

**INTERVIEW** - Der Medienexperte Gregor Rutz will die unlautere Konkurrenz der SRG nicht hinnehmen.

**GEWERBE AKTUELL** - Die Transportbranche leidet unter dem hohen Frankenkurs und dem teuren Diesel.

**ARBEITSMARKT** - «Mitarbeitende nach Mass» dank flexibler Einarbeitungszuschüsse von den RAV.

# SCHWEIZERISCHE Gewerbezeitung

AZA 3001 Bern

DIE WOCHENZEITUNG FÜR KMU

## DIE MEINUNG



Hans-Ulrich Bigler,  
Direktor Schweizerischer  
Gewerbeverband sgv

## Arbeitswelt muss in der Bildung mitreden können!

Der Wissens- und Forschungsplatz Schweiz hat Weltruf. Begründet wird er nicht zuletzt in der einzigartigen Kombination von theoretischer und praktischer Ausbildung – dem System der dualen beruflichen Aus- und Weiterbildung. Als grösster Dachverband der Schweizer Wirtschaft setzt sich der sgv dafür ein, dass dies auch in Zukunft so bleibt.

Um dieses Bildungssystem zu stärken, hat sich der sgv stets dafür eingesetzt, dass berufliche und akademische Bildung als gleichwertig anerkannt werden. Dieser Grundsatz wurde 2006 denn auch in die Bundesverfassung aufgenommen. Zudem wurde festgelegt, dass ein «Hochschulraum Schweiz» mit Universitäten, Fachhochschulen und Höheren Fachschulen als gleichwertigen Partnern entstehen soll. Nun liegt ein Hochschulförderungs- und Koordinationsgesetz (HFKG) vor, das den Verfassungszielen entsprechen sollte. Doch in dieser Vorlage scheint Gleichwertigkeit mit Gleichmacherei verwechselt worden zu sein, wobei der praxisorientierte Weg der beruflichen Aus- und Weiterbildung schlechender einer Theoretisierung und Akademisierung geopfert werden könnte. In den Entscheidungsgremien sollen nur noch Vertreter von Bund und Kantonen das Sagen haben. Vertreter der Wirtschaft und der Arbeitswelt sind unerwünscht. Und auch die Arbeitsmarktfähigkeit der jungen Menschen scheint zu einer Nebensächlichkeit degradiert zu werden.

Das kann und darf nicht sein. Unser Bildungssystem hat seinen guten Ruf erlangt, weil es – anders als in anderen Ländern – die jungen Menschen bedürfnis-, markt- und praxisorientiert ausbildet. Daher haben wir bei den jungen Berufsleuten im internationalen Vergleich die absolut tiefsten Arbeitslosenraten. Die Wirtschaft muss auch in Zukunft in den wichtigen Gremien der Schweizer Bildungspolitik eine starke Stimme haben. Zudem müssen wir auch in Zukunft jene Bewegungsfreiheit haben, welche eine exzellente Aus- und Weiterbildung nach einem gesunden Leistungsprinzip möglich macht.

Falls der Nationalrat es nicht fertig bringt, am HFKG die unbedingt nötigen Korrekturen vorzunehmen, kann der sgv sicher nicht zustimmen – ja, er muss sich sogar überlegen, ob er gegen die schlechte und wenig zielführende Vorlage nicht das Referendum ergreifen soll.

**BILLAG-GEBÜHREN** - Der Ständerat befreit die KMU von Radio- und TV-Empfangsgebühren.

## Die meisten sollen nicht zahlen

Am 16. März 2011 befasste sich der Ständerat mit den Billag-Gebühren (vgl. sgz vom 11. März). Die kleine Kammer hat dabei zu Gunsten des Gewerbes entschieden. Eine entsprechende Motion wurde angenommen und an den Nationalrat überwiesen. Neu wird nun der Bundesrat beauftragt, eine Vorlage zur Änderung der Gebührenpflicht zu erarbeiten. Und er muss Vorschläge unterbreiten, von denen ausgenommen werden soll. Wörtlich ist im Beschluss des Ständerates nachzulesen: «Um zu verhindern, dass die Gebührenpflicht von Kleinbetrieben zu unzumutbaren Doppelbelastungen führt, sind kleine Gewerbe-, Fabrikations-, Dienstleistungs- und Landwirtschaftsbetriebe von der Gebührenpflicht befreit».

Doch was ist unter dem Begriff «Kleinbetriebe» zu verstehen? Bundesrätin Doris Leuthard sagte im «Stöckli», dass darüber noch nachgedacht werde. Das UVEK werde dem Parlament seine Definition bekannt geben und dieses könne dann darüber befinden.

Für Gewerbedirektor Hans-Ulrich Bigler ist jedoch schon heute völlig klar, was unter einem Kleinbetrieb verstanden wird. «Die Definition ist relativ leicht nachzulesen – und zwar bei der Bundesverwaltung selber», so Bigler. «Kleinbetriebe sind Betriebe mit weniger als 50 Angestellten.» Sowohl das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) wie auch das Bundesamt für Statistik bezögen sich in ihrer



Grosses Herz für Kleinbetriebe: UVEK-Vorsteherin Doris Leuthard.

langjährigen Praxis auf diese Zahl. Nach dem Entscheid des Ständerates wären damit insgesamt gut 305 000 Firmen oder 97,7 Prozent aller Unternehmungen von den Radio- und TV-Gebühren befreit.

### Sinneswandel im UVEK

Ein möglicher Ansatz für die Definition der befreiten KMU wäre laut UVEK-Chefin Leuthard, dasselbe System wie beim Rechnungslegungsrecht anzuwenden. Das Revisionsrecht sieht vor, dass auch die mittelgrossen Betriebe mit weniger als 250 Mitarbeitenden befreit sind. Der sgv unterstützt auch diesen Vorschlag der

Departementsvorsteherin – und stellt befriedigt fest, dass im UVEK im Vergleich zur früheren Führung unter SP-Bundesrat Moritz Leuenberger offenbar ein markanter Sinneswandel stattgefunden hat. Wird dieser Vorschlag umgesetzt, werden gar 99,6 Prozent aller KMU von den Billag-Gebühren befreit.

Das Revisionsrecht sieht zudem weitere Befreiungstatbestände für KMU vor, die sich hauptsächlich an der Bilanzsumme oder am Umsatz orientieren. Diese Kriterien sind allerdings für eine Befreiung von Billag-Gebühren aus verschiedenen Gründen nicht anwendbar. Die KMU müssten den

entsprechenden Nachweis nämlich über ihre Buchhaltung erbringen, was einen immensen administrativen Aufwand bedeuten würde. Schon allein aus Gründen der Vertraulichkeit ist es den KMU nicht zuzumuten, ihre Geschäftsbücher gegenüber der Billag offenzulegen, die von Gesetzes wegen über keinen treuhänderischen Auftrag verfügt. Zudem würde die Billag wohl umgehend neues Personal für die Überprüfung der Geschäftsbücher der KMU anstellen.

### Das Fazit ist klar

Das Fazit für den Gewerbeverband ist klar: Die KMU sind von den Radio- und TV-Gebühren befreit. Mit dem ständerätlichen Entscheid betrifft dies 97,7 aller Unternehmen, mit der Präzisierung von Bundesrätin Leuthard sogar 99,6 Prozent.

Im Übrigen wird der sgv auch weiterhin dafür einstehen, dass Menschen, die sich bewusst zu einem medienfreien Leben bekennen und über keine Empfangsgeräte verfügen, keine entsprechenden Gebühren bezahlen müssen (opting-out). Die Argumentation von alt Bundesrat Leuenberger, wonach in einer modernen Gesellschaft alle die Möglichkeit hätten, solche Medien zu konsumieren und somit bereits für diese Möglichkeit bezahlen müssten, verfängt nach wie vor nicht. Denn mit dem genau gleichen Argument könnte man allen Bürgerinnen und Bürgern eine Hundesteuer auferlegen... Patrik Kneubühl

**NEUE MEDIEN** - App «Paperboy» bietet neue Möglichkeiten für die Gewerbezeitung.

## Ausreissen passé – heute gibts kooaba

Das freut die Leser der Schweizerischen Gewerbezeitung ebenso wie ihre Inserenten: Dank der neuen App «Paperboy» des Schweizer KMU kooaba ist die sgz neu über Bilderkennung direkt mit der digitalen Welt verbunden. sgz-Artikel können neu mittels eines Handy-Fotos als digitale Version an Interessierte weitergeleitet oder für eine spätere Nutzung aufbewahrt werden. Teilweise sind auch weiterführende Inhalte dazu zu entdecken. Die Funktion «Weiter empfehlen» ermöglicht es, andere über Facebook, Twitter, E-Mail oder SMS auf Inhalte aufmerksam zu machen. Wo Artikel mit zusätzlichen Inhalten hinterlegt sind, können diese mittels der Funktion «Entdecken» aufgespürt werden. Und das Archivieren ist entweder auf

Servern der Firma kooaba oder in der berühmten Datenwolke, genauer beim Web-Dienst Evernote, möglich.

### Schweizer KMU – innovativ und erfolgreich

Die für all diesen digitalen Zauber benötigte App «Paperboy» wurde von der Firma kooaba entwickelt, einem spin-off des Computer Lab der ETH Zürich. Das Kleinunternehmen mit seinen 15 Angestellten ist in Zürich beheimatet. Eine Vielzahl von Schweizer Medien verlassen sich bereits auf die Dienste von kooaba. Mit der App «Paperboy» arbeiten unter anderem «NZZ am Sonntag», «Der Sonntag», der «Blick», «die Weltwoche», «20 Minuten», «24 heures» und die «Tribune de Genève».



Ein modernes Handy samt Kamera und Internet, und es kann losgehen: Neu ist die Schweizerische Gewerbezeitung dank der App «Paperboy» des Schweizer KMU kooaba in der digitalen Welt angelangt.

### Für Inserenten attraktiv

Nicht nur für die 150 000 Leserinnen und Leser der Gewerbezeitung und ihres französischsprachigen Pendant «Journal des arts et métiers» ist «Paperboy» interessant. Auch für die Inserenten bieten sich mit der neuen Technik zusätzliche, sehr attraktive Möglichkeiten. Inserate können neu verlinkt werden, wodurch die Werbenden zusätzliche Informa-

tionen zu ihren Produkten an die Kundschaft bringen können. Wer die Funktionen von «Paperboy» als Konsument nutzen will, braucht dazu ein iPhone oder ein Android-Smartphone mit Kamera sowie eine Internetverbindung. Welche Schritte bis zur vollen Nutzung der neuen digitalen Möglichkeiten zu absolvieren sind, erfahren Sie auf den

SEITEN 2 UND 3

NEUE MEDIEN - Mit der App «Paperboy» des Schweizer KMU kooaba lassen sich Artikel fotografieren, weiter empfehlen, archivieren, und zusätzliche Inhalte können erforscht werden. Zeitung papierlos - neu auch die Gewerbezeitung.

# Die Zeitung geht ins 21. Jahrhundert

Wie oft haben Sie einen Artikel in einer Zeitung oder Zeitschrift gesehen und hätten diesen gerne als Referenz abgelegt oder weiter empfohlen? Bis anhin mussten Sie solche Artikel ausreissen (in Abhängigkeit des Layouts der Zeitung eine Aufgabe, welche einem Scherenschnitt recht nahe kommt) und in gedruckter Form oder eventuell nachträglich gescannt als PDF-Datei in elektronischer Form ablegen. Letztere Vorgehensweise war sogar zwingend, wenn Sie den Artikel später an Freunde oder Kollegen weiter empfehlen wollten. Dank der App (ein Programm, welches auf einem mobilen Endgerät wie einem Smartphone oder Tablet installiert wird) «Paperboy» des Schweizer KMU kooaba gehört dieser Medienbruch nun der Vergangenheit an. Haben Sie einen interessanten Artikel in einer der unterstützten Publikationen - dazu gehören neu auch die Schweizerische Gewerbezeitung sgz und das Journal des arts et métiers - entdeckt, ist die Vorgehensweise sehr einfach: Starten Sie die App «Paperboy» auf Ihrem Smartphone (iPhone oder ein Smartphone mit dem Betriebssystem «Android») und klicken Sie auf die Schaltfläche «Seite fotografieren» ganz unten auf dem Bildschirm. Wichtig ist dabei, dass die Kamera die Seite



Das Logo der App Paperboy des Schweizer KMU kooaba.



mit dem Artikel möglichst vollständig erfasst. Das Foto der Seite wird zum Server der Firma kooaba geschickt und dort von raffinierten Algorithmen zur Bilderkennung identifiziert. Sobald dies geschehen ist, wird eine Resultatseite mit verschiedenen Optionen auf dem Smartphone angezeigt. Die Resultatanzzeige auf dem Smartphone ist in drei Sektionen unterteilt:

- **«Weiter empfehlen»:** In diesem Bereich kann aus vier Kanälen (Facebook, Twitter, E-Mail, SMS) ausgewählt werden, um bestimmte Personen auf den entsprechenden Artikel aufmerksam zu machen.
- **«Entdecken»:** Sind zusätzliche Inhalte (wie Links auf Webseiten oder Dokumente) für einen Artikel hinterlegt, so können diese in Bereich «Entdecken» erforscht werden. In der Gewerbezeitung sind neu alle Seiten mit zusätzlichen Inhalten hinterlegt, sofern solche vorhanden sind. Grundsätzlich weist ein spezielles «Shutter»-Symbol darauf hin, sobald zusätzliche Inhalte zu einem Artikel zu finden sind (siehe dazu die Grafik «Anleitung Paperboy» auf Seite 3).

- **«Aufbewahren»:** Dieser Bereich ermöglicht es, Artikel zu archivieren, und zwar entweder auf den Servern von kooaba oder beim Web-Dienst Evernote (Kasten Seite 3). Voraussetzung, diese Funktion benutzen zu können, ist ein Konto bei kooaba.

**Kurz und kostenlos**

Es empfiehlt sich, ein Konto bei kooaba einzurichten (vgl. Anleitung «kooaba Paperboy: So gehts», Seite 3). Dies ist kostenlos und mit geringem Zeitaufwand verbunden. Entweder Sie öffnen die Website <http://my.kooaba.com> und klicken auf die orange Schaltfläche «Konto erstellen» oben rechts. Danach geben Sie E-Mail-Adresse und Passwort an - und schon kann es losgehen. Alternativ kann das Konto auch direkt in der App auf dem Smartphone eingerichtet werden. Dazu wählen Sie unter «Einstellungen» in der Sektion «kooaba Account» den Punkt «Registrieren» an. Anschliessend geben Sie E-Mail-Adresse und Passwort an und wählen aus, ob Sie den Newsletter abonnieren möchten. Mit der Schaltfläche «Registrieren» im Bildschirm oben

rechts schliessen Sie die Registration ab. Nun melden Sie sich in der App einmal an, damit diese Sie als Anwender erkennt. Dazu wählen Sie im Bereich «kooaba Account» den Punkt «Anmeldung», geben Benutzer (E-Mail-Adresse) und Passwort an - das wars. Sofern Sie über ein Konto bei Facebook verfügen, können Sie dieses in den Einstellungen auch noch mit Paperboy verknüpfen.

**Technology made in Switzerland**

Die Firma kooaba, welche die App Paperboy entwickelt hat, ist ein 2006 gegründetes spin-off des Computer Vision Lab der ETH Zürich. Ein Team von rund 15 Personen arbeitet in Zürich an der Weiterentwicklung von Lösungen zur Bilderkennung, was dem Unternehmen bereits mehrfach Aufmerksamkeit und Anerkennung auf nationaler und internationaler Ebene eingebracht hat. Nebst Paperboy hat das KMU noch zwei weitere Produkte entwickelt, welche auf der Bilderkennungstechnologie aufbauen: Mit dem Tool «Visual Search» (App für das iPhone) können die Covers verschiedener Medienprodukte wie

CDs, DVDs, Bücher oder Games fotografiert werden. Die App erkennt das Bild und zeigt dazu zusätzliche Inhalte wie z.B. den Trailer zu einem Film an. Noch in der Beta-Phase ist das Produkt «Shooting Star». Es soll, in der Verwaltung von Fotos basierend, auf der Bilderkennung einem bestimmten Bild automatisch «Tags» oder Schlagwörter zuweisen. Angesichts der raffinierten Technologie sowie des Nutzens für die Anwender hat sich neben der Schweizerischen Gewerbezeitung sgz und ihrer französischen Schwesterpublikation Journal des arts et métiers auch schon eine Vielzahl von anderen Publikationen dazu entschieden, diese zu unterstützen. Prominente Beispiele sind 20 Minuten, 24 heures, Blick und Blick am Abend, FOCUS, NZZ am Sonntag und NZZ Campus, Tribune de Genève, Die Weltwoche und viele weitere. Eine komplette Liste findet sich in der App auf dem Smartphone unter «Einstellungen».

**LINKS**

[www.kooaba.com](http://www.kooaba.com)  
[www.paperboytool.com](http://www.paperboytool.com)

ANZEIGE

**économie**  
 Die Geschäftstermine für die Lösungen für industrielle Zulieferung  
[www.economia.org](http://www.economia.org)

Centre de congrès l'Axone  
 Montbéliard - Frankreich  
 (1 Stunde von Basel, 2 Stunden von Zürich)  
**18. und 19. Mai 2011**

**: 7. Ausgabe von den Geschäftstermine für die Lösungen für industrielle Zulieferung im ersten industriellen französischen Gebiet**

**Ihre Vorteile :**

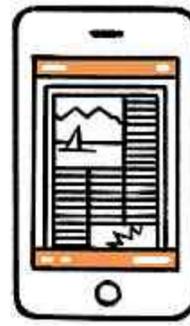
- 2 Tage lang bis zu 30 ausgewählte Lieferanten zu treffen
- Ein optimierter Zeitplan mit Terminen von je 30 Minuten
- Eine detaillierte Analyse Ihrer Anwendung und persönliche Begleitung, um gezielte Termine zu gewährleisten und vorzuschlagen
- Eine volle Erstattung Ihrer Kosten (Transport, Unterbringung, Verpflegung)

CCIT du Doubs - Montbéliard  
 Tél: +33 (0)3 81 31 25 19 - GSM +33 (0)6 99 38 84 53  
 Email: [cmascaro@cciinternational.fr](mailto:cmascaro@cciinternational.fr)

## Hier ist jede Seite mit dem Smartphone digital erkundbar!

1. Mit der gratis kooaba Paperboy App eine Seite fotografieren. (Für iPhone und Android)

2. Die App erkennt die Seite sofort und eröffnet tolle Extras.



Seite Freunden empfehlen.



Zusatz-Inhalte\* entdecken: Bilder, Videos, Websites etc.



Seite hochauflösend aufbewahren.



\* Artikel mit diesem Symbol enthalten Zusatz-Inhalte. Die App funktioniert aber auch für jede andere Seite.

Viel Mehrwert mit einem Bild: Kaum fotografiert, zeigt «Paperboy» zusätzliche Informationen und Verwendungsmöglichkeiten an.

ANLEITUNG – Von der Zeitung übers Bild in die digitale Welt.

# kooaba Paperboy: So gehts

kooaba Paperboy verbindet Zeitungen und Magazine über Bilderkennung mit der digitalen Welt. Damit lassen sich Artikel über ein einfaches Foto als digitale Version weiterempfehlen und aufbewahren sowie teilweise weiterführende Inhalte dazu

entdecken. Um die Funktionalitäten der App zu nutzen, müssen folgende Voraussetzungen gegeben sein:

■ Ein iPhone oder Android-Smartphone mit Kamera und Internetverbindung.

■ Die App «kooaba Paperboy» installiert auf Ihrem Smartphone.

■ Optional kann innerhalb der App ein kostenloses Konto erstellt werden. Dieses wird benötigt, um die fotografierten Artikel der unterstützten Publikationen als digitale Version zusätzlich aufbewahren zu können.

#### So gehen Sie vor

■ **Paperboy installieren:** Im App Store oder Android Market auf Ihrem Smartphone nach «kooaba Paperboy» suchen und die App installieren.

■ **Persönliches Konto einrichten:** Eingabe einer gültigen E-Mail-Adresse und eines Passworts innerhalb der App unter «Einstellungen» (Schaltfläche oben links) im Bereich «kooaba Account»/»Registrieren».

