

P.P.
3030 Bern

Adressberichtigung bitte
melden an PostFinance,
Yellow Finance, 3030 Bern



Mit viel Energie
ist Flumroc am
Werk. Neue Technik
ist hoch im Kurs.

► Seite 8

Nr. 3 | Oktober 2003

Yellow Finance

PostFinance
DIE POST

Die Zeitung für die Geschäftskunden von PostFinance

► Editorial

Gewinnen werden alle – Sie und wir

Liebe Kundin, lieber Kunde

Dass sich viele kleine und mittlere Unternehmen in der Schweiz regelmässig mit Geldsorgen plagen, wissen wir längst. Der Stand in der Firmenkasse sinkt zum Beispiel vorübergehend unter null, weil die Lieferanten unbezahlte Rechnungen beglichen haben wollen. Das wäre kein Problem, wenn die Abnehmer bereits bezahlt hätten.

Dass Sie als unsere Kunden bei uns bisher vor verschlossenen Türen standen, wenns um solche Engpässe ging, war für alle Beteiligten eine unbefriedigende Situation. Auch für uns: ein Finanzinstitut, das nur Geld entgegennehmen, aber keins ausleihen kann – ein eigenartiger Zustand.

Das wird nun anders, ab November für die öffentlich-rechtlichen Körperschaften, vom nächsten Frühling an auch für die Unternehmerinnen und Unternehmer unter Ihnen. PostFinance bringt Kreditprodukte auf den Markt, zu transparenten Bedingungen, wie das für unsere Dienstleistungen üblich ist.

Es handelt sich um eine klassische Win-win-Situation, wie das in der modernen Business-Sprache heisst, denn beide Seiten profitieren: Sie als Unternehmen können alle Geldgeschäfte mit einem einzigen Partner abwickeln, bekommen also alles aus einer Hand; wir als Anbieterin erweitern und kompletieren unsere Angebotspalette und können unsere Beziehung zu Ihnen als Kunden noch vertiefen.



Jürg Bucher,
Mitglied der
Konzernleitung

PostFinance baut weiter aus Mit Krediten an öffentlich-rechtliche Körperschaften und Unternehmen gehts in die zweite Aktivrunde.

Was tut eine Schweizer Gemeinde, wenn sie den Bau des neuen Schulhauses finanzieren muss? Sie besorgt sich Geld von der Bank. Dasselbe tut sie, wenn ausstehende Steuereinnahmen für ein temporäres Loch in der Kasse sorgen.

Was tut der Unternehmer, wenn er die Löhne bezahlen muss, seine Kunden die Rechnungen jedoch noch nicht beglichen haben? Er wendet sich für die kurzfristige Überbrückung des Liquiditätsengpasses vertrauensvoll an seine Bank.

Solche Geschäfte können öffentlich-rechtliche Körperschaften (OerK) wie Gemeinden und Kantone und auch Unternehmen künftig über jenes Finanzinstitut abwickeln, mit dem sie meist bereits im Zahlungsverkehr geschäften: mit PostFinance. Die Finanzdienstleisterin der Post positioniert sich auf dem Schweizer Markt als Alternative zu den Banken.

Von diesem Herbst an bietet PostFinance den OerK Kontokorrentkredite und feste Vorschüsse an. Dieselben Produkte gibts ab nächstem Frühling auch für Unternehmen.



Schild am Stadthaus von Sempach: «Wo bekommen wir am günstigsten Geld für grössere Investitionen?», fragt Hanspeter Amrein, der Finanzsekretär der Luzerner Gemeinde.

«Wo bekommen wir am günstigsten Geld?» Diese Frage stellt sich Hanspeter Amrein regelmässig. Der Finanzsekretär der Luzerner Gemeinde Sempach muss mit den Banken möglichst gute Kreditkonditionen aushandeln, wenns um die Finanzierung grösserer Projekte geht. In Sempach steht zum Beispiel nächstens die Sanierung

der Kanalisation an. Den Einstieg von PostFinance ins Kreditgeschäft beurteilt Amrein positiv: «Konkurrenz belebt das Geschäft.»

Der Start ins Aktivbusiness ist PostFinance bereits gelungen. Seit Mai verkaufen die Beraterinnen und Berater Gelbe Hypotheken an Private. «Unsere Produkte finden Anklang», sagt Patrick Jacot,

der Leiter Credit Services. Gefragt waren zu Beginn vor allem Festhypotheken – kein Wunder bei der aktuellen Zinsbaisse.

Was Gemeinden, Kantone und Unternehmen vom PostFinance-Aktivgeschäft erwarten können, ist auf Seite 3 zu finden. Dort ist auch zu lesen, wie die Stadt Sempach mit ihren Finanzen umgeht.

► In dieser Ausgabe

yellowpay

Zum Beispiel Lotto spielen, direkt mit der Postcard vom Gelben Konto aus: Die E-Payment-Lösung yellowpay von PostFinance wird bereits in 400 Internetshops eingesetzt – Trend stark steigend.

► Seite 7

sporthilfe.ch

Junge Sportlerinnen und Sportler auf ihrem Weg an die Weltspitze unterstützen: Das ist das Ziel der Stiftung Schweizer Sporthilfe. Mit einer eigenen Aktion ist auch PostFinance dabei – gemeinsam mit den Sportvereinen, die Kunden von PostFinance sind.

► Seite 2

Yellow Finance

erscheint in unregelmässigen Abständen.
Abdruck – auch auszugsweise – nur mit Quellenangabe gestattet.
Herausgeberin: PostFinance, Yellow Finance, 3030 Bern.
yellowfinance@post.ch

Grosse Unternehmen steigen ein bei yellowbill Swisscom Mobile, Orange und die Cornèr Bank starten mit dem papierlosen Inkasso von PostFinance.

Kundinnen und Kunden von Swisscom Fixnet tun es bereits, nun sind auch die Handybenutzer dran: Sie bezahlen Abonnementsgebühren und Gesprächstaxen ab Mitte Oktober mit wenigen Mausklicks übers Internet. Auf dem virtuellen Weg ist ebenfalls die Rechnung eingetroffen.

Swisscom Mobile, Orange und die Kreditkartendistributorin Cornèr Bank setzen von diesem Herbst an yellowbill ein, das System für das papierlose Inkasso von PostFinance. Electronic Bill Presentment and Payment (EBPP) nennt sich die Rechnungsstellung und das Bezahlen übers Internet. Dabei wird die Faktura dem Schuldner in seiner E-Banking-Applikation ange-



Drahtlos kommunizieren und mit yellowbill papierlos bezahlen.

zeigt. Der Rechnungsempfänger wählt das zu belastende Konto und das Datum für die Bezahlung und gibt anschliessend den Betrag frei.

Noch beschränkt sich der Einsatz von yellowbill auf die privaten Benutzerinnen und Benutzer von yellownet. Das sind immerhin gut 380'000.

«Wir erhoffen uns einen bessern Kundenservice, dazu Einsparungen beim Papier, den Druckkosten und beim Porto», sagt Michael Sommer von Swisscom Mobile. Die Marktführerin verschickt an ihre 3,6 Millionen Kunden 30 Millionen Rechnungen pro Jahr. Orange, die Konkurrentin von Swisscom Mobile, hat yellowbill gewählt, weil das System «bereits gut funktioniert und einfach zu implementieren ist», wie Product Manager Olivier Rivas sagt. Orange zählt eine Million Handy-Kunden.

Für Alessandro Seralvo von der Cornèr Bank, die Kreditkarten im Sortiment hat, sind EBPP-Systeme «die Zahlungsart der Zukunft». Mehr zu yellowbill auf Seite 4.

Unterstützung für die Sportstars von morgen

Die Sporthilfe fördert Nachwuchsathleten auf dem Weg an die Weltspitze. PostFinance macht mit.

Den August 2003 werden Sportbegeisterte nicht so schnell vergessen. Da gabs rund um Rapperswil einen wahren Edelmetallregen für Schweizer Athletinnen und Athleten. Die Weltmeisterschaften im Orientierungslauf sahen in der Schweiz einen neuen Stern aufgehen: Die Bernerin Simone Luder holte insgesamt vier Titel, drei davon allein und einen mit der Staffel.

