaktive Inhalte funktionieren besonders gut:

1. **Umfrage-Tools**
2. **Quiz**
3. **Interaktive Infografiken**
4. **Slideshows**
5. **Typ-Checks (zum Beispiel Persönlichkeitstests, IQ-Tests)**

■ VIDEO-MARKETING

Seeing is believing – oder auch: das glaube ich erst, wenn ich es sehe. Das Video-Marketing steht womöglich nur deshalb nicht an erster Stelle, weil es aufwendig und teuer sein kann und Sie dabei einige Fehler machen können, die bei den vorherigen Maßnahmen seltener vorkommen oder weniger ins Gewicht fallen. Denn wer kennt sie nicht, die YouTube-Videos, bei denen man schon nach wenigen Sekunden das Gesicht verzieht, ob ihrer Einfältigkeit? Im Umkehrschluss können Sie mit gutem Video-Marketing richtig punkten. Neben einer professionellen Umsetzung und einem gewissen Unterhaltungswert sollten Ihre Videos dabei vor allem Antworten auf folgende Fragen geben:

1. **Was biete ich an?**
2. **Wie kann man es erwerben?**
3. **Für wen ist mein Produkt interessant?**
4. **Warum soll man mein Produkt kaufen?**
5. **Wieviel kostet es?**
6. **Wann ist der perfekte Zeitpunkt eines Kaufs?**

■ CHATBOTS UND KI (Künstliche Intelligenz)

Zwar sind Chatbots und Künstliche Intelligenz nicht für jede Firma das Richtige, doch oft sind sie die richtige Investition in die Zukunft. Denn auch wenn sie Ihnen jetzt noch etwas überdimensioniert erscheinen oder fehl am Platz, können Ihnen zeitnahe Erkenntnisse und der Umgang damit sowie der Einsatz beider Werkzeuge in mittlerer Zukunft eine große Hilfe sein. Dies sind die wichtigsten Pluspunkte dieser Marketing-Tools:

1. **Wirksame Analyse von Suchmustern und Kundenverhalten**
2. **Verbesserte Kommunikation mit Ihren Kunden**
3. **Gute Analyse diverser Daten**
4. **Verfolgung von Verkäufen**
5. **Entlastung Ihrer Mitarbeiter für andere Aufgaben**

Tipp: Erfolgreiche Marketing-Strategien sind für jedes Unternehmen individuell zu entwickeln. Neben allen modernen Marketing-Trends sollten aber in keinem Fall klassische Maßnahmen außer Acht gelassen werden. So hat z.B. das althergebrachte Direktmarketing noch längst nicht ausgedient. Im Gegenteil: Postalische oder E-Mailings überzeugen heute – natürlich unter Einhaltung der Datenschutzrichtlinien – durch persönliche Ansprache und personalisierten Inhalt. Mit der, im TOPIX Standard inkludierten Mailingfunktion erstellen Sie leicht Text- und HTML-Mailings. Auch HTML-Quelltext kann verarbeitet werden. Die einfache Selektion der Empfänger wird möglich durch das ausgeklügelte Kategorien-System und zahlreiche hinterlegbare Merkmale. Die E-Mailings werden direkt aus dem System verschickt und für die Historie im Datensatz des Empfängers gespeichert.



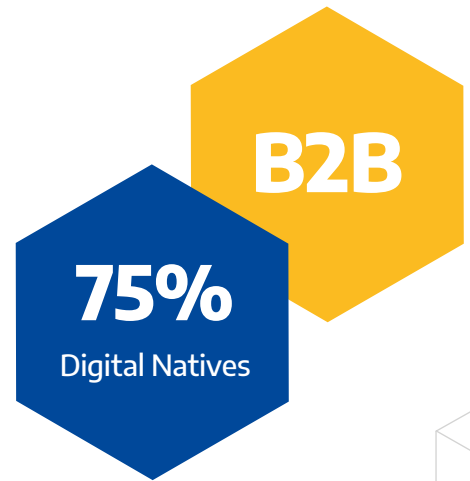
AUCH B2B VERÄNDERT SICH

Genau wie im Consumer-Bereich schwenkt auch der B2B-Sektor seit einiger Zeit Richtung Internet und digitalem Vertrieb. Umso mehr, da inzwischen 75 Prozent der B2B-Kaufentscheidungen von den sogenannten Digital Natives getroffen werden.

