



Dress for Success: Melanie Cantaluppi zeigte den KMU Frauen die Business Trends. **10/11**

Zürcher Wirtschaft

Fokus: Finanzen

Und: Steuern, Versicherungen

Leben auf

Pump

Immer mehr Menschen in der Schweiz leben auf Pump. Heute konsumieren, morgen bezahlen – so lautet die Devise. Sparen war einmal. Im Zeitalter von E-Commerce reicht ein Klick und das Wunschobjekt ist «gekauft». Unternehmen bieten deshalb vermehrt die Möglichkeit, den Preis in Raten abzustottern – oft ohne einen Aufpreis. Für viele scheint es praktisch, das Auto, das Smartphone, den Blumenstraus oder sogar die Ferien auf Pump zu beziehen.

Sehen sich auch Zürcher KMU zunehmend unter Druck gesetzt, Teilzahlungsoptionen anzubieten? Die «Zürcher Wirtschaft» hat sich umgehört. Ein Trend: Beliebt ist besonders der Kauf auf Rechnung, den gerade grössere Detailhändler anbieten. (ab) **5**



Die Zahlungsmoral der Kunden ist laut Zürcher KMU gut.

Bild stock.adobe.com/Nomad_Soul

OECD-Mindeststeuer: Wird sie das globale Wirtschaftswachstum bremsen? **6**

Rostiger Paragraph: Glättli will das Klima durch weniger Arbeit retten. **11**

Neue Märkte: Auf den Spuren von Schweizer Unternehmern in China. **12**

IT-Sicherheit und Krisenkommunikation waren Thema des ersten Events von KGV und Swisscom. **18**

Zitat des Monats

«Wenn wir keine Arbeit hätten und nur Zeit für Politik, Kultur und Sport – wäre das eine viel schlechtere Welt?»

Marco Salvi
Forschungsleiter «Chancen-Gesellschaft» bei Avenir Suisse

Anzeige

Aushub.
Eberhard

Eberhard
Pioniere in Bau und Umwelt

KMU-Politiker unter sich

Die gewerbefreundlichen Kantonsrätinnen und Kantonsräte sind in der Gewerbegruppe im Kantonsrat (GGKR) vereint. Die erfreuliche Bilanz nach den Wahlen vom 12. Februar: Die Zahl gewerbenaher Kantonsräte ist um 7 Mitglieder auf 62 angewachsen.

Sie luden zum konstituierenden Plenaranlass zwei Referenten ein, die sich mit der «Robokalypse»

und Massnahmen zur Arbeitgeberattraktivität befassten: Dr. Alex Fust, Dozent in der KMU HSG und Marco Salvi von Avenir Suisse.

Veränderungen in der Arbeitswelt scheinen immer mehr Fahrt aufzunehmen. Doch ist das wirklich so? Salvis Fazit: Die Angst um Arbeitsplätze durch technologischen Fortschritt ist nicht neu – und unbegründet. (M.G.) **14/15**

Anzeige

BusPro
Das Business-Programm

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

Sie lieben
was Sie tun?
Wir auch.
Zusammen
immer besser.

Mehr auf zkb.ch/kmu-gruenden



 **Zürcher
Kantonalbank**

INHALT

Im Brennpunkt

Optimierungspotenzial bei den Steuern 4
Leben auf Pump und Folgen für KMU 5
«Das Glas ist einen Zehntel leer» 10

Politik & Wirtschaft

Hitliste der Verbotskultur 11
Cityhopping auf chinesisches 12
Mensch, Maschine und Arbeit 14

In eigener Sache

Einblick in die Geheimnisse der Businessmode 16
Schutz vor Cyberangriffen, Prävention vor Krisen 18

Bildung

Der digitale Wandel in der Berufsbildung 20

Ratgeber

In Krisen handlungsfähig bleiben 22
How-to des Datenschutzes 23

Verbände

«Als moderne Führungskraft dienen» 26
Experiment «Bellerive» abgeklemmt 27

Kolumnen

Sauter sagt's 9
Ludwig Hasler 29
Karikatur Pascal Coffez 27
Der Wadenbeisser 30

Noch einmal Winnetou

Noch einmal deshalb, weil ich diesen Namen bereits Oktober letzten Jahres im Titel hatte. Damals ging es um die kulturelle Aneignung und das Bild, das Karl May zeichnete. Und weil dieses Bild gemäss Social-Media nicht mehr so richtig in die aktuelle Zeit passen soll, mussten Kinderbuch und Film über die «Woke»-Klinge springen.

Sauhatz

Diesmal meine ich aber die Wasser-Glacé, die wir alle kennen. Im Zuge der öffentlichen Empörung hat der Hersteller nun beschlossen, die Glacé zwar immer noch Winnetou zu nennen. Aber das schöne Porträt des Häuptlings mit Federschmuck ist verschwunden. Irgendwie aber doch nicht so ganz, denn weiterhin sind zwei bunte Federn über dem Namen zu sehen. Frisco/Nestlé haben sich also der Veränderung angepasst, wenigstens ein bisschen... Sie wollen nicht auf die Idee verzichten, aber als Firma auch nicht einer öffentlichen Sauhatz (neudeutsch: Shitstorm) zum Opfer fallen. Raffiniert!

In Zeiten von Social-Media ist nicht mehr wahn-sinnig viel nötig, dass man an den Pranger gestellt wird. Und als KMU kann man sich das noch viel weniger leisten als die grossen Firmen. Wir müssen also in solchen Situationen sehr überlegt und pragmatisch reagieren. Und vor allem sollte man es sich verklemmen, die Welt retten zu wollen. Das sollen weiterhin anonyme Privatmenschen erledigen (z.B. Trimubutz96 oder wie sie alle heissen) oder Firmen, die mit ihrem Produkt völlig einzigartig sind (siehe www.dubler-mohrenkopf.ch). Aber sogar auf der Dubler-Homepage steht heute

bereits: «Beim Mohrenkopf handelt es sich um einen Schokokuss.»

Neue Spielregeln auch für KMU

Wir können diese Erkenntnisse nun direkt in unser tägliches KMU-Leben übertragen. Die Veränderung der Gesellschaft ist im Gange, die neuen Generationen haben andere Massstäbe und Ziele. In der Woke-Diskussion und der öffentlichen Empörung verschieben sich die Ansichten immer mehr. In den Unternehmen bekommen wir das aber vor allem bei Lohnfragen und bei den Ansprüchen bei Neuanstellungen zu spüren. Die Arbeit ist nicht mehr im Mittelpunkt des Lebens,



Werner Scherrer
Präsident KGV

Work-Life-Balance ist das Zauberwort. Darauf hätten wir vielleicht auch ein bisschen mehr achten können. Wenn die Forderung bei einem 80%-Job aber ist, dass der Lohn trotzdem bei 100% liegen soll, damit man sich das Leben leisten kann, wird es für die KMU schwierig. Weil im Moment überall zum Teil verzweifelt Leute gesucht werden, müssen wir uns trotzdem darauf einlassen und vielfach über unseren Schatten springen. Das sollten wir so clever wie möglich machen, dazu dürfen wir gerne bei Frisco/Nestlé lernen. Auch wenn uns das mit den Federn eigentlich unverständlich bleibt.

Übrigens: Das Wort «Indianer» wird offiziell nicht mehr verwendet, neu sind das die «indigenen Völker Nordamerikas», die «Native Americans» oder die «First Nation». Damit kann ich leben. Ich halte einfach fest, dass wir KMU dann eigentlich auch so etwas ähnliches wie eine erste Nation sind. Denn zu Beginn der Schweiz gab es uns, die Verwaltung kam dann erst später.

Anzeigen

Ihr zuverlässiger Partner für Bauprojekte



J. Wiederkehr AG
Bauunternehmung
Dietikon

Tel. 044 744 59 79
www.wiederkehr-dietikon.ch
info@wiederkehr-dietikon.ch

**VERLUSTE
VERMEIDET
MAN ONLINE**

Creditreform Egeli Zürich AG
Binzmühlestrasse 13, 8050 Zurich
info@zuerich.creditreform.ch
Tel. +41 44 307 80 80
www.crediweb.ch

Creditreform

IT in die Cloud auslagern?

- ✓ Effizienter Arbeiten
- ✓ Zugriff von überall
- ✓ Keine Ausfälle mehr

ServerBase
We keep IT online
serverbase.ch/outsourcing

**Dürfen wir
Ihre Baustelle
aufmischen?**

toggenger.ch/baustoffe/beton

Optimierungspotenzial bei den Steuern

Je näher der unliebsame Termin rückt, desto stärker dürften die Stresshormone des ein oder anderen selbstständig Erwerbenden in Wallung gebracht werden: die Abgabe der Steuererklärung. Und: Je näher der Termin, desto grösser auch die Dichte an gut gemeinten Optimierungs-Ratschlägen. Ein Entwirrungsversuch.

Nicolas Brütisch

Die Steuererklärung so gut wie möglich zu optimieren, ist eine gute Idee und kommt dem eigenen Betrieb zugute. Dieser Meinung ist auch Hans Schoch, Gründer und VR-Präsident der STT Schoch Treuhand Team AG: «Der Gesetzgeber und auch die kantonalen Steuergesetze lassen eine ganze Anzahl von legalen Optimierungsinstrumenten zu. Diese Joker gilt es je nach Branche, Kanton und Geschäftsverlauf zu kennen und einzusetzen.» Dabei sollte man sich allerdings stets an die gesetzlichen Rahmenbedingungen halten. Ausserdem gelte es für Selbstständige zu beachten, dass Privat- und Geschäftseinkommen, genau gleich wie Privat- und Geschäftsvermögen, zwar zusammen deklariert werden, jedoch klar voneinander abgegrenzt werden müssten.

Innerhalb dieser Rahmenbedingungen gilt es, legale Steuereinsparmöglichkeiten voll auszuschöpfen. Treuhänder oder Steuerexperten können dabei helfen. Auch der Experte für Finanzen und Steuern, Hans Schoch, rät, sich früh Hilfe zu holen: «Spätestens, wenn eine Firma rentabel wird oder die Komplexität des Betriebs eine gewisse Professionalität erfordert.» Firmenbesitzer seien oft überfordert, wenn beispielsweise eine Mehrwertsteuerpflicht bestehe, Mitarbeitende angestellt würden oder international gewirtschaftet werde.

Beiträge in freiwillige Vorsorge

Steuertechnisch lohnt sich für Selbstständige die Säule 3a. Diese Beiträge können nämlich bis zu einem Maximalbetrag von den Steuern abgezogen werden. Und sind auch extrem wichtig: «Bei Einzelfirmenbesitzern, die keine Pensionskassenpflicht haben, stellen diese Einzahlungen die eigentliche Altersvorsorge dar und sollten unbedingt eingeplant und realisiert werden – und zwar in



Bei den Steuern gibt es oft viele Optimierungsmöglichkeiten.

Bild Pixabay

möglichst hohem Ausmasse», so Hans Schoch. Solche Einzahlungen sollten immer vor Jahresende gemacht werden. Eine Ausnahme stellen hohe Einkommen dar: «Hier lassen sich wesentlich mehr Steuern einsparen, wenn man sich auf freiwilliger Basis einer Pensionskasse anschliesst und so die 2. Säule und die Säule 3a kombinieren kann», so Schoch weiter.

Was geht als Spesen durch?

Eigentlich ist der Fall klar: Geschäftliche Auslagen, die beim Verrichten der Arbeit entstehen, gelten als Spesen respektive Betriebsaufwand und müssen nicht versteuert werden. Die Einnahmen für geleistete Arbeiten sind hingegen steuerbar und der Nettogewinn auch sozialversicherungspflichtig. Doch manchmal lässt sich das gar nicht so leicht voneinander abgrenzen. Immer dann nämlich, wenn eine Leistung sowohl geschäftlichen als auch privaten Charakter hat. Was ist mit dem Geschäftswagen, den ich auch privat benutzen kann? Oder mit dem Abendessen mit Geschäftspartnern? In welcher Höhe die Spesen abgezogen werden können, ist ausserdem von Kanton zu Kanton unterschiedlich. Eines ist aber überall gleich: Die Ausgaben müssen belegt wer-

den können.

Experte Hans Schoch: «Können Sie Ihre Spesen glaubwürdig nachweisen, besteht allenfalls die Möglichkeit, die jährliche Belegsammlung durch eine Pauschale zu ersetzen oder ein von der Steuerbehörde abgesegnetes Spesenreglement zu verwenden.»

Geschäftsauto privat nutzen

Geht es ums Auto, wird das Ganze noch etwas komplizierter. Wie gehe ich vor, wenn ich das Fahrzeug sowohl geschäftlich als auch privat nutze? Grundsätzlich muss nachgewiesen werden können, wie oft Sie Ihr Fahrzeug zu welchen Zwecken nutzen. Es müsste beispielsweise mittels eines Fahrtenbuchs der Anteil privater respektive geschäftlicher Kilometer aufgeschlüsselt werden. Das ist aber sehr aufwendig und praktisch kaum umzusetzen. «Die Steuerbehörde wendet für den Privatanteil in solchen Fällen pauschale Ansätze an. Pro Monat müssen 0,9 Prozent des Kaufpreises, mindestens aber 150 Franken berücksichtigt werden», so Hans Schoch.

Übrigens: Sollten Sie sich dennoch für ein Fahrtenbuch entscheiden, achten Sie darauf, dass Sie sich die Mühe nicht vergebens machen. Dieses muss nämlich ge-

wissen Anforderungen genügen – eine Excel-Tabelle beispielsweise wird nicht akzeptiert. Erkundigen Sie sich beim TCS nach einem Fahrtenbuch.

Versicherungsprämien

Kann ich eigentlich meine Versicherungsprämien vom steuerbaren Einkommen abziehen? Geht es um private Versicherungen, ist diese Frage eindeutig zu verneinen. Diese werden von der Steuerbehörde nämlich nicht als Betriebsaufwand akzeptiert.

Privathaftpflicht- und Hausratsversicherung können Sie also nicht abziehen. Anders sieht es bei den Unfall- und Krankentaggeldprämien aus: Kann man hier einen privaten und geschäftlichen Anteil nachweisen, muss man letzteren nicht versteuern.

Gang aufs Steueramt?

Sie planen als Einzelunternehmer Steuermassnahmen und sind sich nicht sicher, was nach der Umsetzung genau auf Sie zukommt? Viele stellen sich in solchen Situationen die Frage, ob man beim Steueramt vorstellig werden soll oder nicht. Einerseits möchte man Klarheit, andererseits auch nicht unnötig einen Stein ins Rollen bringen. Diese Überlegung sei durchaus berechtigt, meint Hans Schoch. Trotzdem rät er: «Komplexere Steuerplanungen sollten unbedingt mit entsprechenden Steuerfachleuten abgeklärt werden, um die Machbarkeit und allfällige Risiken erkennen zu können.» Es sei ausserdem oft schwierig, vom Steueramt vorgängig verbindliche Zusagen zu bekommen.

Auch wenn Ratschläge, Steuern zu optimieren, oft etwas komplizierter und technischer Natur sind, möchte Hans Schoch ein ganz einfaches Credo abschliessend herausstreichen: «Bezahlen Sie die Steuerrechnung so früh wie möglich. Das Gefühl, keine Steuerschulden zu haben, ist schlicht grossartig!»

Leben auf Pump und Folgen für KMU

Immer mehr Menschen in der Schweiz leben auf Pump. Heute konsumieren, morgen bezahlen – so lautet die Devise. Sehen sich auch Schweizer KMU zunehmend unter Druck gesetzt, Teilzahlungsoptionen anzubieten? Die «Zürcher Wirtschaft» hat sich umgehört.

Anna Birkenmeier

Vier von zehn Personen in der Schweiz leben in Haushalten mit mindestens einer Art von Schulden, acht Prozent in Haushalten mit mindestens drei Schuldenarten. Als Verschuldungsarten gelten etwa Fahrzeug-Leasings, Klein- oder Konsumkredite oder Ratenzahlungen. Für viele scheint es praktisch, das Auto, das neue Smartphone, den Blumenstraus für die Freundin oder sogar die Ferien auf Pump zu beziehen. Sparen war einmal. Im Zeitalter von E-Commerce reicht ein Klick und das Wunschobjekt ist «gekauft». Immer mehr Unternehmen bieten deshalb die Möglichkeit, den Preis in Raten abzustottern – oft ohne einen Aufpreis gegenüber sofort zahlenden Kunden. Sogar die Swiss bietet Flüge auf Pump an.

«Kauf auf Rechnung» beliebt

Laut Untersuchungen sagen 26 Prozent der Onlinehändler, dass die Nachfrage beim Kauf auf Rechnung stark ansteigt. Kein Wunder also, dass 78 Prozent von ihnen den Kauf auf Rechnung anbieten. Oft beinhaltet dieser Teilzahlungsoptionen. Bei grösseren Detailhändlern, wie etwa Globus oder Manor,



Bei KMU wird nur vereinzelt in Raten gezahlt.

Bild stock.adobe.com/Shisu_ka

lässt die Zahlung per Kundenkarte keine Konsumwünsche offen. Bezahl wird später – bei Bedarf bequem in Raten. Und das Angebot wird rege genutzt, wie Globus bestätigt. Auch Interdiscount und Steg Electronics berichten, dass die Nachfrage nach Ratenzahlungen deutlich zugenommen hat. Sie arbeiten dazu mit externen Anbietern zusammen. Mit der Zahlungsmoral der Kunden haben sie dann nichts mehr zu tun.

Verheerende Zahlungsmoral

Mit der Option «Kauf auf Rechnung» können zwar neue Kunden gewonnen werden, zugleich kann deren mangelnde Zahlungsmoral zu massiven Problemen führen. Kunden mit schlechter Zahlungsmoral verursachen demnach nicht nur Ärger und Kosten, sondern können auch die Existenz des Unternehmens bedrohen. «Viele KMU leiden darunter, dass Kunden ihren Zahlungspflichten nur schleppend nachkommen», sagt dazu die Rechtsanwältin Sonja Stark-Traber.

Gemäss dem European Payment Index (EPI), der auf einer Befragung von mehreren tausend Unternehmen in der Schweiz und den meisten europäischen Ländern beruht, erhöhten sich in Europa sowohl der Zahlungsverzug als auch die Zahlungsausfälle. Einer der Hauptgründe sei dabei ein zunehmend negativer Wertewand-

del; Mahnungen und selbst Betreibungen würden als Kavaliersdelikte empfunden. Ein weiterer Grund: Kaufwünsche möchten ohne Rücksicht auf die tatsächlichen finanziellen Möglichkeiten sofort befriedigt werden. Die Folgen können für ein KMU gravierend sein: «Sie müssen deswegen Umsatzeinbussen in Kauf nehmen, mit Liquiditätsgängen kämpfen oder im schlimmsten Fall Arbeitsplätze streichen», so Stark-Traber.

Frühzeitig Massnahmen treffen

«Zahlungsausfälle lassen sich zwar häufig nicht gänzlich vermeiden, aber einige frühzeitig getroffene Massnahmen können helfen, das Ausfallrisiko zu minimieren», weiss die Rechtsanwältin. So sollte insbesondere bei Neukunden und vor Vertragsabschluss eine Bonitätsprüfung vorgenommen werden. «Dadurch können Risiken frühzeitig erkannt und vermieden werden», sagt Stark-Traber. In der Praxis zeige sich zudem, dass viele Verträge und AGB Ungenauigkeiten oder Widersprüche enthalten, die es findigen Schuldnern ermöglichen, ihre Zahlung vorübergehend oder gänzlich zurückzuhalten. «Man sollte deshalb unbedingt darauf achten, dass insbesondere die geschuldeten Leistungen, die Zahlungsfristen und -konditionen sowie die Folgen bei Zahlungsverzug klar und

vollständig geregelt werden. Das effizienteste vertragliche Sicherungsmittel ist die Vereinbarung einer Vorleistungs- oder Anzahlungspflicht des Kunden. In diesem Fall sollte die Lieferung bzw. Dienstleistungserbringung erst dann erfolgen, wenn der Kunde die Leistung vorgängig vollständig oder teilweise bezahlt hat.

Ratenzahlungen kaum Thema

Ein positives Bild zeichnet eine Umfrage unter kleineren Zürcher KMU. Sie zeigt, dass Privatkunden nur vereinzelt nach Ratenzahlungen verlangen, und wenn diese gewährt würden, sei die Zahlungsmoral der Kundschaft gut. «Bei Kunden, welche wir kennen, gewähren wir in Ausnahmefälle eine Ratenzahlung. Aber dies kommt wirklich nicht häufig vor», sagt Tiziana Zürni vom Camera Store & Papeterie an der Hottingerstrasse. Ähnlich tönt es bei Martin Ober-

«Viele KMU leiden darunter, dass Kunden ihren Zahlungspflichten nur schleppend nachkommen.»