■ **In Paperboy anmelden:** Eingabe des gewählten Benutzernamens und

### MEHR MÖGLICHKEITEN FÜR INSERENTEN

Der Nutzen von Paperboy für den Konsumenten von Printprodukten ist offensichtlich (vgl. Haupttext). Noch interessanter aber sind die Möglichkeiten für Inserenten. Denn bisher statische, zweidimensionale Inserate können plötzlich «zum Leben erweckt» und dynamisch gemacht werden. So kann z.B. ein Inserat für ein Nutzfahrzeug einen Link auf eine Webseite enthalten (für den Konsumenten sichtbar im Bereich «Entdecken»), welche zusätzliche technische Detailinformationen enthält. Bei einem Sportwagen hingegen würde der Inserent wohl eher eine Webseite mit einem

3D-Modell hinterlegen, so dass das Objekt der Begierde in verschiedenen Farben aus allen Perspektiven bewundert werden kann. Der Inserent kann sogar die GPS-Daten des Smartphones des Konsumenten nutzen und entsprechend gleichzeitig eine Liste der entsprechenden Autohändler in der Region empfehlen. Möchten Sie in der Schweizerischen Gewerbezeitung inserieren und die Möglichkeiten von kooaba Paperboy nutzen? Sevil Gür, Key Account Manager, Publicitas Publimag AG, Telefon 044 250 38 12, E-Mail: service.be@publimag.ch hilft Ihnen weiter.

### «EVERNOTE» – DAS GEDÄCHTNIS IN DER WOLKE

Im Gegensatz zu den vielen verschiedenen Anbietern, welche im Wesentlichen eine erweiterte Dateiablage im Internet (und damit in der zur Zeit äusserst prominenten «Wolke») anbieten, liegt das Schwergewicht beim Anbieter «Evernote» auf der Organisation von Notizen. Diese können so ziemlich jede Gestalt annehmen, d.h. es kann sich um Text, ein Bild, eine Audiodatei oder auch ein Video handeln. Organisieren kann man diese Notizen in Notizbüchern, zudem können Notizen mit Schlagworten versehen wer-

den. Die Notizbücher lassen sich zwischen verschiedenen Plattformen synchronisieren. Um Evernote zu nutzen, müssen Sie sich bei [www.evernote.com](http://www.evernote.com) ein Konto anlegen. Die Basisfunktionalität ist kostenlos. Für Evernote gibt es Programme auf der Windows- und Mac-Plattform sowie auf den mobilen Endgeräten iPhone, iPod Touch, iPad, Android Smartphones/Tablets und BlackBerry.

#### LINK

[www.evernote.com/about/intl/de](http://www.evernote.com/about/intl/de)

Passworts im Bereich «kooaba Account»/Anmeldung».

Jetzt kann es losgehen mit dem Weiterempfehlen, Entdecken und Aufbewahren von interessanten Artikeln direkt aus den unterstützten Printpublikationen wie 20 Minuten, Blick am Abend, Weltwoche, Schweizerische Gewerbezeitung, Journal des arts et métiers und viele weitere. Jede Seite

dieser Titel kann über ein einfaches Foto mit Paperboy via verschiedene Kanäle wie Facebook, Twitter, SMS oder E-Mail empfohlen und in Ihrer persönlichen Bibliothek archiviert werden. Zudem lassen sich – sofern hinterlegt – zusätzliche Inhalte wie Links auf Webseiten, Videos oder Dokumente entdecken. Viel Spass beim Erforschen der Möglichkeiten!

ANZEIGE

## Microsoft-Office-Probleme? Die Lösung: [rissip.com](http://rissip.com)



Kennen Sie das? Ein Mitarbeiter versucht krampfhaft, eine Excel-Tabelle zu formatieren oder ein Bild in ein Word-Dokument einzufügen, doch es funktioniert nicht. Er ruft eine Kollegin zu Hilfe und Minuten später diskutieren drei Leute sein Problem. Das ist Zeitverschwendung! Einfacher gehts mit

einem Microsoft-Office-Kurs auf [rissip](http://rissip.com). Mitarbeitende lernen neue Funktionen, wenn sie Zeit haben, und lösen Probleme, wenn diese auftauchen. Ganz alleine!

[www.rissip.com/shop/de/office2010.html](http://www.rissip.com/shop/de/office2010.html)

**rissip** Wissen, wenn du es brauchst.  
WissensRezepte



Massgeschneiderte  
Kreditprodukte für KMU!

## Die Finanzierung Ihrer Geschäftsidee ist bei uns in besten Händen.

Profitieren Sie von schnellen, unbürokratischen Lösungen zur Finanzierung und Liquiditätsbewirtschaftung Ihrer Firma, benutzerfreundlichen E-Services und kompetenter Beratung.  
Mehr erfahren Sie unter [www.postfinance.ch](http://www.postfinance.ch)

Besser begleitet.

**PostFinance**

**DIE POST** 

## NACHLESE

## Rote Mottenkiste I

Die SP schäumt und spricht von Betrug und Diebstahl der Reichen: Die aktuelle Diskussion um die wirklichen und vermeintlichen Folgen der Unternehmenssteuerreform II ist geprägt von gehässigen Spekulationen über mögliche Einnahmehausfälle des Bundes. Die roten Kritiker machen Wahlkampfstimmung und stellen das Kapitaleinlageprinzip in Frage, das sie seinerzeit in der Vernehmlassung zur Gesetzesrevision ausdrücklich begrüsst haben (wie übrigens auch die Grünen). Tatsächlich kann es keinen Zweifel geben, dass die Steuerneutralität der Rückzahlung von Agio an die Aktionäre sachlich richtig ist. Damit wird kein «Steuer-geschenk» für die Grossen gemacht, sondern schlicht allgemein eine Doppelbelastung beseitigt. Das folgende Beispiel zeigt, das auch ein KMU-Betrieb von dieser Regelung profitiert:

A. Muster hat von seinem Vater die Schreinerei AG übernommen. Der Maschinenpark bedarf dringend der Erneuerung. Die Bank ist bereit, ein Darlehen zu geben, sofern A. Muster die Eigenkapitalbasis der Schreinerei AG stärkt. Um Kosten und Hürden einer Kapitalerhöhung zu vermeiden, legt A. Muster 200 000 Franken ins Agio (Reserven) ein.

Die Investitionen lohnen sich. Zuerst wird der Bankkredit zurückbezahlt, und anschliessend kann sich A. Muster seine Einlage wieder zurückzahlen lassen. Nach altem Recht musste er auf der Rückzahlung seiner Einlage Einkommenssteuern bezahlen. Die Unterstützung seiner Schreinerei AG kostete ihn möglicherweise 50 000 Franken oder mehr, obwohl er dabei nichts verdiente. Nach neuem Recht kann A. Muster das Geld, das er seiner Gesellschaft als Eigenkapital zur Verfügung gestellt hat, ohne Steuerfolgen wieder zurücknehmen.

## Rote Mottenkiste II



Dass die Schweiz eine neue Finanzierung der vielen anstehenden Verkehrsprojekte braucht, ist unbestritten. Weitgehende Einigkeit besteht auch darin, dass die Betroffenen – also die Verkehrsteilnehmer – die Hauptlast der teuren Reform tragen sollen. Anders sieht es der Direktor des Bundesamtes für Verkehr, Peter Fuglistaler, (Bild). In einem Interview mit der «NZZ» griff der ehemalige SBB-Mann tief in die planwirtschaftliche Mottenkiste und plädierte für eine sozialistische Überwälzung der Ausfälle, die durch die Reduktion der Steuerabzüge für Pendler entstehen. Originalton: «Der Mehraufwand der Pendler ist nicht vom Staat über Steuern auszugleichen, sondern allenfalls von den Arbeitgebern. Schliesslich profitieren sie von der Mobilität ihrer Angestellten.» Ob diese eigenartige Interpretation der Entstehung von Mehrwerten auf Kosten der Wirtschaft von Bundesrätin Doris Leuthard geteilt wird, ist nicht bekannt. Man weiss hingegen ganz genau, dass die Verkehrsministerin Chefbeamtin nicht sonderlich mag, die ihr Departement eigenmächtig auf einen bestimmten (Links-)Kurs verpflichten möchten.

## Schildbürgerstreich

National- und Ständerat überlassen den letzten Entscheid über die Buchpreisbindung wohl dem Stimmvolk: Die beiden Kammern haben das entsprechende Gesetz trotz viel Druck gugeheissen. Und siehe da: Das Referendum ist bereits lanciert: Mit dem Slogan «Nein zu teuren Büchern» bekämpft ein Komitee aus Vertretern der Jungparteien von FDP und SVP sowie Exponenten der Grünliberalen und der Piratenpartei die Buchpreisbindung. Mit der Unterschriftensammlung wird nächste Woche begonnen. Die Referendumsführer sprechen von einem «ordnungspolitischen Sündenfall» und einem «Schildbürgerstreich». Das Argument, die Buchpreisbindung garantiere ein vielfältiges Bücherangebot, lassen sie nicht gelten. Der sgv will die Unterschriftensammlung nicht aktiv mittragen, wird das Referendum jedoch mit entsprechenden Beiträgen in seinen Presseorganen unterstützen.

**GREGOR RUTZ** – Das Vorstandsmitglied der «Aktion Medienfreiheit» stört sich an der Übermachtstellung der SRG.

# «Die SRG ist schlecht geführt»



«Die Existenz der unzähligen, gebührenfinanzierten SRG-Sender verfälscht den Wettbewerb und gefährdet die Existenz privater Anbieter», sagt SVP-Medienexperte Gregor Rutz.

**Gewerbezeitung:** Wenn Sie den Betrag Ihrer Radio- und Fernsehgebühren selber setzen könnten: Wie viel Geld wäre Ihnen das öffentlich-rechtliche Programmangebot wert?

■ **Gregor Rutz:** Als Konsument bin ich in erster Linie an einem breiten, vielfältigen Programmangebot interessiert. Dies muss nicht zwingend durch öffentlich-rechtliche Sender sichergestellt werden. Im Gegenteil: Wenn private Stationen ein gutes Programm anbieten, braucht es keine staatlichen Institutionen, welche dies ebenfalls tun.

## «DIE GEBÜHREN KÖNNTEN MAN AUS MEINER SICHT DEUTLICH SENKEN»

Die SRG hat den Auftrag, die Grundversorgung sicherzustellen: In der ganzen Schweiz muss im Bereich Information ein sinnvolles Grundangebot vorhanden sein. Zudem hat die SRG gewisse Aufgaben im kulturellen Bereich. Die heutigen Aktivitäten der SRG gehen aber weit über das Notwendige hinaus. Die teuren Unterhaltungssendungen, aber auch ausländische Serien gehören meines Erachtens nicht zum «Service public».

Darum könnte man die Gebühren aus meiner Sicht deutlich senken. Die Petition «200 Franken sind genug» ist ein spannender Ansatz. Eine solche Regelung würde die SRG, aber auch die Politik zwingen, einmal über den genauen Auftrag der öffentlich-rechtlichen Sender nachzudenken.

**Wäre in Anbetracht des immer grösser werdenden Programmangebots der SRG nicht eine Gebührenerhöhung angebracht?**

■ Nein, auf keinen Fall. Dass das Angebot der SRG immer mehr wächst, ist ein Fehler. Wir haben genug private Radio- und Fernsehsender, welche ein abwechslungsreiches Pro-

gramm anbieten. Die übermächtige Stellung der SRG schränkt die privaten Stationen massiv ein.

Die SRG betreibt heute 8 Fernseh- und 18 Radiosender. Dazu kommen ergänzend Internetseiten und Textdienste. Die Angebote im Internetbereich konkurrieren zunehmend auch die Printmedien. Die Verleger sitzen klar am kürzeren Hebel und müssen Einbussen hinnehmen. Ich sehe nicht ein, warum die SRG beispielsweise im Radiobereich unnötig private Sender konkurriert. Das Jugendprogramm «Virus» wurde gezielt als Gegenprodukt zum privaten «Radio 105» ins Leben gerufen. Mit der «Musikwelle 531» wollten die SRG-Verantwortlichen dem «Radio Eviva» die Hörer abjagen. Und DRS 3 war damals die Antwort auf die zahlreichen lokalen Radiosender. Kurz gesagt: Die Existenz der unzähligen, gebührenfinanzierten SRG-Sender verfälscht den Wettbewerb und gefährdet die Existenz privater Anbieter. Dies ist weder im Interesse der Gebührenzahler noch im Interesse der vielbeschworenen «nationalen Kohäsion».

**Hat die SRG mit der Fernseh- und Radiokonvergenz nicht schon genug Sparwillen gezeigt?**

■ Nein, im Gegenteil: Meines Erachtens ist die SRG schlecht geführt und hat ihre Finanzen nicht im Griff. Seit Jahren steigen die Empfangsgebühren für Radio und Fernsehen. Heute zahlen wir bereits über 460 Franken

## «DASS DAS ANGEBOT DER SRG IMMER MEHR WÄCHST, IST EIN FEHLER»

pro Jahr. So erhält die SRG jährlich über eine Milliarde Franken aus Gebührenzahlern. Hinzu kommt eine weitere halbe Milliarde Franken an Werbeeinnahmen und anderen Einkünften. Trotzdem hat es die SRG

geschafft, in den vergangenen Jahren einen Reinverlust von weit über 150 Millionen Franken zu akkumulieren. Dass für diese Fehlkalkulationen nun die Gebührenzahler einstehen sollen, ist absurd.

**Wo sehen Sie Sparpotential bei der Einziehung der Gebühren?**

■ Die von uns geforderte Umstellung zur Jahresrechnung bringt bereits massive Einsparungen. Nun muss der entsprechende Überschuss von 10 Millionen Franken – aber auch die nicht ausbezahlten Gebührgelder von 67 Millionen Franken – den Gebührenzahlern zurückerstattet werden. Eigentlich braucht es die Billag gar nicht, denn diese Firma wurde einzig für das Gebühreninkasso gegründet. Eine Möglichkeit wäre etwa, die Gebührenrechnung zusammen mit der Steuerrechnung zu versenden. So könnte man wahrscheinlich weitere Einsparungen erzielen. Möglich wäre auch, die Gebühren überhaupt abzuschaffen und die Tätigkeiten, welche unter den «Service public» fallen, direkt aus Steuergeldern zu finanzieren. Dies hätte zwei Vorteile: Der Inkassoaufwand fiel weg. Gleichzeitig hätte das Parlament eine bessere Kontrolle darüber, was unter dem Titel «Service public» gemacht wird.

**Hätte die Politik damit nicht einen zu grossen Einfluss auf die Medien?**

■ Nein. Wir haben heute eine verkehrte Welt: Wir reden zwar über die Unabhängigkeit der Medien, aber schränken diese immer mehr ein. Private Sender erhalten Gebührgelder, brauchen dafür eine Konzession und erhalten dann ein Sendegebiet und einen Konzessionsauftrag zugewiesen. Dies alles wird staatlich kontrolliert. Gleichzeitig macht die SRG, was sie will. Eigentlich müsste es umgekehrt sein: Die privaten Sender müssten finanziell unabhängig sein und punkto Programm, Sendegebiet und Werbe-

bestimmungen eine maximale Freiheit geniessen. Der Auftrag für die öffentlich finanzierten SRG-Sender hingegen müsste genau formuliert und eingeschränkt werden.

**Was halten Sie von der Idee, die 57 zu viel eingezogenen Billag-Millionen in Kurse für Journalisten zu investieren?**

■ Die zu viel eingezogenen Billag-Millionen müssen den Gebührenzahlern zurückerstattet werden, das ist klar. Es geht nicht an, dass staatliche

## «MEINES ERACHTENS IST DIE SRG SCHLECHT GEFÜHRT UND HAT IHRE FINANZEN NICHT IM GRIFF»

Stellen Geld äufnen, das sie nicht benötigen. Einerseits ist es falsch, die Journalistenausbildung mit staatlichen Mitteln zu finanzieren oder zu subventionieren – so werden neue Abhängigkeiten geschaffen. Zudem ist es wirklich nicht die Aufgabe der Gebührenzahler, die Ausbildung der Journalisten zu finanzieren!

**Wie zufrieden sind Sie mit dem Zustand des Schweizer Journalismus?**

■ Viele Journalisten sind heute zu unkritisch und zu oberflächlich. Das finde ich schade. Ich staune immer wieder, wie eine Zeitung bei der anderen abschreibt – bald steht überall dasselbe. Und zwar nicht nur bei den Berichterstattungen, auch bei den Kommentaren. Das Bundesgericht hat 1911 in einem Entscheid festgehalten, die Presse habe den Auftrag, auf die praktische Lösung eines die Öffentlichkeit beschäftigenden Problems hinzuwirken und «allfällige Missbräuche im Gemeinwesen» aufzudecken. Diesen Grundsatz müsste man heute wieder mehr ins Zentrum journalistischer Arbeit stellen.

Interview: Matthias Engel

## ZUR PERSON

Gregor Rutz ist selbständiger Unternehmer und führt seit 2008 eine eigene PR-Agentur in Zollikon. Als Jurist arbeitete er zunächst an der Universität Fribourg. Nebenamtlich war er als Dozent für Handelsrecht, Staatsrecht und Wirtschaftskunde tätig. Als langjähriger Generalsekretär der SVP (2001–2008) und als ehemaliger Zürcher Verfassungsrat (2000–2005) kennt Rutz sowohl die Bundespolitik, aber auch die Zürcher Politik aus nächster Nähe. Heute bringt er seine politische Erfahrung als Vizepräsident der SVP Kanton Zürich oder auch als Geschäftsführer der IG Freiheit ein. Gregor Rutz ist Mitglied der bundesrätlichen Kommission zur Umsetzung der Ausschaffungsinitiative. Seine Schwerpunkte liegen in der Wirtschafts-, Finanz-, und Staatspolitik. Zudem engagiert er sich seit 1995 im Bereich Medienpolitik und ist Vorstandsmitglied der «Aktion Medienfreiheit».

## IMPRESSUM

**Herausgeber/Verlag:** Schweizerischer Gewerbeverband sgv Schwarztörstrasse 26, Postfach, 3001 Bern  
Tel. 031 380 14 14 – verlag@sgv-usam.ch – www.sgv-usam.ch  
**Herausgeber:** Hans-Ulrich Bigler, Direktor – **Verlagsleiter:** Urs Wylter

**Kommunikation/Redaktion:** Ruedi Christen, Leitung  
Patrick M. Lucca, Chefredaktor – Gerhard Eggist, Stv. Chefredaktor  
Matthias Engel, Redaktor  
redaktion@sgv-usam.ch – Tel. 031 380 14 14

**Anzeigen:** Publicitas Publimag AG, Seilerstrasse 8 – Postfach, 3001 Bern – Tel. 031 387 22 11 – service.be@publimag.ch – **Leitung:** Alfred Blaser  
**Herstellung:** St. Galler Tagblatt AG – **Auflage:** 108 536 Exemplare (WEMF-Beglaubigung 2010). Der Abonnementspreis ist im Mitgliederbeitrag inbegriffen

# LUWIRA 2011 – «Stadt und Land»

Die Bauten auf der Luzerner Allmend werden immer mehr zu einem veritablen Messecenter. Im Gleichschritt entwickelt sich die Luzerner Frühlingsmesse LUWIRA kontinuierlich weiter. Auch sie profitiert von der komfortablen neuen Infrastruktur. Die WIR-Messe wird 2011 vom 1. bis 4. April stattfinden. Die Organisatoren erwarten über 200 Ausstellerinnen und Aussteller aus zahlreichen Branchen und Regionen. Gerechnet wird an den vier Messtagen mit rund 30 000 Besucherinnen und Besuchern.

Die diesjährige WIR-Messe steht unter dem Motto «Stadt und Land», was sich im attraktiven Rahmenprogramm mit der Sonderschau «Traktoren-Power» widerspiegelt. Die Messeverantwortlichen haben alles darangesetzt, eine der grössten Publikumsmessen in der Zentralschweiz zu einem unterhaltsamen Erlebnis werden zu lassen. Die «Avenue», eine bunte Einkaufsstrasse mit Rastplätzen und Treffpunkten in der Halle 2, wird erweitert. Hinzu kommt die «Avenue Plus» in der Halle 2a. Neu ist 2011 das ganze grossflächige Aussengelände überdacht: Die Aussteller können so in witterungsgeschützten Zelten ihre Angebote präsentieren.