Aber auch im grössten Triumph vergass die neue Weltmeisterin nicht, wer sie auf dem beschwerlichen Weg an die Spitze unterstützt hatte. Sie dankte der Stiftung Schweizer Sporthilfe, die während Jahren harter Trainingsarbeit regelmässig einen Zustupf lieferte.

Heute konzentriert sich die Stiftung ausschliesslich auf die jungen talentierten Sportlerinnen und Sportler. «Wir wollen eine breite Nachwuchsbasis fördern», sagt Kathrin Niessl, die Marketingleiterin der Sporthilfe.

So stehen Nachwuchsprojekte in 30 Sportarten auf dem Programm, von der Wettkampfsportserie «Youth Power» in der Sparte Triathlon über Talentsichtung und Karriereplanung der Unihockeyaner und «Mentaldrive» der

> Wer hat die neue Weltmeisterin in den langen, harten Trainingsjahren unterstützt, als es noch kein Geld von Sponsoren gab? Es war – unter anderem – die Sporthilfe.

Schwimmerinnen und Schwimmer bis zur «New Halfpipe Generation» der Snowboarder.

Die arrivierten Stars, die Weltmeister, Olympia- und Weltcupsieger, werben als Botschafter für die Unterstützung der Jungen: die Fechterin Gianna Hablützel-Bürki, der Ski-

springer Simon Ammann, die Snowboarderin Fabienne Reuteler, die OL-Läuferin Simone Luder, der Biker Thomas Frischknecht.

Für all dies braucht es Geld. Denn gegen drei Millionen Franken werden pro Jahr von der Sporthilfe in die Nachwuchsförderung gesteckt. Das Geld beschafft sich die Stiftung zum einen bei sportinteressierten Spendern, es kommt aber auch aus Benefiz-Veranstaltungen und Gewinnspielen wie dem Super-Toto. Unterstützung kommt ebenfalls aus Partnerschaften.

Seit diesem Herbst ist die Sporthilfe mit einer neuen Strategie auf der Suche nach zusätzlichen Finanzen. Das Projekt heisst «Nachwuchs-Franken». Über ein Dutzend Unternehmen und Organisationen machen als Partner mit, darunter zum Beispiel der Schweizerische Fussballverband. So floss von jedem

verkauften Ticket des Spiels Schweiz - Irland ein Franken in die Kasse der Stiftung Schweizer Sporthilfe.

Unterstützung für den Nachwuchs gibts nun auch von PostFinance, gemeinsam mit den Sportvereinen, welche die Finanzdienstleisterin zu ihren Kunden zählt. Schweizer Sportvereine, die bis Ende Jahr ein Gelbes E-Deposito Konto eröffnen und einen Mindestbetrag von 2000 Franken einzahlen, erhalten einen Bonus von 20 Franken direkt auf das neue Konto überwiesen. Bei einer Einlage von 5000 Franken beträgt der Zustupf von PostFinance 50 Franken. Gleichzeitig geht auch Geld direkt in die Nachwuchskasse der Sporthilfe – zwei Franken sind es bei einer Einlage von 2000 Franken auf das E-Deposito Konto, fünf Franken bei einer Einlage von 5000 Franken. So profitieren die Sportvereine und auch die jungen Sporttalente.



Mountainbike:
Vorbild
Thomas
Frischknecht.

Orientierungslauf:
Vorbild
Simone
Niggli-Luder.

Fechten:
Vorbild
Gianna
Hablützel-Bürki.

Die heutigen Stars wirken als Botschafter für die Nachwuchsförderung der Sporthilfe.

> Fremdwährungen

Keine Grenzen für Devisen

Wer Produkte aus dem Ausland bezieht oder über die Grenze liefert, kennt das Problem: Muss in einer fremden Währung bezahlt oder einkassiert werden, kann sich der Kurs verändern. Um dieses Risiko möglichst klein zu halten, werden Devisen zu einem günstigen Zeitpunkt gekauft oder verkauft.

PostFinance macht ihren Kunden nun den Umgang mit fremden Währungen noch leichter. Im Devisentermingeschäft werden ab November einige Neuerungen eingeführt und Einschränkungen aufgehoben.

► Waren bisher nur Geschäfte zwischen Schweizerfranken und einer fremden Währung möglich, lassen sich jetzt Transaktionen zwischen allen gehandelten Devisen abwickeln.

► Termingeschäfte liessen sich nur auf den 10. oder den 25. eines Monats abschliessen. Jetzt gilt jeder Postarbeitstag auch als Geschäftstermin.

► Zuvor waren Abschlüsse nur in Tausenderschritten möglich. Diese Restriktion gilt nicht mehr: Im Geschäft mit Devisen ist jede Summe oberhalb des Mindestbetrags möglich.



Wichtigste Fremdwährung in der Schweiz: der Euro.

Anlegen – einsteigen und langfristig profitieren

Fonds von PostFinance: Anteile lassen sich bequem über yellownet business kaufen und verkaufen.

Die Börse hat in letzter Zeit etwas von ihrem Glanz eingebüsst. Doch nun scheint der Zeitpunkt wieder gut zu sein, um längerfristig Geld anzulegen – tiefe Kurse können zum Erfolg führen.

Doch das Platzieren von Mitteln im Markt ist nicht jedermanns Sache. Man überlässt es am besten den Profis und beschränkt sich auf weniger komplexe Produkte – zum Beispiel Fonds.

In einem Fonds wird das Kapital von mehreren Anlegern vereint und dann nach festgelegten Kriterien von professionellen Finanzmanagern am Geldmarkt in Obligationen oder in Aktien angelegt. Für den Anleger gilt als Faustregel: Je höher der Aktienanteil in einem Fonds, desto grösser ist in der Regel die

Chance auf einen hohen Ertrag. Weil auch das Risiko grösser ist, sollte der Anlagehorizont möglichst weit sein.

Die Fondspalette von PostFinance ist vielfältig. Das Spektrum beginnt mit Postsoleil 1, einem Fonds, der ausschliesslich Geldmarktanlagen und Obligationen enthält. Von Postsoleil 2 bis 5 steigt der Aktienanteil von 15 bis auf 75 Prozent. Dazu kommen Postsoleil Suisse mit Aktien wich-

> Mit dem Fondsplan lassen sich Kursschwankungen ausgleichen

tiger Schweizer Unternehmen, Postsoleil Europe mit Anteilen westeuropäischer Firmen und Postsoleil Monde, der Ak-

tionen von Gesellschaften in weltweit bedeutenden Wirtschaftsnationen enthält.

Seit letztem Jahr hat PostFinance auch 30 speziell ausgesuchte Fonds von Drittanbietern im Angebot. Es handelt sich um Geldmarkt-, Obligationen- und Aktienfonds, die teilweise auf Länder, Regionen und Branchen spezialisiert sind oder einen Index abbilden.

Die einfachste Möglichkeit zur Information bietet das Internet. Unter www.postfinance.ch ist eine vollständige Übersicht über das Fondsangebot zu finden.

Der Kauf und die Verwaltung der Fondsanteile können auch online unter www.postfinance.ch abgewickelt werden. Ein Kauf wickelt sich so ab: im Fonds-Shop von Post-

Finance die gewünschten Fonds wählen, in den Warenkorb legen, den Inhalt in yellownet business übertragen und dort den Kaufbetrag vom Gelben Geschäftskonto abbuchen lassen. Der Fondskauf lässt sich auch direkt in yellownet business abwickeln.

Eine clevere Strategie bietet der Fondsplan. Denn damit lassen sich Kursschwankungen ausgleichen. In regelmässigen Abständen, von halbmöndlich bis vierteljährlich, werden für einen bestimmten, fixen Betrag Anteile eines Fonds gekauft. Die Zahl der Anteile kann dabei schwanken: Sie ist niedriger bei hohem und höher bei tiefem Kurs. Diesen Ausgleichsmechanismus nennt man Durchschnittspreiseffekt.

«Gemeinden bekommen immer mehr Aufgaben»

Steigende Kosten für Wohlfahrt, Strassen, Schulen. Wie die Stadt Sempach mit den Finanzen umgeht.

