

DIESE WOCHE - Max Egger: Der Berner Bierbrauer ärgert sich über Verbotsmentalität und Regulierungswut.

BERUFSWETTBEWERBE - Floristinnen und Kosmetikerinnen, Automechaniker und Plattenleger kämpften um Medaillen. 6/7

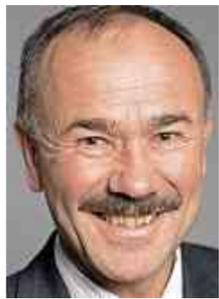
SERVICE & BERATUNG - Mit viel Aufmerksamkeit und «Gschpüri» holen KMU ehemalige Kunden zurück. 11

SCHWEIZERISCHE Gewerbezeitung

AZA 3001 Bern

DIE WOCHENZEITUNG FÜR KMU

DIE MEINUNG



Rudolf Horber,
Chefökonom
Schweizerischer
Gewerbeverband sgv

Kartellgesetz: Verfrühte Revision

Seit der letzten Revision des Kartellgesetzes sind sechs Jahre vergangen. Damals wurden unter anderem die direkten Sanktionen und die Bonusregelung eingeführt. Kaum werden die neuen Bestimmungen umgesetzt und beginnt sich eine neue Praxis zu bilden, möchte der Bundesrat die Spielregeln schon wieder ändern. Eine ambitiöse Revisionsvorlage ist bis zum 19. November 2010 in der Vernehmlassung. Im Vordergrund stehen grundlegende Änderungen im institutionellen Bereich – die Wettbewerbskommission soll in ein unabhängiges Bundeswettbewerbsgericht übergeführt werden –, eine differenziertere Behandlung von vertikalen Abreden, Anpassungen in der Zusammenschlusskontrolle und eine Beschleunigung der Verfahren.

Um es gleich zu Beginn klarzustellen: Der sgv und die KMU stehen zu einem wirksamen Wettbewerb. Dies hat der sgv bereits in einer am 25. Oktober 2000 in St. Gallen verabschiedeten Resolution des Schweizerischen Gewerkekongresses bekräftigt. Wir haben alles Interesse daran, dass die (Gross-)Unternehmen nicht zu mächtig werden und die Marktmacht nicht missbrauchen und gegen die KMU einsetzen. Die KMU sind vielfach einem harten Wettbewerb ausgesetzt; sie sehen sich marktmächtigen Nachfragern gegenüber, die sie zu Preisangeboten zwingen, die oftmals kaum mehr kostendeckend sind. Hier hat auch der anlässlich der letzten Revision ins Kartellgesetz eingefügte KMU-Artikel nicht viel bewirken können.

Ein Handlungsbedarf vor allem im Bereich der Verfahren ist weitgehend unbestritten. Ein Grossteil der Verbesserungen sind jedoch innerhalb der geltenden Gesetzgebung möglich, so die überfällige raschere Behandlung der Fälle oder eine klarere Aufgabentrennung zwischen Sekretariat und Weko. Eine «Professoralisierung» der Weko liegt aber weder im Interesse einer Stärkung der Institution Wettbewerb noch der Wirtschaft. Der heutige Mix von Juristen und Ökonomen, Theoretikern und Praktikern hat sich bewährt, die Ausstandsregeln funktionieren einwandfrei. Eine Änderung drängt sich auch bei den Vertikalabreden nicht auf: Der heutige Gesetzestext lässt genügend Spielraum für eine vernünftige Praxis unter Berücksichtigung der verschiedenen Einzelfälle. Wir halten es deshalb mit Charles de Montesquieu: «Wenn es nicht unbedingt nötig ist, ein neues Gesetz zu schaffen, ist es unbedingt nötig, kein neues Gesetz zu schaffen.»

MISSBRAUCHTE FREIZÜGIGKEIT - Scheinselbstständige konkurrenzieren vorab im Ausbaugewerbe mit unlauteren Mitteln korrekte Anbieter. Der Bund zögert und taktiert.

«Papiertigerli» statt Hilfe

Spätestens nach dem Alarmruf des sgv im vergangenen Juni weiss die Öffentlichkeit um das Problem: Seit der Einführung der Freizügigkeit 2002 entpuppen sich immer mehr vermeintlich selbstständige Handwerker aus dem EU-Raum als Mogler oder gar als Betrüger. Schweizer KMU haben insbesondere im Ausbaugewerbe das Nachsehen – sie können wegen der GAV-Löhne und Sozialleistungen schlicht nicht mithalten. Szenekenner wie Peter Baeriswyl, Direktor des Schweiz. Maler- und Gipserunternehmer-Verbandes, schätzen, dass mindestens jeder vierte ausländische Selbstständige gegen die flankierenden Massnahmen verstösst. «Man kann in vielen Fällen sogar von organisierter Kriminalität reden, die viele Schweizer Betriebe in ihrer Existenz bedroht.»

Verschlimmbesserung

Der sgv hat gehandelt und eine Taskforce eingesetzt, in der die betroffenen Verbände vertreten sind. «Unsere Aufgabe ist nicht einfach Heimatschutz um jeden Preis, wir müssen für gleich lange Spiesse sorgen», definiert sgv-Vizedirektor Marco Taddei als Leiter das Hauptziel der Taskforce. Das Gremium hat bisher einiges an Öffentlichkeitsarbeit geleistet und mit parlamentarischen Vorstössen Staub aufgewirbelt. Es versprach sich aber eine erste grosse Remedur durch ein seit zwei Jahren versprochenes Rundschreiben des Staatssekretariats für Wirtschaft (SECO). Doch der Vernehmlassungsentwurf wird vom Gewerbe einhellig als ungenügend zurückgewiesen. Taddei bezeichnet den



Es braucht klare und verbindliche Weisungen, wenn Baustellen-Kontrollen (hier im Baselbiet) wirklich effektiv sein sollen.

SECO-Vorschlag als «Papiertigerli». Ihm schwant Übles: «Sollte das von Mutlosigkeit geprägte Rundschreiben, das laut Bundespräsidentin Doris Leuthard den Charakter einer verbindlichen Weisung hat, unverändert in Kraft treten, würde sich die heutige unhaltbare Situation in mehreren Punkten noch verschlechtern.» Deshalb verlange die Taskforce eine vollständige Überarbeitung. «Das SECO wäre gut beraten, wenn es das Gewerbe dabei einbeziehen würde. Es geht schliesslich um nichts weniger als die Akzeptanz der Personenfreizügigkeit», hält Peter Baeriswyl dazu fest.

Grobe Mängel

Die sgv-Taskforce bemängelt insbesondere die folgenden Punkte:
■ Es fehlt ein verbindliches Kontrollschema. Es darf nicht sein, dass die Anerkennung von Selbstständigen von Kanton zu Kanton unterschiedlich erfolgt.
■ Es muss unter allen Umständen vermieden werden, dass jeder Kanton im Rahmen der allgemeinverbindlich erklärten Gesamtarbeitsverträge das Rundschreiben individuell anwendet. Dies würde zu einer immensen Rechtsunsicherheit, ja sogar Rechtsungleichheit führen.

■ Es gibt keine konkreten Angaben darüber, wie bei einer festgestellten Scheinselbstständigkeit tatsächlich vorzugehen ist. Lässt man die Fehlbaren einfach den Auftrag ausführen, damit sie sich nach getaner Arbeit wieder ins Ausland absetzen können? Ein möglicher Lösungsansatz wäre hier die Möglichkeit der Wegweisung von der Baustelle bzw. die Schliessung der Baustelle.

Patrick M. Lucca

LINK

www.sgv-usam.ch

LEHRSTELLENKONFERENZ - Das Schweizer Berufsbildungssystem soll international bekannter – und national besser finanziert werden.

Anerkennung gibts nicht gratis

Der Einsatz des Schweizerischen Gewerbeverbands sgv für das schweizerische Berufsbildungssystem trägt Früchte: Der Bund will für eine bessere Anerkennung der höheren Berufsbildung sorgen. Die Tatsache, dass zwei von drei Jugendlichen auf diesen Weg setzen, zeigt: Das Berufsbildungssystem ist keineswegs ein «Auslaufmodell», wie uns das unsägliche «Weissbuch 2009» suggerieren wollte. Die im vergangenen Jahr vergebenen rund 28 000 Diplome und Fachausweise belegen, welchen hohen Stellenwert die Berufsbildung im KMU-Land Schweiz hat: Sie stellt den

Bedarf an Fach- und Führungskräften der Wirtschaft sicher. Die gesellschaftliche Wertschätzung allerdings hinkt der Bedeutung der Berufsbildung noch immer hinterher – vor allem auch im Vergleich mit den akademischen Berufen. National wie auch international wird der Wert der Berufsbildung oft unterschätzt, so das Fazit der 6. Lehrstellenkonferenz, welche Bundespräsidentin Doris Leuthard diese Woche in Biel einberufen hat. Mit konkreten Massnahmen will die Konferenz die Abschlüsse der höheren Berufsbildung besser bekannt und international vergleichbar machen.

Wertschätzung läuft auch übers Portemonnaie

«Eine verstärkte internationale Zusammenarbeit mit Ländern, die das duale Berufsbildungssystem kennen, ist zweifellos nötig», hielt sgv-Präsident Bruno Zuppiger in Biel fest. Die vorgesehenen Massnahmen betreffen aber vor allem die Aussensicht. «Wollen wir unser bewährtes Berufsbildungssystem im Ausland richtig positionieren, braucht es auch in der Schweiz selber die entsprechende Anerkennung. Gerade in der höheren Berufsbildung läuft diese aber nicht nur über die sozial-emotionale

Schiene, sondern in erster Linie übers Portemonnaie.» Der sgv verlangt daher nach wie vor, dass auch die Vorbereitungskurse – wie die Prüfungen selber – im Berufsbildungsgesetz verankert und von der öffentlichen Hand mitfinanziert werden. Dafür müssten Bund und Kantone jährlich rund 500 Millionen aufwenden, forderte Zuppiger: «Durch Budgetverschiebungen sollte es möglich sein, diesen für den Nachwuchs in der KMU-Wirtschaft unverzichtbaren Beitrag aufzubringen.»

