



News von Leitbetrieben:

- News der ServiceInitiative Leitbetrieb
- Lösungen mit direktem Kundenkontakt
- KMU.DIGITAL-Förderung 2026: Jetzt Digitalprojekte rechtzeitig planen
- Effizientes Mahnwesen in Krisenzeiten

www.leitbetrieb.com



Liebe Mitglieder der ServiceInitiative,
liebe Interessenten!

Wissen ist für Unternehmen ein sehr wichtiger Faktor, um nachhaltig erfolgreich zu sein. Es betrifft alle Branchen, jeden Unternehmer und jeden einzelnen Mitarbeiter. Es gilt die erlernten Fähigkeiten im Sinne des Unternehmens einzusetzen, um Kosten zu sparen, Innovationen anzutreiben, um am Ende für Kunden und Kollegen einen Mehrwert dadurch zu verwirklichen.

Das Wissen ist umso gewinnbringender, je besser es Unternehmen verstehen dieses auch weiterzuvermitteln. Diese Kombination aus Wissen, Kommunikationsstärke und dem Willen, Kunden Gutes zu tun, ist ein exzellentes Rezept für eine gute Kundenbetreuung.

Unsere Leitbetriebe sind Vorreiter für exzellente ServiceQualität, welche dieses Rezept auch stetig in der Praxis anwenden. Im Rahmen unseres Serviceletters „News von Leitbetrieben“ bieten wir unseren Leitbetrieben eine Plattform, ihr Wissen zu Ihrem Mehrwert weiterzugeben.

Wir danken unseren Leitbetrieben für die interessanten Inputs und sind jederzeit erreichbar, wenn es darum geht neue Themen unserer Leitbetriebe zukünftig in diesem Medium zu präsentieren.

News von Leitbetrieben in diesem Serviceletter:

1. News der ServiceInitiative Leitbetrieb
2. Lösungen mit direktem Kundenkontakt:
SIHGA GmbH
3. KMU.DIGITAL-Förderung 2026: Jetzt Digitalprojekte rechtzeitig planen:
Vazaweb GmbH
4. Effizientes Mahnwesen in Krisenzeiten:
Akzepto Inkasso GmbH
5. **AKTION** Leitbetriebe empfehlen Leitbetriebe

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre
und einen schönen, sowie erfolgreichen Tag!

Ihr Team der ServiceInitiative Leitbetrieb



News der ServiceInitiative Leitbetrieb

Gerade in der heutigen Zeit gewinnt guter Kundenservice zunehmend an Bedeutung. Schnelle Veränderungen, wirtschaftliche Unsicherheiten, steigende Kosten, die fortschreitende Digitalisierung sowie eine wachsende Informationsflut verunsichern viele Menschen. **Umso wichtiger sind für Kundinnen und Kunden Orientierung, Verlässlichkeit und persönliche Unterstützung.**

Guter Kundenservice stärkt das Vertrauen. Kundinnen und Kunden, die sich ernst genommen fühlen, bleiben einem Unternehmen auch dann treu, wenn Entscheidungen schwerfallen oder Probleme auftreten. Freundliche, kompetente und gut erreichbare Ansprechpartner vermitteln Sicherheit und machen deutlich, dass hinter einem Produkt oder einer Dienstleistung Menschen stehen, die helfen wollen.

Darüber hinaus hebt exzellenter Kundenservice ein Unternehmen deutlich von Mitbewerbern ab. Produkte und Preise ähneln sich häufig – **der Service macht den Unterschied.** Besonders in herausfordernden Zeiten erinnern sich Kundinnen und Kunden daran, wer sie unkompliziert unterstützt, flexibel reagiert und aufmerksam zugehört hat.

Nicht zuletzt ist Kundenservice ein wichtiger Dialog. Feedback, Fragen und Anliegen liefern wertvolle Erkenntnisse, mit denen Unternehmen ihre Angebote weiterentwickeln und an veränderte Bedürfnisse anpassen können. **Nur wer zuhört und reagiert, bleibt relevant.**

Kurz gesagt: **Kundenservice ist heute kein optionaler Zusatz mehr, sondern ein entscheidender Erfolgsfaktor.** Er schafft Vertrauen, stärkt Kundenbeziehungen und vermittelt Kundinnen und Kunden auch in unsicheren Zeiten ein Gefühl von Sicherheit.

