KGV
KMU- UND GEWERBEVERBAND KANTON ZÜRICH

Zürcher Wirtschaft

Die Zeitung für KMU und UnternehmerInnen > www.zuercher-wirtschaft.ch

14. 11. 2019 – 11/2019

Grosse Bühne für Cybercrime im Kaufleuten

Der Gewerbekongress des KGV vom 31. Oktober stand ganz im Zeichen der Cyberkriminalität. Dies und der neu vergebene «Gewerbe-Cup» im Jahr der Mitgliederwerbung lockten rund 400 KGV-Mitglieder nach Zürich.

Infotainment dank Informatik: Rund 400 KGV-Gäste lernten viel über Cybercriminalität. *Bild André Springer*

Wie wird man nicht zur «low hanging fruit» für Cyberkriminelle? Wie schützt man sich vor Datenklau? Gemäss einer Umfrage des Bundes 2017 sind rund 40 Prozent der Unternehmen schon Ziel eines Angriffs mit finanziellen Konsequenzen gewesen, am meisten trifft es Betriebe von bis zu 100 Mitarbeitern. Am Gewerbekongress des KGV wurde das aktuelle Thema vertieft. Im Kaufleuten in Zürich stand nämlich der Gewerbekongress 2019 nicht im Zeichen von Budget, Politik und Zahlen, sondern von Infotainment, spannend vermittelt von Profis und einem Betroffenen. Mit Ivano Somaini war sogar ein Spezialist mit Hacker-Erfahrung dabei, der sich selber in Firmennetzwerke einschleust, um ihre Datenlecks aufzuzeigen. Inhaltlich ging es primär um Cyberrisiken, garniert wurde der Abend von einigen hochkarätigen Referenten. Im «Jahr der Mitgliederwerbung» durften sechs Gewerbevereine, die sich engagiert um Neumitglieder bemühten, auch einen Geldbetrag entgegennehmen. Das Kaufleuten bot danach eine ideale Plattform, um es beim Flying Dinner im Gespräch zu vertiefen.

Bericht und Bilder auf S. 18/19 *(mg)*

In dieser Ausgabe

Seite 7

Ein futuristisches Haus in Dübendorf: Digital geplant und gebaut.

Seite 10–13

Nationalratswahlen: Gemischte Gefühle aus Gewerbesicht.

Seite 14/15

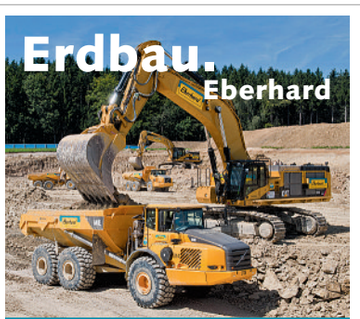
Regierungsrätin Silvia Steiner zu Arbeitsmarkt und Berufsmesse.

Anzeige

Dieser exklusive Reklamenplatz ist noch frei – für Sie!

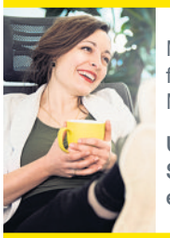
Fragen Sie uns nach dem attraktiven Angebot: Telefon 044 796 14 42!

bachmann printservice gmbh
info@bachmann-printservice.ch



BusPro
Das Business-Programm
BusPro ist Kunden- und Lieferanteninfo, Auftrag, Lager, Buchhaltung, Lohn
www.buspro.ch

HR Campus



Mehr Zeit für Ihre Mitarbeitenden?
Unsere HR Services machen es möglich!
HR Outsourcing entdecken!
hr-campus.ch/hr-services

AZB Post CH AG
CH-8032 Zürich
PP / Journal

MEIN LAGER IST VOLL. **ABER WIE FÜLLT SICH DER WARENKORB?**

Sie haben die Fragen, wir liefern die Antwort:
Mit der Post erreichen Sie bis zu 4,2 Millionen Haushalte in der Schweiz und damit 8,3 Millionen potenzielle Kundinnen und Kunden. Ob klassisch mit einem Mailing oder online über effiziente Performance-Massnahmen. Noch Fragen? Mehr Infos finden Sie auf **post.ch/warenkorb**

DIE POST

Inhalt

Im Brennpunkt

Die Zukunft des stationären Handels 4–5

Wenn Computer und Roboter bauen 7

Wahlen 2019

«Es ist ein Amt und nicht das Leben» 10

Ruedi Noser gehört in den Ständerat 11

Der Gewerbler, der fest im Sattel sitzt 12–13

Die Nationalratswahlen aus Gewerbesicht 13

Bildung

«Berufswahl ist ein Familienprojekt» 14–15

Viel Kreativität in der Berufsausbildung 17

In eigener Sache

Gewerbekongress: Im Kopf der Hacker 18–19

Crashkurs und Einblick in Weintradition 21

Kolumnen

Karl Lüönd: Jetzt sind Augenmass und Grösse gefragt 22

Wadenbeisser: Zocken auf dem Plumpsklo 26

Ratgeber

Die feinen Unterschiede der Verträge 23

Aktuell

Weniger Norm, dafür mehr Parkplätze 23

Auto Zürich: Elektromodelle als Messestars 26

Topadressen

Topadressen 27

Impressum 27

Berufsmesse: Diamant des KGV

Werner Scherrer, Präsident KGV

Eine unserer vornehmsten Aufgaben ist der Einsatz für den Berufsnachwuchs. In einer Zeit, in der sich die Berufswelt immer schneller verändert, wird diese Aufgabe jedes Jahr komplexer und vielfältiger. Unsere Berufsbildungskommission unter dem Vorsitz von Kantonsratspräsident Dieter Kläy ist das Fachorgan für berufsbildungspolitische Fragen. Diese Arbeit ist nötig, wird aber für unsere Mitglieder nur selten sichtbar.

Richtig sichtbar gegen aussen ist aber jedes Jahr unsere Berufsmesse in Zürich, für die der KGV als Veranstalter zeichnet. Für uns ist die Messe ein Leuchtturm für die Berufs- und Weiterbildung, ein Schaufenster für unseren gemeinsamen Einsatz mit den Berufsverbänden für eine aktuelle und zeitgemässe Berufsausbildung. Einverstanden, das ist nicht wirklich nur selbstlos. Es ist aber der wichtigste Weg für unsere KMU, um junge Menschen bei der richtigen Berufswahl zu unterstützen und so den eigenen Nachwuchs sicherzustellen. Einmal mehr zeigt die Berufsmesse Zürich auch dieses Jahr auf, wie Berufswahl Spass machen und doch zielführend sein kann.

Wir sind stolz auf unsere Messe, die wir als Organisator zusammen mit der Messe Zürich durchführen dürfen! Dieses Jahr werden über 500 Lehrberufe und Schul- und Weiterbildungsangebote vorgestellt. Mit über 55'000 Besuchern 2018 ist sie schweizweit die wichtigste Messe für die Bereiche Berufswahl, Berufsinformation, Grund- und Weiterbildung. Einen Punkt will ich dazu unbedingt noch ansprechen. Immer wieder werden wir mit der folgenden (durchaus berechtigten!) Frage konfrontiert:

Was macht eigentlich der KGV? Die Frage kommt regelmässig auf, wenn in einem unserer angeschlossenen Vereine oder Verbände ein neuer Kassier gewählt wird und dieser über die Budgetposition KGV stolpert. Die Antwort darauf ist einfach und lässt sich mittels Diagramm über die Verwendung des Beitrags und die regelmässige Berichterstattung des KGV detailliert erklären. Aber eine Tatsache ist es, dass wir unsere Leistungen zu wenig in den Mittelpunkt stellen. Ganz speziell ist das der Fall mit unserem ausserordentlich wichtigen Engagement für unsere Berufsmesse Zürich. Deshalb verordne ich uns als KMU und Gewerbe für die kommenden Jahre diesen Leitsatz: Bescheidenheit ist eine Zier, aber weiter kommt man ohne ihr! (Zitat frei nach verschiedenen Quellen). Wir werden von aussen besser erkannt und auch für unsere eigenen Mitglieder zeigt sich so, welchen Wert der KGV tatsächlich hat.

Anzeige

Als neueres Konzept sind Pop-up-Stores wie hier «Hanimanns» im Hauptbahnhof Zürich ein Ansatz zur Belebung von Verkaufsflächen. Dafür sind die Mietverträge immer kürzer angelegt. *Bild: M. Gasser*

Die Zukunft des stationären Handels

Die Nachfrage nach Verkaufsflächen in der Schweiz ist rückläufig. Der stationäre Handel befindet sich im Umbruch. Trotz Wettbewerbsdruck aus dem Ausland und Online-Handel zeigen sich auch positive Tendenzen: Der Handel reagiert mit neuen Konzepten, und in vielen Teilmärkten stabilisieren sich die Umsätze.

Marcel Hegetschweiler

Büroflächen, Verkaufsflächen und Gewerbeflächen – der Markt für Geschäftsflächen reagiert auf die Beschäftigungssituation in der Wirtschaft. Darum gehen die Immobilienexperten von Wüest Partner in ihrem aktuellen «Immo-Monitoring» davon aus, dass das bis anhin solide Stellenwachstum hierzulande die Nachfrage nach zusätzlichen Schweizer Geschäftsflächen auch im kommenden Jahr – bei eventuell verminderter Dynamik – stützen werde.

Zu den Wachstumstreibern beim Beschäftigungsaufbau gehöre insbesondere das Gesundheitswesen: 28 Prozent der im letzten Jahr neu geschaffenen Stellen würden sich entweder im Gesundheits- oder im Sozialwesen finden. Unternehmensbezogene Dienstleistungen, die Informationstechnologie sowie die Telekommunikation sorgten ebenfalls für Beschäftigtenwachstum.

Trotz gestützter Nachfrage nach Geschäftsflächen sieht Wüest Partner unterschiedliche Aussichten für die einzelnen Segmente des Geschäftsflächenmarkts: So rechnen die Analysten damit, dass sich die starke Dynamik im Neubau von Büroflächen fortan laufend abschwächen werde. Bei den Verkaufsflächen hingegen beobachten sie das Gegenteil: «Seit nunmehr zwei Jahren steigt hier das projektierte Neubauvolumen kontinuierlich an, und eine Trendwende ist gegenwärtig nicht absehbar», schreiben die Autoren.

Positive Tendenzen

Dem projektierten Neubauvolumenwachstum bei Verkaufsflächen zum Trotz: Zwischen 2010 und 2018 sind in der Schweiz laut dem Marktforschungsunternehmen GfK Switzerland rund 6000 Verkaufsstellen verschwunden, während über 10'000 Schweizer-Online-Shops – nebst Millionen von internationalen E-Shops – ihre Produkte und Dienstleistungen im Netz feilbieten würden.

Auch Wüest Partner schreibt, dass die Flächenumsätze des Detailhandels in sämtlichen Branchen sinken und die Nachfrage nach Verkaufsflächen rückläufig sei. Kein anderes Immobiliensegment sei zurzeit einem derart anspruchsvollen Strukturwandel ausgesetzt wie das der Verkaufsflächen. Umsatzrückgänge von mehr als 25 Prozent während der letzten acht Jahre seien für viele Läden keine Seltenheit. Allerdings hätten sich die Umsätze pro Quadratmeter Verkaufsfläche jüngst in vielen Teilmärkten stabilisiert und würden gar positive Tendenzen verzeichnen, wie die Grafiken anbei verdeutlichen. Dies sei primär darauf zurückzuführen, dass insbesondere im Non-Food-Bereich die Verkaufsflächen reduziert worden seien.

Wunderwaffe Mobile

«Der stationäre Handel ist in einem immensen Umbruch», bestätigt Dagmar Jenni, Geschäftsführerin des Verbands der mittelständischen Detailhandelsunternehmen Swiss Retail. Vorangetrieben werde dieser nicht nur durch die Digitalisierung, sondern auch durch verstärkten Wettbewerbsdruck aus dem Ausland oder neue Intermediäre, wie zum Beispiel Vergleichsportale im Netz, die zunehmend klassische Retailer-Aufgaben übernehmen würden.

«Jeder Kunde hat heute eine Wunderwaffe in der Hosentasche: Das Mobile», sagt Jenni. Diese mutiere zum mobilen Warenhaus. Dabei sei der Kunde von heute weder nur service- noch nur preis- oder leistungsorientiert, setze aber sicher vermehrt auf Bequemlichkeit und lasse sich etwa seine Waren nach Hause liefern. Daneben seien ihm auch überdurchschnittlicher Service und Beratung sowie

eine erlebnisorientierte Kauferfahrung wichtig.

Online und offline

Sich offline im Geschäft beraten lassen und dann online anderswo kaufen: Was dem stationären Detailhändler ein Graus ist, funktioniert gemäss den Autoren von Wüest Partner auch andersrum und zeige sich ebenso häufig: «Kunden bereiten einen stationären Einkauf im Internet vor und kaufen die Ware später direkt im Geschäft.» Dabei scheine immer mehr Detaillisten der eigene Spagat zwischen einer stationären und einer digitalen Positionierung zu gelingen. Sprich: Online- und Offline-Absatzkanäle verschmelzen miteinander. Der Kunde kann ein Produkt im Webshop eines Händlers erstehen und es anschliessend in seiner Filiale abholen, oder er kann es in der Filiale bestellen und nach Hause liefern lassen.

«Wir haben im Rahmen einer unserer Studien festgestellt, dass ein Omni-Channel-Approach als kanalübergreifendes Geschäftsmodell einerseits ein Umsatzverstärker für den stationären Detailhandel ist und gleichzeitig für grössere Zufriedenheit bei den Kunden sorgt», sagt Dagmar Jenni von Swiss Retail. Es erstaune somit nicht, dass traditionelle Detailhändler heute versuchen, beide Welten zu verzahnen.

Neue Ansätze und Konzepte

Als weitere aufstrebende Konzepte im Detailhandel und Ansätze zur Belebung von Verkaufsflächen erwähnen Wüest Partner Praxen, Tagesstätten, Pop-up-Stores, Co-Working- und Co-Shopping-Spaces. Bei Letzteren sei die Grundidee, Retailflächen anzubieten, auf denen Detaillisten nebeneinander unterschiedlichste Produkte verkaufen können. Die Vermietung erfolge dann temporär anhand von ausdifferenzierten Tarifen, etwa Abonnementsystemen für Tages-, Wochen- oder Monatsnutzungen.

Mit der Studie «Handel im Wandel» hat die Stadtentwicklung Zürich vor zwei Jahren fünf Szenarien für den sich im Umbruch befindenden Detailhandel in der Stadt Zürich entworfen. Diese Zukunftsbilder wurden dann auf die verschiedenen Zentrumstypen einer Stadt – unter anderem Innenstadt, Mobilitäts-Hubs wie Bahnhöfe oder Quartierzentren – projiziert und die Auswirkungen auf diese beschrieben. Damit sollten die künftigen Entwicklungen im Detailhandel und ihre Auswirkungen auf das Zentrengefüge der Stadt Zürich frühzeitig erkannt werden.

> **«Kein anderes Immobiliensegment ist einem derart anspruchsvollen Strukturwandel ausgesetzt wie das der Verkaufsflächen.»**
> *Aus: Wüest & Partner, Immo Monitoring 2019*

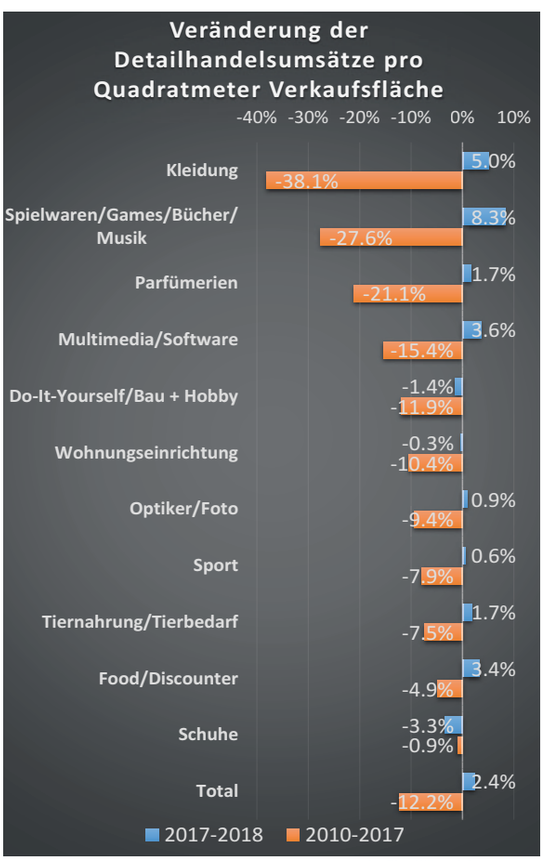
Handel im Wandel

Die entworfenen Zukunftsbilder für den Detailhandel in «Handel im Wandel» reichen von einem «Back to the Roots»-Ansatz, bei dem eine nachhaltig, fair und bewusst konsumierende Bevölkerung in urbanen Zentren den stationären, kleinteiligen Handel stärkt, über ein On-the-Way-Szenario, bei dem die Arbeitswege zu Einkaufszentren mutieren. bis hin zu einem Digital Paradise, bei dem Einkäufe mehrheitlich online erfolgen. «Es ist wichtig, zu sehen, dass sich der Handel stark räumlich differenziert entwickelt», sagt Anna Schindler, Direktorin Stadtentwicklung Zürich. Es gebe in einer Stadt verschiedene Formen von Zentren, die jeweils wieder unterschiedliche Arten von Handelsformen hervorbringen und begünstigen. Dasselbe gelte für den Handel ausserhalb einer Stadt: Ob Agglomerationsgemeinde, Kleinstadt oder Grosstadt – für jeden Raumtyp würden sich unterschiedliche Verkaufskonzepte anbieten.