Corona hat die „Online-Akzeptanz“ bereits erhöht, und dieser Trend wird noch zunehmen. Nicht nur ist schon jetzt die Nachfrage nach umfangreichem Homeoffice-Equipment hoch, auch das Bedürfnis nach einer generell modernen IT-Infrastruktur wird für den Erfolg auf dem B2B- (und B2C-) Markt entscheidend sein. Dies bedeutet schlicht, dass eine professionelle und ganzheitliche Digitalisierung und Automatisierung in den Betrieben stattfinden muss, wenn man konkurrenzfähig bleiben will.

Zusammenfassend lässt sich folgendes festhalten:

- ▶ **Die Digitalisierung des eigenen Betriebs ist eine notwendige Grundlage, um mittel- und langfristig erfolgreich zu sein.**
- ▶ **Von einer Automatisierung der Prozesse profitieren alle, vor allem aber Vertrieb und Marketing.**
- ▶ **Eine Automatisierung vereinfacht die Prozesse, der Vertrieb wird effizienter.**
- ▶ **Gleichzeitig bieten eine Digitalisierung und Automatisierung einem Unternehmen eine Vervielfachung der Möglichkeiten, auch eine Segmentierung und Individualisierung beim Verkauf ist wesentlich besser möglich.**



A photograph of a man with a beard and glasses, wearing a blue button-down shirt, looking down at a tablet device he is holding. The background is a blurred indoor setting.

75 Prozent der B2B-Kaufentscheidungen werden von Digital Natives getroffen.


ERP

 Prozesse
 automatisieren

PROZESSE: AM BESTEN DIGITAL UND AUTOMATISIERT

Einfach betrachtet sind Prozesse Abläufe oder schlicht die Abfolge von Aktivitäten und Tätigkeiten. Im Unternehmen gibt es die operativ wichtigen Kernprozesse und Prozesse in allen einzelnen Bereichen, die sich bis ins Kleinste durchziehen. Sie prägen das gesamte Arbeitsbild im Unternehmen. Zum Jahresanfang empfiehlt es sich in jedem Fall, die Prozesse unter die Lupe zu nehmen. Denn oft sind es die kleinen Stell-schrauben, die die Wirtschaftlichkeit steigern können.

Prozesse zu digitalisieren fördert die Effizienz in der gesamten Kette von Einkauf, Akquisition, Kalkulation, Auftragsabwicklung, Fakturierung, Qualitätsmanagement, Reporting und Controlling. Gelingen kann das mit einem voll integrierten ERP-System. Es ist ein wichtiger Baustein für den Erfolg und liefert mit verlässlichen Daten die Basis für aussagekräftige Berichte und Auswertungen, die letztlich die Steuerung des Unternehmens vereinfachen. Zudem beinhalten leistungsfähige Lösungen hervorragende Automatismen, die den Arbeitsalltag erleichtern.

Tipp: Vor der Entscheidung für eine neue Unternehmenslösung sollten Unternehmen zuallererst die eigenen Geschäftsprozesse genau durchleuchten. Es gilt herauszufinden, welche generellen und speziellen Anforderungen sie an eine Lösung haben, wie ihre Workflows funktionieren und wie ihre Unternehmensstrategie für die nächsten Jahre ausgelegt ist. Die Definition der eigenen Use Cases ist Basis einer passgenauen Lösung, die in jedem Fall in der Lage sein sollte, sich den eigenen Prozessen anzupassen. Leistungsstarke ERP-Systeme sind mittlerweile in der Lage, durch geschickte Modulation auch individuelle Prozesse bereits mit Standardfunktionen abzubilden. In keinem Fall sollte sich das Unternehmen in ein Prozess-Korsett der Software zwingen müssen!