En/pd



Ihr Partner für alle Sicherheitsfragen

 **SECURITAS**



Schädigt Kantone, erhöht Steuern!

Die SP-Steuerinitiative ist ein Angriff auf die Eigenständigkeit der Kantone und Gemeinden. Sie können ihre Steuern nicht mehr selber festlegen. Unnötige Steuererhöhungen für alle sind die Folge. Das schwächt die Schweiz.

28. November
SP-Steuerinitiative

NEIN

www.steuerinitiative-nein.ch Überparteiliches Komitee «Steuerinitiative Nein», c/o Postfach 6136, CH-3001 Bern

APROPOS

Erfolg für Bausparen

Seit Jahren kämpft der sgv für das Bausparen und damit auch gegen den Ständerat. Dieser pflegt alle Volksinitiativen und parlamentarischen Vorstösse abzuschmettern, weil er darin einen Verstoss gegen die Steuerharmonisierung sieht. Das «Stöckli» scheint sich aber jetzt doch zu bewegen: Seine Wirtschaftskommission hat dazu eine Gesetzesrevision erarbeitet und in die Vernehmlassung geschickt. Die Kernpunkte: Jährliche Einlagen auf ein Bausparkonto von bis zu 10 000 Franken wären maximal zehn Jahre lang von den Steuern abziehbar. Eine zweckmässige Verwendung müsste spätestens fünf Jahre nach Abschluss erfolgen. Der Vorschlag greift im Wesentlichen die Inhalte der Volksinitiative des Hauseigentümergeverbandes Schweiz (HEV) auf. Der HEV möchte jedoch zusätzlich das Sparkapital sowie die daraus resultierenden Zinsen von der Steuer befreit sehen.

IRRSINN DER WOCHE

Dass ausserparlamentarische Expertenkommissionen allerlei Narrenfreiheiten geniessen, ist eine alte Tatsache. Doch einige dieser teuren Gremien schaffen es immer noch, den Rahmen jeglicher Vernunft zu sprengen. Diese zweifelhafte Ehre kann jetzt zweifellos die Eidgenössische Kommission für Familienfragen beanspruchen für ihre Forderung nach der Einführung einer Elternzeit und eines Elterngeldes. Eine Mutter könnte (zusammen mit der heutigen Mutterschaftsversicherung) bis zu achteinhalb Monate zu Hause bleiben, ein Vater maximal fünf Monate. Bezogen kann die Auszeit je nach Wunsch zwischen Geburt und Einschulung; Etappierung und Teilzeitarbeit liegen auch drin. Entschädigt werden die Eltern mit 80 Prozent des Bruttolohnes oder maximal 196 Franken pro Tag. Kommissionspräsident Jürg Krummenacher (früher CEO bei Caritas) will den Luxusurlaub über eine Erhöhung bei den Lohnprozenten von je 0,2 Prozent für Arbeitnehmer und Arbeitgeber finanzieren. Es käme auch eine Erhöhung der Mehrwertsteuer um 0,4 bis 0,5 Prozent in Frage. Die Gesamtkosten für diesen Sozialausbau würden die Kleinigkeit von mindestens 1,2 Milliarden Franken pro Jahr betragen.

ANZEIGE

INFO-SEMINAR FÜR KMU

Grenzüberschreitende Tätigkeit – Strenge Vorschriften für Schweizer KMU in Frankreich.

Französische Stolpersteine sicher umschiffen

Vielen Schweizer KMU gehen interessante Aufträge in Frankreich verloren, weil sie mit den lokalen Gepflogenheiten nicht vertraut sind. Dabei ist gerade auch im grenznahen Gebiet Zuverlässigkeit und Schweizer Qualität sehr gefragt. Machen Sie sich ein konkretes Bild über die notwendigen Schritte, die Sie als Schweizer Unternehmer einhalten müssen, damit die vorübergehende Tätigkeit in Frankreich nicht zum Fiasko wird.

Fundierte Infos von der EU-Beratungsstelle

Im Rahmen einer Informationsveranstaltung der EU-Beratungsstelle – eine Institution der **Wirtschaftskammer Baselland** – erhalten interessierte KMU von Experten aus Frankreich und der Schweiz fundiertes Wissen, viele Praxistipps und konkrete Hilfe für alle Fragen, die sich mit einer grenzüberschreitenden Tätigkeit in Frankreich stellen:

Seminar: «Erfolgreiche vorübergehende Tätigkeit in Frankreich»

Dienstag, 9. November 2010, 14–17.30 Uhr, Haus der Wirtschaft, Altmarktstr. 96, 4410 Liestal

Kostenbeitrag: CHF 220.– für Mitglieder der Wirtschaftskammer Baselland; CHF 250.– für Nichtmitglieder; inkl. Pausenverpflegung und Dokumentation (Handbuch «Vorübergehende Tätigkeit von Schweizer KMU in Frankreich» im Wert von CHF 250.–).



Réseau Transfrontalier d'Information
Grenzüberschreitendes Beratungsnetz

Detaillierte Informationen zum Seminar und zu den Anmeldemöglichkeiten:
Tel. 061 927 65 58, Mail: eu-beratung@kmu.org

MAX EGGER – Der innovative Betriebsleiter der Brauerei Albert Egger AG im bernischen Worb ärgert sich über Verbotsmentalität und Regulierungswut.

«Biertrinker wollen Abwechslung»

Gewerbezeitung: Gibt es in zehn Jahren in der Schweiz noch unabhängige Brauereien?

■ **Max Egger:** Davon bin ich überzeugt. Die Eidgenossen werden immer markenbewusster und sind zunehmend stolz auf ihre lokalen Biere. Obwohl der jährliche Pro-Kopf-Bierkonsum in der Schweiz seit 1990 von 71 auf 57 Liter zurückgegangen ist, konnten die verbliebenen unabhängigen Brauereien ihren Produktionsausstoss halten oder gar ausbauen.

Inwiefern profitieren Sie davon, wenn Traditionsbrauereien verschwinden?

■ Als 1997 Feldschlösschen die Berner Gurten-Brauerei schloss, wandten sich viele Biertrinker und Wirte uns zu. Ähnliches wiederholte sich, als Ende August die Schliessung der Cardinal-Produktionsanlagen bekannt wurde. Wir haben mehrere Anfragen von Freiburger Gastwirten erhalten, die am Abklären sind, welches Bier sie künftig ihren Gästen ausschenken möchten. Ihnen ist es wichtig, ein in der Region produziertes Bier anbieten zu können. Wie viele zusätzliche Aufträge sich daraus ergeben, bleibt abzuwarten. Viele Beizer haben ohnehin langjährige Lieferverträge mit ihren Brauereien abgeschlossen.

«DIE EIDGENOSSEN WERDEN IMMER MARKENBEWUSSTER UND SIND ZUNEHMEND STOLZ AUF IHRE LOKALEN BIERE»

Schreiben Sie selber Wirte an, die bisher auf Cardinal setzten, oder verstärken Sie die Werbung in der Region Freiburg-Bern?

■ Wir sind nicht aggressiv auf dem Markt tätig und haben auch kein Werbebudget für irgendwelche Kampagnen. Ich denke auch nicht, dass es Sinn macht, in einem immer kleineren Markt ein möglichst grosses Wachstum anzustreben. Das Egger Bier ist in der Agglomeration Bern verankert, zudem haben wir teilweise im Seeland, im Oberaargau und im Berner Oberland Fuss gefasst.

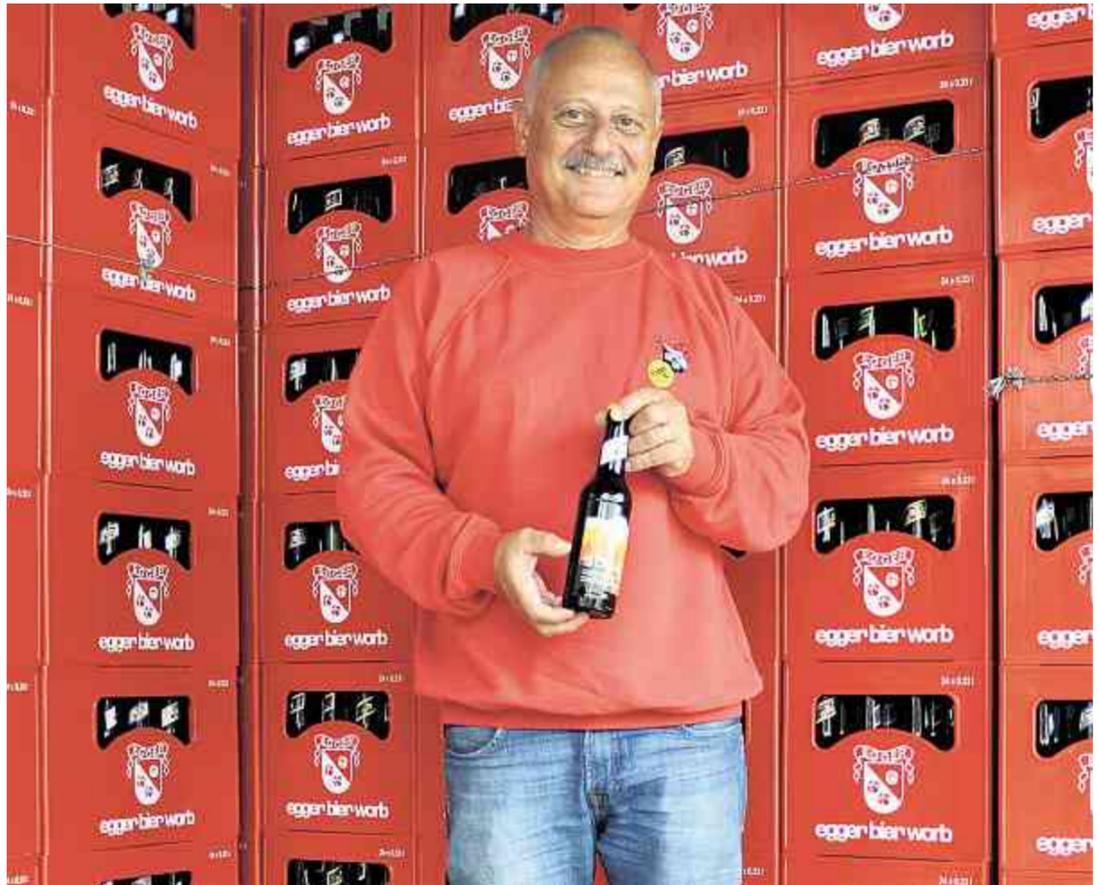
Trotz diesem eher beschränkten Einzugsgebiet zählt die Albert Egger AG zu den zehn grössten Brauereien der Schweiz. Warum konnten Sie sich im Gegensatz zu vielen anderen im Markt halten?