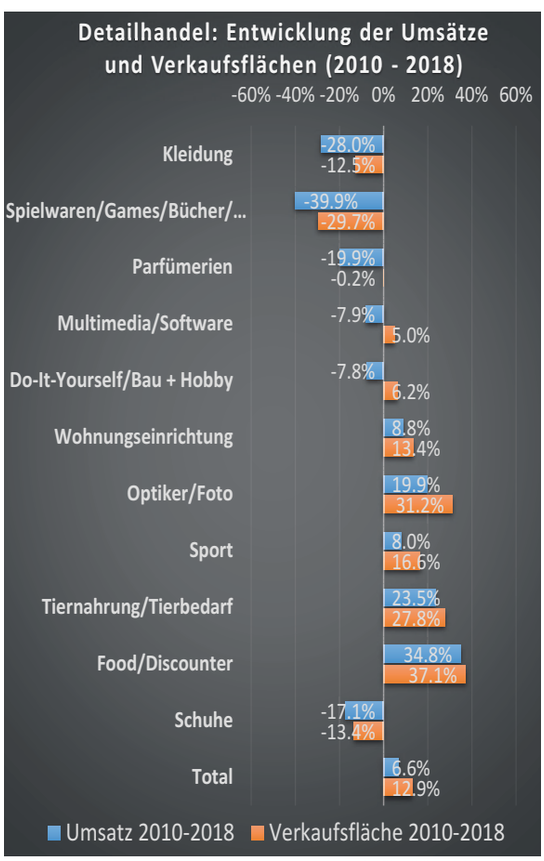
Allheilmittel Unterhaltung?

Dass der Standort eines Detaillisten und das daraus folgende Geschäftskonzept aufeinanderpassen müssen, erwähnen auch die Autoren von Wüest Partner in ihrer ersten Ausgabe des Immo-Monitoring 2019. Erlebnisorientierung werde vielerorts als Allheilmittel angepriesen, um gegen die Online-Konkurrenz langfristig bestehen zu können. Es kristallisiere sich allerdings heraus, dass diese nur zielführend sei, wenn sie am dafür passenden Standort umgesetzt werde. Bei Versorgungseinkäufen etwa würden die Kunden effizientes und effektives Shopping der Unterhaltung vorziehen.

Dagmar Jenni von Swiss Retail weist auf eine hauseigene Studie unter 2400 Konsumenten hin, die ergeben habe, dass 61 Prozent der Konsumenten hauptsächlich und lieber im stationären Handel einkaufen. «Diese Tatsache macht Mut und ist für die Belebung der Innenstädte und Ortskerne sehr bedeutsam», so Jenni. In der Studie hätten die Befragten zudem drei Bereiche genannt, mit denen der stationäre Handel gegenüber dem reinen Online-Handel nach wie vor punkten könne: Beratung, Inspiration und das Ausprobieren von Produkten vor Ort. «An diesen Stärken muss man kontinuierlich und hartnäckig arbeiten, aber auch wissen, dass die Online-Konkurrenz ebenso daran arbeitet, ihre Schwächen zu beseitigen». ■



Grafik1: Wüest & Partner 2019



Grafik2: Wüest & Partner 2019

Cyber-Risiken nehmen zu.

Unsere moderne Welt ist vernetzt wie nie zuvor. Wir sind mehr on- als offline, teilen, liken und speichern virtuell.Natürlich nicht nur privat – auch Wirtschaftsprozesse sind ohne Informationstechnologie heute nicht mehr denkbar. Produktionsprozesse sind vernetzt und das Internet ist damit längst zum Dreh- und Angelpunkt geworden. Das klingt wunderbar nach technologischem Fortschritt ohne Grenzen. Doch haben Sie schon einmal an die damit verbundenen Risiken gedacht?

Datendiebstahl oder Betriebsstillstand durch einen Hackeroder DDoS-Angriff sind heute keine Seltenheit mehr. Unternehmen jeglicher Größe und Branche sind von Angriffen bedroht. Die finanziellen Folgen von Cyber-Kriminalität können vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen sehr schnell existenzbedrohende Ausmasse annehmen. Denn diese Betriebe verfügen in der Regel weder über die finanziellen Mittel, noch sind sie für die Bewältigung einer solchen Attacke gewappnet. Die Gründe, warum das Cyber-Risiko innerhalb der letzten Jahre verstärkt ansteigt, sind vielfältig. Sicherlich sind Cyber-Kriminelle professioneller geworden. Doch daneben entstehen weitere Risiken durch den wachsenden technischen Fortschritt.

René Kocherhans
Basler Versicherungen
Telefon +41 58 285 73 40
rene.kocherhans@baloise.ch

1 Jahr gratis wohnen – mit der Modul-Hypothek

Damit mehr Geld für Ihre Träume übrig bleibt.

www.baloise.ch/kmu

Alle Infos:
www.baloise.ch/1jahrgratis

Basler Versicherungen

8025-01

Wenn Computer und Roboter bauen

Im DFAB HOUSE auf dem NEST-Gebäude der Empa sind Forschung und Industrie der Zukunft des Bauens auf den Fersen. Das Haus wurde digital geplant und mittels Robotern und 3D-Druckern auch weitgehend digital gebaut. Von planenden Algorithmen, schweis-senden Robotern und smarten Backöfen.

Das DFAB-House – oben links – ist das neuste Versuchslabor auf dem Forschungs- und Innovationsgebäude der Empa. *Bild: Roman Keller/zvg*

Marcel Hegetschweiler

Das Wohnzimmer ähnelt einer Höhle aus einem Science-Fiction-Film. Eine lange, an einen Felsen erinnernde geschwungene Betonwand durchzieht den Raum in der Mitte. Eher unhöhlisch: die drei grossen Glasfronten, die viel Licht in die Wohnstube lassen. Auch die Formensprache der Betondecke wirkt ausserirdisch, erinnert an HR Giger oder den katalanischen Architekten Antoni Gaudí. Eine Holztreppe führt auf die oberen Stockwerke, die mit Holzrahmen in komplexer Geometrie ausgekleidet sind.

Das Ende des vergangenen Februars eröffnete DFAB HOUSE auf dem NEST-Gebäude von Empa und Eawag in Dübendorf hat insgesamt drei Stockwerke, wird zurzeit von drei Gastforschenden bewohnt und von vielen, sehr vielen Nullen und Einsen betrieben. Denn: Es ist das gemäss eigenen Angaben weltweit erste bewohnte Haus, das nicht nur digital geplant und betrieben, sondern mit Hilfe von Robotern und 3D-Druckern auch weitgehend digital gebaut wurde.

Tal des Todes

NEST steht für «Next Evolution in Sustainable Building Technologies» und der Name ist Programm: Die Innovationsforscher tüfteln im NEST-Forschungsgebäude auf vier Etagen in belebten Versuchslabors – sogenannten Units – an den nächsten Evolutionsstufen der nachhaltigen Gebäudetechnologien. Das DAFB HOUSE – DAFB steht für Digital Fabrication – ist bereits die sechste Unit des 2016 eröffneten NEST-Gebäudes. Hier hat man Zeit und Platz für Experimente – und Risiken. «NEST will eine Brücke sein über das ‹Tal des Todes›», sagt Enrico Marchesi, Innovationsmanager am NEST, beim Interview am Esstisch im DFAB HOUSE. Das Tal des Todes bezeichne die Schnittstelle zwischen Entwicklung und Markt. «Eine diffuse Zone, in der vieles abstürzt und oft niemand genau weiss, warum. Hier setzt NEST an. Unser Ziel ist, die Innovationsprozesse im Gebäudebereich zu beschleunigen.» Denn: Obwohl global gesehen die grösste Industrie, sei die Bauindustrie im Vergleich zu anderen Industrien innovationsträge. Man habe lange Investitionshorizonte, grosse Investitionsvolumen und dadurch wollten Kunden auch möglichst keine Risiken eingehen.

Alexa und der Backofen

Das Schwerpunktthema des DFAB HOUSE sind die digitale Fabrikation und das digitale Wohnen. «Bei der digitalen Fabrikation geht es im Kern um eine Industrialisierung des Bauprozesses», erklärt Rico Marchesi. Bauen sei heute immer noch Einzelfertigung in Handarbeit. Hier habe die Bauindustrie im Vergleich zu anderen Industrien noch viel Potenzial, um effizienter zu werden.

Wie alle Units wurde auch das Digital Fabrication House von einem Konsortium aus Foschungs- und Industriepartnern realisiert. Hauptpartner dieser sechsten Unit ist die ETH mit acht Professuren. Daneben waren allein in die Fabrikation 30 weitere Unternehmen involviert. Jetzt würde der Bau beobachtet und regelmässig auf Abweichungen überprüft. Etwa wie sich die Betondecke verformen werde. Dafür wurde diese mit Lasertargets ausgestattet.

Im Bereich Digitales Wohnen werden neun Partnerfirmen – unter anderem ABB, Securiton und V-Zug – in Kürze ihre Smart-Home-Themen angehen. «Hier beginnen wir jetzt mit Forschungen – zum Beispiel im Bereich von Energie- und Sicherheitsthemen oder der Interoperabilität, sprich wie ein Backofen mit Alexa sprechen kann oder wie die Energieoptimierung von unterschiedlichen Herstellern miteinander funktioniert.»

Immer noch viel Handarbeit

«Digitale Planung bedeutet, dass der Bau mit spezialisierter Software geplant wurde, die Formgebung – ein Design – erlaube. Etwas, das die Architekten heute noch von Hand machen», erklärt Marchesi den digitalen Planungsprozess und gibt ein Beispiel: «Die Geometrie dieser Betondecke, unter der wir sitzen, können Sie nicht manuell zeichnen. Sie wurde durch Algorithmen gezeichnet, deren Oberziel es war, Material einzusparen mittels einer optimalen Formgebung.» Dadurch gleicht die Betondecke im DFAB HOUSE im Endergebnis eher einer Dünen- oder Gebirgslandschaft – mit Höhen und Tiefen –, während eine normale Betondecke überall gleich dick ist.

Allen Nullen und Einsen zum Trotz: Im Digital Fabrication House steckt nach wie vor viel Handarbeit. So wurden die reliefartigen Schalungen der Betondecke in 3D gedruckt, der Beton aber anschliessend in Handarbeit hineingegossen. Die Holzrahmen in den beiden oberen Wohngeschossen wurden zwar von Robotern vorgängig zusammengesetzt, anschliessend aber von Menschen montiert und verschraubt.

100 Jahre Rückstand

«Die Bauindustrie hat im Bereich der optimierten industriellen Fertigung im Vergleich mit anderen Industrien bis zu 100 Jahre Rückstand», sagt Ingenieur Marchesi. Dabei wäre das Grundprinzip der industriellen Fertigung – weniger Kosten, höhere Qualität und kürzere Zeithorizonte – gerade für die Bauindustrie interessant. «Wenn ich eine doppelt geschwungene Wand wie diese hier will und ich das manuell machen muss, dann steigen die Kosten und die Qualität sinkt im Vergleich zur geraden Wand.» Die industrielle Fertigung erlaube hingegen eine Entkoppelung von Qualität und Kosten, weil es dem Roboter, der die Stahlbetonstrukturen in der Wand geschweisst hat, egal sei, wie komplex seine Vorgaben sind.

Aus diesem Grund wird Marchesi den wahren Wert der digitalen Bauplanung erst verwirklicht sehen, wenn ihr irgendwann – in fernerer oder näherer Zukunft – eine industrielle Fertigung nachgeschaltet sein wird, und zieht zum Schluss einen Vergleich zum Autobau: «Ein Auto wird heutzutage vollständig digital entworfen, und von diesen digitalen Daten aus kann man anschliessend Fertigungsstrassen steuern, direkt über eine entsprechende Schnittstelle. Da muss man dann nicht noch Pläne lesen.»

Der Zinsabzug als Versicherung gegen steigende Zinsen

Der Eigenmietwert steht in der Kritik und seine Abschaffung wird heiss diskutiert. Er ist aber nicht blosse Steuerlast der Eigenheimbesitzer, sondern schützt sie bei Situationen mit hohem Zinsniveau. Im aktuellen Diskurs geht es also vor allem auch um die Erwartungen, wie sich die Zinsen künftig entwickeln werden.

Emanuel Roos

Es gibt wohl kaum ein anderes Thema, das in den letzten Jahren in Bundesbern öfter debattiert und erfolglos wieder ad acta gelegt wurde, als die Abschaffung des Eigenmietwerts. Im Juli ging die Vernehmlassung des mittlerweile dritten Versuchs seit der Jahrtausendwende zu Ende. Der Vorschlag der zuständigen Ständeratskommission sieht vor, dass neben dem Eigenmietwert auch die Abzüge für Unterhalts- und Renovationskosten abgeschafft werden. Schuldzinsen sollen nicht mehr oder nur noch in beschränktem Ausmass abzugsfähig bleiben. Die genaue Ausgestaltung des Schuldzinsabzugs ist zwar noch unklar. Für Hypothekarnehmer ist aber gerade dieser Aspekt entscheidend. Denn obwohl der Eigenmietwert heutzutage die abzugsfähigen Zinsen und Unterhaltsabzüge oft übersteigt, wirkt der Schuldzinsabzug wie eine Versicherung gegen steigende Zinsen. Steigen die Hypothekarzinsen, nimmt auch der Zinsabzug zu. Entsprechend wird das steuerbare Einkommen verringert und die Steuerrechnung für den Eigenheimbesitzer fällt tiefer aus.

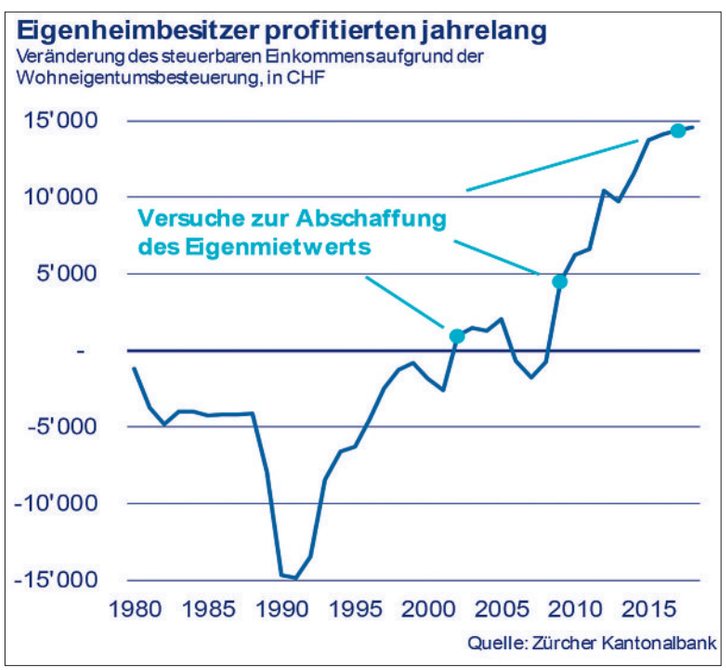
«Der Schuldzinsabzug wirkt wie eine Versicherung gegen steigende Zinsen.»

Hausbesitzer profitierten

Wie viel diese Versicherung Wert ist, zeigt ein Blick in die Vergangenheit. Für eine mittlere Wohnung im Kanton Zürich haben wir die Steuerbelastung durch Wohneigentum für die letzten vierzig Jahre nachgerechnet. Aufgrund der hohen Zinsen in den 80ern und 90ern resultierte ein negativer Wert. Das heisst, im Mittel profitierte ein Eigenheimbesitzer in dieser Periode, der Schuldzins- und Unterhaltsabzug übertraf den Eigenmietwert. Wie viel ein Eigenheimbesitzer genau profitierte, ist sehr individuell und hängt stark von der jeweiligen Einkommens- und Vermögenssituation sowie vom Grenzsteuersatz ab. Rechnet man vereinfacht mit einem Grenzsteuersatz von 30%, resultierten jährliche Einsparungen zwischen 200 und 4500 Franken.