Sonja Stark-Traber
Suter Howald Rechtsanwältin, Zürich

holzer von Kochphoto AG in Zürich: «Unsere Kunden bezahlen ihre Ware sofort. Eine Nachfrage nach Ratenzahlungen erleben wir selten.» Muhammet Caglak von Deluxe IT wiederum sagt: «Wenn jemand ehrlich ist, dann gewähren wir, den Betrag in zwei Raten zu bezahlen. Bis zur vollständigen Bezahlung bleibt der Computer bei uns.» Und bleibt da nicht die Sorge, dass die Kundschaft zu Onlineanbietern abwandert, die den Kauf auf Rechnung mit Teilzahlungsoptionen anbieten? Diese Gefahr sei zwar da, die Befragten sehen das indes entspannt. Denn: Die Beratung und der Service seien im Geschäft doch ein schlagendes Argument für die Direktzahlung.

«Das Glas ist einen Zehntel leer»

Die von der OECD erzwungene Mindeststeuer von 15 Prozent für Unternehmen mit einem Umsatz von über 750 Mio. Franken ist an der Urne durchgewinkt worden. Ökonom Mathias Binswanger glaubt nicht, dass diese den globalen Wachstumszwang bremsen wird. Auch linksgrüne Fantasien brächten diesbezüglich nichts.

Interview

Mark Gasser

Die von der OECD weltweit durchgesetzte Mindeststeuer von 15 Prozent wurde auch in der Schweiz von den Stimmbürgern klar angenommen – andernfalls wären diese Steuergelder ins Ausland abgeflossen. Wird nun eine weltweite Drosselung des Wachstums, wie Sie sie fordern, einsetzen?

Mathias Binswanger: Ich glaube kaum, dass eine weltweite Einführung einer Mindeststeuer Auswirkungen aufs Wirtschaftswachstum hat. Klar gibt es sehr günstige Steueroasen, die es treffen wird und wo man heute davon lebt, dass man Konzerne mit tiefen Steuern anzieht. Aber in den meisten Ländern wird die Mindeststeuer aufs Wirtschaftswachstum keinen Einfluss haben. Die Schweiz würde ich im Übrigen nicht als Steueroase bezeichnen, höchstens einzelne Kantone...

...aber gerade der interkantonale Steuerwettbewerb wird nun zu einem gewissen Grad abgewürgt, oder nicht?

Binswanger: Ja, aber dieser wird sowieso entschärft durch den Finanzausgleich. In Wirklichkeit ist es nicht so weit her mit diesem Steuerwettbewerb. Der Verteilungsschlüssel des Finanzausgleichs wird längerfristig aber nicht sakrosankt bleiben. Dazu gibt es jetzt eine vorläufige Verordnung (für die Umsetzung der OECD-Mindeststeuer. Der Schlüssel muss in Zukunft sicher nochmals verhandelt werden.

Für den Kanton Solothurn machten wir an der Fachhochschule einmal ein Monitoring von zu- und wegziehenden Unternehmen. Dabei zeigte sich, dass weniger der Steuersatz selbst, sondern die ganze Bürokratie im Steuerbereich und der Umgang des Steueramtes mit den Unternehmen einige Unternehmen zum Wegzug be-



Mathias Binswanger an der Fachhochschule Nordwestschweiz in Olten.

wegte. Die Steuersysteme sind oft zu kompliziert und mit zu viel Aufwand verbunden – sie sollten möglichst einfach gemacht werden. Schnelle Informationen vom Steueramt – solche Dinge sind wichtig.

«Der Steuerwettbewerb wird sowieso entschärft durch den Finanzausgleich.»

Mathias Binswanger
Ökonom, Professor und Publizist

Gerade Sie sagen aber, dass auch wir in der Schweiz vermehrt in Richtung Controlling-Gesellschaft gehen, Mindeststeuer hin oder her...

Binswanger: Genau, und es gibt natürlich klare Interessen dahinter. Typischerweise arbeiten Menschen, die auf der Steuerverwaltung tätig sind, später oft als Steuerberater. Und diese sind nicht interessiert daran, das Steu-

ersystem zu vereinfachen. Im Gegenteil.

Trotzdem: In der Verwaltung wächst die Zahl der Angestellten überdurchschnittlich – lässt sich das auch pauschal für die Steuerverwaltungen sagen?

Binswanger: Das ist so, und darauf wird zu wenig Wert gelegt: Unser Steuersystem wird immer komplizierter. Die Mindeststeuer bringt hier wenigstens etwas Vereinfachung.

Ist Abwürgen des Steuerwettbewerbs nicht ein Lehrstück an Degrowth- oder Postwachstumsökonomie?

Binswanger: Nein, das würde ich nicht sagen. Es hat eher mit Umverteilung zu tun. Das Geld wird der Wirtschaft ja nicht entzogen beziehungsweise vernichtet, sondern es wird anderswo vom Staat wieder ausgegeben.

Im Sog dieser weltweiten Umverteilung und Gleichschaltung: Glauben Sie, es wird mittelfristig auch KMU von diesem Druck zur Harmonisierung treffen?

Binswanger: Das glaube ich im Moment nicht. Es wäre sehr schwierig umzusetzen: KMU sind so individuell aufgestellt je nach Land – das würde erhebliche Probleme schaffen. Es geht vor allem um Unternehmen, die im grossen Stil grenzüberschreitend tätig sind. Es werden letztlich innerhalb dieser Unternehmen – und dazu gibt es Studien – viele Gelder zur Steueroptimierung hin und her geschoben. Und das ist auch ineffizient.

Sie sagten kürzlich gegenüber dem «Tages-Anzeiger» (wie da vor schon in dieser Zeitung), dass ein Ausbleiben von Wachstum längerfristig fatale Konsequenzen hätte. Welche denn?

Binswanger: Unser ganzer Wohlstand hängt von einem Wirtschaftssystem ab, das nur mit Wachstum funktioniert. Würden wir mit dem Wachstum ganz aufhören, gelängen wir in eine Abwärtsspirale. Die Arbeitslosigkeit wüchse, viele Unternehmen gingen Konkurs, und wir hätten bald eine ökonomische Krise.

Woran liegt das?

Binswanger: Eine Mehrheit der Unternehmen muss Gewinn machen, um erfolgreich zu bleiben – das geht nur mit einem gewissen Wachstum. Der Unternehmens-

sektor einer Volkswirtschaft kann nur Gewinne machen, wenn die Einnahmen stets grösser sind als die Ausgaben. Das ist wiederum nur möglich, wenn weiteres Geld über Kreditvergabe der Banken in die Wirtschaft fliesst. Würde einfach mehr Geld in die Wirtschaft gepumpt, ohne dass diese auch produktiver würde, dann käme es zur Inflation. Ein Teil des Geldes muss produktiv verwendet und investiert werden, damit die Pro-

duktionskapazität ausgebaut wird. Alle erfolgreichen Volkswirtschaften zeichnen sich dadurch aus, dass auf der einen Seite die Geldmenge steigt und auf der anderen Seite ein reales Wirtschaftswachstum stattfindet.

Wenn es dereinst nur noch digital verbreitete Währungen gibt und der Gelddruck eingestellt wird: Werden dann Währungen nicht viel volatiler, weil deren Wert vielmehr von politischen Entscheidungen statt vom physischen Vorhandensein abhängt?

Binswanger: Zunächst einmal: Das Szenario ist durchaus realistisch, da der Staat, aber auch die Wirtschaft Interesse hat an allen Zahlungsvorgängen. Solange es Bargeld gibt, herrschen noch eine gewisse Anonymität und Freiheit, was mit dem Geld geschieht. Das würde der Staat natürlich gern kontrollieren, aber auch Unternehmen wollen über digitale Zahlungsprozesse Daten sammeln, die von ihren Kunden ausgehen. Zudem ist Bargeld mit Kosten verbunden. Und wenn mit Kreditkarte oder direkt ab dem Konto gezahlt wird, profitieren dank der Gebühren die Banken mit. Also gibt es da so etwas wie eine «unheilige Allianz» zwischen Staat und Wirtschaft.

In Ulrike Herrmanns Buch «Das Ende des Kapitalismus» sagt sie sinngemäss, nur der Abschied vom Kapitalismus könne die Klimakrise stoppen. Sie stimmt mit Ihnen überein, dass eine auf dauerndes Wachstum ausgerichtete Wirtschaft letztlich mit dem Ziel der Nachhaltigkeit in Konflikt kommt. Wo widersprechen Sie?

Binswanger: Eine Abkehr vom Wirtschaftswachstum ist nicht so leicht, wie sie sich das vorstellt. Ihr Lösungsvorschlag der Revitalisierung einer britischen Kriegswirtschaft ist reine Utopie. Möglich ist es aber, das Wirtschaftswachstum zu mässigen und Wachstum nicht immer als wichtigstes Ziel zu sehen. Das haben wir ja bereits bei der Geldpolitik: Die Nationalbank muss ab und zu Wachstum opfern zugunsten der Preisniveaustabilität, wenn die Inflation zu stark zu werden droht. Dieses Denken muss man auf an-

dere Bereiche übertragen. Ganz konkret können wir uns heute fragen: Ist es sinnvoll, dass wir in der Schweiz fast nur durch Zuwanderung wachsen, während das Pro-Kopf-Wachstum stagniert – und während wir uns gleichzeitig Probleme wie Wohnungsnot, Dichtestress und Zersiedlung einhandeln? Ist das ein Wachstum, das man überhaupt will?

Das Pro-Kopf-Wachstum stagniert, aber das Wirtschaftssystem hängt heute zu stark am Wachstum der Aktiengesellschaften, sagen Sie. Was ist denn nun die Alternative?

Binswanger: Wir müssen wegkommen von den auf maximales Wachstum ausgerichteten börsenkotierten Aktiengesellschaften. Setzt sich das Management dort andere Ziele als die Gewinnmaximierung, dann sinkt sofort der Börsenkurs. Dadurch wird man zum Übernahmekandidaten von Investoren, die nach unterbewerteten Unternehmen su-

«Richtig wäre, die Berufsbildung aufzuwerten – etwa über einen «Professional Bachelor» oder einen «Professional Master».

Mathias Binswanger
Ökonom, Professor und Publizist

chen. Man wird sich überlegen müssen, wie Unternehmen in Zukunft aufgebaut sind. Kleine Unternehmen können beispielsweise als Genossenschaft organisiert werden. Da kann man auch andere Ziele festschreiben – man kann nicht einfach den Genossenschaftsanteil verkaufen. Bei grösseren Unternehmen gibt es allerdings erhebliche Governance-Probleme und sie verhalten sich de facto wie AGs, Beispiele sind Migros oder Raiffeisenbank.

Aber 99 Prozent der Firmen sind ja KMU und unterliegen nicht dem Druck, die Anteilseigner zufriedenzustellen...

Binswanger: Nein, aber sie entkommen dem Druck indirekt trotzdem nicht. Es gibt ja viele nicht an der Börse kotierte Aktiengesellschaften, diese haben in der Tat mehr Freiheiten. Aber natürlich werden sie auch vermehrt

integriert ins System als Zulieferer – und vermehrt über Private Equity in dieses Anlageuniversum eingeschleust. Viele kleine Unternehmen sind als Zulieferer abhängig von ein paar Grossunternehmen, die entscheidende Märkte beherrschen. Typischerweise gibt es ja in vielen Branchen heute einige wenige grössere Anbieter, die sich den Markt aufteilen. Das Modell der «vollständigen Konkurrenz» ist sehr selten – ein Markt mit vielen kleinen Anbietern, die dasselbe Produkt anbieten.

Am 18. Juni wurden in Winterthur und in Zürich zwei lokale Mindestlohn-Vorlagen gutgeheissen. Sie kritisieren ja die Tendenz zur Akademisierung. Aber auch solche Mindestlöhne werden, geht es nach den Gewerbeverbänden, die Lehre abwerten – gerade in Tieflohnbranchen. Sehen Sie das auch so?

Binswanger: Da stellt sich die Frage, ob es längerfristig erstre-

benswert ist, mit diesem Lohn arbeiten zu wollen. Ziel müsste sein, gerade in Branchen mit tiefen Löhnen den Arbeitnehmern bessere, praktische Qualifikations braucht längerfristige Perspektiven, welche Mindestlöhne nicht bieten. Ein Mindestlohn macht einen schlecht bezahlten Job noch lange nicht attraktiv. Bei Mindestlohnforderungen überlegt man sich zu wenig, welche Anreize man tatsächlich setzt.

Zahlen zu den jungen Deutschen ohne Ausbildung erschrecken. Erstmals verfügten 2021 mehr als 2,5 Millionen Menschen über keinen Berufsabschluss. Demgegenüber gibt es für mehr als 630 000 offene Stellen rechnerisch keinen passend qualifizierten Arbeitslosen. Werden Mindestlöhne in der Schweiz diesen Trend auch hierzulande verstärken?

Binswanger: Zunächst einmal muss man differenzieren: In der

Schweiz funktioniert das duale Bildungssystem besser als in Deutschland. Der Anteil an Abiturienten ist in Deutschland viel höher. Diese schliessen dann oft gar kein Studium ab, aber für eine praktische Tätigkeit sind sie nicht ausgebildet. In der Schweiz wird der Bedarf an Fachkräften noch besser abgedeckt als in Deutschland. Dort gibt es zudem eine abgehängte, bildungsferne Schicht – die in der Schweiz nur marginal existiert. Der Mittelstand ist hierzulande viel breiter.

Doch einen Trend zur Akademisierung und zur Propagierung neuer Titel gibt es auch hier – das sind ja Ihre eigenen Worte.

Binswanger: Ja, denn in der Schweiz sieht man das Glas nicht als neun Zehntel voll, sondern als einen Zehntel leer. Die Situation bei uns ist immer noch relativ gut. Umso mehr sollten wir unserem dualen Bildungssystem Sorge tragen, damit dies so bleibt. Richtig wäre, die Berufsbildung aufzuwerten – etwa über einen «Professional Bachelor» oder einen «Professional Master». Ob über diesen oder einen anderen Weg: Die Berufsbildung sollte als gleichwertig betrachtet werden wie akademische Berufe.

Der Grüne Nationalrat Balthasar Glättli fordert eine Prüfung reduzierter Arbeitszeiten als klimafördernde Massnahme. Das wäre ja aus wachstumskritischer Sicht wünschenswert, wenn sich unser ökologischer Fussabdruck dank mehr Freizeit reduzieren würde – falls Produktivität mit Umweltbelastung korreliert, oder nicht?

Binswanger: Balthasar Glättli wollte abklären lassen, ob das Klima durch eine generelle Reduktion der Arbeitszeit geschützt werden könnte. Ein solcher Zusammenhang würde dann bestehen, wenn die Arbeitszeitreduktion auch zu einer Schrumpfung der Wirtschaft führte. Aber leider hätten wir dann auch eine ökonomische Krise. In der heutigen Welt können wir nicht beobachten, dass Länder mit geringeren Arbeitszeiten, wie Frankreich, ökologischer wirtschaften als Länder mit längeren Arbeitszeiten als die Schweiz.

Schützen, retten und bewahren

KOLUMNE
SAUTER SAGT'S

Zeitgenössische Politik zeichnet sich in unseren Breitengraden dadurch aus, dass für die Menschen und Unternehmen die Maxime ihres Wirkens in der Formel «Schützen, retten und bewahren» erkannt wird. So ist es denn auch folgerichtig, dass wir mit jährlich Tausenden von Seiten neuer Vorschriften belehrt werden, wie und was wir wann zu tun haben, um mit staatlichem Segen ein sorgenfreies Leben führen zu können.



Bruno Sauter, Berater und ehemaliger Amtschef AWA

brutaler Ausbeutung, die Unternehmen werden ihrer Risiken entledigt und der Steuerzahler finanziert verfehlte Strategien, Künstler erhalten aufgrund ihrer schöpferischen Wohltat für die Gesellschaft mehr Covid-Gelder als Unternehmen. Und für die Rentebewahren wir ein Wohlfühlbecken staatlicher Regulierungen analog dem völlig verkrusteten Gesundheitswesen. Wenn nur auf beiden Seiten – auf jener der Leistungsvorgabe und auf jener Leistungserbringung – genügend reguliert ist, dann fühlt sich unsere politisch korrekte Interessensvertretung in ihrem Wirken wohl.

Und da insbesondere die KMU, welche diesem ausgesetzt sind. Leistung darf, ja muss sich lohnen. «Schneller, leichter, kleiner und einfacher» – das war über Jahrhunderte die Triebfeder unseres Wohlstandes. Wir hörten auf den Markt, auf die Kunden und erkannten deren Bedürfnisse. Wir kreierten daraus neue Produkte und Dienstleistungen, Mehrwerte für die Menschen und Lichtblicke für das Gestalten.

Heute lauschen wir in der Wandelhalle dem Gekrächze von Lobbyisten, von wohlgenährten Berufspolitikern und formulieren daraus neue Vorschriften und Regulierungen. Sicherheit? Die kriegen wir – für das Verwalten und Administrieren, resultierend in Umverteilung und dem Regulieren bis zur Erstarrung.

Die Auswüchse solcher Regulierungswut erkennen wir im internationalen Wettbewerb.

Unser Staat schützt mit teilweise massiv höheren Löhnen die eigenen Mitarbeitenden vor

Anzeige

perspektiveschweiz.ch

Wählen Sie wirtschaftsfreundlich. Weil wir nicht nur über Bildung reden, sondern jährlich 170'000 Jugendliche ausbilden.

PERSPEKTIVE SCHWEIZ

KURZ UND BÜNDIG

FDP-Kantonalpräsident Boesch kündigt Rücktritt an

Der oberste Zürcher Freisinnige, Hans-Jakob Boesch, hat nach sieben Jahren an der Parteispitze der kantonalen FDP seinen Rücktritt bekannt gegeben. Boesch ist Ende Mai zum zweiten Mal Vater geworden, gleichzeitig beanspruche ihn sein eigenes Unternehmen immer mehr. «In den letzten Monaten ist es stark gewachsen und verschiedene neue Projekte stehen an», wie Boesch mitteilte. (r.)

Wahl von neuem sgw-Direktor zurückgezogen

Der Vorstand des Schweizerischen Gewerbeverbandes hat die Wahl von Henrike Schneider zum Direktor des sgw widerrufen. Schneider waren medial Plagiate vorgeworfen worden. Das Rechtsgutachten einer Anwaltskanzlei hatte die Plagiatsvorwürfe bestätigt, im Lebenslauf indes keine Schönungen erkannt. (r.)

Haben Sie kurz Zeit, die Energiekosten Ihrer Firma langfristig zu senken?

0848 444 444

Die Nummer zur Energieoptimierung Ihres Unternehmens.



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation UVEK

Eidgenössisches Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF

Schwieriger Vergleich, der sich aber lohnt

Bei Pensionskassen sollte nicht der Deckungsgrad als einziges Vergleichskriterium herangezogen werden.

Pascal Jacqmin

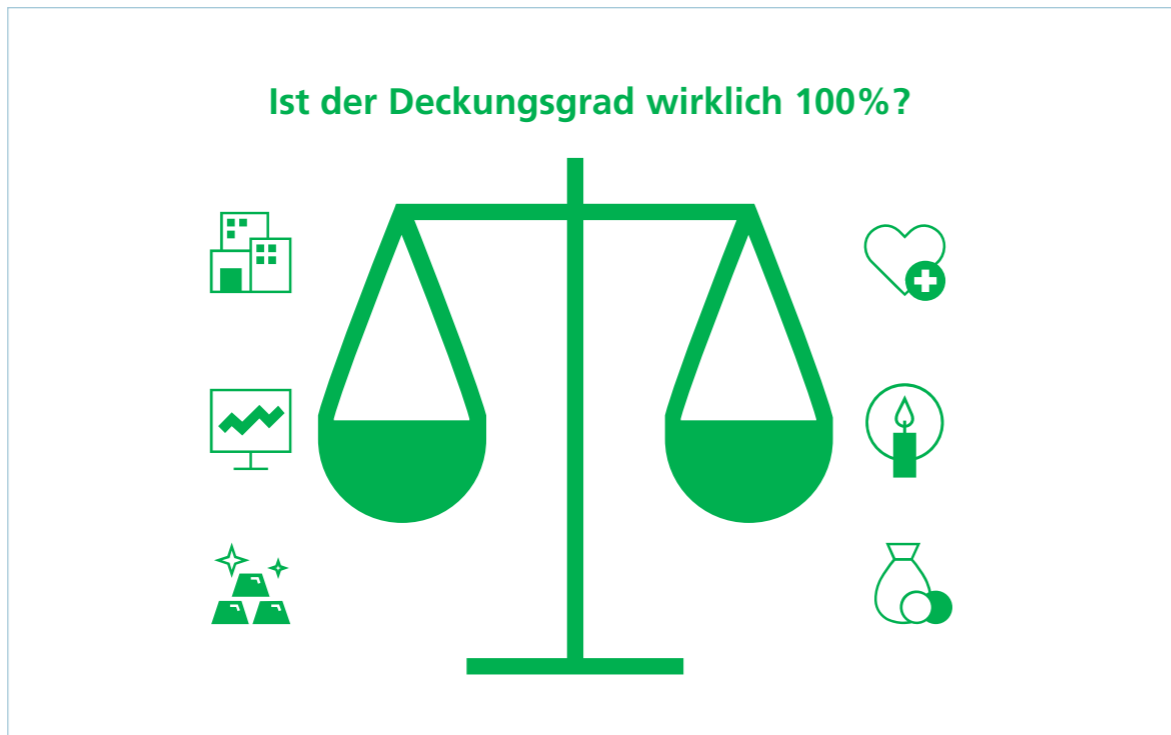
Der Deckungsgrad einer Pensionskasse allein bietet keine Möglichkeit, die Sicherheit von Pensionskassen zu vergleichen. Die Inflation und deren Folgen auf dem Finanzmarkt machten dies der Gesellschaft und all den Beteiligten im letzten Jahr einmal mehr bewusst.