#### Der Mix stimmt

Qualitativ hochwertige Waren und Dienstleistungen, angenehmes Einkaufen in einer entspannten Atmosphäre, ein attraktives Rahmenprogramm: Der

Mix an der LUWIRA stimmt. Dazu gehören auch bewährte Serviceleistungen wie der betreute Kinderhort mit Ballon-Wettbewerb, Geschicklichkeitsparcours oder die Päckli-Boys und -Girls. Die freundlichen Helferinnen und Helfer tragen die Einkäufe auf Wunsch bis zum Besucherparkplatz.

Ein Besuch der Mode- und Produkteshow ist ein «Muss»! Begleitet von einer trendigen Choreografie stellen die Veranstalter das Neueste aus der Welt der Kleider und Accessoires vor. Alles kann natürlich an der LUWIRA gekauft werden.

Die faszinierende Sonderschau lockt mit über 100-jährigen Stationär-Motoren und Oldtimer-Traktoren aus den 30er- bis 50er-Jahren und garantiert echten «Traktoren-Power»!

Die grosse Tombola winkt mit Hauptgewinnen wie Roller, Velo und LCD-Fernseher. Lose werde auf dem ganzen Gelände verkauft.

Zur LUWIRA gehört auch die traditionelle Cüpli-Bar, der ideale Treffpunkt für die Pflege von geschäftlichen Beziehungen oder ein lockeres Gespräch mit Bekannten.

Am Samstagnachmittag darf sich das Publikum auf ein Blasmusik-Konzert freuen, am Sonntag steht ein feierlicher Gottesdienst mit Jodel- und Alphornbegleitung auf dem Programm.

#### Mineralien- und Fossilienbörse

Zeitgleich mit der LUWIRA wird am Samstag und am Sonntag (2./3. April) die Mineralien- und Fossilienbörse auf der Luzerner Allmend stattfinden. Noch ein Grund mehr, um der Allmend einen Besuch abzustatten!



Die LUWIRA – ein Einkaufsparadies



Einer der vielen Höhepunkte der LUWIRA: die Mode- und Produkteshow



Ab dem 4. April 2011 profitieren unsere Kunden noch mehr.

Eine rundum erneuerte WIR Bank mit modernster Technik freut sich darauf, Sie zu beraten.

Besuchen Sie uns an der LUWIRA, Halle 2, Stand Nr. 20–330.

[www.wirbank.ch](http://www.wirbank.ch)

Basel Bern Chur Lausanne Lugano Luzern St. Gallen Zürich

**LUWIRA**  
LUWIRA MESSE AG LUZERN

AUSSTELLUNGSHALLEN ALLMEND LUZERN  
1. April - 4. April 2011

Sonntag 3. April 2011  
Jodlermesse um 11.00 Uhr

Besuchen Sie die Einkaufsstrasse  
«Avenue LUWIRA»

Hinweis: 2./3. April 2011 in der Halle 3  
Mineralienbörse - Organisation: MBL Sektion Luzern

Grosse Mode- und Werbeschau

Top Sonderschau «TRAKTOREN»

Eintritt frei

[www.luwira.ch](http://www.luwira.ch)

Freitag, 11.00 - 21.00 Uhr  
Samstag, 10.00 - 20.00 Uhr  
Sonntag, 10.00 - 19.00 Uhr  
Montag, 10.00 - 18.00 Uhr

© Blätter Grafik

## AUS DEN VERBÄNDEN

## 40 Jahre VSGU

Als der Verband Schweizerischer Generalunternehmer (VSGU) am 15. März 2011 ins Zürcher Fifa-Haus einlud, versammelten sich Fachleute nicht nur, um auf volle 40 Jahre zurückzuschauen, sondern vor allem, um über die Zukunft zu diskutieren. Präsident Hans-Peter Domanig sprach dies bereits in seiner Begrüssung an: die Branche müsse die Herausforderungen in der Qualität und im Management anpacken. Zusammen mit der Schweizerischen Vereinigung für Qualitäts- und Managementsysteme sei der Verband daran, ein Label zu entwickeln, das die Mitglieder im Markt differenziert. Der Nachhaltigkeit komme darin eine Schlüsselrolle zu, denn heute ist mit der Schlüsselübergabe die Management-Aufgabe des Generalunternehmers nicht beendet. Sie fange dann geradezu an, gefragt werde ein «Lebenszyklus-Management der Bauten».

In einem Podium diskutierten Branchenvertreter und Politiker besondere Aspekte der Zukunft. Martin Neff, Chefökonom der CS, erklärte, dass die Branche sich vom Volumen her gesehen «solide und überdurchschnittlich gut» entwickle. Die Herausforderung für die Zukunft sei die Steigerung der Margen. Daniel Kündig, Präsident der SIA, machte auf die qualitativen Aspekte des Generalunternehmens aufmerksam: «Die Baustanz und ihre Harmonie müssen zum Land und zum Lebensstil der Menschen passen und gleichwohl noch eine ästhetische Komponente erfüllen.» Raymond Cron, Europachef der Oracom, fokussierte auf die Zusammenarbeit zwischen Generalunternehmen, Auftraggebern, lokalen Behörden und Interessensvertretungen. Je früher alle Partner – auch Umweltverbände – einbezogen werden, desto einfacher und gewinnbringender die Bautätigkeit. Auch sgv-Präsident Bruno Zuppiger spannte den Bogen zur aktuellen Politik: Bauen, Raumplanung, Mobilität und Migration gehen zusammen und müssten in einem allgemeinen Kontext beurteilt werden.

## «Grüne Branche» ist gut aufgestellt

An der diesjährigen Delegiertenversammlung von Jardin Suisse, dem Unternehmerverein Gärtnere Schweiz, im Hotel Bellevue Palace in Bern dominierten optimistische Töne: Die Branche ist gut aufgestellt, grün ist in unserer dichtbesiedelten Landschaft «in», und der Mitgliederbestand stieg im Berichtsjahr gegenüber 2009 von 2206 auf 2375. Im Gegensatz zu anderen Gewerbesparten nimmt die Anzahl der Betriebe im Gartenbau zu, nämlich gemäss Bundesamt für Statistik von 2968 im Jahre 2003 auf 3889 im Jahre 2008. Verbandspräsident Olivier Mark wurde einstimmig für weitere vier Jahre im Amt bestätigt. Im Anschluss an die gutbesuchte Delegiertenversammlung referierte sgv-Direktor Hans-Ulrich Bigler anhand von harten Fakten und konkreten Beispielen zum Thema «den Aufschwung nicht behindern».

## HAYEKS WEGWEISENDE WORTE



Angesichts der zögerlichen Haltung des Bundes spricht man nicht nur in Gewerbetrieben immer öfter von der Gefahr einer Verakademisierung der Berufsbildung. Zu dieser Diskussion passen bestens die Worte des im Sommer 2010 verstorbenen Nicolas Hayek (Bild). Der «Uhrenkönig» hat in einem seiner letzten Interviews klar erkannt, dass der akademische Weg seine Limiten hat: «Was geschieht, wenn eine Firma die Kosten senken will? Sie ruft Berater, meist von einer amerikanischen Firma. Die sind jung, sehen gut aus, reden amerikanisch und haben eine Menge Diplome von Harvard und St. Gallen. Aber sie haben eins nicht gelernt: Unternehmer zu sein. Wenn man einen Esel nach Salzburg schickt, macht das aus ihm keinen Mozart. Und ein Kamel wird in Harvard kein Henry Ford.»

**TRANSPORTGEWERBE** – Der teure Diesel und der starke Franken wirken sich immer stärker auf die Tarife aus. Die Camionneure werden die Mehrkosten vermehrt abwälzen müssen.

## Die Preise werden steigen



Die verschlechterten Rahmenbedingungen haben Folgen: Noch fahren zwar die meisten Lastwagen mit Schweizer Nummern – doch das «Ausflaggen» greift um sich.

Die Transportbranche bekommt – wie die übrige Wirtschaft auch – die steigenden Treibstoffkosten und den nach wie vor sehr starken Schweizer Franken immer mehr zu spüren. Nicht nur SBB Cargo, die unlängst ausserordentliche Preisanpassungen ankündigen musste, ist davon betroffen. Michael Gehrken, Direktor des Schweiz. Nutzfahrzeugverbandes Astag: «Auch viele private Transportunternehmen werden diese zusätzliche Belastung nicht selber tragen können. Steigende Transportpreise sind teilweise kaum mehr zu vermeiden.»

## Dieselpreis legt zu

Vor Jahresfrist lag der Dieselpreis noch bei 1.65. Mit den neusten Werten von über 1.80 Franken (plus 10 Prozent) schlagen die hohen Treibstoffbeschaffungskosten jetzt aber wieder empfindlich auf den Transport durch. Die Astag geht davon aus, dass die meisten Transporteure die Mehr-

kosten immer mehr ihrer Kundschaft in Rechnung stellen müssen. Dies dürfte laut Gehrken zu ausserordentlichen Preiserhöhungen führen.

## «Ausflaggen» als Ausweg

Ein weiteres Problem ist der starke Frankenkurs, mit dem auch das private Transportgewerbe in den letzten Monaten zusehends zu kämpfen hatte: Waren Schweizer Unternehmen vor der massiven Aufwertung des Frankenurses trotz 5 bis 10 Prozent höherer Produktionskosten gegenüber ihrer ausländischen Konkurrenz aufgrund gewisser Qualitätsvorteile international teilweise noch konkurrenzfähig, so schlägt jetzt das Wechselkursverhältnis zusätzlich nochmals mit bis zu 10 Prozent zu Buche. «Unter diesen Voraussetzungen sind Schweizer Transportunternehmen kaum mehr international konkurrenzfähig, solange sie aus dem heimischen Markt heraus operieren.

Als Folge davon werden Arbeitsplätze und Fahrzeuge ins europäische Ausland verlagert oder die internationalen Transporte von Schweizer Unternehmen eingestellt», muss der Astag-Direktor feststellen. Diese im Fachjargon als «Ausflaggen» bekannte Tendenz habe im letzten Jahr merklich zugenommen.

## Gegen neue Abgaben

Vor diesem Hintergrund scheinen neue Ideen und Ansätze, Steuern und Abgaben weiter zu erhöhen, gänzlich verfehlt und absolut realitätsfremd. Die Astag hat denn auch absolut kein Verständnis dafür, dass die Bundesverwaltung gerade jetzt weitere Abgabenerhöhungen wie beim Mineralölsteuerezuschlag prüft. Aus dem gleichen Grund opponiert der Verband auch gegen eine CO<sub>2</sub>-Abgabe auf Treibstoffen. Für Gehrken ist klar: «Derartige Massnahmen führen zu einer Arbeitsplatzvernichtung und schaden dem

Schweizer Gewerbe und der gesamten Wirtschaft. Stattdessen wird damit die ausländische Billigstkonkurrenz indirekt staatlich gefördert.»

Gerade im Strassentransport bestehe genug Anreiz, Treibstoff zu sparen, wo es nur geht. Es brauche keine weitere Lenkungsabgabe, zumal heute schon fast 90 Rappen pro Liter Diesel in die Bundeskasse fliessen. Darüber hinaus erhalte der Bund über die Mehrwertsteuer zusätzliche Mittel, je teurer der Treibstoff ist. Unter diesen Voraussetzungen geht die Astag davon aus, dass vielen momentan zur Diskussion stehenden Vorlagen ein Totalabsturz droht. «Neben der Volksinitiative für ein gesundes Klima», der «Off-Roader-Initiative» und der VCS-Initiative «für den öffentlichen Verkehr» dürften auch die heute zur Diskussion stehenden Gegenanschläge in dieser Form kaum eine Volksmehrheit finden», ist Michael Gehrken überzeugt. *Gst*

**ENTTÄUSCHUNG IM NATIONALRAT** – Folgen eines teuren Brandfalls ignoriert: Der Bund tut sich schwer mit den Anliegen der Fleischbranche.

## Ein trauriges Doppel-Moppel-Spiel

Vor knapp einem Jahr fielen in Basel 900 Tonnen importiertes und verzolltes Fleisch einem Grossbrand zum Opfer. Der betroffene Importeur beantragte daher beim Bund eine kostenlose Ersatzzufuhrbewilligung. Dieser ordnete jedoch an, dass der Zoll von rund zwei Millionen Franken nochmals zu bezahlen und die Ersatzbeschaffung im Rahmen der üblichen Versteigerung zu tätigen sei.

Der Präsident vom Schweizer Fleischfachverband SFF, Ständerat Rolf Büttiker, hielt wenig von diesem Doppel-Moppel-Spiel und reichte eine Motion mit dem Ziel ein, in Fällen von höherer Gewalt kostenlose Ersatzzufuhrbewilligungen zu erteilen. Der Bundesrat lehnte den Vorstoss des sgv-Vorstandsmitglieds ab und warb seinerseits für eine Lösung auf versicherungstechnischer Ebene. Der Ständerat ist hingegen klar Büttiker gefolgt. Das

hielt jedoch die nationalrätliche Kommission für Wirtschaft und Abgaben (WAK-N) nicht davon ab, die Motion einstimmig zur Ablehnung zu empfehlen, was die grosse Kammer in der Märzsession auch tat.

## Fehlentscheid und Affront

Für SFF-Direktor Ruedi Hadorn ist dieses Nein «ein Fehlentscheid und die Begründung für die Fleischwirtschaft ein Affront, insbesondere im Wahljahr». Die Ablehnung beruhe darauf, dass Importeure bereits entschädigt würden, falls sie eine entsprechende Versicherung abgeschlossen haben und folglich durch die unverzollte Einführung derselben Menge ihren Umsatz verdoppeln könnten! Hadorn versteht die Welt nicht mehr: «Eigentlich wäre zu erwarten gewesen, dass der WAK-N klar sein müsste, dass beim Ersatz eines

Totalverlustes naturgemäss ein doppelter Umsatz erfolgt, hingegen die entsprechende Ware nur einmal verkauft und damit nur einmal ein allfälliger Gewinn resultieren kann. Dass der Schaden eines Unternehmens jedoch zu doppelten Zolleinnahmen in die Bundeskasse führt, blieb unberücksichtigt.» Ob dieser wirtschaftsfeindliche Entscheid aufgrund spezifischer Interessen oder schlicht aus



Der Nationalrat entschied gegen ihn: SFF-Präsident und Ständerat Rolf Büttiker.

Unkenntnis zustande gekommen ist, bleibe leider nur Spekulation. *Lu*

ANZEIGE

**Vermietung**  
Arbeitshöhe bis 42 m

**Huber**  **Muri**

Telefon 056 664 42 12, Fax 056 664 56 13  
[www.huber-hebeuehnen.ch](http://www.huber-hebeuehnen.ch)

**GESETZESREVISION** – Die steuerliche Förderung der Aus- und Weiterbildung könnte relativ einfach optimiert werden. Das Parlament hat es in der Hand, den Bundesrat zu korrigieren.

# Nur eine halbherzige Reform

«Wer nicht riskieren will, aus dem Arbeitsmarkt zu fallen, muss sich fortwährend weiterbilden – und zwar nicht nur im angestammten Berufsfeld.» Diese Feststellung ist der kürzlich erschienenen Botschaft des Bundesrates zum Bundesgesetz über die steuerliche Behandlung der Aus- und Weiterbildungskosten zu entnehmen. Eine weitsichtige Feststellung, die einem Paradigmawechsel Rechnung trägt: die Zeiten, in denen man einen Beruf für das ganze Leben erlernte, sind endgültig vorbei; heute sind wir in der Epoche des «lebenslangen Lernens».

## Von allgemeinem Interesse

Vor diesem neuen Hintergrund liegt es bei jedem persönlich, sein Schicksal in die Hand zu nehmen, wohlweisend, dass eine bessere Bildung der Schlüssel zu einer besseren Arbeitsstelle ist. Diese individuelle Wahl muss umso mehr respektiert werden, als im Bereich der Bildung der Egoismus eine Form des Altruismus ist: hier dient die Verwirklichung des Privatinteresses auch dem allgemeinen Interesse. Ein besser ausgebildeter Angestellter ist für das Unternehmen, das ihn beschäftigt, ein leistungsfähigerer Mitarbeiter und für den Staat eine Quelle zusätzlicher Steuereinnahmen.

## Fiskale Haarspaltereien

Es ist also nicht verwunderlich, dass die Bundesverfassung (Art. 64a) der Landesregierung die Kompetenz zuweist, die Weiterbildung zu fördern. Und welches bessere Förderungsmitel gibt es als das der steuerlichen Abzüge, um die Anstrengungen von Personen zu belohnen, die sich ausserhalb ihrer beruflichen Tätigkeit auf eigene Kosten weiterbilden? Doch unser Steuerrecht bestraft einen Teil der in Aus- und Weiterbildung stehenden Steuerpflichtigen, denn es operiert mit einer haarspalterischen Unterscheidung zwischen den mit dem Beruf zusammenhängenden Weiterbildungskosten, die vom steuerbaren Einkommen abgezogen werden können, und den Berufsausbildungskosten, die nicht abzugsfähig sind.

## Komplizierte Praxis

Diese auf steuertheoretischer Ebene gerechtfertigte Kategorisierung stösst bei der praktischen Umsetzung auf



Lebenslanges Lernen ist angesagt – doch dessen Förderung ist umstritten.

etliche Schwierigkeiten. In der Praxis erweist es sich als mühsam, nicht nur zu unterscheiden, was berufsbedingte Weiterbildungskosten und was berufliche Ausbildungskosten sind, sondern auch noch zwischen weiteren verwandten Begriffen wie Berufsaufstiegs- und beruflichen Umschulungskosten. Diese sprachlichen Spitzfindigkeiten haben zur Folge, dass in den Kantonen extrem verschiedene Praktiken zur Anwendung kommen, wo man oft Kurse für die berufliche Weiterbildung (steuerlich abziehbar) den Kursen

für Berufsbildung (nicht abziehbar) gleichsetzt.

## Neuer Anlauf

Um diese Ungerechtigkeit zu korrigieren, schlägt der Bundesrat die Einführung eines generellen Abzugs vor, der für sämtliche beruflich veranlassten Bildungskosten gilt. Kosten für die berufsqualifizierende Erstausbildung und Bildungskosten für ein Hobby oder zur Selbstentfaltung bleiben vom neuen Abzug ausgenommen. Indem die Unterscheidung zwischen Ausbildung und Weiterbildung

fallen gelassen wird, ermöglicht die konzeptionelle Änderung zugleich eine Vereinfachung der Veranlagung und eine Rahmenerweiterung der Abzüge für berufliche Aus- und Weiterbildungskosten (siehe Tabelle). Erfreuliche Konsequenz: eine fiskalische Korrektur, die auf Antrieb den Eindruck von Fortschritt und professioneller Umstellung erweckt.

## Ein Schritt zurück

Schade nur, dass der Elan des Bundesrates zugunsten der Bildung von seiner Absicht gebremst wird, den generellen Abzug im Gesetz über die direkte Bundessteuer auf 6000 Franken zu beschränken. Die Kantone sind frei, eine Höchstgrenze dieses Abzugs festzulegen. Die total willkürliche Festlegung eines solchen Schwellenbetrags schafft eine Ungleichbehandlung zwischen den Nutzniessern des steuerlichen Abzugs und solchen, die davon ausgenommen bleiben (rund 15 Prozent der Steuerpflichtigen), zu denen viele KMU-Inhaber gehören. Noch schlimmer ist, dass diese Massnahme zu einer Verschlechterung der aktuellen Situation führt, denn im geltenden Recht sind Kosten für die Weiterbildung vollständig abziehbar (siehe Tabelle). Fazit: ein Schritt vorwärts, zwei Schritte zurück!