Happige Steuerrechnung

Als die Immobilienpreise nach der Jahrtausendwende wieder schneller anstiegen und die Hypothekarzinsen weiter fielen, drehte diese Rechnung ins Positive, die Eigenheimbesitzer begannen draufzulegen. Interessanterweise wurde just zu dieser Zeit der erste Versuch zur Abschaffung des Eigenmietwerts lanciert. Mit sinkenden Zinsen und steigenden Immobilienpreisen fiel dieser Betrag höher und höher aus, die Abschaffungsversuche 2 (im Jahr 2009) und 3 (im Jahr 2017) wurden initiiert. Aktuell fällt die mittlere Steuerbelastung durch Wohneigentum mit einem Plus von knapp 15'000 Franken ziemlich happig aus, bei einem Grenzsteuersatz von 30% sind das rund 4500 Franken pro Jahr.



Hohe Zustimmung

Im Kontext dieser Analyse erstaunt die hohe Zustimmung für eine Abschaffung auf Seiten der Hauseigentümer kaum, dürfte die Mehrheit doch von einer Abschaffung unmittelbar profitieren. Dass die kantonalen Finanzdirektoren die Vorlage eher kritisch beurteilen, mag ebenfalls nicht überraschen. Was die Eigenheimbesitzer bei einer allfälligen Reform einsparen, fehlt den kantonalen Kassenwarten direkt beim Steuersubstrat. Wie unsere Berechnungen zeigen, resultiert ab einem Hypothekarzinsniveau von rund 3,5% eine neutrale Steuerrechnung für den Eigenheimbesitzer, sprich die Versicherung beginnt zu greifen. Bei diesem Zinsniveau würde eine Reform ohne wesentliche Steuereinbussen für die öffentliche Hand ausfallen.

Zinsen sind entscheidend

Aufgrund des historisch tiefen Zinsniveaus wären viele Hauseigentümer bei einer Abschaffung des Eigenmietwerts kurzfristig sicher bessergestellt. Ob Eigenheimbesitzer auch langfristig profitieren würden, hängt stark von der zukünftigen Zinsentwicklung ab. Kommt es zu einer Volksabstimmung, stehen Eigenheimbesitzer vor der Frage, ob sie das Risiko steigender Zinsen weiterhin absichern möchten oder nicht. Somit dürften neben dem Niveau insbesondere auch die Zinserwartungen der Hypothekarnehmer über Erfolg oder Misserfolg der Vorlage entscheiden.

Emanuel Roos

Emanuel Roos, Teamleiter Immobilienmodelle, Zürcher Kantonalbank

Alte Substanz, hohe Energieeffizienz

Mit Fingerspitzengefühl wurde ein Riegelhaus umgebaut und energetisch erneuert. Es erfüllt den Minergie-Standard bei hohem Wohnkomfort. Eine Energielösung mit Weitblick – nicht nur der innovativen Heizsystems wegen.

Sandra Aeberhard*

Über 150 Jahre hat ein als Ökonomiegebäude errichtetes Haus in Dielsdorf allen baulichen Eingriffen Stand gehalten. 1845 erbaut, ist das heute als Wohnhaus genutzte Gebäude noch immer als traditioneller Riegelbau lesbar. Einen ersten Eingriff erfuhr das Haus 1955, als das Tenn zu einer zweiten Wohnung ausgebaut wurde. 1999 erfolgte ein weiterer Umbau, bei dem aus den zwei Teilen eine Wohnung entstand. Für ein lichtdurchflutetes Ambiente wurden die kleinen Zimmer zu grösseren Einheiten zusammengelegt und der Grundriss geöffnet.

Energetische Sanierung mit Weitblick

Bauherr und Architekt Stephan Huber setzte auf eine Energielösung mit Weitblick: «Ein geringer Energiebedarf bei hohem Wohnkomfort ist spannend und sichert den Gebäudewert.» Bereits beim Umbau 1999/2000 diente der Minergie-Standard als Planungsgrundlage, wenn auch die Zertifizierung erst 2018 erfolgte. Das Bruchsteinmauerwerk im Erdgeschoss erhielt eine 20 Zentimeter dicke Mineralwollaussendämmung, während die Riegel-Ausfachungen mit 12 Zentimetern Steinwolldämmung gefüllt und raumseitig mit 18 Zentimetern Zellulose ausgeblasen wurden.

Energie der Sonne nutzen

Für die Wassererwärmung und Heizungsunterstützung liessen die Eigentümer 2011 eine 24 Quadratmeter grosse thermische Solaranlage ins Dach integrieren. Ausserhalb der Heizsaison deckt sie den Warmwasserbedarf zu 100 Prozent ab. 2016 folgte die Installation einer Photovoltaikanlage und weitere zwei Jahre später eine umfassende Erneuerung der Haustechnik. Seither wird mit einer Pelletheizung in Kombination mit der bestehenden Solaranlage geheizt statt mit einem Mini-Blockheizkraftwerk in Verbindung mit Flüssiggas. «Holz war uns als einheimischer, nachwachsender und CO_2-neutraler Rohstoff sympathisch», erklärt Huber. Für einen tiefen Stromverbrauch kommen ausschliesslich Haushaltsgeräte der Kategorie A+ und A++ zum Einsatz und die Beleuchtung ist bereits zu über 90 Prozent auf LED umgerüstet.

Das Haus hat seinen ursprünglichen Charakter beibehalten, bietet aber viel Wohnkomfort bei niedrigem Energieverbrauch. *Bild: zvg*

Gutes Raumklima

Die Modernisierungen haben den Wohnkomfort deutlich gesteigert: Dank der guten Gebäudehülle und dem alten Baumbestand sind die Raumtemperaturen stets angenehm. Auch die Öffnung des Grundrisses bringt Vorteile, da die Luft über zwei Geschosse zirkulieren kann. Bereits hat das Ehepaar Huber weitere energetische Massnahmen ins Auge gefasst: «Im Herbst 2019 werden wir die Zweifachverglasung der Fenster mit einer Dreifachverglasung ersetzen. Zudem erwägen wir den Einbau einer zusätzlichen Photovoltaikanlage», sagt Stephan Huber. Auch hier werden sie Wert auf den Erhalt der alten Substanz legen. Ein Teil der Ausgaben für die Sanierung nach Minergie-Standard wird durch die finanziellen Beiträge des Gebäudeprogramms des Kantons Zürich gedeckt (siehe Infobox).

*Faktor Journalisten Zürich

Info

Der Kanton Zürich leistet finanzielle Unterstützung bei der energetischen Sanierung von bestehenden Gebäuden. Bis Ende 2019 läuft eine Sonderaktion mit erhöhten Förderbeiträgen für die Wärmedämmung von Einzelbauteilen.

Detaillierte Informationen: **www.energiefoerderung.zh.ch**, Hotline: 0800 93 93 93

Kanton Zürich
Baudirektion
Amt für Abfall, Wasser, Energie und Luft

Das Gebäudeprogramm MINERGIE®

Bitte ja nicht sanieren!

ohne unsere Förderbeiträge für die energetische Gebäude-Modernisierung.

energiefoerderung.zh.ch
Hotline 0800 93 93 93

«Es ist ein Amt und nicht das Leben»

FDP-Nationalrat Hans-Ulrich Bigler ist abgewählt. Polarisierte der Gewerbevertreter zu stark oder repräsentierte er zu wenig die Stadt Zürich? Bigler muss für den Verband sowohl das Wallis als auch das Bündnerland vertreten – aber gewählt werden müssen die Zürcher FDP-Kandidaten von einer eher urbanen Klientel.

Mark Gasser

Sie verloren auf der FDP-Liste des Kantons Zürich zwei Ränge, was gleichbedeutend war mit der Abwahl. Auch andere Gewerbevertreter verloren Plätze. Woran lag das?

Hans-Ulrich Bigler: Ich glaube, dass ich aufgrund der ganzen politischen Konstellation weniger Stimmen als vor vier Jahren erhielt – und damit sowohl weniger FDP-Stimmen als auch Panaschierstimmen. Wenn ich aber die Resultate der anderen kandidierenden Gewerbevertreter anschaue, dann stelle ich fest: Das hatte immer auch mit der entsprechenden Listenkonstellation zu tun.

Warum haben die Anliegen des KMU-Gewerbes oft wenig politischen Rückhalt?

Bigler: Das hat nicht direkt mit den Wahlen zu tun. Wenn ein Vertreter eines Grosskonzerns sich in den Medien meldet, ist das oft eine Schlagzeile wert, da es öffentlichkeitswirksam ist. Und die Politik schaut in einer Krise sofort, wie man den Konzern unterstützen kann. Den KMU-Vertreter und seine Anliegen versucht man auf Bundesebene oft zu marginalisieren.

Es heisst ja, viele KMU-Vertreter seien unpolitisch. Sind diesmal viele der Urne ferngeblieben?

Bigler: Ein grosser Teil der Gewerbler ist tatsächlich eher unpolitisch. Aber positiv gilt auch festzuhalten, dass sich viele Unternehmerinnen und Unternehmer auf Stufen Gemeinde, Kanton und Bund engagieren. Ganz generell jedoch dürften KMUler schon viel politischer denken und auch die Reihen schliessen in Bezug auf ihre eigene Interessenvertretung. Auch wenn man in Sachdossiers unterschiedlicher Meinung sein darf: Man sollte öfter gemeinsam für eine Sache kämpfen, um auch etwas zu erreichen.

> «Gewerbler sollten öfter gemeinsam für eine Sache kämpfen, um etwas zu erreichen.»

Welches war Ihr grösster Erfolg als Nationalrat?

Bigler: Das absolute Highlight war, dass wir 2016 eine bessere Finanzierung der höheren Berufsprüfung durch den Bund erreichten: Neu wurden zusätzlich 365 Mio. Franken für Beiträge an Absolvierende von Vorbereitungskursen auf eidgenössische Berufs- und Höhere Fachprüfungen für die Periode 2017 bis 2020 gesprochen. Das Anliegen hatten wir bereits 2009 auf die Agenda gebracht. Ich war damals ja massiv kritisiert worden. Wenn jemand davor Vorkurse für die Berufs- oder höhere Fachprüfung absolvierte, musste er selber oder der Betrieb diese finanzieren. Mit der neuen Lösung erreichten wir die verfassungsmässig garantierte Gleichwertigkeit von akademischer und beruflicher Weiterbildung.

Gibt es weitere Erfolge aus bürgerlicher oder gewerblicher Sicht?

Bigler: Beispiele einzelner Projekte gibt es mehrere. Mir persönlich ist es gelungen, den Aufwand externer Berater vom Bund kostenmässig zu reduzieren, indem im Herbst 2018 eine Motion umgesetzt wurde. Diese Ausgaben sollen über drei Jahre um 4 Prozent gekürzt und danach an die Personalkostenentwicklung gebunden werden. Solche und weitere Erfolge im Interesse der KMU eignen sich nicht, um auf der grossen Politbühne plakativ dargestellt zu werden. Aber sie sind wichtige Bausteine im Kampf um die Reduktion der Regulierungskosten. Und es ist das Resultat harter politischer Knochenarbeit.

> «Entscheidend ist das Netzwerk, nicht das Mandat. Ich habe problemlos Zugang zu Bundesrat und Parteien.»

Hat Sie der Kampf gegen die Mediensteuer am meisten Stimmen gekostet?

Bigler: Da müsste man die Wähler fragen. Beim Thema Mediensteuer wurden wir stark kritisiert, als wir uns gegen die umsatzabhängige Besteuerung von Unternehmen eingesetzt haben. Als die Rechnung dann kam, erhielten wir aber Dutzende von Anrufen von verärgerten Gewerblern, die unsere Haltung unterstützten – notabene auch solche, die ursprünglich unseren Einsatz kritisiert hatten. Die KMU müssen sich da selber an der Nase nehmen und von Beginn an konsequent ihren Interessenvertretern Rückhalt geben. Nicht erst, wenn die Rechnung auf dem Tisch liegt.

Wofür werden Sie nun bald mehr Zeit haben?

Bigler: Wegfallen werden hauptsächlich die Kommissionssitzungen und Sessionen. Alles andere, sprich die Arbeit als Interessenvertreter des Gewerbes, bleibt gleich. Klar hätte ich gern eine Legislatur angehängt. Aber so gewinnt das Leben an Perspektiven und Facetten, daher bin ich nicht am Boden zerstört. Schliesslich ist es ein Amt und nicht das Leben.

Die Motion zur Regulierungsbremse wurde zuletzt vom Ständerat im März 2019 angenommen. Wie können Sie auf die Durchsetzung weiter Einfluss nehmen?

Bigler: Über zehn Vorstösse zum Abbau unnötiger Regulierungskosten wurden überwiesen, darunter die vom sgv initiierte Regulierungskostenbremse: Doch 2015 glänzte der Bundesrat, allen voran Johann Schneider-Amman, durch Arbeitsverweigerung und setzte den parlamentarischen Auftrag nicht um. Die Arbeit wurde in die Departemente delegiert, wo kaum etwas passieren wird. Frühestens in vier Jahren soll ein Monitoring Fortschritte evaluieren. Ich erwarte mir nichts davon. Ich bin diesbezüglich aber optimistischer als auch schon. Henrique Schneider und ich haben kürzlich das Buch «Der Wert der KMU» publiziert mit einem Vorwort von Bundesrat Parmelin. Dort schreibt er, er setze sich persönlich für die Reduktion von Regulierungskosten ein.

Als Lobbyist fürs Gewerbe können Sie dank dem Alt-Nationalrats-Badge weiterhin im Bundeshaus verkehren. Hat es gar Vorteile, nicht mehr Teil der Fraktion zu sein?

Bigler: Die Diskussion um die Badges finde ich unsinnig. Wenn ich mit einem Parlamentarier reden will, kann ich ihn anrufen. Im übrigen gibt es die Parlamentarische Gewerbegruppe mit aktuell gegen 80 Mitgliedern. Es umfasst ein stabiles Netzwerk, das der sgv über Jahrzehnte hinweg aufbauen konnte. Hier bringt der sgv auch seine Themen ein und legt seine Schwerpunkte fest. Als Nationalrat habe ich dieselben wirtschaftspolitischen Dossiers bearbeitet wie vor dieser Zeit – und wie jetzt danach. Entscheidend ist das Netzwerk, nicht das Mandat. Ich habe problemlos Zugang zum Bundesrat, zu Verwaltungsstellen, zu Parteien. Insofern ändern nur die Prozessabläufe. Das Spannungsfeld, in dem ich mich bewegte – einerseits die Interessen der KMU wahrzunehmen, anderseits die der Fraktion – fällt nun aber weg. ■

Hans-Ulrich Bigler

Hans-Ulrich Bigler (61) ist seit dem 1. Juli 2008 Direktor des Schweizerischen Gewerbeverbands. Sein Nationalratsmandat endet im Dezember 2019.

Ruedi Noser gehört in den Ständerat

Am 17. November kommt es zum 2. Wahlgang um die Ausmarchung des zweiten Zürcher Ständeratssitzes. Mit dem Unternehmer Ruedi Noser steht eine geeignete Persönlichkeit für den Ständerat bereit, welche die wirtschaftlichen Interessen der KMU kennt und diese gewinnbringend in Bern vertreten kann. Die KMU sind auf gute politische Rahmenbedingungen angewiesen, dank denen der innovative Zürcher Werkplatz wettbewerbsfähig bleibt, um so Arbeitsplätze und Lehrstellen zu sichern und neue zu schaffen.

Ruedi Noser ist die beste Wahl aus Sicht der Zürcher KMU. *Bild: Mark Gasser*

Thomas Hess

Im 1. Wahlgang unterstützte der KGV das langjährige KGV-Mitglied Ruedi Noser (bisher, FDP) und die KGV-Vizepräsidentin Nicole Barandun (CVP). Beide haben den Wahlkampf mit grossem Einsatz bestritten und gute Resultate erzielt. Während Nicole Barandun verzichtet, tritt Ruedi Noser für den 2. Wahlgang an.

Gewerbe im Blut

Ruedi Noser ist ein KMU-Vertreter, der sein Handwerk von der Pike auf gelernt hat: Lehre als Maschinenmechaniker, Ausbildung zum Elektroingenieur an der Fachhochschule. Später folgten Managementausbildungen an den Universitäten St. Gallen und Zürich. 1988 wurde Noser Mitinhaber der Firma Noser AG in Winterthur, die auf die Entwicklung von Mess- und Regeltechnik spezialisiert ist. Mit rund 500 Mitarbeitenden gehört die Noser Gruppe heute zu den grössten ICT-Unternehmen der Schweiz. Heute ist Noser deren Alleininhaber und aufgrund seiner politischen Tätigkeit vor allem auf strategischer Ebene tätig. Das duale Berufsbildungssystem ist der Noser Gruppe besonders wichtig. Sie führt ein eigenes Kompetenzzentrum, die Noser Young Professionals (NYP).