Die Finanzkrise von 2008 rüttelte diesbezüglich bereits einmal die Politik wach und es resultierte 2013 das Postulat von Albert Vitali (13.3109 «BVG-Deckungsgrade vergleichbar machen»). Der Nationalrat beauftragte damals den Bundesrat, zu überprüfen, inwiefern die Vergleichbarkeit der Pensionskassen verbessert werden kann. Der Bundesrat selbst hat darauf in einer Stellungnahme festgehalten, dass der Deckungsgrad gemäss Art. 44 BVV 2 in Bezug auf die Sicherheit einer Pensionskasse effektiv nicht sehr aussagekräftig ist. Das Budensamt für Sozialversicherung und die Oberaufsichtskommission Berufliche Vorsorge haben anschliessend eine Machbarkeitsstudie in Auftrag gegeben.

Das Ergebnis dieser Machbarkeitsstudie, welche 2017 veröffentlicht wurde, zeigte auf, dass grundsätzlich ein transparenter Vergleich von Pensionskassen mit dem Ausweisen eines Kennzahlensets möglich wäre.

Aufwendige Vergleiche

Die dafür höheren Beratungs- und Arbeitsaufwände, verbundenen mit den Folgen der Mehrkosten, müssten von den Versicherten getragen werden. Letztlich sind jedoch der Mehrwert zu gering und der Eingriff in die Autonomie der Vorsorgeeinrichtungen zu gross. Der Bundesrat hat sich darum gegen die Einführung einer Ausweispflicht des



Anlagen sowie technischer Zins, Sterbe- und Generationentafel und Rückstellungen sollen gleichauf sein. Grafik ZKB

Kennzahlensets entschieden. Er überlässt die schwierige Vergleichbarkeit von Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen weiterhin den Unternehmern. Diese wiederum sind in diesem Wettbewerbsdschungel aber auf sich allein gestellt.

« Die Finanzkrise von 2008 rüttelte bezüglich besserer Vergleichbarkeit der Pensionskassen bereits einmal die Politik wach. »

einer Vorsorgeeinrichtung, wird für die Bewertung der Sicherheit oft der sogenannte Deckungsgrad als Gradmesser herangezogen. Der Deckungsgrad einer Vorsorgeeinrichtung zeigt das Verhältnis zwischen dem Vorsorgevermögen und dem versicherungstechnisch notwendigen Kapital. Das Vorsorgevermögen bilden dabei die Aktiven aus der Bilanz, spricht die zugrundeliegenden Finanzanlagen. Das notwendige Vorsorgekapital ist die Summe der Altersguthaben der aktiv Versicherten zuzü-

glich des Barwertes der Rentner. Sind alle Verpflichtungen durch das Vorsorgevermögen gedeckt, liegt der Deckungsgrad bei 100% oder darüber. Ist die Deckung der Verpflichtungen durch die Anlagen nicht gewährleistet und diese liegen über dem vorhandenen Vorsorgevermögen spricht man von einer Unterdeckung. Der Deckungsgrad liegt in diesem Fall unter 100%.

Einflussgrössen

Nun ist es so, dass die Verpflichtungen keine eindeutige Zahl ist, sondern dazu eine individuelle, kassenspezifische Bewertung erfolgt. Es werden unterschiedliche Annahmen getroffen, wie der technische Zinssatz (Diskontsatz der Verpflichtungen), die Sterblichkeit und die Anwartschaften, die Invalidisierungswahrscheinlichkeiten, aber auch die Rückstellungspolitik einer Vorsorgeeinrichtung. All diese Faktoren haben erheblichen Einfluss auf den Wert der Verpflichtungen und damit auch auf den resultierenden Deckungsgrad. Diese Ausgangslage verunmöglicht einen direkten Vergleich der Deckungsgrade über die Pensionskassen hinweg.

Spricht man von Sicherheit, soll zusätzlich darauf geachtet werden, wie sanierungsfähig eine Vorsorgeeinrichtung bei einer möglichen Unterdeckung ist. Denn das Gesetz ermöglicht Sanierungsmassnahmen bei einer Unterdeckung in den meisten Fällen nur auf die aktiv versicherten Personen – also ohne Beteiligung der Rentner. Daraus lässt sich schliessen, dass eine Vorsorgeeinrichtung mit wenig Rentnerkapital ebenfalls eine höhere Sicherheit bietet. Hinzu kommt, dass neben dem Anlagerisiko auch der Cashflow einer Vorsorgeeinrichtung erheblichen Einfluss auf deren Risiko hat.

Die genannten Ausgangslagen erschweren oder verunmöglichen sogar einen Vergleich der Vorsorgeeinrichtungen für einen Laien. Das Pensionskassenguthaben widerspiegelt für die meisten Personen der Schweizer Bevölkerung das Hauptvermögen bei der Pensionierung. Deshalb verdient dieses Guthaben und auch die Wahl einer Vorsorgeeinrichtung besondere Aufmerksamkeit und soll durch einen Spezialisten unterstützt werden. Denn durch eine fundierte Evaluierung gibt es in stürmischen Zeiten und im Alter kein böses Erwachen.



Pascal Jacqmin
Teamleiter
Berufliche
Vorsorge bei
der Zürcher
Kantonalbank

Hitliste der Verbotskultur

Zum 17. Mal vergab die IG Freiheit den «Rostigen Paragraphen» für das überflüssigste Gesetz oder den unsinnigsten Vorstoss des Jahres. In diesem Jahr erhält Nationalrat Balthasar Glättli die Auszeichnung für seinen Vorschlag, das Klima durch eine Reduktion der Arbeitszeit zu schützen.

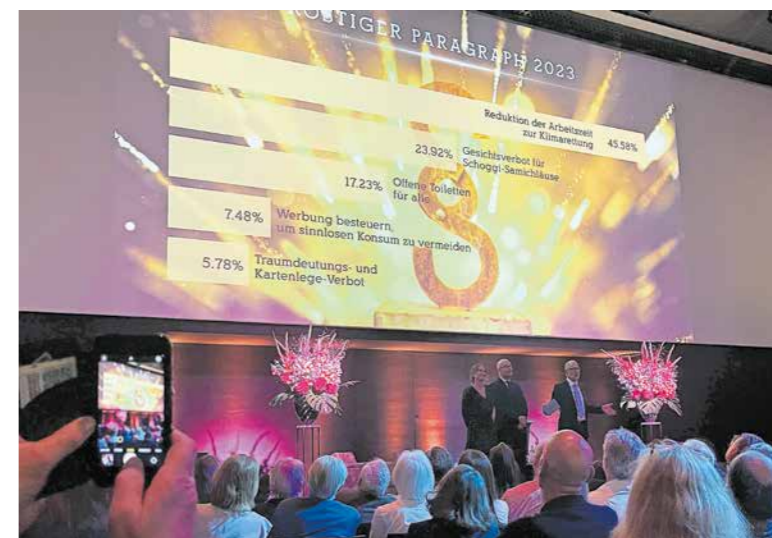
Mark Gasser

Unnötige, überflüssige oder angestaubte Paragraphen und Regulierungen tangieren auch oder vor allem das Gewerbe. Obenaus auf diesem Papierberg «Rostiger Paragraphen» schwang für die überparteiliche Vereinigung IG Freiheit mit Präsident Gregor Rutz (SVP) dieses Jahr ein Grüner Vorschlag für ein besseres Klima: Der diesjährige «Rostige Paragraph» geht diesmal an den Zürcher Nationalrat Balthasar Glättli. Die Preisverleihung fand im Zürcher «Aura» vor rund 300 Gästen statt. Mit dieser Auszeichnung sollen die Öffentlichkeit, vor allem aber auch Politiker und Verwaltung, auf die unzähligen unnötigen bürokratischen Regulierungen aufmerksam gemacht werden.

Der Sieger wurde im Rahmen eines öffentlichen Internet-Votings ermittelt. Nationalrat Glättli hatte vom Bundesrat einen Bericht gefordert, in dem aufgezeigt werden soll, ob eine Reduktion der Arbeitszeit sich positiv aufs Klima auswirkt. Freilich meinte Glättli damit nicht das Arbeitsklima. Das verleitete Moderator Reto Brennwald zur Feststellung: Um das Klima zu retten, müsse man sich nicht mehr auf die Strasse kleben. «Wir müssen einfach länger schlafen.»

Konkret schlug Glättli in einem parlamentarischen Vorstoss vor, zu prüfen, ob eine generelle Reduktion der Arbeitszeit zur Erreichung der Klimaziele beitragen kann. Weiter sollen Begleitmassnahmen wie ein Minimal- und Maximallohn oder die zusätzliche Besteuerung CO₂-intensiver Tätigkeiten ins Auge gefasst werden.

Glättli stand Moderator Reto Brennwald in einem aufgezeichneten Interview Red und Antwort und jubelte demonstrativ nach Verkündung seines Sieges. Die Überlegung hinter Glättlis Vorstoss: Wer frei hat, soll (unter anderem) im Berufsverkehr weniger Strassen verstopfen, und wer im Bett liegen bleibt, soll weniger



Das Online-Voting des «Rostigen Paragraphen» fiel relativ klar aus. Bild M.G.

Ressourcen verbrauchen. Ob freilich jeder privat weniger CO₂ ausstösst als wenn er arbeitet, war eine (wohl berechnete) Frage, die im Publikum zu reden gab.

WC-Willkommenskultur

Unter die ersten drei schaffte es ein weiterer Grüner Vorstoss der Zürcher Gemeinderäte Anna-Béatrice Schmalz und Urs Riklin. Sie forderten «Offene Toiletten für alle». Konkret sollen Toiletten von Restaurants und Ladengeschäften für jedermann kostenlos und ohne Konsumationspflicht zugänglich sein. Dies trotz dem 271-seitigen «Masterplan Züri WC» und 107 öffentlichen Toiletten-Anlagen in der Stadt Zürich.

Dass die Züri WC's nicht in allen Stadtteilen gleich verteilt und nicht allen zumutbar sein sollen – etwa Familien mit Kindern –, war offenbar Grund genug für den Vorstoss. Dafür sollen Gastronomen von der Stadt für ihre offenen WC's entschädigt werden. Bei der im Video eingebildeten Strassenumfrage durch die IG Freiheit meinte ein Wirt kopfschüttelnd: «Das wäre eine Katastrophe für uns.»

Beide Initianten waren ins «Aura» gekommen, um sich den kritischen Fragen von Moderator Brennwald zu stellen. Es sei gerade in Aussenquartieren Zürichs nicht gut bestellt um die WC-Dichte,

meinte etwa Gemeinderat Urs Riklin. Um nicht noch mehr Züri-WC's zu bauen, sei das ein guter Kompromiss.

Gesichtslose Samichläuse?

Als noch «rostiger» taxierten die Abstimmenden einen von vielen Versuchen, Werbung und Marketing zu verbieten oder einzudämmen: Die Weltgesundheitsorganisation WHO findet nämlich, dass Schoggi-Samichläuse kein Gesicht mehr haben sollten. Gefährlich sei die Verlockung des sympathischen Gesichts, dessen Menschlichkeit etwa Kinder «zu unnötigem Konsum verleitet». So empfiehlt die WHO, Gesichter auf Samichlaus-Verpackungen entfernen zu lassen. Dadurch würden die Produkte weniger gekauft, was sich bereits in ersten südamerikanischen Ländern gezeigt habe. Solche attraktiv verpackten Süßigkeiten seien mitverantwortlich für die Fettleibigkeit weltweit.

Alois Gmür, Nationalrat (Die Mitte) und IG-Vorstandsmitglied, hatte wenig Verständnis fürs Gesichtsverbot für Chläuse und plädierte für deren Entstigmatisierung als «Dickmacher». Er sei selber als Samichlaus unterwegs, und da sei der Augenkontakt mit den Kindern wichtig. Ob aus Fleisch und Blut oder aus Schoggi: Das Chlausgesicht zu anonymisieren,

ist aus (IG-)freiheitlicher Sicht unappetitlich. Die Quittung: Für die Samichlaus-Gesichtszensur «verdiente» sich die WHO den ehrenwerten zweiten Platz mit 24 Prozent der Onlinestimmen.

Abermals Werbeverbote

Ungesund sowohl für Klima wie Mensch sind laut der Waadtländer Bürgerbewegung «Agissons» aufdringliche Werbeplakate. So fordert die welsche Organisation: Wer grosse, aggressive Werbekampagnen schaltet, soll über eine progressive Werbesteuer zur Kasse gebeten werden. Mit dem Geld soll ein Fonds zur Klimarettung geöffnet werden. Nach dem Bonmot «der Appetit kommt beim Essen» erörterte deren Vertreter Simon Berthod die Aufdringlichkeit der Werbung.

Auf dem letzten Platz landete ein alter Paragraph aus dem Thurgau, der unbemerkt Staub angesetzt hatte: Gemäss Thurgauer Einführungsgesetz zum StGB wird gebüsst, wer «gewerbsmässig den Aberglauben, aber auch die Leichtgläubigkeit anderer» ausbeutet. Die Regierungsrätin Cornelia Komposch deutete an, den Paragraphen gelegentlich zu löschen.

Umrahmt wurde die Veranstaltung vom Podiumsgespräch mit Nebenspalter-Journalist Dominik Feusi, der Ökonomin Alexandra Jansen (die selber einst eine Maturarbeit über die Sauberkeit öffentlicher Toiletten schrieb) sowie Dieter Bachmann, dem CEO der Gottlieb Spezialitäten AG. Sie diskutierten über Verwaltungswachstum, Bürokratie und die (teilweise selbstverschuldete) Verkomplizierung der Finanzindustrie und Lebensmittelgesetzgebung. «Man traut dem Bürger nicht mehr zu, dass er weiss, was richtig ist», meinte Bachmann stellvertretend und mit Verweis auf die Verbotskultur. In der Vollkaskogesellschaft sei der Wille nicht erkennbar, die Bürokratie abzubauen und aus Fehlern zu lernen, statt alles zu kontrollieren.

Cityhopping auf chinesisches

Gewerbler suchen nach Corona eher verhalten nach Kontakten in China. Das spürt auch das «Swiss China Center», das seine gewerbliche «Studienreise» nach China am 18. Juni startete. Immerhin: Ein Kärntner Bauunternehmer und die «Zürcher Wirtschaft» wollten es wissen. In zehn Tagen mit Hochgeschwindigkeit und hohen Erwartungen durch China. Ein Reisebericht.

Mark Gasser

Das ist die Geschichte über einen österreichischen Bauunternehmer aus Kärnten, der ausgezogen ist, um bestes Alpenwasser in China zu verkaufen. Es ist aber auch die Geschichte über eine rund zehntägige «Studienreise» des Swiss China Center für Unternehmer – mitten in die Schaltstellen in Lokalregierungen, Provinzen, Gewerbeparks und Verbände. Ferner ist es die Geschichte erster Kontakte mit dem chinesischen Unternehmergeist – der geprägt ist von Gastfreundlichkeit und der reichen chinesischen Kultur und Kulinarik. Und deshalb ist es nicht zuletzt die Geschichte über das chinesische Wirtschaftswunder, erzählt aus der Perspektive einzelner Unternehmen.

Ursprünglich war vom Swiss China Center (siehe Kasten) geplant, rund ein Dutzend Gewerbetreibende mit chinesischen Unternehmen, Innovation Hubs, Regierungsvertretern, unternehmerischen Dachverbänden und Entwicklungszentren zusammenzubringen. Am Terminal des Flughafens Zürich-Kloten steht dann an diesem 18. Juni neben Organisatorin Xiaoying Jaun-Li und dem Schreibenden bloss ein einziger Mitreisender: Der 56-jährige Kärntner Bau- und Immobilienunternehmer Albert Möderndorfer. Jaun-Li meint, es hätten Interessenten wohl wegen Post-Corona-Bedenken abgesagt, andere behalten sich vor, im November mit derselben Organisation an die

China International Import-Expo in Shanghai zu reisen.

China rollt den Teppich aus

Die kleine dreiköpfige Delegation wird deshalb allerdings nicht mit weniger Erwartungen empfangen – und mit bis zu sechs offiziellen Treffen pro Tag sowie einer fast absurden Zahl von Unternehmens- und Regierungsvertretern. Kurzum: Sie wird nach chinesischer Willkommenskultur grosszügig hofiert. Die Reise führt uns ab Tag eins mit modernsten Hochgeschwindigkeitszügen und jeweils über 300 Stundenkilometern nach Chongqing, Zhenjiang, Wuxi, Shanghai, Handan, Xian, Beijing, Shenzhen, Dongguan und Hongkong.

Die erste Etappe führt uns nach Chongqing in die grösste chinesische Metropole im Südwesten Chi-

«Die Behörden sind sehr kompetitiv beim Ansiedeln von Überseefirmen»

Jojo Xu
Generalsekretärin der Handelskammer im Südwesten

nas mit über 30 Millionen Einwohnern. Im aufstrebenden nördlichen Stadtteil wurde von der Chongqing Fenshare Holding 2018 der SinoSwiss Technopark (sstp) mit Tochterunternehmen gebaut. Auslöser war der Partnervertrag zwischen Chongqing und der Partnerstadt Zürich. Von der Schweizer Handelskammer erhielt der



Mit bis zu 350 Stundenkilometern rast der Zug von Zhenjian nach Wuxi: Das sind 160 Kilometer in 40 Minuten. Bilder Mark Gasser

Technopark 2019 gar die Auszeichnung «Best Chinese Investor». Ein Inkubationswettbewerb des sstp zeichnet ausserdem seit 2018 Schweizer Firmen aus, um die 20 Sieger in China möglichen Investoren vorzustellen.

Auf dem Festland Chinas ist die Schweizer Handelskammer mit vier regionalen Büros präsent. Raphael Zumsteg-Yuan ist auch Präsident der SwissCham Southwest, der Handelskammer im Südwesten, welche 2023 offiziell gegründet wurde. Er empfängt

die kleine KMU-Delegation im Technopark mit modern eingerichteten Büros und Arbeitsplätzen. Gerade der Norden von Chongqing erlebt einen Boom und weist die besten Schulen und Spitäler auf. Durch Subventionen oder andere Incentives der Lokalregierungen könnten hier steuerliche Vorteile von bis zu 15 Prozent winken. «Die Behörden sind sehr kompetitiv beim Ansiedeln von Überseefirmen», sagt Jojo Xu, Generalsekretärin der Handelskammer im Südwesten.



Xiaoyang Jaun-Li (Swiss China Center) und Bauunternehmer Albert Möderndorfer im Gespräch mit Wirtschaftsförderern in Zhenjiang.

Der anhaltende Bedarf nach Bürofläche zeigt: Unternehmen in China seien etwas konservativer im Hinblick auf Homeoffice. Doch wenn es um die Ansiedlung von Unternehmen geht, kann es sehr schnell gehen. Beweise für den chinesischen Bauboom – gerade in Entwicklungszonen – sucht man nicht lange: Wohnblöcke und Gewerbebauten sind in hoher Dichte mit Baukränen umstellt. Und was den «Lao Wei» (Ausländer) überraschen mag: Kaum eine Hauptstrasse ist alt, geschweige



Eine chinesische Touristin mit Tracht: Flaniermeile in Xi'an in Zentralchina.

denn reparaturbedürftig, das gilt auch für die modernen Autos auf Chinas Strassen.

Fuss in der Schweiz

Seit 2013 hält die Chongqing Fenshare Holding auch einen Fuss in der Schweiz. Zu deren Zukunftsprojekten gehört auch ein Innovation Center, das in Rapperswil SG gebaut werden soll. Insbesondere lokale Startups sollen hier gefördert werden. Pläne und Landkauf stiessen in der Presse vorerst auf Kritik, doch nun kommt Schwung in die Sache: Die Baueingabe sei bereits eingereicht worden.

Unter anderem ist auch Schindler, der Schweizer Aufzugshersteller, 2022 mit Wartungsspezialisten im Gewerbepark mit einer Bürofläche von 190 000 Quadratmetern eingezogen. In der zweiten Bauphase, die nun läuft, entstehen auch ein Service Center mit Büros für Visa Center, ein Konferenzzentrum und eine Lifestyle-Shopping-Mall mit Museen und Galerien. «Ziel ist es, zu einem Ökosystem zu werden mit Arbeitsfläche sowie Wohn- und Vergnügungsfläche», sagt Projektleiter Raphael Zumsteg-Yuan. Solche Entwicklungszonen zur Bündelung wirtschaftlicher Aktivitäten gibt es auf städtischer, aber auch auf der Ebene der Provinz bzw. Region. Sie stehen teilweise untereinander im Wettbewerb. Zusätzlich gibt es – analog zur Schweiz – zoll- und steuerfreie Zonen.