Genau deshalb ist es besonders wichtig, **den hohen Anspruch an den Kundenservice sichtbar zu machen** – etwa **durch die Service-Marke Leitbetrieb.** Sie steht nicht nur für Qualität, sondern vor allem für eine gelebte Serviceorientierung. Kundinnen und Kunden erkennen auf den ersten Blick, dass ein Unternehmen nach klaren Standards arbeitet und Service bewusst gestaltet, statt ihn dem Zufall zu überlassen.

Die Service-Marke Leitbetrieb vermittelt Orientierung und schafft Vertrauen. In einer Zeit, in der viele Versprechen austauschbar erscheinen, setzt sie ein glaubwürdiges Zeichen: Dieses Unternehmen übernimmt Verantwortung, investiert nachhaltig in Servicequalität und **stellt die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden konsequent in den Mittelpunkt.** Das stärkt die Glaubwürdigkeit nach außen – und den Stolz nach innen.

Darüber hinaus macht die Service-Marke Leitbetrieb Kundenservice erlebbar. Sie steht für kontinuierliche Weiterentwicklung, qualifizierte Mitarbeiter und verbindliche Prozesse. So wird Service nicht nur kommuniziert, sondern spürbar und nachweislich gelebt.

Unternehmen, die ihren Kundenservice mit der Service-Marke Leitbetrieb sichtbar machen, heben sich klar vom Wettbewerb ab. Das Zeichen steht für gelebte Servicequalität und schafft einen nachhaltigen Vertrauensvorsprung, gerade in herausfordernden Zeiten.



Lösungen mit direktem Kundenkontakt

In einer zunehmend digitalisierten Welt bleibt der direkte Kontakt zu Kunden ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Eine besonders effektive Lösung ist der Einsatz mobiler Plattformen, die es Unternehmen ermöglichen, ihre Produkte und Dienstleistungen direkt vor Ort zu präsentieren. Solche Initiativen schaffen eine persönliche und praxisnahe Verbindung zwischen Unternehmen und Kunden, die weit über herkömmliche Kommunikationskanäle hinausgeht.

Durch mobile Beratungseinheiten können Unternehmen direkt mit ihren Kunden interagieren, individuelle Fragen beantworten und maßgeschneiderte Lösungen anbieten. Diese direkte Kommunikation fördert nicht nur das Vertrauen in die Marke, sondern hilft auch dabei, spezifische Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden zu erkennen und gezielt darauf einzugehen.

Ein anschauliches Beispiel für diese Art der direkten Kundeninteraktion ist der SIHGA Tourbus. Dieser mobile Showroom bringt die Produkte und Expertise des Unternehmens direkt zu den Kunden. Er eignet sich für Vorstellungen bei Partnern, Schulen oder Messen und um bei schönem Wetter Schulungen draußen stattfinden zu lassen. Diese direkte Begegnung ermöglicht es den Kunden, Produkte in Aktion zu erleben und deren Funktionen hautnah zu verstehen.

Die Reaktionen der Kunden auf den SIHGA Tourbus sind durchwegs positiv. Man schätzt die Möglichkeit, sich individuell beraten zu lassen, Produkte live zu erleben und Fragen in einem direkten Gespräch zu klären. Das Feedback zeigt, dass dieser persönliche Kontakt zu einer stärkeren Bindung zur Marke führt und wertvolle Einblicke in die Bedürfnisse der Kunden gibt. Die direkte Interaktion wird als besonders hilfreich empfunden, um Lösungen zu finden, die genau auf ihre Anforderungen abgestimmt sind.



Zu unserem Serviceprofil



SIHGA GmbH,

A-4694 Ohlsdorf, Gewerbepark - Kleinreith 4, T: +43 (0) 7612 74 370 0



KMU.DIGITAL-Förderung 2026: Jetzt Digitalprojekte rechtzeitig planen

Die österreichische Digitalisierungsförderung KMU.DIGITAL geht 2026 in die voraussichtlich letzte Runde des aktuellen Förderzeitraums 2024–2026. Insgesamt stehen in diesem Programmzeitraum 35 Millionen Euro zur Verfügung, um kleine und mittlere Unternehmen (KMU) bei ihrer digitalen und nachhaltigen Transformation zu unterstützen.