Wie viel Geld geht durch die öffentliche Hand? Ein Blick in die Finanzstatistik der Schweiz zeigt beeindruckende Zahlen. Die Rechnungsabschlüsse von Bund, Kantonen und Gemeinden summierten sich im Jahr 2000 auf insgesamt gut 150 Milliarden Franken, 50 Milliarden davon bilanzierte die Eidgenossenschaft, 40 Milliarden die rund 3000 Kommunen.

Auf der Einnahmenseite stehen die Steuern an oberster Stelle. Knapp 100 Milliarden sind es pro Jahr. In Form von Einkommens- und Vermögenssteuern konnten Bund, Kantone und Gemeinden je gut 20 Milliarden verbuchen, der Bund bezog weitere 25 Milliarden aus Verbrauchssteuern, Abgaben und Zöllen.

Wie Haushalten die kleinsten politischen Einheiten des Landes, die Gemeinden? Ein Beispiel soll dies illustrieren.

> «Wir haben mit unserer Infrastruktur eine zentrale Funktion für die Region. Das bringt der Gemeinde aber auch zusätzliche Kosten»

Werner Husmann, Stadtmann von Sempach

Die Stichworte: Winkelried, Vogelwarte, See. Es geht um die Stadt Sempach im Kanton Luzern, eine Gemeinde mit 3700 Einwohnern. Die Finanzzahlen zusammengefasst: Das Sempacher Budget rechnet im laufenden Jahr mit Einnahmen von rund 23 Millionen Franken, zwei Drittel davon aus Steuern. Bei den Ausgaben sind die Bereiche Bildung mit einem Anteil von 34 Prozent und die Soziale Wohlfahrt mit 27 Prozent die grössten Posten.

«Uns geht es recht», sagt Hanspeter Amrein, als Finanzsekretär verantwortlich für das Sempacher Geld. «Wir sind eine attraktive Wohngemeinde», sagt Werner Husmann. Der selbständige Bauführer bekleidet im Nebenamt die Funktion des Stadtmann und ist als Mitglied der Gemeindeexekutive zuständig für die Finanzen. Die Statistik beweist die Attraktivität: Die Zahl der Einwohner von Sempach hat sich in den vergangenen 25 Jahren fast verdoppelt.

Husmann und Amrein hoffen auf weitere finanzkräftige Zuzüger. Dabei kann die Gemeinde auf Standortvorteile zählen, sehr gewichtige sogar. Sempach liegt im Einzugsbereich der Kantonshauptstadt Luzern. Städtchen- und Stadtmitte liegen mit öffentlichen Verkehrsmitteln knapp eine halbe Stunde auseinander, per Auto beträgt die Fahrzeit, freier Parkplatz vorausgesetzt, gut 10 Minuten.

«Wir haben eben alles anzubieten und spielen damit eine zentrale Rolle für die Region», sagt Husmann. Es gibt Schulen, Einkaufsmöglichkeiten, ein Altersheim, Ärzte und einen Zahnarzt. Das bringe Leute aus der Umgebung in den Ort, sagen die

Gute Aussichten:
Blick vom
Sempacher
Stadthaus auf
den See (rechts).
Hanspeter
Amrein,
Finanzsekretär,
und Werner
Husmann, Stadt-
ammann von
Sempach.



beiden Sempacher, verursache aber auch zusätzliche Infrastrukturkosten für die Gemeinde.

Es sei «frappant», sagt Stadtmann Husmann: «Die Gemeinden müssen immer mehr Aufgaben übernehmen.» Beispiele gibt es diverse. So hat der Kanton Staatsbeiträge gestrichen oder reduziert: Waren früher Subventionen bei Schulhausbauten üblich, gibts dafür heute keine finanzielle Hilfe mehr; für die wirtschaftliche Unterstützung bedürftiger Sempacher, in Form von Alimenten und von Sozialhilfe, muss die Gemeinde selber in die Kasse greifen; Kantonsstrassen wurden zu kommunalen Verkehrswegen umklassiert – auch das bringt Mehrkosten. Klagen mögen die beiden Finanzverantwortlichen trotzdem nicht. Die Gemeinde steht denn auch mit einer Nettoverschuldung von gut 3000 Franken pro Einwohner gut da im schweizweiten Vergleich. «Wir würden gerne die Steuern senken», sagt Husmann.

Doch in regelmässigen Abständen stehen grössere Investitionen an. So wurde das Alters- und Pflegeheim für 7,5 Millionen Franken umgebaut und erweitert, das nächste grosse Projekt, die Schulraumplanung, ist mit vier bis fünf Millionen veranschlagt. In den nächsten fünf Jahren steht zudem die Sanierung der Kanalisation an. «Da stellt sich die Frage: Wie kommen wir möglichst günstig zu Geld?», meint Amrein.

Bei der Finanzierung sind die Sempacher nicht gebunden. Zwar geniessen Kantonbank und Regiobank mit ihren Niederlassungen in der Stadt einen Heimvorteil. Doch auch für neue Offerten sind die Sempacher offen. Dass PostFinance nun als Anbieterin von Krediten auf den Plan tritt, wird begrüsst: «Konkurrenz belebt das Geschäft», sagt Hanspeter Amrein.

In Sachen Zahlungsverkehr haben die Berner Finanzdienstleisterin und die Luzerner Gemeinde bereits miteinander zu tun. Und da lobt der Sempacher Finanzsekretär die «guten Konditionen».

PostFinance baut Brücken für Engpässe in der Kasse

Kredite für öffentlich-rechtliche Körperschaften gibt es diesen Herbst, für Unternehmen im nächsten Frühling.

Rund 3000 öffentlich-rechtliche Körperschaften (OerK), also Gemeinden und Kantone, zählt PostFinance zu ihren Kunden. Die gelben Dienstleistungen zum Zahlen und zum Anlegen nutzen auch gegen 170 000 Unternehmen. Das sind über 60 Prozent aller Firmen in der Schweiz. Für beide Gruppen werden in

> Gelbe Kredite für den Ausgleich von saisonalen Schwankungen, für Bauprojekte, für die Finanzierung von Betriebsmitteln

Zukunft auch Kreditprodukte angeboten, für öffentlich-rechtliche Körperschaften ab November, für kleine, mittlere und grosse Unternehmen im nächsten Frühling.

So werden Gemeinden und Kantone gemeinsam mit PostFinance die Finanzierung von Strassenprojekten, von Schulhausneubauten oder Kläranlagen sichern. Firmen können auf PostFinance zählen, wenn es um den Ausgleich der laufenden Rechnung geht, etwa durch saisonale Schwankungen, aber auch

wenn die Finanzierung von Rohstoffen und Handelsware ansteht. Beispiele für finanzielle Engpässe in Unternehmen gibt es viele: So müssen etwa die Löhne bezahlt werden, obwohl längst fällige Kundengelder noch nicht eingetroffen sind.

Auch Gemeinden kennen solche Schwankungen in der Kasse. Es gilt, den laufenden finanziellen Verpflichtungen nachzukommen. Die Steuern jedoch werden von den Bürgerinnen und Bürgern meist zu einem gewissen Zeitpunkt bezahlt.

Mit zwei neuen Produkten will PostFinance in solchen Fällen in die Lücke springen, einem Kontokorrentkredit und einem festen Vorschuss.

Der Gelbe Kontokorrentkredit: Er dient zur Sicherung der Liquidität, zur Überbrückung von kurzfristigen Engpässen, zur Finanzierung des Umlaufvermögens und für das Debitoren- und Kreditorenmanagement.

Der Gelbe Kontokorrentkredit wird zu einem variablen Satz verzinst. Die Kreditlimite ist unbefristet.

Der Gelbe feste Vorschuss: Er dient zur kurz- bis mittelfristigen Finanzierung von Betriebsmitteln und in Ausnahmefällen von Anlageinvestitionen.

Der feste Vorschuss ist ein befristeter Kredit mit festem Zinssatz. Für OerK beträgt die Laufzeit zwischen einem Monat und zehn Jahren, für Unternehmen zwischen einem bis zwölf Monaten.

Wie die anderen Dienstleistungen von PostFinance sollen auch die Kredite einfache Produkte sein mit fairen und transparenten Bedingungen. Die Konditionen, zu denen ein Kredit zu haben ist, werden von PostFinance nach dem Prinzip des «Risk adjusted Pricing» festgelegt. Dabei spielen verschiedene Faktoren eine Rolle. So werden bei Unternehmen für die Berechnung des Risikos die Bilanzahlen, die Erfolgsrechnung und der Businessplan bewertet. In welcher Branche und in welchem Marktumfeld die Firma tätig ist, spielt ebenfalls eine wichtige Rolle. Und selbstverständlich fliesst auch der Verwendungszweck des Kredits in die Kalkulation ein.

