

Zürich, im November 2023



Zürcher Wirtschaft

Fokus: Immobilien
Und: Bauwirtschaft, Sanierungen

Nicole Baranduns Wahl in den Nationalrat war das Wahl-Highlight aus KGV-Sicht. **15**



Ueli Maurer am Herbstkongress

Alt-Bundesrat Ueli Maurer blickte am KGV-Herbstkongress auf seine 14 Bundesratsjahre zurück. Auch Ständeratskandidat Gregor Rutz stellte sich den Fragen von Dominik Feusi. **14/15**

Viele Häuser sind sanierungsfällig und schlecht isoliert. Was bedeutet das für die Gebäudetechnik? **4**

ETH-Industrieroboter bauen immer zuverlässiger. Erobern sie bald den Bau? **6/7**

Bauen und Shoppen im Metaverse: Ersetzen Virtual und Augmented Reality bald das Einkaufserlebnis? **8-13**

Kolumne: Medizin als Religionsersatz soll uns von allen Übeln erlösen. **29**

Zitat des Monats

«Der E-Commerce stagniert. So könnte das Metaverse zur nächsten Evolutionsstufe werden.»

Christian Aichhorn
Managing Partner Kuble AG, Zürich

Bild stock.adobe.com/Subhakitibhat

Anzeige

Kreislaufwirtschaft.
Eberhard
Pioniere in Bau und Umwelt

KGV-Duo fährt nach Bern

Mark Gasser

Die National- und Ständeratswahlen 2023 waren aus bürgerlicher Sicht ein Erfolg. Auch aus Gewerbesicht waren die Wahlen erfreulich. Zudem überstrahlt die Wahl von KGV-Vizepräsidentin Nicole Barandun (Die Mitte) auch die wenigen Rückschläge anderer Gewerbekandidaten.

Mit Nicole Barandun und Bruno Walliser (SVP, bisher) wurden gleich beide Spitzenkandidaten des KGV nach Bern gewählt. Woher hat sie die Stimmen? Aus dem Gewerbe? Aus der Stadt Zürich? Wohl beides, meint Barandun im Gespräch mit der «Zürcher Wirtschaft». Mehr über ihre Wahl und die Wahlanalyse aus Gewerbesicht auf den Seiten **14-16**

Anzeige

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



Schenken Sie Ihrer IT mehr Liebe.

Mit uns und unseren zertifizierten Partnern erhält Ihr KMU persönlichen IT-Support direkt bei Ihnen vor Ort.

swisscom.ch/liebe



Gemeinsam bereit.

INHALT

Im Brennpunkt

- Behörden verschleppen Sanierungen 4
- Hohe Präzision dank Robotern 6
- Zukunft papierlose Baustelle? 7
- Die wunderliche Reise durch die Meta-Zukunft 8
- Die Perfektion der Illusion 10

Nationalratswahl

- KGV geht gestärkt aus Wahlen hervor 16
- Doppelte KGV-Kraft im Nationalrat 17

Ständeratswahl

- Ruedi Noser für Gregor Rutz 18

Fokus Energiepreise

- Strombörse: «Lieferanten nutzen die Situation aus» 20

Bildung

- Für eine sichere und gesunde Lehrzeit 22
- Die Berufsmesse Zürich startet in wenigen Tagen 23

Ratgeber

- Bauen mit Weitblick 24
- Gerichtsverfahren im Mietrecht 25

In eigener Sache

- Ueli Maurer am Herbstkongress: «Der Graben wird weiter» 14

Aktuell

- Thalwiler Firmenapéro 26
- ZKB lädt zur KMU Night ein 27

Kolumnen

- Sauter sagt's 5
- Der Wadenbeisser 30
- Karikatur des Monats 25
- Ludwig Hasler 29

Der mächtige Männerclub...

Das war der Titel im Tages-Anzeiger nach dem ersten Ständerats-Wahlgang. Gemeint war der Wirtschaftsverband Forum Zürich. Geschossen wurde auf die stärksten Mitglieder Hauseigentümergebiet, Handelskammer und KGV nach ihrem Entscheid für Gregor Rutz als Kandidaten im zweiten Wahlgang. Wir werden in Tagi-Kreisen offensichtlich als gefährliche bis böse Wirtschaft empfunden, die die Schweiz «im Hinterzimmer» nach Lust und Laune manipuliert. Wir sind nicht die Bösen! Aber es ist unser Job, als Wirtschafts-Lobby für die Wirtschaft im Kanton Zürich einzustehen. Der Artikel ist deshalb nichts anderes als ein Kompliment.

«Tendenziös mit Fakten» schreibt sogar Koni Löpfle in der unabhängigen linken Zürcher Zeitung P.S. Er kommt auf den Punkt: Mit dem Titel sei trotz korrekter Fakten und Recherchen ein falsches Bild gezeichnet worden. Ein süffiger Titel (in diesem Fall: Frau als Opfer der mächtigen Männer) war wohl gesucht, der der Aufmerksamkeit und besseren Verkäuflichkeit nützt.

Machen wir es wie die Bauern!

Jetzt aber weg von der Medienschelte, hin zur Lobbyarbeit. In der Schweiz beschäftigen 88 Prozent aller Unternehmen 1 bis 9 Mitarbeitende. Wir Kleinen sind sackstark! Aber auch wir müssen vor allem politisch noch besser werden. Mein Vorbild sind hier die Bauern, die in dieser Disziplin unschlagbar sind. Der Unterschied zu uns KMU? Uns fehlt immer wieder der politische Biss, weil wir keine Kundinnen und Kunden hässig machen wollen. Auch würden wir nie in unseren Betrieben

politische Werbung machen (z.B. bei Wahlen), weil wir unsere Mitarbeitenden ja nicht bevormunden wollen. Für unsere KMU-Welt ist es aber sehr wichtig, dass auch Unternehmerinnen und Unternehmer ihre Meinung vertreten. Georges Kern, CEO von Breitling (GLP-Mitglied) macht es vor und hat dafür meinen Respekt – auch wenn meine politische Welt anders ist als seine.

Wir haben eine Meinung: Wir wollen Gregor Rutz im Ständerat. Ich gehe davon aus, dass Sie diese richtige Wahl für den grössten Wirtschaftskanton auch allen Ihren Mitarbeitenden empfehlen. Für uns ist er kein Partei-, sondern ein Wirtschaftsvertreter. Eine starke Wirtschaft ist im Interesse aller, weil sich bekannterweise die ganze Schweiz erkältet, wenn die Wirtschaft hustet.



Werner Scherrer
Präsident KGV

Berufswahl zum Königsweg

Bei der Ausbildung sind wir als KMU unangefochten an der absoluten Spitze! 80 Prozent aller Jugendlichen in der Schweiz machen eine Berufslehre. Aktuell werden 220 000(!) junge Menschen pro Jahr in unseren Betrieben ausgebildet und auf das Leben vorbereitet. Die Berufslehre ist der Königsweg zu einer sicheren Existenz. Der erste Schritt dazu ist im Kanton Zürich ein Besuch der Berufsmesse, die alljährlich im November mehr als 55 000 Besucher anlockt. Als Veranstalter sind wir auf diesen Anlass ausserordentlich stolz und danken der Zürcher Kantonalbank sowie Kanton/Bund für die starke Unterstützung. Wir können Berufsbildung! Und trotz klar unbestrittenen Eigeninteressen: Das ist unsere KMU-Investition für die Gesellschaft und die Zukunft.

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

Aus alten Häusern machen wir den Baustoff für neue.

toggenger.ch/rueckbau-erdbau

Behörden verschleppen Sanierungen

40 Prozent der Energie in der Schweiz frisst der Gebäudepark. Die Sanierungsquote ist aber tief. Einer der Hauptgründe dafür ist der Spiessrutenlauf bis zur Baubewilligung.

Gerold Brütsch-Prévôt

Das Durchschnittsalter der Schweizer Häuser liegt bei 45 Jahren, ein Teil stammt sogar aus der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg. 1,5 Millionen Häuser müssten dringend saniert werden. Isolierung, Dämmung, CO₂-Ausstoss oder irgendwelche Klimaziele waren beim Hausbau in den 60er- und 70er-Jahren noch kein Thema. Und weil sich die Heizölpreise auf einem rekordtiefen Niveau befanden, störte es auch nicht besonders, wenn die Wärme aus den Fensterritzen oder den dünnen Wänden entwich – man konnte ja die Heizung noch etwas aufdrehen.

Das Einsparpotenzial ist gross: 40 Prozent der Energie in der Schweiz schluckt der gesamte Gebäudepark. Eine schnelle Lösung könnte also sein, die Häuser möglichst schnell zu sanieren. Doch die Bereitschaft dazu hält sich in Grenzen: Die Sanierungsquote liegt heute bei gerade mal einem Prozent – bei diesem Tempo ginge es fast 100 Jahre, bis alle den heute möglichen hohen nachhaltigen Standard erreicht hätten.

Bevormundung durch Behörden

Und warum geht es in der Schweiz nicht schneller vorwärts? Klipp und klar formuliert es Maximilian Müller, Leiter Baumanagement des Zürcher Hauseigentümerverbandes Zürich: «Der Grund dafür ist die Bevormundung durch die Behörden.» Entschliesse sich ein Eigentümer, beispielsweise in eine Fotovoltaikanlage zu investieren, beginne ein regelrechter Spiessrutenlauf. Wage er es trotzdem, könne die Erteilung der Baubewilligung bis zu dreiviertel Jahre dauern. Und die Bewilligungsverfahren beim Bau von Energieanlagen für grössere Projekte ziehen sich oft über Jahre dahin und werden auch regelmässig blockiert. «Das Problem ist, dass die Vorgaben der Gemeinden eingehalten werden müssen, das Ortsbild nicht beeinträchtigt werden darf und bei äl-



Der Weg zur Photovoltaikanlage ist – auch auf Altbauten – hürdenreich.

Bild Shutterstock

teren Objekten sich auch noch der Denkmalschutz einmisch», ergänzt Müller. Und das nicht nur bei Bewilligungsverfahren für Sonnenenergieanlagen, sondern auch bei Sanierungen und Umbauten generell – bis hin zur gewählten Farbe des Gebäudes. Dabei müsse man sich vor Augen halten, dass es immer auch um die Einmischung ins persönliche Eigentum gehe. Das schrecke viele Immobilienbesitzer ab.

Patrick Blum, Geschäftsführer der Blumbau AG in Wallisellen, bestätigt diesen Eindruck. «Für Planer und Architekten ist es tatsächlich oft schwierig, die Anforderungen der Behörden umzusetzen.» Ausserdem müsse ein Hausbesitzer bereits in der Planung in die Vorleistung gehen und viel Geld investieren – das könnte auch ein Grund sein, dass es nicht schneller vorwärtsgehe.

Kunden nicht optimal beraten

Als Unternehmer, der die Sanierung auf der Baustelle umsetzen müsse, kämpfe er aber noch mit anderen Problemen. Bei der Planung werde der Kunde oft nicht optimal beraten, wenn es um die beste Lösung für sein Objekt gehe. «Das hat auch mit dem Fachkräftemangel zu tun; vielen Planern fehlt die fachliche Kom-

petenz für eine souveräne Arbeitsvorbereitung. Mit der Folge für uns, dass wir auf der Baustelle etwas ganz anderes antreffen als erwartet», sagt Patrick Blum. Seine Kernbotschaft sei, dass untereinander besser kommuniziert und realitätsnäher geplant werden müsse. Also keine Fantasievorgaben der Behörden und Planer, sondern eine fachmännische Projektleitung vor Ort, die sich auf der Baustelle für die Unternehmer ohne grossen Zeitverlust einsetzt. Das günstigste Angebot sei nicht immer das rationellste.

Sanierung lohnt sich

Dabei ist es nicht so, dass sich Hausbesitzer grundsätzlich sträuben, ihre Liegenschaften zu sanieren und damit einen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten. Eine Sanierung, die durch die Fördergelder vom Staat mitfinanziert wird, kann sich schliesslich langfristig lohnen. Durch energetische Sanierungsmassnahmen können die Nebenkosten deutlich reduziert werden – über Jahre hinweg rechnet sich das. Zudem sind modernisierte und energieeffiziente Gebäude auf dem Immobilienmarkt oft gefragter und erzielen in der Regel höhere Verkaufspreise. Auch die langfristigen Instandhaltungskosten können durch eine Sanierung

gesenkt werden, da gut erhaltene Gebäude weniger Reparaturen und Renovierungen benötigen. Ein Ersatzneubau ist lange nicht so ökologisch wie eine Sanierung.

9,5 Milliarden Investitionen

Die Zahl, die vom Hauseigentümerverband Schweiz (HEV) ermittelt wurde, ist eindrücklich: Allein seine Mitglieder investieren schweizweit jährlich rund 9,5 Milliarden Franken in den Unterhalt und die Erneuerung, insbesondere in die energetische Sanierung ihres Wohneigentums. Eine Zahl, die sich noch steigern könnte, würden sanierungswillige Eigentümer durch den Weg durch die Instanzen nicht abgeschreckt.

Denn es ist auch Eile angesagt: Wie man weiss, hat sich die Schweiz im Rahmen des Pariser Klimaübereinkommens verpflichtet, bis 2030 ihren Treibhausgasausstoss gegenüber dem Stand von 1990 zu halbieren. Aufgrund der neuen wissenschaftlichen Erkenntnisse des Weltklimarates hat der Bundesrat an seiner Sitzung im August 2019 entschieden, dieses Ziel zu verschärfen: Ab dem Jahr 2050 soll die Schweiz netto keine Treibhausgasemissionen mehr produzieren. Die schnelle Sanierung des Gebäudeparks könnte dafür einen grossen Beitrag leisten.

Spiessrutenlaufen für Mieter, Investoren und Baufirmen

KOLUMNE
SAUTER SAGT'S



Bruno Sauter,
Unternehmer, Konsulent

Der schweizerische Immobilienmarkt wirkt nicht geprägt von normalem Wettbewerb und gesunder Konkurrenz. Die Regulierungen sowie der anhaltende Druck auf Wohnraum bieten ein Bild der bürokratischen Exzesse, einer unerklärlichen Privilegierung einzelner Partikularinteressen sowie des Glücksspiels freier Kapazitäten.

Die Kosten der schweizerischen Baufirmen sind geprägt von regulierten Lohnkosten und den Materialkosten auf ausgewählten Roh- und Halbzeugen. Die Lohnkosten werden berechneterweise mit den flankierenden Massnahmen im internationalen Wettbewerb geschützt, und die relevanten Materialien stammen aus den Lagern weniger grosser Hersteller oder Importeure. Der Markt ist regional transparent, und gegeben mit diesen Rahmenbedin-

gungen spielt er einzig durch die jeweils verfügbaren Kapazitäten. Investoren gewinnen den Jackpot, wenn sie immer dann bauen würden, wenn die Konjunktur tief ist.

Die Kombination von sich überregulierenden, perfektionistischen Bauabteilungen in den kommunalen Verwaltungen mit der Performance von bestenfalls Faultieren und einer privaten Branchenvereinigung, welche das Ihre zu immer noch höheren Standards beisteuert, beschert den Investoren einen nervenaufreibenden und langwierigen Spielverlauf, welchen sie selten genug gewinnen. Und selbst wenn für Investitionsvorhaben wirklich restlos alles geklärt wäre, findet sich auf dem Areal bestimmt noch eine einzigartige Schneckenart, welche es erst langjährig zu erforschen und sodann auch zu schützen gilt. Und wem auf der Seite regulatorischer Hindernisse als Bauherr noch ein besonderer Leckerbissen gegönnt wird, lernt unsere fünfte Landessprache auch noch kennen – jene der Einsprache. Denn selbst da, wo der Souverän mit mehreren

Volksabstimmungen seinen Willen zum Bauen klar zum Ausdruck gebracht hat, können mit findigen Tricks weitere Register im Duden der Verhinderung gefunden werden.

Die Eingriffe gewisser Kommunen gehen zwischenzeitlich ebenfalls weit über den gesellschaftlich akzeptierten genossenschaftlichen Wohnungsbau hinaus. So werden an allerbesten Wohnlagen im Zürcher Seefeld oder am Käferberg nicht bloss Flächen weit unter marktüblichen Konditionen vergeben, sondern es kommen auch immer häufiger einengende Mieterkriterien zur Anwendung. Aktuell die Forderung, nur noch Fussgänger und Velofahrer als Mieter zu berücksichtigen. Folgen werden Kriterien wie zwingendes Leben in mehrpartnerschaftlichen Beziehungen, veganer Lebensstil, Verzicht auf Ferienreisen mit dem Flieger wie auch das Akzeptieren beschränkter Wohnflächen. Insbesondere Mieter tun also gut daran, sich bei möglichst vielen Randgruppen als Mitglied einzuschreiben und sich im Spiel so die besseren Karten zu ergattern.

Publireport

Vielfalt und der Wille zur Optimierung

Mit Unterstützung der EnAW konnte die Optimo Group in allen 6 Geschäftsbereichen Energie einsparen.

Transport, Verpackungen, die Wartung von Maschinen, die Vermietung von Personal und Werkzeugen, aber auch IT-Dienstleistungen und sogar einen klassischen Druckereibetrieb: Das Angebot der Optimo Group AG ist vielfältig. Insgesamt sechs verschiedene Geschäftsbereiche vereint das Winterthurer Unternehmen, das vor 22 Jahren aus Sulzer hervorgegangen ist und total rund 250 Mitarbeitende inklusive 20 Lernende beschäftigt. «Wenn man hört, was wir alles machen, fragt man uns, wie es dazu kommt», sagt Dominik Uhlmann, Geschäftsführer der Optimo Group. «Wir sehen aber sehr viele Synergien dahinter.»

Die ganze Gruppe verbraucht pro Jahr rund 1,5 Millionen Kilowattstunden Energie. Doch in welchem Bereich ist der Energiever-

brauch am höchsten? Als das Unternehmen vor 17 Jahren bei einem Energieeffizienzprogramm der Stadt Winterthur, des Kantons Zürich und der EnAW teilnahm, wurde die gesamte Firma durchleuchtet. «Die EnAW hat uns darauf gebracht, uns alles anzusehen und herauszufinden, welche Massnahmen welche Wirkung erzielt», sagt Adrian Kienast, CEO der Optimo Group. Resultat: Am meisten Energie verbrauchte jene Abteilung, die mit 90 Beschäftigten auch am meisten Mitarbeitende bindet: die Logistik. «Es ist auch der umsatzstärkste Bereich», sagt Kienast. Zudem sind in der Logistik die

CO₂-Emissionen am höchsten. Um diesen zu senken, haben die Verantwortlichen unter anderem damit begonnen, die Fahrzeugflotte zu elektrifizieren. «Jedes neue Fahrzeug, das wir heute kaufen, wird rein elektrisch angetrieben», so Uhlmann. Ebenfalls rein elektrisch unterwegs ist ein Stapler, den das Unternehmen als Ersatz für einen ausrangierten Fünf-Tonnen-Staplers gekauft hat.