## Notwendige Kohärenz

Die Förderung der Aus- und Weiterbildung steht zuoberst auf der Prioritätenliste 2011 des Bundesrates. Steuerabzüge stellen ein einfaches, effizientes und finanziell tragbares Mittel dar, um dieses Ziel zu erreichen. Doch indem der abziehbare Betrag plafoniert wird, besteht das Risiko, mehr als nur einen Kandidaten von der Weiterbildung abzuhalten. Weshalb sollen die Träume vieler Menschen von einer besseren beruflichen Zukunft auf diese Weise zurückgebunden werden? Wenn der Gesetzgeber schon auf dieser Vorgehensweise beharrt, muss der abzugsfähige Grenzbetrag verdoppelt werden. Schon aus Kohärenzgründen muss der Abzug auf 12 000 Franken erhöht werden, analog zu den Bestimmungen bezüglich des neuen Lohnausweises. Es gibt absolut keinen Grund, die Kosten für die Aus- und Weiterbildung unterschiedlich zu behandeln, je nachdem, ob sie vom Unternehmen oder vom Mitarbeiter persönlich bezahlt werden.

Marco Taddei, Vizedirektor sgv

## NACHLESE

### Fremdes Geld verteilt

In der Frühlingsession zeigten sich die Eidgenössischen Räte von ihrer grosszügigen Seite und verteilten circa 1,5 Milliarden Franken. Selbstverständlich gaben die Räte nicht ihr Geld aus, sondern das des Volkes, denn die parlamentarische Ausgabefreude wird durch den Steuerzahler berappt. Und je verteilungslustiger die Räte, desto höher die Steuern.

Die Einführung einer Kinderzulage für Erwerbstätige verursacht alleine 167 Millionen Franken Mehrkosten. Doch dieser Betrag sieht geringfügig aus, wenn man ihn mit den 1,148 Milliarden Franken vergleicht, die der Bund als Sanierungsbeitrag für die SBB-Pensionskasse locker macht. Die Brisanz dieser Entscheidung wird erst klar, wenn man sich vergegenwärtigt, dass der Bund bereits 1999 die SBB-Pensionskasse mit über 12 Milliarden Franken an Steuergeldern vollständig ausfinanziert hatte.

In den anderen Vorlagen, welche durch die Schlussabstimmung kamen, verbergen sich auch – zum Teil «kleinere» – Kostenbeiträge. Die Kooperation zwischen der Schweiz und dem Eurojust (Europäische Sonderstelle für Justizfragen) braucht etwa 10 Millionen Franken jährlich in Administration, Personal und Infrastruktur. Die Änderung des Bundesgesetzes über die Verwendung der Mineralölsteuer verschlingt weitere 5 Millionen durch die Verwaltung. Selbst Beschlüsse wie die Änderung des Psychologieberufes-Gesetzes oder die Vereinbarung mit dem Fürstentum Liechtenstein betreffend der Zuteilung von Organen für die Transplantation generieren Verwaltungskosten von je zirka 2 Millionen Franken.

Neben der direkten Belastung für die Bundeskasse verursachen mindestens zwei Beschlüsse grosse volkswirtschaftliche Kosten. Der gestärkte Einlegerschutz könnte bald die Bankgebühren erhöhen. Und die Buchpreisbindung hat zur Folge, dass Bücherpreise teurer werden. Sie wird sogar dazu führen, dass bei Internetkäufen verschiedene Preise angegeben werden müssen: einer für die Schweiz, einer für das Ausland. Zuletzt beschlossen die Räte auch noch, die Spesen jener Ratsmitglieder zu erhöhen, die im Ausland wohnen. Die Tabelle sieht folgende Mehrbezüge vor: bei Wohnsitz im grenznahen Ausland 5000 bis 15 000 Franken; im übrigen Europa 20 000 bis 40 000 Franken und in der übrigen Welt 40 000 bis 80 000 Franken. Sc

### SRG im Frontalangriff

«Die Produktion von neuen Inhalten speziell für Online-Plattformen ist in der SRG-Konzession nicht vorgesehen», sagte FDP-Nationalrat Filippo Leutenegger im vergangenen Juli im Interview mit der Gewerbezeitung. Eine solche Quersubventionierung gehe klar zu Lasten privater Verlagshäuser. «Diese medien- und staatspolitisch wichtige Frage muss geklärt werden, bevor sich die SRG online weiter ausbreitet.» Und weiter meinte der ehemalige SF-Chefredaktor: «Es ist äusserst wichtig, dass die Finanzierung und Definition des «Service public», den die SRG so gerne verwendet, genauer definiert wird, bevor die Online-Werbung überhaupt ein ernsthaftes Thema wird.»

Nun hat der ehemalige «Arena»-Moderator in der Frühjahrssession eine entsprechende Motion eingereicht. Gegenüber der «Sonntagszeitung» sagte er dazu: «Es geht um die Frage, welche Leistungen die Privaten ohne Subventionen im Netz erbringen können und sollen. Und welche subventioniert durch die SRG gedeckt werden müssen.» In seiner Motion hält Leutenegger fest: «Im Internet kommt es zunehmend zu einem Wettbewerb mit ungleichen Spiessern. Eine klare Definition des Service public ohne zusätzliche Marktverzerrung ist deshalb notwendig.» Hintergrund des Vorstosses ist der Streit zwischen den Verlegern und der SRG um die künftig im Online-Bereich zu erwartenden Einnahmen. Hanspeter Lebrument, Präsident des Schweizer Verlegerverbandes, rechnet «mittelfristig mit einer dreistelligen Anzahl Millionen Franken». Womöglich werde die SRG eines Tages im Netz so viel Geld verdienen wie mit Fernsehwerbung. Momentan sucht die SRG eine Leitung für den Bereich Online-News, der bereits heute über 30 Vollzeitstellen verfügt. Diese Tatsache bringt Lebrument in Rage: «Der Aufbau einer eigenständigen Online-Abteilung ist ein Frontalangriff auf die Zeitungshäuser», lässt sich der Verlegerpräsident zitieren und wirft der SRG «Verfassungsverstoss» vor. Heute wollen die Verleger eine Studie präsentieren, die ihren Standpunkt untermauert. En

## ABZÜGE FÜR AUS- UND WEITERBILDUNGSKOSTEN

Abzugsfähigkeit	Geltendes Recht	Vorschlag des Bundesrates
Weiterbildung (im engen Sinne)	Ja	Ja
Wiedereinstieg	Ja	Ja
durch Umstände bedingte	Ja	Ja
freiwillige Umschulung	Nein	Ja
Ausbildung zum berufl. Aufstieg	Nein	Ja
Erstausbildung	Nein	Nein
Liebhaberei Hobby	Nein	Nein

unbegrenzt } 6000 Franken

ANZEIGE

**Zutrittskontrolle von Mobatime**  
 Türsteuerung & Speisung mit IP/PoE (Power over Ethernet)  
 Vereinfacht Planung und Installation. Senkt Unterhaltskosten.

Edizio Leser in vielen Farben  
 Bis zum Lesedistanz  
 Standard-Netzwerk-kabel bis zur Türe

Mobatime Swiss AG  
 8600 Dübendorf  
 Tel.: +41 44 802 75 75  
 E-Mail: info-d@mobatime.ch

Mobatime Swiss SA  
 1052 Le Mont-sur-Lausanne  
 Tel.: +41 21 634 33 50  
 E-Mail: info-f@mobatime.ch

## AKTUELL

## Mehr Geld für Städte

In der Schweiz sollen Kantone mit grossen Städten zusätzliches Geld erhalten, das aus dem Neuen Finanzausgleich stammt. Das hat der Nationalrat in der Märzsession beschlossen. Es geht um 112 Millionen Franken, die für die nächsten drei Jahre zusätzlich zur Verfügung stehen. Dass Geld an Kantone mit grossen Städten gehen soll, wurde im Nationalrat mit den zusätzlichen Lasten begründet, welche die grossen Städte tragen müssten. Diese kämen nicht nur für Kultur- und Bildungsangebote oder für Arbeitslose auf, sondern auch für Randregionen oder für die Landwirtschaft.

## Wichtige Fachmesse

Am 5. und 6. April 2011 bietet die Fachmesse für Personalmanagement Personal Swiss in der Messe Zürich zum zehnten Mal Personalfachleuten und Arbeitgebenden einen Einblick in aktuelle Trends rund um den Bereich Human Resources. «Service public im Arbeitsmarkt», unter diesem Auftritt stellen der Verband Schweizerischer Arbeitsmarktbehörden VSAA, das Staatssekretariat für Wirtschaft SECO und das Bundesamt für Migration BFM an der Personal Swiss ihre Dienstleistungen im Bereich Arbeitsmarktpolitik, Arbeitsmarktaufsicht, Arbeitsvermittlung und berufliche Mobilität in Europa vor. Mitarbeitende der Regionalen Arbeitsvermittlungszentren RAV, der europäischen Stellenvermittlung EURES sowie des SECO, des BFM und der kantonalen Arbeitsmarktbehörden informieren die Messebesucher am Stand E.01.

Im Fokus des diesjährigen Praxisforums des VSAA und des Amtes für Wirtschaft und Arbeit des Kantons Zürich steht die erfolgreiche Zusammenarbeit von Wirtschaft und öffentlicher Arbeitsvermittlung bei der Arbeitskräfteerkrüftung. Das Zürcher Fallbeispiel – die Kooperation zwischen dem RAV Staffelstrasse und den SBB – zeigt die Möglichkeiten und Potenziale der öffentlichen Arbeitsvermittlung bei der Personalgewinnung auf. Es beleuchtet zudem die Bedürfnisse der Arbeitgeber und die Herausforderung zukünftiger Berufsprofile. Erfahrungsberichte, Inputs zur Strategie der Zusammenarbeit und ein Podiumsgespräch veranschaulichen das konkrete Kooperationsbeispiel. Das Praxisforum findet am 6. April 2011 von 11.20 bis 12.05 Uhr im Forum 2 (Messe Zürich, Halle 5) statt. Mit von der Partie sind: Bruno Sauter, Chef AWA des Kantons Zürich, Rolf Gros, Leiter RAV Zürich Staffelstrasse, und Rudolf Wasserfallen, Leiter Zugspersonal Fernverkehr SBB Region Ost.

## LINKS

[www.personal-swiss.ch](http://www.personal-swiss.ch)  
[www.vsa.ch](http://www.vsa.ch)

## Personalabbau bei RAV

Die RAV werden zum Opfer des eigenen Erfolgs: Wegen der sinkenden Arbeitslosigkeit kürzen sie ihren Personalbestand. Das ist nur logisch, weil die Kantone vom Bund weniger Geld erhalten. Nun treten sie auf die Spurbremse, wie eine Umfrage der Zeitung «Sonntag» bei den Arbeitsämtern der grössten Deutschschweizer Kantone zeigt:

■ **Aargau:** Abgänge werden bereits seit Frühling 2010 nicht ersetzt. Ende März wird entschieden, ob es zu rund 30 Kündigungen kommt.

■ **Basel-Stadt:** Seit Mitte 2010 Personalstopp. 5 von 80 Stellen wurden gestrichen. Der Abbau geht weiter.

■ **Bern:** Kein Ersatz für Abgänge. Rund 60 der 170 Personalberater sind bis 2012 befristet angestellt. Ein Teil von ihnen kann nicht weiterbeschäftigt werden.

■ **Luzern:** Bis Ende Juni werden 17 von 106 Vollzeitstellen gestrichen.

■ **St. Gallen:** Seit Herbst gilt ein Personalstopp. 16 Stellen wurden abgebaut, bis 25 werden noch 2011 gestrichen.

■ **Solothurn:** Befristete Verträge wurden aufgelöst und Abgänge nicht ersetzt. 10 von 130 Stellen sind bisher weggefallen.

■ **Zürich:** Seit einigen Monaten gilt ein Personalstopp. Die Zahl der Berater wurde bereits von 475 auf 426 (Vollzeitstellen) reduziert.

**EINARBEITUNGSZUSCHÜSSE** – Dank Unterstützung der RAV können Firmen Arbeitslose einstellen, die für ihre Integration im Betrieb eine längere Anpassungszeit benötigen.

## Win-win-Massnahme für alle

Für Unternehmen, die auf dem Arbeitsmarkt keinen idealen Kandidaten finden, gibt es eine interessante, von der Arbeitslosenversicherung gewährte Massnahme: die Einarbeitungszuschüsse (EAZ). Sie bestehen darin, den Mitarbeiter gezielt «on the job» auszubilden, um ihn für seine neue Stellung voll funktionstüchtig zu machen. EAZ können über die Regionalen Arbeitsvermittlungszentren (RAV) in Anspruch genommen werden.

## Ausbildung nach Mass

Die Einarbeitungszuschüsse ermöglichen es den Unternehmern, Arbeitslose einzustellen, deren Anpassung ihres Leistungsniveaus an den Betrieb eine gewisse Ausbildungsdauer benötigt. Diese Einarbeitungs-

## BEISPIEL AUS DER PRAXIS

M.P. ist 54-jährig und seit acht Monaten arbeitslos. Bis zu seiner Arbeitslosigkeit war er während vieler Jahre als Postkurier in einer Grossbank tätig. Nun erhält er ein Stellenangebot von einer Versicherungsfirma, bei der er im Sicherheitsdienst arbeiten könnte. Da P. noch nie in dieser Branche tätig war, braucht er eine Einarbeitungs- und Ausbildungszeit. Hier kommen die Einarbeitungszuschüsse zum Tragen. Der RAV-Berater schlägt dem Unternehmer eine Finanzierung von 50 Prozent des Lohns von P. während 12 Monaten vor; damit wird die Zeit überbrückt bis dieser seinen neuen Aufgaben vollständig gewachsen ist. Der Patron ist einverstanden und engagiert P., der heute kompetent zur vollen Zufriedenheit der Firma arbeitet.

Chr. M.



**Massarbeit:** Die für den Kandidaten zuständige RAV-Beraterin steht dem Unternehmer zur Seite, um das Integrationsprogramm festzulegen.

ungsphase dauert in der Regel maximal sechs Monate, während denen die Arbeitslosenversicherung 40 Prozent des Mitarbeiterlohns übernimmt. Mit dem Inkrafttreten des neuen Arbeitslosenversicherungsgesetzes (AVIG) auf den 1. April 2011 kann dieser Anteil für Erwerbslose über 50 Jahre sogar 50 Prozent betragen und sich maximal über 12 Monate erstrecken. Während dieser Periode nimmt sich der Arbeitgeber die Zeit und die notwendigen Mittel, um seinen neuen Angestellten auszubilden. Am Ende profitiert er von einem perfekt für die Anforderungen seiner Stelle ausgebildeten Mitarbeiter. Dank dieser Massnahme fasst der Arbeitslose wieder im Erwerbsleben Fuss, indem er eine Ausbildung im Aufgabenbereich erhält, während das Unternehmen seine Lohnkosten für die Dauer der Einführungszeit verringert. Es handelt sich also um

eine Win-win-Massnahme für beide Seiten.

## Hilfestellung der RAV

Um die Hilfe der EAZ in Anspruch nehmen zu können, müssen die Unternehmen vorgängig mit ihren neuen Mitarbeitenden einen unbefristeten Vertrag abschliessen, der den branchenüblichen Lohn- und Arbeitsbedingungen entspricht. Danach muss ein Ausbildungsplan für die Einarbeitungsphase erstellt werden. Die für die Bewerbung zuständige RAV-Beratungsperson steht dem Unternehmer zur Seite, um bei der Festlegung des Integrationsprogramms zu helfen; sie wacht auch darüber, dass dieses richtig umgesetzt wird. Diese Unterstützung ist wertvoll bei der Planung von gezielten Aktionen, welche die neuen Mitarbeitenden auf das verlangte Anforderungsniveau bringen. Am Ende der Einführungszeit ziehen das Unternehmen und die

RAV gemeinsam Bilanz über den Verlauf der Massnahmen, die von Mitarbeitenden erzielten Resultate und deren Entwicklung am Arbeitsplatz.

## Klarer finanzieller Vorteil

Arbeitgebende, die diese Hilfsmassnahme für Einstellungen in Anspruch nehmen, haben einen finanziellen Vorteil. Während der sechs Ausbildungsmonate macht die Subvention fast die Hälfte des entrichteten Lohns aus. Engagiert das Unternehmen einen Ausgesteuerten oder einen Bezüger von Eingliederungsbeiträgen kann die Subventionierung bis zu 80 Prozent des Salärs ausmachen. Die finanzielle Unterstützung hilft bei der Integration der Arbeitslosen in das Unternehmen. Sie ermöglicht es den Arbeitgebern, in die Ausbildung ihrer neuen Mitarbeitenden zu investieren und die interne Ablosung vorzubereiten. Im Kanton Waadt beispielsweise bewilligen die RAV jährlich über 1000 Einarbeitungszuschüsse und tragen so aktiv zum Wirtschaftsleben des Kantons bei.

Christophe Medevielle,  
Arbeitsamt des Kantons Waadt

Weitere Auskünfte beim nächsten RAV oder auf [www.treffpunkt-arbeit.ch](http://www.treffpunkt-arbeit.ch)

**AKTUELLE STATISTIK** – Erfreuliche Entwicklung der Arbeitslosenquote in der Schweiz: Im Februar sank sie um 0,2 auf 3,6 Prozent.

## Erneut weniger Arbeitslose – und dafür mehr Jobs für Junge

In absoluten Zahlen: Im Vergleich zum Januar 2011 waren Ende Februar 5459 weniger Personen arbeitslos gemeldet. Schweizweit registrierte das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) Ende Februar 2011 insgesamt 143 325 arbeitslose Personen. Im Vergleich zum Februar 2010 sank ihre Zahl um 29 674 Personen. Das entspricht einem Rückgang von 17,2 Prozent.

## Besserung auf dem Bau

Serge Gaillard, Leiter der SECO-Direktion für Arbeit bezeichnete die Zahlen als erfreulich. Speziell freute er sich darüber, dass fast alle Branchen zulegen konnten. «Insbesondere die Bauwirtschaft entwickelte sich sehr gut», erklärte er. «Diese konnte vom warmen Februarwetter und einem damit verbundenen frühen Arbeitssaisonbeginn profitieren.» Tatsächlich verzeichnete das Baugewerbe 4100 Arbeitslose weniger als noch im Vorjahresmonat. Das entspricht einem Minus von 22,3 Prozent. Mit einer Arbeitslosenquote von 10 Prozent gehört diese Branche

dennoch weiterhin zu den Spitzenreitern. Ein ähnliches Bild zeigt sich in der Industrie. Auch hier war der Rückgang der Arbeitslosigkeit spürbar, nachdem der Wirtschaftszweig am meisten unter der Finanzkrise gelitten hatte.

## Weniger Kurzarbeit

Der positive Trend zeigt sich auch an der Anzahl offener Stellen. Ende Februar waren bei den RAV 20964 offene Stellen gemeldet, 3043 mehr als



SECO-Arbeitsdirektor Serge Gaillard: «Die Zahlen sind erfreulich.»

noch einen Monat zuvor. Auch die Zahl der Kurzarbeitenden nahm ab. Im Dezember 2010 waren 887 Personen weniger auf Kurzarbeit als im Vormonat (-12,2 Prozent). Die Quote der Jugendarbeitslosigkeit verringerte sich um 0,3 Prozent gegenüber dem Vormonat auf aktuell 3,8 Prozent. Damit waren Ende Februar 2011 noch 21 280 Jugendliche zwischen 15 und 24 Jahren ohne Arbeit (-5,2 Prozent). Innert Jahresfrist sank die Jugendarbeitslosigkeit um 26,3 Prozent. Insgesamt hat das Seco im Februar 205 989 Stellensuchende registriert, 4927 weniger als im Januar. Gegenüber dem Februar 2010 sank diese Zahl um 29 678 Personen, was einem Minus von 12,6 Prozent entspricht. Gaillard geht davon aus, dass die Arbeitslosenquote noch einige Monate weiter sinkt. «Anschliessend wird sich die Konjunktur wegen des starken Frankens jedoch abschwächen», hält er fest. «Deshalb wird der Rückgang der Arbeitslosenquote zum Stillstand kommen und bei etwa 3,4 Prozent stagnieren.»