► Gelbe Hypotheken

«Start ist geglückt»

«Wir haben den Markteintritt geschafft, unsere Produkte finden Anklang», sagt Patrick Jacot, Leiter Credit Services von PostFinance. Seit Mai dieses Jahres werden die Gelben Hypotheken für Private angeboten, als erste Dienstleistung in der neuen Palette von Aktivprodukten.

PostFinance hat drei Modelle im Sortiment: die feste Hypothek mit Laufzeiten von zwei bis fünf Jahren, die dynamische Hypothek und zusätzlich eine Kombination. Gelbe Hypotheken lassen sich mit einem Vorsorgekonto, ebenfalls von PostFinance, indirekt amortisieren.

Begehrt waren zu Beginn vor allem Festhypotheken. Das erstaunt die Fachleute nicht: Der Markt bietet für langfristige Kredite zurzeit Zinssätze auf erstaunlich tiefem Niveau.

Am meisten gefragt sind bisher Festhypotheken.

«Eine Lösung, die bereits bestens funktioniert» Swisscom, Orange, Cornèr: Schweizer Unternehmen setzen auf yellowbill, das papierlose Inkassosystem.

Swisscom Fixnet machte den Anfang, nun ist auch die drahtlose Schwester mit von der Partie: Swisscom Mobile. Die hiesige Market-leaderin in Sachen mobile Kommunikation will ihr Rechnungswesen auf den papierlosen Weg bringen – mit yellowbill, der EBPP-Lösung von PostFinance.

EBPP steht für Electronic Bill Presentment and Payment, das Zustellen und Bezahlen von Rechnungen auf elektronische Art. Die Fatura wird via Internet verschickt und dem Kunden in der E-Banking-Applikation als offener Betrag angezeigt. Der Benutzer wählt das zu belastende Konto und das Buchungsdatum, dann ist die Rechnung mit einem Mausklick bezahlt.

Neben einem besseren Kundenservice sieht Product Manager Michael Sommer von Swisscom Mobile auch Einsparungspotenzial beim

> «PostFinance verfügt mit yellowbill über ein System, das die Türe offen lässt für weitere, zukünftige Lösungen»
Olivier Rivas, Product Manager bei Orange

Papier, bei den Druckkosten und beim Porto. Die Masse zeigt, warum: Den 2,3 Millionen Kunden von Swisscom Mobile, die ihre Telefongebühren nicht schon im Voraus bezahlen, werden jährlich 30 Millionen Rechnungen zugesandt.

Sommer ist sicher: «Längerfristig werden alle Unternehmen auf eine papierlose Lösung umsteigen.» Pragmatische Überlegungen führten zur Wahl der PostFinance-EBPP-Lösung: «Wir können unsere Prozesse vereinfachen, und yellowbill ist kundenfreundlich und kostengünstig.»

Seit vier Jahren ist Orange Konkurrentin von Swisscom Mobile auf dem Schweizer Markt für mobile Kommunikation. Die hundertprozentige Tochter von France Télécom zählt inzwischen über eine Million Kunden und erreichte im letzten Jahr einen Umsatz von etwas unter einer Milliarde Franken. Wenn Orange hierzulande für ihre Dienste wirbt, tut sie dies mit ihrem eigenen Netz. Mehr als 3000 Antennen decken über 98 Prozent der Bevölkerung ab.

Rund 700 000 Rechnungen verschickt Orange pro Monat an ihre Mobil-Abonnenten. Die



Drahtlos telefonieren, papierlos bezahlen: Die Kommunikationsfirmen Swisscom Mobile und Orange stellen von diesem Herbst an Rechnung via yellowbill.

immer wiederkehrende Couvertflut war denn auch der Hauptgrund für die Suche nach einem EBPP-System. «Wir tun dies vor allem der Effizienz und der Umwelt zuliebe», sagt der Product Manager Olivier Rivas.

Nicht ökologische, sondern praktische Gründe führt Rivas für die Wahl von yellowbill ins Feld: «PostFinance verfügt damit über ein System, das bereits bestens funktioniert», sagt er, «und es lässt die Türe offen für weitere, zukünftige Lösungen.» Rivas hofft zudem auf einen Imagegewinn für sein Unternehmen. Wer mo-

derne Mittel einsetzt, ist eine moderne Firma. Für die Kunden sei es mit yellowbill nun «viel, viel einfacher», die Rechnungen zu bezahlen: «Man muss nur noch ja sagen.»

Dritte im Bund der neuen grossen yellowbill-Anwender ist die Cornèr Bank in Lugano. Als erste Schweizer Bank hatte sie bereits 1975 Visa-, seit 1998 führt sie auch Mastercard-Kreditkarten im Sortiment. Die Bank betreut 560 000 Inhaber von Plastikgeld, die insgesamt im Jahr mit 4,5 Millionen Rechnungen beglückt

werden. PostFinance bietet ihren Kunden bereits seit längerer Zeit die Postcard VISA der Cornèr Bank an. Eine Zusammenarbeit im Bereich EBPP lag auf der Hand: «Mit yellownet besitzt PostFinance schon eine grosse Verbreitung eines E-Banking-Systems. Das ist für das Gelingen eines solchen Projekts notwendig», sagt Alessandro Seralvo von Cornèr Bank.

Die Tessiner Banker sehen noch Entwicklungspotenzial: «Wir sind der Meinung, dass für viele Kundensegmente die EBPP-Systeme die Zahlungsart der Zukunft sein könnten.»

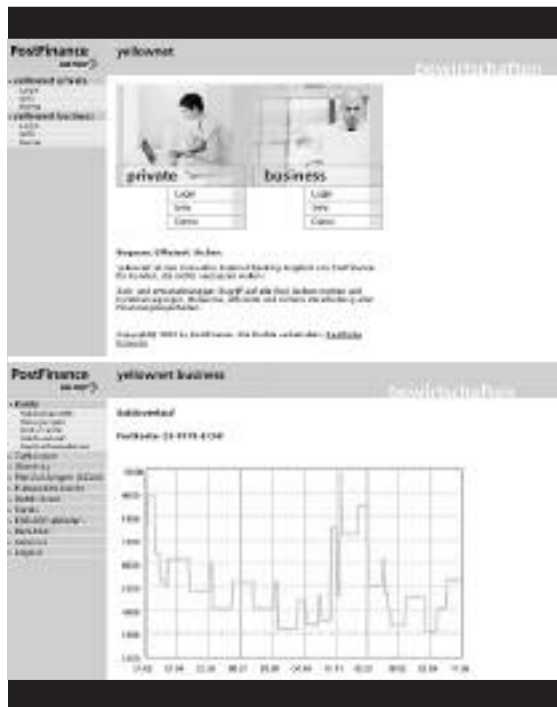
yellownet lässt die Konkurrenten hinter sich Die Website des PostFinance-E-Banking hat mehr Besucher als alle andern der Schweizer Finanzbranche.

Die E-Banking-Lösung von PostFinance legt weiter zu: Im Juni konnte yellownet den Anwender Nummer 450 000 registrieren. Einfachheit, Sicherheit, Übersichtlichkeit und Transparenz sind die Ei-

> yellownet: 450 000 Kunden, fünf Jahre nach dem Start

genschaften, welche von den Benutzern häufig als Pluspunkte der Dienstleistung gelobt werden.

Die Bewirtschaftung des Gelben Kontos via Internet wurde von PostFinance vor fünf Jahren eingeführt.



Sanfte Renovation: Einstieg von yellownet und Saldoverlauf im neuen Kleid.

Nicht nur bei den Kunden-zahlen, auch bei den Zugriffswerten ist yellownet in der Schweiz führend. Das hat die internationale Marktforschungsfirma Nielsen festgestellt. Die Zahl der Benutzer der E-Banking-Applikation von PostFinance liegt demzufolge vor jenen der Konkurrenten im Bereich Finanzen, Versicherungen und Investment.