Zweite Destination unserer Reise ist Zhenjiang in der Provinz Jiangsu. Pan Dachun, Abteilungsleiter vom Zentralkomitee in der «New Working Area», einer Entwicklungszone in Zhenjiang, verrät auf Anfrage, dass rund 15 Schweizer Firmen im Wirtschaftsraum Zhenjiang angesiedelt sind, die grösste davon ist Clariant. Er lässt sich bei einem formellen Abendessen in Albert Möderndorfers Idee einweihen, Wasser aus Kärnten dank chinesischer Beteiligung nach China zu verkaufen.

Die Entwicklungszone enthält den «Sino-Swiss Zhenjiang Ecological Industrial Park» inklusive eines Museums mit vielen Fakten über die neuere Entwicklung der Region. Dessen Leiter Jason Zhong von der lokalen Wirtschaftsförderung meint zum Wasserprojekt nach dem Gehörten, dass es in

China im High-End-Segment für europäisches Quellwasser einen Markt gebe. Pan Dachun ergänzt, dass die chinesische Regierung selber, welcher die «New Working Area» gehört, nicht in den Wassermarkt investieren werde. Aber er könne gewisse Partner vermitteln, die wiederum Standorte zur Distribution anbieten könnten.

Die chinesischen Vertreter wollen wissen, ob das Abfüllen auch in China möglich wäre, was Möderndorfer verneint: «Das geht nicht. Alles, was nach Übersee geht, muss in Flaschen abgefüllt werden.» Er sei daher auch auf der Suche nach einem Zentrallager für Container mit den fertig abgefüllten Flaschen. Die Containerzahl pro Jahr hat er bereits hochgerechnet: Es wären im Schnitt rund 35 000. Aber das hänge von der Abfüllmenge und der Flaschengrösse ab.

So werden an diesem an Ansprachen und regionalen Spezialitäten reichen Abend viele Ideen gewälzt und Fragen aufgeworfen. Unter anderem, ob mit einem Sirup das Wasser zu Süssgetränk verarbeitet werden könnte. Am nächsten Tag wird mit einem Händler auch das europäische Trinkwasserangebot – Perrier, Evian und Co. – in lokalen Detailhandelsketten begutachtet.

Gleichwohl merkt er schon bei den ersten Terminen: Die chinesische Wirtschaft hat eine Vorliebe für erneuerbare Energien, IT, aber auch Pharma, MedTech und den Gesundheits- sowie Lifestyle-Bereich. Wasser aus neuer, bislang unbekannter Quelle gehört da nicht dazu. Noch nicht. Möderndorfer realisiert bald, dass neue



Die Skyline der 30-Millionen-Stadt Chongqing am grossen Yangtse-Fluss.

INFO

Swiss China Center Studienreise

Das vor rund 10 Jahren lancierte Projekt eines Swiss China Center in Zürich sieht sich als Brückenkopf für die Standortförderung für chinesische Unternehmen in der Schweiz – aber auch für Schweizer KMU in China. In der Schweiz ist ein Innovation Showroom geplant unter anderem für chinesische KMU und deren Lokalregierungen, aber auch für andere internationale KMU. Die Handelsplattform will auch den chinesischen Markt für Schweizer KMU zugänglich machen. Das Center finanziert sich durch die Vermittlung von Projekten, aber auch durch chinesische Partnerregionen. Es hat Büros in Zürich, Peking und eine Tochtergesellschaft in Shenzhen.

Bestimmungen Investitionen im Ausland erschweren und der streng regulierte Import einen Produktionsschritt wie die «Veredelung» der Wasserflaschen durch Etikettierung vor Ort nahelegen. Denn wenn in China Arbeitsplätze über Joint Ventures geschaffen werden, stehen die Türen weit offen.

Mehr zum Thema

Mehr über lokale KMU, die Dynamik des chinesischen Marktes und die Idee, diesen mit österreichischem Wasser zu versorgen, lesen Sie in den nächsten Ausgaben.

Mensch, Maschine und Arbeit

Der technologische Fortschritt in der Arbeitswelt scheinen beängstigend Fahrt aufzunehmen. Doch haben wir nicht schon oft die «Robokalypse» vorausgesagt? Zwei Referenten vertieften das Thema am Plenaranlass der Gewerbevertreter im Kantonsrat. Die Wahlen 2023 haben diesen mehr Stosskraft verliehen.

Mark Gasser

Die Gewerbegruppe im Kantonsrat ist die Speerspitze der Gewerbepolitik auf Kantonsebene. Die Bilanz ist aus Sicht des Gewerbes nach den Kantonsratswahlen vom 12. Februar positiv: Die Zahl gewerbefreundlicher Kantonsräte ist um 7 Mitglieder auf 62 angewachsen. Sie sind vereint in der Gewerbegruppe im Kantonsrat (GGKR).

Zunächst begrüsste SVP-Kantonsrat Jürg Sulser, KGV-Ausschussmitglied und Präsident der GGKR, viele der 62 Gewerbevertreter sowie einige KGV-Vorstandsmitglieder. Sulser will nicht ausschliessen, dass «nach gründlicher Beobachtung» auch einzelne GLP-Mitglieder dazustossen könnten. Er erinnerte ans 6-Punkte-Programm des KGV als Kriterium fürs Label «gewerbefreundlich». Sulser selber sowie der fünfköpfige Vorstand – der aus je zwei FDP- und SVP-Mitgliedern sowie einer Vertreterin aus der Mitte besteht – wurden für die nächste Legislaturperiode wiedergewählt.

Thomas Hess, Geschäftsführer des KMU- und Gewerbeverbands und damit Gastgeber des Plenaranlasses, betonte die Wichtigkeit der Gewerbegruppe für die Anliegen der über 100 000 KMU im Kanton. Er zeigte Verständnis dafür, dass für die Kantonsratsmitglieder jeweils Fraktionsdisziplin bei Abstimmungen höchste Priorität habe. «Uns ist es einfach wichtig: Bringt doch die KMU-Anliegen in der Kommissionsarbeit ein.» Dasselbe gelte für Geschäfte mit KMU-Aspekten innerhalb der Fraktionen. Er nannte vordringlich das Standortförderungs- und Unternehmenslastungsgesetz, das nach der Vernehmlassung bald in die zuständige Kommission kommt und «etwas griffiger» werden sollte aus KMU-Sicht.

Unter dem Motto «Veränderungen der Arbeitswelt – Chancen und Risiken für KMU» stellte Marc Bourgeois (FDP) die beiden Referenten vor. Seit Corona, als alle von



Der fünfköpfige Vorstand der GGKR: Marc Bourgeois, Christian Müller, Jürg Sulser, Yvonne Bürgin und Paul Mayer.

Digitalisierung sprachen, dominiert ein neues Thema die öffentliche Diskussion rund ums Gewerbe: Der Fachkräftemangel. Viele KMU beschäftigt erschwerend auch die Arbeitszeit- und Teilzeiddiskussion, die noch nicht geschaffene Individualbesteuerung oder der – in Zürich und Winterthur drohende – Mindestlohn.

Attraktivität erhöhen

Dr. Alexander Fust, Dozent und Mitglied der Geschäftsleitung KMU HSG, stellte eine Reihe von bewährten, zeitgemässen Massnahmen zur Erhöhung der Arbeitgeberattraktivität in KMU vor. Avenir-Suisse-Referent Marco Salvi fragte dann unter dem Titel «Robokalypse» provokativ, ob wir in Zukunft überhaupt Leistungen erbringen werden, wenn wir alles an die Maschine delegieren.

Die Kurve des Fachkräftemangel-Index für den Grossraum Zürich zeigt 2022 nach einer Baisse während und kurz nach Corona steil nach oben. «Früher hat man sehr viel investiert, um Kunden zu gewinnen. Heute investiert man sehr viel, um neue Mitarbeiter zu

finden», eröffnete HSG-Dozent Fust. Gleichwohl: Fust beurteilt die Möglichkeiten, Mitarbeiter dank neuer Kanäle rekrutieren zu können, als positiv. Mit dem geeigneten Employer Branding – das auch dank geschickter interner Kommunikation die Fluktuation reduzieren kann – können

«Mitarbeiter zu halten ist günstiger, als neue zu rekrutieren.»

Dr. Alexander Fust
Dozent und GL-Mitglied KMU HSG

sich Arbeitgeber erfolgreich als Marke positionieren und die Qualität der Bewerbungen steigern.

Fust zeigte in der Folge den Mix zur Umsetzung und Überprüfung erfolgreicher Massnahmen zur Mitarbeiterrekrutierung und -bindung auf. Ganz nach dem Motto «Mitarbeitende zu halten ist günstiger, als neue zu rekrutieren», betonte er auch die Wichtigkeit, verschiedene Generationen zu integrieren, ihnen Verantwortung zu übergeben und Wertschätzung zu

zeigen. Durch ihre familiäre Kleinheit sei das bei KMU auch oft gewährleistet. Die KMU HSG bietet da auch Weiterbildungen an für KMU-Führungspersonen.

Die Mediennutzung der jungen Generationen (vor allem Instagram, Netflix, Tiktok und Spotify) sei auch bei der Kommunikation nach aussen einzubeziehen. Gleichsam müsse der Kanal mit den eigenen Werten vereinbar sein. Er riet, als Versuchsballon junge, digitalaffine Angestellte mit einem kleinen Budget «machen zu lassen». Auf der «Candidate Journey», so Fust sinngemäss, müsse man «die Stellenanzeige anders denken». Da könne man sich etwa durch Testimonials bestehender Mitarbeiter in Videos, durch E-Recruiting oder sprachliche Finesse von der Konkurrenz abheben.

Auf die Frage eines Gewerbevertreters, wo er denn fern der gängigen Jobportale am besten nach einem Vorarbeiter, Polier oder Kundenmaurer suchen solle, nannte Fust das Netzwerk der Mitarbeiter oder das eigene Netzwerk. Jede Branche sei letztlich selber verantwortlich für den Be-

rufsnachwuchs, meinte abschliessend Marc Bourgeois – Stichwort Berufsbildung. «Und es wird nicht einfacher, wenn der Mindestlohn kommt oder mit Blick auf den Homeofficetrend.» Und was er in seinem Unternehmen beobachte: Wenn in Dienstleistungsberufen vermehrt zu Hause gearbeitet werde, könnten keine Lehrlinge mehr ausgebildet werden.

Der zweite Referent, Dr. Marco Salvi, Forschungsleiter «Chancen-Gesellschaft» bei Avenir Suisse, beschäftigte sich mit zwei widersprüchlichen Narrativen: einerseits mit dem Fachkräftemangel, andererseits mit dem Argument, «dass uns die Arbeit ausgehen wird». Geht es nach diesen Skeptikern, werde bald ein Grundeinkommen durch die maschinengemachte «Robokalypse» unumgänglich sein. Von Ersterem sei bereits in den 1980er-Jahren gesprochen worden, von Letzterem schon Jahrzehnte davor. «Die Schweizer Wirtschaft arbeitet zu gut. Sie hat zu viele Aufträge und braucht zu viel Personal. Das ist



Marco Salvi zeigte, wie die Zahl der Handwerker seit 1996 zwar abgenommen, aber jene der Akademiker und Chefs zugenommen hat. Bilder Mark Gasser

eigentlich eher ein Qualitätsausweis als ein Problem», relativierte Salvi. Die Vakanzdauer – die Frist, während der Stellen ausgeschrieben sind – ist im Baugewerbe mit 60 Tagen am längsten, in der Verwaltung mit nur knapp 30 Tagen am kürzesten. Sein Kommentar: «Die Verwaltung hat keine Probleme, Leute zu finden», wurde mit einem Raunen quittiert.

Während die arbeitende Bevölkerung im Schnitt älter wurde, erhöhte sich der Anteil der erwerbs-

tätigen Frauen. Auch wenn es noch Potenzial gebe: Die Frauen der Generation Z seien über eine längere Zeitdauer zu einem höheren Grad berufstätig als die anderer Generationen.

Droht die «Robokalypse»?

Bereits 1978 titelte der «Spiegel»: «Fortschritt macht arbeitslos». Diese «Robokalypse» ist auch gegenwärtig als von Ängsten geprägte Diskussion wahrzunehmen: Verlieren wir angesichts des tech-

nologischen Fortschritts unsere Jobs, müssen wir die Sozialwerke, das Wirtschaftssystem umkrepeln? Aber Salvi relativierte das Bild der Maschine, welche die Weltherrschaft übernimmt: Die Angst um Arbeitsplätze durch technologischen Fortschritt sei nicht neu – und unbegründet. Weltweit gebe es auch keinen Zusammenhang zwischen Innovationsgrad und Arbeitslosigkeit – im Gegenteil. Weitere Gründe für Salvis technologischen Optimismus: «Der Wandel hat uns nicht ärmer gemacht, sondern im Gegenteil reicher.» Weiter sieht er die künstliche Intelligenz als Ergänzung, nicht Ersatz, um Bedürfnisse des Menschen zu befriedigen, die heute nicht gedeckt werden können – etwa im Gesundheitswesen oder in der Bildung als unermüdlige, geduldige, sachkundige Tutoren.

Wichtig sei Fortschritt, nicht Arbeit an sich: «Wenn wir keine Arbeit hätten und nur Zeit für Politik, Kultur und Sport – wäre das wirklich eine viel schlechtere Welt? Ich bin mir nicht so sicher.»

Anzeige

perspektiveschweiz.ch

Wählen Sie wirtschaftsfreundlich. Weil eine erfolgreiche Wirtschaft für Sicherheit und Stabilität sorgt.

PERSPEKTIVE SCHWEIZ

SGV@usam
Schweizerischer Arbeitgeberverband Die Arbeitgeber

Schweizer Bauernverband Union Suisse des Paysans Unione Svizzera dei Contadini sbviuspiusc

Einblick in die Geheimnisse der Businessmode

Eleganz mit Eloquenz: Rund 35 KMU-Frauen liessen sich am 23. Mai einen Abend lang die besten Looks fürs Büro und die Trends für den Sommer erklären. Sie erfuhren bei PKZ Women auch, wie das Modehaus seinen Mitarbeitenden die «Passion for Fashion» vermittelt.

Mark Gasser

Wie beim Wein gilt bei der Mode: Über Geschmack lässt sich streiten. Geht es allerdings um das geeignete Büro-Outfit, so ist der Spielraum zwischen Geschmack und Konvention, wenn man so will, etwas enger – auch wenn sich die Persönlichkeit heute vermehrt auch in der Businessmode ausdrücken lässt. Die KMU-Frauen Zürich haben bei PKZ Women in Zürich im Rahmen einer exklusiven Fashion Night am 23. Mai erfahren, welche Trends im Business-Alltag derzeit aktuell sind und welches die Rezepte zum «Dress for Success» sind.

Das Programm war also anziehend – in mehrfacher Hinsicht: Im Rahmen eines Stylingworkshops, gefolgt von einem VIP-Shopping, präsentierte die Stylistin-Visagistin Melanie Cantaluppi aktuelle Business-Modetrends.

Die eigene «Personality» finden

Farbe ist im Moment Trumpf, wie Cantaluppi demonstrierte. Gerade fürs Privatleben mache

Farbe Spass. Doch was heisst das für die Businesswelt? Jede Farbe wirkt aufs Gegenüber. Mit anderen Worten: Je farbiger und vielschichtiger man sich kleidet, desto mehr kommuniziert man, so Cantaluppi. «Aber wir Frauen haben das Glück, dass farblich nicht so strenge Regeln gelten wie bei den Herren.» In der Businesswelt gilt bei bunten Stücken: «Ich muss mir sicher sein, dass es wirkt, in Perfektion sitzt, und dass ich es fertig erzählt habe.»

«Mode muss Freude machen, muss uns unterstreichen, muss das Beste aus uns herausholen.»

Melanie Cantaluppi
Stylistin-Visagistin

Gerade an Gala-Anlässen entdeckt man sehr viele Unterschiede in Stilen und Farben. Manche tragen die Stücke, die eine Persönlichkeit ausdrücken, souveräner, manche weniger. «Over-



Melanie Cantaluppi (links) erklärt die aktuellen Businesstrends bei der Damenmode, Jacqueline Hofer, Präsidentin der KMU Frauen, bedankt sich für die Modetipps.

«dressed gibt es nicht. Es gibt nur zu wenig Personality», machte Cantaluppi Mut und gab einige Beispiele, wie sich «Personality» unterschwellig betonen lässt.

Grün: Farbe des Jahres?

Virtuos ging sie auch mithilfe einiger Demonstrationsstücke auf aktuelle Trends ein. Grün sei momentan «die heimliche Farbe des Jahres». Freilich gibt es warme und kalte Grüntöne. «Sehr oft merkt man erst zu Hause, dass man die falsche Farbe gewählt hat.» Die modebewusste Frau be-

dient sich auch immer wieder gewisser Formeln: Grün gilt als eher sportliche Farbe. Das heisst dann, übersetzt auf die Businesswelt, dass «dafür der Schnitt oder zumindest die Stoffqualität eher flüssend und elegant sein sollte. Damit es unter dem Strich nicht zu sportlich wirkt», so Cantaluppi.

Bei grellen Tönen wie Pink, das schnell süss wirkt, sei wichtig, die Farbe zu brechen. «Denn wir haben süss kaum im Vokabular, um successful zu sein», so Cantaluppi. Bei Blumen- oder abstrakten Mustern gilt: Je süsser die Farbe, desto

wichtiger, «dass die Musterung die Businesssprache spricht».

Weiter erzählte sie von unzähligen Kombinationsmöglichkeiten für Blazer mit Jeans, Doppelreih oder Hosenanzügen, von Plissé-Jupes, Blazern, Blusen, Blumenmustern und breiten Hosen; vom Sandwich-Effekt schwarzer Schuhe bei dunkleren Oberteilen, vom richtigen Schnitt, um «Success» auszustrahlen und von der fehlenden Businessstauglichkeit offener Schuhe («Das wäre zu romantisch und würde von der Sache ablenken»). Um No-Gos zu bewerten,

hält sie sich an die Faustregel: Der erste Eindruck trägt nicht. Dazu zählt sie etwa Stretch-Leggings im Leder-Look oder allzu kurze Röcke.

«Passion for Fashion»

Den hauseigenen Führungsansatz «Mitarbeiter als Schlüssel zum Erfolg» und den Blick ins Traditionshaus aus Marketing-, HR- und historischer Sicht vermittelte Konrad von Niederhäusern, Leiter Verkauf, Personelles und Schulung bei PKZ Burger-Kehl AG.

Das Modehaus mit 150 Millionen Franken Umsatz hat aktuell

600 Mitarbeitende an 41 Standorten. Dabei gilt hausintern das Credo «Fashion Needs Change»: Nicht nur die Mode, sondern auch die Geschäftsstrategie sei einem dauernden Wandel unterworfen. Vermehrt verschwanden in der Schweiz stationäre Geschäfte, der Onlinehandel nahm zu. «Dennoch glauben wir: Der Mensch macht den Unterschied.» Daher

«Fashion hat mit Leidenschaft zu tun.»

Konrad von Niederhäusern
Leiter Verkauf, Personelles und Schulung, PKZ Burger-Kehl AG

wolle sich das Modehaus punkto Erlebnis und Lifestyle mit dem richtigen Fokus auf die Mitarbeitenden von anderen abheben. «Wenn wir nicht auf die Mitarbeiter eingehen, können sie nicht auf uns eingehen», so von Niederhäusern. Und er erklärte, was der Begriff «Passion for Fashion» mit dem physischen Einkaufserlebnis zu tun hat. «Fashion hat mit Leidenschaft zu tun. Daher wollen wir mit Leidenschaft unsere Markenblume zum Blühen bringen.»

Diese «Markenblume», welche diese Passion illustrierte, besteht aus folgenden Blütenblättern: Innovation, Lifestyle, Know-how in Sortiment und (betont wohnlicher) Ladengestaltung sowie persönlicher Service. Diese Servicehaltung werde an der PKZ Academy vermittelt. «Die persönliche Note ist extrem wichtig. Und das stationäre Geschäft hat seine Daseinsberechtigung nur, wenn wir die Differenz ausmachen. Sonst kann ich auch im Onlineshop einkaufen.» Von Niederhäusern verriet auch

Details zu Eigenmarken wie der Blue-Dog-Kette, die 1994 übernommen wurde und im Jahr 2014 zusammen mit Feldpausch und Burger auf die heutigen Geschäfte PKZ Men und PKZ Women konsolidiert wurde.

VIP-Shopping und Cüpli

Bevor Melanie Cantaluppi die KMU-Frauen auf die Jagd nach businesstauglicher Kleidung ins PKZ-Sortiment entliess, gab sie ihnen mit auf den Weg: «Wichtig ist, dass ihr eure Personality privat wie auch im Business ausleben könnt, dass ihr euch nicht verkleiden müsst. Nur wenn ihr euch sicher und wohl fühlt, strahlt ihr es auch aus. Dann steht dem Dress for Success nichts im Weg.» Bei der herrschenden Farbigkeit lässt man sich im Zweifelsfall vom PKZ-Team beraten. Die Armada an Beraterinnen half dann beim VIP-Shopping nach, den «Dress for Success» in die Tat umzusetzen.