> **«Das duale Berufsbildungssystem ist der Noser Gruppe besonders wichtig.»**

Auch das Polithandwerk hat Ruedi Noser von Grund auf gelernt: vier Jahre Kantonsrat zum Einstieg. Von 2003 bis 2015 war er Nationalrat und seit 2015 nun vertritt er die Interessen des Kantons Zürich im Ständerat. Er setzt sich dafür ein, dass die Schweiz und unser Kanton aus einer Position der Stärke heraus handeln können.

Welche viel zitierten Rahmenbedingungen braucht das Gewerbe und generell die Wirtschaft, um erfolgreich arbeiten zu können? Keine Steuerhöhungen, Eindämmung der Gebührenflut, Abbau von Regulierungskosten, Rechtssicherheit und eine umfassende Eigentumsgarantie, eine starke Bildung, insbesondere die Förderung des dualen Berufsbildungssystems und ein sinnvolles Nebeneinander von Strasse und Schiene, ohne den motorisierten Individualverkehr zu diskriminieren. Dieser Auszug aus dem wirtschaftspolitischen Programm ist auch deckungsgleich mit dem politischen Kompass von Ruedi Noser.

Unternehmertum in Politik stärken

Die Nationalratswahlen waren in vielerlei Hinsicht eine Enttäuschung. Insbesondere ist es ein schlechtes Zeichen für die Schweiz, dass nur noch 44 Unternehmer den Sprung in den Nationalrat schafften. Waren es doch in der Legislatur davor noch 50 Vertreter gewesen. Ein Unternehmer wie Noser mit einer umfassenden politischen Erfahrung gehört deshalb erst Recht in den Ständerat.

Es gilt nun alle wirtschaftsfreundlichen Kräfte zu bündeln, politische Animositäten beiseite zu legen und Ruedi Noser gemeinsam zur Wiederwahl zu verhelfen. Der bürgerliche Sitz muss verteidigt, grösserer Schaden für das Gewerbe abgewendet werden. Denn eine links-grüne Zürcher Doppelvertretung im Ständerat kann sich unser Wirtschaftskanton schlicht nicht leisten. ■

Thomas Hess

Geschäftsleiter des KMU- und Gewerbeverbands Kanton Zürich (KGV)

Ogilvy

Die Bank für
Soll und mehr Haben.

Wenn es um Finanzierungslösungen und alle weiteren Bankdienstleistungen für Unternehmen geht, dürfen Sie bei der Migros Bank ruhig etwas mehr erwarten. Besuchen Sie uns auf **migrosbank.ch/firmenkunden.**

MIGROSBANK
Rechnen Sie mit uns.

Der Gewerbler, der fest im Sattel sitz

Nationalrat Bruno Walliser (SVP) ist Kaminfegermeister und tickt auch politisch wie ein Gewerbler. Frei fühlt er sich auf dem Velo und bricht eher mal eine Lanze fürs CO_2-neutrale Verkehrsmittel statt für überstürzte CO_2-Auflagen. Um seine anderen Stärken auszuspielen, hofft er, in der Kommissionsarbeit umsatteln zu können.

Will in einer neuen Kommission Gummi geben: Velofahrer und Nationalrat Bruno Walliser.

Mark Gasser

Es mag plump klingen, aber trifft eben zu – und nicht mehr viele im Nationalrat können das von sich behaupten: Bruno Walliser (53) hat die Handwerker-DNA in sich. Gerade diesen gegenüber fühlt sich der selbständige Kaminfegermeister mit neun Mitarbeitern in Volketswil als Politiker besonders verpflichtet. In seinem Betrieb ist er nach wie vor operativ tätig, macht die Buchhaltung und das Personalwesen. Eine Stelle, die auf den 1. September gekündigt worden war, hat Walliser wohlweislich erst nach seiner Wahl vom 20. Oktober neu ausgeschrieben – schliesslich konnte er auch eine Abwahl nicht ausschliessen. Doch so weit kam es nicht: Bruno Walliser wurde souverän wiedergewählt. Statt Öfen und Kaminrohre putzte er Klinken: An rund 50 Veranstaltungen sei er im Wahlkampf gewesen. «Ich wollte mir nie den Vorwurf machen müssen, zu wenig für die Wiederwahl getan zu haben.» Auch andere Gewerbevertreter auf der SVP-Liste hätten grossen Einsatz gezeigt, weiss Walliser: Beispielsweise Logistikunternehmer Jürg Sulser oder Paul Mayer aus dem Bezirk Andelfingen. «Es ist wichtig, seine Wähler mobilisieren zu können.» Dass aber aus seiner Sicht immer noch zu wenige Gewerbler in die Politik einsteigen, hat für ihn einen einfachen Grund: Sie möchten sich nicht exponieren. Auch für ihn gehörte zu den Kollateralschäden seiner politischen Tätigkeit, dass immer wieder mal eine Kundin oder ein Kunde mit der Begründung einen Auftrag absagt, dass er der falschen Partei angehöre. «Obwohl ich ja kein Scharfmacher, sondern eher der ruhigere Typ bin», ergänzt Bruno Walliser. So kennt man ihn auch: Eher als Konsenspolitiker bekannt, musste der ehemalige Gemeindepräsident von Volketswil (2002 bis 2017) und Kantonsrat (1999 bis 2016, Kantonsratspräsident 2013/14) immer wieder überparteilich Mehrheiten schaffen.

> «Es gilt, für den Einzelnen und für den Gewerbler machbare Lösungen zu realisieren.»

Bildung und Brennstoffe

In seinem Betrieb ist er Ausbildner, nahm jahrelang Lehrlingsprüfungen ab für seinen Verband. «Und so war ich schon immer am Puls der Bildung.» Den gemeinsamen Nenner fand man in seinen Ansprachen oft im Verweis aufs duale Bildungssystem – ein wichtiger Grund für die tiefe Jugendarbeitslosigkeit in der Schweiz. Bildung ist ihm auch deshalb existenziell wichtig, weil sein eigener Beruf an einem Nachwuchsproblem leidet. Das könnte sich schlagartig ändern: Dann nämlich, wenn nach Inkraftsetzung des CO_2-Gesetzes fossile Brennstoffe dereinst verboten werden. «Der Kaminfegerberuf wird nicht aussterben, aber die Nachfrage wird stark sinken. Und der Unterhalt und die Reinigung der Feuerungsanlagen ist eine unserer Haupttätigkeiten.» Langfristig könnten Öl- und Gasheizungen ganz verboten werden. Grundsätzlich steht er hinter der Reduktion von Treibhausgasen, aber mit langen Übergangsfristen. Zwei Vorstösse hat er zum Thema CO_2-Zertifikat lanciert. Gemeinsam mit seinen weiteren Vorstössen deckte er ein weites Themenspektrum ab – praktisch keiner seiner Vorstösse tangierte aber seine eigene, die Rechtskommission. Weder jener zu den Einnahmenverlusten der öffentlichen Verkehrsbetriebe durch schwarz fahrende Asylbewerber, noch die Auswirkung der Aufhebung des Obligatoriums für Hundekurse auf kantonale Regelungen, die steigenden Krankenkassenprämien, die Vorteile der Hypnosetherapie (basierend auf einer eigenen Heilungserfahrung) oder die pauschale CO_2-Importbesteuerung für Fahrzeughändler. Walliser gibt unumwunden zu, dass die Kommissionsarbeit nicht seine thematischen Stärken – Gewerbe, Verkehr, Bildung – widerspiegelte: «Ich war in den letzten vier Jahren zurückgebunden in meinen Kernthemen, da ich in der Rechtskommission war. Diese ist aus Gewerbesicht nicht zuoberst auf der Traktandenliste.» Das könnte sich nun bei der Neuverteilung vor der nächsten Legislatur ändern: Walliser jedenfalls hat gute Karten, als Bisheriger die Kommission wechseln zu können. Beruflich hat er viel mit Emissionen und Energie zu tun, da läge die UREK (Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie) nahe. Die zweite Kommission, die den ehemaligen Hauptmann stark interessieren würde, wäre die sicherheitspolitische Kommission.

CO_2-neutraler Militärdienst

Doch in Bruno Wallisers Worten schwingt auch etwas Ironie mit. Trotz der grünen Welle dürfe man nun nicht in eine Hysterie verfallen: «Es gilt, machbare Lösungen zu realisieren, die für den Einzelnen und fürs Gewerbe auch finanzierbar sind.» Auch der Verkehr bewegt Walliser stark, nicht nur wegen der von ihm angestossenen Debatte über die (letztlich erst auf den Ausbauschritt ab 2023 aufgeschobene) Lückenschliessung der Zürcher-Oberland-Autobahn. Verkehr spielt auch privat in Bruno Wallisers Leben eine grosse Rolle. Schon in seiner Militärzeit spulte er Tausende von Kilometern ab – auf dem

t

Bild: Mark Gasser

Fahrrad. Militärisch gehört seine Truppengattung bereits länger nicht mehr zum Strassenbild: Radfahrer wurden bereits 2003 mit der Armeereform XXI abgeschafft, zehn Jahre nachdem das legendäre Ordonnanzrad aus dem Jahr 1905 durch einen Siebengänger der Firma Condor ersetzt worden war. Doch das Velofahren boomt wie nie zuvor. Walliser findet, die ehemalige Vorzeigetruppe der Schweizer Armee, die vom Sattel akrobatisch in Gefechtsstellung stürzen musste, ist alles andere als obsolet: «Inmitten dieser ökologischen Grundstimmung sollte man die Radfahrer wieder einführen», findet er. «Es gibt keine Truppengattung, die so CO_2-neutral unterwegs ist.» Pro Franken, der in der Schweiz in die CO_2-Reduktion investiert werde, wäre im Ausland viel mehr zu bewirken. «Wir sind bereits heute auf sehr hohem Niveau, was den Umweltschutz anbelangt. Ich tendiere viel stärker dazu, Projekte im Ausland zu unterstützen wie Windparks in Portugal oder Investitionen in Projekte zur Abfallverwertung.»

Unideologischer Gümmeler

Privat wie auch politisch bewegt Bruno Walliser aber auch das Velo – und das Velo ihn. Als ehemaliger Präsident des Radsportverbandes Oberland und Rennleitungsmitglied der Tour de Suisse, der noch heute 4000 bis 5000 Kilometer jährlich fährt, setzte er etwa durch, dass die Panzerpiste in Hinwil weiterhin für Abendrennen benutzt werden darf. Er brach auch in Bern eine Lanze für die Velofahrer, indem er etwa ein Überholverbot von Radfahrern in Kreiseln forderte. «Ich bin auch von jenen gewählt, die mich aus dem Radsport kennen.» Doch er distanziert sich von den Velo-Lobbyisten, welche stets die Konkurrenz zum Auto zelebrieren. Gerade in Grossstädten werde das Velo als Sympathieträger linksgrüner Utopisten und Ideologien missbraucht. Als Gewerbevertreter sei er schliesslich auch angewiesen auf rollenden Verkehr und intakte Strassen. «Die Verkehrssicherheit in unseren Städten muss verbessert werden. Aber nicht auf Kosten anderer Verkehrsteilnehmer.» Während er bei den Krankenkassen mit dem Gedanken eines Obligatoriums für die Grundversicherung, wie zum Beispiel bei SUVA oder GVZ, liebäugelt, findet er punkto Helmtragepflicht beim Velo: Die Vernunft wird obsiegen, wie bei den Skifahrern. Ein weiteres Gebot ist unnötig. Und hier dringen wieder seine Grundwerte durch, wegen denen er Mitglied der SVP ist, seit er 18 Jahre alt: Freiheit und Selbstverantwortung. Wenn diese Maximen in der letzten Legislatur wenig zum Ausdruck kamen, so hat dies für ihn abermals vor allem einen Grund: «Ich war etwas zurückgebunden in der Rechtskommission.»

> «Ich war in den letzten Jahren etwas zurückgebunden in meinen Kernthemen.»

Info

Die Nationalratswahlen aus Gewerbesicht

Die Nationalratswahlen vom 20. Oktober sind vorbei, bekanntlich mussten vor allem die bürgerlichen Parteien Federn lassen. Von den acht Spitzenkandidierenden des KGV wurde einer, Hans-Ulrich Bigler, abgewählt (siehe Interview S. 10) und mit Bruno Walliser (Porträt nebenan) einer bestätigt – die anderen gingen leer aus. Bauunternehmer Josef Wiederkehr (CVP) ist zurückgefallen, ebenso Logistikunternehmer Jürg Sulser (SVP). Dennoch ist die Bilanz nicht nur negativ, wie ein Blick auf das Abschneiden der KGV-Spitzenkandidaten und der weiteren vom KGV Unterstützten zeigt.

Die SVP hat Schadensbegrenzung betreiben können: Der Verlust beschränkte sich auf 3,9 Prozent gegenüber 2015. Doch stellt der wiedergewählte Bruno Walliser mit Besorgnis fest, dass viele Gewerbevertreter der Urne ferngeblieben sind, sich teils sogar «schon länger von der Politik verabschiedet haben». Dass sie plötzlich grün wählten, glaubt er hingegen nicht. Es fehle auch an Kandidierenden aus dem Gewerbe, was die Wahlabstinenz wohl teilweise erkläre. «Viele Gewerbler haben Angst, sich politisch aus dem Fenster zu lehnen, weil der eine oder andere Auftrag weniger droht.» Gerade Vertreter aus dem Handwerksgewerbe vermisst er in Bern – sie seien aktuell zu viert, im Gegensatz zu den zahlreichen Unternehmern oder Bauern. Zudem kreidet er auch den Medien an, Klimathemen statt etwa das Rahmenabkommen aufgebauscht zu haben. Dies und die sinkende Stimmbeteiligung habe letztlich die SVP und die KMU-Kandidaten Stimmen gekostet.

Bei der FDP wurden fünf Köpfe aus Zürich und den angrenzenden Seegemeinden in den Nationalrat gewählt. Das Zürichseeufer ist eine FDP-Hochburg – wie das Zürcher Weinland oder der Bezirk Uster bei der SVP. Doch im Gegensatz zu letzteren beiden kann das Seeufer Nationalräte machen. Gerade im Zürcher Weinland kam es am Wahlsonntag im Kampf um den letzten FDP-Nationalratssitz deshalb zur emotionalen Achterbahnfahrt für einen gewerbenahen Kandidaten: Martin Farner aus Stammheim lag in 175 von 177 Wahlkreisen auf dem fünften Listenplatz, wurde aber dank den Wählerinnen und Wählern der grossen Stadtzürcher Wahlkreise 7 und 8 auf der Zielgeraden von Andri Silberschmidt (neu) abgefangen. Nebst Silberschmidt und Walliser sind die gewerbefreundlichen Gewählten: Doris Fiala, Hans-Peter Portmann, Beat Walti, Regine Sauter (alle FDP), Alfred Heer, Gregor Rutz, Thomas Matter, Mauro Tuena (alle SVP) sowie Philipp Kutter (CVP). Fakt bleibt: Seit 2014, seit Markus Hutter nicht mehr Nationalrat ist, fehlt der Nationalratssitz aus dem Grossraum Winterthur.

Doch Ranggewinne gab es aus Winterthurer und aus Gewerbesicht schon: KGV-Vorstandsmitglied und Kantonsrat Dieter Kläy, der spätestens seit seiner Wahl zum Kantonsratspräsidenten weit über Winterthur hinaus bekannt ist, machte mit Platz 14 und rund 8000 Stimmen Rückstand auf einen Nationalratssitz acht Plätze gut auf der FDP-Liste. Auch die vom KGV unterstützten Matthias Baumberger (CVP, plus 13 Plätze) und Nina Fehr Düsel (SVP, plus 11) legten mächtig zu, auch wenn es nicht für einen Sitz reichte. Dieter Kläy ist jedoch ernüchtert über das Abschneiden der gewerbenahen Kandidierenden: «Alle bürgerlichen Parteien, aber auch das Gewerbe muss das Thema in Zukunft angehen», sagt er. Bei der FDP hätten generell Frauen besser abgeschnitten als Männer. Das sei aber der allgemeine Trend. «Wahrscheinlich sind mehr Frauen an die Urne, und auch die FDP selber ist weiblicher geworden», sagt Kläy. Die Wählenden der FDP hätten dem Thema Frau auch eine grössere Bedeutung beigemessen an in anderen Jahren. Das hatte zur Folge, dass einige Männer überholt wurden.

Ein sehr gutes Resultat erzielte aus Gewerbesicht auch Nicole Barandun (CVP). Sie rückte vom 4. auf den 2. Listenplatz. Doch ausgerechnet einen ihrer 2 von 29 Sitzen schweizweit verlor die CVP im Kanton Zürich. Und im Ständeratswahlkampf blieb Barandun, die wie Ruedi Noser im ersten Wahlgang unterstützt wurde, wie erwartet chancenlos. Doch sie bleibt positiv: Die CVP sei bei den Wahlen nicht eingebrochen wie prognostiziert. Und die Stärke der CVP im Ständerat müsse auch bei der neu aufgeflammten Diskussion um die Zauberformel im Bundesrat berücksichtigt werden. «Alles blickt auf den Nationalrat. Dabei ist der Ständerat ein ebenso starkes Element.» *(zw)*

«Berufswahl ist ein Familienprojekt»

Bald findet die Berufsmesse Zürich vom 19. bis 23. November statt. Die Veranstaltung des KGV ist nicht nur ein Abbild der Berufswelt – sondern auch ein Spiegel der sich wandelnden Gesellschaft. Doch den Wandel sollte man als Chance, nicht als Bedrohung sehen, meint Bildungsdirektorin Silvia Steiner (CVP).