## LEISTUNGEN FÜR ARBEITGEBENDE

Die folgenden RAV-Dienstleistungen sind nicht nur für Stellensuchende, sondern ebenso für Arbeitgebende gratis abrufbar:

- Vermittlung von Stellensuchenden
- Schnelle und professionelle Vorselektionierung geeigneter Kandidatinnen und Kandidaten
- Beratung in arbeitsmarktlichen Belangen
- Einfaches Verfahren zur Meldung offener Stellen
- Aufnahme der Stellen in die gesamtschweizerische Datenbank der RAV sowie auf Wunsch in SSI und/oder Teletext/[www.treffpunkt-arbeit.ch](http://www.treffpunkt-arbeit.ch)
- Zusammenarbeit mit privaten Stellenvermittlern

Die Adressen der RAV findet man:

- im Internet unter [www.treffpunkt-arbeit.ch](http://www.treffpunkt-arbeit.ch)
- unter Teletext, SF2, Seite 430 ff.
- über das RAV nach eigener Wahl
- über die Gemeindeverwaltungen
- bei der RAV-Koordination des Staatssekretariats für Wirtschaft, Arbeitsmarkt und Arbeitslosenversicherung SECO, Effingerstrasse 31-35, 3003 Bern

# Das Geld auf der sichereren Seite

**Wenn Zahlungen von Kunden ausfallen, kann das die Existenz des Geschäfts gefährden. Davor kann man sich seit kurzem schützen. Christophe Nicolet hat es getan – und ist froh darüber.**

Kunden gegenüber sollte man geduldig sein, sicher. Aber wenn die erwartete Zahlung auch weit nach der Mahnfrist nicht eintrifft, kann einem der Geduldsfaden reissen. Und wenn diese Zahlungsmoral Schule macht, können die aufgelaufenen Debitorenausstände sogar die Existenz des Unternehmens bedrohen. Miete, Steuern und Telefonrechnungen müssen gleichwohl rechtzeitig beglichen werden, da zeigen die Gläubiger nicht immer Verständnis. Die Folge können Liquiditätseingänge sein, auch wenn das Geschäft erfolgreich unterwegs ist. Mahnungen schreiben und Zahlungen überwachen zählt kaum zu den Lieblingsbeschäftigungen eines KMU – das frisst Zeit und Nerven. Zwar gibt es Versicherungsprodukte für Zahlungsausfälle, doch die wurden bisher nur für grosse Unternehmen angeboten. Die AXA Winterthur hat hier eine Pionierrolle übernommen und ein Produkt gerade für kleinere KMU entwickelt. Damit können Sie zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen:

das finanzielle Risiko und gleichzeitig die administrativen Kosten minimieren. Einer, der sich dem möglichen Liquiditätseingang entziehen wollte, ist Christophe Nicolet aus La Tour-de-Peilz. Im Zentrum seines Geschäfts stehen Sicherheitssysteme. Und auch bei seiner Debitorenbuchhaltung wollte er auf Nummer sicher gehen und suchte deshalb eine auf seine Bedürfnisse zugeschnittene Versicherungslösung. Denn, sagt er, wenn ein Kunde nicht bezahlt, verliere er viel Zeit und Energie. Und darum solle sich die Versicherung um die Einbringung der Forderung kümmern. In letzter Zeit hatte er mehr als zehn Debitorenausfälle im Umfang von über 5000 Franken.

### Der teuflische Hebel

Das Gemeine an nicht beglichenen Forderungen ist der gewaltige Hebel, der bei Unternehmen wie dem von Christophe Nicolet wirkt: Bei einer angenommenen Nettomarge von 10 Prozent muss bei einer ausbleibenden Zahlung das Zehnfache an Zusatzumsatz erreicht werden, um nur schon den Verlust auszugleichen – abgesehen davon, dass die Zeit gegen einen arbeitet. Wer also am Ende eines langen Mahn-Leidenswegs das Ausbleiben eines Gewinns von beispielsweise 10 000 Franken verkraften muss, braucht

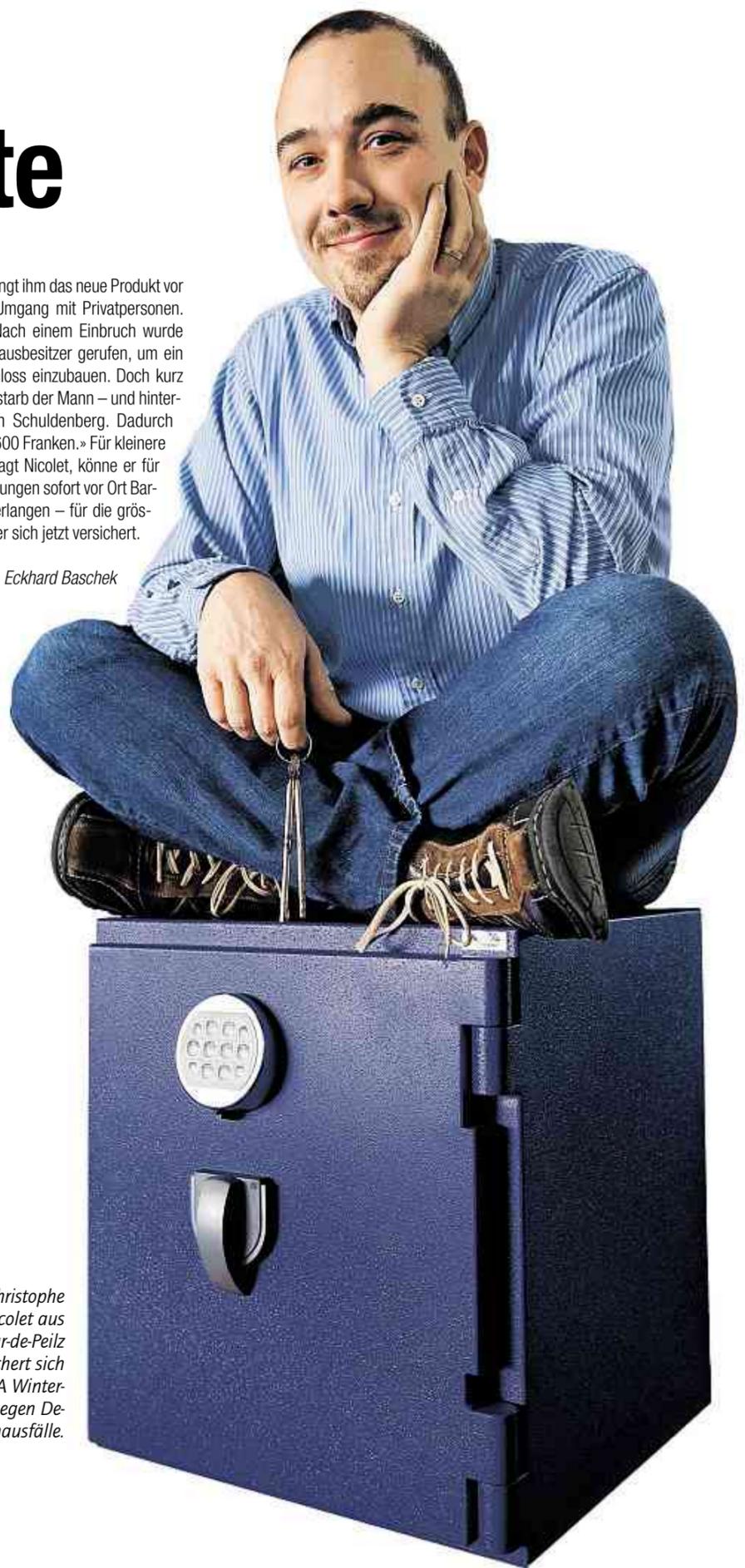
zum Ausgleich einen Mehrumsatz von 100 000 Franken. Und auch hier gibt es wieder ein Zahlungsausfallrisiko...

### Wie der Dominostein stehen bleibt

Das Problem für Christophe Nicolet war, dass es bisher keine Versicherungslösung für Unternehmer wie ihn gab. Dann stiess er auf das neue Angebot der AXA Winterthur (siehe Kasten), die mit ihrem neuen Produkt in diese Lücke sprang und mit ihm eine gute Lösung vereinbaren konnte. Entscheidend für ihn ist die Tatsache, dass er von der AXA Winterthur bei Nichtbezahlung einer Rechnung zu 80 Prozent entschädigt wird. Tatsächlich: Ohne weitere Umtriebe werden ihm die Ausstände von der AXA jeweils nach drei Monaten nach abgelaufener Zahlungs- und Mahnfrist gutgeschrieben. Ausserdem gibt es für alle Debitoren, gegen deren Zahlungsausfälle sich Nicolet versichern lässt, eine Bonitätsprüfung und Bonitätsüberwachung, was für ihn mehr Sicherheit bedeutet. Viele Unternehmen laufen Gefahr, Teil eines verheerenden Domino-Effekts zu werden: Werden ihre Kunden insolvent und können ihre Rechnungen nicht zahlen, fehlen die liquiden Mittel. Und dann kann es passieren, dass der eigene Betrieb Konkurs anmelden muss. Damit wird er wiederum zur Gefahr für seine Lieferanten.

Vorteile bringt ihm das neue Produkt vor allem im Umgang mit Privatpersonen. Nicolet: «Nach einem Einbruch wurde ich vom Hausbesitzer gerufen, um ein neues Schloss einzubauen. Doch kurz darauf verstarb der Mann – und hinterliess einen Schuldenberg. Dadurch verlor ich 600 Franken.» Für kleinere Beträge, sagt Nicolet, könne er für seine Leistungen sofort vor Ort Barzahlung verlangen – für die grösseren hat er sich jetzt versichert.

Eckhard Baschek



Christophe Nicolet aus La Tour-de-Peilz versichert sich bei AXA Winterthur gegen Debitorenausfälle.

## Debitorenausfallversicherung für kleine KMU

Als erste Versicherung in der Schweiz bietet die AXA Winterthur auch kleinen Unternehmen einen effektiven Schutz vor Zahlungsausfällen. Die Deckung kann online abgeschlossen werden. Zahlt der Kunde des versicherten Unternehmens seine Rechnung nicht, springt die AXA Winterthur finanziell ein und unterstützt zudem bei Inkasso und Betreuung. Grossunternehmen und grössere KMU versichern sich schon lange gegen derartige Risiken. Für die zahlreichen kleinen Unternehmen mit Jahresumsatz bis eine Million Franken fehlte hingegen bisher ein entsprechender Schutz. Ein weiterer Vorteil ist, dass nicht nur Firmenkunden, sondern auch Privatkunden versichert werden können. Die AXA

Winterthur hat diese Lücke nun mit der Debitorenausfallversicherung für diese Unternehmen geschlossen. Die Versicherung ist ein Zusatzbaustein zur bewährten Sachversicherung für Unternehmen. Der Abschluss dieses Bausteins ist kostenlos. Prämien werden erst fällig, wenn das Unternehmen für einen seiner Kunden eine Deckung gegen einen Zahlungsausfall abschliesst. Die AXA Winterthur versichert das Risiko unbezahlter Rechnungen. Ein besonderer Service: Der Versicherungskunde prüft online die Unternehmen, deren Debitorenbestände er versichern möchte, auf deren Bonität – natürlich unter Wahrung des Datenschutzes. Der maximale Deckungsumfang beträgt 50 000 Franken. Der einheitliche

Selbstbehalt beträgt 20 Prozent. Versichert sind Ausfälle infolge nachgewiesener oder vermuteter Zahlungsunfähigkeit. Die liegt dann vor, wenn eine Rechnung des Debitors 60 Tage nach Ablauf der auf der Originalrechnung eingeräumten Zahlungsfrist nicht bezahlt worden ist. Drei Monate nach der Schadenmeldung wird die Entschädigung bezahlt. Mit der Schadenmeldung gehen die Forderungen an die AXA Winterthur über, die sich um das Inkasso samt Eintreibung und Überwachung kümmert. Die Versicherungsprämie beläuft sich im Schnitt auf drei Prozent der Forderung.

**Weitere Infos unter:**  
[www.AXA.ch/winprofessional](http://www.AXA.ch/winprofessional)

## Fiktives Berechnungsbeispiel

Das Einzelunternehmen Huber Beleuchtungen liefert seine Waren gegen Rechnung an Detailhändler und Privatpersonen in der Schweiz, im Fürstentum Liechtenstein, in Deutschland und in Österreich. Die Lieferungen haben einen Wert zwischen 80 und 15 000 Franken. Die Zahlungsfrist beträgt 30 Tage. Die Firma Huber Beleuchtungen hat allfällige Debitorenausfälle versichert. Um das Risiko von Zahlungsverlusten und Betreuungsaufwänden zu überwälzen, kauft sie Debitorenlimite für Abnehmer, mit denen das Beleuchtungshaus noch wenig oder keine Geschäftsbeziehungen hat (z. B. Neukunden) bequem über das Portal [AXA.deltavista.com](http://AXA.deltavista.com) ein. Damit sind alle Lieferungen bis zum versicherten Betrag geschützt (max. 50 000 Franken ausstehende Forderungen).

Firma Huber Beleuchtungen den Fall als Schadenmeldung an die AXA Winterthur weiter (Schadenformular: [www.AXA.ch](http://www.AXA.ch)). Mit der Schadenmeldung erteilt die Firma Huber Beleuchtungen der AXA Winterthur die Vollmacht, das Inkasso vorzunehmen oder an Drittunternehmen für das Eintreibungsverfahren weiterzuleiten. Dazu reicht die Firma folgende Unterlagen ein: Formular «Schadenmeldung Debitorenausfallversicherung».

### Kontoauszug über die letzten 12 Monate

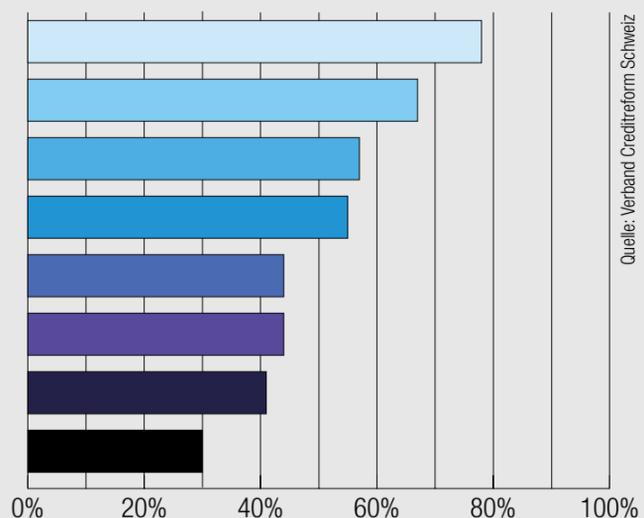
Offene Forderungen		
Rechnung vom 5. 6. 2010	CHF	10 000
Rechnung vom 5. 7. 2010	CHF	3 000
Rechnung vom 4. 8. 2010	CHF	7 000
<b>Total der offenen Rechnungen</b>	<b>CHF</b>	<b>20 000</b>
Versicherte Debitorenlimite	CHF	20 000
./ 20% Selbstbehalt	– CHF	4 000
./ Inkassospesen	– CHF	150
<b>Entschädigung durch die AXA Winterthur</b>	<b>CHF</b>	<b>15 850</b>

■ Sämtliche den Käufer betreffende Korrespondenz wie Bestellung, Auftragsbestätigung, Liefernachweis, Rechnungs- und Mahnungskopien usw. Die AXA Winterthur leitet nun umgehend Inkassomassnahmen ein. Der Inkassoservice der AXA Winterthur bedeutet für den Versicherungsnehmer eine Zeiteinsparung, er kann sich so auf sein Kerngeschäft konzentrieren. Nach Ablauf einer vertraglich vereinbarten Frist (Karenzfrist) von drei Monaten nach Einreichung des Inkassomandats wird wie folgt entschädigt:

■ Nun gerät ein Abnehmer der Firma Huber Beleuchtungen in Zahlungsverzug. Die Firma beginnt nun mit dem Mahnprozedere (schriftlich, telefonisch). Da auch nach Ablauf der vertraglich vereinbarten Erstreckungsfrist von 60 Tagen keine Zahlung eingegangen ist, leitet die

## Ursachen für Insolvenz

### Umfrageergebnis in %, Mehrfachnennung



Die Grafik zeigt die häufigsten Gründe für Firmen-Insolvenzen und den damit drohenden Domino-Effekt, der sich aus den Zahlungsausfällen ergeben kann: Lassen Ihre Kunden Sie im Stich und Sie werden zahlungsunfähig, könnten Sie wiederum andere mitreissen. Und so potenziert sich der Schaden. Debitorenausfälle sind mit 78 Prozent das grösste Risiko für Firmenpleiten.

Quelle: Verband Creditreform Schweiz

## CYBERSPACE AKTUELL

## Achtung Sommerzeit

iPhone-Nutzer müssen zwar beim Umstellen auf die Sommerzeit nicht daran denken, ihre Uhr neu zu stellen – ihr Wecker könnte sie aber trotzdem in die Irre führen. US-Nutzer haben die Zeitumstellung bereits hinter sich und viele von ihnen klagen erneut über Probleme mit der Weckfunktion. In Europa wird die Zeit erst am 27. März umgestellt – von 2 Uhr auf 3 Uhr – und iPhone-Nutzer sollten ihrer Handy-Uhr dann genau auf die Zeiger schauen. Berichten aus den USA zufolge kommt es zu unterschiedlichen Fehlern. In einigen Fällen wird die Zeit in die falsche Richtung verstellt, in anderen gar nicht. Apple ist der Fehler zwar bekannt, Lösung ist derzeit jedoch keine in Sicht. In einigen Fällen soll es geholfen haben, das Gerät neu zu starten.

## Zwei Computer in einem

Der chinesische Hersteller Lenovo will mit seinem für den Sommer erwarteten LePad zwei Computer in einem liefern. Als Tablet läuft das Gerät mit dem Google-Betriebssystem Android. Dockt man die digitale Schiefertafel an die Tastatur an, wird daraus ein Rechner mit Microsofts Windows 7. Vorteil: so liesse sich das Gerät als vollwertiger PC nutzen. Allerdings dürfte das LePad ein teures Vergnügen werden: Nach bisherigen Informationen wird es selbst in China umgerechnet über 900 Franken kosten.

## Gefälschte Webseiten

Online-Kriminelle stellen jede Woche rund 57 000 neue gefälschte Webseiten ins Internet, wie die Sicherheitsfirma Panda Security berichtete. Suchmaschinen würden so manipuliert, dass die Fälschungen unter den Ergebnissen beliebter Suchanfragen landeten. Ziel der Kriminellen sei es vor allem, die Besucher ihrer Websites zum Download von Malware zu bringen oder Daten vom Online-Banking zu stehlen. Als Vorlage für die gefälschten Websites dienen den bösen Buben laut Panda Security meist die Auftritte von Banken, Online-Shops und Auktionshäusern. Die Firma untersuchte eigenen Angaben zufolge für eine Studie über drei Monate die gefälschten Suchmaschineneinträge. Nahezu 65 Prozent aller falschen URL imitieren demnach die Websites grosser Banken. Weil die Fälschungen in den Suchmaschinenergebnissen nur schwer von den richtigen Seiten zu unterscheiden seien, sollten Anwender ihnen bekannte Adressen immer direkt in den Browser eingeben, empfiehlt Panda Security.

## Einfache Konvertierung

Dateiformate gibt es wie Sand am Meer. Das ist nicht nur verwirrend, sondern oft einfach nur ärgerlich. Denn nicht jede Software oder jedes Gerät spielt alle Formate ab. Die Lösung des Problems heisst Konvertierung. Wer dafür aber nicht extra ein Programm installieren möchte, nutzt einfach [www.online-convert.com](http://www.online-convert.com). Der kostenlose Internetdienst wandelt die gängigsten Dateien in ein Format nach Wahl um – direkt online und ohne Installation. So werden aus Word-Dokumenten PDF, aus Photoshop-Dateien JPEG-Bilder oder aus AAC-Musik MP3-Songs. Online-convert.com kennt sogar verschiedene E-Book-Formate. In Sachen Videos bringt die Webseite auch fertige Einstellungen für iPhone, iPod, Nintendo DS und andere Geräte mit. Anwender müssen also nicht erst herausfinden, welches Format das richtige ist.

## TIPP DER WOCHE

Wird eine Datei gelöscht, fragt Windows noch einmal nach, ob die Aktion wirklich durchgeführt werden soll. Da gelöschte Dateien sowieso erst im Papierkorb landen und problemlos wiederhergestellt werden können, kann man aufs Nachfragen getrost verzichten. Die Sicherheitsabfrage beim Löschen von Dateien lässt sich leicht abschalten: mit der rechten Maustaste auf den Papierkorb klicken und den Befehl «Eigenschaften» aufrufen. Anschliessend den Haken bei der Option «Dialog zur Bestätigung des Löschvorgangs anzeigen» entfernen und das Fenster mit OK schliessen. Wird jetzt eine Datei gelöscht, landet sie unverzüglich und ohne Sicherheitsabfrage im Papierkorb.