Nadia Meier, neues Vorstandsmitglied der KMU-Frauen und ZKB-Geschäftskundenbetreuerin, fand einige Parallelen zwischen der PKZ und der Zürcher Kantonalbank. Dazu gehört die stetige Veränderung, nicht zuletzt in modischer Hinsicht: «Vor zehn Jahren, als ich gestartet bin, wurde uns ein Büchlein in die Hand gedrückt mit Anweisungen, was wir anziehen sollen – fast bis zur Unterwäsche. Heute ist das sehr viel offener.» Dass die ZKB die KMU-Werte in der DNA trägt, ist Allgemeinwissen. Eher neu klingen mag für die einen die ZKB-Initiative «KMU Zürich», die Meier vorstellte. Eine jährliche KMU-Studie in Zusammenarbeit mit der ZHAW gehört dazu, aber auch Workshops und Referate mit KMU-Relevanz.



Nadia Meier vom Vorstand der KMU-Frauen (r.) lässt sich beraten.

Konrad von Niederhäusern erklärt die «Markenblume» von PKZ.

«Grün ist die heimliche Farbe des Jahres»: Stylistin Cantaluppi.

Süsses Rosa: Wenn es zur Personality passt – warum nicht?

Mit bilateralen Ratschlägen wurde nicht geheizt. Bilder Mark Gasser



Die Referenten Hans-Jakob Boesch (links) und Duilio Hochstrasser (r.).

Bilder M.G.

Schutz vor Cyberangriffen, Prävention vor Krisen

Wird ein Unternehmen Opfer einer Cyberattacke, ist es gut beraten, eine Risikostrategie bereit zu haben. Die beiden Themen wurden beim gemeinsamen IT-Event von KGV und Swisscom verknüpft.

Mark Gasser

Rund 80 KGV-Mitgliedern wollten beim ersten gemeinsamen Event von KMU- und Gewerbeverband Kanton Zürich und Swisscom am 5. Juni mehr wissen über Angriffe und Gegenmassnahmen vor und nach Cyberattacken. «Das WWW kann eine Chance sein – aber man ist anfälliger, verwundbarer geworden auf dem Gebiet», meinte einleitend KGV-Geschäftsführer Thomas Hess. «Und bei einem GAU wird alles öffentlich, medial aufgebauscht. Dann ist es wichtig, Krisenbewältigung und -kommunikation zu haben.» Damit führte er auch bereits ins zweite Thema des Abends ein: Krisenkommunikation und Risikomanagement.

Nazli Durgut, Regional-Marketing-Managerin bei Swisscom,

sprach von drei – mit den Swisscom-Partnern wie dem KGV geteilten – Grundwerten: Engagement, Vertrauenswürdigkeit und Neugier. «Wir wollen das Leben unserer Kundinnen und Kunden einfacher machen. Und dies aufs Neue von Tag zu Tag.» Vertrauen sei die Basis für den langfristigen Erfolg

«Das WWW kann eine Chance sein. Aber man ist anfälliger, verwundbarer geworden.»

Thomas Hess
Geschäftsführer KGV

in einer vernetzten und digitalen Welt. Und das heisse, nicht nur den Produkten und Dienstleistungen zu vertrauen, sondern den regionalen IT-Partnern für KMU.

Im Anschluss durchleuchteten die beiden Referenten, Duilio Hochstrasser, IT-Experte und Bot-schafter für IT-Sicherheit bei Swisscom (Schweiz) AG, und Dr. Hans-Jakob Boesch, Inhaber und Geschäftsführer hjb, strategisches Risiko- und Krisenmanagement, den «Faktor Mensch» bei der IT-Sicherheit aus anderen Blickwinkeln.

Duilio Hochstrasser beobachtet die Bedrohungslage seit rund 20 Jahren. Gemäss dem «Swisscom-Bedrohungsradar» läuft Ransomware allen anderen Bedrohungen den Rang ab. Die Angreifer versuchen dabei, ein Unternehmen zu erpressen und in der Regel Lösegeld zu ergaunern. Häufig werden Daten verschlüsselt, in anderen Fällen geklaut unter Androhung, diese zu veröffentlichen.

Ernst zu nehmen sind zunehmend auch auf künstlicher Intelligenz (KI) basierte Attacken. Man denke an die sprachlichen Fähigkeiten eines ChatGPT, der Phishing-Mails viel glaubwürdiger macht. Die künstliche Intelligenz entdeckt auch Schwachstellen in HTML-Codes, kann sogar selber Malware oder bösartige Codes schreiben. Deepfakes – KI-generierte Bilder oder Videos – können erpresserisch eingesetzt werden.

Wichtige Zahlen für KMU

Zu den Angriffsversuchen einige Zahlen: Die Swisscom registriert zurzeit 6,2 Millionen Angriffsversuche gegen die eigene Infrastruktur – pro Monat. Weiter werden 1650 Privatkunden wegen gehackter Accounts kon-

taktiert und 1800 Phishing-Attacken blockiert. Fast die Hälfte der KMU (46%) sind schon von Sicherheitsverletzungen getroffen worden. Drei Viertel der Cyberangriffe beginnen mit einem E-Mail.

Das Auslagern bestimmter Sicherheitsaufgaben an einen vertrauenswürdigen Partner kann grosse Sorgen vermeiden. «Denn viele finden die geeigneten Leute dazu nicht mehr.» Allein bei Swisscom seien im Bereich Cybersecurity 40 Stellen offen, trotz insgesamt 300 Spezialisten. Als Bedrohung wird von Hochstrasser daher auch der ausgetrocknete «Security Job Market» betrachtet: Weltweit fehlen Millionen IT-Spezialisten, um der Lage Herr zu werden.

Insgesamt teilt er Cybersicherheit in fünf Hauptphasen ein: das präventive Identifizieren kritischer Daten, das Schützen derselben, das Erkennen und Überwachen, das Reagieren (im Idealfall vor dem Angriff) und das Wiederherstellen. «Jedes Unternehmen sollte alle Elemente berücksichtigen.» Deren Ausprägtheit bestimmt über die «Cyber-Maturität» des Unternehmens.

Für KMU rät er einige minimale Massnahmen gemäss der Swiss

Cyber Defence DNA, dem Leitfaden für KMU, um sich gegen Cyberkriminalität zu schützen.

Krise durch IT-Angriff. Und nun?

Wie bereitet man sich als Unternehmen auf Risiken und Krisen vor, wenn dann doch einmal der Schaden oder die Cyberattacke eintritt – und was sollte man unbedingt vermeiden? Unternehmensberater Hans-Jakob Boesch, auch bekannt als (abtretender) FDP-Kantonalpräsident, gab einige Muster aus seiner langjährigen Erfahrung zum Besten. «Ein gutes Krisenmanagement baut auf einem guten Risikomanagement auf», erklärte er einleitend die Wechselwirkung. So verglich er Risiko- und Krisenmanagement mit Brandschutz: «Das ist keine Strafübung, sondern ein wichtiges Investment», so Boesch. In drei Schritten zeigte er auf, wie dies zugeschnitten auf ein KMU geschehen kann: Risikoanalyse und Krisenprävention, Krisenvorbereitung und Krisenmanagement.

Gerade die Risiken mit hoher Eintretenswahrscheinlichkeit und grossen Auswirkungen müssten verhindert werden. Cyberattacken verortet er in dieser Kategorie; ähnlich verhält es sich mit unklaren Zuständigkeiten, Datenschutzverletzungen oder fehlender (kurzfristiger) Liquidität. Durch technologische Absicherung und Schutzmassnahmen lassen sich im ersten Beispiel die Cyberrisiken aus den «Top-Risiken» entschärfen. Trotzdem bleibt ein Restrisiko. «Daher lohnt es sich, vorbereitet zu sein für den Fall, dass sie eskalieren.»

Kommunikationsstrategie

Oberstes Ziel der Krisenvorbereitung: Im Krisenfall handlungsfähig zu bleiben. Dazu gehört das Definieren eines Krisenstabs. Dieser legt Handlungsgrundsätze fest. Weiter sei es wichtig, die Kommunikationsmittel vorzubereiten für Fälle, die grosse Auswirkungen haben: Wie soll das Unternehmen gegen aussen wirken? Mögliche Krisenfälle sollen auch regelmässig durchgespielt werden, «um gewisse Automatismen zu üben».

Bei der Eskalation – etwa im Falle eines Datenklau – kommt es dann zur Anwendung des Krisenmanagements: Wie handelt das Unternehmen rasch und überlegt? Die Lageanalyse sei erst einmal wichtig: Ein Überblick über

die wichtigsten Probleme, etwa die betroffenen Daten oder Systeme, sei vordringlich. Weiter müssen gemeinsam Ziele definiert werden, die im Krisenfall schnell und konsequent umgesetzt werden müssen. Zu guter Letzt riet Boesch, frühzeitig externe Unterstützung beizuziehen, um eben rasch und überlegt zu handeln. Das könne zusätzliche Expertise im IT-Bereich, Rechts- oder Kommunikationsberatung sein.

Klein zu sein heisst nicht, vor Angriffen gefeit zu sein. Vielmehr

«Risiko- und Krisenmanagement ist keine Strafübung, sondern ein wichtiges Investment.»

Hans-Jakob Boesch
Geschäftsführer hjb

gehe es um die Art der Risiken. Auf die entsprechende Frage eines Holzbauunternehmers riet Boesch, sich selber zu fragen, wie exponiert man wirklich ist. Als Dienstleister, der mit vielen Kundendaten operiert, ist man eher bedroht als der Handwerksbetrieb, der maschinell vieles analog erledigt.

Ein weiterer Zuhörer berichtete aus eigener Erfahrung, dass viele Mitarbeitende, die mit einem Migros-Gutschein gelockt wurden, sogar bereit waren, mit ihrer Zwei-Stufen-Authentifizierung auf ein Phishing-Mail zu reagieren. Der Mensch sei mithin die grösste Sicherheitslücke.

Legale Hacker

Duilio Hochstrasser bestätigte, dass entsprechende Phishing-Training-Kampagnen rechtlich erlaubt und auch sinnvoll seien, genauso wie das Engagement von Ethical Hackern – kombiniert mit nachgelagertem Training.

Die Thematik wurde zwischen und nach den Vorträgen angeregt diskutiert. Ein Vertreter aus der Versicherungsbranche meinte gegenüber der «Zürcher Wirtschaft», dass sich KMU auch mit massgeschneiderten Cyberversicherungen gegen Angriffe absichern könnte. Die Deckungshöhe hänge von der Versicherungsstufe und der Umsatzhöhe ab. «Für Kunden und Versicherungen ist es noch attraktiv – bis jetzt», meinte er. Sollten jedoch Angriffe und Schäden stark ansteigen, werde die Branche über die Bücher gehen müssen.

Der digitale Wandel in der Berufsbildung

Wie lässt sich der digitale Wandel in den Berufsfachschulen vorantreiben? Christof Glaus, Pädagogischer ICT Supporter an der Berufsbildungsschule Winterthur (BBW), betreut Unterrichtsprojekte mit Zukunftstechnologien wie Chatbots, 3D-Brillen und Drohnen. Er berichtet über die Chancen und Herausforderungen des digitalen Wandels in der Berufsbildung.

Susanne Lucca

Christof Glaus, die BBW ist eine der Berufsfachschulen, die sich für innovative Projekte im Bereich des digitalen Wandels stark macht. Sie sind als Pädagogischer ICT Supporter eine treibende Kraft hinter diversen Innovationsprojekten an Ihrer Schule. Was ist Ihre Motivation?

Christof Glaus: Wir bilden künftige Berufsfachleute aus. Es ist wichtig, dass die jungen Menschen für den Berufsalltag vorbereitet sind und digitale Hilfsmittel selbstverständlich nutzen. Am einfachsten geht das darüber, den digitalen Wandel im Schulzimmer erlebbar zu machen. Die Anwendung neuer Technologien im Berufskundeunterricht sensibilisiert die Lernenden dafür, welche Fähigkeiten ihnen dabei helfen, die Herausforderungen der Zukunft zu meistern. Und natürlich ebenso wichtig ist es, mit solchen Projekten die Freude an der Arbeit mit digitalen Hilfsmitteln zu fördern.

Welche Projekte an Ihrer Schule haben den digitalen Wandel im Unterricht besonders eindrücklich erlebbar gemacht?

Glaus: Wir haben diverse spannende Projekte umgesetzt. Die Lernenden der zweijährigen Leh-



Lernende des Schreinerberufs an der BBW erkunden den dreidimensionalen Raum mit VR-Brillen.

Bild BBW

re (EBA) zur Automobilassistentin oder zum Automobilassistenten beispielsweise haben einen eigenen Chatbot entwickelt, der andere Lernende im Betrieb durch kleinere Routinearbeiten

wie Öl- oder Reifenwechsel führen soll. Die Lernenden haben in diesem Projekt nicht nur ein digitales Tool kennengelernt, sondern haben sich in der Rolle einer Entwicklerin oder eines Entwicklers

noch vertiefter mit der Anwendung beschäftigt. So haben sie den Chatbot mit Hilfe von vordefinierten Modulen selbstständig programmiert, haben Dialoge geschrieben und haben sich zum Einsatz und dessen Grenzen Gedanken gemacht.

In einem anderen Projekt haben sich Lernende des Schreinerberufs mit den Chancen und Risiken der «Virtual Reality» (VR) und der «Augmented Reality» (AR) befasst. Bei der Virtual Reality handelt es sich um eine computergenerierte Umgebung, während bei der Augmented Reality durch das Einbetten digitaler Elemente in die echte Umgebung eine erweiterte, interaktive Version der Realität erzeugt wird. Die angehenden Schreinerinnen und Schreiner lernten diese Technologien aber auch ganz konkret mit

gewonnenen Daten ausliest. Die Lernenden erfahren, welche Rolle Drohnen in Zukunft in der Baubranche spielen können. Ebenso werden sie auf die rechtlichen Aspekte der Datengewinnung mittels Drohnen sensibilisiert.

Es sind auch diverse Projekte geplant, die den Einsatz eines 3D-Scanners beinhalten, beispielsweise für das Ausmessen von Räumen.

Lohnt sich die Anschaffung von Hightechgeräten für die Schule?

Glaus: Hightechgeräte wie VR-Brillen oder 3D-Scanner sind kostspielig und die Wartung dieser Geräte erfordert zusätzlich einiges an Zeit. Deren Anschaffung muss also

werden solche Lehrpersonen ganz selbstverständlich zusammen mit den Lernenden neue elektronische Werkzeuge ausprobieren und damit den Lernenden die Chance geben, wichtige neue Kompetenzen zu erlernen. Auch Lernende, deren Neugier und Offenheit für neue Technologien und Methoden geweckt worden sind, können den Innovationsprozess mit ihren Erkenntnissen aus ihrem privaten oder beruflichen Umfeld beflügeln.

Wie geht es nach einem Innovationsprojekt weiter? Wie konkret fördert es den digitalen Wandel?

Glaus: Die BBW verfolgt das Ziel, dass die in den Projekten einge-

«Die Lernenden bekommen das Rüstzeug, in der sich ständig wandelnden Welt bestehen zu können.»

Christof Glaus

Pädagogischer ICT Supporter BBW

gut überlegt sein. Die Investition ist aber deshalb lohnenswert, weil so zukünftige Standardwerkzeuge des Berufsalltags im Unterricht trainiert werden. Damit werden die Lernenden so auf ihre künftige berufliche Realität vorbereitet, dass sie nicht nur zukunftsweisende Technologien kennen und anwenden können, sondern auch das Rüstzeug haben, in der sich ständig wandelnden Welt bestehen zu können.

Was sind die Erfolgsfaktoren für den digitalen Wandel in der Berufsbildung?

Glaus: Die Erkenntnis, dass jede und jeder an der Schule etwas zum digitalen Wandel beitragen kann, ist enorm wichtig. Wenn bei Lehrpersonen das Bewusstsein da ist, dass es sich immer lohnt, sich in neue Gebiete zu wagen, ist ein wichtiger Grundstein für Innovation im Unterricht gelegt. Nach einer gewissen Zeit

setzen Technologien und die gewonnenen Kompetenzen möglichst für alle Berufsgruppen und Fachinhalte verfügbar werden. Wir haben lernen müssen, dass es sich nicht von alleine ergibt, dass die Erfahrungen weitergegeben werden und sich die angewendeten Technologien im Unterricht etablieren. Es benötigt Ausdauer, Überzeugungskraft, Geduld und Zeit, um die Chancen der Zukunftstechnologien intern bekannt zu machen und neue Anwendungsfelder im Rahmen des Unterrichts zu finden. Wenn die Beteiligten stetig kommunizieren und sich konsequent vernetzen, finden gute Projekte, welche Lernende auf die digitale Realität im Berufsalltag vorbereiten, allgemeine Anwendung.

Immer wieder entsteht aus einem Projekt auch eine positive Dynamik: Durch das erfolgreiche Innovationsbeispiel werden alle Beteiligten ermutigt, über inno-

KOMMENTAR



Niklaus Schatzmann, Leiter Mittelschul- und Berufsbildung

Digitale Kompetenzen sind heute praktisch in jedem Beruf gefragt. Wer sich in der digitalen Welt nicht auskennt, ist ziemlich schnell abgehängt. Auch die meisten Handwerksberufe können inzwischen nicht mehr auf digitale Hilfsmittel verzichten. Und die digitale Entwicklung schreitet weiter rasant voran. Unser Alltag wird in Zukunft noch digitaler. Längst geht es nicht mehr nur um den kompetenten Einsatz von Computern und Handys. Moderne Konditorinnen und Konditoren lassen sich zum Beispiel Schokoladenverzierungen vom 3D-Drucker erstellen. Oder in der Baubranche kann ein Vorhaben zuerst im digitalen Raum visualisiert werden, bevor es gebaut wird. Umso wichtiger ist es, dass die angehenden Berufsleute eine fundierte digitale Ausbildung erhalten. Innovative Projekte wie diejenigen der Berufsbildungsschule Winterthur sind eine wertvolle Bereicherung: Sie ermöglichen den jungen Menschen, moderne digitale Tools direkt für konkrete Aufgaben in ihrem Berufsfeld einzusetzen. Das nimmt ihnen zum einen die Berührungsangst und zeigt ihnen zum anderen sehr praxisnah die Chancen und Risiken solcher Technologien auf.

Digitale Technologien in ihrem Beruf nachzudenken. Gewisse Lehrpersonen werden sich bewusst, dass sie aus ihrer Berufserfahrung bereits innovative Technologien kennen. Einige Innovationsprojekte an der BBW wurden auch tatsächlich durch Lehrpersonen initiiert, welche innovative digitale Hilfsmittel oder Methoden aus ihrer beruflichen Praxis in den Unterricht einbringen wollten. Auf diese Weise schreitet digitale Wandel der Berufsbildung stetig voran.

DIGITALER WANDEL AN MITTEL- UND BERUFSFACHSCHULEN IM KANTON

Das Programm Digitaler Wandel Sek II

Die Mittel- und Berufsfachschulen haben die Aufgabe, die Jugendlichen auf die sich rasch wandelnde digitale Welt vorzubereiten. Deshalb hat der Zürcher Regierungsrat bereits 2019 die Strategie «Digitaler Wandel an kantonalen Schulen der Sekundarstufe II» festgelegt. Die Schulen sollen damit nicht nur eine zeitgemässe techni-

sche Infrastruktur erhalten. Der Schwerpunkt liegt darauf, dass neue Formen des Lehrens und Lernens mit digitalen Hilfsmitteln gefördert werden.

Digital Learning Hub

Der Digital Learning Hub (DLH) (dlh.zh.ch) ist aus dem kantonalen Programm «Digitaler Wandel an kantonalen Schulen der Sekundarstufe II» hervorgegangen. Er fördert innovative

Projekte, die sich dafür einsetzen, dass das didaktisch-methodische Repertoire im Unterricht erweitert und der Einsatz digitaler Tools gefördert wird.

Durch das Vernetzen der Lehrpersonen können Ideen für die Unterrichtsgestaltung geteilt und Erfahrungen ausgetauscht werden. Der DLH trägt so zur praxisnahen Umsetzung der Digitalisierung an den Mittel- und Berufsfachschulen bei.

In Krisen handlungsfähig bleiben

Für ein Unternehmen sollte die Nachfolgeplanung nicht erst mit Blick auf die Pensionierung ein Thema sein. Auch eine Scheidung, der Eintritt einer Urteilsunfähigkeit oder ein unerwarteter Todesfall sind Ereignisse, welche den Fortbestand der Firma gefährden, wenn man keine Vorkehrungen trifft.

Nicole von Reding-Voigt

Es kann jedem passieren – ein Unfall, eine plötzliche Erkrankung. Und von einem Moment auf den anderen ist man urteilsunfähig. Für ein Unternehmen kann dieser Krisenfall gravierende Folgen haben: auf die Führung und damit auf den Geschäftsgang. Die Lösung bietet ein Vorsorgeauftrag. Damit kann die Unternehmerin oder der Unternehmer geeignete Personen bestimmen und massgeschneiderte Weisungen für die Weiterführung des Unternehmens erteilen: beispielsweise Regelungen für die operative Stellvertretung, ausreichende Zeichnungsberechtigungen, Unterschriftenregelungen für Bankkonten. Der Vorsorgeauftrag sollte in diesen Punkten möglichst konkret formuliert sein, dazu entweder eigenhändig verfasst oder notariell beglaubigt werden.