Nicht nur in der Logistik, sondern in allen Geschäftsbereichen hat die Optimo Group auf LED-Beleuchtung umgestellt. Auch der Ersatz von Fenstern und eine bessere Wärmedämmung in den Produkti-

onshallen, die dem Unternehmen gehören, haben den Energieverbrauch gesenkt. Zudem hat die Optimo Group Kompressoren optimiert. Und: Sie liess eine Photovoltaikanlage installieren. Deren Leistung von 270 Kilowattpeak decken «ziemlich gut» den eigenen Strombedarf für die Kistenproduktion im Sommer ab, sagt Kienast. Eine zweite PV-Anlage soll auf der neuen Logistikhalle aus Holz für Strom sorgen, die bald gebaut wird. Diese Halle soll – wie bereits bestehende Produktionshallen – ans Fernwärmenetz angeschlossen werden.

Gab es denn Massnahmen, deren Effekt auf den Energieverbrauch die Unternehmensleitung überrascht hat? «Wir waren erstaunt, wie viel man bei der Druckluft sparen kann, indem man Kontrollgänge macht oder Leckagen bei Schläuchen meldet», so Uhlmann. Generell könne man bereits mit wenig Aufwand vieles in die Wege leiten. Das will die Optimo Group auch künftig so handhaben. (EnAW)



Blick in eine der Produktionshallen der Optimo Group.

Bild PD

«Hohe Präzision dank Robotern»

Mit der Digitalisierung, Robotik und dem 3D Druck werden in der Baubranche neue Möglichkeiten geschaffen. Erforscht und entwickelt werden diese am NEST, dem Forschungs- und Innovationsgebäude der Empa und der Eawag. Peter Richner ist Departementsleiter der Empa.

Interview

Anna Birkenmeier

Herr Richner, das NEST ist 2016 entstanden. Welche Idee verbirgt sich dahinter?

Peter Richner: Wir haben in der Schweiz eine grosse Bauindustrie und eine starke Forschungszene. Im Vergleich zu anderen Branchen sind diese beiden aber zu wenig miteinander verknüpft. Als Folge davon ist die Innovationsgeschwindigkeit meiner Meinung nach viel zu tief – insbesondere, wenn man bedenkt, mit welchen Herausforderungen wir konfrontiert sind. Hier setzt das NEST an: Darin können neue Technologien, Materialien und Systeme unter realen Bedingungen getestet, erforscht, weiterentwickelt und validiert werden.

Sie haben die mangelnde Innovationsgeschwindigkeit in der Baubranche angesprochen. Weshalb ist das so?

Richner: Die Baubranche steht viel weniger unter Innovationsdruck, weil die Globalisierung, abgesehen von den grossen Baustoffherstellern, kaum eine Rolle spielt. Plakativ gesagt: Was interessiert es einen Sanitär in Zürich, was sein Berufskollege in Genf für eine innovative Idee hat? Zugleich besteht die Schweizer Baubranche aus vielen unterschiedlichen Akteuren – für die meisten von ihnen liegt es weder finanziell noch personell drin, Forschung zu betreiben. Vielmehr entstehen Entwicklungen direkt am Bau. Wir brauchen deshalb einen Ort, wo man Ideen und Konzepte mit Potential aufskalieren und in einem realitätsnahen Massstab bauen kann – im Wissen, dass es manchmal nicht so klappt wie gedacht. Scheitern ist in einem Innovationsprozess enorm wichtig; nur so kann man den Dingen auf den Grund gehen und daraus lernen.

Das NEST besteht aus mehreren Units – darunter drei bewohnten



Das 2016 eröffnete NEST wird laufen aus- und umgebaut. Bild Anna Birkenmeier.

Wohnungen, Büroräumlichkeiten und einem Fitnessstudio mit Wellnessbereich. Nach welchen Kriterien werden diese gestaltet?

Richner: Die einzelnen Units, deren Geschossplatten stützenfrei sind, können beliebig, je nach Forschungsschwerpunkt gestaltet, ab- und wieder neu aufgebaut werden. Sie sind auf eine Lebensdauer von fünf bis sechs Jahren ausgelegt und entwickeln sich in dieser Zeit laufend weiter. Ein Forschungs- und Innovationsunit heisst zum Beispiel «Vision Wood» und steht für den visionären Umgang mit der natürlichen Ressource Holz im Bauwesen. Ein anderes Unit heisst «Meet2Create» und ist ein Labor für Kollaboration und Arbeitsprozesse; es dient der Entwicklung von zukunftsfähigen Arbeitswelten.

Beeindruckt hat mich das Unit «Urban Mining & Recycling». Darin sind alle zur Herstellung eines Gebäudes benötigten Ressourcen vollständig wiederverwendbar, wiederverwertbar und kompostierbar. Wie weit ist man in diesem Bereich im Schweizer Bauwesen?

Richner: Das Interesse ist da und es gibt bereits einige grosse Firmen, die diese Entwicklung vorantreiben. Dafür haben, neben dem Bund, der Stadt und dem

Kanton Zürich, eine ganze Reihe privater Grossunternehmen die «Charta kreislaforientiertes Bauen» unterzeichnet. Sie verpflichtet die Unternehmen, bis 2030 maximal noch 50 Prozent Primärmaterialien zu verwenden. Das betrifft Investitionen von jährlich rund drei Milliarden Franken. Dennoch stehen wir hier am Anfang und der Markt für wiederverwendete Materialien ist noch klein. Das Finden des nötigen Materials ist derzeit noch sehr aufwendig und kostenintensiv. Meiner Meinung nach ist das aktuell die grösste Herausforderung.

Welche Rolle spielt die Digitalisierung und Robotik in der Baubranche?

Richner: Die Digitalisierung hat auch im Bauwesen Einzug gehalten und das digitale Planen mittels «Building Information Modeling» (BIM) ist teilweise schon etabliert. Dadurch wird Bauen effizienter, günstiger und transparenter, vom Entwurf bis hin zum Betrieb des Bauwerks. Die ETH Zürich hat im Rahmen von NEST digitale Fertigungstechnologien mit Robotern und 3D-Druckern für den Bau von zwei Units eingesetzt und weiterentwickelt. Ich bin überzeugt, dass es in diesem Bereich grosses Potenzial für Ressourcenoptimierung gibt.

Die von der ETH Zürich entwickelte und im NEST erstmals eingesetzte MESH-Technologie (Bild) hat bereits den Durchbruch geschafft...

Richner: Bei dieser Technologie wird mittels Robotern eine 3D-Gitterstruktur hergestellt, die gleichzeitig die Bewehrung und Schalung bildet. Dies ermöglicht die Herstellung komplexer, massgeschneiderter Betonbauten. Der Vorteil: Es ist deutlich einfacher, kostengünstiger und materialeffizienter als die bisherige händische Herstellung.

Lässt sich mit Robotik energieeffizienter bauen?

Richner: Der Einsatz von Robotern kann in der Fertigung von Bauelementen Bauprozesse beschleunigen und verschlanken. Mit Robotern erreicht man zudem eine sehr hohe Präzision, die für ein konstant hohes Qualitätsniveau und eine bessere Ressourcenausnutzung mit weniger Bauabfällen sorgt. Auf diese Weise wird das Bauen nicht nur effizienter, sondern auch nachhaltiger.

Das Bauwerk Schweiz enthält insgesamt rund 400 Tonnen Material pro Kopf; pro Jahr kommen vier bis fünf Tonnen hinzu. Wie schaffen wir es, das Netto-Null-Ziel bis 2050 zu erreichen?

Richner: Wir müssen bereits heute das Bewusstsein haben, dass alles, was aktuell und in den nächsten Jahren gebaut wird, den Bestand von 2050 bilden wird. Deshalb müssen wir im Bau bereits heute umstellen und so bauen, dass wir unsere Ressourcen im Kreislauf behalten können.



Peter Richner ist Initiator des NEST, Departementsleiter Ingenieurwissenschaften bei der Empa und Co-Leiter «Nachhaltiges Bauen»

Zukunft: papierlose Baustelle?

Die Produktivität in der Baubranche stagniert seit Jahrzehnten und der Fachkräftemangel spitzt sich weiter zu.

Anna Birkenmeier

«Bis 2024 werden uns rund 16 Prozent der Fachkräfte, also fast 6000 Fachkräfte, auf den Baustellen fehlen», sagt Moritz Lüscher, Leiter Digitalisierung vom Schweizerischen Baumeisterverband. Was also können wir tun, um dem entgegenzuwirken? Dazu Lüscher: «Wir müssen produktiver auf der Baustelle und innovativer als Branche werden, um die Wettbewerbsfähigkeit und Attraktivität der Branche zu steigern.» Und nicht zuletzt sei auch das Thema Nachhaltigkeit ein wichtiger Faktor. Denn die Baubranche ist derzeit der grösste Abfallproduzent und Energie- und Co₂ Verbraucher.

Die papierlose Baustelle stelle hier eine Möglichkeit dar, um ein digitales Fundament zwischen Bauherren, Planern und ausführenden Bauunternehmen herzustellen. «Es ist der digitale Zwilling des Bauprojektes, welcher die ver-

ten mit Informationen ergänzt. «Dadurch kann eine bessere Planung, Ausführung und spätere Bewirtschaftung des Bauwerks erreicht werden», erklärt Lüscher. So könne etwa frühzeitig festgestellt werden, ob das Projekt in Be-

hinweg und nach Abschluss wird die digitale Dokumentation dem Bauherrn übergeben. So hat kann er das Bauwerk über den gesamten Lebenszyklus pflegen».

«Digitale Baustelle kommt»

Die gesamtheitliche Anwendung von BIM sei derzeit allerdings noch nicht im Tagesgeschäft angekommen, weiss Moritz Lüscher. Zwar werden bereits einzelne Elemente davon genutzt, Pilotprojekte durchgeführt und auch schon Mehrwerte erzielt, der ganzheitliche Bauprozess einer digitalen Baustelle sei aber noch nicht Standard. Auf die Frage, weshalb das so sei, meint Lüscher: «Das hat sicherlich mit der Fragmentierung der Baubranche zu tun; die Kooperation ist noch nicht optimal.» Dennoch ist der Digitalisierungsexperte überzeugt, dass sich die papierlose Baustelle langfristig durchsetzen wird.

«Wir müssen produktiver auf der Baustelle und innovativer als Branche werden, um die Wettbewerbsfähigkeit und Attraktivität der Branche zu steigern.»

Moritz Lüscher

Leiter Digitalisierung, Schweizerischer Baumeisterverband

schiedenen Akteure durch die ganze Wertschöpfungskette begleitet.»

Digital planen, physisch bauen

Im Zentrum steht das sogenannte Building Information Modeling (BIM). Dabei wird das digitale Bauwerksmodell über den gesamten Planungs- und Ausführungsprozess von allen Projektbeteilig-

zug auf Konstruktion, Zeit-, Material- und Kostenplanung realistisch und effizient umgesetzt werden kann. Das übergeordnete Ziel: Bauprojekte durch integrale Planungs- und Ausführungsprozesse wirtschaftlicher, ressourceneffizienter und nachhaltiger zu gestalten. «Das Bauprojekt wird transparent über sämtliche Stufen

Anzeige

GREGOR RUTZ
Die starke Vertretung der Zürcher Wirtschaft
In den Ständerat
Jetzt an die Urne!



www.rutz-fuer-zueri.ch | 19. November 2023

Die wunderliche Reise durch die Metazukunft

Sind 3D-Welten wie das Metaverse absatzfördernd oder Spielerei? Wir haben zwei Branchenleader im Kanton Zürich besucht, die sich bereits länger im Metaverse tummeln und ihren Kunden dabei helfen, neue Welten aufzubauen. Fazit: Gerade im Marketing-, Event- und Ausbildungsbereich, wo die Entwickler viel Potenzial sehen, dürfte viel mehr auf uns zukommen.

Mark Gasser

Spielerisch und über Emotionen wird man ins Metaverse geschleust – und es lässt einen als scheinbar unzerstörbaren Protagonisten oder Avatar mit Superkräften nicht mehr los. Ein Besuch bei drei Zürcher Digitalmarketing- und Metaverse-Pionieren lehrt uns: Nicht nur die «Virtual Reality», also die virtuelle Realität, lässt uns durch ansprechende Farben und Formen verweilen und auf wunderliche Art abdriften. Auch die «Augmented Reality», die Erweiterung von physischem Raum durch den Digitalraum, hat ihre Faszination – und lässt erkennen, warum hier aus Marketing-sicht viel Potenzial schlummert.

Ortstermin in einem Bürohaus-Ensemble im etwas angezählten, aber trendigen Gewerbegebiet Alt-Wiedikon. Der graue Bau, in dem die grossen Büros der Agentur Kuble an der Räfelfstrasse domiziliert sind, täuscht darüber hinweg, dass hier schon viele Kunden in eine farbige, digitale Welt eintauchen. So legen wir auch gleich los – denn ein Credo der Agentur für Digitalmarketing ist: Ein bewegtes Bild sagt mehr als tausend Worte. Wir setzen die VR-Brille auf, eine Art 3D-Raster wird in den immer noch sichtbaren Büroraum projiziert. Nach einigem Üben lassen sich mit den Steuergeräten an beiden Händen innert Minuten Figuren modellieren. Die Hände werden sozusagen zum 3D-Drucker im virtuellen Raum. Einige Gamer mag es an Minecraft erinnern – doch die Gebilde können elastisch oder auch magnetisch gestaltet werden.

Diese halb-virtuelle Realität «light» oder Augmented Reality hat noch eine Steigerungsform: den gänzlich virtuellen Raum – die Virtual Reality (VR). Der «Planet» oder abgeschlossene Raum, in dem man sich bewegt, wird häufig als Metaverse bezeichnet.

Erfahrene Gamer mögen gähnen: Der Bau von Gebäuden, die Wahl und das Einkleiden des eigenen Avatars, ja auch der virtuelle Landkauf ist auf Blockchain-basierten Gaming-Portalen wie Decentraland gang und gäbe. Zwischen echtem und erspieltem Geld finden sich in den 3D-Spielwelten die verschiedensten Formen von Tauschhandel. Oft wird deshalb zwischen Gaming-Portalen und übrigen virtuellen Welten unterschieden, auch wenn die User Experience bei kommerziellen Metaverse-Auftritten im Grunde der Gaming-Welt entspringt.

Imagewerbung und Marketing

Was eher neu ist: Der virtuelle Raum, der via VR-Brillen, aber auch Desktops oder mobile Apps und QR-Codes zugänglich gemacht

«Die allermeisten KMU kommen aktuell zu uns, um zu lernen und Erfahrungen mit einer neuen 3D-Umgebung zu sammeln.»

Olivia Schiffmann

Mangaging Partner Kuble AG und Metaverse Academy, Zürich

wird, wird vermehrt für Vermarktungs- und Experimentierzwecke genutzt. Auffallend ist bei unseren ersten Metaverse-Gehversuchen, dass gerade vermeintlich langweilige, unspektakuläre Produkther-



«Und dann bist du im Metaverse»: Olivia Schiffmann und Christian Aichhorn von Kuble.

Bild Mark Gasser

steller viel Aufwand zu betreiben scheinen, um ihre Sortimente zu vermarkten. Oder meistens gilt wohl eher: um ihr Image in 3D-Umgebungen zu transportieren.

Für die Firma Inotec, welche die unscheinbaren grünen Not- und Sicherheitsbeleuchtungen vertreibt, hat die Firma DesignRaum aus Winterthur (mehr ab S. 12) einen virtuellen Showroom mit Praxisbeispielen entwickelt. Beim Re-

ferenzprojekt haben die Kunden die Chance, sich interaktiv durch die Räume zu bewegen und weiterführende Informationen zu erhalten. Ein fiktiver Showroom mit architektonisch ansprechender Um-

gebung zeigt: Die Gamification kann an sich eher emotionslose Themen spannend machen.

Um einen Hersteller für Desinfektions- und Hygienemittel zu vermarkten bzw. Produktmanager für Spitäler oder Spitalketten zu überzeugen, hat die Zürcher Agentur Bandara VR GmbH eine ganze Kliniketage eines Spitals digital modelliert. Beim Aufsetzen der VR-Brille sind nur noch zwei Hände virtuell sichtbar. Um die Zimmer zu betreten, wird man angewiesen, diese erst gründlich zu desinfizieren. Sobald ein grünes Häkchen aufleuchtet, darf man die Patienten besuchen. Wer zu viel falsch macht vor dem Patientenbesuch, riskiert ein «game over».

Bandara ist bereits seit 2015 im Business rund um Content in VR, AR und dem Metaverse im Zürcher Kreis 5 – also kurz nach dem ersten Hype ums Metaverse 2013. Für den Detailhändler Spar hat Bandara mittels Augmented Rea-

lity ein Ostereiersuchspiel entwickelt, das Kunden in jedem Laden der Kette auf Ostereierjagd einlud – mit damit verbundenem Wettbewerb (ein nicht unwesentliches Detail im Marketing: So lassen sich Kontaktdaten gewinnen). Daniel Gremli (Co-Gründer von Bandara, bezeichnet das Projekt, das entfernt an Pokemon Go erinnert, als «interaktives Erlebnis, das die Kunden auch in den Laden lockt». Noch aktueller ist ein AR-Projekt, das Bandara als Ergänzung der Ausstellung zu den Architekten Herzog & De Meuron in der Royal Academy of Arts in London realisierte: Bauten wie das Olympiastadion «Vogelnest» in Peking, ein Zimmer im Kinderspital Zürich (Baubeginn 2014) oder der Lüftungskanal der Philharmonie in Hamburg können übers Handy massstabsgetreu in den leeren Raum projiziert werden. Für die Restaurantkette Wiesner Gastronomie und deren Negshi-Sushi-

Restaurants wurde ein Teil des Menüs in 3D aufbereitet. So kann man hier schon vor der Bestellung einen 3D-Scan eines Desserts auf der Speisekarte erscheinen lassen.

Gesundheit im Metaverse

Zurück nach Wiedikon: Als eine der führenden Digital-, Metaverse- und Web3-Agenturen der Schweiz hat auch Kuble für die Krankenversicherung Sanitas einen futuristischen Experience Space inklusive Helpdesk mit Avatar im Metaverse konzipiert und gestaltet. Sanitas ist somit die erste Krankenversicherung der Schweiz mit einem eigenen Metaverse-Auftritt. In dieser virtuellen Umgebung erleben Besucher vor allem allgemeine Gesundheits-, Ernährungs- und Präventionsthemen spielerisch kennen – Hausärzte oder Spezialisten sucht man indes vergeblich. Der Pilot sei eben noch ein Versuchsballon. «Sanitas als innovatives Unter-

nehmen möchte bei dieser neuen Technologie Vorreiter sein und bei diesem Pilotprojekt gleichzeitig eine steile Lernkurve generieren», so Christian Aichhorn, Managing Partner von Kuble. Der Space könnte dereinst auch um Räume für Beratungsgespräche erweitert werden –, die man mit individuellen Blockchain-basierten Tokens (eine Art Zugangsschlüssel) be-

nehmen möchte bei dieser neuen Technologie Vorreiter sein und bei diesem Pilotprojekt gleichzeitig eine steile Lernkurve generieren», so Christian Aichhorn, Managing Partner von Kuble. Der Space könnte dereinst auch um Räume für Beratungsgespräche erweitert werden –, die man mit individuellen Blockchain-basierten Tokens (eine Art Zugangsschlüssel) be-

«Ich sehe diesen V-commerce nicht als Ersatz für den physischen Einkauf, sondern eher als Erweiterung des E-commerce.»