■ Mit einer Jahresproduktion von drei Millionen Litern bereits in den Top 10 zu sein, spricht nicht gerade für den Zustand der Schweizer Brauereien. Wer sich im Markt behaupten will, muss drei Grundsätze beachten: Die Produktionsanlage muss immer im Topzustand sein. Wir investieren jedes Jahr in unsere Anlage. Wir wollen nicht wie im Museum brauen, sondern unser Bier in einem modernen Betrieb herstellen.

Man muss als Brauerei im Gespräch bleiben. Wir sind als Sponsor an zahlreichen Sport- und Kulturveranstaltungen präsent.

Die Bierkonsumenten wünschen heute Abwechslung. Eine Brauerei muss ihnen mehr als ein Lagerbier anbieten können.

Ihre Brauerei hat zehn verschiedene Biere im Angebot. Das Angebot reicht vom Honigbier «Fleur d'Abeilles», über das alkoholreduzierte «Eggerli» bis hin zum naturtrüben «Zwickel». Wann hat diese Biervielfalt ihren Anfang genommen?



«Schade, dass wegen des Rauchverbots die gerade auf dem Land so wichtige Tradition des Stammtisches verkümmert», bedauert Braumeister Max Egger.

■ 1988 haben wir zum 125-jährigen Bestehen der Brauerei ein Jubiläumsbier ausgeschenkt, das grossen Anklang gefunden hat. Wir haben uns auf vielfachen Wunsch dazu entschlossen, die mild gehopfte, helle Bierkreation als «Maximus» in unser Sortiment aufzunehmen. Seitdem tüftelten wir immer wieder an neuen Ideen herum – natürlich nicht immer mit Erfolg. Mit einem «Beeri-Bier» sind wir beispielsweise gescheitert.

Vor wenigen Wochen haben Sie mit «Soleil» ein Bier lanciert, das ausschliesslich mit Sonnenenergie produziert wird. Ist dies ein politisches Statement?

■ «Soleil» ist ein Bekenntnis zum Werber Gewerbe. Als auf der Produktionshalle der KWT Kälte-Wärmetechnik AG eine der grössten Photovoltaikanlagen im Kanton Bern installiert wurde, erhielten wir die Anfrage, ob wir einen Teil der Stromproduktion übernehmen wollten. Ich war der Meinung, dass dies nur in Verbindung mit einer Marketingidee Sinn machen würde. Da wir eine vergleichsweise kleine Brauerei sind, konnten wir die Idee schnell umsetzen. An der BEA im Frühling haben wir das «Soleil» getestet und uns angesichts der positiven Rückmeldungen entschlossen, es ins Sortiment aufzunehmen. Nun sind wir gespannt, wie unser rötliches Sonnenbier, das wir bisher noch kaum beworben haben, im Markt bestehen wird.

«ALKOHOLGEGNER GAB ES SCHON IMMER, ABER DIE STIMMUNGSMACHE WIRD IMMER STÄRKER»

Welchen Stellenwert hat bei all den Spezialbieren noch das gute alte Lagerbier?

■ Es ist immer noch das meist verkaufte Egger-Bier und macht rund 45 Prozent des Umsatzes aus. Weil die Bezeichnung «Lager» etwas altmodisch tönt, haben wir es in «Galloper» umgetauft.

Der Zeitgeist straft nach dem Rauchen nun auch falsche Ernährung und insbesondere den Alkoholgenuss. Macht Ihnen die «Verbotitis» heute mehr zu schaffen?

■ Alkoholgegner gab es schon immer, aber die Stimmungsmache wird tatsächlich immer stärker. Ich ärgere mich oft über die Berichterstattung in den Medien. Wenn über kampfrückende Jugendliche berichtet wird, ist auf dem Symbolbild fast immer eine Bierflasche zu sehen. Dabei gibt es doch kaum ein alkoholisches Getränk mit weniger Alkoholgehalt. Wer sich ins Koma saufen will, greift zu harten Drinks und nicht zu Bier. Für mich ist aber klar, dass Jugendliche unter 16 Jahre vom Alkohol die Finger lassen sollen.

«DER ADMINISTRATIVE AUFWAND WIRD IMMER GRÖßER, WOBEI EINIGE VORSCHRIFTEN WIRKLICH REALITÄTSFREMDE SIND»

Dennoch gehen mir die geplanten Einschränkungen viel zu weit: Was soll es bringen, die Altersgrenze zu erhöhen, den Alkoholverkauf nur noch zu bestimmten Zeiten zuzulassen oder den Konsum auf öffentlichen Plätzen zu verbieten? Jedes noch so strikte Verbot lässt sich umgehen. Das Verbotene ist immer besonders reizvoll; nie war in den USA der Alkoholkonsum höher als während der Prohibition. Entscheidend ist, dass die jungen Erwachsenen – und alle anderen natürlich auch – lernen, mit Alkohol vernünftig umzugehen.

Welche Auswirkungen hatten die Senkung der Promillegrenze und die Einführung der Rauchverbote auf die Umsätze Ihrer Brauerei?

■ Im Gastrobereich haben wir bisher rund die Hälfte unseres Umsatzes erzielt. Nun zeigt sich aber, dass im Biermarkt allgemein die Verkäufe über den Detailhandel zunehmen.

Dabei ist das Rauchverbot für unsere Branche verheerender als die Senkung der Promillegrenze. Die autofahrenden Restaurantbesucher haben es schnell verstanden, sich zu organisieren und jeweils einen Fahrer zu bestimmen, der selber nicht trinkt. Was macht nun aber eine Stammtischrunde, in deren Kreis die meisten rauchen? Sie treffen sich halt statt in der Beiz bei jemandem zu Hause. Schade, dass damit die gerade auf dem Land so wichtige Tradition des Stammtisches verkümmert.

Leidet auch Ihr Unternehmen unter der behördlichen Regulierungsflut?

■ Der administrative Aufwand wird immer grösser, wobei einige Vorschriften wirklich realitätsfremd sind. Nur ein Beispiel: An den Anlagen muss immer ein Merkblatt hängen, auf dem festgehalten ist, wie die Mitarbeiter putzen müssen. Und wenn fertig geputzt ist, muss der Arbeiter und sein Vorgesetzter ein Formular unterschreiben. Gegen die Regulierungsflut muss dringend was unternommen werden. Ich hoffe, der Schweizerische Gewerbeverband lege in dieser Hinsicht noch einen Zahn zu.

Interview: Matthias Engel

LINK

www.eggerbier.ch

ZUR PERSON

Max Egger führt seit 1991 als Betriebsleiter und Hauptaktionär der Familien-AG die gleichnamige Worber Brauerei in der fünften Generation. Das 1863 von seinem Urgrossvater Gottfried gegründete KMU zählt mit einem Ausstoss von 3 Millionen Liter pro Jahr zu den zehn grössten unabhängigen Brauereien der Schweiz. Die Belegschaft umfasst 40 Mitarbeitende. Einer davon ist Max Eggers Sohn Michael, der heute für die Personalabteilung verantwortlich ist und in einigen Jahren die Leitung der Brauerei übernehmen soll.

SWISSMECHANIC – Der Branchenverband von 1350 KMU aus der MEM-Branche legt erstmals Quartalszahlen vor.

Zulieferer fordern Unterstützung

23 Prozent der bei Swissmechanic zusammengeschlossenen gut 1350 Firmen schätzen, dass sich ihre Auftragslage in den nächsten drei Monaten positiv entwickeln wird, und nur 17 Prozent sehen eine gegenteilige Tendenz. Die Mehrheit geht von einer gleichbleibenden Entwicklung aus, wie die verbandsinterne Umfrage ergab. Für das letzte Quartal vermeldeten die an der Umfrage teilnehmenden Swissmechanic-Mitglieder – im Schnitt beschäftigen sie 18 Mitarbeitende – einen durchschnittlichen Bestelleingang (Verkäufe) von 892.000 Franken. Der aktuelle Bestellschub ist mit 400.000 Franken knapp halb so gross, die Produktionskapazität lag bei gut 90 Prozent. Gemessen an den Verkäufen ist der Arbeitsvorrat im Apparate- und Maschinenbau besonders hoch. Die in diesen Branchen tätigen Unternehmen sind deshalb für die kommenden drei Monate auch besonders optimistisch.