Mark Gasser

Digitalisierung ist in aller Munde – wie wichtig ist für Sie die Digitalisierung in der Berufswelt? Mögen Sie das Wort überhaupt noch hören?

Silvia Steiner: Die Digitalisierung hat fundamentale Auswirkungen auf die Berufswelt. Berufsbilder verändern sich, neue Berufe entstehen und andere verschwinden. Wichtig ist, dass wir die Digitalisierung nicht als Bedrohung, sondern als Chance für die Berufsbildung wahrnehmen.

Sie sind ja studierte Juristin. Welchen Bezug haben Sie zum dualen Berufsbildungssystem?

Steiner: Ich habe das grosse Glück, dass ich in meinem Leben bereits mehrere Berufe ausüben und immer wieder Neues lernen durfte. Unter anderem war ich an der Polizeischule während 15 Jahren in der Ausbildung junger Berufsleute tätig. Mir ist es sehr wichtig, dass wir unseren Jugendlichen eine qualitativ hochwertige Ausbildung bieten, die ihnen einen gelungenen Start ins Berufsleben ermöglicht.

Eltern haben die Tendenz, ihre Kinder um jeden Preis ins Gymnasium zu schicken. Auch, weil es oft an Wissen fehlt über das durchlässige Bildungssystem mit Um- und Weiterbildungsmöglichkeiten. Wie wollen Sie das erreichen, über welche Kanäle und mit welchen Mitteln lässt sich die Berufslehre attraktiver präsentieren?

Steiner: Die Berufsmesse ist eine ideale Bühne, auf der sich die Branchen und Berufe präsentieren. Viele Branchen werben sehr professionell um Lernende, gerade im derzeitigen Lehrstellenüberhang. Dabei werden auch immer die Möglichkeit der Berufsmaturität mit Anschluss an die Fachhochschulen und die Angebote der höheren Berufsbildung eingebunden, um aufzuzeigen, welche Laufbahn- und Karrieremöglichkeiten die Berufsbildung bietet.

> «Die Berufsmesse ist eine ideale Bühne, auf der sich Branchen und Berufe präsentieren.»

Welche Rolle spielt die Berufsmesse für die Rekrutierung von Jugendlichen als spätere Fachkräfte?

Steiner: Die Berufsmesse zeigt mit der Vielfalt an Branchen und Berufen vielen Jugendlichen Möglichkeiten auf, die sie bisher nicht gekannt haben. Es ist eine Art Börse, wo Angebot und Nachfrage aufeinandertreffen und sich die Jugendlichen mit ihren eigenen Wünschen und Fähigkeiten auseinandersetzen und nicht nur auf einen Traumberuf fixiert sind. Andererseits bietet die Berufsmesse den Betrieben und Branchen die wertvolle Möglichkeit, sich den Nachwuchsfachkräften zu präsentieren.

Sie besuchen seit fünf Jahren die Berufsmesse des KGV. Was gefällt Ihnen am besten?

Steiner: Jedes Jahr treffe ich an der Berufsmesse viele neugierige junge Menschen. Ich finde es toll, zu sehen, mit welcher Begeisterung und Ernsthaftigkeit sich unsere angehenden Berufsschülerinnen und Berufsschüler mit ihrer Laufbahn beschäftigen. Und ich freue mich, den sehr engagierten Berufsleuten zu begegnen, die sich für eine gute Berufsbildung einsetzen.

Die Kehrseite der durchlässigen Berufsbildung sei, dass man die Berufsleute nicht in ihren angestammten Berufen halten könne, so der Tenor vieler KMU in Branchen mit Fachkräftemangel. Der sofortige Weiterbildungsweg führe dazu, dass wir eigentlich eine Fachkräfte-Generation verlören. Teilen Sie diese Angst auch, dass die Weiterbildungsindustrie viele Fachkräfte verhindert?

Steiner: Die erwähnte Aussage scheint mir etwas widersprüchlich: Die Wirtschaft fordert immer höhere Qualifikationen und gutausgebildete Fachleute. Mir ist neu, dass in einem negativen Sinn von einer Weiterbildungsindustrie gesprochen wird. Hier regelt der Markt die Situation recht gut. Falls es zu einem Überschuss an hochqualifizierten Fachkräften kommen sollte, müsste sich die Wirtschaft eigentlich selber an der Nase nehmen. Und inskünftig werden wir einige tausend zusätzliche Lernende in der Berufsbildung zu integrieren haben. Für Nachwuchs ist also mit Garantie gesorgt, ja die Branchen werden sogar gefordert sein, viele zusätzliche Lehrstellen anzubieten.

Ist der Kanton Zürich bezüglich Ausbildung bereit für die nachstossenden geburtenreichen Jahrgänge?

Bildungsdirektorin und Präsidentin der eidg. Erziehungsdirektorenkonferenz Silvia Steiner (CVP). Bild: zvg

Steiner: Zurzeit sind wir dran, die Berufsfachschulen für zukünftige Herausforderungen zu stärken, indem wir die Zuteilung der Berufe optimieren. Zudem setzen wir uns mit «Berufsbildung 2030» gemeinsam mit dem Bund für eine gezielte Weiterentwicklung der Berufsbildung ein. Und wir haben mit dem kantonalen Berufsbildungsfonds ein Gefäss, das Reformen und Projekte der Branchen finanziell unterstützen kann. Eine grosse Herausforderung wird sein, mehrere tausend neue Lehrstellen bis ins Jahr 2032 bereitzustellen. Hier ist auch die Wirtschaft stark gefordert.

Welches sind Ihre grössten Herausforderungen als Präsidentin der schweizerischen Erziehungsdirektorenkonferenz?

Steiner: Eine der grössten Herausforderungen im Bildungsbereich ist momentan die fortschreitende Digitalisierung. Der technologische Fortschritt wird zu grossen Veränderungen führen, sowohl in der Arbeitswelt als auch in der Ausbildung. Es ist wichtig, dass unsere Schulen angemessen auf diese Entwicklung reagieren können. Dazu braucht es klare Leitlinien und eine Koordination zwischen den Kantonen. Und es ist unabdingbar, dass die Kantone auf eine angemessene finanzielle Beteiligung des Bundes zählen können.

> «Das ist auch ein Appell an die Wirtschaft, genügend Ausbildungsplätze anzubieten.»

Um die Lehrberufe attraktiver zu präsentieren, stellt die Berufsmesse Zürich vom 19. bis 23. November für viele eine wichtige Plattform dar. Welche Faktoren sind letztlich aber entscheidend für die Berufswahl?

Steiner: Beim Berufswahlprozess geht es darum, dass Jugendliche ihre Interessen und Stärken kennen und einschätzen lernen. Die Berufswahl ist ein Familienprojekt, bei dem die Eltern eine wichtige Rolle einnehmen. Sie können das Selbstbild und auch die Bildungsambitionen der Kinder entscheidend beeinflussen. Aber auch Geschwister, Freunde, Gleichaltrige und Klassenkameraden wirken prägend. Und nicht zuletzt beeinflusst die Gesellschaft die Wahl der Jugendlichen durch ihre Vorstellung von typischen Männer- oder Frauenberufen. Soziale Einflüsse können positiv sein, sie können aber auch Druck auf die Jugendlichen ausüben, wenn zum Beispiel der Berufswunsch nicht den Vorstellungen des Umfelds entspricht.

Die Kantonsschulen führen ab dem Schuljahr 2022/23 das Fach Medien und Informatik ein. Gibt es ähnliche Minimalstandards – mit anderen Worten eine Vereinheitlichung – bezüglich digitalen Medien in den Berufsbildungszentren?

Steiner: Hier gelten die Vorgaben der entsprechenden Bildungsverordnung der Berufe, und die sind sehr verschieden und in der Regel aktuell. Wir investieren derzeit viel in eine zeitgemässe Ausrüstung der Berufsfachschulen mit digitalen Werkzeugen im Berufskundeunterricht und im allgemeinbildenden Unterricht. Eine Vereinheitlichung würde aber den spezifischen Interessen der jeweiligen Branchen und Berufen zuwiderlaufen und zudem den vom Bund erlassenen Bildungsverordnungen widersprechen.

Im Kanton Zürich werden Gymis gebaut in Anbetracht geburtenstarker Jahrgänge – ebenso bei den Berufsfachschulen. Wenn die Jahrgangszahlen wieder abnehmen, wird die gymnasiale Maturaquote dann erhöht, um die Schulen auszulasten?

Steiner: Eine Abnahme der Jahrgangszahlen ist derzeit nicht prognostiziert. Es besteht keine Absicht, die gymnasiale Maturaquote zu erhöhen. Damit verbunden ist aber auch der Appell an die Wirtschaft, genügend Ausbildungsplätze in der Berufsbildung anzubieten. Ohne zusätzliche Lehrstellen geht das nicht, und es erfordert einen Effort aller Beteiligten.

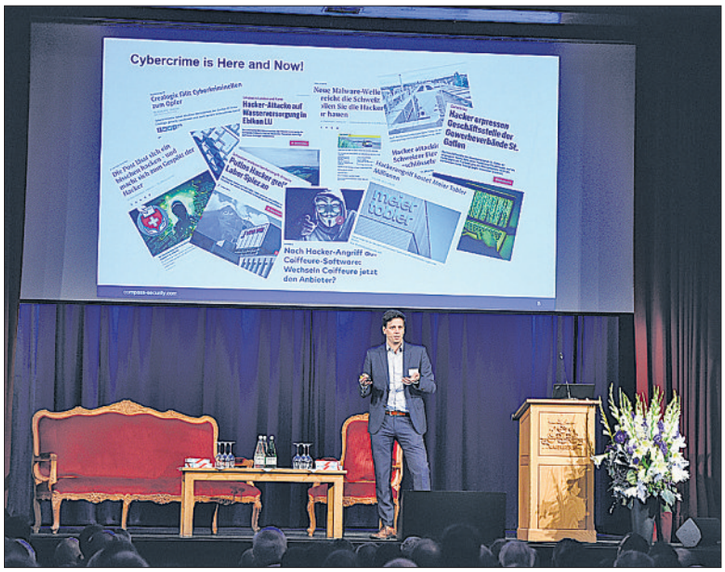
Dürfen wir vorstellen? Ihre Immo-Partnerin für den Kanton Zürich.

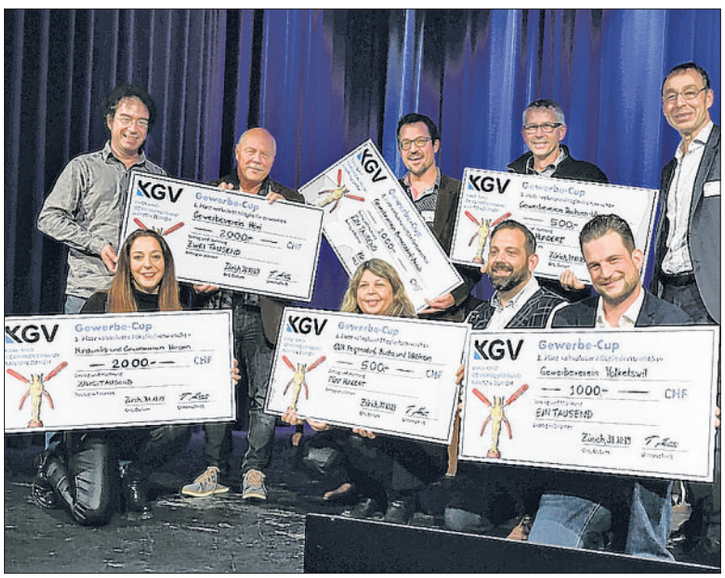
Keine andere Bank kennt den Kanton Zürich wie wir: Unser Rundum-Angebot aus **gratis Research-Publikationen, Immo-Beratung und -Begleitung sowie umfassenden Finanzierungsdienstleistungen** ist einmalig.

Immobilien-Kompetenz von Haus aus.
Wir freuen uns auf Ihre Anfrage.

zkb.ch/immo

Zürcher Kantonalbank





Gewerbekongress: I

Beim Thema IT-Sicherheit gilt es, nic
te» und gefundenes Fressen für Ha
lernten am Gewerbekongress 201
dies auch unterhaltend sein kann,
ken. Der mit Spannung erwartete G

Mark Gasser (Text) und

Die markante Zunahme von Hackerangriffen verunsichert viele KMU-Betriebe. Denn wenn Hacker auch scheinbar kleine Beträge erpressen, so ist auch vermeintlich wenig Geld in vielen Ländern sehr viel. Der Gewerbekongress, diesmal im Clubsaal des Kaufleuten mit 400 Teilnehmern, steht seit einer Statutenänderung nicht mehr im Zeichen von Budget und weiteren Traktanden. Das gab Raum für Neues – so rückte der KGV in festlichem Ambiente das brisante Thema Cybercrime in den Fokus.

Lebendiger Beweis der Realität von Cyberattacken ist Schreinermeister Thomas Baltensperger. Am 1. Dezember 2017 traf es dessen 23-Personen-Betrieb in Bülach mitten ins digitale Herz: Kein Dokument mehr liess sich öffnen. «Dass mich jemand durch einen Hackerangriff schachmatt setzt, hätte ich nie im Leben geglaubt», sagte Baltensperger auf dem Podium zu KGV-Präsident Werner Scherrer, der auch Arié Malz, Fachreferent ICT im Stab von Bundesrat Maurer, aufs Sofa eingeladen hatte. Baltenspergers CNC-gesteuerte Maschinen waren ebenso betroffen wie Baupläne, Rechnungen und Holzlisten. Er hätte mittels Bitcoin 33'000 Franken überweisen sollen, um via Darknet die Daten wieder freischalten zu können. Glück im Unglück für Baltensperger: Ein Mitarbeiter hatte auf Sicherungskassetten fast alles gespeichert. Dennoch betrug die Schadenssumme rund 25'000 Franken. Höhere IT-Sicherheit wäre aber mit enormen Kosten verbunden gewesen. Allein eine saubere Verwundbarkeitsanalyse koste bis zu 20'000 Franken, schätzte Malz.

Auch ein zweiter Vertreter vom Bund war beim KGV zu Gast: Max Klaus von MELANI (Medien- und Analysestelle Informationssicherung). Er orientierte über die Möglichkeiten, den Bund bei Hackerangriffen einzuschalten. MELANI könne früh analysieren, ob der Angriff einem registrierten Schema entspreche, und könne Empfehlungen abgeben. Er riet davon ab, Lösegeld zu zahlen, empfahl dafür, Strafanzeige gegen unbekannt einzureichen.

Legal ins Netz einbrechen

Mit Schwachstellen im IT-Netzwerk von Unternehmen bestreitet Ivano Somaini von der Compass Security Schweiz AG seinen Lebensunterhalt. Als Social Engineer dringt er – als Elektriker oder Druckertechniker verkleidet – ganz legal zuerst physisch, dann digital in Firmen

Der Social Engineer, der in Firmen einbrechen darf, um IT-Lücken aufzuzeigen: Ivan Somaini (links oben und unten meister Thomas Baltensperger schilderte auf dem Sofa einen Hackerangriff. Rechte Seite: Nationalrat Philipp Kutt

lm Kopf des Hackers

cht eine der «tief hängenden Früch-cker zu werden. Die 400 KGV-Gäste 9 viel über Cyberkriminalität. Dass war den Gastreferenten zu verdan-ewerbe-Cup wurde auch vergeben.