Christian Aichhorn

Mangaging Partner Kuble AG und Metaverse Academy, Zürich

treten kann. In Zukunft könnten hier auch Events oder Beratungsgesprächen stattfinden.

Kuble bediente sich der fertigen Plattform spatial.io, um darauf basierend die 3D-Modellierung vorzunehmen, die nötig war, um den Space zu bauen. «Die allermeisten KMU kommen aktuell zu uns, um zu lernen und Erfahrungen mit einer neuen 3D-Umgebung zu sammeln», erklärt Managing Partner Olivia Schiffmann die Motivation vieler Auftraggeber, «und sie wollen Kunden mitnehmen auf dieser Reise.» In erster Linie wollten sie noch nicht ihre Produkte vermarkten, sondern die Transformation einleiten. Um sich technologisch fit zu halten, buchen auch ganze Unternehmen oder Teams Praxis-trainings bei Kuble in der 2022 eröffneten «Metaverse Academy».

Wenn ein Unternehmen seinen Kunden die digitale 3D-Welt zeigen, könne dies auch die Kundenbindung durch die Vorreiterrolle sowie die immer gefragtere «Gamification» der Geschäfts- und Arbeitswelt stärken.

Immer wieder lösten technologische Entwicklungsschritte Ängste aus – nach Verlust der Ar-

nicht nur ein Bildschirm stehen wird, sondern mittels QR-Codes auch virtuelle Elemente die räumliche Erfahrung ergänzen, die sich, über Brillen oder übers Handy betrachtet, scheinbar in den echten Raum projizieren lassen – auch mehrschichtig und ausgewählt nach Sitzungsteilnehmer. Und vielleicht würde auch ein Avatar als Repräsentant eines Aussenbüros mit am Tisch sitzen. «Und dann bist du im Metaverse, auch wenn du es einst nicht wolltest», sagt Schiffmann.

Eine gewagte Prognose? Vielleicht. Sicher ist: Die Experimente mit VR und AR von KMU für interne Zwecke oder Vermarktungszwecke werden zunehmen. Konzerne wie Meta mit ihren neuen Oculus-Brillen, Apple, Microsoft und andere Tech-Giganten werden dabei das Tempo mit ihren Milliardenbudgets wohl vorgeben. «Die Brillen werden kleiner und auch massentauglicher werden», prophezeit Aichhorn. Die Meta-Brille in der zweiten Generation (mittlerweile ist die dritte auf dem Markt) gibt es bereits ab 300, die Apple-VR-Brille für über 3500

Fortsetzung auf Seite 10



Daniel Gremli von Bandara lobt die Vorteile der virtuellen Interaktionsmöglichkeiten – nicht nur aus Marketing, sondern auch aus Ausbildungsperspektive.

Fortsetzung von Seite 9

«Wunderliche Reise durch die Meta-Zukunft»

Franken – letztere könnte dafür möglicherweise bald den Laptop, den Desktop und das Keyboard ersetzen. Aichhorn prognostiziert mit der Lancierung der angekündigten Apple-VR-Brille gar einen nächsten «iPhone-Moment». Meta oder Microsoft sind (etwa im Gegensatz zu Sandbox oder Decentraland) auch eher Ausnahmen, indem sie zentral gesteuerte Plattformen aufbauen, «hinter denen eine Firma steht mit eigenen Spielregeln», sagt Aichhorn. «Und sehr wahrscheinlich werden wir auch mit unseren Daten bezahlen, die sie über Werbung und Apps für die Plattform monetarisieren. Also nicht viel anders als heute.»

Als Avatar auf Shoppingtour

Viele Marken haben bereits virtuelle Stores wie der Chocolatier Lindt auf ByondXR, Popups oder Dienstleistungs- und Erlebniszentren lanciert im Metaverse. Nach dem Baukastenprinzip lassen sich auf der jeweiligen 3D-Plattform ganze Läden oder grössere Umgebungen konstruieren – und mit entsprechendem Merchandise und diversen Interaktionsmöglichkeiten ausstatten. Bereits gibt es Projekte, die über den Avatar als digitales Selbst das

Anprobieren und den Kauf von Kleidern ermöglichen.

Für die Luxusmarke Lalique modellierte Kuble eine virtuelle Shopping-Welt ins Metaverse von Spatial hinein. «Auch Brands wie Nike, Adidas oder Gucci überlegen sich so immer wieder, junge neue Zielgruppen zu erreichen», sagt Aichhorn. Um die Verschmelzung zwischen realer und digitaler Welt voranzutreiben, dienen Aktionen wie der limitierte Verkauf von T-Shirts im virtuellen Raum für den Avatar – wonach Käufer physisch dasselbe T-Shirt nach Hause geschickt erhalten. «Ich sehe diesen V-Commerce (V steht für Virtual) nicht als Ersatz für den physischen

«Die Lernenden, welche virtuell auf die Abschlussprüfung trainierten, haben um fast einen Notenpunkt besser abgeschlossen als die übrigen.»

Daniel Gremli
Co-Gründer Bandara VR GmbH, Zürich

Einkauf, sondern eher als Erweiterung des E-Commerce», so Aichhorn. «Der E-Commerce stagniert seit längerer Zeit. So könnte das Metaverse zur nächsten Evolutionsstufe werden.»

Gerade KMU könnten sich auch schon den Eintritt ins Metaverse über einen überschaubaren Showroom leisten. Insbesondere virtuelle Showrooms seien in der Pilotphase ein beliebtes Mittel, um

einer Community Zutritt nicht nur zu bekannten Produkten, sondern auch zu neuen Kollektionen zu gewähren – und in Ausnahmefällen: um sie in den Laden zu locken. Dann nämlich, wenn etwa der virtuelle Kauf auch bei der physischen Lancierung des Produkts zu einer Art «Vorkaufsrecht» berechtigt.

Eher skurril mag anmuten, dass bereits eine Vielzahl von Kleidern wie Sneakers oder T-Shirts für die eigene Spielfigur, den Avatar verkauft wird. Olivia Schiffmann erklärt die Avatar-Psychologie: «Man spricht wie vom physischen auch vom digitalen Selbst, da beides heute als real empfunden wird. Für viele sind in der digitalen Welt

Im Immobilienbereich können sich potenzielle Käufer auf eine Reise durch die Digital Twins der noch nicht existenten Wohnung begeben. Auch im Pharma- und Medizinbereich gibt es viele Anwendungsbeispiele. So wird etwa mit Avataren getestet, ob die Medikamentennutzung verfangt. Gerade die Aus- und Weiterbildung «funktioniert im Metaverse super», sagt auch Aichhorn von Kuble: «Auch weil man durch die 3D-Objekte, die Interaktivität und die ganze Gamification viel bessere Lerneffekte erzielt.» Mit AR-Brillen können auch Baumaschinen repariert oder anhand von Digital Twins Operationen geübt werden.

VR im Ausbildungsbereich

Eine der Applikationen, die Bandara entwickelte, ist ein virtuelles Training für angehende Elektrikerinnen und Elektriker. Gemeinsam mit der ZHAW wurde das Tool kreiert, um Lernende auf ihre Abschlussprüfung vorzubereiten. Und siehe da: «Die Lernenden, welche virtuell trainierten, haben um fast einen Notenpunkt besser abgeschlossen als die übrigen», zitiert er die – allerdings nicht repräsentative – Untersuchung. «Wir sind daran, diese Lösung zu kommerzialisieren und auch für KMU nutzbar zu machen», so Gremli.

Gerade wenn es um gefährliche Arbeitsschritte geht, sind Simulationen sinnvoll. Mit einem grossen



Kuble aus Zürich hat unter anderem für den Luxusbrand Lalique (links) eine Verkaufsoase und für die Krankenkasse Sanitas einen «Experience Space» kreiert.

Stromproduzenten wurde auch eine VR-Applikation für Handgriffe entwickelt, die normalerweise unter Hochspannung erfolgen. Ein Projekt von Bandara mit der Stadt Zürich mit 360-Grad-Präventionsfilmen hat gezeigt, dass Kinder im Verkehrsunterricht

dustrie. Ein animierter Baum symbolisiert im Sanitas-«Experience Space», wie viel Papier durch die digitale Kommunikation im Sanitas-Portal wöchentlich eingespart wird. Die unschöne Seite der Digitalisierung scheint man dabei zu vergessen: Sie bin-

«Man spricht von physischem und digitalem Selbst, da beides heute als real empfunden wird. Für viele sind in der digitalen Welt Statussymbole ebenso wichtig wie in der physischen.»

Olivia Schiffmann
Kuble AG, zur Avatar-Selbsterfahrung in der Konsumwelt

durch den Einsatz von Virtual Reality «motivierter sind und relevante Inhalte, zum Beispiel den Schulterblick», besser lernen.

Die Pro Senectute beider Basel hat sich bereits auch – über digitale NFT-Spenden – Land im Metaverse gekauft. Sie entwickelt diese Welt nun spielerisch mit Seniorinnen und Senioren weiter. Der Raum soll dann nach den Bedürfnissen der Senioren ausgestattet werden: etwa mit dem bekannten Hausberg. Aber auch für Zukunftsvisionen zeigten sich die Betagten fasziniert.

Daten als Energiefresser

Dass das exponentielle Wachstum der Rechenleistung auch stetig mehr Speicher benötigt, wird oft ausgeblendet von der Tech-In-

gehen. Und wer erweitern will, hat gegenüber dem physischen Leben einen Vorteil: Die digitale Welt ist skalierbar und scheinbar unendlich. Beschränkt wird der digitale Raum nur noch durch Daten – und allenfalls Kosten, wenn der Raum zugekauft werden muss. Gremli erachtet die Verknappung von virtuellem Raum durch den Verkauf von Land für Schweizer Unternehmen als wenig sinnvoll. «Die Portale, auf denen der Landkauf möglich ist, wurden zwar letztes Jahr recht gehyped. Aber es tummeln sich viel zu wenige Schweizer da drauf, damit das für Schweizer Unternehmen lukrativ wäre.»



METaverse-GLOSSAR

Virtual Reality und digitale Vermögenswerte

Virtual Reality (VR): Komplette im digitalen Raum.

Augmented Reality (AR): Überlappung zwischen realer und virtueller Welt.

Mixed Reality (MR): Verschmelzung von beiden obgenannten.

Metaverse: Der Begriff «Metaverse» ist eigentlich undefiniert, also weder ein bestimmter Ort noch eine bestimmte Technologie. Er kommt vom gleichnamigen, von Facebook-Mutterkonzern angekündigten 3D-Universum, wird aber generell verwendet. Nichtsdestotrotz gibt es viele «Parallelwelten»,

die mit anderer Technologie einen ähnlichen digitalen 3D-Raum bieten.

Non Fungible Tokens (NFT): Bedeutet übersetzt «Nicht-ersetzbares Token» (Zeichen). Ein Token ist eine digitale Besitzzurkunde. Sie beweist, dass einem zum Beispiel ein digitales Kunstwerk gehört. NFTs repräsentieren digitales Eigentum und können für alle möglichen digitalen Gegenstände ausgestellt werden. Ein NFT kann grundsätzlich alles sein, was digital gespeichert werden kann: Videos, Bilder, Animationen, Gifs oder Musik.

Die Perfektion der Illusion

Das Leben wird vermehrt digitalisiert, das Wohnen immer lebensechter visualisiert. Marcel Lienhard von der Winterthurer 3D-Agentur DesignRaum spricht über die neuen virtuellen Möglichkeiten, Wohnraum zu verkaufen oder zu vermieten.

Mark Gasser

Ein Unternehmen, das sich auf immersive 3D-Wohnwelten spezialisiert hat, ist das Winterthurer KMU DesignRaum. Die 3D-Agentur wurde 2007 gegründet und erarbeitet Konzepte und Lösungen, um Design und Architektur visuell nahbar zu machen – oft mit 3D-Visualisierungen sowie räumlichen Annäherungen dank Virtual Reality. «Wir versuchen immer, eine Geschichte zu erzählen – Storytelling», sagt Marcel Lienhard, Mitinhaber und Mitgründer von DesignRaum. Um die richtigen Visionen im virtuellen Raum entstehen zu lassen, müsse man sich immer fragen: Welche Zielgruppe wird in den Räumen wohnen? Welche Möbel, Materialien und Farben könnten diese bevorzugen? Diese Arbeit entsteht zuerst sehr konzeptionell, dank des grossen Know-hows der Mitarbeiter:innen, die sich als In-

oder Materialkonfiguratoren können Neubauwohnungen mit unterschiedlichsten Farben und Materialien ausgestattet werden, um dann automatisiert eine erste Richtofferte zu generieren. Darüber hinaus können Bodenbeläge, Wandfarben oder Ausstattungsdetails individuell angepasst und in der 360°-Ansicht erlebt werden. Ebenso können mit dem Produktkonfigurator Leuchten, Armaturen oder Bodenbeläge verändert oder angepasst werden. Für den Generalunternehmer oder Lieferanten sind das wertvolle Daten: Er sieht, wie oft zum Beispiel welche Böden oder Bäder in einem grösseren Gebäude konfiguriert werden. «So kann man zu ganz anderen Konditionen einkaufen. Der grosse Vorteil von virtuellen Showrooms liegt in der enormen Flexibilität der ständigen Produkterweiterung. So können Küchen oder Bodenbeläge in verschiedensten Ausführungen und Varianten sehr einfach,

«Im virtuellen Raum verstehen alle sofort allfällige Anpassungen im Vergleich zu komplexen und unübersichtlichen 2D-Plänen».

Marcel Lienhard
DesignRaum, Winterthur

nenarchitekten:innen intensiv mit dem Projekt befassen. Als Grundlage werden Moodboards (eine Art Collage zur Visualisierung) erstellt, bevor überhaupt das 3D-Programm gestartet wird.

Konfigurierbare 3D-Wohnwelt

Die visuelle Darstellung ist aber nur ein Teil. DesignRaum geht noch einen Schritt weiter. Mit Hilfe von Wohnungs-, Produkt-

schnell und kostengünstig aktualisiert werden. Viele haben noch physische Showrooms, die bei einem Umbau einige Kosten verursachen», sagt Lienhard. Werden Verkaufsgespräche also bald überflüssig? «Nein, auf keinen Fall, Beratung ist absolut notwendig. Aber wir sind überzeugt, dass der Interessent, der sich vorher in einem virtuellen Showroom intensiv über die Produkte informiert hat, der



Der «GLO Tower» der GLO Group, zu der auch DesignRaum gehört: Von aussen wie von innen eine täuschend echte Illusion eines Wolkenkratzers im Zürichsee. Virtuelle Wohnungen oder Büros sind zwar (noch) nicht auf dem Markt, lassen sich aber über den GLO-Wohnungsfinder anklicken.

Bilder GLO Group

viel hochwertigere Lead ist und genau weiss, was er will, wenn es zum Erstkontakt kommt.»

Immer mehr Hersteller digitalisieren ihre Produkte. Diese Daten können über definierte Schnittstellen direkt in die 3D-Programme eingelesen werden. Im Laufe der Jahre habe sich hier ein sehr grosser Sinneswandel vollzogen. Hüteten sich Hersteller mit 3D-Modellen ihrer Produkte vor einigen Jahren noch vor einer Herausgabe ihrer 3D-Daten zur Einbettung in digitalen Umgebungen, so ist es heute umgekehrt. «Sie kommen auf uns zu mit ihren Produkten. Die Wirkung von Product Placement in der digitalen Welt wird heute als Mehrwert im Marketing gesehen», sagt Marcel Lienhard. Zudem mache Gamification als Einkaufserlebnis viel mehr Spass als das Blättern in einer plumpen Broschüre voller Preislisten. «Ein Haus kauft man oft nur einmal im Leben. Umso wichtiger ist es, die-

sen Prozess dem Interessenten emotional zu vermitteln.»

Clever die Abkürzung nehmen

Ein weiteres Digitalisierungsbeispiel aus der Bürowelt konnte DesignRaum beim Gewerbebau ONYX in Baar bei Zug umsetzen. «Wir produzierten vor dem Umbau verschiedene virtuelle Rundgänge, um potenzielle neue Mieter zu finden. Dabei haben wir zuerst mit Moodboards ein innenarchitektonisches Konzept entwickelt, um dann an die virtuelle Umsetzung zu gehen. Dies als reine Vision, um die Räume zu emotionalisieren. Umso erstaunter waren wir, als sich nach einiger Zeit ein Interessent bei uns meldete und fragte, wo er diese visualisierten Trennwände bestellen könne», so Lienhard. Die gab es noch gar nicht – sie waren erst virtuell entworfen. «Tatsächlich haben wir aber einen Hersteller gefunden, der sie realisieren konnte.»

Auch der Bar-/Restaurantbereich entspricht heute weitgehend dem virtuellen Konzept. «Um eine Vision zu transportieren, hilft der virtuelle Raum sehr», erklärt Lienhard, «es sind grosse Abkürzungen möglich. Man überlegt schon bei der Visualisierung: Kann man das überhaupt so bauen?»

Künstliche Intelligenz nutzen

Lienhard präzisiert: «Wenn Architektur, Innenarchitektur und Immobilienmarketing im virtuellen Raum erlebbar gemacht werden, nutzen wir auch die Hilfe von künstlicher Intelligenz. Wir glauben, dass diese Technologie ein enormes Potenzial hat.»

Ein kleines Beispiel: In der Bildbearbeitung lassen sich mit Hilfe von KI Arbeitsabläufe deutlich beschleunigen. «Wir sprechen in der Bearbeitung von drei Sekunden gegenüber früher einer Stunde.» Wenn Architektur, Innenarchitektur und Immobilien-

marketing im virtuellen Raum erlebbar gemacht werden, verschwinden einige klassische Tätigkeiten. Ähnlich wie bei anderen KI-Tools, die ein Beschleuniger sind, glaubt er nicht, dass der Mensch durch künstliche Intelligenz ersetzt wird – von wenigen Ausnahmen abgesehen. «Es kommt lediglich zu einer Umverteilung von Arbeitsplätzen.»

DesignRaum ist auch im Ingenieurbau tätig und digitalisiert verschiedene Bahnhöfe der SBB. Die Erstellung von digitalen Zwillingen, zum Beispiel des Bahnhofs Basel, bringt enorme Erleichterungen in der Entwicklung.

Unterschiedlichste Stakeholder können sich gleichzeitig in das virtuelle Modell einloggen und Entscheidungen in Echtzeit und im 3D-Raum treffen. «Im virtuellen Raum verstehen alle sofort allfällige Anpassungen im Vergleich zu komplexen und unübersichtlichen 2D-Plänen», erklärt Lienhard.