Tod des Unternehmers

Wenn eine Unternehmerin oder ein Unternehmer plötzlich verstirbt und keine letztwillige Verfügung (Testament) getroffen hat, tritt die gesetzliche Erbfolge ein. Das Unternehmen ist Bestandteil der Erbmasse und gehört nun der Erbengemeinschaft. Diese kann nur einstimmig handeln. Für die Handlungsfähigkeit des Unternehmens liegt hier ein grosser Stolperstein. Unstimmigkeiten unter den Erben und die damit verbundenen Verzögerungen sind Gift für das Geschäft. Ein Testament hat den Vorteil, dass der Unternehmer einseitige letztwillige Verfügungen treffen kann, die sein Unternehmen schützen können. Auch kann er oder sie im Testament einen Willensvollstrecker benennen, der die nötigen Entscheidungen im Sinne des Unternehmens treffen kann. Wichtig ist, dass das Testament korrekt verfasst ist und rechtlich klare, eindeutige Regelungen formuliert sind.

Eine Alternative zum Testament bildet ein Erbvertrag. Er ist



Bild: stock.adobe.com/Maksym Povolnyuk

Das Leben läuft nicht immer nach Plan. Gut, wenn klar ist, wer sich in einer Krise um das Unternehmen kümmert.

dann sinnvoll, wenn sich Personen untereinander unwiderruflich begünstigen wollen. Der Erbvertrag wird zwischen dem Erblasser und einzelnen oder mehreren Erben abgeschlossen. Er muss öffentlich beurkundet werden.

Zu bedenken ist allerdings, dass ein Erbvertrag im Unterschied zu einem Testament viel schwieriger zu ändern oder aufzulösen ist. Ein einseitiges nachträgliches Vorgehen ist nicht möglich. Es müssen alle Beteiligten einverstanden sein, den neuen Erbvertrag unterzeichnen und ihn erneut öffentlich beurkunden lassen.

Im Scheidungsfall

Wenn die Eheleute keinen ausserordentlichen Güterstand im Rahmen eines Ehevertrags vereinbart haben, gelten die gesetzlichen Bestimmungen der Errungenschaftsbeteiligung. Während jeder Ehegatte sein Eigengut behalten kann – Vermögen, das in die Ehe mitgebracht wurde sowie Erbschaften und Schenkungen –, ist die Errungenschaft, das während der Ehe erworbene Vermögen, hälftig zu teilen. Stellt das

Unternehmen Errungenschaft dar, steht dem Ehepartner des Unternehmers grundsätzlich die Hälfte des Nettowerts des Unternehmens zu, insbesondere dann, wenn er während der Ehe dauernd berufstätig war. Hohe Ersatzforderungen können auch entstehen, wenn der Unternehmer aus den laufenden Einnahmen oder aber der Nichtunternehmer aus seinem Eigengut in das Unternehmen investiert hat. Zum Schutz des Unternehmens können Vermögenswerte, die das Unternehmen verkörpern, zu Eigengut erklärt werden.

Privat und Geschäft trennen

Zeichnet sich ein geeigneter Nachfolger ab, kann die Unternehmerin oder der Unternehmer diesen mithilfe eines Testaments oder eines Erbvertrags begünstigen. Dabei werden die übrigen Erben auf ihren Pflichtteil gesetzt und die frei verfügbare Quote wird dem Übernehmer vererbt. Das seit Anfang 2023 geltende revidierte Erbrecht hat hier eine gewisse Verbesserung gebracht, weil es die frei verfügbare Quote er-

höht hat. Dennoch bleibt zu beachten, dass der verbleibende Pflichtteil die Verfügungsfreiheit des Erblassers einschränkt. Das Unternehmen stellt oft den grössten Vermögenswert dar. Will man es einem einzigen Erben hinterlassen, reichen die restlichen Vermögenswerte oft nicht aus, um die Pflichtteile an die übrigen Erben auszuzahlen. Es kann also von Vorteil sein, das Geschäftsvermögen so gut wie möglich vom Privatvermögen zu trennen. Auch die Überführung einer Einzelfirma in eine AG oder GmbH sollte geprüft werden. Bei einer AG kann ein massgeschneiderter Aktionärsbindungsvertrag, bei einer GmbH ein Gesellschafterbindungsvertrag zum Schutz des Unternehmens beitragen.



Nicole von Reding-Voigt
Vorstandsmitglied
des Schweiz.
Treuhanderverbands
Treuhand|SUISSE,
Sektion Zürich

How-to des Datenschutzes

Das totalrevidierte Datenschutzgesetz steht vor der Tür! Ein Untergang mit wehenden Fahnen kann aber (noch) verhindert werden. Der vorliegende Beitrag zeigt auf, wie die wichtigsten Pflichten für das individuelle Unternehmen erkannt und mit verhältnismässigem Aufwand umgesetzt werden können.

Anna Kuhn

Per 1. September 2023 tritt das totalrevidierte Schweizer Datenschutzgesetz (DSG) in Kraft. Es gilt für Private (natürliche und juristische Personen) sowie Bundesorgane, die Personendaten bearbeiten. Für öffentliche Organe der Kantone gelten die kantonalen Datenschutzgesetze, deren Überarbeitungen unterschiedlich weit fortgeschritten sind.

Sinn und Zweck der Revision ist die Stärkung des Schutzes der Privatsphäre im Zeitalter der Digitalisierung. Weiter soll das Datenschutzniveau der Schweiz an dasjenige der EU angeglichen werden, damit der Datenaustausch weiterhin vereinfacht möglich bleibt.

Was gilt neu?

Das revidierte Datenschutzgesetz enthält eine ganze Reihe neuer Pflichten. In der Tendenz unterliegen Unternehmen verstärkten Dokumentationspflichten für ihre Datenbearbeitungen. Sie müssen ein Verzeichnis der Bearbeitungstätigkeiten erstellen, über Datenbeschaffungen informieren oder sogenannte Datenschutz-Folgenabschätzungen durchführen, um nur einige der Pflichten zu nennen.

Die strengeren Pflichten gehen direkt einher mit einem härteren Sanktionsregime. So sind Strafbestimmungen mit Bussen bis zu 250 000 Franken für Privatpersonen vorgesehen. Weiter erhält die Aufsichtsbehörde (EDÖB) griffigere Aufsichtsinstrumente und kann direkt Verfügungen erlassen und u.a. die Löschung von Daten verlangen.

Was jetzt?

Zuerst durchatmen und sich mit dem Gedanken anfreunden, dass eine 100%ige Compliance nicht möglich ist. Vielmehr beruht guter Datenschutz auf Risikoeinschätzungen. Ein Unternehmen muss die für sich relevanten und sensiblen Datenbearbeitungen (Kundendaten, Personaldossiers der Mitarbeitenden, Forschungsdaten etc.)



Guter Datenschutz beruht auf Risikoeinschätzungen.

Skizze Anna Kuhn

kennen und dort in den Datenschutz investieren. In der Praxis bewährt sich das Vorgehen nach einem klaren Plan, der folgende Schritte beinhaltet.

1. Anwendbares Recht: Zuerst müssen die anwendbaren Datenschutzgesetze eruiert werden. Für private Unternehmen ist dies grundsätzlich das Schweizer DSG. Aufgrund des extraterritorialen Anwendungsbereichs kann für gewisse Datenbearbeitungen auch die EU-DSGVO relevant sein. Weiter sind thematisch verwandte Gesetze miteinzubeziehen (bspw. branchenspezifische Auflagen zur Informationssicherheit).

2. Data Mapping: Es ist eine Übersicht über die bearbeiteten Personendaten zu erstellen. Dies ist nicht nur eine gesetzliche Pflicht (Verzeichnis der Bearbeitungstätigkeiten), sondern auch zwingende Basis für den Erfolg eines Datenschutzprojekts. Das Gesetz gibt keine Form vor, sodass man mit Excel oder einer Datenschutz-Software arbeiten kann. Empfohlen wird bspw. das Tool «ZOA-GDPR» der Firma SWISS FIN LAB GmbH. Es enthält diverse Prozesse und Anleitungen, ist nutzerfreundlich, auf das Schweizer DSG ausgerichtet und auch für kleinere Unternehmen erschwinglich.

3. Massnahmenliste: Basierend auf dem Data Mapping wird datenschutzrechtlicher Hand-

lungsbedarf rasch ersichtlich (Gap-Analyse). Gestützt darauf ist ein Katalog mit den wichtigsten Massnahmen und einer Priorisierung zu erstellen. Positiver Nebeneffekt ist, dass die geplanten Massnahmen dokumentiert sind und das Unternehmen nachweisen kann, dass es sich mit Datenschutz ernsthaft auseinandersetzt.

4. Schrittweise Umsetzung: Anschliessend kann der Massnahmenkatalog Schritt für Schritt abgearbeitet werden. Kriterien für die Priorisierung können sein, ob eine Pflicht strafbewehrt ist, ob es sich um heikle Daten handelt (z.B. besonders schützenswerte Personendaten) oder ob eine Datenbearbeitung besonders reputationsrelevant ist.

5. Schulungen und Awareness: Damit Datenschutz erfolgreich ist, müssen alle Mitarbeitenden mitwirken. Jedes Gesetz und jede Weisung ist unnütz, wenn sie im Arbeitsalltag nicht beachtet werden. Der Schulungs- und Awareness-Aspekt darf also nicht vergessen gehen!

Dazu kann ein Unternehmen ein Handbuch mit wichtigen Prozessen, Merkblätter oder Schulungsvideos für die Mitarbeitenden bereitstellen. Arbeitgebende sind auch gut beraten, ihre Mitarbeitenden mit geeigneten Massnahmen vor strafrechtlichen Sanktionen zu schützen (arbeitsrechtliche Fürsorgepflicht).

ZUR PERSON



Anna Kuhn

Anna Kuhn (MLaw, CIPP/E) ist Anwältin und Partnerin bei der Kanzlei Public Sector Law. Sie berät öffentliche und private Organisationen im Bereich Datenschutz-, Vertrags- und ICT-Recht. Zuvor war sie General Counsel und Datenschutzberaterin bei der Stiftung SWITCH.

6. Review und Verbesserung:

Datenschutz ist eine Daueraufgabe! Es ist sicherzustellen, dass getroffene Massnahmen aufrechterhalten und stetig verbessert werden. Ein Unternehmen kann bspw. eine Datenschutz-Task-Force ins Leben rufen, die sich den Stand des Datenschutzes regelmässig anschaut und Lücken und Handlungsbedarf identifiziert.

Auch kann eine interne Datenschutzberaterin ernannt werden, die sich eigens dem Datenschutz widmet. Eine niederschwelligere Lösung ist die Bestimmung einer internen Person, die das Thema Datenschutz auf dem Radar hat und bei Bedarf Unterstützung externer Anwältinnen einholt.

Aktiv werden!

Die Zeit bis zum Inkrafttreten des DSG ist kurz, der Pflichtenkatalog lang. Erstellen Sie daher noch heute einen Aktionsplan! Gründe dafür gibt es viele. Nebst der Reduktion von Unternehmensrisiken ist guter Datenschutz ein Alleinstellungsmerkmal und Verkaufsargument eines Unternehmens. Die Beachtung des Datenschutzes ist zudem Ausdruck des wertschätzenden Umgangs mit Mitarbeitenden und Kunden und Kundinnen und stiftet Vertrauen.

Nachfolge: Wert ist nicht gleich Preis

Die Nachfolge in einem Unternehmen ist ein komplexer, aber für alle Beteiligten bedeutungsvoller Prozess. Der Wert eines Unternehmens ist nicht gleich dem Preis, den es bei einem Verkauf erzielen kann. Im Artikel zeigen wir die Unterschiede auf und die Faktoren, die den Kaufpreis auch beeinflussen.



Julia Gathen
Mandatsleiterin
M&A | Mitglied des
Kaders
+41 44 278 46 22
julia.gathen@obt.ch
OBT AG



Moritz Döbbling
Mandatsleiter
M&A | Mitglied des
Kaders
+41 44 278 47 95
moritz.doebbling@obt.ch
OBT AG

den Kaufpreis beeinflusst. Potenzielle Käufer möchten ein Unternehmen erwerben, das in der Lage ist, langfristig stabile Erträge zu erzielen. Schwankungen stehen aus Sicht des Käufers für Unsicherheiten, die für ihn schwer zu bewerten sind. Ein gut geführtes Unternehmen mit einem nachweislich stabilen Geschäftsverlauf wird daher zu einem höheren Preis verkauft als ein Unternehmen, das Schwankungen aufweist.

Zukunftspotenzial versus Vergangenheit

Während die Vergangenheitswerte wie Umsatz und Gewinn wichtige Indikatoren für die Preisfindung sind, ist es vor allem das Zukunftspotenzial, das den Kaufpreis

beeinflusst. Potenzielle Käufer möchten ein Unternehmen erwerben, das in der Lage ist, langfristig stabile Erträge zu erzielen. Schwankungen stehen aus Sicht des Käufers für Unsicherheiten, die für ihn schwer zu bewerten sind. Ein gut geführtes Unternehmen mit einem nachweislich stabilen Geschäftsverlauf wird daher zu einem höheren Preis verkauft als ein Unternehmen, das Schwankungen aufweist.

Unterschiedliche Bewertungsmethoden

Zur Ermittlung des Unternehmenswertes können unterschiedliche Methoden angewendet werden. Der Ertragswert basiert auf den Erträgen des Unternehmens und wird anhand von Vergangenheitswerten, Prognosen und Schätzungen berechnet. Der Substanzwert hingegen bezieht sich auf den materiellen Wert des Unternehmens, einschliesslich der Vermögenswerte wie Grundstücke, Gebäude und Maschinen. Ebenso gibt es weitere Methoden, bei-

den Kaufpreis beeinflusst. Potenzielle Käufer möchten ein Unternehmen erwerben, das in der Lage ist, langfristig stabile Erträge zu erzielen. Schwankungen stehen aus Sicht des Käufers für Unsicherheiten, die für ihn schwer zu bewerten sind. Ein gut geführtes Unternehmen mit einem nachweislich stabilen Geschäftsverlauf wird daher zu einem höheren Preis verkauft als ein Unternehmen, das Schwankungen aufweist.

Frühe Planung unterstützt in der Optimierung

Ein Verkäufer, der sich erst verhältnismässig spät mit einem Verkauf seines Unternehmens auseinandersetzt, gerät gegebenenfalls unter Zeitdruck, was zu limitierten Optimierungsmöglichkeiten führt. Beschäftigt sich ein Unternehmer frühzeitig mit dem zukünftigen Verkauf, sind kurz- und mittelfristige steuerliche Optimierungen umsetzbar, und eine überschüssige nichtbetriebliche Substanz kann beispielsweise gestaffelt entnommen werden. Es resultiert demnach ein höherer Gesamtbetrag, der im Rahmen des Verkaufs und der dazugehörigen Vorbereitungen realisiert werden kann.

Fazit

Der Kaufpreis eines Unternehmens hängt von verschiedenen Faktoren ab. Grundsätzlich ist es für Verkaufsverhandlungen sinnvoll, den ermittelten Unternehmenswert als Richtwert zu betrachten, der einem bei der gemeinsamen Kaufpreisfindung hilft. Der Kaufpreis sollte als Teil des Gesamtpakets angeschaut und mit weiteren Aspekten wie Ausschüttungen in der Vorbereitungsphase, Länge der Übergangszeit und Weiterbeschäftigung der Mitarbeitenden evaluiert werden. Eine sorgfältige Vorbereitung und

«In der Praxis wird für die Wertermittlung eines Unternehmens oft ein Mix unterschiedlicher Methoden angewendet.»

die Wahl des richtigen Beraters können dazu beitragen, den Verkaufsprozess zu erleichtern und sicherzustellen, dass das Unternehmen in guten Händen weitergeführt wird.

Der Wert eines Unternehmens bezieht sich unter anderem auf die finanzielle Stärke, den Ruf und die Marktposition, die das langfristige Wachstum und die Rentabilität beeinflussen. Der Preis hingegen ist der Betrag, den ein Käufer bereit ist, für das Unternehmen zu zahlen. Daher wird der Kaufpreis von verschiedenen Faktoren beeinflusst, die im Folgenden genauer betrachtet werden.

Risiken und Abhängigkeiten

Insbesondere im KMU-Bereich gibt es unternehmensspezifische Risiken, die in die Preisberechnungen einbezogen werden. Dazu gehören unter anderem personelle Abhängigkeiten, Klumpenrisiken bei Kunden und Lieferanten sowie rechtliche Risiken. Je höher das Risiko, desto niedriger der Kaufpreis. Es ist daher wichtig, dass der Verkäufer das Risiko minimiert, indem er rechtliche und finanzielle Verpflichtungen klärt und eine gute Kunden- und Lieferantenstruktur aufbaut. Wir empfehlen Unternehmen, ihre persönlichen Abhängigkeiten im Unternehmen frühzeitig zu reduzieren, beispielsweise durch die Einführung einer Stellvertreterregelung oder die Aufteilung wichtiger Aufgaben auf verschiedene Personen.

Stabilität des Geschäftsverlaufs

Die Stabilität des Geschäftsverlaufs ist ein wichtiger Faktor, der

«Während die Vergangenheitswerte wie Umsatz und Gewinn wichtige Indikatoren für die Preisfindung sind, ist es vor allem das Zukunftspotenzial, das den Kaufpreis nach oben treibt.»

nach oben treibt. Das Wachstumspotenzial wird durch die Marktposition, die Produktlinien und die Fähigkeit des Unternehmens, neue Kunden zu gewinnen, beeinflusst. Ein Unternehmen mit einem hohen Potenzial für zukünftiges Wachstum und Erfolg wird in der Regel einen höheren Kaufpreis erzielen können als ein Unternehmen mit begrenztem Zukunftspotenzial.

Einfluss der Marktentwicklung bzw. Konjunktur

Schliesslich beeinflusst auch die Marktentwicklung bzw. die Konjunktur den Kaufpreis des Unternehmens. In einer wirtschaftlichen Boomphase, in der die Märkte florieren und das Vertrauen der Investoren hoch ist, kann ein Unternehmen zu einem höheren Preis verkauft werden als in einer wirtschaftlichen Rezessionsphase, in der das Vertrauen der Investoren sinkt. Eine positive Marktentwick-

lungsphase, in der die Märkte florieren und das Vertrauen der Investoren hoch ist, kann ein Unternehmen zu einem höheren Preis verkauft werden als in einer wirtschaftlichen Rezessionsphase, in der das Vertrauen der Investoren sinkt. Eine positive Marktentwick-

Sichtweise von Käufer und Verkäufer

Die unterschiedlichen Perspektiven der beteiligten Parteien beeinflussen den Kaufpreis ebenfalls. Während der Verkäufer in der Regel einen möglichst hohen Preis für sein Lebenswerk erhalten möchte, ist für den Käufer in erster Linie der realistische, zukunftsbezogene Wert des Unternehmens von Interesse. Aus diesem Grund kann es zu einer Diskrepanz zwischen dem geforderten Preis des Verkäufers und dem tatsächlichen Wert des Unternehmens kommen. Es ist daher wichtig, dass beide Seiten realistische Vorstellungen haben und eine gemeinsame Basis für die Verhandlungen finden, um

«Als moderne Führungskraft dienen»

Am 12. KMU Forum Zürcher Oberland vom 1. September 2023 in Wetzikon geben zwei Persönlichkeiten wieder wertvolle Einblicke in ihre Erfahrungen und Strategien.

Wer in der heutigen Zeit ein Unternehmen erfolgreich führen will, braucht nebst durchdachten Lösungen und optimalen Prozessen vor allem auch ein neues Verständnis auf Führungsebene und eine Haltung, die Veränderungen zulässt. «Als moderne Führungskraft dienen?» ist das Leitthema des diesjährigen Forums.

Expertenwissen aus erster Hand

Dr. Prof. Wolfgang Jenewein gibt mit einer inspirierenden Keynote Speech «What great leaders do differently» kurzweilige Impulse aus Forschung und Praxis. Es geht um positive Führung, die kulturelle Transformation von Orga-



Leadership-Experte Wolfgang Jenewein und Butleresse Zita Langenstein. PD



nisationen und Führung von Hochleistungsteams. Der Leadership-Experte beantwortet Fragen wie: Wie schaffen es erfolgreiche Persönlichkeiten, sich laufend auf die wichtigsten Dinge zu fokussieren? Was sind wesentliche Erfolgsfaktoren auf dem Weg zu einer inspirierenden Führungskraft? Und muss die Führungskraft

von heute vielmehr ein Diener als ein allwissender Boss sein?

Zita Langenstein nimmt die Gäste mit auf eine Reise durch die dienstleistungsorientierte Mitarbeiterführung aus Sicht einer Butleresse. In diesem Perspektivenwechsel stehen der Dienstleistungsgedanke sowie das Reklamationsmanagement im Fokus.

Ihr Credo: «Stammkunden haben die höchsten Erwartungen und Reklamationen sind ein Fest.»