Für 2025 sind die Fördermittel bereits ausgeschöpft, eine Antragstellung ist heuer nicht mehr möglich. Der Startzeitpunkt der Förderperiode 2026 wird in Kürze bekanntgegeben – wer 2026 ein Web-, E-Commerce- oder Digitalprojekt umsetzen möchte, sollte jetzt mit der Planung beginnen.

Vazaweb begleitet KMU bei der Konzeption, Beantragung und Umsetzung solcher Digitalprojekte – von der ersten Analyse bis zur fertigen Website oder zum Online-Shop.

Zweistufige Förderung: Beratung und Umsetzung

Die KMU.DIGITAL-Förderung ist zweistufig aufgebaut: zuerst Beratung, dann Umsetzung. Beide Stufen können separat beantragt werden – ohne sofortige Verpflichtung, das Projekt tatsächlich umzusetzen.

1. Beratungsförderung (Status- & Potenzialanalyse)

In der ersten Phase wird der aktuelle Digitalisierungsstand des Unternehmens analysiert und es werden konkrete Handlungsempfehlungen ausgearbeitet, zum Beispiel in den Bereichen:

- Website & E-Commerce
- Online-Marketing & Social Media
- IT- & Cybersecurity
- Digitale Prozesse & Verwaltung

Förderkonditionen (Stand derzeitiger Programmperiode):

- Zuschuss: 80 % der Beratungskosten
- Maximaler Zuschuss für Status- & Potenzialanalysen: 400 € pro Unternehmen

Der Eigenanteil des Unternehmens liegt somit oft nur bei rund 100 €, abhängig von der gewählten Beratungsleistung. Die Analyse ist zugleich Voraussetzung für die spätere Umsetzungsförderung, verpflichtet aber noch zu keiner Investition.



2. Umsetzungsförderung

In der zweiten Phase werden konkrete Digitalprojekte gefördert – etwa:

- neue Unternehmenswebsite oder Relaunch
- Online-Shop / E-Commerce-Anbindung
- Digitalisierung von Prozessen (z. B. Bestell- oder CRM-Prozesse)
- IT- und Security-Maßnahmen
- Marketing-Automatisierung, Schnittstellen, kundenspezifische Weblösungen

Typische Konditionen in der aktuellen Förderrunde:

- Zuschuss: bis zu 30 % der förderfähigen Projektkosten
- Maximaler Zuschuss: rund 6.000 € pro Unternehmen
- Projektlaufzeit: bis zu 12 Monate ab Förderzusage

Wichtig: Die Umsetzungsförderung kann erst beantragt werden, wenn die Beratungsphase vollständig durchgeführt und abgerechnet wurde.

Beispielrechnung für ein Web- oder E-Commerce-Projekt

Für ein Digitalprojekt mit einem Projektvolumen von 7.500 € (z. B. neue Website mit Online-Funktionalitäten) ergibt sich nach heutigem Stand folgende Förderlogik:

- 400 € Zuschuss für die Status- & Potenzialanalyse
- ca. 2.100 € Zuschuss in der Umsetzungsförderung (entspricht ca. 30 % von 7.500 €)

Damit reduziert sich der effektive Investitionsbedarf von 7.500 € auf rund 5.000 € netto – bei voller Projektleistung.

(Beispiel ohne Gewähr, abhängig von endgültigen Richtlinien 2026.)



Warum rechtzeitige Planung für 2026 entscheidend ist

Die Erfahrung der letzten Jahre zeigt: Das Budget der Umsetzungsförderung ist oft innerhalb weniger Wochen ausgeschöpft.

Für 2026 ergibt sich daher eine sinnvolle Timeline:

Frühjahr 2026

Durchführung der Status- & Potenzialanalyse, Definition der Projektziele (z. B. neuer Webauftritt, E-Commerce, Prozessdigitalisierung).

Unmittelbar zum Start der Umsetzungsförderung 2026

Einreichung des Umsetzungsprojekts, sobald die Einreichplattform öffnet – um von den ersten Budgettranches zu profitieren.

Bis zu 12 Monate Zeit für die Umsetzung

Nach Förderzusage besteht ausreichend Zeit, das Projekt in Ruhe zu planen, umzusetzen, zu testen und zu optimieren.