GLO TOWER

320 Meter hoher «Leuchtturm» im Zürichsee

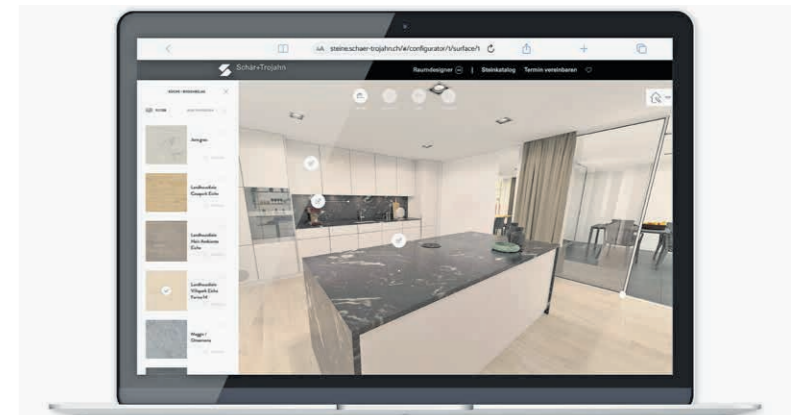
Eine Vision, die zwar noch nicht auf dem Markt ist, aber bereits online, ist nicht nur im übertragenen Sinn ein Leuchtturmprojekt. Der GLO Tower, welcher per 3D-Visualisierung und Drohnenaufnahme in den Zürichsee platziert wurde, leuchtet kokett im Seebecken. Mit seinen 320 Metern überragt der Wolkenkratzer bei weitem alle anderen Hochhäuser in der Schweiz – wenn auch nur virtuell. Das Gebäude stellt exklusive virtuelle Geschäfts- und Wohnräume zur Verfügung. Der GLO Tower ist zwar ein digitales Kunstobjekt, könnte aber als moderne Präsentationsform viel Raum für interaktive Ausstellungen bieten – ideal für Möbel, Licht, Kunst und Designobjekte. Fliesen, Leuchten, Möbel sind auch hier alle real bestellbar. «Wir hörten von vielen: Ich

kann mir einen Showroom in Zürich nicht leisten, aber vielleicht einen virtuellen?» Eine solchen Auftrag schätzt Lienhard auf Kosten von 15 000 bis 20 000 Franken. «Die Amortisierung muss man auf fünf Jahre betrachten, zudem kann man stets neue Elemente ergänzen, Produkte ersetzen.» Solche digitalen «Eingriffe» erfolgten aber verhältnismässig schnell und günstig. Die Messung der Anzahl Besucher und Verweildauer sei zudem problemlos möglich. Auch wenn er erst ein Pilotprojekt ist: Der GLO Tower zeigt die fast unendlichen Möglichkeiten, virtuelle Welten in realistischer Umgebung entstehen zu lassen. Der Wandel des Internets vom Zwei- ins Dreidimensionale ist im Gange und unaufhaltbar, ist Lienhard überzeugt.



Digitale Zwillinge, virtuelle Showrooms: Die Wohnungssuche in 3D wird immer beliebter, sagt Marcel Lienhard.

Bild Mark Gasser



Mit dem Room-Konfigurator lassen sich alle möglichen Küchenvarianten simulieren – und die Offerte dazu generieren.

Bild zvg/DesignRaum

«Der Graben wird weiter, und das ist gefährlich»

Der KGV-Herbstkongress im Zürcher Kaufleuten war politischer als auch schon: Mit Ständeratskandidat Gregor Rutz und Alt-Bundesrat Ueli Maurer wurden Fehlentwicklungen in Bern beleuchtet, die es aus Sicht des Gewerbes zu korrigieren gilt. Und Maurer erörterte die Frage: Wie kehren wir dahin zurück?

Mark Gasser

Wenn wir kommen, muss es etwas knallen», meinte KGV-Präsident Werner Scherrer am Herbstkongress im Kaufleuten, als der emotionale KGV-Imagefilm eingespielt wurde. Es war der Startschuss für einen Kongress mit rund 240 Gästen aus der Zürcher KMU-Szene, den er bewusst als Kontrastprogramm der Generalversammlung mit «Infotainment» ankündigte. Dennoch: Keine Regel ohne Ausnahme. «Heute werden wir politisch», kündigte Scherrer an. 108 Ortsvereine, 12 Bezirksvereine, fast 17 000 Mitglieder habe er im Rücken, wenn er politisch etwas bewegen wolle. «Wir sind eine Macht.» Und diese Macht gilt es nun angemessen in Bern zu einer Vertretung zu verhelfen. So verbuchte der KGV Erfolge bei der Nationalratswahl mit der Wiederwahl von Bruno Walliser (SVP), der sich auf der Bühne für die Stimmen bedankte, und KGV-Vizepräsidentin Nicole Barandun (Die Mitte), die sich per Videoaufzeichnung meldete. «Ohne Eure Stimmen hätte ich den Sprung in den Nationalrat nicht geschafft», so Barandun. Es gebe genug Anliegen des Gewerbes, um sie in Bern einzubringen. «Wir im Gewerbe müssen schauen, welche Gesetze in Bern beschlossen und umgesetzt werden. Deshalb ist es wichtig, Gewerbetreibende in Bern zu haben», meinte Walliser.

Doch eine Rechnung war noch offen: Gregor Rutz gelte es, im 2. Wahlgang des Ständeratswahlkampfes die Stimme zu geben. «Ich möchte jemanden in Bern, der die Wirtschaft vertritt», so Scherrer. Gesetze, Verordnungen, Auflagen und neue Regulierungen trafen häufig das Gewerbe hart.

Da hakte Alt-Bundesrat Ueli Maurer ein. Er wurde als Gastredner warm empfangen – nicht zuletzt seiner träfen Sprüche wegen. Das Thema seines Referats: «Keine goldenen Fesseln – mehr Unternehmertum». Es gebe eine grosse Diskrepanz zwischen dem Glashaus in Bern und den Normalbürgern. «Der Graben wird weiter und das ist gefährlich.» Die «gut gemeinten» goldenen Fesseln seien oft das Gegenteil von gut – und die bringe man kaum mehr weg. Der Verwaltungsapparat wachse immer mehr, noch stärker bei den Kantonen als beim Bund. Ein verabschiedetes Gesetz werde jeweils vom «Moloch» der Verwaltung im Zuge der Umsetzungs- und Vernehmlassungsphase aufgebauscht. «Das kostet auch immer mehr – es gibt immer mehr Parlamentarier, die sich darum kümmern.» Vieles, was geregelt werde und zum Aufbau des Bürokratiemonsters beitrage, sei durchs Ausland importiert: Die Datenschutzverordnung und Bestimmungen im Gesundheitswesen gab er als Beispiele.

Als Bundesrat habe er stets versucht, Gesetze zu vereinfachen, zu verschlanken. Daher sei der politische Alltag ein Hebel: übers Parlament, über die Verbände. Aber das wirke nur bedingt. «Wir müssten versuchen, diese Entwicklung radikaler zu beeinflussen.» Doch wie kehrt man zurück zur liberalen Wirtschaftsordnung?

Als Faustregel gelte: Ein neues Thema müsse 5 oder 10 Jahre lang bewirtschaftet werden. «Es muss immer wieder gehört werden.» Beispiel: Invalidenversicherung. Erst als man von «Scheininvaliden» zu sprechen begann, wurde eine Revision diskutiert. Maurers Hauptforderung: Freiheitliche Wirtschaftsordnung, Personalstopp beim Staat und Steuersen-



Ständeratskandidat Gregor Rutz (links) im Gespräch mit Ueli Maurer und Moderator Dominik Feusi.

Bilder André Springer

kung – das sei das Rezept für mehr unternehmerische Freiheit. Um diese Forderungen durchzusetzen, gelte es auch, mehr Verantwortung zu übernehmen. Das gelte auch für die Verbände. «Und jetzt haben wir die Chance dazu», verwies er auf die neuen Mehrheitsverhältnisse.

Gespräch mit Maurer und Rutz

Nebelspalter-Vize-Chefredaktor Feusi fragte Maurer im Gespräch dann provokativ: «Wenn man dem zuhört, scheint es, als hätten Sie komplett versagt.» Maurer konterte: Im VBS habe er stets bei einem Abgang gefordert, es müsse begründet werden, warum sie wieder besetzt werden müsse. «Es kamen etwa fünf Begründungen.» Auch bei der Zollverwaltung wären fast 450 Stellen abgebaut worden. Aber Maurers Nachfolgerin hat den Chef entlassen. Das zeigte für Maurer: «Die Wirtschaftsverbände müssen etwas politischer werden und einheitlicher fordern.» Das Parlament müsse diese Forderungen spüren, «dann gibt das mehr Gewicht für Gewerbeanliegen.» Wirtschaftsverbände nehme man indes meis-

tens nicht so geschlossen wahr. «Sie reiben sich an der EU oder an anderen Fragen auf.»

Stichwort EU: Der Bundesrat hat die Verhandlungen wieder aufgenommen. In der aktuellen personellen Konstellation sei kein grosser Wurf zu erwarten. «Lieber im jetzigen Zustand bleiben, bis ein Fortschritt absehbar ist.» Auch auf der Gegenseite sei wenig zu erwarten. Gerade Minister zeigten oft mehr Kompromissbereitschaft, die EU-Kommission blockiere die Bemühungen dann aber. Präsidentin Ursula von der Leyen habe sich wohl über den Tisch gezogen gefühlt – so sei von ihr wenig zu erwarten. Doch sei die Kommunikation beim Bundesratsentscheid auch suboptimal gewesen.

Maurer erzählte aus dem Nähkästchen: In einer dreistündigen Bundesratssitzung würden auch mal 100 Geschäfte behandelt. Die Verwaltung bereite diese vor. Oft behandle man nur Details, statt diese grundsätzlich zu hinterfragen. Paradebeispiel: die ganze Detaildiskussion über Abstände während Corona.

Ist der Bundesrat also von der Verwaltung gesteuert, fragte Feusi sinngemäss. Er habe gute Chefbeamte auf der Verwaltung gehabt, meinte Maurer. Der diskursive Austausch über neue Geschäfte sei ihm wichtig gewesen. Im Bundesrat müsse man Aufträge absetzen, führen können und Verantwortung delegieren. Darauf werde bei der Bundesratswahl zu wenig geachtet. «Jede Kioskfrau hat mehr Verantwortung – das sagte ich auch meinen Leuten in Bern.» Kurzum: Statt auf Führungserfahrung werde zu stark auf die richtige Partei, Sprachregion oder Geschlechterkonstellation geschaut.

Ist liberal gleich liberal?

Auch Ständeratskandidat Gregor Rutz betrat dann die KGV-Bühne. Riskiert Rutz den Marktzugang zur EU, fragte Feusi provokant. Er staune, meinte Rutz, was als wirtschaftsliberal gelte. Er stehe für bessere Rahmenbedingungen, damit die Wirtschaft arbeiten kann, stelle Eigenverantwortung ins Zentrum, bin für weniger Abgaben und Steuern und dass man

neue Märkte – auch Asien und die USA – erschliessen könne.

Je nach Zeitung politisiert Tina Moser oder Gregor Rutz näher bei der FDP. Ueli Maurer brach eine Lanze für Rutz, der den Stallgeruch des Gewerbes trage, zu diesem Bezug habe und Respekt für dessen tagtägliche Leistungen. «Fürs Gewerbe ist Gregor sicher der, der eure Anliegen versteht und durchsetzt.»

Er werde für Selbstverantwortung und gute Rahmenbedingungen kämpfen, wenn er gewählt werde, versprach Rutz – wie bereits im Nationalrat. Er sah die internen Diskussionen der FDP und die Unterstützung seiner Person als ihr Problem. Doch im Parlament sei die Zusammenarbeit mit der FDP sehr konstruktiv. In der Staatspolitischen Kommission des Nationalrats habe er mit vielen Vollzeitpolitikern diskutiert. Am Ende, statt das Problem zu lösen, würden Postulate produziert, die wiederum mehr Bürokratie generierten. Möglicherweise ändert sich das nun: In seiner Kommission mit 25 Vertretern werde die

SVP neu 9 statt 7 Mitglieder stellen. Fortan sei es einfacher, mit der FDP oder der Mitte die Mehrheit zu stellen. Maurer erlebte als Bundesrat, dass man gerade mit der FDP «in den Kommissionen hervorragend arbeiten konnte.» In den Medien werde das anders dargestellt. «Die Allianz ist in Bern viel stärker, als man sie in der Öffentlichkeit wahrnimmt». Er habe die Zusammenarbeit als sehr konstruktiv empfunden.

KGV-Gewerbe-Cup

Scherrer nahm anschliessend «Scheininvalidität» als Steilpass, als möglichen Kampfbegriff gegen die Bürokratie «Scheinverwaltungsangestellte» zu verwenden. Einen «Schein» gab es dann für sechs Gewerbevereine – allerdings war damit Leistung verbunden. Beim «Gewerbe-Cup» werden jeweils jene der 108 Ortsvereine mit dem grössten Mitgliederzuwachs gekürt.

KGV-Geschäftsführer Thomas Hess dankte den Sponsoren, allen voran der Zürcher Kantonalbank als «Presenting Partner», und stellte die sechs Gewerbevereine im Kanton mit dem grössten relativen sowie dem grössten absoluten Wachstum im Rahmen des «Gewerbe-Cups» vor. Die Gewinner-Checks über 2000 Franken erhielten die beiden Gewerbevereine Aathal-Seegräben und Turbenthal (letztere zum zweiten Mal in Folge). Die weiteren Checks über 1000 und 500 Franken sicherten sich die Gewerbevereine Schwamendingen sowie Gewerbe und Industrie Dietlikon (jeweils 2. Platz) und als drittplatzierte der Gewerbeverein Zell und der HGV Wädenswil.

Mehr Impressionen hier:
<https://www.facebook.com/kgvzuerich>



Oberes Bild: Beim Apéro mit KGV-Topkandidat Marcel Suter (3. von links). Unten: Die sechs Siegervereine des Gewerbe-Cup.

KGV geht gestärkt aus Wahlen hervor

Mit der Wahl von KGV-Vizepräsidentin Nicole Barandun und der Wiederwahl von Bruno Walliser, Mitglied des Leitenden Ausschusses, geht der KGV gestärkt aus den Nationalratswahlen. Die Verschiebung der Kräfteverhältnisse sollte dazu führen, die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu verbessern und so die KMU zu stärken.

Der KMU- und Gewerbeverband Kanton Zürich (KGV) hat unter dem Motto «Unternehmertum stärken – KMU-freundlich wählen» aktiv eine Wahlkampagne geführt und sich für 59 gewerbenahe Kandidierende zur Wahl in den Nationalrat ausgesprochen. Mit den Kategorien «Spitzen- und Topkandidaten», «enge politische Partner des KGV» und «weitere KMU-freundliche Kandidaten» wurden die Kandidierenden unterschiedlich stark unterstützt. Die Bemühungen des KGV haben sich ausgezahlt.

KGV-Vizepräsidentin gewählt

KGV-Präsident Werner Scherer zieht folgendes Wahlfazit: «Mit den Resultaten der Nationalratswahlen 2023 ist eine gute Grundlage gelegt, die Rahmenbedingungen für KMU in den kommenden Jahren nachhaltig zu verbessern. Die KMU brauchen künftig wieder die politische Aufmerksamkeit und Unterstützung, die sie aufgrund ihrer Wichtigkeit für Wirtschaft und Gesellschaft auch verdienen.»

Mit Nicole Barandun wurde die Vizepräsidentin des KGV überzeugend in den Nationalrat gewählt. Als Präsidentin des Gewerbeverbands Stadt Zürich steckt viel KMU in Nicole Barandun: So hat sie sich sowohl in der Stadt als auch beim KGV auf Kantonsebene immer wieder als starke Verfechterin für die Anliegen des Gewerbes engagiert. KGV-Geschäftsführer Thomas Hess zeigt sich hocherfreut über die Wahl: «Nicole Barandun setzt sich seit Jahren mit der nötigen Hartnäckigkeit, ausgewiesenen Fachkenntnissen, aber jederzeit auch lösungsorientiert für die Anliegen der KMU ein.»

Weiter wurde Bruno Walliser, Mitglied des Leitenden Ausschusses, als Nationalrat gut wiedergewählt. Als KMU-Inhaber kennt Bruno Walliser die Sorgen des Gewerbes bestens und wird sich weiterhin mit vollem Elan im Nationalrat für eine KMU-freundlichere Politik einsetzen.

Auch die Topkandidatinnen Anita Borer, Präsidentin Gewerbeverband Uster, und Susanne

Brunner, Präsidentin Gewerbeverband Seefeld, überzeugten auf ihren Listen und konnten trotz grosser Konkurrenz Plätze gutmachen. Die Topkandidaten Martin Farner und René Schweizer haben leider trotz hohem Engagement Plätze verloren.

KMU-Freundliche im Aufwind

Von den «engen politischen Partnern des KGV» wurden Yvonne Bürgin (neu), Nina Fehr Düsel (neu), Martin Hübscher (neu), Philipp Kutter (bisher), Gregor Rutz (bisher), Regine Sauter (bisher) und Beat Walti (bisher) in den Nationalrat gewählt. Die «engen politischen Partner» arbeiten mit dem KGV in Gremien mit oder haben den KGV in den letzten vier Jahren mit Fachwissen bei KMU-relevanten Geschäften (Bellerive-Strasse, Rad-WM) unterstützt. Eine erfreuliche Bilanz und eine klare Stärkung des KMU-Lagers.

Von den «weiteren KMU-freundlichen Kandidaten» wurden Alfred Heer (bisher), Thomas Matter (bisher), Andri Silber-

schmidt (bisher) und Mauro Tuenna (bisher) wiedergewählt.