André Springer (Bilder)

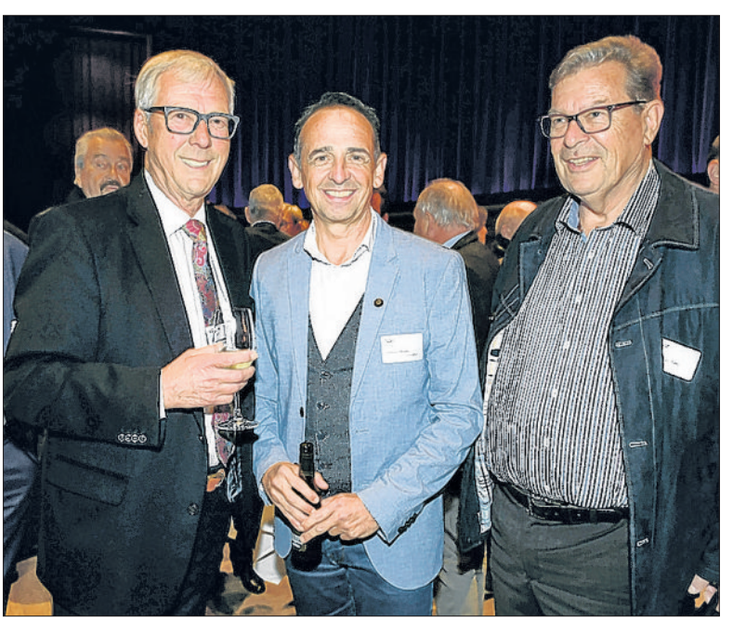
ein, um so viele vertrauliche Informationen wie möglich zu klauen und Sicherheitslücken aufzuzeigen. Doch wieso sind ausgerechnet Schweizer KMU für Hacker interessant? Einerseits ist das Knowhow hier sehr hoch – was Forschungsresultate, Baupläne oder Kundendaten sehr wertvoll macht. Anderseits könnten Hacker über infizierte Netze von KMU an vertrauliche Informationen grösserer Konzerne gelangen.

Somaini gab einen faszinierenden Einblick ins Hirn eines Hackers, erklärte, warum etwa eine Armee von digital vernetzten Kühlschränken, Druckern und Zahnbürsten via Ransomware Websites oder gar Spitäler lahmlegen konnte. Die dafür abonnierbare Software komme gleich mit Callcenter. Der dienstleistungsorientierte Hacker arbeite aber nicht allein. Finanzspezialisten, Psychologen, Anwälte seien auch Teil des Milliardengeschäfts. Dass übrigens der erste Kontakt via Phishing-Mails so viele Schreibfehler enthalte, sei gewollt – wenn der Empfänger reagiert, sei er durch den «IQ-Filter» gefallen. Das ist Zeitoptimierung.

KGV-Präsident Werner Scherrer fasste zusammen: Es gelte, die Trauben für Datendiebe ein wenig höher zu hängen als andere Betriebe. Dann nämlich stürzten sich die Cyberpiraten auf die «low hanging fruits». Der KGV gab allen einen Flyer «Cybercrime-Check» mit auf den Weg mit einem Link zu den wichtigsten Massnahmen (www.kgv.ch/sicherheit).

Die meisten Neumitglieder

Vor dem Flying Dinner im Festsaal hatte der KGV noch den «Gewerbe-Cup» zu vergeben: Geschäftsführer Thomas Hess übergab jeweils drei Gewerbevereinen mit dem relativ sowie mit dem absolut grössten Mitgliederzuwachs einen Check zwischen 500 und 2000 Franken. Dies als Dank dafür, dass die dem KGV angegliederten Verbände und Vereine den «Chrampf» auf sich nehmen, neue Mitglieder zu rekrutieren: Prozentual legten die Gewerbevereine Höri (plus 12 Prozent), Birmensdorf-Aesch (9,3) und Dachsen-Uhwiesen (8,6) am meisten zu. Höris Erfolgsrezept: Man setze bei Neuankömmlingen auf das traditionelle Klinkenputzen mit persönlichem Besuch. Die Kategorie «absoluter Mitgliederzuwachs» entschied der Handwerks- und Gewerbeverein Horgen (28 Neumitglieder), gefolgt von Volketswil (27) und Regensburg, Buchs und Dällikon (14) für sich.



mit KGV-Präsident Werner Scherrer). Links die sechs Siegervereine des Gewerbe-Cups. Der betroffene Schreiner-ter und KGV-Geschäftsführer Thomas Hess sowie viele weitere Impressionen vom Flying Dinner im Festsaal.

Ein wasserdichtes Backup in der Cloud

Wasser im Serverraum – eine schreckliche Vorstellung für jedes KMU. So auch für Christof Lutz, Geschäftsführer von Wilcowa AG Baumaschinen. Für ihn war ein Wasserschaden der Auslöser, um die Datensicherheit im Unternehmen zu verbessern.

Andreas Heer

Der Alarm kam abends um acht als Chat-Nachricht: Im Serverraum tropfe Wasser von der Decke. Der sofort aufgebotene Hauswart gab zwar Entwarnung, es habe keine Schäden gegeben. Trotzdem war Christof Lutz, Geschäftsführer von Wilcowa, am nächsten Morgen früh vor Ort im Industriegebäude in Regensdorf. Als Sofortmassnahme stellte er den Server auf ein Palett und schützte ihn mit Plastik. «Das war der Moment, in dem ich mich fragte, ob unsere IT wirklich genügend geschützt ist», erinnert sich der Chef des Baumaschinenvertreters und -dienstleisters.

Backup zurückspielen? Eine ungemütliche Vorstellung

Nochmals Glück gehabt: Der Server kriegte zwar ein paar Spritzer ab, lief aber anstandslos. An die Folgen eines grösseren Wasserschadens mag Christof Lutz gar nicht denken. Denn auf dem lokalen Server läuft das ERP, über welches das Unternehmen sämtliche Verkaufs-, Miet- und Serviceaufträge abwickelt an den drei Standorten. Ein Ausfall hätte nicht nur für erhebliche Umtriebe im Tagesgeschäft gesorgt, sondern auch eine Reihe von Notfallmassnahmen ausgelöst: Hardware ersetzen, Server neu einrichten und das Backup zurückspielen – in der Hoffnung, dass dieses vollständig und aktuell ist.

Das Beinahe-Unglück bewog Christof Lutz, sich grundsätzliche Gedanken über die Datensicherheit im Unternehmen zu machen. Denn: «Wenn alles gut läuft, stellt man sich solche Fragen nicht.» Beispielsweise diejenige, ob ein lokaler Server im Unternehmen noch zeitgemäss ist und wie sich die Datensicherheit gewährleisten lässt.

Backup in die Cloud? Eine beruhigende Vorstellung

Bis anhin erfolgte die Sicherung übers Netz auf einen Netzwerkspeicher in den Räumlichkeiten des IT-Partners. Dieser Ansatz schützte die Sicherung dank der geografischen Trennung zwar vor Elementarschäden. Der Backup-Vorgang war aber mit zu vielen manuellen Schritten verbunden und von der Performance und Zuverlässigkeit her nicht optimal. Auf Empfehlung seines IT-Partners entschied sich Christof Lutz für die Cloud-basierte Lösung Swisscom Managed Backup. Dabei liegt der Betrieb bei Swisscom, die auch sicherstellt, dass das Backup in einem Schweizer Rechenzentrum ordnungsgemäss ausgeführt wird. Wilcowa hat dadurch die Gewähr, über eine funktionierende Sicherung zu verfügen.

Automatisches und sicheres Backup in der Cloud

Managed Backup von Swisscom nimmt Unternehmen den Aufwand ab, sich um Backups und Wiederherstellung zu kümmern. Der Service umfasst die Sicherung von physischen und virtuellen Servern, aber auch von Mailboxen (Microsoft Office 365). Die Backups werden täglich und automatisch erstellt und in der sicheren Swisscom-Cloud in der Schweiz gespeichert. Im Schadensfall übernimmt der KMU-Helpdesk die schnelle und sichere Datenwiederherstellung.

Damit wurde das Cloud-Backup zum zentralen Pfeiler der Datensicherheit. Neben der Automatisierung und der Skalierbarkeit des Speicherplatzes gab die Zuverlässigkeit den Ausschlag. «Beim Backup ist es zentral, dass alle zu sichernden Daten auch korrekt übertragen werden», präzisiert Christof Lutz. Gegenüber der bestehenden Lösung verbessert das Cloud-Backup die Datensicherheit. Die manuelle Kontrolle durch den IT-Partner entfällt.

Bekräftigt in seinem Entscheid wird der Geschäftsführer durch einen zweiten Wasserschaden, der sich etwa einen Monat später ereignete. Und der ebenfalls glimpflich verlief. Erst dann gelang es, die Ursache zu finden: ein undichter Abfluss in einem oberen Stock. «Das Leck zu orten, war sehr zeitintensiv und erforderte Haustechnik-Spezialisten», blickt Christof Lutz zurück. «Dieser Aufwand wäre uns mit einer Cloud-Lösung erspart geblieben.»

Info

Möchten Sie mehr zum Thema Backup erfahren?

Dann kontaktieren Sie mich für einen unverbindlichen Beratungstermin:.

Rüstü Akkoca. Gebietsmanager Zürich
058 224 11 29
ruestue.akkoca@swisscom.com

Bei Wasser im Serverraum sorgt ein Daten-Backup in der Cloud für Sicherheit. Bild: Adobe Stock

Crashkurs und Einblick in Weintradition

«Man trinkt gerade Spanier.» Der das sagte, muss es wissen: Der stadtzürcher Önologe und Weinhändler Marc Landolt, Geschäftsleiter bei Landolt Weine im Kreis 2, erklärte rund 25 KMU-Frauen die Welt des Weins.

Mit der Leichtigkeit eines Önologen mit 30 Jahren Erfahrung schwang sich Marc Landolt rhetorisch von Rebstöcken entfernterer Weinregionen zurück in bekannte Zürcher Gefilde. Natürlich weiss er auch, was den Kaufentscheid mitbeeinflusst: Etikette, Name und Preis. Als Repräsentant schlechthin eines guten Zürcher Weins, der auch von gutem Marketing zeugt, stellte er etwa den «Himmelsleiterli» aus Kleinandelfingen vor: Dessen Name leitet sich von der steilsten Reblage im ganzen Kanton ab, dem Schiterberg – ein gutes Verkaufsargument. Zürcher Wein spielt auch in der Tradition der Vinothek eine tragende Rolle, auch wenn das Sortiment mittlerweile zur Hälfte internationale Weine vorweist. Von 15 Hektaren, die der Betrieb pachtet, befinden sich 6 in der Stadt Zürich.

Unter dem Motto «Wein – Faszination, Verpflichtung und Hingabe zugleich» hatte der Vorstand der KMU-Frauen eingeladen, den 1834 gegründeten Familienbetrieb kennen zu lernen. Und nicht nur das: Die weiblichen Weinkenner waren für einmal unter sich – beste Trainingsbedingungen, um bei einem Crashkurs die Geschmacksnoten den Weinen zuordnen zu lernen, ohne dass Männer sich einmischten. Nach einem Aromaparcours als «Aufwärmtraining» mussten bei der Blinddegustation vier weisse und vier rote Weine identifiziert werden. *(zw)*

Die KMU-Frauen schärften ihr Sensorium für Weine in einer Blinddegustation. *Bild: Mark Gasser*

Mehr Infos unter www.kgv.ch

STÄNDERATSWAHLEN 2019
DIE EMPFEHLUNG DES KGV.
DENN KMU-VERTRETER GEHÖREN NACH BERN!

KGV
KMU- UND GEWERBEVERBAND KANTON ZÜRICH
Wir sind die Wirtschaft

SmartCamps

Fit für die neue Arbeitswelt

Training anstelle reiner Wissensvermittlung:
kvz-weiterbildung.ch/smartcamps

kv business school zürich
mein bildungspartner.
WKS KV Bildung

Karl Lüönd

Jetzt sind Augenmass und Grösse gefragt

Die grüne Lawine war voraussehbar, ihr Ausmass nicht. Die Machtverhältnisse im Bundeshaus wurden mächtig durcheinandergewirbelt. Da die Politik zur Personalisierung neigt und das Ministeramt in diesem Land sozusagen kultische Bedeutung besitzt, reden jetzt alle von einem/einer Grünen im Bundesrat. Dabei wird eine Konstante übersehen: Schon längst ist die Verwaltung – wenn auch je nach Ressort unterschiedlich – mehrheitlich besetzt mit Angehörigen der grossen, unsichtbaren schweizerischen Staatspartei: KOPLIST – «Kontrollsüchtig, Pedantisch, im Zweifel Links & Staatsgläubig».

Das Debakel der Sozialdemokraten wurde kaum zur Kenntnis genommen. Die Erklärung dafür lieferte am Samstag nach der Wahl die NZZ auf der Titelseite: «SP und Grüne sind politisch austauschbar. Die SP und die Grünen sind offiziell eigenständige Parteien, doch sie vertreten fast dieselben Standpunkte.» Diesen Befund bestätigt eine Auswertung von neusten Daten der Wahlhilfe Smartvote. Dabei wurden die Antworten der gewählten Nationalratsmitglieder der beiden Parteien verglichen. Ergebnis: Nennenswerte Differenzen gibt es nicht.

Vor diesem Hintergrund haben die Stimmberechtigten des Kantons Zürich am 17. November noch die Gelegenheit zu einer kleinen, aber wichtigen Korrektur des Gesamtbildes. Im zweiten Wahlgang ist der zweite Ständeratssitz zu besetzen. Es stehen einander zwei geradezu sortentypische Profile entgegen: Ruedi Noser hat sich nach einer Lehre als Maschinenmechaniker zum Elektroingenieur und in Betriebswirtschaft weitergebildet und eine Gruppe von erfolgreichen Unternehmen in den Bereichen Informatik und Kommunikation mit 450 Arbeitsplätzen in der Schweiz, Deutschland und Kanada aufgebaut. Marionna Schlatter ist der Inbegriff der grünen Berufspolitikerin mit der klassischen Akademikerbiografie: Kreisssaal, Hörsaal, Ratssaal! Ihre Erfahrungen mit dem Erwerbsleben beschränken sich auf den geschützten Lehrberuf und die Pilzkunde.

Dass sich Roger Köppel nach seinem achtbaren, aber aussichtslosen Wahlresultat zurückgezogen hat, ehrt ihn und seine Partei. Am 17. November wird sich zeigen, ob dieser Akt politischer Klugheit auch an der Urne vervielfältigt wird oder ob die enttäuschten Köppel-Wähler zuhause bleiben.

In der Vergangenheit hat es zu viele unnötige Streitereien zwischen FDP und SVP gegeben. Beide haben Fehler gemacht. Hätte eine offenere FDP nicht die heute starke grünliberale Bewegung rechtzeitig eingemeinden können? Und was haben die ewigen emotionalen Rückgriffe der SVP auf den alten Stadt-Land-Konflikt im 19. Jahrhundert gebracht?

Spätestens jetzt wäre es für die bürgerlichen Zürcherinnen und Zürcher an der Zeit, sich an der grösstmöglichen Zahl von Übereinstimmungen zu orientieren. In einer solchen übergeordneten politischen Betrachtungsweise sollte zum Beispiel Nosers europapolitischer Standpunkt für SVP-Wähler ebenso hinnehmbar sein wie die Asylpolitik der SVP für Liberale.

karl.luond@tolhusen.ch ist Publizist und Buchautor.

STAND-BYE!

Verabschieden Sie sich vom Betrieb ohne Nutzen und sparen Sie Energie und Kosten in hrem Unternehmen.

ENERGIE-AGENTUR DER WIRTSCHAFT EnAW

Wir helfen Ihnen dabei. Kontaktieren Sie uns.
www.enaw.ch +41 44 421 34 45

Weniger Norm, dafür mehr Parkplätze

Der Stadtrat will in der Innenstadt Parkplätze reduzieren. Als das Tiefbauamt bei den Parkplätzen an zwei Höngger Strassen bereits einen Kahlschlag versuchte, hagelte es derart viele Einsprachen, dass die Aufhebung der Parkfelder zugunsten der Veloroute, besserer Sicht und breiterer Trottoirs reduziert wurde.

Die Stadt Zürich wollte 87 der 181 blauen Parkplätze an der Segantinistrasse aufheben. *GoogleStreetview*

Zugunsten von mehr Platz für Fussgänger, Velos und Grünflächen will der Zürcher Stadtrat in der Innenstadt die Zahl der Parkplätze um 10 Prozent reduzieren. Das ist faktisch eine Aufkündigung des «historischen Parkplatzkompromisses» von 1996, gemäss dem oberirdisch aufgehobene Parkplätze durch unterirdische kompensiert werden müssen. Der Parkplatzabbau, der sich durch die neue links-grüne Ratsmehrheit bereits im Sommer angekündigt hatte, soll im Rahmen der Überarbeitung des Verkehrsrichtplans nun vom Parlament behandelt werden. In einer Leserumfrage im «Tages-Anzeiger» waren gut 55 Prozent von 2600 Lesern gegen einen solchen Abbau (Stand 9.11.).

Ein von der Stadt bereits konkret geplanter Parkplatzabbau in Höngg mit denselben Argumenten entwickelte sich aber mittlerweile zum Bumerang. Die geplante Aufhebung aller 16 blauen Parkplätze am Kettberg, einer ruhigen Quartierstrasse, sowie von 87 der 181 blauen Parkplätze an der Segantinistrasse ärgerte nicht nur den städtischen Gewerbeverband (GVZ). So machte GVZ-Präsidentin Nicole Barandun ihrem Ärger in einer Kolumnne im «Höngger» Luft: «Verkehrsberuhigung für was? Es gibt nur Zu- und Wegfahrten, die Segantinistrasse führt an zwei Orten in eine Sackgasse. Spitex? Handwerker mit Material? Besucher? Anwohner? Fehlanzeige! Was die Anwohnerinnen möchten, interessiert nicht.» Und ebendiese Anwohner waren hauptsächlich für die 205 Einsprachen verantwortlich, welche das Tiefbauamt nun dank «nachvollziehbarer Gründe» zu einer «neuen Einschätzung der Lage» bewogen.