**INTERNET EXPLORER 9** – Seit letzter Woche bietet Microsoft den neuen Browser zum Download im Netz an. Die wichtige Software ist beim IE9 verbessert worden.

# Zurück zur Weltspitze dank Tempo und Sicherheit



Daniel Moschin, General Manager Consumer & Online bei Microsoft Schweiz, wählt für einmal grosse Worte: Der IE9 erlaube es, schnell, sicher und einfach zu surfen. «Und das ist genau das, was die User wollen. Die neue Benutzeroberfläche ist auf das Wesentliche reduziert und dank neuer Technologie werden Webseiten und deren Inhalte noch schneller dargestellt und stehen ganz klar im Vordergrund.»

**Mit Konkurrenz gleichgezogen**

Der IE9 bringt tatsächlich eine substanziale Verbesserung in praktisch allen Bereichen. Also auch dort, wo bislang die Konkurrenz die Nase vorn hatte: bei der Performance und bei der Unterstützung moderner Webstandards. Das Interface der Anwendung wurde erheblich reduziert, der

Grossteil der bisher von Haus aus sichtbaren Elemente wurde entfernt. Durch diesen «Dreh» wurde der IE9 zu jenem Browser, der aktuell am meisten Platz für die eigentliche Webseite zur Verfügung stellt. Den Mitbewerbern echt voraus ist man beim Zusammenspiel mit Windows 7; so können sich Seiten etwa direkt mit den Jumplists des Betriebssystems integrieren.

**Wirksamer Datenschutz**

Dem Bedürfnis nach Sicherheit trägt der IE9 voll und ganz Rechnung. Neu warnt er nicht nur vor gefährlichen Webseiten, sondern auch vor möglicherweise unsicheren Downloads. Ein weiteres Anliegen ist der Datenschutz. Dank dem integrierten Tracking-Schutz haben die Benutzer mehr Kontrolle über die von ihnen

geteilten Informationen und können so verhindern, dass Dritte ihre Aktivitäten im Netz verfolgen. Kritikpunkte fehlen natürlich auch nicht. «Heisse» Entwicklungen wie den 3D-Standard WebGL sucht man nämlich vergeblich, auch ist die reale Nützlichkeit des HTML5-Video-Supports von Haus aus eher theoretischer Natur, fehlt doch der integrierte Support für das von Firefox, Chrome und Opera für diese Aufgaben favorisierte WebM-Format. Zumindest kann der IE9 aber WebM-Videos wiedergeben, wenn nachträglich die entsprechenden Codecs am System installiert werden. Nicht nur Nörgler stören sich zudem an der Tatsache, dass IE9 nur für Windows Vista und Windows 7 erhältlich ist; Nutzer von Windows XP gehen also leer aus.

**Im Test bewährt**

Die renommierte Schweizer Fachzeitschrift PCTipp.ch hat in einem Vergleich die Frage klären wollen, welcher Browser nun der schnellste, beste und sicherste ist. Dabei wurde der IE9 den beiden Konkurrenten Firefox 4 und Googles Chrome-Browser (Version 10) gegenübergestellt. Dabei zeigte sich, dass der IE9 in Sachen Tempo und Seitendarstellung aufgeholt hat. Noch immer ist jedoch der Chrome-Browser eine Klasse für sich, was die Geschwindigkeit angeht. Da kann auch Mozillas Firefox nicht mithalten. Je nach verwendetem Benchmark fallen die Resultate allerdings ziemlich unterschiedlich aus. So überflügelt der Chrome die Konkurrenten im renommierten JavaScript-Benchmark Peacekeeper um Längen, während er bei SunSpider, einem anderen JavaScript-Benchmark, deutlich hinter den Mitstreitern zurückliegt.

**Tempo geht vor**

Der IE9 kann insbesondere bei der HTML5-Geschwindigkeit auftrumpfen, wo er im WebVizBench-Test deutlich vor Firefox und Chrome liegt. Ziemliche Defizite weist Microsofts Neuer aber nach wie vor bei der HTML5-Funktionalität auf. Hier scheint Microsoft Geschwindigkeit stärker gewichtet zu haben als die Umsetzung der W3C-Vorgaben. Und auch beim ACID-Test, der verschiedene dynamische Webkomponenten prüft, liegt er, wenn auch knapp, hinter den anderen zurück. Dafür schneidet er beim JavaScript-Funktionstest Google Sputnik von allen drei am besten ab. Beim Sicherheitstest von Browserscope.org liegt er zwischen dem Chrome (Bestwert) und dem Firefox.

GSt

**LINK**

[www.microsoft.com/internetexplorer](http://www.microsoft.com/internetexplorer)

**GESUNDHEIT** – Die späte Nutzung von interaktiven Geräten verdirbt vielen Menschen die Nachtruhe.

## PC verursachen sehr oft Schlafstörungen

Wer eine Stunde vor dem Schlafengehen aktiv vor einem Bildschirm sitzt, schläft schlechter. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie der National Sleep Foundation, die 1508 US-Bürger zu dem Thema befragt hat. 60 Prozent der Teilnehmer gaben an, dass sie jede Nacht unter Schlafproblemen leiden. Dazu zählen sie zu frühem Aufwachen, Schnarchen und ein Gefühl der Unausgeschlafenheit. Die Umfrage zeigte auch, dass 95 Prozent der Amerikaner zumindest irgendein elektronisches Gerät

kurz vor dem Schlafengehen nutzen. Etwa die Hälfte der Teens und Twens gaben an, fast jede Nacht ihren Computer zu nutzen. Angesichts der grossen Verbreitung von Online-fähigen Handys in der Schweiz können diese Zahlen auch als Anhaltspunkt für die Eidgenossen genommen werden.

**Schlaf-Hormon ausgebremst**

Die Stunde vor dem Einschlafen gilt als kritisch dafür, am nächsten Tag echt erfrischt aufzuwachen. Vom Bett aus noch per iPad oder Smartphone

E-Mails lesen und schreiben oder die neuesten Klatsch-Nachrichten konsumieren stimuliert aber das Hirn. Hinzu kommt die starke Helligkeit der Bildschirme, die ebenfalls anregend wirkt. Dadurch schüttet es das Hormon Melatonin nicht aus, das dem Körper zeigt, es wäre Zeit schlafen zu gehen. Das trage dazu bei, dass die Befragten weniger Schlaf bekommen, als sie benötigen, sagt Charles Czeisler von der Harvard Medical School.

Im Gegensatz zu Musikhören, Fernsehen oder Lesen handelt es sich bei



Der PC ist ein schlechter Bettgenosse.

den oben genannten Beispielen um «interaktive» Tätigkeiten, sagt Studien-Coautor Michael Gradisar von der australischen Flinders University. Er empfiehlt eher eine der «passiveren» Tätigkeiten, bevor man zu Bett geht. Generell legt die National Sleep Foundation der Bevölkerung einen regelmässigen Schlafrythmus ans Herz. Ausserdem sollten elektronische Geräte aus dem Schlafzimmer verbannt werden. Eine Empfehlung, die auch schon andere Wissenschaftler in der Vergangenheit geäussert haben.

GSt

**FACTORING** – Bei sich verschlechternder Zahlungsmoral und Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe ist Factoring eine Finanzierungsalternative. In der Schweiz hat das Outsourcing des Forderungsmanagements noch viel Potenzial.

# Hilft, die Liquidität sicherzustellen

Die Intrum-Justitia-Studie «European Payment Index 2010» zur Zahlungsmoral in Europa hat im vergangenen Jahr aufgezeigt, dass sehr viele Unternehmen nach wie vor besorgt sind über die Folgen des Abschwungs in Bezug auf die Schuldensituation. Und auch die Zahlungsfähigkeitsprognose für 2011 sieht für einige Wirtschaftsbereiche noch nicht wieder so positiv aus. Das Zahlungsverhalten der Kunden verschlechtert sich nach Einschätzung führender Wirtschaftskunften in einem Aufschwung – so dieser von der Erdbeben-, Tsunami- und Nuklearkatastrophe in Japan und den politischen Umwälzungen in Nordafrika denn nicht gebremst wird – noch einmal.

## Ausfälle und Liquiditätsengpässe

Auf die Schweiz bezogen kam der «European Payment Index 2010» zum Schluss, dass Schweizerinnen und Schweizer im Durchschnitt mit einer Verspätung von 13 Tagen ihre Rech-



Der Factor sorgt für Liquidität und übernimmt das Debitorenmanagement.

BILD PIXELIO/KAJ NIEMEYER

nungen begleichen, womit sie sich im oberen europäischen Mittelfeld bewegen. Die allgemeine Zahlungssituation hierzulande wurde von In-

trum Justitia als stabil bezeichnet. Wie im Vorjahr wurden 2,3 Prozent der Rechnungen nicht innert nützlicher Frist bezahlt und von den be-

fragten Firmen abgeschrieben. Dies verursacht der Schweizer Wirtschaft geschätzte Kosten von 12,5 Milliarden Franken und vielen Unternehmen Liquiditätsengpässe. Ein effizientes und kundenorientiertes Forderungs- und Risikomanagement kann diese globalen Trends zwar nicht aufhalten, aber die Auswirkungen auf das eigene Unternehmen begrenzen.

## Debitoren als Zahlungsinstrument

Eine Möglichkeit der kurzfristigen Mittelbeschaffung ist das Factoring, bei dem die Debitoren eines Unternehmens als eigentliches Zahlungsinstrument eingesetzt werden. Per Definition ist Factoring der käufliche Erwerb von Forderungen. Unternehmen können mit Factoring ihre Liquidität sichern, haben einen grösseren finanziellen Handlungsspielraum, je nach gewählter Factoring-Form eine Sicherheit durch den Schutz vor Zahlungsausfällen und

können sich zusätzlich den Aufwänden des Debitorenmanagements entledigen.

## Kurzfristige Liquidität

Beim Factoring verkauft ein Unternehmen seine fortlaufenden Forderungen an Kunden aus Warenlieferungen oder Dienstleistungen an den sogenannten Factor, bei dem es sich um ein unabhängiges Institut oder um eine Bank handelt. Der Factor bezahlt dafür den Betrag der Forderungen minus einen bestimmten Prozentsatz, den er für seine Dienstleistung verrechnet. Diesen Kosten für das Factoring stehen Skonti-Erträge und Kostenersparnisse im Mahnwesen und Debitorenausfall gegenüber. Ausserdem bietet Factoring indirekt die Chance auf Mehrumsatz über Wettbewerbsvorteile wie längere Zahlungsfristen für die Kunden, Unabhängigkeit vom Kreditgeber oder ein höheres Firmenrating durch bessere Bilanzkennzahlen.

**CREDITREFORM** – Tipps zum Thema Gläubigerschutz vom Präsidenten des Schweizerischen Gläubigerverbands.

# Offene Forderungen?

Immer mehr Kunden bezahlen ihre Rechnungen zu spät. Bei Nichtzahlung muss der Gläubiger die Forderung sogar vollständig abschreiben. Es lohnt sich für Firmen, in die Prävention zu investieren.

## Konkurrenzszene Schweiz

Die Pleiten bewegen sich seit Jahren auf sehr hohem Niveau. Letztes Jahr mussten über 4500 Firmen die Segel infolge Überschuldung streichen. Die Zahl der Konkurse steigt damit seit 2008 wieder kontinuierlich an. Eine Entwarnung ist nicht in Sicht. Vielmehr dürfte der aktuelle Boom bei den Firmengründungen in ein paar Jahren zu einem weiteren Anstieg führen. Grund: Vielen jungen Firmen fehlt die solide Finanzierung, um sich



«Debitorenverluste fallen nicht vom Himmel», weiss Raoul Egeli, Präsident des Schweizerischen Gläubigerverbands Creditreform.

auf den umkämpften Märkten behaupten zu können. Zusätzlich belastend ist die schlechte Zahlungsmoral. So haben sich die Zahlungs-

befehle seit 1980 mehr als verdoppelt. Für 2009 wurden vom Bundesamt für Statistik über 2,5 Millionen Zahlungsbefehle gemeldet. Umso wichtiger ist ein gut organisiertes Kredit- und Debitorenmanagement.

## Schlechte Zahler meiden

Debitorenverluste fallen nicht vom Himmel. Schaut man sich die Firmen genauer an, die sich mit zahlungsunfähiger Kundschaft herumschlagen, fallen zwei Dinge auf. Erstens fehlt es an einem strukturierten Vorgehen. Die Folge: Kredite werden zu leichtfertig gewährt. Zweitens werden Entscheide zu oft aus dem Bauch heraus gefällt, ob aus Zeit- oder Konkurrenzdruck. Umsatz kommt vor Sicherheit. Ist die Konjunkturlage

## SCHWEIZERISCHER VERBAND CREDITREFORM

Der Schweizerische Verband Creditreform mit Standorten in Basel, Bern, Lausanne, Lugano, Luzern, St.Gallen und Zürich hat Tradition. Seit 1888. Der Schweizerische Gläubigerverband präsentiert sich heute als ein modernes, genossenschaftlich strukturiertes Unternehmen. Die Mitglieder profitieren von weltweiten Bonitäts- und Wirtschaftsauskünften sowie Inkassodienstleistungen aus einer Hand. Der Verband bildet zudem die Plattform für

den organisierten Austausch von Zahlungserfahrungen. Heute verfügt Creditreform über sieben selbständige Kreisbüros in der Schweiz und ein Netz von 180 Geschäftsstellen in Europa. Mehr als 165 000 Unternehmen in Europa sind Mitglieder bei Creditreform. Diese beziehen jedes Jahr über 32 Millionen Auskünfte und realisieren dank Inkassodienstleistungen Zahlungen aus Ausständen in Milliardenhöhe.

gut, kann dieses risikoreiche Verhalten durchaus erfolgreich sein. In schwierigen Zeiten fehlt es dann aber an den nötigen Reserven, um unerwartete Verluste zu kompensieren. Das gilt besonders für junge Firmen, deren Eigenkapitalausstattung auf wackligen Beinen steht. Aber auch Firmen mit einem treuen Kundestamm unterschätzen oft die Folgen eines allzu sorglosen Kredit- und Debitorenmanagements.

Wie kann man es besser machen? Drei Schritte helfen, gute von schlechten Zahlern zu unterscheiden:

■ Alle **Neukunden** sind auf ihre Zahlungsfähigkeit zu prüfen. Bestehen Zweifel, darf nicht auf Rechnung geliefert werden. Natürlich wäre es unsinnig, alle Kunden gleich zu behandeln. Zu empfehlen ist eine Kundensegmentierung, um Grundlagen für realistische Zahlungskonditionen zu schaffen.

■ Auch die **Stammkunden** sind periodisch zu prüfen beziehungsweise Bonitätsveränderungen laufend zu überwachen (Monitoring). Untersuchungen belegen: Gut 70 Prozent der Verluste gehen auf ihr Konto.

■ Damit diese Massnahmen wirksam sind, braucht es eine **bereichsübergreifende Organisation** mit klaren Verantwortlichkeiten. Denn sonst drohen ständig Missverständnisse. Beispielsweise erhält ein Kunde immer noch Ware auf Rechnung, obwohl er wegen Zahlungsverzug mit einem Lieferstopp belegt ist.

## Austausch von Zahlungserfahrungen

Ein Restrisiko bleibt immer. Deshalb braucht es neben präventiven Massnahmen ein straffes Mahnwesen und ein effizientes Inkasso. Offene Forderungen müssen konsequent realisiert

werden. Der Kunde sollte aber die Chance haben, Kunde zu bleiben. Vielleicht war der Zahlungsengpass nur vorübergehend oder eine Reklamation Auslöser der Nichtzahlung. In diesen Fällen lohnt es sich, eine gütliche Einigung zu suchen.

Bleiben die notorischen Schuldner. Auch hier ist Vorbeugen der beste Schutz. Im Trend liegt der Austausch von Zahlungserfahrungen. Gerade kleine und mittlere Unternehmen können sich so gegenseitig den Rücken stärken, und zwar mit wenig Aufwand. Oft genügt schon ein Hinweis auf dem ersten Mahnschreiben, um säumigen Zahlern Beine zu machen: «Erfahrungen aus der Zahlungsabwicklung können an den Schweizerischen Verband Creditreform weitergeleitet werden.» Denn: Wer will schon einen Negativeintrag in einer Bonitätsdatenbank riskieren? Schliesslich sind die meisten Kunden darauf angewiesen, auch künftig Waren oder Dienstleistungen gegen Rechnung zu beziehen.

Raoul Egeli\*

\*Raoul Egeli (42) ist Präsident des Schweizerischen Gläubigerverbandes Creditreform und Vizepräsident von Creditreform International sowie Zentralpräsident von TREUHAND|SUISSE und Autor verschiedener Fachbücher rund um den Gläubigerschutz. raoul.egeli@creditreform.ch

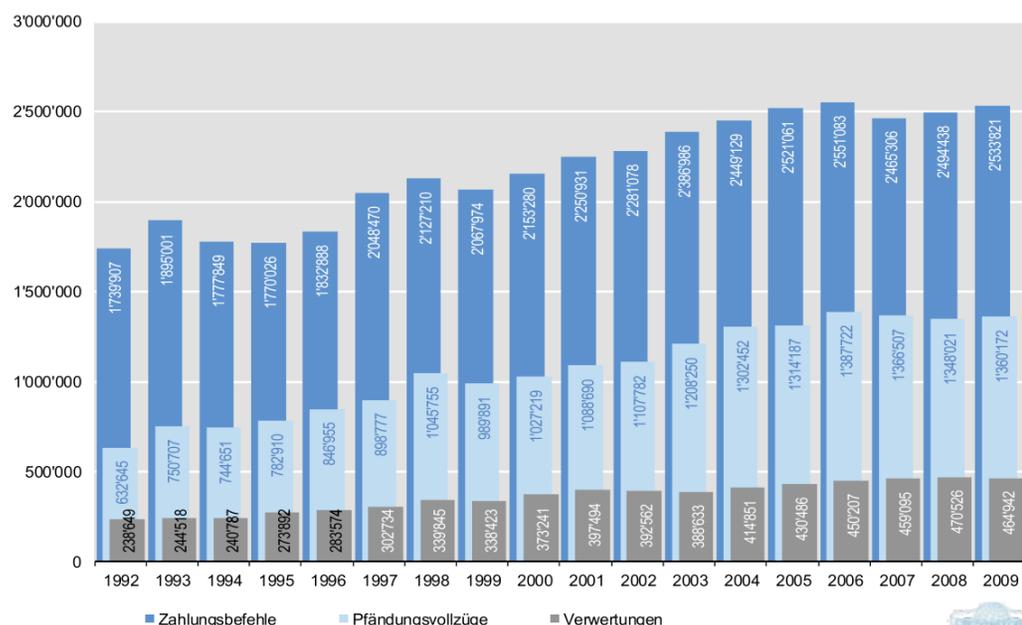
## Buchtipp

Egeli, Raoul: «Gläubigerschutz Recht Transparent. Betreiben, Mahnen, Vorbeugen. Verluste wirksam vermeiden.» Schulthess-Verlag. Zürich 2010.