KMU-Liste erreicht 1450 Wähler

Die KMU-Liste mit dem Zugpferd Hans-Ulrich Bigler, ehem. sgv-Direktor, und mehreren KGV-Vorstandsmitgliedern hat als SVP-Unterliste einen Wähleranteil von 0,33 Prozent gewinnen können. Die KMU-Liste hat insgesamt 52 172 Stimmen erhalten und somit rund 1450 Wähler hinter sich geschart. Damit wurden die Resultate von etlichen Jungparteien erreicht oder übertroffen. Ein respektables Resultat für eine neue Unterliste. (ZW)

SPITZENKANDIDATEN



Nicole Barandun
Zürich
Die Mitte
GEWÄHLT NEU

Bruno Walliser
Volketswil
SVP
GEWÄHLT BISHER

GEWÄHLTE «ENGE POLITISCHE PARTNER» DES KGV



Yvonne Bürgin
Rüti
Die Mitte
GEWÄHLT NEU

Nina Fehr Düsel
Küsnacht
SVP
GEWÄHLT NEU

Martin Hübscher
Wiesendangen
SVP
GEWÄHLT NEU

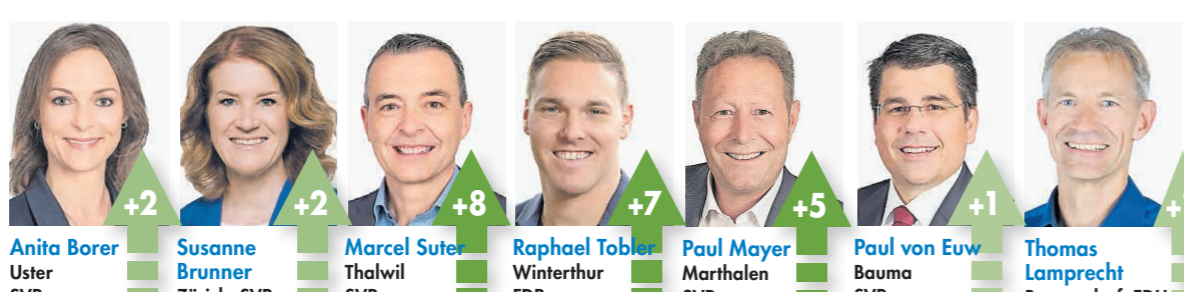
Philipp Kutter
Wädenswil
Die Mitte
GEWÄHLT BISHER

Gregor Rutz
Zürich
SVP
GEWÄHLT BISHER

Regine Sauter
Zürich
FDP
GEWÄHLT BISHER

Beat Walti
Zollikon
FDP
GEWÄHLT BISHER

PLÄTZE GEWONNEN: KGV-TOPKANDIDATINNEN UND «ENGE POLITISCHE PARTNER»



Anita Borer
Uster
SVP
+2

Susanne Brunner
Zürich, SVP
+2

Marcel Suter
Thalwil
SVP
+8

Raphael Tobler
Winterthur
FDP
+7

Paul Mayer
Marthalen
SVP
+5

Paul von Euw
Bauma
SVP
+1

Thomas Lamprecht
Bassersdorf, EDU
+1

KAMPAGNE KGV

Onlinekampagne fand grosse Beachtung

Der KGV führte seine Kampagne für die KMU-freundlichen Kandidaten unter dem Motto «Unternehmertum stärken – KMU-freundlich wählen». Mit der Aufforderung «Streichen, panaschieren, kumulieren» wurde auf die Wichtigkeit aufmerksam gemacht, KMU-freundliche Kandidierende zu bevorzugen. Mehr als 17 800 Personen haben die Kampagnenseite www.unternehmerwahlen.ch über 37 700 Mal besucht. Inse- rate in Gewerbezeitungen, ein Briefversand an über 20 000 KMU, E-Mailings und Berichte in der «Zürcher Wirtschaft» haben die Online-Kampagne ergänzt.

Doppelte KGV-Kraft im Nationalrat

KGV-Vizepräsidentin Nicole Barandun schaffte am 22. Oktober den Sprung in den Nationalrat ebenso wie KGV-Ausschussmitglied Bruno Walliser die Wiederwahl.

Mark Gasser

Mit der Wahl von Nicole Barandun, Vizepräsidentin des KMU- und Gewerbeverbands Kanton Zürich (KGV) und Präsidentin des stadtzürcher Gewerbeverbands GVZ, wurden gleich beide KGV-Spitzenkandidaten gewählt: Kaminfegermeister und KGV-Ausschussmitglied Bruno Walliser (SVP) schaffte die Wiederwahl souverän. Auch aus Sicht ihrer Partei Die Mitte verlief die Nationalratswahl erfreulich: «Nur in unseren kühnsten Hoffnungen haben wir mit zwei zusätzlichen Sitzen geliebäugelt», sagt die frisch gewählte Nationalrätin Nicole Barandun (Die Mitte) zufrieden.

Für Barandun, die bereits von 2008 bis 2011 für die CVP im Kantonsrat sass, wird sich einiges ändern. Zum einen tritt sie gemeinsam mit Thomas Hürlimann (ehemals BDP) vom Co-Präsidium der Partei zurück – das war schon vor ihrer Wahl in den Nationalrat klar. Die Neuwahlen sind für den kommenden Frühling geplant.

Sie gebe eher «mit einem lachenden Auge» den Posten ab – zumal sie die Partei «in einen super Wahlerfolg führen» durfte. Traurig sei sie auch nicht, danach mehr Zeit für anderes zu haben. «Ein weinendes Auge hätte ich, wenn ich all die Leute aus meiner politischen Tätigkeit nicht mehr sehen würde. Aber als Nationalrätin ist das ja gegeben.» Und mit einem Wahlerfolg auf dem Zenit aufzuhören, sei quasi der schönste Abschluss, «für mich und für die Partei».

Zum anderen werde sie ihre Arbeit auf der Anwaltskanzlei reduzieren. Insbesondere Gerichtsprozesse mit kurzen Fristen werde sie nicht mehr betreuen können. «Während der Session ist man mehrere Wochen abwesend. Dann kann man gewisse Tätigkeiten nicht mehr sicherstellen», so Barandun. Anderen Verfahren und ihrer juristischen Beratungstätigkeit werde sie sich weiter widmen.

Andererseits werde sie ihre Verbandstätigkeiten als Präsi-



Bruno Walliser (bisher) und KGV-Vizepräsidentin Nicole Barandun (neu). M. G.

den des Stadtzürcher Gewerbeverbands und Vizepräsidentin des KGV weiterführen – «auf jeden Fall, schliesslich haben diese auch einen engen Zusammenhang mit dem Mandat», so Barandun.

Viele Panaschierstimmen

Wer in den Nationalrat gewählt werden will, braucht Panaschierstimmen. Das heisst: Stimmen von «partiefremden» Wahlzetteln. Nicole Barandun erhielt pro 1000 listenfremde Wahlzettel 20,26 Stimmen. Sie erreichte damit unter allen Kandidaten im Kanton Zürich Rang 22 der Panaschierstatistik. Der Kanton Zürich hatte 36 Sitze zu vergeben, somit gehört auch Nicole Barandun zu den «Panaschierköniginnen» aus dem Kanton Zürich.

«Ich bin überzeugt, dass ich viele Stimmen aus dem Gewerbe geholt habe. Aber es war letztlich eine Kombination aus mehreren Faktoren – als Präsidentin des GVZ bin ich sehr viel auch in der Berufsbildung unterwegs. Da treffe ich natürlich nicht nur Leute aus dem Gewerbe, sondern auch aus der Bildung.» Zudem habe sie einen breiten Freundeskreis – gerade in Zürich, wo sie aufgewachsen und sehr gut vernetzt ist. «Aber am Schluss kam das gute Resultat schon hauptsächlich aus vielen Jahren politischer Tätigkeit und Netzwerken zustande und

maturität als Einstiegskriterium in bestimmte Berufe sei dringlich: Es gebe etwa im Gesundheits- und Bildungswesen sehr viele Studienrichtungen, für die neben der Berufsmatura obendrauf ein Zusatzmodul erforderlich sei. Wer etwa Kindergärtnerin oder Primarlehrer werden will, benötigt neben der BMS einen Vorkurs für den Eintritt in die Pädagogische Hochschule, dasselbe gilt für bestimmte Gesundheitsberufe – etwa für die Hebamme. Auch mehrere Jahre Erfahrung reichen da nicht. «Wer statt mit einem grösseren akademischen Rucksack auch mit Berufserfahrung ausgerüstet ist, sollte mit entsprechender didaktischer Qualifikation belohnt werden», findet Barandun.

Möglich sei, dass die einen oder anderen Anliegen beim langwierigen Politbetrieb bereits aufs Tapet gekommen seien – daher will sich Barandun erst die Dossiers im Detail anschauen.

Bruno Walliser wieder gewählt

Bei Bruno Walliser (SVP, bisher) sah es am Wahlsonntag lange so aus, als ob es knapp werden könnte – doch da war unter anderem «sein» Bezirk Uster noch nicht ausgezählt. Am Schluss schaffte er mit dem 9. von 10 SVP-Sitzen im Nationalrat relativ locker die Wiederwahl. Eine intensive Zeit des Wahlkampfes sei damit für ihn zu Ende gegangen, sagt Walliser, der auch Mitglied im KGV-Ausschuss ist. «Zusammen mit Nicole Barandun werde ich mich im Nationalrat weiterhin für die Anliegen des Gewerbes einsetzen. Als Kaminfegermeister und Geschäftsinhaber kenne ich die Sorgen des Gewerbes bestens. Es ist wichtig, dass die Rahmenbedingungen für KMU in den kommenden Jahren nachhaltig verbessert werden», blickt er voraus. Sein Urteil zur KGV-Kampagne fällt positiv aus: «Der KGV hat uns Kandidaten super unterstützt, dafür bedanke ich mich herzlich.» Er sei voll motiviert, weiterhin die Interessen des Gewerbes im Parlament einzubringen.

Für eine bürgerliche Zürcher Stimme

Der ganze Kanton Zürich soll in Bern vertreten sein, sagt der zurücktretende FDP-Ständerat Ruedi Noser. Deshalb bricht er eine Lanze für Ständeratskandidat Gregor Rutz. Will Zürich im Ständerat mit einer starken Stimme auftreten, braucht es eine Standesvertretung, die Mehrheiten gewinnt. Keinen politischen Jositsch-Zwilling.

Ruedi Noser

Daniel Jositsch und ich durften den Kanton Zürich über acht Jahre im Ständerat vertreten. Wir haben uns gut verstanden und den Kanton Zürich in zwei Legislaturen erfolgreich vertreten. Der Erfolg fusste auf zwei Grundpfeilern: Erstens war uns beiden bewusst, dass wir uns bei wichtigen Themen, die den Kanton Zürich betreffen, auf eine gemeinsame Position einigen müssen. Diese Kompromissfähigkeit attestiere ich sowohl Gregor Rutz wie auch Tiana Angelina Moser. Der zweite Erfolgsfaktor lag darin, dass Daniel Jositsch und ich uns komplementär ergänzten. Daniel Jositsch war im linken Lager sehr gut verankert und ich bei den Bür-

gerlichen, konkret bei FDP, SVP und der Mitte. So konnte sich jeder auf seiner Seite dafür einsetzen, dass die Position von Zürich im Ständerat eine Mehrheit gewinnt. Genau hier liegt das Problem,

«Hier liegt das Problem von Tiana Angelina Moser: Im bürgerlich geprägten Ständerat würde sie zum politischen Zwilling von Daniel Jositsch.»

Ruedi Noser
Ständerat FDP

lem von Tiana Angelina Moser: Im bürgerlich geprägten Ständerat würde sie zum politischen Zwilling von Daniel Jositsch. Das Duo Jositsch-Moser könnte nur im linken Lager auf breite Unterstützung zählen und das reicht

nicht für eine Mehrheit in den relevanten Themen. Der Kanton Zürich würde signifikant geschwächt.

Will Zürich im Ständerat mit einer starken Stimme auftreten,

immer auch in den eigenen Reihen. Im Ständerat muss das anders sein. Darum unterstütze ich Gregor Rutz, aus Überzeugung für einen starken Kanton Zürich.

ZUR PERSON



Ruedi Noser

ist seit 2015 FDP-Ständerat und tritt Ende der Legislatur zurück. Davor war der 1961 im Kanton Glarus geborene IT-Unternehmer seit 2003 im Nationalrat.

dann braucht es eine Standesvertretung, die Mehrheiten gewinnen kann. Dies ist umso wichtiger, da sich unsere Zürcher Nationalräte noch nie auf eine Position einigen konnten. Im Nationalrat sitzen die Gegner eines starken Zürichs

Publireport

Investition in die Zukunft: E-Ladestationen in Mehrfamilienhäusern

Ladestationen für Elektrofahrzeuge in Mehrfamilienhäusern könnten bald zur Norm werden. Die Nachfrage wächst kontinuierlich und immer mehr Immobilienbesitzer und Liegenschaftsverwaltungen investieren in die Technologie. Davon profitieren die Umwelt, die Mieter – und das Geschäft.

Mit der steigenden Bedeutung der Elektromobilität wächst die Nachfrage nach Ladestationen. Immer häufiger geht sie von Wohnungsmietenden aus, die ein Elektroauto kaufen und dieses auch zu Hause aufladen möchten. In städtischer Umgebung

ist der Bedarf an Ladelösungen besonders hoch. Während diese bei Neubauten oft schon miteingeplant sind, müssen bei bestehenden Immobilien die Parkplätze mit der Technologie nachgerüstet werden.

Solche Renovierungsprojekte sind eine Investition in die Zukunft; E-Ladelösungen leisten nicht nur einen Beitrag zum Klimaschutz, sie erhöhen auch den Wert der Immobilie und die Zufriedenheit bei den Mietenden. Mit der richtigen Planung steht der erfolgreichen Umsetzung nichts im Wege.

Die Kosten im Griff

Immobilienbewirtschafter müssen stets die Ausgaben im Auge behalten und die Kosten vorab sorgfältig kalkulieren. So braucht es eine Schätzung der Installationskosten sowie der möglichen Folgekosten für den Ausbau der Ladestationen.

Auch Betrieb und Wartung müssen in die Rechnung miteinbezogen werden. So vermeidet man böse Überraschungen.

Sicheres und zukunftstaugliches Lademanagement

Ein sicheres Lademanagementsystem verteilt den verfügbaren Strom effizient und verhindert Überlastungen. Da sich die Elektromobilität ständig weiterentwickelt, ist es wichtig, bei der Installation der Ladestationen die Zukunft im Blick zu haben. Die gewählte Technologie sollte flexibel genug sein, um den Bedarf an zusätzlichen Ladepunkten problemlos zu decken.

Livit setzt auf Zaptec Pro

Die Schweizer Immobilienmanagement-Firma Livit baut ihr Angebot im Bereich Elektromobilität laufend aus. Bei den Ladestationen setzt

Livit auf Zaptec Pro. Die privaten und gewerblichen Mieter profitieren von der einfachen Nutzung und Anwendung für alle Arten von E-Fahrzeugen. Für die Verwaltung spielt der reibungslose Unterhalt eine zentrale Rolle; die Zaptec Pro Ladelösung bietet vieles aus einer Hand und verfügt dort über offene Schnittstellen, wo Zusatzleistungen gefragt sind.



Scannen & mehr zum Thema in der Livit Case Study lesen.

Oder eine E-Mail an info.ch@zaptec.com schreiben.



Foto Credits: Sara Keller Photography



SOLAR-ENERGIE IST VIEL ZU TEUER!

FALSCH!
Sie lohnt sich vielfach
iwb.ch/pv

Stefan Bucher
IWB Solarexperte



«Lieferanten nutzen die Situation aus»

Die Energiepreise explodierten gegen Ende 2022. Das Szenario wiederholt sich dieses Jahr kaum, so wären Panikkäufe fehl am Platz, sagt ein Experte der Powergia GmbH. Dank Pooling handelt das Zürcher Startup gute Marktpreise aus. Und rät zu mehr Gelassenheit.

Mark Gasser

Die Hiobsbotschaften für Strombezüger auf dem freien Markt häuften sich gegen Jahresende 2022. Über Preisexplosionen an der Strombörse ums Fünf- oder sogar Zehnfache klagten Vertreter von energieintensiven Branchen. Damit war der Kurs abgesteckt und das Lied angestimmt, die Stromproduzenten und -lieferanten rieben sich die Hände.

Denn es ist ein offenes Geheimnis: Die sprunghaft steigenden Strompreise überstiegen die Zunahme der Gesteuerungskosten bei weitem – was insbesondere für jene Unternehmen schmerzhaft war, die sich mit über 100 000 Kilowattstunden Verbrauch pro Jahr auf dem freien Markt einkaufen. Medien schrieben auslaufende

Stromverträge Ende 2022 schon beinahe zum Himmelfahrtskommando hoch. Und wessen Lieferverträge erst jetzt auslaufen und erneuert werden müssen, der mag sich auch dieses Jahr vor dem drohenden Strommangel ab Januar wieder fragen: Ist es jetzt zu spät, um als Grossverbraucher günstigen Strom beziehungsweise einen Vertrag für 2024 zu erhalten?

Ein Spinoff der HSG hat sich aufgemacht, Licht ins Dunkel dieses Strompreisdschungels zu bringen: Die Powergia GmbH mit ihrer Auktionsplattform ENERGY-MARKET ist auf die Strombeschaffung spezialisiert. Antonio Bader, Managing-Partner von Powergia aus Zürich, sagt unverblümt: «Der Markt ist sehr intransparent, und die Lieferanten nutzten diese Situation aus.» Vor allem versuchten die Lieferanten in der Hektik noch, Ängste zu schüren. Der Kunde schliesst dann in einem schlechten Zeitpunkt emotionalisiert einen Vertrag ab. «Es kann teuer werden, wenn man das Ganze zu leichtsinnig angeht. Man kann Glück haben. Aber wenn der Kunde eine Leistungsberatung hat, ist das immer besser. Die Lieferanten übernehmen für die schlechten Preise keine Haftung», sagt Bader. So mache es Sinn, das Thema zu outsourcen.

Digitalisierte Strombeschaffung

Powergia ist ein Dienstleister für die Energiewirtschaft mit Spezialisierung in der Strombeschaffung. Die Firma verspricht, «über 50 attraktive Lieferanten aus allen Regionen der Schweiz per Maus-klick» zu erreichen.



Die Powergia GmbH rät KMU, vor Abschluss neuer Energieverträge «die Klauseln näher anzuschauen».

Bild stock.adobe.com/ blende11.photo

Und das geht so: Die Kunden erhalten zur Marktbeobachtung Zugang zur Auktionsplattform «energy-market.ch». Über elektronische Stromausschreibungen werden bei Interesse die Schweizer Lieferanten für eine Angebotserstellung eingeladen. Powergia wurde 2013 mit dem Ziel gegründet, grössere Energieabnehmer bei der Strombeschaffung zu unterstützen. Der Strombedarf wird wahlweise ausgeschrieben oder auktioniert. Die Angebotserstellung kann sogar live über das Kundenportal verfolgt werden. Ein Alleinstellungsmerkmal: Der Markt hinkt noch einige Jahre hinter den Nachbarländern nach, wo die Rolle des Energy-Managers stärker verbreitet ist.

Von den rund 600 Verteilnetzbetreibern schweizweit werden rund 100 als marktfähige Lieferanten eingestuft, darunter mittelgrosse Energiestadtwerke aus allen drei Sprachregionen. Nur deren 50 stehen aber wirklich im Wettbewerbsmarkt. Von diesen seien wiederum 20 stark aktiv, um neue Kunden zu akquirieren. Lediglich Grossverbraucher über

20 GWh pro Jahr hatten früher Zugang zur strukturierten Beschaffung mit Tranchen. «Dank des Aufbaus unseres Pools können jetzt auch kleine Kunden ab 100 000 kWh diese Beschaffungsvariante erhalten», so Bader.

Bessere Konditionen mit Pooling

So weit, so einfach. Die Krux: Je nach Kunde variierten die geeigneten Produkte und die Beschaffungsstrategie. Je nach Modell und Energiebedarf kann Powergia für kleinere Kunden bessere Preise aushandeln – zugeschnitten auf ihre Strategie. «Durch Pooling-Modelle können auch kleine Kunden auf professionelle Stromprodukte zugreifen», so Bader. Dazu gehörten etwa öffentliche Institutionen wie Kantons- und Gemeindebetriebe, Verwaltungen, Spitäler, ARAs, aber auch Industriekunden sowie KMU mit Produktionsstätten und Multisites. Nur Schweizer Versorger dürfen in der Schweiz Strom liefern (die Grenzkapazitäten mit dem Ausland werden auf Swissgrid-Ebene auktioniert, und nur die grossen Player importieren bzw. exportieren Energie).