Probleme der KMU mit dem Franken-Euro-Kurs

Der aktuelle Wechselkurs des Schweizer Frankens zum Euro macht auch den Mitgliedern von Swissmechanic zu schaffen. Für 60 Prozent stellt er ein ziemlich grosses oder sogar sehr grosses Problem dar. Und dies, obwohl ihr direkter Exportanteil im Durchschnitt eher gering ausfällt. Der Grund: Sehr viele Swissmechanic-Mitglieder sind Zulieferer. «Die Schweizer Exportindustrie hat seit Februar 2010 grosse Schwierigkeiten wegen des überhöhten Frankenkurses im Verhältnis zum Euro und teilweise auch zum Dollar», teilt Swissmechanic mit. Bereits im Mai dieses Jahres, als der Kurs unter die kritische Grenze von Franken 1.40 gefallen war, sei die Situation für die kleineren exportabhängigen Betriebe schwierig geworden. «Unsere Mitglieder leiden ganz besonders, weil sie im Durchschnitt 70 Prozent ihrer Produkte exportieren, und zwar zum

überwiegenden Teil in den Euro-Raum. Viele können nur noch in Euro fakturieren.» Grosse Betriebe oder Unternehmen mit Niederlassungen im europäischen Ausland wüssten sich zu helfen, in dem sie Druck auf ihre Lieferanten ausüben oder auch als Käufer auf Eurobasis abrechnen könnten. Vielen Mitgliedern fehle aber dazu die Marktmacht. «Johann Schneider-Ammann, der frisch gewählte Bundesrat, hat bekanntlich noch im Juni als Abfederungsmassnahme gegen den tiefen Eurokurs, die vermehrte Berücksichtigung von Zulieferbetrieben aus dem Euroraum angeregt. Eine Empfehlung, die unsere Mitglieder empörte», hält Swissmechanic fest. Zahlreiche Mitglieder müssten in Euro Rechnung stellen und in Franken bezahlen. Einige hätten zudem während der Krisenphase aus Gründen der besseren Auslastung Verträge mit sehr engen Margen abgeschlossen. «Zahlreiche Importeure haben hinge-



Der hohe Frankenkurs schleift die Margen der Swissmechanic-Mitglieder.

gen ihre Preise für importierte Rohwaren und Halbfabrikate bis heute nicht angepasst, gleich, wie es von den Autoimporteuren bekannt ist. Unsere Mitglieder werden deshalb doppelt bestraft.»

Nationalbank gefordert

Swissmechanic fürchtet trotz der minimalen aktuellen Erholung auf einen Kurs von Franken 1.34 mittelfristig ein erneutes Ansteigen der Landeswährung. Zahlreiche Mitglieder seien betroffen, und einige hätten sich bereits an die Dachorganisation gewandt. Swissmechanic empfiehlt denjenigen Mitgliedern, die sich vom Zwischenhandel geprellt fühlen, sich direkt im Euroraum einzudecken. Und der Verband fordert, «dass die Importeure ihre Währungsgewinne an die Kunden weitergeben und dass die Nationalbank auch die Möglichkeit von Negativzinsen ausschöpft». Sollte sich nicht sehr rasch eine Änderung abzeichnen, werde Swissmechanic Beschwerde beim Preisüberwacher und bei der Wettbewerbskommission einreichen.

AUS DEN VERBÄNDEN

Streit auf dem Bau

Das Bauarbeiterparlament der Unia fordert ab nächstem Jahr für das Bauhauptgewerbe generell 150 Schweizer Franken mehr Lohn pro Monat. Damit will die Grossgewerkschaft den stetig steigenden Krankenkassenprämien entgegenwirken und einen Teuerungsausgleich bewirken. Die Unia verweist auf die wirtschaftliche gute Lage auf dem Bau und spricht zudem von einer fortlaufend verbesserten Produktivität. Der Schweizerische Baumeisterverband (SBV) bietet im Gegenzug eine Erhöhung der Lohnsumme um insgesamt 1 Prozent, 0,6 Prozent davon als generelle Erhöhung. SBV-Kommunikationschef Martin Fehle macht darauf aufmerksam, dass per Ende September eine Negativteuerung von 0,3 Prozent registriert wurde. Die nächste Verhandlungsrunde findet am 11. November statt.

Neuer WorldSkills-Chef



Die Schweizer WorldSkills-Teamspitze dem neuen «Chef» (v.l.): Christine Davatz (sgv-Vizedirektorin und offizielle Delegierte), der neue Präsident Simon Bartley und Rico Cioccarelli (Unternehmer und technischer Delegierter).

In Jamaika wurden anlässlich der Generalversammlung von WorldSkills International, der Organisation, die alle zwei Jahre Berufsweltmeisterschaften durchführt, verschiedene wichtige Beschlüsse gefasst. Unter anderem bestimmte die Versammlung in einer hart umkämpften Kampfwahl den Briten Simon Bartley zum neuen Präsidenten; zudem wurde der Österreicher Stefan Praschl zum stellvertretenden Vorsitzenden des technischen Komitees erkoren. Zudem wurden ein Ethik-Kode sowie die «Vision WorldSkills 2020» diskutiert. Auf Druck der Schweizer Delegation wurden mehrere Anliegen zur Sprachenfrage zur Überarbeitung an den Vorstand zurückgewiesen.

LINK

www.swiss-skills.ch

Neuer SIU-Lehrgang

Mit dem neuen Lehrgang «Verkaufsleiter/in mit eidgenössischem Diplom» entspricht das SIU im Detailhandel einem grossen Kundenbedürfnis und schliesst eine wichtige Angebotslücke. Der erste Kurs startet im Januar 2011. Er umfasst den gesamten Prüfungsstoff der eidgenössischen Prüfung und öffnet Zugangsmöglichkeiten zum Hochschulstudium. Verkaufsleiter/innen sind verantwortlich für absatzorientierte Funktionen im Unternehmen mit eigener Verkaufsabteilung in Handel und Industrie. Ihr eidgenössisches Diplom weist sie auf dem Arbeitsmarkt als qualifizierte Führungskräfte des Verkaufsmanagements aus. Im Zentrum ihrer für den Unternehmenserfolg mitverantwortlichen Aufgaben stehen die Konzipierung, Planung und Führung der Verkaufs- und Vertriebsorganisation. Das SIU führt an mehreren Orten kostenlose Info-Abende durch und hält eine Spezialbroschüre «Verkaufsleiter/in 2011» bereit. Bestellung: Tel. 043 243 46 66 oder detaillhandel-zh@siu.ch

WORTE DER WOCHE



«Wir wollen eine starke Volksschule. Diese wird heute massiv kritisiert von Lehrmeistern, Hochschulen und von der Industrie. Die Schweiz kann nicht im entferntesten ihren Bedarf an Naturwissenschaftlern, Ingenieuren und Technikern decken. Auf Dauer gefährdet dies den Werk- und Forschungsplatz Schweiz.» SVP-Nationalrat Ulrich Schlüer

SYNERGY2010 – Am Donnerstag, 11. November, findet im Berner Kursaal synergy2010 statt, das landesweit bedeutendste Tagesforum für Schweizer KMU.

Einzigartige KMU-Plattform



Sie werden die synergy2010 prägen (v.l.): Rudolf Strahm (ehemaliger Preisüberwacher und alt Nationalrat), André Blattmann (Chef der Armee), Marianne Zambotti-Hauser (Geschäftsfrau, Präsidentin KMU Frauen Zürich), Walter Boesch (Direktor Fachschule Richemont), Beat Brühlhart (Geschäftsführer Antros Consulting) und Raoul Egeli (Zentralpräsident TREUHAND|SUISSE) und Alenka Ambroz (ehemalige Moderatorin von «10vor10»).

In wenigen Tagen ist es im Berner Kursaal so weit: Die synergy2010 wird eröffnet. Fachreferenten an dieser grössten nationalen KMU-Fachtagung sind der ehemalige Preisüberwacher und alt Nationalrat **Rudolf Strahm** und **André Blattmann**, Chef der Armee. Erfahrungsberichte aus der KMU-Welt präsentieren werden **Marianne Zambotti-Hauser** (Geschäftsfrau, Präsidentin KMU Frauen Zürich), **Walter Boesch** (Direktor Fachschule Richemont), **Beat Brühlhart** (Geschäftsführer Antros Consulting) und **Raoul Egeli** (Zentralpräsident TREUHAND|SUISSE). Im Anschluss an ihre Referate werden die vier Teilnehmenden an einer Podiumsdiskussion teilnehmen. Der Abend und das Gespräch werden moderiert von **Alenka Ambroz**, Leiterin Unternehmenskommunikation Privatlinikgruppe Hirslanden und ehemalige «10vor10»-Moderatorin. Nationalrat **Bruno Zuppiger**, Präsident des Schweizerischen Gewerbeverbands sgv, wird seine Eindrücke zusammenfassen. Begrüssung und Schlusswort fallen **Hans-Ulrich Bigler** zu, dem Präsidenten der veranstaltenden Stiftung KMU Schweiz und Direktor des sgv.

Von KMU für KMU

Die Kommunikationsplattform synergy2010 bietet weit mehr als bloss interessante Inputs für KMU-Unternehmer. Nebst wertvollen Informationen, Hintergründen und professionellem Know-how aus der Praxis ermöglicht der Anlass – organisiert unter dem Motto «von KMU für KMU» – den Teilnehmenden, mit Spitzenvertretern aus Wirtschaft und Politik sowie Vertretern der Dachverbände in direkten Kontakt zu treten. Und schliesslich besteht nach dem offiziellen Teil der Veranstaltung die Möglichkeit, im Feldschlösschen-Biergarten hoch über der Berner Altstadt in ungezwungener Atmosphäre Erfahrungen auszutauschen und dabei das persönliche Netzwerk zu stärken und zu erweitern.

synergy2010 verbindet

Veranstalter der synergy2010 ist die Stiftung KMU Schweiz für die Vermittlung von unternehmerischem Wissen. Stiftungsträger sind der Schweizerische Gewerbeverband sgv, der Schweizerische Arbeitgeberverband, die Detailhandelsvereinigung Swiss Retail Federation sowie der

Schweizerische Verband freier Berufe. synergy2010 steht unter dem Patronat von Bundespräsidentin Doris Leuthard.

Attraktive Eintrittspreise

synergy2010 bietet zum Preis von 160 Franken pro Person nicht nur viele neue Ideen. Im Eintrittspreis für den professionell organisierten KMU-Anlass inbegriffen sind ein exklusives 3-Gang-Menü inklusive Getränke sowie Apéro und After Hours Drink. Ob KMU-Unternehmer, Branchenverband oder kantonale und regionale KMU-Organisation: Wer seinen Mitgliedern den Besuch dieser KMU-Plattform in gehobenem Rahmen ermöglichen will, kann dies zu besonders interessanten Preisen tun. Tische für zehn Personen können zum Spezialpreis von 1400 Franken, solche für sechs Personen für 900 Franken reserviert werden.