ERP

Mit einer nutzentrierten Wertanalyse bietet TOPIX Ihnen schon bevor Sie sich für eine Lösung entscheiden, die Möglichkeit, Ihre Prozesse zu analysieren, Potenziale aufzudecken und den Nutzen der Software-Lösung in Zeit und Geld zu bewerten.

DATEN MANAGEN UND SCHÜTZEN

Immer wieder aktuell bleibt der Datenschutz. Da sich Inhalte, Dateien, Dokumente und der Umgang Ihrer Mitarbeiter damit im ständigen Fluss befinden, sollten Sie regelmäßig Ihren Datenschutz auf den Prüfstand stellen. Verbraucher, Kunden und Partner erwarten heute, dass Ihr Betrieb die Anforderungen der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) erfüllt. Dabei ist es zunächst einmal egal, ob Sie Endkunden bedienen oder Firmenkunden. Ganz generell gilt: Jede Website muss eine Datenschutzerklärung aufweisen, egal ob kommerziell oder als Liebhaberprojekt.

Folgendes muss in Ihrer Firma gegeben sein:

1. Sie müssen ein Verzeichnis von Verarbeitungstätigkeiten (VVT) erstellen und dies dauerhaft pflegen. Anfragen von Betroffenen, Auskünfte oder das Löschen personenbezogener Daten muss im Zweifel rasch und umfassend erfolgen. Auch ein Beschwerdemanagement sollte implementiert sein.

2. Es sollte einen Beschäftigtendatenschutz geben, zu dem regelmäßige Schulungen der Mitarbeiter gehören. Nicht nur hierfür sollten Sie einen Datenschutzbeauftragten im Unternehmen benennen, der sich mit dem Thema auskennt und entsprechend agieren kann.

3. Je größer die Firma, desto sinnvoller auch Datenschutzkoordinatoren, welche die Verantwortlichkeiten für Teams und verschiedene Ebenen festlegen und beaufsichtigen.

4. Die handelnden Personen sollten zudem regelmäßige Kontrollen durchführen und wiederkehrende Prüfprozesse und interne Audits anschieben.

Dokumente und Informationen sollten zentral und intuitiv an den richtigen Stellen abgelegt sein. Optimal für den schnellen Zugriff auf alle Daten und Dateien wäre die direkte Verknüpfung der Dokumente mit den zugehörigen Vorgängen. So behalten Sie und Ihre Mitarbeiter den perfekten Überblick über selbst komplexe Vorgänge.

TIPP: Ihr Dokumentenmanagementsystem (DMS) sollte in Ihrer Business Software vollständig integriert sein, um die optimale Verknüpfung und damit Automatisierung zu erhalten. Zudem sollten Sie sich vergewissern, dass das DMS den Grundsätzen zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD) entspricht.



ARBEITSSICHERHEIT 2021

Bevor wir uns auch im neuen Jahr alle wieder der Arbeit und dem Geldverdienen zuwenden, müssen natürlich die wichtigen Sicherheitsvorkehrungen getroffen werden. In Deutschland gibt es eine SARS-CoV-2-Arbeitsschutzregel, welche die Anforderungen an den Arbeitsschutz während der epidemischen Lage konkretisiert. Darüber informieren können Sie sich auf der Internetseite der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin. Dort gibt es die Regeln als Download im PDF-Format: <https://bit.ly/38jeoOI>.

Das Amt empfiehlt übrigens allen Firmen, die Seite regelmäßig zu besuchen, und mit dem Beginn des neuen Jahres scheint ein geeigneter Zeitpunkt gekommen.