Die Pools bestünden aus sehr heterogener und schweizweit verteilter Kundschaft. Vor allem die kleinen Verbraucher litten in diesem Markt am meisten. «Sie sind am wenigsten interessant für die Lieferanten und haben oft wenig Erfahrung mit dem Strommarkt und dem Einholen und Vergleichen von Konkurrenzangeboten.»

Strommarkt – ein Kartell?

Ausserdem müssten auch Aspekte wie Risikofähigkeit des Unternehmens und erforderliche Volumenflexibilität (also Schwankungen beim Strombedarf) betrachtet werden. «Es ist wichtig, dass die Kunden nicht nur durch die Stimme des Lieferanten, sondern unabhängig davon erfahren, was es gibt am Markt», sagt Bader. Das klingt fast, als wäre der Strommarkt ein Kartell. «Nun ja, der Markt ist oligopolistisch: Die Lieferanten nutzen ihre Position aus und wissen, dass andere auch nicht unterbieten werden.»

Bei neuen Offerten rät er daher zur Vorsicht: «Der Kunde muss neben dem Preis auch die Vertragsklauseln anschauen – die

Lieferanten ändern diese in vielen Fällen zuungunsten der Kunden.» Bader gibt ein Beispiel eines schlechten Vertrags: Wenn der Kunde zu schnell unterzeichne und sich dann für den Zubau von Photovoltaikanlagen entscheide, müsse er unter Umständen Kompensationen zahlen für ungemel-

«In dieser Phase hört man, dass Ängste überproportional eingepreist werden.»

Antonio Bader
Powergia GmbH

dete PV-Anlagen. Solche Klauseln würden bei der ganzen PV-Euphorie vergessen oder übersehen.

Doch Nachfrage bestimmt bekanntlich Angebot. Wenn Panik die Märkte beherrscht, wird sich das in höheren Preisen niederschlagen. Wer wenig Risiko eingehen will, macht langfristige Verträge – zu tendenziell höheren Energiepreisen. Fürs Jahr 2024 sieht er aber viele Kunden gespannter vorgehen als noch vor ei-

nem Jahr, ohne gleich langfristige Verträge abzuschliessen. «Man kann bis Mitte Dezember noch Verträge abschliessen. Und letztes Jahr sind gegen Jahresende die Preise eingebrochen», so Bader. «Doch da waren die Verträge häufig schon abgeschlossen.» Derzeit hielten sich die risikoarmen und die risikoaffinen Kunden die Waage, schätzt Bader. «Einige lassen sich keine Angst einjagen und bleiben lieber flexibel», so Bader. «Wir erhalten vor allem im Q4 viele Anfragen, da viele Kunden erst zu diesem Zeitpunkt ihre auslaufenden Verträge erneuern.»

In dieser Phase warnt er davor, langfristige Verträge abzuschliessen, die überteuert sind. Er empfiehlt, sich mit dem Thema Energie bereits anfangs Jahr zu beschäftigen, gleichzeitig aber «Geduld zu haben und den Markt spielen zu lassen». Die Nahostkrise habe aktuell keinen starken Einfluss auf die Strompreise. Sollte eine Wirtschaftskrise eintreten, könnten die Preise hierzulande gar noch weiter sinken. Mit Blick auf Lieferanten von Strom für die Schweiz, ist Bader auch entspannt: Dort sei

zwar die Wirtschaft geschrumpft, doch das stehe im Kontrast zur weiterhin hohen Energieproduktion. «So sehen wir, dass die Preise stark korrigiert werden dürften. Wir glauben, auf der Produktionsseite (inklusive Gas) ist die Versorgung für diesen Winter wohl abgesichert in Europa. Auch wettermässig hielt die befürchtete Dürre nicht an.» Dass der Bund vor Jahresfrist dennoch angesichts der Unsicherheiten die Reserven von vergleichsweise wenig rentablen Pumpspeicherkraftwerken füllen liess, sei eine Marktverzerrung gewesen, die im Nachhinein nicht nötig gewesen wäre.

Deshalb entkräftet Bader die Hochpreis-Angst: «In dieser Phase hört man, dass Ängste überproportional eingepreist werden. Es gilt, ruhig Blut zu wahren und den Strommarkt mit Experten anzuschauen.» Lieferanten hätten ein Interesse daran, Strom teuer zu verkaufen. Die kritische Phase sollte nun bereits vorbei sein, schätzt er. «Stromausfälle aufgrund Energiemangel sind aus unserer Sicht keine konkrete Gefahr mehr. Ganz im Gegenteil: Im

INFO

Strompreise: Faktoren

Aktuell beträgt der Strompreis zwischen 9 und 16 Rappen pro Kilowattstunde an der Strombörse. Nebst dem Volumen hängt der offerierte Preis auch davon ab, welches Profil der Kunde aufweist – ob er etwa eher ein winter- oder ein sommerlastiger Verbraucher ist. Die regionale Produktionskapazität ist dabei ein Faktor (in einigen Regionen Skandinaviens z. B. gibt es Preise nahe null wegen Angebotsüberschuss), aber auch die Staatsintervention mit Subventionen und Price-Caps verzerrt den Preis. Die Schweiz weise bekanntlich während des Winters hohe Preise aufgrund der knappen Produktion der Wasserkraftwerke auf. Das erklärt auch weitgehend die grossen Strompreisunterschiede an der Börse zwischen Ländern wie Portugal und Spanien (21,8–23 Cent pro MWh) und etwa Italien (100 Cent) oder Griechenland (90).

Sommer haben wir das Problem der Überproduktion, und mit dem weiteren Ausbau der erneuerbaren Energien wie PV-Anlagen wird die Situation noch extremer.»

Die Börsenpreise am Spotmarkt sind nicht zu verwechseln mit dem Endverbraucherpreis, den die Privat- und Gewerbetunden ihrem lokalen Energieversorgungsunternehmen bezahlen. Diese Endkundenpreise hängen unter anderem von der Beschaffungsstrategie (langfristig oder kurzfristig am Markt besorgt) des lokalen Energieversorgungsunternehmens ab, vom Anteil an in eigenen Kraftwerken produzierten Strom, von der Qualität des Stroms (erneuerbar oder nicht), von den Netzkosten und Abgaben. Während der Beschaffung analysiert Powergia noch die Verbräuche und prüft die Rechnungen der Versorger, «denn auch beim Invoicing gibt es oft Fehler seitens der Energieversorger», so Bader.

Hier mehr zum Thema
Mehr Informationen zu den Skaleneffekten beim Pooling:
<https://powergia.com/kgv>



ZU DEN PERSONEN



Philipp Naumann und Antonio Bader

Managing-Partner bei Powergia GmbH. Schon vor der Gründung des HSG-Spin-off waren Philipp Naumann (links) und Antonio Bader in der Energieberatung tätig. «So haben wir die Lücke zwischen Energielieferant und Energiekonsument als Chance erkannt», sagt Bader. Die Firma hat auch Joint Ventures mit anderen Brokern, die ihre Plattform verwenden, und stehe «in einer Wachstumsphase».

Für eine sichere und gesunde Lehrzeit

Wie können Betriebe eine gesunde und sichere Lehrzeit ermöglichen? Das Forum BGM Zürich ging dieser Frage in einer Veranstaltung auf den Grund.

Eva Keller-Hunkeler, Leiterin Forum BGM Zürich

Für junge Menschen ist der Eintritt in die Berufswelt ein wichtiger Schritt. Aus aktuellen Studien und Berichten kann herausgelesen werden, dass die Generation, die nun ins Berufsleben übertritt, öfters als ältere Mitarbeitende bei der Arbeit fehlt – insbesondere wegen psychischen Belastungen. Gemäss dem Job-Stress-Index 2020 und 2022 haben über 40 % der Jugendlichen zu wenig Ressourcen, um den Belastungen am Arbeitsplatz gerecht zu werden.

Über ein Drittel der 16- bis 24-Jährigen ist emotional er-



Wie gelingt eine sichere Lehre? Diese Frage stand im Referat von David Schönenberger und Caroline Marfurt von der Suva im Zentrum. Bild zvg

schöpft. Eine Studie der Suva aus dem Jahr 2019 kam ausserdem zum Schluss, dass das Risiko eines Berufsunfalls bei Lernenden im Vergleich zu den übrigen Mitarbeitenden doppelt so hoch ist.

Die (psychische) Gesundheit von Lernenden steht deshalb dieses Jahr im Fokus des Forums BGM Zürich. In der Veranstaltung «Sichere und gesunde Lehrzeit» in-

der Baugewerblichen Berufsschule Zürich rückte das Forum diesen Herbst die psychische Gesundheit von Lernenden ins Zentrum.

Damit Lernende sicher, gesund und erfolgreich durch die Lehre kommen, ist eine gute Begleitung und Unterstützung durch den Lehrbetrieb zentral. Wichtig ist, dass sich Berufsbildnerinnen und Berufsbildner aktiv dafür engagie-

ren, dass Lernende gesund bleiben. So zum Beispiel indem sie klar, transparent und wertschätzend kommunizieren, Erwartungen offen mitteilen, realistische Ziele setzen und differenzierte Rückmeldungen geben. Berufsbildende haben eine Vorbildfunktion und sollten diese auch wahrnehmen. Ein achtsamer Umgang mit der eigenen Gesundheit und der Gesundheit der jungen Menschen ist zentral. Wenn Berufsbildner wahrnehmen, dass sich jemand plötzlich anders verhält, öfters fehlt oder schwankende Leistung erbringt, sollten sie dies möglichst früh ansprechen und mit der betroffenen Person klären, wo Handlungsbedarf besteht oder welche Anlaufstelle geeignet ist.

Info: BerufsbildnerInnen finden auf der Website bgm-zh.ch wichtige Informationen und Angebote rund um die (psychische) Gesundheit von Lernenden. Infos zur Fokus-Veranstaltung auf: www.bgm-zh.ch/veranstaltungen/ruckblickfokusveranstaltung

Berufsmesse startet in wenigen Tagen

Anschauen, ausprobieren und lernen: Über 240 Lehrberufe, Grund- und Weiterbildungen werden vom 21. bis zum 25. November 2023 an der Berufsmesse Zürich von allen Seiten beleuchtet.

Von der Solarinstallateurin über den Diätkoch bis hin zur Entwicklerin digitales Business – die Auswahl an Lehrberufen ist riesig. Kein Wunder, dass es den Schülerinnen und Schülern teils schwerfällt, zu wissen, welcher Beruf zu ihnen passt. Vom 21. bis zum 25. November lädt die Berufsmesse Zürich alle Jugendlichen ein, die auf der Suche nach einem Lehrberuf sind, sich in einem interaktiven Umfeld über ihre zahlreichen Möglichkeiten zu informieren.

Mit über 500 Lehrberufen, Grund- und Weiterbildungen wird die Messe Zürich zu einem unverzichtbaren Event für alle, die ihre berufliche Zukunft aktiv gestalten wollen. Neue Lehrberufe gibt es in den Bereichen Digitalisierung und Solarenergie, die an der Berufsmesse Zürich vorgestellt werden. Die Messe wird vom KMU- und Gewerbeverband Kanton Zürich und von der MCH Messe Zürich veranstaltet.



Ausprobieren und Experimentieren: An der Berufsmesse 2022. Bild M. G.

Wie überzeuge ich an einem Vorstellungsgespräch? Was bringt eine Berufsmatur, und warum ist dem Beruf das Geschlecht egal? Die Berufsmesse Zürich liefert an den Kurzveranstaltungen im Forum auf genau diese Fragen hilfreiche Antworten.

Im Bewerbungscampus können die Jugendlichen ihre eigenen Bewerbungsunterlagen überprü-

fen lassen, ein professionelles Foto schießen oder sich mit aktuellen Lernenden über den Berufsfundungsprozess austauschen.

Berufe mit Zukunft

«Unsere Arbeitswelt ist in stetigem Wandel. Die zunehmende Automatisierung und Vernetzung verlangt von heutigen Berufsleuten neue Fähigkeiten. Die berufli-

chen Grundbildungen müssen so gestaltet werden, dass den Jugendlichen diese neuen Fähigkeiten vermittelt werden», sagt Thomas Hess, Geschäftsleiter des KMU- und Gewerbeverbandes Kanton Zürich (KGV). Ein aktuelles Beispiel ist die von ICT-Berufsbildung Schweiz in Zusammenarbeit mit verschiedenen Akteuren entwickelte neue Berufslehre Entwickler/-in digitales Business EFZ, die im August 2023 zum ersten Mal gestartet ist. Die Lernenden unterstützen Unternehmen bei ihrer digitalen Entwicklung. Dabei arbeiten sie an der Schnittstelle zwischen Mensch, Wirtschaft und Technik und kommen bei verschiedenen Digitalisierungsprojekten zum Einsatz, wobei sie beispielsweise digitale Trends bewerten und Daten analysieren.

Berufsmesse Zürich: Dienstag, 21., bis Samstag, 25. November 2023, Messe Zürich (Hallen 1 und 2). Öffnungszeiten: Di bis Fr von 8.30 bis 17 Uhr, Sa von 10 bis 17 Uhr. Eintritt kostenlos. www.berufsmessezuerich.ch

Anzeige

BERUFSMESSE ZÜRICH

Veranstalter

Berufsmesse, Bewerbungscampus, Fotoshooting, Berufswahltest und vieles mehr

21. bis 25. November 2023 | Messe Zürich
www.berufsmessezuerich.ch | Eintritt kostenlos

Unterstützt durch

Hauptsponsorin

BERUFSMESSE ZÜRICH Gipser beim Livetraining für WM – und erstmals eine Gipserin an der Berufsmesse



An der diesjährigen Berufsmesse Zürich trainiert Michael Ryter, SwissSkills-Goldmedaillen-Gewinner der Gipser-Trockenbauer, täglich am Maler-Gipserstand für die Weltmeisterschaft 2024 in Lyon. Ein weiteres Highlight erwartet die Besucher Dienstag und Mittwoch – dann nämlich nimmt zum ersten Mal eine Gipserin an der Berufsmesse Zürich teil. Petra Kocher, Gipser-Lernende im dritten Lehrjahr, präsentiert für alle neugierigen und wissbegierigen Schüler, Eltern und Lehrpersonen die Kreativität dieses Berufes. Bild SwissSkills 2022

Bauen mit Weitblick

Es gilt als selbstverständlich, dass man bei der Finanzierung und Planung seines Eigenheims die steuerlichen Optimierungsmöglichkeiten miteinbezieht. Noch interessanter wird es, wenn man sich zu möglichen familiären oder finanziellen Veränderungen in der Zukunft auch schon Gedanken macht.



Christian Nussbaumer ist Präsident des Schweiz. Treuhänderverbands Treuhänd|Suisse, Sektion Zürich

Wer das Projekt Eigenheim in Angriff nimmt, lernt rasch das kleine ABC der Steueroptimierung. Es dreht sich um die Abzüge der Finanzierungs- sowie der Unterhaltskosten. Diese Klassiker wollen wir hier übergehen und stattdessen weitere Aspekte aufzeigen, die man bei der Planung einbeziehen kann. Es spricht nämlich nichts dagegen, weiter voraus zu denken und sich mit der Frage zu befassen: Wie entwickeln wir uns und dieses Haus wohl in Zukunft? Spätere Weichenstellungen – bauliche, finanzielle, steuerliche – werden einfacher, wenn man sie als Option früh einkalkuliert.

Flexible Nutzung ermöglichen

Was als Familienhaus seinen Zweck zehn oder zwanzig Jahre lang erfüllt, wird oft zu gross, wenn der Nachwuchs auszieht. Diese vorhersehbare Situation kann man schon beim Bauen einbeziehen. Beispielsweise indem man so plant, dass man einen Teil oder eine Etage des Hauses mit überschaubaren Eingriffen zu einer Einliegerwohnung umfunktionieren kann. Ein solcher Ansatz erhöht die Flexibilität, um seine Wohnform später an wechselnde Bedürfnisse anzupassen. Stichwort: generationenübergreifende Hausgemeinschaft oder Einliegerwohnung. Letztere hat überdies den Vorteil, dass sie eine zusätzliche Einnahmequelle schafft. Zudem kann die Vermietung wegen der zusätzlichen Abzüge steuerlich positiv zu Buche schlagen

Sanierungsarbeiten planen

Steuerabzüge sind für Eigenheimbesitzer generell ein interessantes Thema. Bei einer neuen Lie-



Es kann sich lohnen, schon beim Bau an spätere Lebensphasen zu denken.

genenschaft empfiehlt sich in der Regel der Pauschalabzug. Wenn der Reparatur- und Renovationsbedarf steigt, kann sich ein Wechsel zum Abzug der tatsächlichen Unterhalts- und Betriebskosten lohnen. Wenn irgendwann grosse Sanierungsprojekte anstehen, sollte der Einbezug von steuerlichen Aspekten in die Planung selbstverständlich sein. Besonders interessant wird es, wenn man solche Sanierungsarbeiten und die oben angesprochene Nutzungsänderung miteinander kombiniert. Wenn die Kinder ausziehen, hat das Haus oft ein Alter erreicht, in dem gewisse Sanierungsarbeiten sowieso sinnvoll werden. Wer hierbei die «wertvermehrenden» und die «wertehaltenden» Projektschritte sauber plant und gegenüber dem Fiskus separat ausweist, kann erhebliche Steuereinsparungen erzielen.

Pensionierung und Finanzen

Mit der Pensionierung reduziert sich in der Regel das Einkommen. Darauf sollte man die finanzielle Belastung durch das Eigenheim frühzeitig ausrichten. Meine generelle Empfehlung: Fangen Sie

spätestens mit 55 Jahren an, über Ihre Wohnvorstellungen und Ihre finanzielle Situation nach dem Rückzug aus dem Arbeitsleben nachzudenken. Idealerweise betten Sie diese Überlegungen in eine finanzielle Gesamtbetrachtung ein, in der Sie auf der Einnahmenseite auf der Ausgabenseite eine klare Sicht der Dinge gewinnen.

Schenken und Vererben

Vielleicht ergibt es sich irgendwann, dass Sie Ihr Haus einem Ihrer erwachsenen Kinder zur

Verfügung stellen möchten. Je nach Modell – vermieten, verschenken, verkaufen – handelt es sich hierbei um einen Erbvorbezug. Dann müssen Sie die Ausgleichspflicht beachten. Diese sorgt für Gleichberechtigung, wenn es später an die Erbteilung geht. Wenn Sie die Liegenschaft an einen direkten Nachkommen übertragen, handelt es sich in jedem Fall um einen Erbvorbezug. Deshalb braucht es zwingend einen schriftlichen und von einem

«Was als Familienhaus seinen Zweck zehn oder zwanzig Jahre lang erfüllt, wird oft zu gross, wenn der Nachwuchs auszieht.»