## LINK

www.creditreform.ch

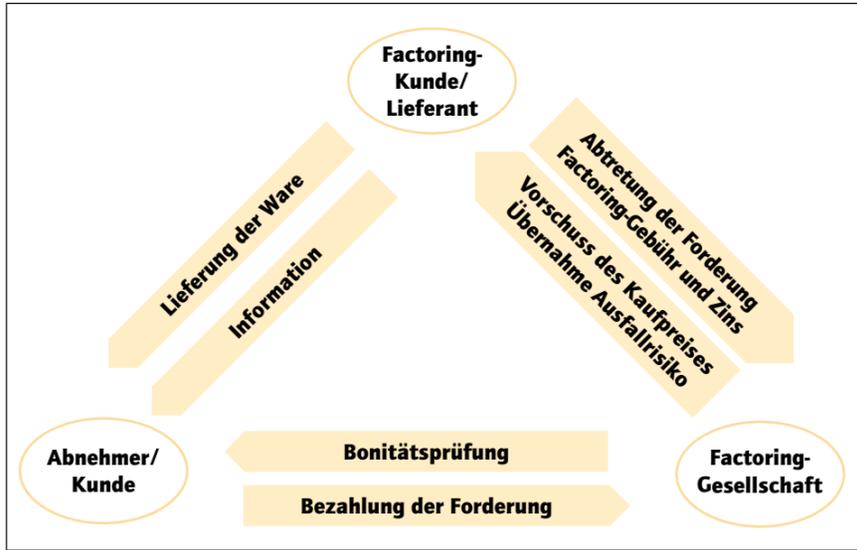
## Anzahl Zahlungsbefehle



Quelle: Bundesamt für Statistik



## Wie Factoring funktioniert



GRAFIK SCHWEIZERISCHER FACTORINGVERBAND

Factoring-Institute kaufen Forderungen in der Regel zu 80 Prozent des Nennwerts und stellen so dem Unternehmen kurzfristig Liquidität zur Verfügung. Der Factor prüft vor Vertragsabschluss und fortlaufend die Bonität der Abnehmer und übernimmt im Rahmen eines vereinbarten Limits das volle Ausfallrisiko und ausserdem das Debitorenmanagement inklusive Mahn- und Inkassowesen. Diese Finanzierungsform

wächst mit eventuell steigenden Umsätzen des Unternehmens, weshalb Factoring auch als «umsatzkongruente Finanzierungsform» bezeichnet wird.

### Factoring im Import und Export

Factoring-Institute bieten das Factoring für den inländischen, aber auch für den grenzüberschreitenden Grenzverkehr an. Beim sogenannten Export-Factoring nimmt ein Expor-

teur in der Schweiz die Leistungen eines Factors für seine grenzüberschreitenden Geschäfte in Anspruch. Aber auch der umgekehrte Weg ist möglich: Beim Import-Factoring beziehen ausländische Unternehmen die entsprechenden Leistungen eines Factors in der Schweiz.

### Keine Geldeintreiber

Unterschieden wird auch zwischen dem offenen und dem stillen Factoring. Dieses bezieht sich nicht auf die Art der Abwicklung, sondern ob dem Debitor das Factoring-Verfahren bekannt ist oder nicht. Beim offenen Verfahren, das in der Schweiz überwiegend praktiziert wird, ist der Debitor über den Forderungsverkauf informiert, beim stillen Factoring-Verfahren wird die Forderungsabtretung nicht offengelegt. Unternehmen müssen sich keine Sorgen um ihren Ruf machen, wenn sie das offene Verfahren wählen. Factoring-Unternehmen sind keine «Geldeintreiber». Im Gegenteil können Kundenbeziehungen sogar besser erhalten werden, da bei unpünktlicher Bezahlung keine direkten Konflikte zwischen dem Produkte- oder Dienstleistungsanbieter und dem Kreditoren entstehen.

### Bedeutung nimmt zu

Nach anfänglicher Skepsis bei den Unternehmen und der Angst, dass durch die Abtretung der Rechnungen an einen Factor ein negatives Image



Factoring wird für den inländischen, aber auch für den grenzüberschreitenden Grenzverkehr angeboten. BILD PIXELIO/HANSPETER BOLLIGER

entstehen könnte, hat sich das Factoring-Geschäft in der Schweiz in den letzten Jahren stark entwickelt, wenn auch vom Volumen her im Vergleich mit dem Ausland auf noch relativ bescheidenem Niveau. Die Schweizer Factoring-Unternehmen

haben 2010 das dritte Jahr in Folge ein Debitorenvolumen von über fünf Milliarden Franken abgewickelt. Experten zeigen sich optimistisch, dass die Bedeutung von Factoring in den kommenden Jahren stark zunehmen wird. Patrick Gunti

### FACTORING-FORMEN

Die Finanzierung, der Ausfallschutz und das Debitorenmanagement sind die drei Kernpunkte eines Full-Factoring. Es gibt aber auch verschiedene weitere Formen des Factoring: Beim Bulk-Factoring – auch Inhouse-Factoring genannt – nutzt der Factoring-Kunde zwar die Finanzierung und die Risikoabsiche-

rung, verzichtet aber auf weitergehende Dienstleistungen. Beim Fälligkeits-Factoring wiederum nimmt der Kunde die Risikoabsicherung und die Entlastung beim Debitorenmanagement in Anspruch, verzichtet jedoch auf die Finanzierung der Debitorenausstände. pg

## DANIEL TROCHSLER – Präsident Schweizerischer Factoringverband.

# «Factoring hat noch viel Potenzial»

■ **Gewerbezeitung:** Herr Trochsler, wie funktioniert – kurz zusammengefasst – Factoring?

■ **Daniel Trochsler:** Factoring ist eine spezielle Form der Betriebsfinanzierung. Dabei verkauft ein Unternehmen seine Forderungen aus Lieferungen oder Leistungen (Debitoren) fortlaufend an ein Factoring-Institut und beansprucht dagegen folgende Dienstleistungen:

– Bevorschussung: Unmittelbar nach der Rechnungsstellung zahlt das Factoring-Institut bis zu 90 Prozent des Rechnungsbetrages.

– Debitoren-Management: Das Factoring-Institut übernimmt die gesamte Debitorenadministration samt Inkasso- und Mahnwesen.

– Kreditrisiko-Management: Factoring-Anbieter versichern ihre Kunden auch gegen den Ausfall von Debitoren, wobei sie natürlich die Schuldner vorher eingehend prüfen.

**Für welche Unternehmen eignen sich Factoring-Lösungen hauptsächlich?**

■ Factoring ist für Hersteller, Handel und Dienstleister zahlreicher Branchen geeignet. Wichtigste Voraussetzung ist, dass den Forderungen voll erbrachte Leistungen zugrunde liegen.

**Wie finanzieren Factoring-Unternehmen die Bevorschussung des Kaufpreises?**

■ Die meisten unserer Verbandsmitglieder arbeiten bei der Refinanzierung mit verschiedenen in- und ausländischen Banken zusammen.

**Was kostet den Factoring-Kunden die Dienstleistung der Factoring-Unternehmen?**

■ Die Finanzierungszinsen sowie die Factoring-Gebühren, die von den eingereichten Rechnungsbeträgen in Abzug gebracht werden, bewegen sich meist zwischen zwei und sechs Prozent. Dagegen stehen eine nachhaltige Verbesserung der Liquidität, die Vermeidung teurer Debitorenverluste und die Reduktion des administrativen Aufwandes für die Debitorenbeurteilung.



Daniel Trochsler, Präsident des Schweizerischen Factoringverbandes.

FOTO ZVG

**Wie akzeptiert ist Factoring beim Endkunden, also beim Warenempfänger?**

■ Für den Warenempfänger ändert sich ausser der Zahladresse nichts. Der Lieferant entlastet sich auf der anderen Seite von administrativen Arbeiten wie dem Mahn- und Inkassowesen und kann sich noch intensiver dem Kerngeschäft und der Pflege der Kundenbeziehung widmen.

**Welchen Stellenwert hat das Factoring in der Schweiz?**

■ Im Vergleich zu allen anderen europäischen Ländern steckt die Dienstleistung hierzulande noch in den Kinderschuhen. Während zum Beispiel in Deutschland die Factoring-Quote (Factoring-Umsatz in Prozent des Bruttoinlandsprodukts) bei rund vier Prozent liegt, so gibt es in der Schweiz mit einem Wert von lediglich gut einem Prozent bestimmt noch Potenzial. Dies bestätigt auch das eindrucksvolle Wachstum des Factoring-Volumens von gut drei Milliarden Franken im Jahr 2006 auf fünf Milliarden im 2010.

**Wie präsentiert sich der Factoring-Markt in der Schweiz?**

■ Neben auf bestimmte Branchen spezialisierten Anbietern existieren im Schweizerischen Factoringverband weitere fünf Institute, welche ihre Dienstleistungen branchenübergreifend zur Verfügung stellen.

Patrick Gunti

LINK

www.factoringverband.ch

ANZEIGE

Kein Ärger mit säumigen Zahlern und eine hohe Liquidität.

# Warum?

# Darum!

Die Inkasso-Produkte und Dienstleistungen der Creditreform-Gesellschaften helfen, offene Forderungen schnell zu realisieren. Das integrale Credit- und Debitorenmanagement ist hocheffizient. Die Vermeidung von Verlusten und eine höhere Liquidität sind die positiven Folgen.

www.creditreform.ch

+ Basel	info@basel.creditreform.ch	061 337 90 40
+ Bern	info@bern.creditreform.ch	031 330 49 44
+ Lausanne	info@lausanne.creditreform.ch	021 349 26 26
+ Lugano	info@lugano.creditreform.ch	091 973 14 72
+ Luzern	info@luzern.creditreform.ch	041 370 19 44
+ St.Gallen	info@st.gallen.creditreform.ch	071 221 11 21
+ Zürich	info@zuerich.creditreform.ch	044 307 80 80

  
**Creditreform**  
 GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

**VARAZZE** – Die Casa Henry Dunant am Ligurischen Meer hat in eine weitere erfolgreiche Saison gestartet.

# Früh reservieren lohnt sich

Seit März ist die Prachtvilla an der Riviera di Ponente mit dem atemberaubenden Blick auf das Ligurische Meer wieder offen. Wer sich einen der begehrten Plätze sichern will, sollte sich beeilen und demnächst buchen. Freie Termine finden Sie auf dieser Seite.

Die Casa Henry Dunant, wunderschön gelegen in Varazze an der Küste Liguriens, ist das Geschenk des Schweizerischen Gewerbeverbands sgv an die Schweizer Berufsberatung. Das Idyll im nahen Italien – erreichbar ab Bern in rund 450 Kilometern – hat sich zunehmend auch für die Durchführung von Seminaren etabliert.

Auch Sportbegeisterte haben die «Casa» längst entdeckt. Den «Casa»-Gästen steht in der nahen Umgebung der Villa (zwischen Varazze und Cogoleto) sowohl ein Hallen- als auch ein

Aussenplatz (Sand) fürs Tennisspiel zur Verfügung. Der Platz bietet eine einmalige Gelegenheit, in einer traumhaften Umgebung eine gute Form aufzubauen. Und das zu unschlagbar günstigen Konditionen. Aber auch den Radbegeisterten bietet «Varazze» beste Möglichkeiten: In der Umgebung gibt es jede Menge toller Radstrecken in verschiedenen Schwierigkeitsgraden. Nicht von ungefähr ist Varazze immer wieder Etappenort des Giro d'Italia...

### Jede Menge guter Gründe

An guten Gründen, in der «Casa» in Varazze Projektwochen und Seminare durchzuführen oder aber auch nur eine Erholungsphase einzuschalten, fehlt es nicht.

■ Einmaliges Ambiente an der ligurischen Küste;

- zweckmässige Schulungsräume;
- Casa und Park zum Verlieben;
- hervorragende italienisch-schweizerische Küche;
- nordisch schlafen in Mehrbettzimmern (rollstuhlgängig);
- optimale Betreuung durch die Herbergsleitung;
- eigener Badestrand;
- faire Pensionspreise.

### Überraschen Sie Ihre Familie

Damit nicht genug: Überraschen Sie doch Ihre Familie oder Ihre Freunde mit einem kurzfristig geplanten Aufenthalt am Ligurischen Meer. Verbinden Sie Ihre Ferien mit einem Besuch im nahe gelegenen Savona (wichtigster Umschlagshafen für Bananen) oder im 25 Kilometer entfernten Genua zum Shopping, zum Museumsbummel oder zum Besuch des grös-

ten Aquariums in Europa. Oder besuchen Sie – an der gegenüberliegenden Riviera di Levante gelegen – das atemberaubend schöne Städtchen Camogli, rund 20 Kilometer südlich von Genua.

«Zu Hause» in Varazze spazieren Sie auf dem Fussgängerweg dem Meer entlang ins Städtchen. Erkunden Sie die Casa und deren Umgebung für einen Ihrer nächsten Geschäftsanlässe (Ausflug, Seminar usw.) und lassen Sie sich vom Küchenchef aus seiner neuen Küche kulinarisch verwöhnen! Bei einer raschen Buchung sichern Sie sich das für Sie schönste Zimmer!

Für weitere Infos/Fotos besuchen Sie unsere Homepage [www.varazze.ch](http://www.varazze.ch) oder wenden Sie sich an die Stiftung Casa Henry Dunant, Urs Wyler, Geschäftsführer, Schwarztorstr. 26, Post-

## FREIE TERMINE 2011

Woche	von	bis	Freie Plätze
14	3.4.	10.4.	35
16	17.4.	22.4.	10
17	24.4.	30.4.	15
19	8.5.	13.5.	10
20	14.5.	22.5.	30
*22	28.5.	4.6.	*15
23	5.6.	11.6.	65
25	19.6.	25.6.	15
32	7.8.	13.8.	20
35	28.8.	3.9.	65
36	4.9.	10.9.	40
38	18.9.	24.9.	15
42	16.10.	22.10.	15
43	23.10.	27.10.	65

\*Auffahrt Donnerstag, 2.6.

**Wichtig:** Für Einzelpersonen oder Familien gibt es evtl. eine Möglichkeit, auch ausserhalb der freien Termine ein Zimmer zu reservieren! Die freien Termine werden laufend aktualisiert.

Infos: [www.varazze.ch](http://www.varazze.ch)

fach, 3001 Bern, Telefon 031 380 14 10; Fax: 031 380 14 15; Mail: [stiftung.casa@varazze.ch](mailto:stiftung.casa@varazze.ch)

**UNTERNEHMENSFÜHRUNG** – Autor Gary Friedman empfiehlt KMU-Chefs, die Grundsätze von «basic leadership» zu beachten.

# «Die Zukunft beginnt heute»

In seinem Buch «Die Zukunft beginnt heute» richtet sich Gary Friedman gezielt an KMU: Auf Grund von einfachen und nachvollziehbaren Informationen sollen sie ihren Erfolg nachhaltig sichern. Unternehmen sollen ihre Flexibilität als Stärke nutzen. BWL-Publikationen sind in der Regel für eine sehr beschränkte Klientel bestimmt. Friedmans Buch ist an jene 90 Prozent der Unternehmen gerichtet, die mit der traditionellen Betriebswirtschaftslehre wenig anfangen können. «Basic Leadership» ist laut dem Autor «eine praxisnahe, sichere Grundlage für die Führung von KMU. Damit ist auch der Einmannbetrieb, der Gewerbler, der Techniker, der Arzt, der Kaufmann gemeint, jeder, der sich nicht vorwiegend als «Manager» sieht, sondern sich als Unternehmer/Geschäftsführer versteht, für den der Erfolg eine ganz persönliche Note hat, weil er sein Lebenswerk und seine Existenz betrifft.»

### Zweite Chance

Die von Friedman entwickelte Methode «basic leadership» wurde in den letzten gut zwei Jahrzehnten, damals noch unter dem Namen PECOPP, hundertfach in Unternehmen eingeführt, die ihren nachhaltigen Erfolg dieser Methode zuschreiben. Darunter zahlreiche Firmen, die am Rand des Abgrunds standen. Friedman erklärt sich diesen Erfolg so: «PECOPP steht für «Prospective Evaluation of Credibility based on Present Performance», was sich mit «zukunftsbezogene Beurteilung der Kreditfähigkeit anhand der Gegenwartsleistungen» übersetzen lässt. Im Zentrum der Methode steht die Überzeugung, dass man die Zukunftsfähigkeit einer Firma nicht anhand der Vergangenheitszahlen, sondern der Gegenwart beurteilen soll. Damit sind die Weichen gestellt. Wir setzen uns für jedes angeschlagene Unternehmen ein, welches als Folge der aus der Vergangenheit mitgetragenen Schulden, die wir

als «Altlastenrucksack» bezeichnen, zum Untergang verurteilt ist. Das Unternehmen bekommt durch PECOPP eine zweite Chance.» «basic leadership» ist die logische Folge. Hier geht es nicht primär um die Rettung in Not geratener Unternehmen, sondern um die systematische Implementierung des Gedankenguts und der Methodik, um Situationen zu vermeiden, durch welche eine Firma zu Schaden kommt. Bei «basic leadership» lautet die Devise: Das Unternehmen nachhaltig erfolgreich führen. «Nachhaltig heisst eben nicht nur bei Sonnenschein, sondern auch in stürmischen Gewässern», erläutert Friedman.

### Führen als ständiger Entscheidungsprozess

Führen ist in den Augen des Autors ein permanenter Entscheidungsprozess ist. «Einer der wichtigsten Grundsätze von «basic leadership» ist die Einfachheit und Nachvollziehbarkeit der Information. Will man die Entscheidung nicht dem Zufall überlassen, so ist die Nachvollziehbarkeit der Information für den Entscheidungsträger erstrangig.» Grossfirmen haben Informationsstrukturen, die ihrer Grösse und Organisation entsprechen. Es sind meistens massgeschneiderte Lösungen, die sich eine kleine Firma nicht leisten kann. Will ein KMU seine Vorteile als kleines und flexibles Gebilde nutzen, dann darf es diese Methoden nicht übernehmen. «Es sind die Schuhe des Grossen; ein KMU würde darin stolpern.» «basic leadership» gestaltet den Informationsfluss unter Berücksichtigung dieser Prämissen. Friedman nennt es «das unternehmerische Armaturenbrett». «Um erfolgreich ein Unternehmen zu führen, sind wenige Informationen nötig. Überinformation ist verwirrend. Zudem lassen sich die meisten Informationsflüsse systematisieren, da sie für alle Unternehmen die gleichen Prioritäten haben.»

### Ergebnisse zählen, nicht Rechtfertigungen

«Die Zukunft beginnt heute» ist für Friedman «die logische Fortsetzung der bereits der PECOPP-Methode zugrunde liegenden Philosophie, wonach für die Zukunft des Unternehmens nicht das entscheidend ist, was gewesen ist, sondern das, was in der Gegenwart geschieht». Der Autor bezeichnet «basic leadership» als ergebnisorientierte Führung. «Wenn Sie beobachten, wie viel Energien mit Rechtfertigungen vergeudet wer-

den, wo gleichzeitig ein Ergebnis vorliegt, an dem nicht gerüttelt werden kann, dann fragen Sie sich: Wovon wird hier eigentlich debattiert? Rechtfertigungen ändern nichts am Ergebnis und sind überflüssig. Was es immer braucht, ist eine objektive Analyse des Ergebnisses und eine daraus resultierende neue Zielsetzung.»

**LINK**  
[www.basic-akademie.com](http://www.basic-akademie.com)



«Mit «basic leadership» erhält der Unternehmer eine Methode, mit der er seine Stärken besser nutzen kann»: Autor Gary Friedman.

### BUCHTIPP

Gary Friedman, «Die Zukunft beginnt heute» – Unternehmensführung im KMU. 270 Seiten, gebunden. CHF 78.– plus Porto.

Budget-Software vom Internet herunterladbar

Gary Friedman

## Die Zukunft beginnt heute

basic leadership Unternehmensführung im KMU

BESTELLTALON

**Wir bestellen \_\_\_ Exemplare von «Die Zukunft beginnt heute» gegen Rechnung**

Firma \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Strasse/Nr. \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

Ein Buch für KMU – nicht über KMU!

Dieses Buch gibt dem Unternehmer ein überschaubares Instrument um sein Unternehmen zum Erfolg zu steuern.

**DIGITEC AG** – Richtete sich der erste Webshop 2001 noch an Computer-Tüftler, beliefert der Elektronikhändler der Schweiz zehn Jahre später Hunderttausende Kunden.

# Ein Vorzeigeunternehmen



Oliver Herren, Florian Teuteberg und Marcel Dobler (v.l.) hatten 2001 die Erfolgsidee, einen Webshop einzurichten.