Jetzt reservieren

Noch sind für den Abend des Donnerstags, 11. November, Tickets erhältlich. Reservieren Sie sich Ihren Platz resp. Ihre Plätze für dieses viel-



Das detaillierte Programm für den 11. November 2010 ist unter www.synergy-schweiz.ch ersichtlich.

seitige KMU-Forum im Internet unter www.synergy-schweiz.ch oder per Mail unter office@synergy.schweiz.ch.

LINKS

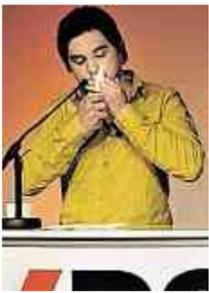
www.synergy-schweiz.ch
www.stiftung-kmu.ch

NACHLESE

Gefährliches Präjudiz

Der Bundesrat verspricht ständig, von unnötiger Regulierung die Finger zu lassen. Doch im Alltag ist dieser hehre Vorsatz schnell vergessen. Das jüngste Beispiel ist der ab 2011 geltende Normalarbeitsvertrag für Arbeitnehmende in der Hauswirtschaft. Damit wird nämlich ein gefährliches Präjudiz geschaffen, weil zum ersten Mal für eine Branche schweizweit ein gesetzlicher Mindestlohn festgesetzt wird. Min den Minima, die sich zwischen 18.20 und 22 Franken bewegen, will die Regierung nach eigenem Bekunden Lohnunterbietungen in der privaten Hauswirtschaft unterbinden. Dass dieses Ziel auch erreicht wird, wagt der sgv stark zu bezweifeln. Ausländische Beispiele zeigen nämlich, dass gesetzliche Mindestlöhne die Flexibilität des Arbeitsmarktes behindern, die Arbeitslosigkeit erhöhen und die Schwarzarbeit begünstigen.

Carsharing à la SP



Die feierliche Eröffnung des neuen Pressezentrum AZ Medien in Aarau hat naturgemäss viel Publikum aus Politik und Wirtschaft angezogen. Plötzlich taucht ein dunkler Mercedes S-Klasse mit Chauffeur vor; der Luxuskarosse entspringt dynamisch-federnd Cédric Wermuth, Chef der autoskeptischen Jungsozialisten. Nach ihm klettert Nationalratspräsidentin Pascale Bruderer heraus. Wortloses Staunen herrscht, bis Ansgar Gmür, Direktor des Schweizerischen Hauseigentümergebietes, den Juso-Chef auf den noblen Transport anspricht. Ob denn Reichtum nicht stinke, will er wissen. Wermuth focht sich um die reine Lehre und antwortet indigniert, dass die Jusos irgendwelche Mühe hätten mit Reichtum und das «Staatsfahren» für ihn okay sei. Vielleicht kann man derartige Trips beim Carsharing Mobility ins Programm aufnehmen. Und die Träume des SP-Vizepräsidenten, irgendwann (recht bald!?) Bundeslimousinen mit Chauffeur allein zu benützen, ernst nehmen. Allerdings: Einen Bundesrat, der wegen Hausfriedensbruchs und Kiffens (das Bild zeigt ihn beim Joint-Anzünden am SP-Parteitag) mit der Justiz in den Clinch kam, hat es bisher zu Bern noch nie gegeben...

Neue Denkwerkstatt

Vom umtriebigen linken Flügel der Sozialdemokraten gibt es auch ohne den wankelmütigen Kapitalismus-Überwinder Wermuth reizende Neuigkeiten. Mehrere Parlamentarier haben es gar nicht gern gesehen, dass Simonette Sommaruga in den Bundesrat gewählt wurde und nicht Jacqueline Fehr. Der Blutdruck wurde mit der Zuteilung des Justizdepartements an die Berner Pianistin noch höher. Und der Genfer Nationalrat Carlo Sommaruga ist ein Mann der Tat: Er gründete flugs eine «Groupe de Réflexion», welche die Partei vom bisherigen Kuschkurs wegbringen soll. Sommaruga spricht dabei von einem «Think Tank», der für dosierte Militanz sorgen soll. Mit von der Partie sollen laut Recherchen von «NZZ am Sonntag» rund zehn Leute sein, darunter auch die Tessiner Nationalrätin und Parteivizepräsidentin Marina Carobbio.

KLAGE DER WOCHE



«Die Jungen sind heute sehr ichbezogen. Es geht ihnen mehr darum, sich selbst zu verwirklichen oder dem eigenen Lustgefühl nachzugehen, als sich für andere einzusetzen. Den Gemeinschaftssinn kennen viele nicht mehr.»

Andreas Stettbacher, Oberfeldarzt der Schweizer Armee

TOTALREVISION DER ALKOHOLGESETZGEBUNG – Der Bundesrat will nicht nur alte Zöpfe abschneiden, sondern neue Massnahmen vorgeschlagen, die kaum umsetzbar sind.

Weniger wäre sicher mehr

Die Vernehmlassungsfrist zur Totalrevision des Bundesgesetzes vom 21. Juni 1932 über die gebrannten Wasser (Alkoholgesetz) dauert bis Ende Oktober. Der sgv und die von ihm angeführte Allianz der Wirtschaft für eine massvolle Präventionspolitik (AWMP) haben in ihren Stellungnahmen Ja zur Reform gesagt, gleichzeitig aber neue Eingriffe in die Preisgestaltung und in den Markt entschieden abgelehnt.

Ambitioses Vorhaben

Als Ersatz für das geltende Alkoholgesetz schlägt der Bundesrat zwei neue Gesetze vor:

■ Bundesgesetz über die Besteuerung von Spirituosen und Ethanol, das die Erhebung der Steuern auf Spirituosen und Ethanol zu Konsumzwecken regelt, sowie

■ Alkoholgesetz, das die heute in verschiedenen Gesetzen geregelten Handels- und Werbebestimmungen zusammenfasst und namentlich die Bestimmungen zur Marktregulierung enthält.

Von radikalen Massnahmen wie Mindestpreisen für alkoholische Getränke ist richtigerweise nicht mehr die Rede. Dafür werden aber kostendeckende Preise vorgeschlagen sowie ein Verbot von Sonderangeboten auch für Bier und Wein am Freitag- und Samstagabend nach 21 Uhr. Zwecks Durchsetzung des Verkaufsverbots von alkoholischen Getränken an Jugendliche sollen Testkäufe – Käufe durch entsprechend instruierte Jugendliche als verdeckte Ermittler – «legalisiert» werden. Vorgesehen ist ferner ein Weitergabe-Verbot von Alkoholika an Jugendliche. Auf der anderen Seite werden auch Liberalisierungsschritte vorgeschlagen, so die Abschaffung von drei Bundesmonopolen.

Überfällige Liberalisierung

Um mit dem Positiven zu beginnen: Im Rahmen der Totalrevision des



Jugendschutz hat im Alkoholgesetz zu Recht Priorität – doch Erwachsene sollten nicht durch unsinnige Verbote schikaniert werden.

Alkoholgesetzes verzichtet der Bund auf drei überflüssige Bundesmonopole im Ethanol- und Spirituosenbereich. Zudem sollen 41 von 43 Bewilligungen nicht mehr weitergeführt werden. Die Spirituosensteuer wird konsequent auf die fiskalischen Interessen des Bundes ausgerichtet und vereinfacht: Die Anzahl der derzeit rund 48 000 Steuerpflichtigen kann auf ca. 3000 reduziert werden.

Diese Massnahmen werden von der AWMP und vom sgv ausdrücklich begrüsst. Sie liegen exakt auf der Linie der sgv-Strategie 2008 – Abbau der administrativen und fiskalischen Belastung. Der Alkoholmarkt braucht nicht mehr, sondern weniger Regulierung, dafür aber gezieltere Massnahmen gegen Risikogruppen. Pro memoria: Der sgv fordert bis 2018 einen Abbau der Regulierungskosten

von 20 Prozent, was die erkleckliche Summe von 10 Milliarden Franken ausmacht.

Gegen Marktregulierung

Klar abgelehnt werden aber neue Massnahmen zur Marktregulierung. Die Verfasser der Vorlage behaupten zwar, es seien keine flächendeckenden Eingriffe wie Konsum- und Verkaufsverbote, generelle Preiserhöhungen oder Lenkungsabgaben vorgesehen. Fakt ist jedoch, dass Massnahmen wie z.B. die vorgeschlagene Festlegung von kostendeckenden Preisen, das Verbot von Sonderangeboten zu bestimmten Zeiten sowie Vorschriften zum Preisverhältnis zwischen alkoholischen und alkoholfreien Getränken erhebliche Eingriffe in den freien Markt darstellen, die nicht nur Risikogruppen, sondern vielmehr die ganze Bevölkerung treffen. Der

Versuch, staatlich verordnete Testkäufe legalisieren zu wollen, muss gleichermaßen scheitern wie die geplante Unterstellung von Wein und Bier unter das Alkoholgesetz. Die AWMP und der sgv sind für Eintreten auf die Vorlage sowie für die vorgeschlagene Aufteilung auf zwei Bundesgesetze. Das Geschäft muss aber zur grundlegenden Überarbeitung an den Bundesrat zurückgewiesen werden, mit dem klaren Auftrag, von weiteren Markteingriffen Abstand zu nehmen. Die Regelung der Testkäufe muss den Branchen auf freiwilliger Basis überlassen werden. Angesichts des rückläufigen Alkoholkonsums ist legislatorischer Aktivismus fehl am Platz. Vielmehr müssen spezifische Probleme gezielt angegangen und gelöst werden. Auch hier gilt: Weniger wäre mehr.

Rudolf Horber, Chefökonom sgv

ENERGIEPOLITIK – Statt wie heute zusammen mit der Wirtschaft möchte die Landesregierung künftig die Sparziele allein bestimmen.

Befehlen ist einfacher als kooperieren

Wenn sich Moritz Leuenberger intensiv einbringt, ist niemand sicher. Der Mann, der in seinen letzten Tagen als Bundesrat sich in bester napoleonischer Manier selbst ein Denkmal setzen will, schreckt nicht vor seinem Lieblingsmittel zurück: der Planwirtschaft. Und bodigt damit eigenhändig die bewährte Zusammenarbeit mit der Wirtschaft.