Notar öffentlich beurkundeten Vertrag. Und noch eine Krux: Bei der späteren Erbteilung ist der Wert einer Immobilie zum Zeitpunkt der Erbteilung nach dem Ableben der Eltern entscheidend. Hat die Immobilie bis dahin an Wert gewonnen, wird die Wertzunahme beim Erbausgleich zusätzlich berücksichtigt, also auf den Erbvorbezug aufgerechnet. Es empfiehlt sich, die Höhe der Ausgleichspflicht bereits im Zeitpunkt der Übertragung verbindlich festzulegen.

INFO

Geschäfts- und Privatliegenschaft rechtzeitig trennen

Als Unternehmerin oder Unternehmer ist es besonders wichtig, seinen Immobilienbestand mit Weitblick zu organisieren. Frühzeitige Planung kann die finanzielle Situation und die steuerlichen Folgen erheblich verbessern. Je nachdem, in welcher Lebensphase man sich befindet, ergibt es mehr Sinn, die Liegenschaft(en) eher dem Geschäftsvermögen zuzuordnen oder sie ins Privatver-

mögen zu überführen. Welches Szenario wann zu bevorzugen ist, muss man im Einzelfall analysieren. Besonders wichtig ist dies im Hinblick auf eine Nachfolgeregelung. Hier gilt es, die finanziellen und steuerlichen Rahmenbedingungen für alle Beteiligten optimal zu gestalten. Es lohnt sich die Planung rechtzeitig anzugehen und sich beraten zu lassen.

Gerichtsverfahren im Mietrecht

Ein mietrechtliches Verfahren kann sich sehr schnell ergeben – weil der Vermieter eine Forderung gegen seinen ausziehenden Mieter geltend machen möchte oder weil der Mieter glaubt, sich nur noch mit einem Prozess gegen den Vermieter wehren zu können, damit dieser die seit langem abgemahnten Mängel beseitigt.

Hans Egloff

Schlichtungsverfahren

Die Schlichtungsbehörde für Miet- und Pachtsachen ist im Kanton Zürich für sämtliche Streitigkeiten aus Mietverhältnissen über Wohn- und Geschäftsräume zuständig. Darunter fallen etwa Anfechtungen von Kündigungen, Mietzinserhöhungen oder Forderungen aus Mietverhältnissen. Damit die Schlichtungsbehörde zuständig sein kann, muss es sich jedoch zwingend um einen Wohn- oder Geschäftsraum handeln. Diese Zuständigkeit ist beispielsweise nicht gegeben, falls es sich lediglich um die Vermietung eines Parkplatzes handelt. Solche Streitigkeiten sind vor dem Friedensrichter in erster Instanz auszutragen.

Schlichtungsbehörde

Die Schlichtungsbehörde soll in einem kostenlosen Verfahren eine Einigung zwischen den Parteien herbeiführen. Kostenlos deshalb, weil hier weder Gerichtsgebühren zu bezahlen sind noch Parteientschädigungen zugesprochen werden. Gelingt es der Schlichtungsbehörde nicht, eine Einigung herbeizuführen, bleibt den Parteien zur Durchsetzung ihres Anspruchs in der Regel nur noch die Anrufung des Mietgerichtes. Dort ist jedoch das Verfahren in allen Kantonen der Deutschschweiz kostenpflichtig. Die schweizerische Zivilprozessordnung sieht vor, dass die Schlichtungsbehörde paritätisch zusammengesetzt ist, nämlich mit je einem Vertreter der Mieter sowie der Vermieterorganisation. Der Vorsitz wird durch einen Gerichtsschreiber der Schlichtungsbehörde desjenigen Bezirkes geführt, welchem die gemietete Sache örtlich zugeordnet ist. Bestehen Streitigkeiten zwischen zwei Gesellschaften – etwa zwei Aktiengesellschaften –, so ist genau zu prüfen, ob hierfür nicht das Handelsgericht zuständig ist.



Mietrechtliche Verfahren können sich sehr schnell ergeben.

Da die Aufgabe der Schlichtungsbehörde das Vermitteln ist, müssen die Parteien persönlich erscheinen. Sie können sich zwar durch einen Rechtsvertreter oder eine Vertrauensperson begleiten lassen, dies ändert aber nichts an der Erscheinungspflicht. Einzig der Vermieter kann sich durch die Liegenschaftsverwaltung vertreten lassen, soweit diese über die nötige Vollmacht verfügt. Ausnahmen vom persönlichen Erscheinen sind möglich bei ausländischem Wohnsitz, Krankheit oder aus anderen wichtigen Gründen.

Entscheid Schlichtungsbehörde

Hauptaufgabe der Schlichtungsbehörde ist es, eine gütliche Einigung (Vergleich) zwischen den Parteien zu erzielen. Ein solcher Kompromiss wird schriftlich festgehalten und von beiden Seiten unterzeichnet. Grundsätzlich ist damit das Verfahren abgeschlossen. Dieselbe Rechtsfrage kann daraufhin nicht mehr neu aufgerollt werden. Bis zu einem Streitwert von CHF 2000.– hat die Schlichtungsbehörde die alleinige Entscheidkompetenz, wobei der Kläger angehalten ist, der Schlichtungsbehörde regelmässig

die Fälligkeit eines Entscheides zu beantragen. Ein gefällter Entscheid kann denn auch nicht abgelehnt werden, sondern nur mit einem Rechtsmittel angefochten werden. Bei Klagen ohne Entscheidkompetenz der Schlichtungsbehörde hat sie die Nichteinigung der Parteien im Protokoll festzuhalten und die Klagebewilligung auszustellen. Das Gesetz sieht vor, dass die Schlichtungsbehörde den Parteien in gewissen Fällen einen Urteilsvorschlag unterbreiten kann, welcher einem verbindlichen Entscheid gleichkommt. Dies ist etwa der Fall bei der Hinterlegung des Mietzinses infolge von Mängeln an der Mietsache, bei der Anfechtung von Kündigungen sowie schlussendlich bei einem Begehren um Erstreckung des Mietverhältnisses nach einer erfolgten Kündigung sowie bei der Anfechtung des Mietzinses. Lehnt keine Verfahrenspartei den Urteilsvorschlag innert 20 Tagen ab, so wird er rechtskräftig. Erfolgt innert dieser Frist eine Ablehnung, stellt die Schlichtungsbehörde die Klagebewilligung aus.

Bei Geldforderungen bekommt die Partei die Klagebewilligung,

welche das Verfahren eingeleitet hat. Bei den spezifischen Fällen erfolgt die Klagebewilligung an diejenige Partei, welche den Urteilsvorschlag abgelehnt hat. Dadurch kann es sein, dass eine Umkehrung der Parteirollen insofern erfolgt, dass nicht mehr diejenige Partei vor Mietgericht Kläger ist, welche das Verfahren der Schlichtungsbehörde eingereicht hat. Eine Schlichtungsbehörde ist aber auch bei einem Antrag durch eine Partei nicht verpflichtet, einen Urteilsvorschlag zu unterbreiten, dies ist eine alleinige Ermessenssache der Schlichtungsbehörde.

Nächste Instanz: Mietgericht

Kann vor der Schlichtungsbehörde keine Einigung erzielt werden, kann mit der Klagebewilligung bei Streitwerten von unter 30 000 Franken sowie bei spezifischen Streitigkeiten bei der nächsten Instanz ein vereinfachtes Verfahren eingeleitet werden.

Im Kanton Zürich besteht hierfür das spezialisierte Mietgericht – dies ist jedoch nicht bei allen Kantonen der Fall. Der Vorteil für die Parteien liegt dabei darin, dass der Sachverhalt von Amtes wegen festgestellt wird. Bei dieser Instanz fallen jedoch im Gegenzug zur Schlichtungsstelle Gerichts- und Anwaltskosten an, deren Höhe vom sogenannten Streitwert abhängt. Grundsätzlich hat die klagende Partei den Prozess zu bevorschussen. Liegt ein Streitwert von über 30 000 Franken vor, kommt das sogenannte ordentliche Verfahren zum Zug. Dabei ist nach Erteilung der Klagebewilligung eine schriftliche, begründete Klage einzureichen.



Hans Egloff
Rechtsanwalt
bei BEELEGAL
Bösiger, Engel,
Egloff.
www.beelegal.ch

Inspirierender Thalwiler Firmenapéro

Der Firmenapéro des Handwerker- und Gewerbevereins Thalwil am 1. November startete mit einer Motivationsspritze von KGV-Präsident Werner Scherrer. Im weiteren Abendprogramm kam es zu einem sehr komischen Probearbeiten von Betty Böhni alias Kabarettistin Anet Corti.

Christian Kling

Es waren an die 180 Gäste der Einladung des Handwerker- und Gewerbevereins Thalwil zum diesjährigen Firmenapéro ins Serata Thalwil gefolgt. Es waren nicht nur Mitglieder des Vereins gekommen, auch zahlreiche weitere Unternehmerinnen und Unternehmer aus der Gemeinde sowie Mitglieder des Gemeinderates und Mitarbeitende aus der Gemeindeverwaltung waren ebenfalls der Einladung gefolgt. Auch einige Präsidentinnen und Präsidenten der benachbarten Gewerbevereine aus dem Bezirk Horgen kamen in die Seegemeinde.

Vorteile der HGV-Mitgliedschaft

Der Präsident des HGV Thalwil, Christian Kling, begrüßte die Gäste und berichtete über die wichtige Arbeit des Vereins in den Krisenzeiten und die Unterstützung im alltäglichen Geschäftsleben. Das Netzwerk aktiv zu leben und ein Teil davon zu sein, kann nur Vorteile bringen. Der Gemeindepräsident Hansruedi Kölliker, selbst Unternehmer in Thalwil, überbrachte ein Grusswort von der Gemeinde Thalwil. Die Gemeinde Thalwil und der HGV Thalwil richten den Firmenapéro jährlich abwechselnd aus. Ebenfalls ein Grusswort überbrachte der Hauptsponsor des Anlasses,



Von links: Christian Kling, Präsident HGV Thalwil, Werner Scherrer, Präsident KGV Zürich, Kabarettistin Anet Corti, Sandro Meichtry, CEO Bank Thalwil Genossenschaft und Hansruedi Kölliker, Gemeindepräsident Thalwil. Bild Mohan Mani

Geschäftsführer Sandro Meichtry von der Bank Thalwil Genossenschaft. Mit der Eröffnung des Neubaus im Thalwiler Zentrum präsentiert sich ein verlässlicher Partner für die lokalen und die regionalen Unternehmen.

KMU als Stütze der Schweiz

Mit Werner Scherrer, dem Präsidenten des KGV Zürich, wurde den Anwesenden zu Beginn aufgezeigt, welches ein grosses Netzwerk, angefangen beim lokalen Gewerbeverein über den kantona-

len Verband KGV bis hin zum Schweizer Gewerbeverband sg, existiert. In der Schweiz sind über 99% aller Unternehmen KMU. Nicht nur wirtschaftlich fällt das ins Gewicht, sondern auch politisch. KMU sind systemrelevant, und mit jedem Engagement und Beitrag leisten alle ihre Unterstützung bis ins Bundeshaus.

Neue Kommunikationschefin

Bühne frei für Betty Böhni, die sich als neue Kommunikationsbeauftragte für den HGV Thalwil

beworben hat und ihren «Probearbeit» absolvierte. Die Kolleginnen, die sie unterstützen sollen, gaben einige Tipps, wie in der neuen Position vorgegangen werden muss. Doch ein kleiner missverständlicher «Tweet» bei X artete in einen Shitstorm aus, der fast zur Evakuierung des Saales führte und am Ende den gesamten Vorstand des HGV Thalwil – dank künstlicher Intelligenz – «We are family» singen liess. Eine grandiose, lustige und ideal aufs Publikum zugeschnittene Showeinlage.

KURZ UND BÜNDIG

Erste Sendung «KMU-DATE» ist gedreht worden

«Fachkraft gesucht! Wie Unternehmen ihre besten Talente finden.» Die erste Sendung des neu lancierten TV- und Online-Formats «KMU-DATE» mit Regula Späni ist im Kasten – mit KGV-Unterstützung und vielen KMU-Vertretern vor Ort: Gastgeber der ersten Sendung vom 13. November war das Winterthurer Metallbauunternehmen O. Hadorn AG. Mehr dazu in der nächsten «Zürcher Wirtschaft». (r.)

ZKB lädt wieder zur KMU ZH Night

Die «KMU Night» der Zürcher Kantonalbank thematisierte die Sorgen der Gewerbetreibenden – und neue Führungsansprüche.

Die dritte «KMU Night» der Zürcher Kantonalbank im Kaufleuten mit über 350 Gästen hatte den Fokus ganz auf die Thematik «Fachkräftemangel» gelegt. Auch die ZKB selber bleibt davon (trotz Niedergang der Credit Suisse) nicht verschont, wie Jürg Bühlmann, Leiter Firmenkunden eingangs erörterte. Insbesondere im Bereich IT sei es schwierig, Personal zu finden. Das brachte ihn auf eine der drängenden Fragen, die auch KMU beschäftigt: Wie spricht man die jüngere Generation an? Statt nur zu klagen, bietet die Bank im Rahmen ihrer «Initiative KMU ZH» ihren Kunden Plattformen an, um am Puls zu bleiben. Impulse aus der Praxis verspricht etwa das Gefäss «KMU zu KMU», wo interessierte KMU im persönlichen Austausch von Erfahrungen und der Expertise anderer profitieren können.

«Wir wollen heute Lösungsansätze zeigen», versprach Moderatorin Anna Meier. Diese umfassen neben dem Praxisseminar, die sich die Attraktivität der Arbeitgeber zum Thema machte, auch weitere Gefässe der ZKB. So biete sie Services von der Gründung bis zur Übergabe, Aufgabe oder Liquidation eines KMU an.

«Man muss Mitarbeiter mögen»

Gastredner und ehemalige Dozent an der Uni St. Gallen Wolfgang Jenewein hatte die Aufgabe gefasst, unter dem Motto «wer führen will, muss Mitarbeiter mögen», ein «Mini-Bootcamp» zum Thema zu geben. Mag ich eigentlich Menschen? Die Bejahung dieser Frage sei zuoberst auf der Liste von Kriterien, die «grossartige Arbeitgeber ausmacht». Weitere: Führung heisse auch, zu aktivieren und zu motivieren, nicht ständiges Optimieren und Fixieren auf Fehlerbehebung. Und: Die stetige Richtungsvorgabe von oben führe zu angelernter Hilfslosigkeit – während Corona oft gesehen.

Unter «Work into Play» verstand Jenewein, nach dem Vorbild seines Vaters, der seine Mitarbeiter immer wieder zu «Wettdecken» auf dem Dach motivierte, das spie-



Podiumsdiskussion mit Unternehmern im Rahmen der «KMU ZH Night». Bild M.G.

lerische Setzen von Anreizen. Dann schilderte er auch seine «vier i»: Identifikation, Inspiration, Intellekt und Individualität in Bezug auf die Mitarbeitenden.

Anschliessend diskutierten neben Jenewein auch Désirée Schiess, Mitglied im KGV-Ausschuss und Geschäftsführerin bei Schiess Reinigungen in Winterthur; der Bau-, Werkzeug- und Ei-

senwarenhändler Christof Hasler sowie Yannick Blättler von der Marketing- und Beratungsfirma NEO-VISO AG mit Fokus auf der Generation Z. Hasler stellte sein Projekt «Viertagewoche» vor: Seit einigen Monaten gilt im Betrieb die 38-Stunden-Woche bei gleichem Lohn. Für junge Mitarbeiter mit vielen Hobbys nach Feierabend sei das «sportlich», aber willkommen,

doch gerade bei älteren komme die zusätzliche Freizeit gut an. Ineffiziente Abläufe, Leerläufe und einige Fixtermine seien zugunsten der neuen Arbeitszeiten und von mehr Flexibilität abgeschafft worden.

Désirée Schiess meinte, dass einige Mitglieder im KMU Verband Winterthur und Umgebung interessiert seien an solchen Modellen. Aber das Reinigungsgeschäft involviere viele Aufgaben, die Phasen mit längerer Präsenz erforderten. «Da ist das schwieriger.»

Vorstellung der KMU-Studie

Im Auftrag der Zürcher Kantonalbank führt die ZHAW jährlich auch eine Studie «KMU Monitor» durch. Die wichtigsten Erkenntnisse stellte Andreas Schweizer, Projektleiter Corporate Banking bei der ZHAW, vor (siehe Box).

Im Jahr 2024 wird der Fokus auf dem Thema «Arbeitgeberattraktivität der KMU» liegen. Zum Angebot gehören zum Beispiel Workshops, Netzwerkanlässe, Weiterbildungen und eine Informationsplattform. (M. G.)

STUDIENERGEBNISSE «KMU ZH MONITOR 2023»

Sorgen wegen Personalmangels nehmen bei Zürcher KMU zu

Eine Mehrheit der KMU macht sich wegen der fehlenden ausgebildeten Arbeitskräfte zunehmend Sorgen. Besonders schwierig ist die Situation für die Branchen Bau/Architektur und Gastronomie/Hotellerie. 53,4 Prozent der befragten KMU nennen dies als zentrale Herausforderung. Damit hat der grassierende Personalmangel nochmals an Bedeutung zugenommen (+1,4%). Trotzdem: Im ersten Halbjahr 2023 waren die KMU mit der allgemeinen Geschäftslage leicht zufriedener als im Vorjahr. Bis kommenden Sommer wird jedoch eine geringfügige Verschlechterung erwartet.

Das sind die wichtigsten Ergebnisse der dritten Ausgabe des «KMU ZH Monitor». Die Studie der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften ZHAW

misst im Auftrag der Zürcher Kantonalbank jährlich den Puls bei den KMU im Kanton Zürich. 729 Unternehmen mit maximal 250 Angestellten beteiligten sich an der Studie – rund doppelt so viele wie bei der Vorjahresbefragung (Befragungszeitraum: März bis Mai 2023). Ein weiterer zentraler Befund der Umfrage betrifft die Folgen der Inflation. Obwohl zahlreiche KMU von den steigenden Einkaufspreisen betroffen sind, können nicht alle KMU höhere Verkaufspreise am Markt durchsetzen. Insgesamt führt dies dazu, dass der Umsatz stärker steigt als der Reingewinn. Dieser Effekt ist bei Klein- und Kleinstunternehmen stärker ausgeprägt als bei mittelgrossen. Erstmals nachgefragt wurde das Thema Energiepreise. Rund ein Drittel der Unternehmen

blickt besorgt auf dieses Thema (33,6%), während die inländische Konkurrenz (32%, unverändert) als drittgrösste Herausforderung genannt wird. Ein neuer Frageblock der Studie widmet sich dem Thema Nachhaltigkeit. 72% der Unternehmen geben an, das Thema habe für sie eine hohe Bedeutung. Wie hoch, scheint auch abhängig zu sein von der Unternehmensgrösse: Mittlergrosse Unternehmen (82%) unterscheiden sich deutlich von Kleinstunternehmen (67%). Bei der Zahlungsbereitschaft von Kunden für Nachhaltigkeit zeigt sich ein diffuses, branchenspezifisches Bild. Während in der Gastronomie eine knappe Mehrheit (52,2%) angibt, ihre Kundschaft sei bereit für mehr Nachhaltigkeit zu bezahlen, sind es bei der Industrie nur 25%.