Da der aktuelle Programmzeitraum von 2024–2026 läuft und damit die derzeitige Vereinbarung der EU- und Bundesmittel zeitlich begrenzt ist, ist unklar, in welcher Form eine Nachfolgeregelung aussehen wird. Umso mehr lohnt sich ein geplanter Förderantrag im Jahr 2026.



Was Vazaweb für KMU übernimmt

Wir bei **Vazaweb** begleiten Sie Schritt für Schritt auf dem Weg zu Ihrem digitalen Projekt.

Gemeinsam mit Ihnen

- analysieren wir Ihren aktuellen digitalen Stand und definieren klare, realistische Projektziele,
- wählen die passenden **KMU.DIGITAL-Fördermodule** für Beratung und Umsetzung aus,
- bereiten alle Förderanträge sorgfältig vor und reichen sie strukturiert für Sie ein, setzen Ihr gefördertes Projekt – ob Website, Online-Shop oder digitale Prozesse – **professionell und fristgerecht** innerhalb der Förderlaufzeit um.

Wenn Sie für 2026 ohnehin einen Relaunch, einen neuen Online-Shop oder die Digitalisierung interner Abläufe planen, können Sie mit KMU.DIGITAL einen erheblichen Teil der Kosten abdecken – ohne zusätzlichen Aufwand in Ihrem Tagesgeschäft. **Wir kümmern uns um die Details, Sie behalten den Fokus auf Ihr Unternehmen.**

Kontakt

Sie möchten wissen, ob Ihr Projekt förderfähig ist und wie eine individuelle Beispielrechnung aussehen könnte?

Dann wenden Sie sich gerne direkt an uns. **Gemeinsam planen wir Projekt, Förderanträge und Zeitplan so, dass Ihr Unternehmen 2026 optimal von KMU.DIGITAL profitiert.**



vazaweb

Zu unserem Serviceprofil



Vazaweb GmbH,
4680 Haag am Hausruck, Kalchgrub 8, +43 (0) 650 626 8766, office@vazaweb.com



Effizientes Mahnwesen in Krisenzeiten

In Krisenzeiten steigen wirtschaftliche Unsicherheiten deutlich an. Absatzmärkte schwanken, Finanzierungsmöglichkeiten werden knapper und die Liquidität vieler Unternehmen gerät unter Druck. **Gerade deshalb ist es für Lieferanten besonders wichtig, ihre Zahlungsausstände aufmerksam zu überwachen und ihr Mahnwesen konsequent zu straffen.**

Offene Forderungen binden Liquidität, die in unsicheren Zeiten dringend benötigt wird, um eigene Verbindlichkeiten zu erfüllen, Löhne zu zahlen oder Investitionen abzusichern. **Wenn Kunden Rechnungen verspätet oder gar nicht begleichen, kann dies schnell zu Liquiditätsengpässen beim Lieferanten führen.** Je länger ein Zahlungsausstand besteht, desto höher ist zudem das Risiko eines vollständigen Forderungsausfalls – insbesondere dann, wenn Kunden selbst in finanzielle Schwierigkeiten geraten oder insolvent werden.

Ein strukturiertes und zeitnahes Mahnwesen hilft, Zahlungsausfälle frühzeitig zu erkennen und gegenzusteuern. Klare Zahlungsziele, schnelle Rechnungsstellung und konsequente Mahnprozesse signalisieren Professionalität und Verbindlichkeit. Gleichzeitig schaffen sie Transparenz gegenüber den Kunden und reduzieren Missverständnisse. Erfahrungsgemäß werden Forderungen umso eher beglichen, je früher und klarer sie eingefordert werden.

Darüber hinaus ermöglicht ein straffes Forderungsmanagement, Risiken besser zu steuern und rechtzeitig Entscheidungen zu treffen – etwa über Lieferstopps, verkürzte Zahlungsziele oder zusätzliche Sicherheiten. **So schützen Lieferanten nicht nur ihre eigene Liquidität, sondern stabilisieren auch ihr Unternehmen insgesamt.**



Gerade in Krisenzeiten gilt daher: Vorsichtiger Umgang mit Zahlungsausständen und ein konsequent organisiertes Mahnwesen sind keine Zeichen von Misstrauen, sondern notwendige Instrumente zur Sicherung der wirtschaftlichen Handlungsfähigkeit und zur nachhaltigen Stabilität des Unternehmens.