Da es nicht danach aussieht, dass Covid in wenigen Wochen vorbeigeht, ist der Jahresanfang auch ein guter Moment, Regeln zu einem gesunden und rücksichtsvollen Miteinander in Ihrem Betrieb aufzustellen beziehungsweise zu erneuern und zu aktualisieren. Unter den firmeninternen Hygienemaßnahmen in Ihrem Betrieb sollten folgende vertreten sein:

- ▶ **Prüfen Sie regelmäßig die Inzidenz-Zahlen.**
- ▶ **Prüfen Sie mit dem nötigen Feingefühl Krankheitsfälle im Unternehmen.**
- ▶ **Informieren Sie sich über anstehende oder zu Ende gehende Geschäftsreisen Ihrer Mitarbeiter.**
- ▶ **Behalten Sie die Infektionsschutzverordnungen Ihres Bundeslandes im Blick (diese werden in der Regel auf den entsprechenden Webseiten aktuell gehalten).**
- ▶ **Erstellen Sie für die ersten Wochen und Monate des Jahres 2021 ein aktualisiertes betriebliches Hygieneschutzkonzept, das auf dem derzeitigen Arbeitsschutzstandard und der Arbeitsschutzregel basiert.**
- ▶ **Auch eine Erstellung oder – wenn vorhanden – eine Aktualisierung der anlassunabhängigen Gefährdungsbeurteilung Mutterschutz sollte von Ihnen angegangen werden, denn liegt eine solche in einer Firma nicht vor, drohen saftige Bußgelder.**





BETRIEB UND MITARBEITER SCHÜTZEN

Schutzmaßnahmen und Vorkehrungen fallen selbstverständlich sehr unterschiedlich aus, je nachdem in welcher Branche Sie tätig sind, wie viele Mitarbeiter Sie haben und wie diese ihre Arbeit verrichten. Dennoch wollen wir Ihnen die wichtigsten Fragen beantworten, die sich zum Thema Covid derzeit und auch zum Arbeitsbeginn 2021 stellen.

Urlaub: Sie dürfen Ihren Mitarbeitern zwar private Reisen nicht verbieten, fragen, wo eine Reise hingehet, können und sollten Sie indes schon. Fährt ein Mitarbeiter in ein Risikogebiet mit Reisewarnung und wird anschließend positiv auf das Coronavirus getestet, zahlen Sie während der folgenden Quarantäne weiter den Lohn, bekommen diese Kosten jedoch von dem Institut, das die Quarantäne verordnet, erstattet.

Tests: Egal für wie sinnvoll Sie einen Test halten und wie sehr ein solcher die Sicherheit in Ihrem Betrieb erhöhen würde: Sie dürfen keinen Mitarbeiter zu einem Test zwingen. Nicht einmal die Nutzung der Corona-Warn-App dürfen Sie vorschreiben.

Arbeitsverweigerung: Die bisweilen grassierende Panik das Virus betreffend führt bei so manchem Angestellten zur Arbeitsverweigerung, umso mehr, wenn ein anderer Mitarbeiter womöglich aus einem Risikogebiet zurückkehrt, wie dies nach den Weihnachtsferien der Fall sein kann. Die Arbeit darf allerdings nur dann verweigert werden, wenn der Arbeitnehmer nachweisen kann, dass die vorgeschriebenen Schutzmaßnahmen nicht eingehalten werden. Natürlich ist dies keine Einbahnstraße. Auch die Angestellten müssen die Hygieneregeln einhalten, ansonsten drohen ihnen Abmahnungen und sogar fristlose Kündigungen.

Reisevorschriften: Ist ein Mitarbeiter laut Vertrag zu Dienstreisen verpflichtet, kann er oder sie sich diesen auch nicht verweigern. Informationen und Hilfen für die Reisen sollten vom Arbeitgeber natürlich dennoch erfolgen. Und spricht das Auswärtige Amt eine Reisewarnung für einen bestimmten Ort aus, können Vorgesetzte ihre

Untergebenen nicht zu einer Reise dorthin zwingen.