Ab Mitte Oktober kommt www.yellownet.ch im neuen Kleid daher. Der Internetauftritt wurde sanft überarbeitet, die Übersichtlichkeit noch gesteigert. Ein neues Design erhält auch die Börsenhandelsplattform von PostFinance, www.yellowtrade.ch.

Kommunikation

Konsumenten zu yellowbill bringen

Damit Electronic Bill Presentment and Payment (EBPP) richtig funktioniert, braucht es zwei Partner, die mitmachen: auf der einen Seite den Rechnungssteller, der die Fatura in elektronischer Form verschickt, auf der andern den Konsumenten, der seine Schuld am PC mit der Maus über seine E-Banking-Applikation begleicht. Nun gilt es, die beiden Parteien zusammenzubringen. Das ist eine knifflige und aufwändige Kommunikationsaufgabe. Die Bereitschaft der Kunden, neue technische Applikationen einzusetzen, ist da. Das haben die bisherigen EBPP-Anwender festgestellt.

Gemeinsam informieren zum Beispiel Swisscom Mobile und PostFinance. Die Telecom-Anbieterin macht ihren Kunden den Umstieg auf yellowbill mit einer Beilage zur Monatsrechnung schmackhaft, die Finanzdienstleisterin holt die potenziellen Benutzer auf ihrer Homepage ab und erreicht so jene, die ihr Konto bereits mit yellownet bewirtschaften.

Swisscom Mobile und PostFinance informieren gemeinsam.

Das richtige Programm hilft beim Geschäften

Die Softwarepartner von PostFinance bieten Pakete zu Zahlungsverkehr und Fibu. Das Beispiel Simultan.

Wenn Tessiner Elektriker Installationsmaterial brauchen, dann ist die Fabbri SA die erste Adresse. Das Unternehmen mit Sitz in Pregassona bei Lugano und einer Niederlassung in Giubiasco ist Marktführerin unter den Elektrogrossisten im südlichen Teil der Schweiz.

14 000 verschiedene Artikel sind bei Fabbri am Lager, 140 000 umfasst das Sortiment insgesamt. Es reicht von Son-

> Zufriedener Kunde: Module nach Mass für den Grossisten im Süden der Schweiz

nenzellen für die alternative Energiegewinnung bis zu Teilen von Hochspannungsanlagen. Mit 27 Angestellten setzt die Fabbri SA jährlich 14 Millionen Franken um.

Als sich die Luganesi vor drei Jahren Europas grösstem Elektrounternehmen Sonepar anschlossen, war auch die Zeit reif für den Ersatz des EDV-Systems. Für den Direktor Dimitri Fabbri war klar: «Wir suchten ein Softwarehaus, das im Tessin aktiv ist und gleichzeitig gute Verbindungen zum Rest der Schweiz unterhält.»

Die Wahl fiel auf Simultan und deren Niederlassung in Manno, nur unweit von Lugano. Bei der Fabbri SA versteht nun das vollständige Soft-

warepaket Simultan Business Solutions seinen Dienst. Es wickelt Bestellungen ab, überwacht die Firmenfinanzen, regelt das Personalwesen und erledigt die Administration.

Simultan hat für den Elektrogrossisten zudem eigene Module entwickelt, etwa für den Direktverkauf am Schalter, für die Bar-Code-Erfassung und die Fakturierung für Kunden mit speziellen Bedürfnissen. Diese «Lösungen nach Mass» weiss der Fabbri-Chef besonders zu würdigen.

Zum Paket gehört natürlich auch die Einbindung des elektronischen Zahlungsverkehrs: Simultan ist einer von 14 Softwarepartnern von PostFinance (siehe Kasten).

Das Unternehmen mit Hauptsitz im luzernischen Altishofen ist bereits seit über 20 Jahren im IT-Geschäft. An fünf Standorten, darunter je einen in der West- und in der Südschweiz, erzielt die Softwarefirma mit rund 120 Mitarbeitenden einen Umsatz von über 20 Millionen Franken.

Die Kundschaft repräsentiert das ganze Spektrum der Schweizer Wirtschaft, von Kleinstbetrieben über Grossfirmen bis zu öffentlichen Verwaltungen. Kernstück des Angebots ist das Softwarepaket Simultan Business Solutions, das mit seinen Modulen sämtliche Aspekte der Be-

triebswirtschaft abdeckt, darunter das Finanzwesen, die Verwaltung, die Warenbewirtschaftung, die Lohnbuchhaltung.

Die Module lassen sich zu massgeschneiderten Lösungen kombinieren wie im Fall der

Fabbri SA. Möglich ist auch die Einbindung eines E-Shops, wie etwa das Simultan-Paket für den Getränkehandel zeigt. Damit wickeln Wein- und Spirituosenhändler ihr ganzes Geschäft ab, vom Wareneinkauf über die

Präsentation im Internet bis zum Inkasso.

Vom 22. bis 26. Oktober ist Simultan an der Ticino Informatica präsent, der einzigen IT-Fachmesse für den Wirtschaftsraum Tessin. Dort zeigen während vier Tagen rund

100 Aussteller den etwa 30 000 Besuchern ihre Produkte. Eine von Simultan sind am Stand von PostFinance zu sehen, gemeinsam mit den wichtigsten elektronischen Dienstleistungen für Unternehmen wie yellowpay und yellowbill.

► Bürosoftware mit integrierten Dienstleistungen von PostFinance

14 Unternehmen, 14 Lösungen

Um die Finanzbuchhaltung und den Zahlungsverkehr zu vernetzen, braucht es die richtige Software. PostFinance kooperiert intensiv mit ausgewählten Schweizer Softwarehäusern. Deren Produkte sind exakt auf die E-Banking-Dienstleistungen abgestimmt. Zum Teil handelt es sich um reine Zahlungsverkehrslösungen (ZV), die andern sind Finanzbuchhaltungspakete (Fibu) mit integriertem E-Banking.

| Softwarepartner | Produkt | Informationen | Sprachen | | | ZV | Fibu |
|------------------------------|-----------------------------|-----------------------|----------|---|---|----|------|
| | | | D | F | I | | |
| BVIconsult AG | Office-Wings | www.office-wings.ch | • | • | • | | |
| mammut soft computing ag | mammut | www.mammut-soft.ch | • | • | • | | |
| Quarté Software | MacPay | www.quartesoftware.ch | • | • | • | | |
| SOFTCREW AG | CashCOMM | www.softcrew.ch | • | • | • | | |
| ABACUS RESEARCH AG | ABACUS E-Banking | www.abacus.ch | • | • | • | | • |
| BusPro AG | BusPro | www.buspro.ch | • | • | • | | • |
| C-CHANNEL AG | PayMaker | www.c-channel.ch | • | • | • | • | • |
| Microsoft Business Solutions | Navision | www.navision.ch | • | • | • | • | • |
| SAGE SESAM Ltd. | KMU Solutions | www.sagesesam.ch | • | • | • | | • |
| SAGE SESAM (Romandie) SA | WinWay_Z | www.sagesesam.ch | • | • | • | | • |
| Simultan AG | Simultan Business Solutions | www.simultan.ch | • | • | • | | • |
| GSInformatique | AZUR | www.gsinfo.ch | • | • | • | | • |
| La Gestion Electronique SA | WinBIZ | www.lge.ch | | • | | | • |
| PROGEL SA | Planet | www.progel.ch | | | • | | • |

Exakte Abstimmung auf die E-Banking-Dienstleistungen von PostFinance.

Die Dienstleistungen von PostFinance – der effiziente Weg des Geldes

Mit dem Gelben Geschäftskonto stehen Unternehmen jeder Branche und jeder Grösse die geeigneten Instrumente für Finanztransaktionen zur Verfügung.

Wer ein Gelbes Geschäftskonto hat, kann über zwei Millionen Schweizerinnen und Schweizer zu seinen potenziellen Kunden zählen – dies ist die Zahl der Gelben Konten in unserem Land. Schnell, einfach, effizient und sicher: Das sind die Eigenschaften der Dienstleistungen des Gelben Kontos. PostFinance bietet leistungsfähige Instrumente zum Zahlen, Kassieren und Anlegen – in Schweizerfranken und auch in fremden Währungen. So ist der Weg in die ganze Welt der Finanzen frei.