Das Bundesamt für Umwelt (BAFU), einschlägiger bekannt als Bundesamt für Willkür, hat bereits offen angekündigt, dass es in Eigenregie die Wirtschaft dazu verpflichten wird, CO₂-Sparziele zu erreichen. Da dies ohne ein Zutun des Unternehmers erfolgen soll, verlieren die KMU – bisher führend in der Cleantech-Sparte – ihre Erfolgsposition. Es ist nämlich zu befürchten, dass die

Prinzregenten von Leuenbergers Gnaden demnächst auch noch vorschreiben, wer sanieren darf. Das werden sicher Grossunternehmen sein.

Eigenmächtige Entscheide

Das bislang kooperative Bundesamt für Energie (BFE) greift neuerdings zu Methoden, für die das BAFU so berüchtigt ist: In einem neu eröffneten Vernehmlassungsverfahren sagt es, die Wirtschaft habe es verpasst, Stromsparziele zu erreichen. Skurril dabei ist erstens, dass die Unternehmen Gesamtenergieeffizienzziele verfolgen und erreichen, denn Stromeffizienz alleine führt zu einer «Flucht in fossile Energieträger», was nicht im Sinne der Schweizer Klimapolitik ist. Zweitens zeigt das BFE, dass es

das eigene Energiegesetz nicht versteht, denn in der fraglichen Vernehmlassung geht es um Elektrogeräte und nicht um Stromeffizienz im Allgemeinen. Das Wort «Gerät» kommt aber in den Unterlagen nicht vor.



Doris Leuthard muss nun an diversen Leuenberger-Denkmalen rütteln...

Noch brisanter ist aber das eigensinnige Vorgehen des Amtes in Sachen «Energie Schweiz». Eigentlich ginge es darum, dem Programm seine weitere Ausrichtung bis zum Jahr 2020 zu geben. Wenn es um Gesamtenergie und um die Schweiz ginge, dann wäre es auch angebracht, alle Träger und Kooperationspartner einzubeziehen. Noch nichts dergleichen! Das BFE gibt sich selbst neue Grundlagen, schliesst die Öffentlichkeit aus und setzt nicht einmal die involvierten Verbände in Kenntnis. Auf Bundespräsidentin Doris Leuthard warten in ihrem neuen Departement wahrlich keine leichten Aufgaben. Primär wird es darum gehen, die Allmacht der Bürokratie auf das schweizerische vertägliche Mass zurückzustutzen und den Dialog wieder in Gang zu bringen. Sc

SCHWEIZER MEISTERSCHAFTEN – Floristinnen und Kosmetikerinnen wetteiferten in Hägendorf um den Meistertitel.

Alles dreht sich um Schönheit



Schweizer Meisterin Rahel Brunner mit ihrem Gesteck zum Thema «Geheimnisvoll».

Schon manch eine Meisterin wurde in den Hallen der Schnittflor AG im solothurnischen Hägendorf gekürt. Jeweils im Herbst findet hier die «Jungflor» statt, die Schweizer Meisterschaft der jungen Berufsleute. Am 16. und 17. Oktober wurden aber ausnahmsweise gleich zwei Titel vergeben, denn parallel zum Floristik-Wettkampf kämpften auch die Kosmetikerinnen um Titelehren. Die Idee für eine gemeinsame Schweizer Meisterschaft war spontan entstanden. «Beim Besuch der letztjährigen Jungflor-Meisterschaft habe

ich die Expertin der Berufs-WM darauf angesprochen. Mein Vorschlag wurde mit grossem Interesse aufgenommen», erklärte Susan Meier, Chefexpertin des Schweizer Fachverbandes für Kosmetik (SFK). Ein richtiger Entscheid: Die zahlreichen Besucher waren von der Kombination begeistert.

Wie die Ladies von Ascot

Die vier Teilnehmerinnen aus der Deutschschweiz präsentierten höchste Berufsfertigkeiten: Während zweier Tage machten sie Gesichtsbehand-



Die beste Kosmetikerin: Natascha Spahr mit ihrem Modell.

lungen, Fusspflege, Haarentfernungen mit Wachs, Ganzkörpermassagen und Maniküre mit Fantasielack. Als Showwettkampf gab es auf der grossen Bühne ein Fantasie-Make-up zum Thema «Die Ladies von Ascot» zur Einstimmung auf die Berufs-WM 2011 in London. «Gerade das Arbeiten unter Druck vor Publikum ist eine gute Vorbereitung auf die World-Skills-Wettbewerbe. Denn für Kosmetikerinnen ist es eher ungewohnt, vor Zuschauern das eigene Können unter Beweis zu stellen», meinte die Expertin Joana Ferreira, die 2009 selber an der WM der jungen Berufsleute teilgenommen hatte.

Fachkompetenz ist nicht alles

Die Expertinnen schauten den Teilnehmerinnen während des Wettkampfs fast dauernd über die Schulter, denn es zählte nicht nur das Endresultat, sondern auch die Anwendung der korrekten Technik und der richtigen Hilfsmittel. Da Chefexpertin Susan Meier jeweils auch als Expertin an den Weltmeisterschaften amtiert, wusste sie, auf welche Punkte bei der Bewertung geachtet werden musste. «Fachliche Qualitäten sind wichtig;

für eine erfolgreiche Teilnahme an einem Berufswettkampf brauchen die Kosmetikerinnen aber auch Durchsetzungsvermögen, Nervenstärke und Selbstbewusstsein», erklärte Meier in Hägendorf.

Die besten Nerven bewies Natascha Spahr aus Uetikon am See, die den Titelkampf für sich entschied. Als neue Schweizer Meisterin darf sie im Oktober 2011 unser Land an den Berufsweltmeisterschaften in London vertreten.

31-fache Blumenpracht

29 junge Floristinnen und 2 Floristen wollten sich dieses Jahr den Meistertitel sichern. Neben dem Zusammenstecken eines Strausses hatten sie drei weitere Aufgaben zum Thema «Naturwunder Blume» umzusetzen. In jeweils 40, 60 und 90 Minuten mussten sie eine floristische Arbeit zu einem selbst gewählten Unterthema herstellen. Material, Technik, Ausführung sowie Präsentation waren dabei ganz ihrer eigenen Kreativität überlassen. Ein hängender Garten, der Brautstraus an einer Stahlskulptur drapiert, ein Arrangement versteckt in einem Flechtkorb,

bis hin zum Wald aus Blumen – eine breite Ideenpalette zeigte, wie individuell und professionell stilsicher die jungen Floristinnen ihr Fach ausüben.

Final der besten zehn

Besonders gefragt war das berufliche Können der Nachwuchsleute an der abendlichen Live-Show, in der die zehn Finalistinnen ihr Wissen auf der Bühne und vor Publikum umsetzen mussten. Alle verbliebenen Teilnehmerinnen erhielten dieselben Ausgangsmaterialien: florale Materialien, aber auch andere Hilfsmittel wie Bohrmaschine, Draht oder Nägel. Sie mussten damit spontan innert jeweils 45 Minuten ein «sinnliches Gesteck» und eine «geheimnisvolle Schale» gestalten. Zwei Aufgaben, die insbesondere Rahel Brunner aus dem zürcherischen Uerikon mit viel Geschick und Fantasie zu lösen wusste. So wurde sie denn auch zur neuen Schweizer Meisterin bestimmt. *met*

LINKS

www.sfinfo.ch
www.florist.ch

RANGLISTEN

Floristinnen

- 1. Rahel Brunner**, Müstair, GR
(Lehrbetrieb und jetziger Arbeitgeber: Fluors orticultura, Scuol bzw. Pünter, Stäfa)
- 2. Sibylle Gosteli**, Krauchthal, BE,
(Blumen Paradies, Worb)
- 3. Christiane Oppliger**, Bad Neuenahr, D
(La Clairière, St-Imier, bzw. Floral Design, Larsch)

Kosmetikerinnen

- 1. Natascha Spahr**, Uetikon am See, ZH
(Kosmetik Institut Tropicana, Uetikon am See)
- 2. Simona Pizzipalo**, Gretzenbach, SO
(Beauty Center Charmelle GmbH, Aarau)
- 3. Angjelina Merditaj**, Reinach, AG
(Wellness Shop, Reinach, bzw. Kosmetik-Institut Luchsinger Sandra, Wohlen).



Sibylle Gosteli war die zweitbeste Floristin am diesjährigen Wettkampf.



Die zweitplatzierte Simona Pizzipalo und ihr «Lady Ascot»-Modell.

SCHWEIZER MEISTERSCHAFTEN – Die Automechaniker und die Plattenleger haben ihre besten Nachwuchsleute gekürt.

Unter Zeitdruck sauber arbeiten

Unter dem Motto «Superstar gesucht» hatten im August 27 Automechaniker an einem Casting des Autogewerbeverbands der Schweiz (AGVS) in Muttenz teilgenommen. Zwölf von ihnen qualifizierten sich für die Schweizer Meisterschaft 2010, die vom 14. bis 16. Oktober während der Berufsmesse Basel durchgeführt wurde.

In einem Parcours mit sechs Posten wurden die Konkurrenten vor knifflige Aufgaben gestellt. Zwölf Fachexperten bewerteten ihre Leistungen in den Bereichen Bremsen ABS, Motormechanik, Fahrzeugelektrik, Radaufhängung/Lenkung, Diesel und Getriebe. Das Niveau der Aufgaben war hoch angesetzt, und die Aufgaben mussten unter hohem Zeitdruck gelöst werden.

Zusätzlich zu den fachlichen Anforderungen standen die jungen Berufsleute so auch unter starkem psychischem Druck. «Die zeitlichen Limiten wurden bewusst sehr streng angesetzt, um unter den Teilnehmern zu selektionieren», sagte Jürg Fluri, Leiter Berufsbildung AGVS und Projektleiter der Schweizer Meisterschaften.