Anzeigen

bachmann printservice gmbh
SWISS LABEL-zertifiziert!



Für Medien- und Printprodukte:
Wir sind Ihre Spezialisten!

bachmann
Printservice
GmbH

Samuel Bachmann
Inhaber / Geschäftsführer

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

Unsere Dächer sind dicht...

Alles aus einer Hand inkl. persönliche Beratung:
Steildach, Flachdachbau und Spenglerarbeiten.

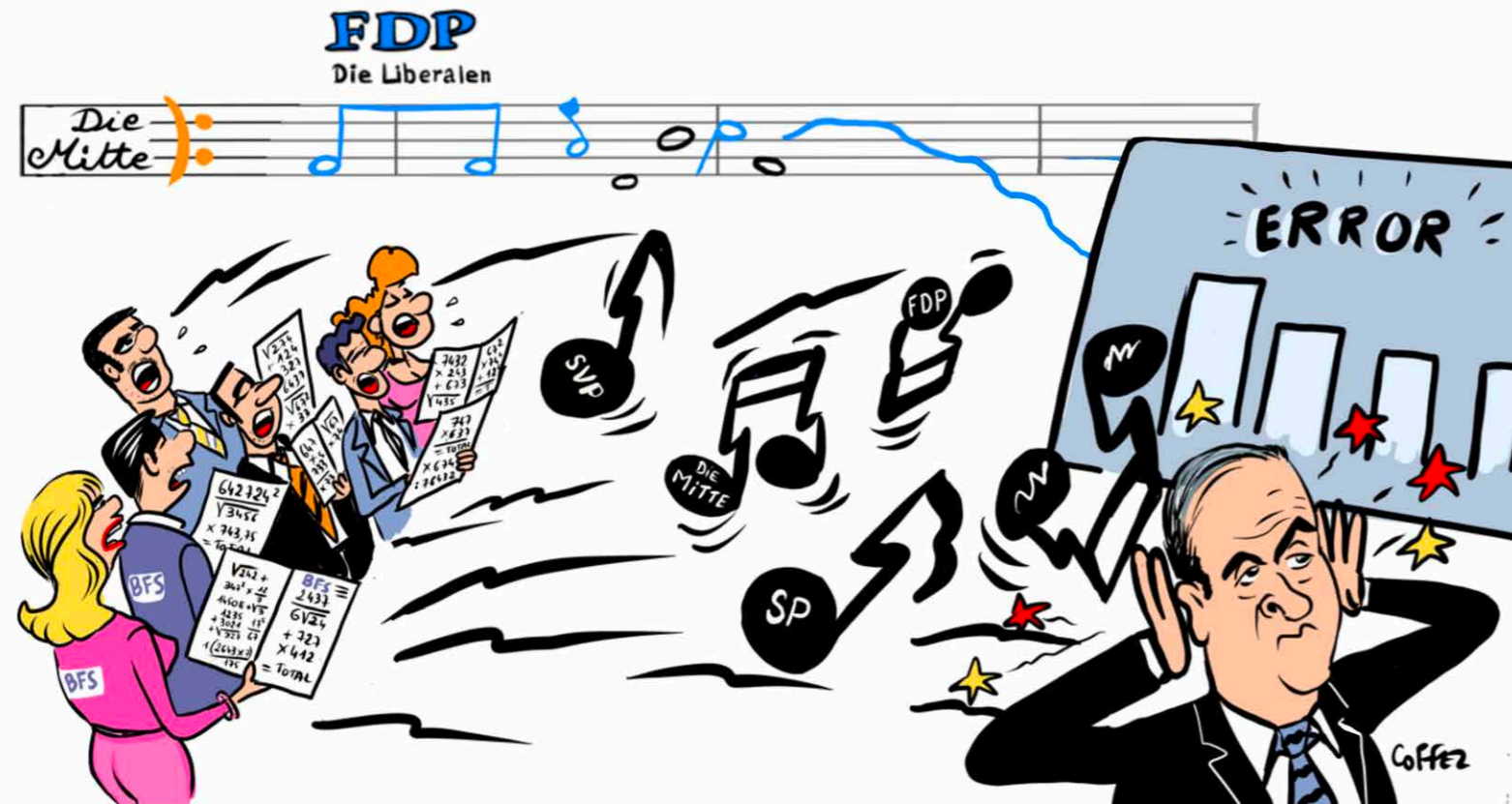
Wasserschadeneruierung, Flachdachsanierungen und Absturzsicherungen.

staudacher

Steildach | Flachdach | Spengler
Staudacher + Söhne AG | Binzstrasse 12
8045 Zürich | Tel. 044 421 20 10

KARIKATUR
DES MONATS

Das Statistiker-Chörli in Bern beim Wählerstimmen-Karaoke



Anzeige

helvetia.ch/kmu

**In der Schweiz.
Mit dem Gewerbe.
Bestens vertraut.**

Das unternehmerische Leben hat Chancen und Risiken.
Wir sind da, wenn es darauf ankommt.

einfach. klar. helvetia
Ihre Schweizer Versicherung

Jetzt mehr erfahren!

KOLUMNE
LUDWIG HASLER



Philosoph, Physiker, Autor
lhasler@duebinet.ch

Gesundheit, unsere Restgöttin, macht uns arm – und krank

In der Gesundheitsbranche ist alles knapp. Notstand in der Pflege, bei Ärztinnen, in der Spitalkasse. Einzig Patienten sind üppig da. Derzeit rennen sie Arztpraxen ein. Weil sie ihr Fett loswerden wollen (dank Spritze). Weil sie nicht schlafen können. Weil diffuse Kopfschmerzen sie schrecken, o Gott, sie könnten am Ende ja noch sterben. Zur Sicherheit suchen manche gleich bei drei, vier Ärzten Trost und Rettung, es herrscht ja «freie Arztwahl». Das strapaziert die Kosten – und die Gesundheit. Wir stecken im «Gesundheitsparadox»: Wir leben stets gesünder – und fühlen uns immer kränker. Wir achten penibel darauf, clean zu leben, und merken erst recht: So wenig bedarf es, sich krank zu fühlen; ein Kratzen im Hals, ein Stechen im Kreuz, ein Pochen im Kopf, das stellt sich schnell ein, wenn der Schlaf knapp, der Lifestyle stressig,

der Chef nervig ist. Aber ist das krank? Dazu kommt: Medizin macht Fortschritte. Beispiel Krebsforschung. Ein Onkologe erzählt mir, noch vor Jahren habe er gedacht, in Tumormedizin kenne er sich aus, heute sei er froh, bei Lungenkrebs up to date zu sein. Auf seiner onkologischen Abteilung beschäftigt er inzwischen fünf Kollegen mit Spezialkenntnissen. Ergo: Immer mehr Krebsgeschwüre lassen sich immer besser behandeln. Prima: Neu sterben mehr Menschen mit Krebs als an ihm. Halt nicht gratis. Auch unsere Lebenszeit dehnt sich aus. Siehe David Sinclair («Das Ende des Alterns»): Leute, die 150 werden, leben bereits unter uns. Dank epigenetischer Medizin. Auch nicht umsonst. Schon weil wir für 150 Jahre etwas altmodisch angeliefert sind. Bis nur unsere Hüftgelenke merken, dass sie ein paar Jahrzehnte länger halten sollten, dauert es wohl noch eine Million Jahre, und bis dahin boomt zwangsläufig (nicht nur) die Reparaturmedizin. Können wir uns dies leisten? Vertrackte Lage: Medizin offeriert Therapien (Gentherapien, CRISPR) – und wir können sie nicht bezahlen.

Die sind so sündhaft teuer (nicht weil die Hersteller Absahner wären), dass sie wohl nur für Milliardäre taugen. Spätestens hier geht unserer Mogellösung – staatlich verbilligten Prämien – die Luft aus. Brenzlich. Medizin (too big to fail) soll richten, was die Moderne verheisst: dass unser Leben stets besser werde. Dass wir keine Götter brauchen, um erlöst zu werden. Einst war Medizin da, um Krankheiten zu heilen, so gut es halt ging. Heute ist sie für Misere aller Art zuständig. Einst entschädigte die Aussicht auf Himmelsfreuden für irdische Strapazen. Heute übernimmt Medizin. Medizin als Religionsersatz. Von ihr erwarten wir mehr als Therapie von Krankheiten: Reparaturservice bis zum Ende. Salbung von Verbitterungsgefühlen. Korrektur unpassender Körperlichkeit. Optimierung der Lebenslust. Kurz: Erlösung von allen Übeln. Medizin als Restgöttin. Können wir uns das leisten? Seit wann fragt man Religionen nach Kosten? Der Meisterstreich wäre natürlich: Freundschaft mit der Endlichkeit! Zu altmodisch? Aber gesund!

Anzeige

Ihre Raumlufthygene – unsere Passion

- Lüftungsreinigung
- Desinfektion
- Hygieneinspektion
- Kamerainspektion
- Verdampfer- und Klimareinigungen, Umluftkühler, Reinigung Kühlräume
- Brandschutzreinigungen & Beratung

- Schulungen und Weiterbildung
- Professionelle Beratung und Planung von Massnahmen
- Individuelle Reinigungskonzepte
- Individuelle Wartungskonzepte
- Luftreiniger

Nutzen Sie unseren Gutschein für eine kostenlose visuelle Inspektion Ihrer Lüftungsanlage.

Kontaktieren Sie uns.
Wir beraten Sie gerne rund um das Thema Lüftungshygiene.

tiventa AG,
Staffelleggstrasse 5, 5024 Küttigen
0848 000 458, 062 844 42 05
tiventa@tiventa.ch, tiventa.ch

tiventa
Kompetenzzentrum für Raumlufthygiene®

Unsere Standorte: Basel, Bern, Freiburg, Zürich, Schwyz, Graubünden

Anzeige

Wenn Vertrauen zählt.

Unsere Mitglieder stehen für Qualität.

TREUHAND | SUISSE

www.treuhandsuisse.zh.ch
Schweizerischer Treuhänderverband
Sektion Zürich

Trinkgeld trotz Minimal-service?

Wer will schon als knausriger Typ durchs Leben gehen? Wohl niemand. Aber genau dann, wenn es ums grosszügige Trinkgeld geht, wird es kompliziert, das Richtige zu tun, ohne als «Knuppensager» abgestempelt zu werden. So zum Beispiel beim Bratwurstkauf am Grill der Würstgrille am «Vorderen Sternen» in Zürich. Zuerst steht man 5 Minuten im Durchzug oder in der prallen Sonne in einer längeren Kolonne, zusammen mit «Gymelern», Touristen und Bankern. Vorne angelangt erhält man innerhalb von 4 Sekunden die Wurst seiner Wahl in die Hand gedrückt. Senf und Bürlü müssen dann selbst aus einer Box geklaubt werden. Beim Bezahlterminal wird nicht nur der geschuldete Betrag eingebildet, sondern penetrant aufs gewünschte Trinkgeld aufmerksam gemacht. Gerne 5, 10, 15 Prozent – oder darf es gar mehr sein? Oder doch Taste «überspringen» drücken und kein Trinkgeld geben, dafür das schlechtere Karma in Kauf nehmen? Schliesslich sind die Leistung des Personals und der Austausch mit dem Kunden mehr als überschaubar. Wo ist hier die besondere Dienstleistungsqualität, die per definitionem ein Trinkgeld rechtfertigen würde?

DER WADENBEISSER



Blick zurück: 1974 wurde das Trinkgeld in der Schweizer Gastronomie abgeschafft. Die Löhne im neu ausgehandelten Gesamtarbeitsvertrag wurden angehoben, dafür war der «Service unbegriffen». Und ja, der Kunde bezahlte die höheren Konsumationspreise. So weit, so gut. Dennoch hielt sich der Usus bis heute, dass Mann oder Frau ca. 10 Prozent Trinkgeld gibt, wenn der Service plus/minus okay war. Wie gesagt, man will ja kein «Knauser» sein. Anders ist es in den USA. Die Löhne im Service sind dermassen tief, dass ein Trinkgeld im Umfang von 20 Prozent der Endsumme fast zur Pflicht gehört. Dafür erhält

man im Gegenzug einen formidablen Service und eine überschwängliche Gastfreundschaft, dass man meinen könnte, man sei im Vietnam- oder im Irakkrieg mit der Bedienung im selben Schützengraben gelegen. Diese «Freundschaft» hält bis zum Zahlvorgang an. Ab dann kennt man einander kaum mehr und geht eher unterkühlt getrennte Wege. So weit der Exkurs. Zurück zur Schweiz: Es ist richtig, sich künftig zu überlegen, wo und wann ein Trinkgeld sinnvollerweise gegeben werden sollte. Hier zwei Vorschläge: Der Operationsschwester, die den Chirurgen darauf aufmerksam macht, dass er ein Instrument in Ihrem oberen Bauchraum vergessen hat. Oder dem Sportartikelverkäufer, der Ihnen beim Skischuhkauf so lange Skischuhe aus dem Lager schleppt, bis Sie dasjenige Modell gefunden haben, das bequem ist wie einst die «Tigerfinkli» im Kindergarten. Wenn Sie ein Trinkgeld bei einer Take-away-Bude à la «Vorderer Sternen» bezahlen wollen, dann konsequenterweise auch bei der Kassierin an der Migros-Kasse. Immerhin hat sie Ihre 100 Artikel gescannt, Ordnung in Ihr Cumulus-Bon-Durcheinander gebracht und Ihnen freundlich den Kassenbon gereicht.

Anzeige

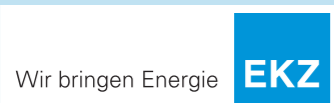


KMU- UND GEWERBEVERBAND KANTON ZÜRICH

WIR DANKEN HERZLICH UNSEREN TREUEN SPONSOREN, DIE UNS UND UNSERE «ZÜRCHER WIRTSCHAFT» UNTERSTÜTZEN!



HAUPTSPONSOREN



CO-SPONSOREN



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 Hägglingen AG
Schutzhüllen + Seitenwände aller Art
Tel. 056 624 15 55 – www.blacho-tex.ch

Anzeigenmarketing und Medien

bachmann printservice gmbh
8604 Volketswil, Hölzliwisenstrasse 5
Telefon 044 796 14 44
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, Kugelillostrasse 39
Telefon 044 371 41 30
gartenbau@schaedeli.ch
www.schaedeli.ch

Hauswartungen

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

Rundkies / Sand / Splitt

Philipp Aeberhardt Transporte
ph.aeberhardt@bluewin.ch
Telefon 079 673 03 41
Franko Baustelle geliefert

Schädlingsbekämpfung

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

Vorsorgeauftrag

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

Direkt online buchen: www.topadressen.ch

6 x / 11 x (immer monatlich folgend!) – Bitte ankreuzen!

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

Nachfolgeregelung, Perspektiven 2024, Vorsorge, Treuhand

mit Hintergrundberichten zur Wirtschaft und Politik, KMU-Ratgeber und profilierten Kolumnisten sowie News und Aktivitäten aus Gewerbevereinen und dem KMU- und Gewerbeverband des Kantons Zürich in der «Zürcher Wirtschaft» vom **21. Dezember 2023**

Annahmeschluss Redaktion / Inserate: 8. Dezember 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



Zürcher Wirtschaft



Ständeratswahlen – 2. Wahlgang vom 19. November: Jetzt Gregor Rutz wählen!

Am 19. November findet der zweite Wahlgang für die Ständeratswahlen statt. Jetzt geht es um die Wurst: Soll der Kanton Zürich von zwei linken Standesvertretern repräsentiert werden? Wir haben die Chance, dies zu verhindern. Aus Sicht des HEV Kanton Zürich ist es enorm wichtig, dass Zürich als wichtigster Wirtschaftsstandort mit einer bürgerlich-liberalen Stimme in Bern vertreten ist.

Der bürgerliche Kandidat im zweiten Wahlgang heisst Gregor Rutz. Bereits seit 11 Jahren ist er Mitglied des Nationalrats. Als Unternehmer und Präsident des HEV Zürich bringt er langjährige Erfahrung und wertvolles Sachwissen mit. Als engagierter Gewerbevertreter, selbständiger Unternehmer und erfahrener Parlamentarier kämpft er seit vielen Jahren gegen überbordende Bürokratie, unnötige Gesetze und die Aufblähung der Verwaltung.

Im Bundeshaus herrschen seit Jahren knappe Mehrheiten. Wenn die Hauseigentümer ihre An-

liegen durchbringen wollen, zählt jede Stimme – sei es die Abschaffung des Eigenmietwerts, die Vermeidung zusätzlicher Auflagen im Gebäudereich oder auch generell der Schutz des Privateigentums. Während die grünliberale Kandidatin sehr oft mit SP und Grünen stimmt, verfolgt Rutz eine klar bürgerlich-liberale Linie und vertritt engagiert die Interessen der Hauseigentümer und der Wirtschaft im Parlament.

Die Zürcher Wirtschaftsverbände unterstützen Gregor Rutz geschlossen: Der Gewerbeverband, Gastro Zürich, die Zürcher Arbeitgeber oder auch der Bauernverband – all diese Organisationen kämpfen dafür, dass der Wirtschafts- und Werkplatz Zürich durch einen Unternehmer im Ständerat vertreten ist.

Am 19. November wird die Mobilisierung entscheidend sein. Bitte gehen Sie wählen und geben Sie Ihre Stimme bei den Ständeratswahlen Gregor Rutz! Vielen Dank für Ihre Unterstützung an der Wahlurne!

Tiana Moser ist für Hauseigentümer nicht wählbar

Die grünliberale Kandidatin Tiana A. Moser steht entgegen ihrer Behauptung nicht in der politischen Mitte. Tiana A. Moser politisiert sogar am linken Rand ihrer Partei und stimmt in den meisten Fällen mit SP und Grünen. Das sagt Moser auch offen: «Klar ist, dass grün im Zweifelsfall vor liberal den Vorrang hat.» Für liberale und bürgerliche Kreise ist Moser deshalb nicht wählbar. Das gilt nicht zuletzt für Hauseigentümerinnen und -eigentümer, setzt sich Moser doch gegen die Förderung von Wohneigentum und für eine Verstaatlichung des Immobilienmarkts ein:

- Moser möchte keine Entlastung der Wohneigentümer. Bei der Abstimmung zur Abschaffung des Eigenmietwerts enthielt sie sich.
- Die GLP hat im Zürcher Kantonsrat eine parlamentarische Initiative eingereicht, welche die steuerliche Entlastung bei Unternutzung der eigenen Liegenschaft abschaffen will.
- Die GLP unterstützt die kantonale Volksinitiative «Mehr bezahlbare Wohnungen im Kanton Zürich»: Demnach sollen Gemeinden bei privaten Verkäufen ein Vorkaufsrecht erhalten, um günstige Wohnungen zu realisieren.

Der HEV Kanton Zürich empfiehlt Ihnen deshalb dringend, Gregor Rutz in den Ständerat zu wählen.



Gregor Rutz, SVP, Präsident HEV Zürich, Vizepräsident HEV Kanton Zürich, Präsident IG Freiheit, Nationalrat SVP, Zürich, *1972, lic. iur., Unternehmer