Auf dem Internetportal von PostFinance, www.postfinance.ch, sind alle grundlegenden Informationen zu den einzelnen Dienstleistungen zu finden. Die Beraterinnen und Berater von PostFinance zeigen ihren Kunden zusätzlich, wie sie aus dem Angebot das Optimum für ihre Firma heraus holen. Sie arbeiten in der Nähe ihrer Kunden und entwickeln massgeschneiderte Lösungen.

Die Kundenberater von PostFinance sind alle über die Telefonnummer 0848 888 900 erreichbar. Wer die Antwortkarte auf dieser Seite zurückschickt, erhält detaillierte Unterlagen zu einzelnen Dienstleistungen.

Das sind einige der Angebote von PostFinance:

Gelbes Geschäftskonto

Das Gelbe Geschäftskonto und das Gelbe Vereinskonto bilden die Basis für das umfassende Finanzangebot von PostFinance.

Gelbe Geschäftskonten gibts in CHF, aber auch in neun verschiedenen Fremdwährungen.

Die Avisierung von Kontobewegungen erfolgt auf Wunsch per Papier. Einfacher und schneller sind jedoch die elektronischen Kontodokumente. Sie lassen sich über yellownet (siehe unten) abrufen. Die Daten stehen dann für die Archivierung oder Weiterverarbeitung zur Verfügung.

yellownet business

Die Electronic-Banking-Lösung von PostFinance. Damit lassen sich rund um die Uhr auf dem PC die Gelben Geschäftskonten verwalten. Einige Beispiele aus dem Angebot:

- Zahlungen erfassen, auslösen und mutieren;
- Zahlungsaufträge aus der Kreditorenbuchhaltung per Filetransfer übermitteln;

► Elektronische Zahlungsaufträge auch nach Anlieferung an PostFinance ändern, löschen usw.;

► Debit Direct Aufträge aus der Debitorenbuchhaltung per Filetransfer übermitteln;

► Gutschriftsdaten der orangenen Einzahlungsscheine abholen.

Dank Mehruserfähigkeit können auch mehrere «fremde» Konti unter dem gleichen yellownet business Vertrag geführt werden. So verwalten Treuhänder die Konti ihrer Mandanten.

Debitorenlösungen

Einzahlungsscheine (ES/ESR) sind die klassische Inkassolösung. Der rote ES und der elektronische orangene ESR stehen in CHF und Euro zur Verfügung.

yellowbill ist die modernste Art des Inkasso. Es funktioniert nach dem Prinzip des Electronic Bill Presentment and Payment (EBPP). Der ganze Vorgang läuft ohne Papier: Die Rechnung wird in elektronischer Form an den Schuldner geschickt. Er kann sie in yellownet mit

drei Mausklicks bezahlen.

yellowpay: Die E-Payment-Lösung von PostFinance ist das schnelle und sichere Inkasso für Waren und Dienstleistungen, die im Internet angeboten werden. Im Moment der Bestellung wird die Bezahlung bereits geregelt.

EFT/POS ist die bargeldlose Inkassolösung am Verkaufspunkt. Der Kunde bezahlt im Geschäft oder an der Tankstelle mit der Karte.

Debit Direct ist die Direktbelastung der Gelben Konten der Kunden, die den Rechnungssteller dazu ermächtigt haben.

Kreditorenlösungen

Der elektronische Zahlungsauftrag (EZAG) eignet sich für alle Zahlungsarten im In- und Ausland. Der Datentransfer erfolgt über yellownet oder direkt zum Telebanking-Server von PostFinance.

Mit dem Zahlungsauftrag Papier (ZAG) wird Geld ohne EDV-Unterstützung überwiesen, der Auszahlungsschein (ASR) dient für die Barauszahlung von Kreditoren.

Devisengeschäfte

Die einfache Art, Währungsrisiken abzusichern. Unterschieden wird zwischen Spot, dem sofortigen Kauf oder Verkauf von Devisen gegen CHF oder eine andere Währung, Termin, dem Devisenhandel auf einen bestimmten Zeitpunkt, und Swap, der Verlängerung von Spot- oder Termingeschäften etwa zur Kurssicherung von Exportguthaben.

Geldmarktanlagen

Mit Overnight, Callgeld und Festgeld lassen sich Liquiditätsüberschüsse in CHF oder Fremdwährungen anlegen.

- Overnight: Anlage über Nacht
- Callgeld: Anlage mit unbeschränkter Laufzeit (mindestens 48 Stunden)
- Festgeld: Anlage mit fester Laufzeit ab einer Woche bis mehrere Monate.

Kapitalmarktanlagen

Als langfristige Kapitalanlagen eignen sich das Gelbe Festgeld und die Gelben Fonds.

Im Internet fliesst das Geld auf einfache Art

Bereits über 400 Schweizer Shops setzen yellowpay für das Inkasso ein. Tendenz: stark steigend.

Das Internet hat sich in kurzer Zeit zu einem immensen Informationsmedium entwickelt. Aber nicht nur das: Die virtuelle Welt ist gleichzeitig zu einem riesigen Marktplatz geworden. Rund um die Welt und rund um die Uhr lassen sich Waren und Dienstleistungen am PC bestellen – und auch gleich bezahlen.

Wer seinen Bekannten süsse Grüsse übermitteln will, kann sich den Gang zur Confiiserie sparen: Unter www.spruengl.ch lassen sich Pralinés übers Internet ordern. Die Ferienbuchung macht das Online-Reisebüro e-bookers.ch

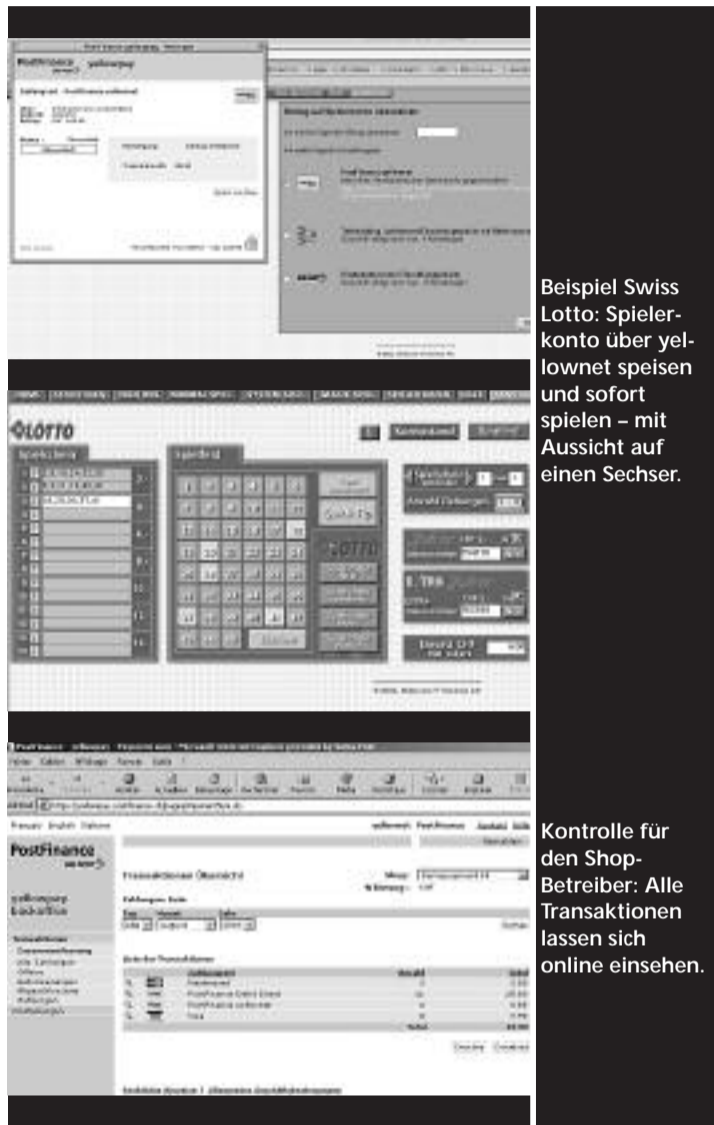
> Postcardnummer und Kontonummer eingeben – schon ist das Bestellte bezahlt

einfach: Kreuzfahrten, Flugtickets und Mietautos werden am Bildschirm reserviert.