Krankheit: Vorsicht ist die Mutter der Porzellankiste. Hat ein Mitarbeiter Anzeichen einer Erkrankung, darf er/sie freigestellt, muss aber bezahlt werden. Verhängt eine Institution für einen Ihrer Mitarbeiter Quarantäne, muss diese Ihnen die Kosten, die entstehen, erstatten. Um eine ganze Belegschaft zu schützen, kann im Zweifel Kurzarbeit angeordnet werden, diese muss jedoch bei der Bundesagentur für Arbeit angemeldet werden und die Voraussetzungen dafür müssen gegeben sein.

Übrigens: Initiativen, die der Wirtschaft (vor allem den schwer betroffenen kleinen Unternehmen und Freiberuflern) helfen, finden Sie unter www.zusammengengencorona.de.

Sollten Sie also auch außerhalb Ihres Betriebes etwas Gutes tun wollen, finden Sie hier nützliche Informationen und Ansätze.

Tipp: Mit dem dezentralen Arbeiten vom Homeoffice aus ändern sich häufig die Arbeitsabläufe: Der bisherige Kommunikationsfluss funktioniert nicht mehr. Der fehlende persönliche Austausch im Büro, auf dem Gang oder beim Kaffee holen erschwert die Teamarbeit. Transparenz ist in der digitalen Arbeitswelt von enormer Bedeutung. Sie vermeidet Doppelarbeiten, schont Ressourcen und bringt Effizienz. Eine leistungsfähige und flexible Business Software schafft maximale Transparenz im gesamten Unternehmen. Alle wichtigen Informationen, wie zu Projekten, Vorgängen, Terminen oder Aufgaben, werden hier in Echtzeit erfasst und sind jederzeit von allen Befugten abrufbar. Ergänzt wird eine solche Lösung optimaler Weise durch eine HR-Komponente zur mobilen Zeit- und Leistungserfassung, Reisekostenabrechnung und Urlaubsplanung. Ein Personalkalender und die digital einsehbaren Lohnabrechnungen bieten Mitarbeitern zudem die perfekte Übersicht über ihre Personalakte und fördern Vertrauen.



MOBILITÄT IN 2021

Neben Corona ist ein weiteres großes Thema unserer Tage der Umweltschutz. Dieser, kombiniert mit der Frage des richtigen Beförderungsmittels zur und von der Arbeitsstätte, ergibt eine der wichtigen Fragen für Unternehmen: Wie kommen die Angestellten zur Arbeit? In den letzten zwanzig Jahren hat sich die durchschnittliche Länge des Arbeitsweges in Deutschland von knapp 15 auf 17 Kilometer verlängert, die Anzahl der Pendler von fast 15 auf nahezu 20 Millionen Beschäftigte und somit auf 60 Prozent aller Arbeitnehmer erweitert. Hinzu kommt, dass über 60 Prozent aller Fahrzeugzulassungen in Deutschland gewerblich sind, der Einfluss der Wirtschaft auf Verkehrswende und Umweltbelastung ist also auch an diesem Punkt enorm. Die Themen Fuhrpark und Mobilitätslösungen werden entsprechend immer wichtiger, selbst in Zeiten des Homeoffice. Das Jahresende ist ein guter Zeitpunkt, um über neue Möglichkeiten nachzudenken – aber auch, um als Arbeitgeber attraktiver zu werden.

Möglichkeit 1: MaaS (Mobility as a Service)

Dieser (oft aufgrund der genutzten Sharingdienste mit der Digitalisierung einhergehende) Ansatz bedeutet, dass Arbeitgeber Ihren Angestellten eine Vielzahl an Optionen an die Hand geben, wie sie zur Arbeit gelangen. Ob Öffentlicher Nahverkehr, Shuttleservice, Carsharing, Bikesharing, Scooter, Rad oder Fußverkehr, je nach gusto kann der Arbeitnehmer über sein Beförderungsmittel entscheiden. Als MaaS können Arbeitgeber auch eine Mischform anbieten, je nach Komplexität des Arbeitsweges. So können Sie für das neue Jahr vielleicht über ein Mobilitätsbudget nachdenken. Bei diesem kann der Mitarbeiter quasi für jede Strecke selber entscheiden, was die beste Lösung ist. Am Ende des Monats wird alles abgerechnet, entweder auf der Gehaltsabrechnung, in Form einer Prepaid-Karte oder über eine App.