Im KMU-Talk diskutieren Zita Langenstein und Judith Schürmeyer, COO GZO Spital Wetzikon, über Führungserfahrung und Dienstleistungsorientierung. Die Grussworte werden von Regierungspräsident und Sicherheitsdirektor Mario Fehr überbracht. Die Veranstaltung wird von SRF-Moderator und Filmproduzent Salar Bahrampoori moderiert.

Das KMU Forum Zürcher Oberland ist ein etablierter Netzwerkveranstalter und stellt die Bedürfnisse von regionalen KMU ins Zentrum. Der Anlass soll den Austausch, Wissenstransfer und Kontakt unter den Teilnehmern/innen aktiv fördern.

Infos 12. KMU Forum Zürcher Oberland: Freitag, 1. September 2023, 8.30 Uhr
Eventhalle der ZOM Züri Oberland Mäss.
Online-Anmeldung: www.kmuforum-zo.ch

KGV zur Listenverbindung

Der KGV begrüsst den Willen der Parteispitzen von SVP und FDP, für die eidgenössischen Wahlen 2023 eine Listenverbindung eingehen zu wollen.

Der KMU- und Gewerbeverband des Kantons Zürich (KGV) begrüsst als grösster Arbeitgeberverband das Commitment der Parteispitzen von SVP und FDP, für die eidgenössischen Wahlen 2023 eine Listenverbindung eingehen zu wollen. «Damit kann die bisher erfolgreiche bürgerliche Zusammenarbeit bei Wahlen und in Sachgeschäften fortgesetzt und vertieft werden», schreibt der KGV in einer Medienmitteilung. Dies sei auch für die Zukunft wichtig, damit bei Vakanz im Regierungsrat die jeweiligen bürgerlichen Parteien ihre Kandidaten in die Regierung bringen.

Politische Restmandate

Mit der Listenverbindung zeigen die beiden Parteien, dass sie die politischen Restmandate unter sich verteilen wollen, um diese nicht unnötig linken Parteien zu überlassen. Damit beweisen sie,

«Es ist auch ein positives Zeichen für die Kooperation bei personellen Vakanz und bei politischen Sachgeschäften.»

Für den KGV ist klar: Bei den eidgenössischen Wahlen muss unbedingt die bürgerliche Fraktion gestärkt werden. «Das Eingehen einer Listenverbindung ist dabei die einfachste und pragmatischste Lösung für eine bürgerliche Politik.» Der KGV hofft nun, dass die Delegierten der FDP und SVP ihren Parteispitzen folgen werden. (ZW)

Mobilitätsinitiative eingereicht

Ein bürgerliches Komitee bestehend aus SVP und FDP hat am 12. Juni knapp 8400 Unterschriften für die kantonale Mobilitätsinitiative eingereicht. Das Volksbegehren fordert, dass auf Hauptverkehrsachsen innerorts grundsätzlich Tempo 50 gelten soll. Ausnahmen aus Gründen der Sicherheit oder der Lebensqualität sollen möglich bleiben. Die Initiative will aber eine flächendeckende

Einführung von Tempo 30 verhindern.

Temporeduktionen auf städtischen Hauptachsen führen laut dem Komitee dazu, dass der private und der öffentliche Verkehr stockt, ohne dass die Lärmbelastung spürbar sinke. Zudem weiche der Autoverkehr in die Quartiere aus. Nun werden sich der Regierungsrat und dann der Kantonsrat mit der Initiative befassen. (ZW)

Anzeige

bachmann printservice gmbh
SWISS LABEL-zertifiziert!



Medien- und Printprodukte:
Herzlich willkommen, wir sind für Sie da!

bachmann
Printservice
gmbh

Samuel Bachmann
Inhaber / Geschäftsführer

Hözlwiisenstrasse 5 • 8604 Volketswil • Tel. 044 796 14 44
info@bps.zuerich • www.bps.zuerich

Business-Software: Lösung oder Problem?

Spielt die Business-Software eine Rolle bezüglich Datenschutz? Wie aufwändig ist ein Wechsel? Rainer Erismann, Geschäftsführer des Schweizer Business-Programms BusPro, stellt sich aktuellen Fragen.

Welche sind die wichtigsten Fragen, die sich ein KMU bei der Auswahl einer Business-Software stellen sollte?

Rainer Erismann: Die Frage nach dem tatsächlichen Mehrnutzen einer Lösung im eigenen Geschäftsalltag ist zentral. Das gewählte System soll die täglich in grosser Menge anfallenden Tätigkeiten einfach und schnell unterstützen. Wünsche für Spezialfälle dürfen die Volumentätigkeiten nicht bremsen.

Will man die Abläufe in der Auftragsbearbeitung möglichst effizient gestalten, schneidet in fast allen Fällen eine Gesamtlösung besser ab als eine «zusammengestückelte» Lösung verschiedener Anbieter. Mit einem gut integrierten System für alle Prozesse und administrativen Komponenten erhält man eine einzige Dateneinheit ohne Redundanzen, also ohne mehrfaches Vorhandensein gleicher Daten an unterschiedlichen Orten. Zudem ist die Bedienung für alle Vorgänge durchgängig identisch, das spart viel Zeit.

Cloud-Software oder Lösung «on premise» im eigenen Betrieb?

Erismann: Vorab: Als Unternehmer würde ich KMU-Lösungen bevorzugen, die mir NICHT vorschreiben, wo und wie ich die Software betreiben muss. So bleibt man grundsätzlich unabhängig und kann sich später sogar umentscheiden, ohne die ganze Software wechseln zu müssen.

Für den Betrieb in der Cloud oder den mobilen Zugriff auf eigene Server (Remote Desktop / VPN) spricht die Tatsache, dass mit praktisch allen internetfähigen Geräten jederzeit von fast überall auf die Informationen zugegriffen werden kann. Betreibt man die Softwarelösung «on premise» auf firmeneigenen Rechnern, kann man auch ohne Internetverbindung arbeiten. Zudem behält man den Zugriff auf alle Daten und kann diese auch Jahre später noch sinnvoll ansehen und auswerten. Bei den klassischen Cloud-Softwares ist dies nicht der Fall. Reduziert man hier den Umfang des Abos oder wechselt man auf



Rainer Erismann kennt den Schweizer KMU-Softwaremarkt seit über dreissig Jahren. Bild zvg

eine andere Lösung, verliert man in der Regel den Zugriff auf die Daten. Hinsichtlich Datenschutz muss man sich bewusst sein: Mit der Herausgabe von Daten an einen externen Cloud-Betreiber verliert man die absolute Kontrolle über das Geschehen mit den eigenen Geschäftsinformationen und Zahlen. Das ist kritisch zu beurteilen. Nicht nur aus eigenen Geschäftsinteressen, auch hinsichtlich Datenschutz. Das revidierte Schweizer Datenschutzgesetz verlangt, dass ein Unternehmen jederzeit unter Kontrolle haben muss,

wo es Personendaten speichert und was mit ihnen passiert.

Muss ich mir als KMU auch die Frage stellen, wie regelmässig eine Lösung aufdatiert wird?

Erismann: Ein Blick in die Vergangenheit einer Software (Liste der Programmversionen) zeigt, wie sinnvoll ein Software-Unternehmen die Updates handhabt. Die Update-Häufigkeit ist kein Qualitätsmerkmal. Nichts ist für den Anwender aufreibender, als sich ständig mit aufgezogenen «Neuerungen» ausein-

FAKTEN



Die Standardlösung für KMU deckt die Auftragsverwaltung, Lagerbewirtschaftung, Finanzen/Controlling, Lohnbuchhaltung sowie die Verkaufs- und Marketingprozesse vollständig ab. BusPro AG ist Partner des KGV Zürich. Zahlreiche Gewerbebetriebe, Vereine und Verbände setzen die Business-Lösung mit grosser Zufriedenheit ein.

Referenzen und Zitate siehe: www.buspro.ch/referenzen

BusPro AG, buspro@buspro.ch, Tel. 052 213 72 00

andersetzen zu müssen. Reine Cloud-Softwares schalten eine neue Version meist ohne Vorwarnung auf, ohne Mitspracherecht des Kunden. Das entspricht nicht unserer Philosophie von Kundenfreundlichkeit. Bei BusPro ist dem einzelnen Kunden freigestellt, wann und ob er von Softwareupdates Gebrauch machen will – selbst im Cloudbetrieb.

FAKTEN

Viele KMU scheuen einen Wechsel auf eine neue Lösung aufgrund des Migrationsaufwands. Zu Recht?

Tatsächlich ist der Schritt zu einer neuen Gesamtlösung ein Vorhaben, welches sehr glücklich oder sehr unglücklich machen kann. Endlich erhält man die Gelegenheit, «alte Zöpfe» abzuschneiden. Man kann sich von schwerfälligen Vorgängen befreien. Die Grundlage für den gelungenen Softwarewechsel sind die sorgfältige Planung und genug Zeit. Auch sollten unbedingt Referenzinstallationen, die den eigenen Aufgaben nahekommen, angeschaut werden. Folgende Schritte können bei der Vorbereitung dienen:

1. Als Erstes steht das Überprüfen der bestehenden Geschäftsprozesse (unabhängig von einer Software) auf Anpassungen und mögliche Vereinfachungen an.
2. Daraus leiten sich die benötigten Funktionen beim neuen Programm ab. Dies sollte in kurzer schriftlicher Form festgehalten werden.

3. Nun folgt der Beschrieb des optimalen Betriebsmodells (eigene Server/Cloud/Hybrid). Die ideale Business-Software bindet den Kunden nicht fix an eine bestimmte Infrastruktur oder Dienstleisterin.

BusPro unterstützt den Kunden mit viel Erfahrung und betriebswirtschaftlichem Wissen hinsichtlich der Optimierung von administrativen Abläufen. Zusammen mit unseren Partnern bringen wir die Kenntnisse ein, wie andere Kunden ähnlich gelagerte Aufgabenstellungen lösen. Bei der effektiven Softwaremigration übernehmen wir und unsere BusPro-Partner die «Umzugsarbeiten» wie Anpassung der Vorlagen und Formulare, Datenmigration etc. und begleiten selbstverständlich die Einführung mit Schulungen und Support für die Anwender. ■

Experiment «Bellerive» abgeklemmt

Die kantonalen Behörden nahmen ihre Verantwortung wahr und verweigerten der Stadt Zürich den unnötigen Versuch Bellerivestrasse. Der KGV sowie die Gewerbeverbände der Stadt und am rechten Zürichseeufer hatten dies längst gefordert.



Das vor über zwei Jahren via «Workshop» gestartete Experiment Spurrabbau zugunsten der Velofahrer empfanden viele Verbände als Zwängerei. Bild M.G.

Bei der Bellerivestrasse handelt es sich um die wichtigste Einfallsachse in die Stadt Zürich für das Gewerbe und die Bevölkerung des rechten Zürichseeufers. Die Stadt Zürich plante, während neun Monaten zwei der vier Spuren für Versuchszwecke zu sperren. Sie wollte Erkenntnisse im Verkehrsablauf für das spätere Renovationsprojekt bei einer reduzierten Anzahl Spuren gewinnen. Mit diesem Vorgehen nahm die Stadt Zürich in Kauf, einen besonders neuralgischen Punkt der Zürcher Verkehrs-

infrastruktur für Versuchszwecke teilweise lahmzulegen. Das Gewerbe befürchtete zudem, dass die temporäre Sperrung als Dauerprovisorium hätte enden können. Die Betroffenheit für die Gewerbebetriebe wäre bei einer

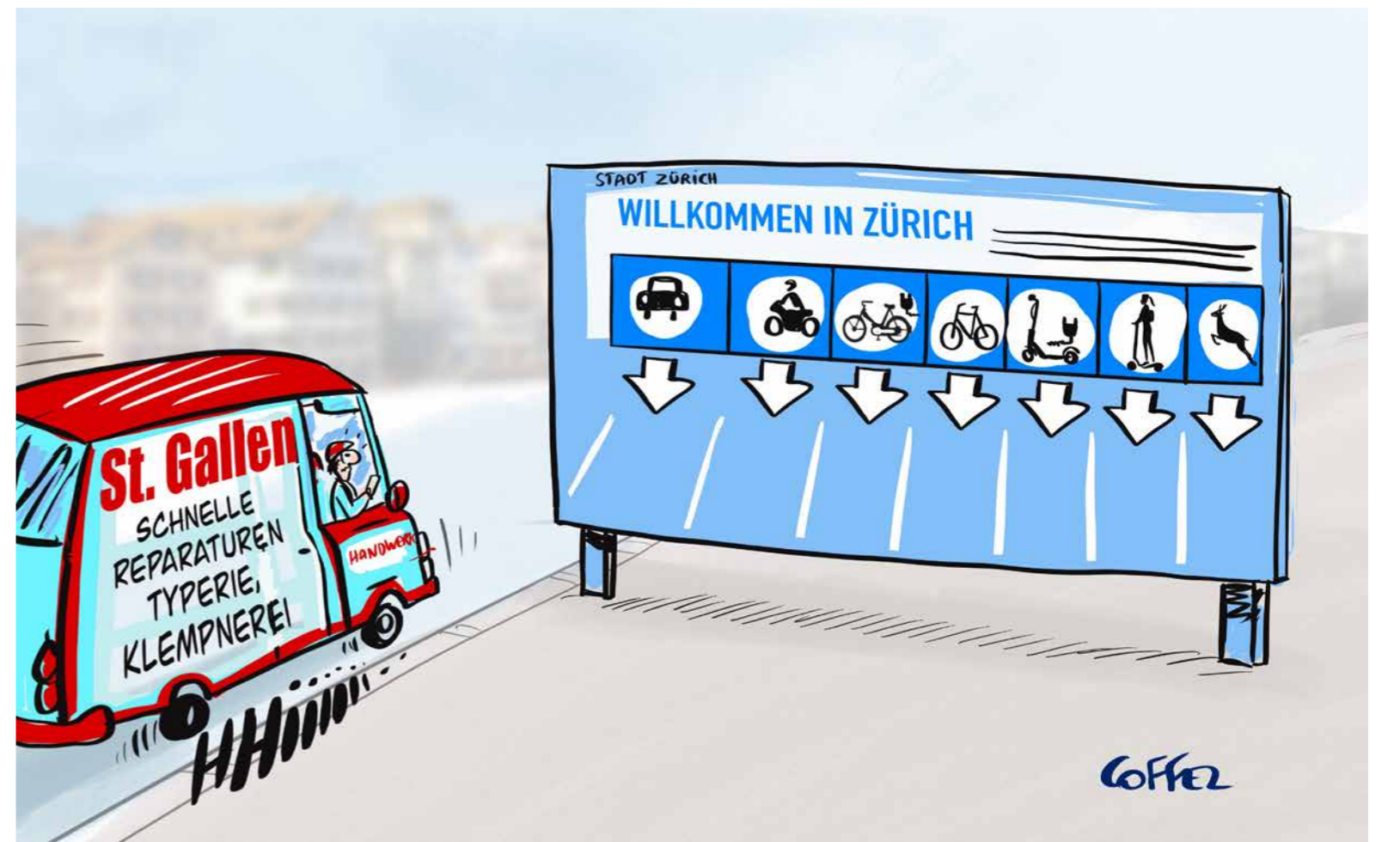
Teillahmlegung gross gewesen. Die Folgen des Versuchs – künstlich herbeigeführte Staus, Zeitverluste, ausbleibende Kundenschaft und zusätzliche Kosten – hätten die KMU direkt und spürbar getroffen.

Wie vom KGV, dem städtischen Gewerbeverband GVZ und den Gewerbeverbänden vom rechten Zürichseeufer gefordert, hat der Kanton mit seinem Entscheid vom 1. Juni seine Aufsichtsrolle wahrgenommen und dem unnötigen Versuchsprojekt auch aus rechtlichen Aspekten eine klare Absage erteilt. Die Absage wird seitens Gewerbe mit Freude zur Kenntnis genommen.

Nun gilt: ausser Spesen nichts gewesen. Der KGV hofft, «dass die Stadt Zürich aus dem kantonalen Entscheid die richtigen Schlüsse ziehen und den Versuch Bellerivestrasse sofort beenden» wird. Die Stadt könne nicht weiter ihren Kurs einer gewerbefindlichen Verkehrspolitik weiterführen und sich so ihrer überkommunalen Verantwortung entziehen. Die Herausforderungen in der Bewältigung des Verkehrs könne nur gemeinsam gelöst werden.

KARIKATUR DES MONATS

Pascal Coffez zur «fortschrittlichen» stadtzürcher Verkehrspolitik



Steuern sparen im BVG? Ja das geht

Wer Steuern sparen will, zahlt in die 3. Säule ein. Doch auch in der Pensionskasse sind Steuerersparnisse möglich, besonders mit einem Kapitalbezug zur Pensionierung und bei einem Einkauf in die 2. Säule. **Patricio Scotoni gibt Tipps, damit KMU ihre Mitarbeitenden optimal beraten können.**



Patricio Scotoni
Leiter berufliche
Vorsorge der
Groupe Mutuel

Herr Scotoni, vor der Pensionierung poppen viele Fragen auf. Nennen Sie ein Beispiel?

Patricio Scotoni: Spätestens im Hinblick auf die eigene Pensionierung stellen sich Arbeitnehmende Fragen rund um ihre Pensionskasse. Die wichtigste zu diesem Zeitpunkt lautet: Entscheide ich mich für eine lebenslange Rente oder den einmaligen Kapitalbezug? Die Beantwortung der Frage hat auch mit der Steuerlast zu tun.

Inwiefern?

Scotoni: Ein Kapitalbezug wird im Gegensatz zu einer lebenslangen Rente nur einmalig versteuert, und zwar zum Zeitpunkt des Bezugs. Dabei wird das Kapital getrennt vom übrigen Einkommen gezahlt und zu einem tieferen Steuersatz versteuert. Dieser hängt vom Wohnort ab.

Empfehlen Sie Pensionskassenguthaben als Kapital zu beziehen?

Scotoni: Es ist eine gute Option, um Steuern zu sparen. Mir ist es wichtig, dass unsere Versicherten, die vor der Pensionierung stehen,

diesen Vorteil kennen. Selbstverständlich muss jeder Fall individuell betrachtet werden. Fakt ist, dass bei Kapitalbezug im Ruhestand nur das Vermögen versteuert wird, während eine Rente jährlich als Einkommen steuerbar ist. Insgesamt ist ein Kapitalbezug daher meist steuerlich attraktiver.

Und wenn ich mich für eine Rente entscheide und merke, dass diese viel tiefer ist als mein Lohn?

Scotoni: Falls die voraussichtliche Rente aus AHV und Pensionskasse zu tief ausfällt, empfehle ich einen Einkauf in die 2. Säule. Ein solcher Einkauf ist ebenfalls steuerlich attraktiv, da der einbezahlte Betrag im geleisteten Jahr vom steuerbaren Einkommen abgezogen werden kann. Durch die Minderung der Progression spart man so im Durchschnitt 30 Prozent des Einkaufsbetrages an Steuern. Werden also 10'000 Franken einbezahlt, reduziert sich die Steuerlast um 3'000 Franken. Um von diesem Effekt vollumfänglich zu profitieren, kann es sich daher auch lohnen, den Einkauf über mehrere Jahre zu verteilen.

Beisst sich das nicht mit einem Kapitalbezug?

Scotoni: Es gibt tatsächlich etwas Elementares zu beachten. Das gesamte Altersguthaben wird nach einem Einkauf für drei Jahre blockiert.

Wird also ein Kapitalbezug bei der Pensionierung geplant, muss der Einkauf genug früh getätigt werden. Eine Ausnahme gilt für den Wiedereinkauf nach einer Scheidung. Dieser wird steuerrechtlich wie ein regulärer Einkauf betrachtet, ist aber von der dreijährigen Sperrfrist ausgenommen.

Kapitalbezug ist auch für Wohneigentum möglich. Was sind hier die Spielregeln?

Scotoni: Richtig. Das Altersguthaben kann für den Erwerb von Wohneigentum bezogen werden. Dieser Vorbezug unterliegt der Kapitalauszahlungssteuer. Bei der Rückzahlung der Gelder muss die bezahlte Kapitalauszahlungssteuer innerhalb von drei Jahren zurückgefordert werden. Auch hier wird die Kapitalauszahlungssteuer separat vom Einkommen berechnet. Bezüglich Einkauf kommt hier eine spezielle Regel zum Zug. Falls bereits Gelder aus der Pensionskasse bezogen wurden, um Wohneigentum zu finanzieren, müssen diese vollständig zurückbezahlt werden, bevor ein weiterer Einkauf in die Pensionskasse möglich ist.

Einen Tipp zum Abschluss?