Ein neues T-Shirt kauft man statt im Laden auf die virtuelle Art – auf der Website switcher.ch. Für die lautlose Fortbewegung genügt es, im Browser www.velomarkt.ch zu wählen. Dort steht alles rund ums Zweirad im Angebot.

All diese Beispiele haben eines gemeinsam: Die Kundinnen und Kunden bezahlen das Bestellte über yellowpay, die Payment-Lösung von PostFinance.

Da sind auch spezielle Anwendungen möglich. Etwa jene von Swiss Lotto: Da stocken Spielerinnen und Spieler ihr Konto am Bildschirm auf, direkt vom Gelben



Beispiel Swiss Lotto: Spielerkonto über yellownet speisen und sofort spielen – mit Aussicht auf einen Sechser.

Kontrolle für den Shop-Betreiber: Alle Transaktionen lassen sich online einsehen.

Konto aus. Die Einsätze für die Chance auf einen Sechser werden direkt abgebucht.

Oder ricardo.ch: Im virtuellen Schweizer Auktionshaus suchen ständig 40 000 Artikel einen Abnehmer. Das Angebot reicht von gebrauchten Autos über Babykleider, Computer und Musikinstrumente bis zu Luxusuhren und Wein. Pro Tag kommen bis zu 5 000 Angebote hinzu. Davon finden zwischen 30 und 40 Prozent auch einen Käufer.

Für die finanzielle Seite des

Auktionsgeschäfts kommt nun yellowpay zum Einsatz. In einem ersten Schritt können Anbieter mit einem Gelben Konto die Ricardo-Gebühren übers Internet bezahlen. In einer zweiten Phase sollen Konsumenten den Kaufbetrag dem Anbieter direkt überweisen können – via yellowpay.

«Gelbes Konto und Postcard sind sehr verbreitet», gibt Raymond Muntwyler als einen der Gründe für die Wahl des PostFinance-Systems an.

Der Leiter Marketing und Verkauf von ricardo.ch erhofft sich zudem durch den starken Brand Post einen Imagegewinn für das Internet-Auktionshaus: «Wir sind ein Schweizer Unternehmen und suchten einen Schweizer Partner.»

Bereits haben über 400 Schweizer Online-Shops yellowpay integriert. Und täglich kommen neue hinzu.

Die Zahl der potenziellen Kunden ist dabei schier unbegrenzt. Dazu gehören nicht nur die 2,4 Millionen Inhaberrinnen und Inhaber eines Gelben Kontos in der Schweiz, sondern auch weltweit 1,5 Milliarden Kreditkartenbesitzer.

Beim Zahlen mit dem Gelben Konto über yellowpay stehen zwei Varianten zur Verfügung. Bei der Lösung Debit Direct identifiziert sich der Kunde mit der Postcard-Nummer und der Kontonummer, wird die Lösung yellownet gewählt, dienen die Sicherheitselemente der E-Banking-Applikation von PostFinance als Identifikation.

Aufschalt- und Monatsgebühren für die Zahlungsarten über das Gelbe Konto gibt es keine. Pro Transaktion wird eine Grundtaxe von 50 Rappen und eine Gebühr in der Höhe von 2 Prozent des Betrags bei Debit Direct und 2,5 Prozent bei der Variante yellownet erhoben.

Auch das Zahlen mit Kreditkarten übers Internet ist mit yellowpay möglich. Diese Art des Inkassos wird nun noch bedeutend sicherer – mit Verfiend by Visa und demnächst mit MasterCard SecureCode.

Shop-Software

Hier ist yellowpay bereits integriert

Mit der Shop-Software sollten sich zukünftige Händler im Internet nicht herumschlagen müssen. PostFinance kooperiert deshalb mit verschiedenen Firmen, die Komplettlösungen anbieten. In deren Shop-Software ist die Zahlungslösung yellowpay bereits integriert. Hier drei Beispiele:



André-Netline mit dem Produkt Netline eShop-Builder.

André-Netline: Der Netline eShopBuilder ist ein Shop-System für kleine und mittlere Unternehmen. Die Software ist äusserst flexibel und enthält verschiedene Möglichkeiten der Warenpräsentation. Auch ein bestehendes Design lässt sich in das Paket einbauen.

Weitere Informationen: www.netline.ch



Glarotech mit dem Produkt PhPepperShop.

Glarotech Informatikdienstleistungen: Das Produkt PhPepperShop bietet ein einfach zu verwaltendes Shopsystem, ausgerichtet auf den europäischen Markt.

Weitere Informationen: www.glarotech.ch



Mondo Media mit dem Produkt Mondo Shop.

Mondo Media eBusiness-Systems GmbH: Das Produkt Mondo Shop ist eine komfortable E-Business-Komplettlösung für kleine und mittlere Unternehmen. Im Paket sind auch Warenbewirtschaftung und Kundenmanagement enthalten.

Weitere Informationen: www.mondo-media.de

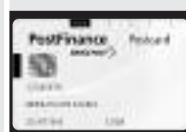
Postcard

Die gelbe Karte, nun auch in Euro

Für Schweizer Unternehmen, die mit dem Ausland geschäften, ist das Gelbe Konto in Euro zum Alltag geworden. Nun komplettiert PostFinance die Dienstleistung: Damit beim Bargeldbezug die Umrechnungsverluste dahinfallen, gibts jetzt die Postcard Euro und die Deposito-karte in Euro.

Die Postcard ist kostenlos. Ohne Kosten kann man damit an allen Postomaten und Poststellen mit Euro-Bargeldbestand im Inland Bares beziehen. Das gilt ebenfalls für die Postcard zum Gelben Deposito Konto in Euro. Gegen eine Gebühr von fünf Franken ist der Geldbezug auch an Bancomaten der neusten Generation möglich.

Die Karte gilt auch weltweit an über 800 000 Ausgabegeräten, die mit den Logos von Visa-PLUS oder Eufiserv gekennzeichnet sind. Der Bezug von Euro-Bargeld im Ausland kostet mit der Postcard vier Franken und ist somit günstiger als mit der Kreditkarte, denn die Wechselgebühr entfällt.



Keine Verluste bei der Umrechnung: die Postcard für das Euro-Konto.

Sparen – und trotzdem flexibel bleiben

Das Gelbe Deposito-Konto für Unternehmen ist eine einfache Anlagevariante zu guten Konditionen.

Überschüssiges Geld sicher anlegen und trotzdem jederzeit liquid bleiben: Das ist eine Aufgabe, die sich Cashmanagern in Schweizer Unternehmen häufig stellt. Eine attraktive Lösung kann PostFinance nun innerhalb ihrer Dienstleistungspalette anbieten. Das Gelbe Deposito-Konto für Unternehmen ist eine Anlagevariante mit einfachen und transparenten Bedingungen und ist als Ergänzung zum Gelben Geschäftskonto gedacht. Dieses Sparkonto wurde bisher bereits für Privatpersonen, Vereine und Einzelunternehmen angeboten.

> Geld kurzzeitig oder auch längerfristig zu einem attraktiven Zins anlegen und gleichzeitig von grosszügigen Rückzugsbedingungen profitieren

Das Deposito-Konto weist gegenüber der normalen Kontovariante verschiedene Vorteile auf. So werden die kurz- bis mittelfristig angelegten Gelder zu einem besonders vorteilhaften Satz verzinst, und die Kontoführung ist sowohl in Papierform wie auf elektronischem Weg möglich.

Das sind die Konditionen im Einzelnen:

- Das Gelbe Deposito-Konto in CHF oder EUR lässt sich mit einem Formular an jeder Poststelle oder online auf dem Finanzportal www.postfinance.ch eröffnen. Basis für das Deposito-Konto ist ein Gelbes Geschäftskonto.
- Die Kontoführung ist kostenlos.
- Einlagen erfolgen mit Bareinzahlung, Kontoübertrag, elektronischer Überweisung oder Dauerauftrag.
- Rückzüge sind mit Kontoübertrag oder Zahlungsauftrag (ZAG) in elektronischer oder Papierform möglich. Rückzüge bis zu CHF 150 000 (EUR 100 000) pro Jahr sind kündigungs-frei. Für den Zahlungsverkehr steht das Deposito-Konto nicht zur Verfügung.
- Die Avisierung von Kontobewegungen ist in Papierform möglich oder auf elektronischem Weg über yellownet. Üblich ist ein vierteljährlicher oder jährlicher Kontoauszug und ein Zinsausweis per Jahresende. Kontoinformationen sind zudem jederzeit über yellownet oder Postphone abrufbar.
- Bis zu einem Kontostand von 1 000 000 Franken (700 000 Euro) wird für das Gelbe Deposito-Konto ein Vorzugszins bezahlt. Darüber gilt die Verzinsung des Gelben Geschäftskontos.