Werkzeugboy auf Rädern

Flavio Helfenstein aus dem luzernischen Hildisrieden liess sich am wenigsten aus der Ruhe bringen. Seine Ambitionen schimmerten schon vor dem Startschuss durch. Während sich seine Konkurrenten mit Hilfe einer Werkzeugkiste an den Parcours wagten, nahm er als Einziger mit einem kompletten Werkzeugboy auf Rädern die Aufgaben in Angriff. Helfenstein gewann schliesslich den Schweizer-Meister-Titel vor Marcel Rohr aus Seon und Jonas Bussmann aus Menzberg. Sein Sieg war dank konstanter Leistungen an allen Posten absolut verdient. «Die vielen Zu-



Die drei besten Automechaniker (v.l.) Jonas Bussmann (3. Rang), Marcel Rohr (2. Rang) und Flavio Helfenstein (1. Rang) posieren fürs Siegerfoto mit Moderatorin Jennifer Ann Gerber und Jürg Fluri, Leiter Berufsbildung AGVS und Projektleiter der Schweizer Meisterschaften.

schauber haben mich nicht sonderlich nervös gemacht. Damit konnte ich gut umgehen», sagte der neue Schweizer Meister. Der Zeitdruck habe ihm dagegen deutlich mehr zugesetzt.

Nun Duell um WM-Platz

Meister Flavio Helfenstein und Vizemeister Marcel Rohr messen sich als Nächstes an der 5-Länder-Ausscheidung im Januar 2011 in der Schweiz mit Kandidaten aus Deutschland, Luxemburg, Österreich und Südtirol. Erst dann zeigt sich, welcher von beiden die Schweiz im Bereich Automobiltechnologie im Oktober 2011 in London an den Berufsweltmeisterschaften vertreten wird. Der Zweitplatzierte wird immerhin als Begleit- und Ersatzperson mit dabei sein.

17-stündiger Plattenlegerwettkampf

24 Plattenleger wetteiferten derweil im luzernischen Dagmersellen um einen Startplatz an den Berufswelt-

meisterschaften in London. Damit traten heuer doppelt so viele junge Berufsleute im Ausbildungszentrum des Schweizerischen Plattenlegerverbandes (SPV) zum Wettkampf an als noch 2008. In diesem Jahr war mit Jasmine Eminger aus Büsserach auch eine Frau bei der Schweizer Meisterschaft am Start. Das ist umso erfreulicher, da der Frauenanteil bei den Auszubildenden je nach Jahrgang bloss zwischen vier und sechs Prozent beträgt.

Während 17 Stunden galt es für die Meisterschaftsteilnehmer eine Vielzahl von Platten mit den mitgebrach-

ten, persönlichen Werkzeugen zuzurechtschneiden, zu schleifen, abzuknippen und auf der Wand sowie auf dem Boden zu verlegen. Dabei war einiges an Einpassarbeiten erforderlich, damit das 3D-Modell dem geforderten Bild entsprach. Mit nach Hause nehmen konnten die Teilnehmenden ihre Kunstwerke aber nicht. Nach dem Fototermin landen die Objekte im Abbruch. «Dies ist nur bei den Schweizer Meisterschaften der Fall, in der Ausbildung werden normalerweise wiederverwendbare Materialien verarbeitet», versicherte Chefexperte Roland Dähler.

Titel ging in die Region Thun

Die beste Arbeit lieferte Thomas Gugger aus Heimenschwand ab. Er erzielte 97,41 von maximal zu erreichenden 100 Punkten und wurde damit verdienter Schweizer Meister. Der neue Titelträger vor seiner Teilnahme an den World Skills London im Oktober 2011 ein hartes Trainingspensum vor sich. Denn das Plattenlegergewerbe weist auch international ein hohes Level auf. *pd/met*

LINKS

www.agvs.ch
www.plattenverband.ch

RANGLISTEN

Automechaniker

1. **Flavio Helfenstein**, Hildisrieden LU
2. **Marcel Rohr**, Seon AG
3. **Jonas Bussmann**, Menzberg LU

Plattenleger

1. **Thomas Gugger**, Heimenschwand BE (Lehrbetrieb und jetziger Arbeitgeber: Keramik Allenbach)
2. **Markus Waldvogel**, Schüpfheim LU (Paul Roggenmoser)
3. **Jérôme Cardinaux**, Champéry VS (Pierre-Alain Moss)



Das Plattenleger-Siegertrio (v.l.): Markus Waldvogel (2. Rang), Thomas Gugger (Goldmedaille) und Jérôme Cardinaux (3. Rang).



Die Automechaniker hatten knifflige Aufgaben zu lösen.

MUREX TECHNIK AG – Die Thurgauer sind die einzigen Spezialisten, welche Schnecken für Kunststoff-Extruder und Spritzgiess-Maschinen vollumfänglich in der Schweiz herstellen. Die Erfolgsgeschichte begann 2001, als Saurer eine Tochterfirma schliessen wollte.

Mit Schnecken auf der Überholspur



Der Hauptstandort der Murex Technik AG liegt im thurgauischen Wängi.

2001 war für die Verantwortlichen der damals noch eigenständigen Saurer AG klar: Die Fertigung von Förderschnecken für die Kunststoffindustrie hat in der Schweiz keine Zukunft, eine Produktionsverlagerung ins Ausland wirft mehr Rendite ab. Deshalb entschied man sich, die im zürcherischen Rorbas ansässige Tochterfirma Xaloy AG zu schliessen. Doch anders als die obersten Entscheidungsträger hatten einige Fachleute und Führungskräfte des Zürcher Schneckenproduzenten mehr Vertrauen in ihr Unternehmen und wagten kurzerhand den Alleingang – notabene, ohne irgendwelche Betriebsmittel direkt übernehmen zu können. «Wir kauften 2002 alle benötigten Produktionsmaschinen und mieteten in Frauenfeld ein Fabrikgebäude», erinnert sich Mitinhaber und Geschäftsleiter Ivo Schmid. «Unter dem Namen Murex Technik AG wagten wir den Neuanfang», sagt Schmid. Und er klärt sogleich den Irrtum auf, dass der Namen des Unternehmens auf den Thurgauer Fluss Murg zu-

rückzuführen sei. «Murex» sei vielmehr das lateinische Wort für Schnecke. «Uns war es wichtig, dass der Firmenname in irgendeiner Form etwas mit dem Hauptprodukt, den Förderschnecken, zu tun hat», so Schmid.



Die Arbeit muss millimetergenau sein.

Mitarbeiterzahl fast verdreifacht

War Murex 2002 mit gerade mal zwölf Mitarbeitern ins Abenteuer Eigenständigkeit gestartet, wuchs die Belegschaft rasch. Innert drei Jahren verdoppelte sich die Zahl der Mitarbeiter auf 24. Ein Teil des Zuwachses war auf die Übernahme der Bremgartner Firma Rey Werkzeugbau im Jahr 2005 zurückzuführen, einem auf die Herstellung von Zylindern und Nutenbuchsen spezialisierten Kleinunternehmen. Während Murex an jenem Zweitstandort im Kanton Aargau bis heute festgehalten hat, drängte sich für die Hauptproduktionsstätte in Frauenfeld bald ein Umzug auf.

«Weil die Räumlichkeiten für uns zu eng geworden waren, entschlossen wir uns zu einem Neubau. Eher zufällig wurden wir in der Thurgauer Gemeinde Wängi fündig», so Ivo Schmid. Im Herbst 2007 erfolgte mit mittlerweile 30 Mitarbeitern der Umzug ins neue Produktionswerk, einen modernen Minergiebau, der

dank der durchdachten Raumaufteilung einen optimalen Arbeitsablauf ermöglicht. «In Frauenfeld mussten die von Hand ausgeführten Feinarbeiten jeweils noch unterbrochen werden, wenn die grossen Fräsmaschinen mit voller Leistung am Vorbearbeiten waren. Die Bodenvibrationen waren einfach zu stark», erinnert sich Schmid. In Wängi sind die einzelnen Arbeitsplätze gut voneinander getrennt, dank unterschiedlichen Bodenflächen wird die Vibration nicht weitergeleitet.

Bis zu sieben Meter lang

Doch nicht nur das Fabrikgebäude ist topmodern, sondern auch der Maschinenpark. So können alle mechanischen Arbeitsgänge zur Herstellung von Schnecken und Nutenbuchsen in der eigenen Produktionsstätte durchgeführt werden. Nur für Wärmebehandlungen zur Härtung der Oberfläche und für Beschichtungen werden die Schnecken einem externen Spezialisten anvertraut. Die letzte bedeutende Anschaffung war die 2008 gekaufte Fräs- und Wirbelmaschine Weingärtner Pick-up 700. Dank der zwei Millionen Franken teuren Maschine ist die Murex-Belegschaft heute in der Lage, Schnecken mit Durchmessern über 100 Millimeter deutlich effizienter herzustellen als in der Vergangenheit.

«Wir können heute die ganze Bandbreite an Schnecken herstellen», so Schmid. Und er deutet auf eine Miniaturschnecke hin, die an seinem Schlüsselbund befestigt ist. «Ebenso können wir Schnecken herstellen, die sieben Meter lang sind und einen Durchmesser von bis zu 400 Millimeter haben». Neun von zehn bestellten Schnecken seien aber zwischen zwei und fünf Meter lang.

Exporte vor allem in EU-Raum

Innert ein paar Jahren hat sich die Firma in der Branche etabliert. Und das international. Die Thurgauer, die heute noch als einzige Spezialisten Schnecken für Kunststoff-Extruder und Spritzgiess-Maschinen vollumfänglich in der Schweiz herstellen, liefern ihre Produkte bis nach Russland, China und Indien. «Unser Exportanteil beträgt rund 60 Prozent, die meisten unserer Kunden sind im EU-Raum ansässig», verrät Schmid. Entsprechend betroffen ist seine Firma von den Währungsschwankungen. «Unsere Marge hat sich verringert. Unser Verkaufsargument ist zwar nicht der Preis, sondern die Zuverlässigkeit und Qualität unserer Produkte, doch können wir natürlich nicht bei jedem x-beliebigen Euro-

DAS UNTERNEHMEN

Als 2001 der Saurer-Konzern die Produktion von Förderschnecken aufgab, gründeten neun ehemalige Mitarbeiter in Frauenfeld die Murex Technik AG. Aus Platzgründen erfolgte 2007 der Umzug in eine neue Produktionsstätte in Wängi. Das KMU beschäftigt heute 30 Fachkräfte und bildet pro Jahr einen Polymechniker aus.