Scotoni: Wir haben viele Tipps für die Pensionierung und es ist uns bewusst, dass es mit so vielen Regeln unübersichtlich werden kann. Was

FAKTEN

Handelszeitung Focus Day powered by Groupe Mutuel

Wie zukunftstauglich ist das Schweizer Vorsorgesystem? Wie können KMU und Co. ihre Mitarbeitenden bestmöglich absichern? Was sind die Herausforderungen und Lösungsansätze? Ausgewiesene Vorsorge-Profis wagen unter anderem eine vorsichtig optimistische Sicht zur Altersvorsorge in der Schweiz oder erläutern die Herausforderungen für Pensionskassen bei unterschiedlicher Sterblichkeit. Seien Sie am Mittwoch, 20. 9. 2023 im Metropol in Zürich mit dabei. Jetzt anmelden!



ich gerne noch mitgebe, ist, dass man die höchste Rendite mit einem Einkauf in den Jahren kurz vor der Pensionierung erzielt. Denn meistens sind der Lohn und die Steuerprogression im fortgeschrittenen Alter am höchsten. Um die Höhe eines möglichen Einkaufs abzuklären, empfehle ich spätestens im Alter von 50, die Pensionskasse für ein Beratungsgespräch zu kontaktieren.

KOLUMNE LUDWIG HASLER



Philosoph, Physiker, Autor
lhasler@duebinet.ch

Es passiert immer öfter, dass ich wie ein Alien vom fremden Planeten behandelt werde: Nein, Alter, wir nehmen kein Bargeld. Im Café. Sorry, no cash. Am Hofladen. Sogar Strassenmusiker halten ihr Kartenlesegerät hin. Auf Vortragstour wollen die Leute meine Bücher – mit Twint, ja? Nein, hab ich nicht. Obwohl mir anderswo digitale Neuerungen nicht zügig genug vorankommen. Die Gesundheitsbranche verplempert digitale Krankenakten, mit vorgestrigen Datenschutz-Bedenken, «privat» heisst schliesslich nicht schon «geheim». Auch unsere Mobilität läuft so analog wie vor 50 Jahren, bloss überall nun verstopft; dabei bräuchten wir mit digitaler Steuerung keinen Kilometer neue Autobahn, wir müssten nur den ewigen Schlendrian Mensch aus dem Verkehr ziehen, genauer: weg vom Steuer, weg vom Gaspedal. Getraut sich natürlich keiner.

Quizfrage: Warum drängt China weg vom Bargeld?

Umso ungenierter holt man mich Barzahler aus dem Verkehr. Zwar ist eine Volksinitiative unterwegs, die will den Staat verpflichten, auf immer reichlich CH-Bargeld bereitzustellen. Könnte politisch aufgehen. Praktisch aber steht es so: Wenn immer weniger Leute bar bezahlen, wenn es sich für Händler nicht mehr lohnt, Bargeld anzunehmen, weil die Kosten im Vergleich zu den Umsätzen zu hoch wären, dann muss es gar nicht formell abgeschafft werden, dann läuft es sich einfach tot, kommt aus Versehen abhanden. Es geht ihm dann wie dem Quartierladen; alle finden es reizend, dass es ihn noch gibt, und shoppen doch online. Ist halt bequemer. Und im digitalen Zeitalter fast schon normal. Wir tauschen ein Stück bewährter Freiheit gegen Bequemlichkeit ein. Wir schaffen funktionierende analoge Dinge ab – und lassen sie uns danach in digitaler Form wieder verkaufen. Inklusive Gebühren, Datenklau, Überwachung. Klar, digitales Bezahlen erspart uns manche Lästigkeit: kein Wechselgeld, keine Panzerknacker, keine teure Produktion von Münzen und Scheinen, kein Aufwand fürs Inkasso in Firmen.

Für analoge Bezahlen spricht auch einiges: braucht keinen Strom, schützt vor Hackerangriffen – und vor fahrlässiger Verschuldung, weil das Handy leichter gezückt ist als die 200-Franken-Note. Und was Überfälle/Taschendiebe angeht: Auf digitalen Kanälen laufen wesentlich perfidere Betrügereien, täglich. Für mich geht es um persönliche Souveränität. Welchen Preis bezahle ich für die Bequemlichkeit, wenn immer mehr Dinge, mit denen ich hantiere, sich auf Speicherchips oder in Clouds verstecken? Wer greift dann auf meine Daten zu? Also auf mich? Für Banken und Tech-Konzerne ist Bargeld ein Ärgernis, klar, es beschränkt ihren Zugriff. Ist Bargeld einmal weg, haben sie den Durchblick – auf uns als restlos berechenbare gläserne Wesen. Alle Gewohnheiten, Vorlieben und Wünsche, für die wir Geld brauchen, lägen offen – auch für Behörden. Unsere Zahlungsdaten wären mit Infos anderer Aktivitäten verknüpft – und könnten benutzt werden, mit oder gegen uns. Quizfrage zum Schluss: Warum wohl setzt China auf den «digitalen Yuan»? Russland auf den «digitalen Rubel»?

Publireport

Neue Regeln im Datenschutzrecht

Bonitätsprüfungen im Onlinehandel bleiben auch nach Einführung des Datenschutzgesetzes möglich. Es gibt aber Einschränkungen.

Raoul Egeli

Bonitätsprüfungen sind aus dem Onlinehandel nicht mehr wegzudenken. Mit dem revidierten Datenschutzgesetz, das am 1. September in Kraft tritt, sind die Regeln neu definiert worden. Die gute Nachricht: Die Bonitätsprüfung bleibt weiter möglich. Aber es gibt administrative Hürden zu überwinden.

Das «überwiegende Interesse» wird auch im revidierten Datenschutzgesetz als Grundlage für die Bearbeitung personenbezogener Daten anerkannt. Im weitestgehend automatisierten Onlinehandel übernehmen Wirtschaftsauskunfteien diese Rolle. Sie dürfen die Daten Dritten bekannt geben,

solange es um den Abschluss oder die Abwicklung eines Vertrages geht. Es gibt aber zwei Einschränkungen: Die Daten dürfen nicht älter als zehn Jahre sein. Und Daten von Minderjährigen sind grundsätzlich tabu.

Oft wird von der Verwendung sensibler Daten gesprochen. Gemeint sind die als «besonders schützenswert» geltenden Perso-

scheidungen relevant ist. Die betroffenen Personen müssen informiert werden, wenn die automatisierte Bearbeitung für diese mit einer Rechtsfolge verbunden ist oder sie erheblich beeinträchtigt. Die Kundinnen und Kunden haben das Recht, angehört zu werden und eine Überprüfung der Daten durch eine Person zu verlangen.

Es wird wichtig sein, die Einwilligung zur Datenverarbeitung nach Datenschutzgesetz beim Bestellprozess zu integrieren. Ich schlage folgenden Text vor: «Ich anerkenne die Allgemeinen Geschäftsbedingungen und nehme zur Kenntnis, dass der Entscheid, ob gegen Rechnung geliefert werden kann, auf einer automatisierten Bearbeitung beruhen und willige hierzu ein.» Zudem sei empfohlen, folgende Regelung in die Allgemeinen Geschäftsbedingungen aufzunehmen: «Für den Entscheid, ob gegen Rechnung geliefert werden kann, wird eine Adress- und Kreditwürdigkeitsprüfung durchgeführt.»

« Die Kunden haben das Recht, angehört zu werden und eine Überprüfung der Daten zu verlangen. »

ZUR PERSON



Raoul Egeli

Geboren 1968, studierte Raoul Egeli an der Fachhochschule für Wirtschaft in St. Gallen und ist seit 2008 Präsident des Schweizerischen Verbandes Creditreform und seit 2014 Präsident von Creditreform International mit 22 Landesgesellschaften weltweit. Zudem ist er Geschäftsführer der Creditreform Egeli Gesellschaften in Basel, Bern, Lugano, St. Gallen und Zürich. Er leitet die EGELI Treuhand AG, ist seit 2019 Vorstandsmitglied von Inkasso Suisse und war von 2009 bis 2013 Zentralpräsident von TREUHAND | SUISE. Er ist Autor mehrerer Fachbücher.

Anzeige

Notfallkarte



Hans Muster
Geburtsdatum: 1. Januar 1911
Adresse: Mustergasse 1
CH-9999 Musterdorf

Für den medizinischen Notfall ist eine Patientenverfügung vorhanden. (elektronische Ansicht s. QR-Code) Rückfragen an meine Vertrauenspersonen siehe Rückseite.



www.docu-sos.ch

Persönliche Vertrauenspersonen:

Frieda Muster, +41 99 999 99 99
Sohn Muster, +41 99 999 99 99
Tochter Muster, +41 99 999 99 99

Prüfziffer

1104

Medizinische Vertrauensperson:

Hausarzt Dr. med. Hans Helfer, +41 99 999 99 99

Treuhänderische Vertrauensperson:

FPF Hefe & Partner AG, CH-Pfäffikon ZH
+41 44 929 60 00

Aufbewahrungsstelle Originaldokumente:

docu-secura gmbh, CH-Pfäffikon ZH, +41 44 929 60 07

Mehr Freizeit, mehr Klos

Ernährung, Verdauung, Notdurft und Klima. Alles hängt irgendwie miteinander zusammen. Und einiges, was man im Kontext dieser «menschengemachten» Themen in der Schweiz zu regulieren versucht, fand Eintrag in eine ganz besondere Shitliste: Die Nomination zum «Rostigen Paragrafen» nämlich (Seite 11). Dieses Jahr fielen besonders die Grünen und deren zeitloses Dogma auf: Die Wirtschaft ist klimaschädlich – gutes Arbeitsklima hin oder her. Oder anders: Wer arbeitet, schadet dem Klima. Wer mehr Freizeit hat, muss demzufolge ökologischer unterwegs sein. Am liebsten mit einem bedingungslosen Grundeinkommen, um in der neu gewonnenen Freizeit Billigflüge in Länder zu unternehmen, wo die Menschen nett und arbeitsam sind und keine Freizeit kennen. Dass wir nicht alle in einem Kohlebergwerk malochen oder in den Raubbau von Urwäldern involviert sind, ist da vernachlässigbar. Jedenfalls glaubt der Grüne Nationalrat Balthasar Glättli, dass weniger Arbeiten (und pendeln) und mehr Freizeit gut fürs Klima ist. Beziehungsweise er hatte den Bundesrat in einem Postulat damit beauftragt, den Effekt zu prüfen. Das brockte Glättli beim Schmähpriest «Rostiger Paragraf»

DER WADENBEISSER



glatt einen Erdrutschsieg für den unnützigsten politischen Vorstoss ein. Aber ohne Arbeit keine Innovation – und keine grünen Technologien. Verstopfte Strassen, verstopfte Menschen. Ein anderer Grüner Vorstoss, der sich mit dem menschlichen Ausstoss anderer Art beschäftigte, landete auf Platz 3 beim «Rostigen Paragrafen». Gern setzen die Grünen Duftnoten bei der Frage nach öffentlichen Toiletten, sei es bezüglich deren Dichte oder Sauberkeit. War es in der Stadt Zürich noch vor zwei Jahren ein Katasterplan für «Hundezonen», welchen Stadträtin Karin Rykart eine Nomination für den «Rostigen Paragrafen»

bescherte, so forderten die beiden Grünen Gemeinderäte Anna-Béatrice Schmalz und Urs Riklin nun «Offene Toiletten für alle». Konkret sollen Toiletten von Restaurants und Ladengeschäften künftig für jedermann kostenlos und ohne Konsumationspflicht zugänglich sein. Dies trotz dem «Masterplan Züri WC» und 107 öffentlichen Toiletten-Anlagen in der Stadt. Man ahnt es: Die IG Freiheit fand den Vorschlag der Gastro-Klos – mit Verlaub – Kacke. Auch Gastronom Markus Segmüller legte seinen Standpunkt dar: Er lasse auf Anfrage jeden aufs WC – auch ohne Kaufzwang. Aber weil er im Fine-Dine-Segment tätig ist, würde er «wegen dem zu erwartenden Gläuf» nicht freiwillig bei einer Öffnung der Toiletten für alle mitmachen. Das Postulat ist in Zürich nicht chancenlos: Die Forderung, den Harndrang ohne Kaufzwang in Läden und Restaurants auszuleben, wurde an den Stadtrat überwiesen. Man darf gespannt sein, ob der Verwaltungsapparat, der ja sonst so gerne an Verstopfungen leidet, voranschreitet mit dem WC-Kommunismus. Und um aufs Klima zurückzukommen: Der Tenor der Gastronomen lässt vermuten, wie aufgeheizt das Klima in den frei zugänglichen Gastro-Klos bei viel Andrang wäre.

Anzeige



Wenn es darauf ankommt.

Unsere Treuhandprofis kennen den Weg.

TREUHAND | SUISSE

www.treuhand-suisse-zh.ch
Schweizerischer Treuhänderverband
Sektion Zürich



Treuhand | Steuer- und Rechtsberatung
Wirtschaftsprüfung | Unternehmensberatung
HR-Services | Informatik-Gesamtlösungen



Effiziente HR-Services für Ihr Unternehmen

Wir helfen Ihnen, Abläufe im Unternehmen zu automatisieren und zu optimieren: durch die Implementierung moderner und individueller HR-Softwarelösungen.



OBT AG
Basel
Brugg
Lachen SZ
Luzern
Oberwangen BE
Rapperswil SG
Schaffhausen
Schwyz
St. Gallen
Weinfelden
Zürich

www.obt.ch

IMPRESSUM

Mitteilungsblatt für die Mitglieder des KMU- und Gewerbeverbands Kanton Zürich

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

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

Chefredaktor
Mark Gasser, Zürcher Wirtschaft
KMU- und Gewerbeverband Kanton Zürich
Ilgenstrasse 22, 8032 Zürich
Tel. 043 288 33 66, Fax 043 288 33 60
mark.gasser@kgv.ch

Zürcher Wirtschaft
Total verbreitete Auflage: 22'822 Expl.
(WEMF), davon verkauft: 16'535 Expl.
Erscheinungsort: Zürich
Erscheinungsweise: 11 Mal pro Jahr
Nachdruck unter Quellenangabe gestattet
Belegexemplare erbeten

Gestaltung/Produktion
Markus Zeller/Mark Gasser

Druck
CH Media Print AG

Anzeigenverwaltung
bachmann printservice gmbh
Samuel Bachmann
Hölzliwisenstrasse 5, 8604 Volketswil
044 796 14 44 (Produktion)
044 796 14 42 (direkt)
info@bps.zuerich

Annahmeschluss für Inserate
am 28. Tag des Vormonats

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

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

Abdeckblachen – Hüllen – Zelte

Blacho-Tex AG – 5607 Häggingen AG
Schutzhüllen + Seitenwände aller Art
Tel. 056 624 15 55 – www.blacho-tex.ch

Anzeigenmarketing und Medien

bachmann printservice gmbh
8604 Volketswil – Telefon 044 796 14 44
Hölzliwisenstrasse 5
info@bps.zuerich www.bps.zuerich

Bekleidung und Werbeartikel

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

Dachdecker / Spengler

Staudacher + Söhne AG / 044 421 20 10
Dachreparaturen + Flachdachsanieierung
www.staudacher-soehne.ch

Ferien-, Bus- und Carreisen

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

Garten- und Landschaftsbau

schädli gartenbau ag
Gartenpflege, Gartenbau
8046 Zürich, Kugelilloostrasse 39
Telefon 044 371 41 30
gartenbau@schaedeli.ch
www.schaedeli.ch

Hauswartungen

sf home + garden ag
Facility Service, Hauswartungen
8050 Zürich, Kugelilloostrasse 48
Telefon 044 313 13 44
info@home-garden-ag.ch
www.home-garden-ag.ch

Schädlingsbekämpfung

Tauben-Marderabwehr
www.ratex.ch – 044 241 33 33

Vorsorgeauftrag

PFP Hefe & 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!

Rubrik	Max. Zeichen (inkl. Leerzeichen)	6 Ausgaben Preis CHF	11 Ausgaben Preis CHF
Textzeile 1 (Firma)	28	105.–	172.–
Textzeile 2	38	210.–	324.–
Textzeile 3	38	305.–	476.–
Textzeile 4	38	395.–	628.–
Textzeile 5	38	495.–	780.–
Textzeile 6	38	590.–	932.–

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



Hölzliwisenstrasse 5, 8604 Volketswil
Telefon: 044 796 14 44
info@bps.zuerich
www.bps.zuerich

Mensch und Arbeit, Familie und Beruf (Medizin) mit Hintergrundberichten zur Wirtschaft und Politik, KMU-Ratgeber und profilierten Kolumnisten sowie News und Aktivitäten aus den Gewerbevereinen und dem KMU- und Gewerbeverband des Kantons Zürich

in der «Zürcher Wirtschaft» vom **24. August 2023**

Annahmeschluss Redaktion / Inserate: 14. Juli 2023!



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

SWISS LABEL



bps

Zürcher Wirtschaft



Bild: Steiner Junge, Hauseigentümerverband Zürich

Kantonspolizei Zürich verbietet Spurabbau auf Bellerivestrasse

Die Kantonspolizei Zürich hat anfangs Juni entschieden, dass die Stadt Zürich den als «Verkehrsversuch» camouflierten geplanten Spurabbau auf der Bellerivestrasse nicht durchführen darf. Der HEV Kanton Zürich nimmt diesen Entscheid mit Erleichterung zur Kenntnis. Dass es einer Intervention der zuständigen kantonalen Behörde bedurfte, um den Zürcher Stadtrat in seiner realitätsfernen, ja dogmatischen Verkehrspolitik zur Raison zu bringen, stellt der städtischen Exekutive indes kein gutes Zeugnis aus. Der Zürcher Stadtrat muss lernen, dass auch er sich an übergeordnetes Bundes- und kantonales Recht zu halten hat.

Die Kantonspolizei Zürich untersagte dem Zürcher Stadtrat am 1. Juni 2023, den «Verkehrsversuch» auf der Bellerivestrasse durchzuführen. Dieser sah vor, dass von August 2023 bis Ende April 2024 auf der Bellerivestrasse in beiden Richtungen je eine Fahrspur aufgehoben werden sollte. Die bereits heute angespannte (Stau-)Situation auf der Belle-

rivestrasse wäre mit diesem mutwillig herbeigeführten Kapazitätsabbau noch verschärft worden. Unter dem Spurabbau, dem dadurch ausgelösten zusätzlichen künstlichen Stau und dem Ausweichverkehr auf den umliegenden Quartierstrassen hätten Einwohner und Gewerbe gleichermassen gelitten.

Die Kantonspolizei Zürich hat dieser verantwortungslosen Verkehrspolitik nun einen Riegel geschoben. Sie verweigert der Stadt Zürich die Bewilligung für den geplanten Spurabbau. Die Bellerivestrasse sei eine Durchgangsstrasse von überkommunaler Bedeutung und eine Hauptverkehrsstrasse.

Verfassungswidriger Spurabbau

Gemäss Kantonsverfassung muss die Leistungsfähigkeit des Staatsstrassennetzes erhalten werden. Eine Verminderung der Leistungsfähigkeit einzelner Abschnitte ist im umliegenden Strassennetz mindestens auszugleichen.

Da sich der Zürcher Stadtrat jedoch um diese verfassungsrechtlichen Vorgaben focht, haben sich drei Sektionen des HEV Kantons Zürich – der HEV Zürich, der HEV Küsnacht und Umgebung und der HEV Pfannenstiel – dem überparteilichen Komitee «Nein zu unsinnigen Verkehrsversuchen und künstlichen Staus» angeschlossen. Dieses lancierte die Petition «Gegen künstliche Staus auf der Bellerive-Strasse», welche innerhalb kürzester Zeit von rund 11'000 Personen unterzeichnet worden ist. Dass die Kantonspolizei diese Stimmen erhört und dem geplanten Spurabbau aus rechtlicher Sicht eine Absage erteilt hat, ist erfreulich.

Anreize und Abbau von Hürden führen zum Ziel

Anfangs Jahr hat das Bundesamt für Energie eine Studie der ETH Zürich bzw. der Universität Bern zum Thema Photovoltaikanlagen auf Wohnhäusern veröffentlicht. Das Ergebnis und die daraus zu ziehenden Schlüsse sind unmissverständlich: Der Ausbau von Solar- bzw. PV-Anlagen wird durch Bauvorschriften, die steuerliche Behandlung der Investitionen, wenig attraktive Einspeisevergütungen der Energieversorgungsunternehmen und die Besteuerung des Einspeisestroms behindert. Die Lösung des Problems ist offensichtlich.

Mittlerweile haben alle politischen Kräfte erkannt, dass wir nicht über die Ressourcen verfügen, um vor allem in den Wintermonaten den steigenden Strombedarf von immer mehr Wärmepumpen und Elektroautos decken zu können. Trotz der unmissverständlichen Erkenntnisse der vorgenannten Studie wird nun aber sogar ein Installationszwang für alle mit PV-Anlagen belegbaren Dachflächen diskutiert ...

Im Neubaubereich erscheint mir eine solche Forderung als wenig problematisch. Im Bestand sind die Investitionen deutlich höher, die Möglichkeiten oft beschränkt. Gesetzeszwang kann zudem kaum der richtige Ansatz sein. Es erstaunt daher nicht sonderlich, empfehlen auch die Forschenden der beiden Hochschulen die Steuerbefreiung des Einspeisestroms. Der Kanton Zürich ist dabei bereits auf gutem Wege. Der Abbau der erkannten Hürden scheint jedenfalls möglich.



Hans Egloff, Präsident
Hauseigentümergebiet Kanton Zürich

Weitere Informationen:
www.hev-zh.ch