Flumroc: Mit der Umwelt Umsatz machen

Die St. Galler Firma stellt Steinwolle und Solaranlagen her. Beides mit dem Ziel, Energie sinnvoll zu nutzen.

Der vergangene Sommer hat gezeigt, was die Sonne alles kann. Sie heizte nicht nur das Badewasser in den Seen auf Rekordtemperaturen, sie machte auch Büros, Beizen und Schlafzimmer zu Brutöfen.

Die Vorteile der Sonneneinstrahlung zu nutzen und gleichzeitig ihre Nachteile abzuwehren, das ist das Geschäft der Flumroc. Ihre Produkte sind zwar meistens kaum zu sehen: Sie sind hinter Verputz oder Fassadenplatten

Ende des 19. Jahrhunderts für den Betrieb ihrer Anlage ein eigenes Elektrizitätswerk gebaut. Das produzierte mehr Energie als die Textilmaschinen verbrauchten. Weil sich der Gleichstrom jedoch nicht weit transportieren liess, suchten die Spörris nach einem Produkt, das bei der Herstellung ebenfalls Elektrizität in grossen Mengen benötigte.

Erst wurde Karbid hergestellt, das für Beleuchtungszwecke, beim Schweißen und als

zen, zu Fasern verarbeitet und in Plattenform gepresst.

«Früher war für uns die Sache mit der Auslieferung der Ware an der Verladerampe erledigt», erzählt Köhl. Vor rund 20 Jahren begann das Umdenken: Die Flumroc mischte sich in die schweizerische Umweltdiskussion ein, engagierte sich in Energiesparprojekten, prägte Standards im Bauwesen mit und diversifizierte in die Sparte alternative Energien. Das Unternehmen hat sich gewissermassen vom Energie-Saulus zum Energie-Paulus gewandelt. «Die beste Energie ist jene, die man gar nicht braucht», sagt Köhl.

Es war klar, dass die Flumroc im eigenen Betrieb, der insgesamt 260 Beschäftigte zählt, mit gutem Beispiel vorangehen musste. Das tat sie denn auch und investierte zum Beispiel sechs Millionen Franken in die Kohlenmonoxid-Nachverbrennung und die Wärmerückgewinnung bei der Steinwolleproduktion.

Für ihren regelmässig publizierten Ökologiebericht hat die Firma bereits Preise eingeholt. Zu Recht: Der Bericht zeigt nicht nur, wo Verbesserungen eingeleitet wurden, sondern legt auch schonungslos offen, welche Stoffe aus der Produktion weiterhin die Umwelt belasten und wo noch energetische Defizite bestehen. «Wer glaubwürdig sein will, muss sehr transparent kommunizieren», sagt Kurt Köhl. «Ökologische Kriterien werden in Zukunft ein entscheidender Faktor sein.»

Wenn heute Köhl der Bauindustrie zuruft: «Ihr müsst energieeffiziente Bauten herstellen!», dann tut er dies jedoch nicht ganz uneigennützig. Denn wenn die Branche der Aufforderung vermehrt nachkommt, dann heisst das in erster Linie, dass Häuser besser isoliert werden müssen. Dazu braucht es Materialien zur Wärmedämmung, zum Beispiel Steinwolle. Und die ist bei der Schweizer Marktführerin Flumroc zu haben. Davon stellen die Flumser jährlich gegen 50 000 Tonnen her und setzen damit rund 66 Millionen Franken um, gegen 80 Prozent davon in der Schweiz.

Mit der guten Isolation ist es noch nicht getan, wenn Energie effizient genutzt werden soll. Ein weiterer Schritt ist der Einsatz erneuerbarer Energien, etwa von Sonnenwärme. Auch da hat Flumroc die Hand im Spiel. Denn seit vier Jahren gehört die Rüsch Solartechnik AG im aargauischen Dottikon zur Gruppe. Sie stellt thermische Solaranlagen her.

«Das Bewusstsein und die Bereitschaft zum sinnvollen Energieeinsatz sind da», meint Köhl. «Doch nun muss die Bauindustrie etwas tun.»

Sie tut etwas, langsam zwar, aber sicher. Das lässt sich sogar mit konkreten Zahlen belegen: Die Dicke der Wärmeisolationen bei Neubauten, dies zeigt die Statistik, nimmt in der Schweiz pro Jahr um drei Millimeter zu. Das spart Energie und ist gut fürs Geschäft der Flumroc.

> «Ökologische Kriterien werden in Zukunft zu einem entscheidenden Faktor. Das Bewusstsein und die Bereitschaft sind da, doch nun muss die Industrie etwas tun»

Kurt Köhl, Direktor Flumroc



versteckt, oder sie thronen unauffällig auf den Dächern.

Die Firmengruppe mit Sitz in Flums im Sarganserland stellt zum einen Isolationsmaterial in Form von Steinwolleplatten her, zum andern vertreibt sie über ein Tochterunternehmen Anlagen zur Nutzung von Sonnenenergie. Die Flumroc hat sich ganz der sinnvollen und sparsamen Verwendung von Energie verschrieben. «Auch die Sonne gehört heute zu unserem Geschäft», sagt Kurt Köhl, der Direktor der Flumroc AG.

Die Firmengeschichte begann ganz anders. Die Flumser Baumwollspinnerei Spörris hatte

Basis für Düngemittel Verwendung fand. Dann, um 1950, folgten die ersten Versuche mit Steinwolle. Das Ausgangsmaterial: Schlacke, billiges Abfallprodukt aus der Stahlindustrie. Die wurde geschmolzen – mit Hilfe des reichlich vorhandenen Stroms –, anschliessend zu Fasern gesponnen und zu Platten verarbeitet. Das Endprodukt eignete sich bestens für die Wärmedämmung, für den Schall- und den Brandschutz.

Noch heute dienen billige Ausgangsprodukte als Basis für die Herstellung der Steinwolle Marke Flumroc. Doch statt Schlacke werden die Mineralien Dolomit und Basalt geschmol-



Auf dem Dach wird mit Hilfe der Sonne Energie produziert, im Lager stehen Produkte zum Energiesparen: Kurt Köhl vor gestapelten Steinwolleplatten.

Zahlungsverkehr

«yellownet pannenfrei»

Fünf Firmen in zwei Kantonen: Das ist die Flumroc-Gruppe. Trotz den unterschiedlichen Standorten will Josef Zanettin auf einfache Art den Überblick behalten. Der Leiter des Finanz- und Rechnungswesens der Flumroc AG hat mit yellownet business, der E-Banking-Applikation von PostFinance für Unternehmen, eine nationale Plattform für den gemeinsamen Zahlungsverkehr gefunden.

«**Alle Mitarbeitenden** in den verschiedenen Buchhaltungen benutzen die gleiche Software. Das ist ein grosser Vorteil», sagt Zanettin. Wichtig sei auch die Zuverlässigkeit. «Das Programm läuft pannenfrei», hat der Finanzfachmann festgestellt, und er lobt zudem die regelmässigen automatischen Updates.

Nicht alles, was die Firmen der Flumroc-Gruppe in ihre Produkte verbauen, stammt aus der Schweiz. Und so beschränkt sich der Zahlungsverkehr auch nicht aufs Inland. Das Unternehmen hat deshalb für die Geldströme im Euro-Raum bei PostFinance ein Euro-Konto eingerichtet. Daraus werden die Lieferanten im Ausland bezahlt.

Finanzchef Zanettin schätzt dabei vor allem die günstigen Spesen: «Warum soll ich zehn Franken pro Vergütung zahlen, wens auch für zwei Franken möglich ist?»



Blick ins Sarganserland: Josef Zanettin (links) und Kurt Köhl von Flumroc.