Während im restlichen Showroom die Topprodukte und Neuheiten in verschiedene Produktgruppen wie Handys, Foto- und Videokameras, Notebooks, MP3-Player, GPS-Navigationsgeräte und Fernseher aufgeteilt sind, kann auf dem weissen Tisch bei der Fensterfront eine scheinbar zufällige Auswahl an Produkten der Büro- und Unterhaltungselektronik bewundert werden. Der Tisch ist stark frequentiert. Die Playstation 3 zieht ebenso neugierige Blicke an wie die Canon-

Druckerlösung oder das Navigationsgerät. Das Interesse an den Geräten ist kein Zufall, handelt es sich doch bei der Produkte-Zusammenstellung um die zehn grössten Verkaufsschlager aus dem 25 000 Produkte umfassenden digitec-Sortiment. Die Geräte werden in den allermeisten Fällen im umsatzstärksten Online-Webshop der Schweiz unter [www.digitec.ch](http://www.digitec.ch) gekauft.

Aber die Möglichkeit, die Produkte

Shops genau unter die Lupe zu nehmen, findet Anklang. Das Spannende dabei: Einerseits kann man als Kunde jedes Gerät in die Hände nehmen und umgehend ausprobieren, ob die Werbeversprechen stimmen. Andererseits ist neben jedem Gerät ein Touchscreen in den Tisch eingebaut, der dieselben Infos preisgibt, wie der mit detaillierten Produktinformationen ausgestattete Webshop. So können zu jedem Artikel Angaben wie Preis, Zubehör und Lieferfrist abgerufen werden.



Am Eingang löst man ein Ticket,...



...um sich auf Wunsch beraten zu lassen.

## Kunden geben Auskunft

Spielend leicht lassen sich auch Kundenbewertungen anwählen, die aufzeigen, wie bisherige Käufer mit dem jeweiligen Gerät zufrieden sind. Und obwohl wir hier in einem Verkaufsgeschäft sind, in dem die Produkte an den Mann beziehungsweise an die Frau gebracht werden sollten, finden sich auf Anhieb auch negative Bemerkungen mit tiefer Sternevergabe und lauter Kritik. So schreibt User X beispielsweise: «Sehr schlechter Empfang, verliert sich zu oft, mühsame Bedienung mit Finger statt mit Stift». Doch es findet sich auch gleich eine positiver gestimmte Antwort eines weiteren Kunden. «Aus welchem Jahrhundert sind Sie denn?», so Kunde Y. Das Display sei sehr komfortabel zu bedienen.

Sind schlechte Kundenbewertungen also nicht geschäftsschädigend? «Nein», meint Martin Walthert, Marketingleiter und Geschäftsleitungsmitglied bei digitec. «Wir sind marktneutral und können von objektiven Kundenfeedbacks nur profitieren», erklärt er. Entsprechend lösche man nur Kommentare aus dem System, wenn sie gegen Sitte und Anstand verstossen, am Thema vorbeigeschrieben sind oder auf einen Konkurrenzanbieter hinweisen. «Meistens korrigieren sich gleich die Nutzer untereinander und relativieren (zu) schlechte Bewertungen», erklärt Walthert. Das System funktioniert auch deshalb, weil digitec so viele Kunden hat, die bei vielen Produkten seitenlang über Vor- und Nachteile diskutieren.

## Täglich an tausende Bestellungen

«Bei uns gehen täglich an tausende Bestellungen ein, Hunderttausende Schweizer haben schon bei uns eingekauft», erklärt der Marketingleiter. Dass digitec von der Konkurrenz lange kaum wahrgenommen wurde, sei von Vorteil gewesen. «Jetzt hat man uns zwar auf dem Radar, doch ist es nun viel schwieriger, unseren Erfolg noch zu stoppen», erzählt er. In der Tat ist digitec in nur zehn Jahren zum grossen Elektronikhändler gewachsen. 2001 gründeten die drei jungen Computerfreaks Oliver Herren, Florian Teuteberg und Marcel Dobler in Zürich die Nägeli Trading & Co. und programmierten – schon damals unter [www.digitec.ch](http://www.digitec.ch) – selber einen Webshop. Wurden zur Gründungszeit primär PC-Komponenten, PC-Komplettsysteme und Peripheriegeräte angeboten, wurde das Angebot ständig ausgebaut. Kürzlich haben die digitec-Verantwortlichen unter [www.galaxus.com](http://www.galaxus.com) gar ein virtuelles Warenhaus aufgeschaltet (siehe unten links).

## Zusätzliche Serviceangebote

Für alle digitec-Produkte gilt: Sofern an Lager, werden sie innerhalb von 24 Stunden ausgeliefert – schweizweit kostenlos. Wer will, kann die Ware auch gleich in einem der Shops abholen. Damit bei digitec nicht nur IT-Cracks, sondern auch weniger geübte Anwender auf ihre Kosten kommen, fügt digitec immer mehr Serviceangebote wie Garantieverlängerungen ein. «Neuerdings wird das gekaufte Gerät auf Wunsch gegen einen Aufpreis zu Hause beim Kunden installiert», so Martin Walthert.

Wer unsicher ist, welches Gerät die richtige Wahl ist, kann sich kompetent beraten lassen – sei es via E-Mail, Telefon oder direkt im digitec-Shop. Jeweils beim Eingang steht dort ein Terminal, bei dem die Kunden zwischen



Der «Top-10»-Tisch mit den beliebtesten Produkten.

«Verkauf und Beratung», «Mobiltelefone und Abos», «Kundendienst» oder «Express-Abholung» wählen, das entsprechende Ticket in Empfang nehmen und sich nach kurzer Wartezeit umfassend beraten lassen können.

## Immer mehr Lehrstellen

«Wir setzen auf Fachleute und bilden regelmässig Lehrlinge aus», erzählt Stefanie Hynek. Sie ist PR-Verantwortliche bei digitec. «Die Aufgabe, Lernende auszubilden ist für uns sehr wichtig», erklärt sie. Allerdings seien die Möglichkeiten für Ausbildungsplätze aufgrund der Firmenstruktur im Moment beschränkt. «Aus diesem Grund haben wir uns für eine Zusammenarbeit mit der Stiftung Berufshilfsverbund Zürich entschieden. Die Stiftung übernimmt die Rekrutierung der Lernenden und die Zuweisung an die ausbildenden Firmen», sagt sie. Im Moment habe digitec einen vierten Lernenden, welcher ein Lehrjahr in der Buchhaltung absolviere. Weitere Ausbildungsplätze im kaufmännischen Bereich seien bereits in Planung. «Ebenfalls planen wir Ausbildungsplätze im Lager ab 2012», so digitec. Insgesamt zähle das Unternehmen derzeit 240 Mitarbeiter – Tendenz weiter steigend.

## Parallelimporte statt Euro-Ärger

Bleibt die Frage, ob digitec wegen des tiefen Euro-Kurses nicht vermehrt Kunden an die ausländische Konkurrenz verliert. Martin Walthert hat keine entsprechende Beobachtung gemacht. «Wir sind der Ansicht, dass Währungsgewinne direkt an den Endkunden weitergegeben werden müssen», sagt er. Wenn ein Importeur diese Ansicht nicht teile, ziehe man die notwendige Konsequenz daraus und setze auf Parallelimporte. digitec wolle ihrer Kundschaft weiter attraktive Angebote machen können – nicht nur bei den Vorzeigeprodukten auf dem «Top-10»-Tisch, sondern durchwegs durchs ganze Sortiment.

Matthias Engel

## LINKS

[www.digitec.ch](http://www.digitec.ch)  
[www.galaxus.com](http://www.galaxus.com)

## DAS UNTERNEHMEN

Im April 2001 gründeten Oliver Herren, Florian Teuteberg und Marcel Dobler die Nägeli Trading & Co. (seit 2005 digitec AG) und kreierten auf [www.digitec.ch](http://www.digitec.ch) einen Webshop. Bald wurden die ersten Räumlichkeiten zu klein, weswegen digitec bis heute dreimal umgezogen ist, zuletzt in den West-Park im Zürcher Kreis 5. Heute bietet digitec über 240 Personen einen Arbeitsplatz und verfügt über vier Filialen mit Showroom in Zürich, Dietikon, Kriens und Winterthur. Das Logistikzentrum in Wohlen beherbergt zudem einen Abholshop. Im Mai wagt digitec den Sprung über den Röstigraben und eröffnet einen Shop in Lausanne. Auf [www.galaxus.com](http://www.galaxus.com) hat das digitec-Team ein digitales Warenhaus eröffnet, dessen Webshop sich derzeit in der Pilotphase befindet.

**VIRTUELLES WARENHAUS** – Für Hausmänner und Handwerkerinnen.

## Galaxus überwindet Grenzen

Die erste Individualsoftware, die bei digitec zum Einsatz kam, wurde komplett von der Geschäftsleitung selbst entwickelt. Bis heute sind die digitec-Gründer Projektleiter der Softwareentwicklung – aufgrund der immer höher werdenden Kapazität allerdings mit dafür eingestellten Programmierern zusammen. Ihr aktuelles Projekt heisst «Galaxus», das im doppelten Sinne Grenzen überwinden soll. Dieser zweite Webshop aus dem Hause digitec versteht sich als virtuelles Warenhaus und richtet sich mit den Kategorien «Haushalt», «Do it + Garten» und «Digital» an die breite Bevölkerung. «Wie in einem grossen Warenhaus können die Kunden bei Galaxus in unterschiedlichen Sparten

nach Produkten stöbern oder alternativ über die Suchfunktion auf der Startseite direkt auf das komplette Angebot zugreifen», so Marketingleiter Martin Walthert. Man sollte aber beachten, dass sich der Shop erst in einer Test-Phase befindet und deshalb diverse zukünftige Funktionen noch nicht oder nur eingeschränkt funktionieren. «Bestellen kann man aber problemlos. Die Waren werden in jedem Fall nach Hause geliefert, eine Abholung in den digitec-Shops ist derzeit noch nicht möglich», erklärt er.

### Bewusst keine «.ch»-Adresse

Das Warenhaus wurde bewusst nicht mit einer «.ch»-Adresse eröffnet, sondern unter «Galaxus.com». Die Ver-

antwortlichen liebäugeln nämlich damit, künftig auch im Ausland Erfolge zu feiern. «International möchten wir unter dem Namen Galaxus auftreten, in der Schweiz halten wir aber bestimmt am Gütesiegel digitec fest», verrät der Marketingleiter. Derzeit hat aber eine andere «Grenzüberschreitung» Vorrang. Nachdem schon lange zahlreiche Kunden aus der Westschweiz bei digitec ihre Online-Einkäufe tätigen, eröffnet der Elektronikhändler voraussichtlich im Mai erstmals jenseits des Röstigrabens einen Shop. Auf das neue Verkaufsgeschäft in Lausanne sollen schon bald weitere Läden in den Ballungsräumen in der Deutsch- und Westschweiz folgen.

## TRIBÜNE

# Weniger Bürokratie – mehr Unternehmergeist

**W**ir sind in Gefahr, einen der grössten Standortvorteile unseres Landes Schritt für Schritt preiszugeben: die unternehmerische Freiheit. Der Freiraum für verantwortungsbewusstes wirtschaftliches Handeln hat unsere Wirtschaft stark gemacht. Wenn uns heute der starke Franken zu schaffen macht und die internationale Konkurrenz härter wird, ist es gerade für kleine und mittlere Betriebe entscheidend, dass wir uns auf diese Stärke zurückbesinnen. Die wachsende Bürokratie lähmt den Aufschwung und verhindert die Schaffung von Arbeitsplätzen.

Unsere liberalen Staatsgründer haben beispielhafte Gesetzeswerke geschaffen. Noch heute sind die wichtigsten Schweizer Regelwerke weit kürzer und besser verständlich als die unserer Nachbarländer. Doch auch bei uns greift die Regulierungswut um sich. Der Paragraphendschungel hat sich im Verlauf der letzten Jahre erschreckend verdichtet. Es ist höchste Zeit, dass wir der urliberalen



**Katharina Weibel\***  
über Regulierungswut und  
Paragraphendschungel.

Forderung nach einem schlanken Staat wie der Nachdruck verschaffen und unnötiger Bürokratie konsequent den Kampf ansagen.



Nicht nur die Bäcker, sondern alle Ladenbesitzer sollen frei entscheiden können, wann sie ihr Geschäft öffnen – nämlich dann, wenn es ihre Kundschaft von ihnen erwartet.

## ANZEIGE

SIU / Schweizerisches Institut für  
Unternehmensschulung im Gewerbe  
Schwarztorstrasse 26  
Postfach 8166, 3001 Bern  
Tel. 031 388 51 51, Fax 031 381 57 65  
gewerbe-be@siu.ch, www.siu.ch



**SIU IFCAM**  
Schweizerisches Institut für Unternehmensschulung

Im Frühling Start der SIU-Vorbereitungskurse  
auf die Höhere Fachprüfung zum/zur

**Eidg. dipl. Betriebswirtschafter/in  
des Gewerbes**

Sie erhalten ab Mai 2011 von kompetenten Referentinnen und Referenten mit aktuellstem Wissen in den Fächern

- Entwicklung der persönlichen Führungsfähigkeiten
- Aspekte des Unternehmensumfeldes
- Unternehmens-interne Managementaspekte
- Organisation und interne Kommunikation
- Personalmanagement
- Marketing
- Finanzmanagement und Controlling
- Strategische Unternehmensführung

das nötige Rüstzeug, um Ihren Betrieb in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.

**Kursstarts:**  
Bern: 27. Mai 2011  
Zürich: 18. Mai 2011  
**Es hat noch freie Plätze!**

## Lähmende Papierflut

In vielen Bereichen besteht schon heute ein kaum mehr überblickbares Netz von einengenden Vorschriften und Regeln. Jeder Unternehmer und jeder Selbstständige kennt den Berg von Papierkram, den er zu bewältigen hat, um seiner eigentlichen Aufgabe nachkommen und seine geschäftlichen Ziele verfolgen zu können. In Bau-, Versicherungs- oder Steuerfragen ist es auch für kleine Gewerbeunternehmen kaum mehr möglich, ohne professionelle Unterstützung den Überblick zu wahren. Einengende Vorschriften frustrieren alle – und vor allem diejenigen, die ihr Unternehmen voranbringen und sich für ihre Angestellten einsetzen wollen. Komplizierte Gesetzeswerke und Verwaltungsabläufe verhindern Investitionen und gefährden letztlich Arbeitsplätze. Kein Wunder, dass drei Viertel der KMU die staatliche Bürokratie mittlerweile als übermässige zeitliche und finanzielle Belastung empfinden.

## Zurück zum Wesentlichen

Hier gilt es, konsequent anzusetzen. Es kann und darf nicht sein, dass sich ein Bauherr mit widersprüchlichen Auflagen – etwa von Denkmalschutz und Feuerpolizei – herum-schlagen muss. Umgekehrt müsste es möglich sein, die jährlichen Steuererklärungen massiv zu vereinfachen. Die «Easy Swiss Tax» der FDP hat den Weg dafür aufgezeigt. Ein weiteres Beispiel für unnötige Regulierungen sind die Ladenöffnungszeiten. Hier setzt eine weitere freisinnige Initiative an. Jeder Ladenbesitzer soll frei entscheiden können, ob und zu welchen Zeiten er geöffnet hat und wie er auf die Bedürfnisse seiner Kunden eingeht. Immer mehr Menschen schätzen es, auch am Wochenende oder spät am Abend einzukaufen. Viele tun dies nicht freiwillig, sondern weil sie im Spital, bei der Polizei, im Gastgewerbe oder als Selbstständige unregelmässige Arbeitszeiten haben. Es liegt auf der Hand, dass der freie Markt diesen Bedürfnissen besser nachkommt als staatliche Vorschriften.

## Umweltschutz statt moralisierende Verbote

Auch in der Umwelt- und Energiepolitik ist es an der Zeit, mit Anreizen statt immer neuen Vorschriften einen wirksamen und nachhaltigen Umweltschutz zu unterstützen. Die FDP-Initiative «Umweltschutz statt Vorschriften», die von gegen 10 000 Bürgerinnen und Bürgern unterstützt worden ist, setzt sich für den konsequenten Abbau von unnötiger Bürokratie bei energetischen Gebäude-Sanierungen ein. Auch hier sollen Unternehmer von unnötigen Bewilligungspflichten entlastet und durch vereinfachte Verfahren unterstützt werden. Im Kanton Zürich sind wir diesem Ziel mit der Überweisung der Initiative durch den Kantonsrat an den Regierungsrat im Februar ein gutes Stück näher gekommen. Lassen wir uns vom Druck von Regulierern in Politik und Verwaltung nicht unterkriegen, und setzen wir uns konsequent ein für mehr Freiheit und weniger Bürokratie!

\*Katharina Weibel ist Geschäftsfrau (Mitinhaberin und Verwaltungsrätin Otto Weibel AG, Lacke und Farben, in Schlieren ZH), Mitglied des Zürcher Kantonsrates und Gemeinderätin in Seuzach. Darüber hinaus ist Katharina Weibel Präsidentin der Aufsichtssektion Informatik an der Berufsbildungsschule Winterthur sowie Delegierte der Raumplanung Winterthur und Umgebung (RWU).

Die Tribüne-Autoren geben ihre eigene Meinung wieder; diese muss sich nicht mit jener des sgv decken.

## KOPF DER WOCHE



**URSULA RENOLD**  
Ein Loblied  
mit Misstönen

Obwohl sich in der Berufsbildung das duale System, also die Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und öffentlicher Hand bis anhin sehr bewährt hat und alle ein Loblied darauf singen, sind die Misstöne nicht zu überhören. Bei der Finanzierung bleibt die nötige Förderung weitgehend aus, und eine Verankerung dieses Prinzips im Hochschulraum Schweiz gibt es nicht einmal auf dem Papier. Diese Feststellung muss man spätestens dann machen, wenn man der Direktorin des Bundesamtes für Berufsbildung und Technologie BBT, Prof. Dr. Ursula Renold, genau zuhört.

Zwar hiess es vorerst, das BBT brauche 100 Millionen Franken, damit endlich der Bund seine Verpflichtung erfüllen könne, nämlich 25 Prozent der Aufwendungen der öffentlichen Hand in der Berufsbildung zu decken. Als der sgv diese Forderung unterstützte, weil er überzeugt ist, dass damit vor allem die höhere Berufsbildung gefördert werden kann, nahm man ihn einfach nicht ernst. Das BBT hat es in der parlamentarischen Gruppe Berufsbildung gar unterlassen, für das eigene Anliegen einzutreten. Im Gegenteil – man griff den sgv an, weil dieser zu hohe Forderung stelle. Es genüge schliesslich, wenn die Bundesverpflichtung erst im Jahr 2013 oder vielleicht noch später erfüllt werde, meinte die BBT-Chefin.

Sie versteifte sich zudem zu der Aussage, dass in der Hochschullandschaft Schweiz die Wirtschaft eigentlich nichts verloren habe. Es gelte, die Autonomie der Hochschulen resp. der Kantone zu wahren, die in den Gremien als einzige vertreten sein dürfen. Eine beratende Stimme in der 30- bis 35-köpfigen Hochschulkonferenz sei vollauf genügend für die Wirtschaft, aber ja kein Sitz und schon gar keine Stimme im Hochschulrat.

Schlägt hier wirklich ein Herz für die Berufsbildung und echte Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Staat? Oder sollen etwa Institutionen und Strukturen zementiert werden, die zwar gerne das Geld des Steuerzahlers und damit auch der KMU nehmen, sich aber zur Sache selbst nichts sagen lassen wollen? Oder geht es gar um die eigene Profilierung einzelner Staatsdiener und -dienerinnen? Wenn sich dann noch parlamentarische Fachgruppen benützen lassen, unreflektiert als «Plattform der Verwaltung» zu dienen, ist das «nicht gerade ein Vorzeigestück eines reifen Staatsverständnisses», um die eigenen Worte von Ständerat Peter Bieri, Präsident der ständerätlichen Gruppe Berufsbildung zu verwenden. Gst

## ECHO

## Profi-Zeugnisse?

«Achtsamkeit bei der Formulierung»,  
sgz vom 11. März

Zweifelloos ist es so, dass Arbeitszeugnisse eine erhebliche Rolle spielen. Dass wir aber gleich mit der Frage konfrontiert werden, «was können KMU tun, um sicherzustellen, dass Zeugnisse nur von professionell ausgebildeten Personen verfasst werden dürfen?» ist nun doch des Guten zuviel. Soll nun bei Kündigungen der Schreinermeister oder Bäcker zu einer Personalberatungsfirma eilen, um dort von einem Profi ein Zeugnis formulieren zu lassen? Nein!  
Ulrich Wanner, Gümliigen