Möglichkeit 2: Autoabonnement und Langzeitmiete

Wenn es ein PKW sein soll, kann ein Unternehmen einen solchen leasen beziehungsweise ein Autoabo abschließen. Der Vorteil: Wird ein Mitarbeiter auf Probe eingestellt, kann das Fahrzeug ohne großen Aufwand zurückgegeben werden.

Möglichkeit 3: Corporate Carsharing

Diese alternative Mobilitätslösung kann eine valide Alternative darstellen, wenn Sie einen Fahrzeugpool in Ihrer Firma haben, der nicht gut ausgelastet ist. Ihre Fahrzeuge werden der Öffentlichkeit zur Miete zugänglich gemacht, Sie schonen Ressourcen, bieten einen nützlichen Dienst an und sparen Kosten.

ACHTUNG!

Wenn Sie einen Fuhrpark haben, sollten Sie in Ihrer Firma folgende Punkte durchgehen und lösen, bevor das neue Jahr Sie wieder mit anderen Belangen okkupiert.

- Klären Sie, wem die Halterhaftung zufällt. Denn weder Zulassung noch Eigentum klären dies vollumfänglich. Das Hauptmerkmal der Haltereigenschaft ist die Verfügungsgewalt, die auch davon abhängig ist, wer über einen Fahrzeugeinsatz bestimmt.
- Sie können das Haftungsrisiko jedoch auch zum Beispiel auf einen Fuhrparkmanager erweitern. Der entsprechende Manager sollte allerdings über ein tiefgehendes Sachwissen verfügen oder sich dieses aneignen. Ein Sachbearbeiter allein wird hierfür nicht ausreichen. Eine Delegation an einen Mitarbeiter sollte gegebenenfalls schriftlich erfolgen oder als Regelung im Arbeitsvertrag verankert werden.
- Vermerken Sie sich in Ihrem Kalender, dass eine jährliche Sicherheitsunterweisung der Fahrer stattzufinden hat. Ebenso müssen einmal pro Jahr die Fahrzeuge gemäß der Unfallverhütungsvorschrift sachkundig überprüft werden sowie eine regelmäßige Führerscheinkontrolle stattfinden.

KFZ-Zulassungen

60 %
gewerblich

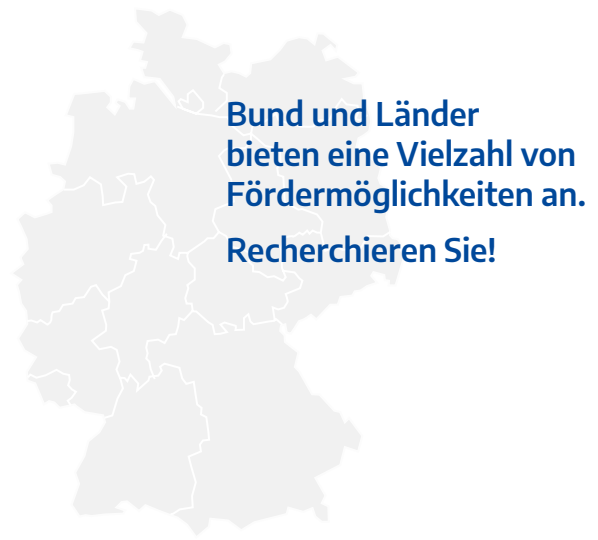
20 Mio
Berufspendler

DIGITALISIERUNG 2021: DIE FÖRDERMÖGLICHKEITEN

Nicht umsonst heben wir immer wieder darauf ab, wie wichtig die Digitalisierung schon heute ist, aber noch mehr, wie wichtig sie in den kommenden Jahren sein wird. Dies haben nicht nur zahllose Unternehmen, sondern auch die Regierung längst erkannt. „Digital Jetzt“ ist ein Investitionsprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, das kleine und mittlere Unternehmen mit einem finanziellen Zuschuss anregen will, auf digitale Technologien und die dazugehörige Qualifizierung von Beschäftigten zu setzen.