Rückschlag statt Kahlschlag

Die Aufhebung der Parkplätze in den beiden Strassen, welche im Zuge eines Belagsersatzes hätte erfolgen sollen, war zugunsten verbesserter Sichtverhältnisse bei privaten Zufahrten sowie breiterer Trottoirs und Fahrbahnen geplant gewesen. Durch die Segantinistrasse führe eine kommunale Veloroute, die eine Fahrbahnbreite von vier Metern verlange, schreibt das Tiefbauamt. Die heutige beidseitige Parkierung verunmögliche es, diese Fahrbahnbreite durchgehend einzuhalten. Auf anderen Teilen der Strasse ist die Fahrbahn dagegen zu breit für eine Tempo-30-Zone und das bergseitige Trottoir zu schmal.

Die Hanglage, die für Zürcher Verhältnisse wenig attraktive Anbindung an den öffentlichen Verkehr und die vielen Anwohnenden im Einzugsgebiet der Parkplätze bewogen die Stadt gemäss ihrer Mitteilung zum Umdenken. Die Anwohner wehrten sich auch dafür, dass Gewerbe und Dienstleister, die aufs Auto angewiesen seien, weiterhin Zufahrt und Parkmöglichkeiten hätten. Die Reaktion der Stadt zeige deutlich, dass auch eine links-grün dominierte Regierung ganzen Quartieren keinen Kahlschlag verpassen könne. Für diese Erkenntnis hätte allerdings eine Bedürfnisabklärung genügt. «Man kann nicht einfach gegen den Willen der Quartierbewohner die Stadt entwickeln», meint Barandun.

Fast 150 statt Parkplätze

So wird im überarbeiteten Projekt Kettberg das Trottoir nicht verbreitert, wodurch 14 von 16 Parkplätze erhalten bleiben, in der Segantinistrasse hält das Tiefbauamt zwar an der einseitigen Parkierung, der normgerechten Trottoir- und der neuen Fahrbahnbreite zugunsten des Veloverkehrs fest. Durch die teilweise Berücksichtigung der Einwendungen werde die Norm für die Sichtverhältnisse bei privaten Zufahrten aber nicht konsequent eingehalten – 134 der 181 Parkplätze bleiben so bestehen. Noch bis Mitte Dezember liegen die Berichte zu den Einwendungen auf. *(zw)*

Kanton Zürich
Baudirektion
Amt für Abfall, Wasser, Energie und Luft

Das Gebäudeprogramm MINERGIE®

Bitte ja nicht sanieren!

ohne unsere Förderbeiträge für die energetische Gebäude-Modernisierung.

energiefoerderung.zh.ch
Hotline 0800 93 93 93

Das Sparpotenzial nutzen

Die vereinzelten Nebelschwaden, das bunte Laub und die frühmorgens doch merklich kühleren Temperaturen lassen keinen Zweifel: Wir befinden uns bereits mitten im Herbst. Und wenn sich das Jahr dem Ende zuneigt, denken viele unserer Versicherten auch über freiwillige Einkäufe in die Pensionskasse nach.

Freiwillige Einzahlungen in die Pensionskasse können sich gleich doppelt lohnen: einerseits durch höhere Altersguthaben, anderseits durch tiefere Steuern. Denn Beiträge in die 2. Säule sind grundsätzlich steuerbefreit. Ersteres liegt auf der Hand: Es kann sich lohnen, mit zusätzlichen Einkaufsbeiträgen bestehende Vorsorgelücken zu minimieren.
Mit einem freiwilligen Einkauf in Ihre Pensionskasse profitieren Sie zudem von einem langfristigen attraktiven und sicheren Zins auf Ihrem Ersparten. Denn Pensionskassen gewähren meist höhere Zinsen als Banken und verzinsen im obligatorischen Bereich ihr Kapital gemäss gesetzlich vorgegebenem Mindestzins. Der einbezahlte Betrag lässt sich vollumfänglich vom steuerbaren Einkommen abziehen. Staffeln Sie Ihre Einkäufe, können Sie diesen erfreulichen Effekt sogar über mehrere Jahre erzielen.

Worauf es sich zu achten lohnt

Eine freiwillige Einzahlung in die Pensionskasse ist nicht in beliebiger Höhe möglich. Sie können einzig allfällige Vorsorgelücken schliessen. Diese entstehen, wenn sie beispielsweise aufgrund einer Lohnerhöhung, eines neuen Jobs oder eines Auslandaufenthalts nicht das theoretische Maximum in ihre 2. Säule einbezahlt haben. Fragen Sie bei Ihrer Pensionskasse nach dem maximal möglichen Einkaufsbetrag. Denken Sie zudem daran, den Zustand Ihrer Pensionskasse zu analysieren. Schliesslich wollen Sie ja wissen, wem Sie Ihr Geld anvertrauen. Kontrollieren Sie dabei den Deckungsgrad der Pensionskasse und die Verzinsung der überobligatorischen Guthaben.

Die Planung früh angehen

Wenn Sie eine Vorsorgelücke schliessen möchten, empfehlen wir, möglichst früh mit der Planung Ihrer freiwilligen Einkäufe zu beginnen. Beachten Sie zudem die dreijährige Kapitalbezugssperre nach einem Einkauf: Bei einem Bezug Ihres Pensionskassenvermögens als Rente können Sie bis zu Ihrer Pensionierung freiwillig einzahlen. Wenn Sie jedoch einen Kapitalbezug ins Auge fassen, sind in einer dreijährigen Frist vor der Pensionierung keine freiwilligen Einzahlungen möglich. Gerade bei einer gewünschten Frühpensionierung macht es also Sinn, rechtzeitig mit der Planung zu beginnen. Denn Ihre Weitsicht lohnt sich: Auch dank Zinseszinseffekt können freiwillige Einzahlungen das Altersguthaben deutlich erhöhen und einen willkommenen Beitrag an die Sicherung Ihrer Altersvorsorge leisten.

Sergio Bortolin

Asga-Geschäftsführer.

«Ob als attraktive Sparmöglichkeit, um eine Frühpensionierung aufzugleisen oder eine Vorsorgelücke zu schliessen: Ein freiwilliger Einkauf kann sich im Hinblick auf Ihre finanziellen Möglichkeiten im Alter lohnen.»

Sergio Bortolin, Asga-Geschäftsführer

KGV
KMU- UND GEWERBEVERBAND KANTON ZÜRICH

Der KGV dankt seinen Sponsoren für ihre Unterstützung

Hauptsponsoren

Zürcher Kantonalbank
BusPro Das Business-Programm
Groupe Mutuel Assurances Versicherungen Assicurazioni
Wir bringen Energie EKZ
BDO
swisscom

Co-Sponsoren

asga pensionskasse
Creditreform GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.
BOUYGUES ENERGIES & SERVICES INTEC
FAIGLE SOLUTIONS AG RENE FAIGLE AG FAIGLE IHRE DOKUMENTE. UNSERE LÖSUNGEN.
Emil Frey Ihr Fachmann seit 1924.

Die feinen Unterschiede der Verträge

Unternehmenskaufverträge sind heute auch in kleineren Verhältnissen sehr umfangreich, v.a. bei den Gewährleistungsbestimmungen. Dies im Gegensatz zu den Immobilienkaufverträgen. Wieso ist das so? – Ein Erklärungsversuch.

Georg Weber

Umfangreiche Unternehmenskaufverträge

Als Anwalt hat man sich unterdessen daran gewöhnt, dass vielen Aktionären von KMU die Kinnlade herunterfällt, wenn sie sich mit einem Unternehmenskaufvertrag, also einem Kaufvertrag für sämtliche Aktien des zu verkaufenden Unternehmens, konfrontiert sehen. Diese Kaufverträge, inspiriert durch amerikanische Muster und jede Eventualität regelnd, weisen auch in kleineren Verhältnissen oft einen sehr grossen Umfang auf. Es werden heute auch kleinere Transaktionen, die vor 30 Jahren noch mit kurzen Verträgen oder sogar per Handschlag durchgeführt wurden, mit umfangreichen Verträgen geregelt.

Der Grund für den grossen Umfang der Gewährleistungsbestimmungen, also des Herzstücks solcher Aktien- und Unternehmenskaufverträge, liegt auch in der Rechtsprechung des Bundesgerichts begründet. Jeder Kaufvertrag kennt eine gesetzliche Gewährleistung des Verkäufers. Der Verkäufer leistet Gewähr dafür, dass die verkaufte Sache die Eigenschaften aufweist, welche versprochen sind oder vorausgesetzt werden können. Bei der Aktie beschränkt sich die gesetzliche Gewährleistung jedoch gemäss der bundesgerichtlichen Rechtsprechung auf die Aktie als Titel, also das Papier, sofern verbrieft, nicht jedoch auf die Unternehmung und ihre Aktiven, obwohl beim Kauf aller Aktien ja eben die Unternehmung gekauft wird. Man muss deshalb beim Unternehmenskaufvertrag sämtliche Gewährleistungen im Vertrag selber regeln, da einem die gesetzliche Gewährleistung keine Hilfestellung bietet.

> «Der Verkäufer leistet Gewähr dafür, dass die verkaufte Sache die versprochenen Eigenschaften hat.»

Die Unternehmenskaufverträge weisen also nicht ohne Grund umfangreiche Gewährleistungsbestimmungen auf. Der Käufer eines Unternehmens führt zwar jeweils eine mehr oder weniger umfangreiche Prüfung, die Due Diligence, beim zu kaufenden Unternehmen durch. Trotzdem können nicht alle Details abschliessend geprüft werden. Der Käufer will sich daher mit möglichst umfangreichen Gewährleistungsbestimmungen gegen unliebsame Überraschungen absichern.

Georg Weber

Fachanwalt SAV für Bau und Immobilienrecht, ist Partner bei Probst Partner AG in Winterthur.

Unterschied Immobilienkaufverträge

Beim Immobilienkauf ist die gesetzliche Ausgangslage nun genau umgekehrt. Das Grundstück, also die Immobilie, wird im Kaufvertrag, der öffentlich beurkundet werden muss, genau umschrieben mit einem detaillierten Auszug aus dem Grundbuch gleich zu Beginn. Die gesetzliche Gewährleistung geht hier, auch ohne dass die Gewährleistungen im Vertrag speziell geregelt werden müssten, auf das Grundstück, die Ausmessungen, Dienstbarkeiten, Lasten, Bestand des/der Gebäude etc. Der Käufer müsste also nur noch diejenigen Dinge regeln, bei denen er nicht sicher ist, ob sie durch die gesetzlichen Gewährleistungen gedeckt sind.

Gewährleistung bei Immobilienkaufverträgen

Nun geschieht jedoch etwas Sonderbares; die Gewährleistungen werden bei Grundstückkäufen regelmässig wegbedungen. Damit beginnt man, trotz der aus Käufersicht günstigeren Ausgangslage gegenüber den Unternehmenskaufverträgen, wieder bei null, also dort, wo man bei Unternehmenskaufverträgen ohne die gesetzliche Gewährleistung auch beginnt.

Nun könnte erwartet werden, dass in den Immobilienkaufverträgen wegen der Wegbedingung der Gewährleistung die gleichen Listen von Gewährleistungsbestimmungen erscheinen, wie wir sie von den Unternehmenskaufverträgen kennen. Dies ist jedoch oftmals nicht der Fall. In den meisten Grundstückkaufverträgen werden nur wenige Gewährleistungsbestimmungen aufgenommen, so etwa für Altlasten und Belastungen oder für als wesentlich erachtete Bausubstanz etc. Dies erstaunt, geht es doch bei Immobilienkäufen insbesondere im gewerblichen Bereich, oder beim Kauf von grösseren Objekten und Überbauungen, um mindestens gleich viel Geld wie bei Unternehmenskäufen im KMU-Umfeld. Ausserdem weisen Immobilien auch bei guter Due Diligence immer noch genügend Unbekannte auf, die umfassende Gewährleistungsbestimmungen rechtfertigen würden.

Eine Erklärung mag sein, dass die Grundstückkaufverträge nicht allein in der Hand der Vertragsparteien oder deren Anwälte liegen, sondern dass die Notare hier eine wichtige Rolle spielen. Der Grundstückkaufvertrag muss von einem Notar öffentlich beurkundet werden. Da viele Notare ihre eigenen Formulierungen vorziehen, lassen die Vertragsparteien den Vertrag häufig schon vom Notar aufsetzen. Anders als bei den Unternehmenskaufverträgen kommen diese Verträge nicht mit einem umfassenden Katalog von Gewährleistungsbestimmungen daher, welcher von den Parteien gekürzt werden kann, sondern die Gewährleistung wird zunächst vollständig wegbedungen. Die Gewährleistungsbestimmungen müssen dann auf Wunsch oder Druck der Käuferseite neu aufgenommen werden, was psychologisch natürlich schwieriger ist, als wenn solche Bestimmungen schon von Anfang an im Vertrag stehen. Oft sind die Notare denn auch nicht unbedingt erfreut, wenn man «ihren» Vertrag noch mit langen Bestimmungen aufbläht. Das Bundesgericht hat im Zusammenhang mit diesem Wegbedingen der Gewährleistung eine eigene Rechtsprechung entwickelt. Es hat entschieden, dass die Gewährleistung nicht wegbedungen werden kann, wenn der Mangel gänzlich ausserhalb dessen liegt, womit der Käufer vernünftigerweise rechnen konnte. Ich wage hier die Behauptung aufzustellen, dass diese Rechtsprechung gar nicht hätte entwickelt werden müssen, wenn das Wegbedingen der Gewährleistung in den Immobilienkaufverträgen nicht die Norm wäre. Auch diese Rechtsprechung schützt den Käufer aber natürlich nur bei für den Käufer schwerwiegenden Mängeln, mit denen er nicht hätte rechnen müssen.

Es ist daher auch bei Grundstückkaufverträgen zu empfehlen, den Gewährleistungen ein besonderes Gewicht zu geben und sich mit den Notariaten hinsichtlich der Formulierung von Vertrags- und Gewährleistungsbestimmungen kritisch auseinanderzusetzen.

Auto Zürich: Elektromodelle als Messestars

Die Auto Zürich Car Show 2019 hat mit 59'532 Besuchern knapp 10 Prozent mehr Autofans angezogen als im Vorjahr. Die Einführung des neuen Formats «Auto Zürich Classic» war dabei auf Anhieb ein voller Erfolg.

Damit sehen sich die Veranstalter in ihren Plänen bestätigt, den 2019 eingeläuteten Wandel weiterzuverfolgen und durch weitere Investitionen zu untermauern. Übergeordnetes Ziel ist und bleibt es, die Zukunftsfähigkeit der Auto Zürich nachhaltig zu verankern. So stehen in den kommenden Monaten grosse Anstrengungen und Investitionen an, um mit Hilfe weiterer signifikanter Innovationen beim Spektrum an Inhalten sowie der Güte bei Inszenierungen den sich verändernden Anforderungen von Ausstellern und Besuchern mehr denn je gerecht zu werden.
Mit den 2019 erzielten Ergebnissen stemmt sich die Auto Zürich höchst erfolgreich gegen einen vermeintlichen Trend, demzufolge das Format der Automobilausstellung generell auf dem Rückzug gesehen wurde. Im Gegensatz zu derartigen Prophezeiungen hat die 33. Auto Zürich im Vergleich zu den Vorjahren massiv an Substanz und Zuspruch gewonnen. Dieses Resultat ist auch das Ergebnis der Investitionen der letzten Monate, die Auto Zürich in ihren Inhalten und ihrer Güte einem signifikanten Wandel zu unterziehen.

Brandneue Elektromodelle

Ein Resultat dieser Anstrengungen ist nicht nur die Rekordzahl von 44 Schweizer Premieren (inklusive einer Weltpremiere) an sich, sondern auch der Umstand, dass die Mehrheit dieser Modelle mit elektrifiziertem bzw. rein-elektrischem Antriebsstrang erhältlich sind. Die brandneuen Elektromodelle Porsche Taycan, Honda e und VW ID.3 avancierten gar zu den Messestars. Hier zeichnet sich ein Trend ab, den die Veranstalter ausdrücklich begrüssen und künftig noch mehr forcieren werden.