Akzept Inkasso unterstützt Ihr Unternehmen nach Ablauf Ihres hausinternen Mahnwesens professionell bei der Durchsetzung Ihrer offenen Forderungen. Durch ein strukturiertes, faires und rechtskonformes Inkassoverfahren übernehmen wir für Sie die gesamte Kommunikation mit zahlungssäumigen Kunden. Ziel ist es, Zahlungsausstände effizient zu reduzieren, Ihre Liquidität zu sichern und gleichzeitig die Beziehung zu Ihren Kunden zu wahren. Zusätzlich profitieren Sie von Zeitersparnis, transparenter Abwicklung und einer höheren Erfolgsquote.



Zu unserem Serviceprofil

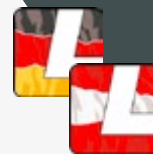


Österreich: AKZEPTA Inkasso GmbH, 5071 Wals-Siezenheim, Sironastrasse 3
Tel: +43 (0)662-871188-0, E-Mail: salzburg@akzeptat.at, www.akzeptat.com

Deutschland: AKZEPTA Inkasso GmbH, D-80687 München, Elsenheimerstr.43
Tel. +49 (0)89-5307501-0, Fax. +49 (0)89-53819850, munich@akzeptat.de, www.akzeptat.com



LEITBETRIEBE empfehlen Leitbetriebe



Geschätzte Leitbetriebe!

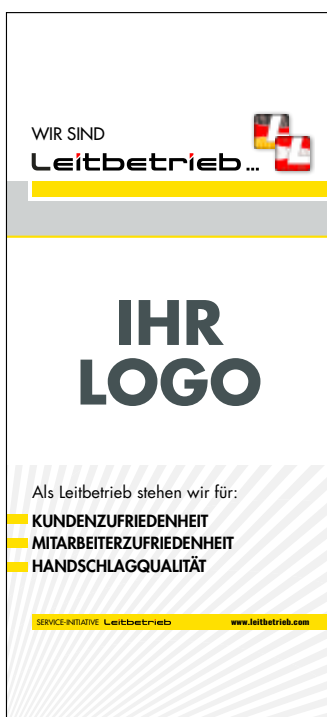
Unser Netzwerk wächst stetig – mit jedem neuen Mitglied steigt die Bekanntheit und Reichweite der ServiceInitiative Leitbetrieb.

Besonders wertvoll sind Empfehlungen durch Sie - unsere Mitglieder, denn sie helfen dem gesamten Netzwerk, weitere kundenorientierte Unternehmen miteinzubinden.

Als Dankeschön starten wir 2026 eine besondere Aktion:

Für jeden durch Ihre Empfehlung neu aufgenommenen Leitbetrieb können Sie aus drei attraktiven Geschenken wählen:

- 1) einem Roll-Up mit Ihrem Firmenlogo 2) einem 2 Jahres Abo der New Business 3) einem I-clip



... dafür sagen wir Danke!



Kennen Sie auch unsere anderen ServiceLetter?

Wir versprechen - EIN BLICK LOHNT SICH!

Zu unseren Servicelettern 



Leitbetriebe sind Vordenker und dankbar für die gebotenen Möglichkeiten!

Dies zeigen sie auch als Statement ...

Zu den Statements 



Rabattaktionen

Leitbetriebe für **Leitbetriebe**

Als Leitbetrieb genießen Sie nicht nur zahlreiche Vorzüge, die sich aus der Verwendung des ServiceSiegels ergeben, sondern haben auch die Möglichkeit Vergünstigungen bei anderen Leitbetrieben zu erhalten.

Zu den Rabattaktionen 



IMPRESSUM:

AKZEPTA Holding GmbH, Hauptstraße 8, A- 4912 Neuhofen im Innkreis
Impressum: <https://www.leitbetrieb.com/at/impressum-leitbetrieb-oesterreich-deutschland>
(Unternehmensgegenstand & weitere Infos)

Die ServiceInitiative Leitbetrieb der Akzeptia Holding GmbH haftet trotz Prüfung nicht für die Inhalte zur Vollständigkeit und Richtigkeit der Beiträge.