Dies sind die genauen Parameter von „Digital Jetzt“:

- ▶ **Beantragen können die Förderung mittelständische Unternehmen aus allen Branchen (inklusive Handwerksbetriebe und freie Berufe) mit 3 bis 499 Beschäftigten.**
- ▶ **Es muss ein Digitalisierungsvorhaben bestehen, zum Beispiel Investitionen in Soft- oder Hardware oder eine Mitarbeiterqualifizierung.**
- ▶ **Das Unternehmen muss dafür eine Betriebsstätte oder Niederlassung in Deutschland haben.**
- ▶ **Das Digitalisierungsvorhaben darf zum Zeitpunkt der Förderbewilligung noch nicht begonnen haben.**
- ▶ **Nach der Bewilligung muss es in der Regel innerhalb von zwölf Monaten umgesetzt werden.**
- ▶ **Das Unternehmen muss die Verwendung der Fördermittel nachweisen können.**
- ▶ **Seit dem 7. September ist das Antragsstellungstool freigeschaltet, Anträge können bis einschließlich 2023 gestellt werden.**
- ▶ **Das Portal finden Sie unter folgender Adresse: <https://www.digitaljetzt-portal.de>**



**Bund und Länder
bieten eine Vielzahl von
Fördermöglichkeiten an.
Recherchieren Sie!**

GESETZLICHE ÄNDERUNGEN

Im Jahr 2021 werden einige gesetzliche Änderungen wirksam, die den ein oder anderen von Ihnen sicher betreffen werden. Wir haben die wichtigsten für Sie hier aufgelistet.

- Der gesetzliche Mindestlohn steigt ab dem 01.01.2021 auf 9,50 Euro brutto pro Zeitstunde, ab dem 01.07.2021 folgt eine zweite Erhöhung auf 9,60 Euro brutto und wiederum ab dem 01.01.2022 wird der Mindestlohn auf 9,82 Euro brutto erhöht. In einer letzten Stufe soll er am 01.07.2022 bei 10,45 Euro brutto landen.
- Die Digitalisierung schreitet auch im Gesundheitswesen voran. Ab dem neuen Jahr wird die Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung eines Arbeitnehmers nicht mehr zwangsläufig in Papierform ausgestellt und dem Arbeitgeber ausgehändigt, sondern sukzessive durch ein elektronisches Meldeverfahren ersetzt. Dies hat mittel- und vor allem langfristig den Vorteil, dass die Krankenkassen auf absehbare Zeit vom behandelnden Arzt über Krankheiten von Arbeitnehmern informiert werden und diese die Daten, ab wann und wie lange jemand fehlen wird, elektronisch den Arbeitgebern übermitteln.
- Mit dem 01.01.2021 treten auch Änderungen beim Krankenkassenwahlrecht in Kraft. Versicherten wird es dann wesentlicher einfacher gemacht, die Krankenkasse zu wechseln. Aber auch Arbeitgeber werden von der Reform profitieren, da bei einem schnelleren und einfacheren Wechsel Beiträge eingespart werden können.
- Steigen wird ab dem 01.01.2021 die Künstlersozialabgabe. Das heißt konkret, dass künftig Unternehmen, die künstlerische oder publizistische Leistungen in Anspruch nehmen und verwerten – zumindest unter bestimmten Voraussetzungen – statt 4,2 Prozent 4,4 Prozent Abgabesatz zahlen müssen. Interessant hierbei: Da der Bund 23 Millionen als Entlastungszuschuss beigesteuert hat, wurde eine Anhebung auf einen Abgabesatz von 4,7 Prozent vermieden.