Die Aussteller und die Besucher waren vom neuen Format «Auto Zürich Classic» begeistert. *Bild: zvg*

Neben dem grossen Reigen an Premieren war die Einführung des neuen Formats «Auto Zürich Classic» auf Anhieb ein voller Erfolg. Sowohl Aussteller als auch Besucher waren von dieser Neuerung begeistert. Für die Veranstalter ist dieses Ergebnis nicht nur die Bestätigung ihrer entsprechenden Investitionsentscheidungen, sondern auch die Motivation, bereits für das kommende Jahr an einer Weiterentwicklung im Sinne der Zielgruppen zu arbeiten.
Die nächste Ausgabe der Auto Zürich Car Show findet vom Donnerstag, 5., bis Sonntag, 8. November 2020, statt. *(zw)*

Quelle: A&W Verlag AG

Der Wadenbeisser

Zocken auf dem Plumpsklo

Mit dem 13. Monatslohn im November kommt wieder so etwas wie Goldgräberstimmung auf. Wer ihn vermehren und, sagen wir, damit in der Badi oder auf der Toilette Geld machen will, dem greift die Casinolobby unter die Arme. In ihrer jüngsten Kampagne fürs Online-Glücksspiel wird ein Zelt mitten in idyllischer Berglandschaft als «Casino von Anna und Lucas» tituliert. Das Casino von Anita ist eine Parkbank, Elvira zockt in der Zürcher Frauenbadi, Marc auf dem Motorboot, Tobi auf dem Plumpsklo. «Überall online spielen», so der verlockende Slogan.

Laut Swiss Casinos, der vier Spielbanken gehören, will sich die Kampagne von der üblichen Werbung für Spielbanken abheben und «auf überraschende und humorvolle Weise» darauf aufmerksam machen, dass dank swisscasinos.ch das Spielen immer und überall möglich sei. Damit wollen die Casinos das neue Monopol, Online-Glücksspiel anbieten zu dürfen, anpreisen: Mit Inkrafttreten des neuen Geldspielgesetzes wurden ausländische Anbieter vom Markt ausgeschlossen. Aber nicht nur das. Entlarvend ist das Kampagnenvideo, bei dem eine Gruppe Freunde zu sehen ist, die Karten spielen. Einer wirft gefrustet seine Karten hin und verzieht sich, um auf dem Plumpsklo in idyllischer Berglandschaft am Handy zu zocken. Das Bild der fröhlichen Karten spielenden Bergtouristen (auch wenn Käse und kein Geld auf dem Tisch liegt) dürfte für einige passionierte Kartenspieler schwer verdaulich sein: Das Bundesgericht hatte 2010 entschieden, dass ausserhalb von Casinos keine «gewerblichen» Pokerturniere mehr durchgeführt werden dürfen. Viele pokerten allerdings im gesetzlichen Graubereich, sprich «unter Freunden», weiter um Geld. Wer fortan die Unkosten mit einer Teilnahmegebühr zu decken versuchte, der war schon unter Generalverdacht.

Pokerturniere sind allerdings mit Inkrafttreten des neuen Geldspielgesetzes seit 2019 wieder erlaubt mit einer kantonalen Bewilligung, sofern das Startgeld 200 Franken und die Summe aller Startgelder 20'000 Franken nicht übersteigt. Denn wer die Mobilmachung der Casinolobby in National- und Ständerat kennt, weiss, dass genau das private Geldspiel dem Casino-Verband ein Dorn im Auge ist: Wer daheim spielt, lässt sein Geld nicht im Casino liegen, wo die Verluste schnell in die Tausende gehen können. Zum Glück haben wir nun aber alle auch zu Hause Zugriff aufs (Schweizer) Online-Casino! Dann ist das eine ganz andere Geschichte. Angenommen, Tobi spielt auf dem Plumpsklo mit Blackjack-Einsätzen von 10 Franken pro Runde auf seinem Handy: Die 200 Franken hat er möglicherweise verspielt, noch bevor er sich nach dem WC-Papier umsehen muss …

Impressum

Mitteilungsblatt für die Mitglieder des KMU- und Gewerbeverbands Kanton Zürich

Herausgeber
KMU- und Gewerbeverband Kanton Zürich
Ilgenstrasse 22, 8032 Zürich
Telefon 043 288 33 66, Fax 043 288 33 60

Redaktion
zuercherwirtschaft@kgv.ch
Telefon 043 288 33 66
Mitarbeiter: Marcel Hegetschweiler, Iris Rothacher, Marcel Vollenweider

Chefredaktor
Mark Gasser, Zürcher Wirtschaft
KMU- und Gewerbeverband Kanton Zürich
Ilgenstrasse 22, 8032 Zürich
Telefon 043 288 33 67, Fax 043 288 33 60

Zürcher Wirtschaft
Total verbreitete Auflage: 26'943 Expl. (WEMF)
davon verkauft / dont vendu: 17'101 Ex.
Erscheinungsort: Zürich
Erscheinungsweise: 11-mal pro Jahr
Nachdruck unter Quellenangabe gestattet, Belegexemplare erbeten

Produktion, grafische Gestaltung
bachmann printservice gmbh
Inhaber: Samuel Bachmann
Javastrasse 4, 8604 Volketswil
044 796 14 44 (Produktion), 044 796 14 42 (direkt)
info@bachmann-printservice.ch
www.bachmann-printservice.ch

Druck
NZZ Media Services AG

Gestaltungskonzept
Samuel Bachmann, bachmann printservice gmbh
KMU- und Gewerbeverband Kanton Zürich

Anzeigenverwaltung
bachmann printservice gmbh
Samuel Bachmann
Javastrasse 4, 8604 Volketswil
044 796 14 44 (Produktion), 044 796 14 42 (direkt)
info@bachmann-printservice.ch
www.bachmann-printservice.ch

Annahmeschluss für Inserate
am 28. des Vormonats

Adressänderungen
bitte direkt an den Herausgeber:
KMU- und Gewerbeverband Kanton Zürich
Ilgenstrasse 22. 8032 Zürich. **info@kgv.ch**
Bitte Nummer über Adressaufdruck angeben

www.kgv.ch

TOPADRESSEN – die günstigste Art zu werben – verlinkt und online auf allen Kanälen abrufbar!

Abdeckblachen – Hüllen – Zelte

Blacho-Tex AG
Schutzhüllen und Zelte aller Art
Tel. 056 624 15 55, **www.blacho-tex.ch**

Alarmanlagen / Sicherheit

Käch Sicherheitssysteme AG, Wetzikon
Telefon 044 953 30 30, **www.alarm.ch**

Anzeigenmarketing / Medien

bachmann printservice gmbh
Medien – digital und gedruckt
Telefon 044 796 14 44
info@bachmann-printservice.ch
www.bachmann-printservice.ch

Berufliche Vorsorge (BVG)

ASGA Pensionskasse
Ueberlandstrasse 111, 8600 Dübendorf
Telefon 044 317 60 50, **www.asga.ch**

Ferien-, Bus- und Carreisen

KOPF REISEN AG , 052 384 10 00, 15–80 Plätze
www.kopf-reisen.ch, info@kopf-reisen.ch

Finanzielle Führung

MS KMU-Dienste GmbH, Brütten
www.mskmudienste.ch

Garten- und Landschaftsbau

Schädeli Gartenbau
Unterhalt und Renovationen
8046 Zürich, Kügeliloostrasse 39
Telefon 044 371 41 30, Fax 044 371 41 97
gartenbau@schaedeli.ch
www.schaedeli.ch

Hauswartungen

sf home + garden ag
Hauswartungen
8050 Zürich, Kügeliloostrasse 48
Telefon 044 313 13 44, Fax 044 311 91 35
info@home-garden-ag.ch
www.home-garden-ag.ch

Immobilien-Verwaltung

MAEDER Renov + Care AG
Verwaltung – Vermittlung – Beratung
Telefon 044-350 11 77 / **info@MRCAG.ch**

Nachfolgeregelungen + Firmenverkauf

Citecs AG / Partnerinvest AG
Lägernweg 10; 8185 Winkel
Tel.: 044 862 31 51; Mobile: 076 388 31 54
www.citecs.ch; www.partnerinvest.ch

Nachfolgeregelungen + Firmenverkauf

45-jährige Storenfirma in Zürich zu verkaufen.
nachfolgeregelungstoren@gmx.ch

Textilien + Werbeartikel

Jim Bob - Fohlochstr. 5A - 8460 Marthalen
Telefon 052 305 4000
info@jimbob.ch - www.jimbob.ch

Vermögensverwaltung

www.frominvest.ch, Küsnacht

Vorsorgeauftrag

PFP Hefele & Partner AG, Pfäffikon ZH
www.rechtzeitig.ch, Tel. 044 929 60 00

Direkt online buchen: www.topadressen.ch

❑ 6 x ❑ 11 x (immer monatlich folgend!) – Bitte ankreuzen! Besten Dank.

	Max. Zeichen (inkl. Leerzeichen)	Totalpreis CHF für 6 Ausgaben	Totalpreis CHF für 11 Ausgaben
Rubrik	28	gratis	gratis
Textzeile 1 (Firma)	28	105.–	172.–
Textzeile 2	36	210.–	324.–
Textzeile 3	36	305.–	476.–
Textzeile 4	36	395.–	628.–
Textzeile 5	36	495.–	780.–
Textzeile 6	36	590.–	932.–

Mindestbestellung: Rubrik (gratis) + 1 Textzeile. Alle Preise exkl. MWST.

bachmann Printservice gmbh

bachmann printservice gmbh
Javastrasse 4, 8604 Volketswil
Telefon: +41 44 796 14 44
info@bachmann-printservice.ch
www.bachmann-printservice.ch

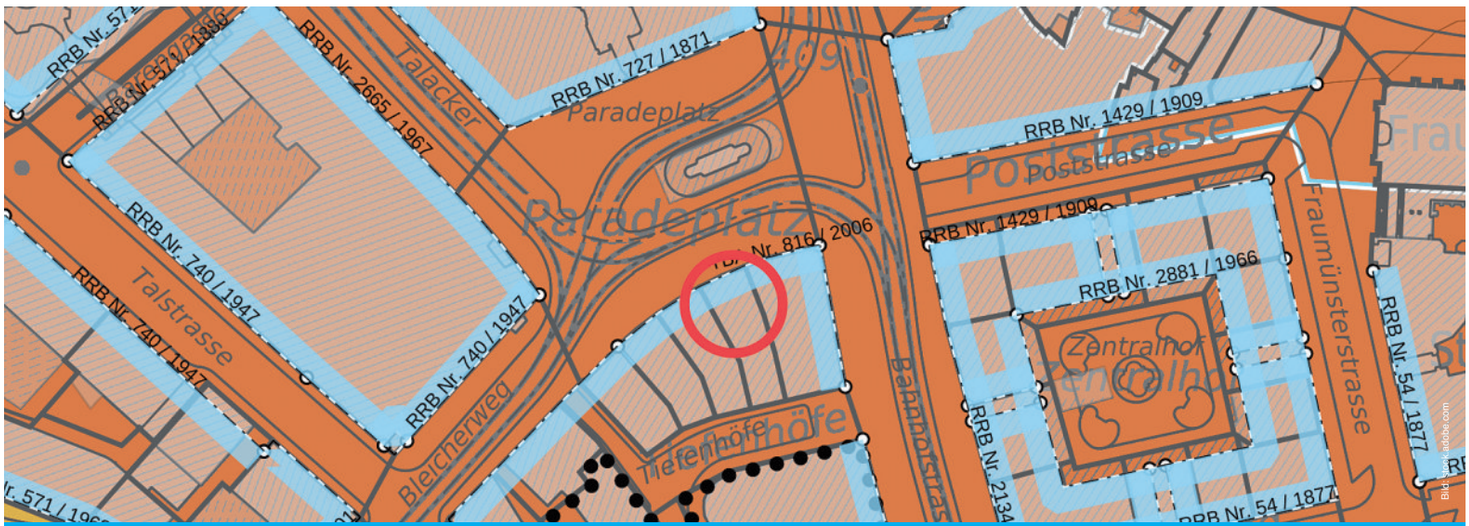
Nachfolgeregelung, Perspektiven 2020, dazu Hintergrundberichte zu Wirtschaft und Politik, KMU-Ratgeber und profilierte Kolumnisten sowie News und Aktivitäten aus den Gewerbevereinen und dem KGV stehen in der **Ausgabe** vom **12. Dezember 2019**. – **Anzeigenschluss: 27. November 2019!**

Inserate-Newsletter: Einfach **QR-Code** mit dem **Smartphone** scannen und anmelden: Kostenlose **QR-Code-Scanner** gibt's für Android, iPhone und Windows Phone!

bachmann Printservice gmbh

bachmann printservice gmbh
Samuel Bachmann, Inhaber und Geschäftsleiter. Telefon: 044 796 14 42
Telefon: 044 796 14 44 (Produktion). **www.bachmann-printservice.ch**
E-Mail für Anzeigenaufträge: **info@bachmann-printservice.ch**

KGV Zürcher Wirtschaft



Informationen über Grundstücke zentral verfügbar

ÖREB-Kataster erfasst neu den ganzen Kanton

Die Schweiz errichtet einen Kataster mit den öffentlich-rechtlichen Eigentumsbeschränkungen. Darin werden die behördlichen Einschränkungen, die für Grundstücke massgebend sind, systematisch dokumentiert und zentral veröffentlicht. Der Kanton Zürich hat nun alle 20 Themen flächendeckend erfasst.

Wer in der Schweiz Land besitzt, kann dieses nicht einfach nutzen, wie er will. Es gilt, Rahmenbedingungen einzuhalten, die aufgrund von Entscheidungen des Gesetzgebers oder der Behörden entstanden sind. Diese sogenannten öffentlich-rechtlichen Eigentumsbeschränkungen (ÖREB) sind für Grundeigentümerinnen und Grundeigentümer verpflichtend. Beispiele sind die Bau- und Zonenordnungen, die Baulinien oder der Kataster der belasteten Standorte.

Die Festlegungen aus den Bereichen Raumplanung, Nationalstrassen, Eisenbahnen, Flughäfen, belastete Standorte, Grundwasserschutz, Lärm und Wald sind nun flächendeckend für den ganzen Kanton Zürich erfasst worden. Mit dem Kataster der öffentlich-rechtlichen Eigentumsbeschränkungen (ÖREB-Kataster) werden relevante Informationen über Grundstücke leicht verfügbar. Die verbindlichen Auskünfte erhöhen zudem die Rechtssicherheit. Davon profitieren Grundeigentümer, Bauherren, die verschiedenen Akteure des Immobilienmarktes sowie Behörden und öffentliche Verwaltungen.

Plan und Rechtsvorschrift

Eine ÖREB besteht immer aus einem Plan und einer Rechtsvorschrift. Im Plan wird festgelegt, für welches Gebiet eine bestimmte ÖREB gilt, beispielsweise eine Nutzungszone. In der Rechtsvorschrift wird definiert, was diese Einschränkung umfasst und welche Auswirkungen sie hat. Im Beispiel mit der Nutzungszone ist dies üblicherweise das Baureglement der Gemeinde. Diese Informationen sind nun für jedes beliebige Grundstück im Kanton Zürich verfügbar.

Info

Die ÖREB und deren Abgrenzungen sind über den GIS-Browser des Kantons Zürich direkt sichtbar (www.maps.zh.ch/oereb). Die für ein Grundstück relevanten Einschränkungen können angezeigt und die zugehörigen Rechtsvorschriften über Links eingesehen werden. Ein solcher Auszug kann auch als PDF-Dokument heruntergeladen werden.

Weitere Informationen zum ÖREB-Kataster im Kanton Zürich sind zu finden unter:
www.oereb.zh.ch

Weitere Hinweise auf Bundesebene zum ÖREB-Kataster sind zu finden unter:
www.cadastre.ch > ÖREB-Kataster

Weitere Informationen:
www.hev-zh.ch

Albert Leiser, Direktor Hauseigentümerverbände Stadt und Kanton Zürich

Ad absurdum

Vieles, was im klimafreundlichen Kleid daherkommt, ist allzu oft hauseigentümerfeindlich. Ein Beispiel: So wurde im Kantonsrat ein Postulat eingereicht, wonach Hauseigentümer gesetzlich verpflichtet werden sollen, bei Neu- und Umbauten Lade-Infrastrukturen für Elektrofahrzeuge zwingend zu installieren. Solch ein Gesetz ist unverhältnismässig. Den privaten Hauseigentümern sollte es selbst überlassen sein, ob sie elektronische Lade-Infrastrukturen einplanen wollen oder nicht. Von Kosten – Nutzen-Verhältnis erst gar nicht zu sprechen. So sind die geforderten unterirdischen Zuleitungen mit hohen Kosten verbunden, welche die öffentliche Hand und die Steuerzahler belasten. Noch mehr bauliche Vorschriften führen letztlich auch zu teureren Wohnpreisen und höheren Mieten. Hauseigentümer sind genug fortschrittlich, das Geforderte einzubauen, wenn es der Markt verlangt. Nicht zuletzt ist die Umwelt-Bilanz von Elektroautos umstritten. Vielleicht liegt die Zukunft der Mobilität gar im Wasserstoff oder beim Biogas. Aus jeder ökologisch-technischen Entwicklungen gleich ein Gesetz machen zu wollen ist schlichtweg absurd!

HEV Kanton Zürich