Kurs konkurrenzfähig bleiben», stellt der Geschäftsführer klar.

Vom Euro-Wertzerfall abgesehen, wäre 2010 eigentlich ein gutes Jahr. Die grosse Krise, die 2009 zu einem Umsatzrückgang von bis zu 50 Prozent geführt hat und Kurzarbeit nötig machte, ist zum Glück ausgestanden. «Von vier natürlichen Abgängen abgesehen, mussten wir uns von niemandem trennen. Jetzt, wo unser Betrieb wieder gut ausgelastet ist, zahlt es sich aus, dass wir im letzten Jahr an unserer Belegschaft festgehalten haben», so Schmid.

Zu den Kunden zählen sowohl international tätige Grossbetriebe als auch KMU im In- und Ausland. Da sie aus unterschiedlichsten Branchen stammen, ist das Klumpenrisiko klein. Zumal Ivo Schmid darauf achtet, dass nie mehr als zehn Prozent des Gesamtumsatzes mit einem einzigen Kunden getätigt werden.

Schneller als die «Grossen»

Gerade in Aufschwungphasen hat die Murex Technik AG einen Trumpf in der Hand, der auch bei Währungsschwankungen sticht. «Mit rund 30 Mitarbeitern sind wir kleiner als unsere ausländische Konkurrenz. Dadurch sind die Abläufe bei uns kürzer, wir können unsere Kunden schneller beliefern», so Schmid. Im Schnitt könne man innert sechs bis acht Wochen nach Bestellung das individuell angefertigte Teil ausliefern. Wenn es besonders eilt, ist gar eine Lieferung innerhalb von drei bis vier Wochen möglich.

«Um diesen Wettbewerbsvorteil behalten zu können, sind unserem Wachstum auch Grenzen gesetzt. In rund zehn Jahren beschäftigen wir idealerweise zwischen 50 und 70 Mitarbeiter, aber sicher nicht mehr», so Schmid. Mit 70 Mitarbeitern hätte man übrigens wieder die einstige Grösse der Saurer-Tochterfirma erreicht. *Matthias Engel*

LINK

www.murex.ch

Anzahl der Windungen ist nie gleich

Kunststofftyp bestimmt Schneckenform

Eine Förderschnecke, auch Extruderschnecke genannt, hat die Aufgabe, den Kunststoff im Zylinder zu fördern, aufzuschmelzen und zu homogenisieren.

Der verwendete Kunststofftyp ist massgeblich bestimmend für die Form der Schnecke. So kann die Steigung, die Anzahl der Windungen und die Breite der Schneckengänge je nach Kunststoff vollkommen unterschiedlich sein. Je nach Zusatzstoffen wie zum Beispiel einer Farbe sind auch noch spezielle Scher- und Mischelemente erforderlich.

Drei Funktionsbereiche

Die Drei-Zonen-Schnecke ist die gebräuchlichste Schneckenform, mit der eine grosse Anzahl von Materialtypen verarbeitet werden kann. Diese Schnecke wird, wie der Name besagt, in drei Funktionsbereiche unterteilt. In der Einzugszone wird das Material, welches als Feststoff in Form von Granulat oder Pulver vorliegt, aus einem Trichter eingezogen und durch die Drehung der Schnecke weiterbefördert.

In der mittleren Kompressionszone wird das Material durch die abnehmende Gangtiefe verdichtet und aufgeschmolzen, also plastifiziert. In der



Die Anzahl der Windungen einer Schnecke hängt davon an, welcher Kunststofftyp damit befördert werden soll.

Austragzone wird die Schmelze auf die gewünschte Verarbeitungstemperatur gebracht und homogenisiert. Ausserdem wird der nötige Druck aufgebaut, um den Werkzeugwiderstand zu überwinden.

Aus verschiedenen Stählen

Nebst den Drei-Zonen-Schnecken fertigt die Murex auch Barrierenschnecken, mehrteilige Schnecken, zylindrische und konische Doppelschnecken, Transport- und Dosierschnecken sowie alle Arten von Misch- und Scherteilen.

Die von Murex standardmässig eingesetzten Werkstoffe sind Nitrierstähle, rostfreier Stahl und Werkzeugstahl. Doch auch andere handelsübliche Werkstoffe wie Inconel oder pulvermetallurgische Stähle können auf Wunsch bearbeitet werden.

drische und konische Doppelschnecken, Transport- und Dosierschnecken sowie alle Arten von Misch- und Scherteilen. Die von Murex standardmässig eingesetzten Werkstoffe sind Nitrierstähle, rostfreier Stahl und Werkzeugstahl. Doch auch andere handelsübliche Werkstoffe wie Inconel oder pulvermetallurgische Stähle können auf Wunsch bearbeitet werden.



Der Weg der Thurgauer Schnecken führt bis nach Russland, China oder Indien.

ARBEITSMARKT-EINSTIEG – Obwohl durchaus Nachfrage vorhanden ist, hat jeweils ein Drittel der Lehrabgänger Mühe mit der Stellensuche.

Probleme für den KV-Nachwuchs

Die repräsentativen Umfragen des Kaufmännischen Verbandes Schweiz zeigen es Jahr für Jahr: Bis im Juli finden jeweils nur zwei von drei KV-Absolventen eine feste Stelle. «Trotz Aufschwung hat die Zahl derjenigen, die bis zum Zeitpunkt des Qualifikationsverfahrens eine Stelle gefunden haben, nur um vier Prozent zugenommen», erklärt Anna-Lena Schluchter, Abteilung Jugend/Politik von KV Schweiz. Das schulische Ausbildungsniveau beeinflusste den Erfolg bei der Stellensuche auch dieses Jahr

massgeblich. Immerhin 76,3 Prozent der Abgänger mit Berufsmaturität und 67,6 Prozent der E-Profil-Abgänger fanden bis Ende Juli eine Stelle. Dagegen erhielt die Hälfte der Abgänger mit B-Profil, das den Schwerpunkt auf Administration, Kommunikation und einer Fremdsprache legt, bis zum Stichtag nur Absagen.

«Wir bedauern diese unterschiedlichen Erfolgchancen bei den Bewerbungen sehr, ist doch die betriebliche Ausbildung aller KV-Absolventen im Grossen und Ganzen gleich», meint Schluchter. Sie appelliert an jene Betriebe, die in den letzten Jahren selber keine Lernenden ausgebildet haben, zumindest die Anstellung von Lehrabgängern in Erwägung zu ziehen. «Ähnlich wie im letzten Jahr haben nur 14 Prozent der Absolventen bei einem neuen Betrieb eine erste Arbeitsstelle gefunden», bedauert Anna-Lena Schluchter.

Lohnende Investition

Die andere erschreckende Zahl: Nur 52,5 Prozent aller Lehrabgänger erhielten im Sommer die Möglichkeit, im Betrieb, in dem sie die letzten drei Jahre tätig waren, weiterbeschäftigt zu werden. Anders sieht dies in der Banken- und Versicherungsbranche aus, in der sich bis Sommer 90 Prozent der Absolventen eine feste Anstellung gesichert hatten – oftmals im bisherigen Unternehmen. Dies bestätigt auch Franz Würth, Leiter der Medienstelle der Raiffeisen Schweiz Genossenschaft. «Über 80 Prozent der Lehrabgänger werden bei uns



Die Grossraumbüros werden kleiner, die Jobs rarer: Ein Drittel der KV-Absolventen sucht monatelang nach einer festen Stelle.

weiterbeschäftigt», sagt er. «Die Lehrlingsausbildung hat eben einen hohen Stellenwert. Einerseits bieten wir so Ausbildungsplätze in der Region und andererseits sehen wir darin ein grosses Potenzial für die interne Ka-

der- und Fachkräfteentwicklung», so Würth. Raiffeisen bildet pro Jahr rund 250 KV-Nachwuchslente aus.

«Mitarbeiter von morgen»

Bei der Versicherungsgesellschaft Mobilgar kommen jedes Jahr auf 100 Angestellte acht Lernende – gemäss Mediensprecher Manuel Inderbitzin ein «Rekord innerhalb der Branche». «Die heutigen Lernenden sind die Mitarbeiter von morgen. Sie lernen die Werte unseres Unternehmens schon früh kennen und identifizieren sich entsprechend stark mit der Firma», erklärt er. 70 bis 80 Prozent der KV-Absolventen könnten jeweils weiterbeschäftigt werden, wenn auch nicht immer in der Generalagentur, in der sie ihre Lehrzeit verbracht haben. Was nicht unwichtig ist: «Wir lassen jene Wenigen nicht im Stich, die bei der Prüfung vorerst gescheitert sind», betont Inderbitzin. Die Mobilgar setze alles daran, dass die betroffenen Jugendlichen beim zweiten Prüfungsversuch erfolgreich seien.

Trend zu befristeten Verträgen

4,5 Prozent der Lehrabgänger treten gemäss der KV-Schweiz-Studie nach der Lehrzeit ein Praktikum an, mehr als die Hälfte von ihnen in ehemaligen Lehrbetrieben. «Die Tendenz, dass Betriebe Lehrabgänger befristet anstellen, nimmt zu», hat auch Thomas Disler, Geschäftsführer der Inte-

ARBEITSLSENQUOTE

Wie vor der Krise

Die Arbeitslosenquote in der Schweiz sank im September im Vergleich zum Vormonat laut dem SECO um 0,1 auf 3,5 Prozent. Insgesamt waren Ende September 140 040 Personen bei den Regionalen Arbeitsvermittlungszentren (RAV) als arbeitslos gemeldet. Damit ist ungefähr der Stand erreicht, der im Januar 2009 vor der grossen Finanzkrise herrschte. Auch die Quote bei der Jugendarbeitslosigkeit ist rückläufig. Von den unter 25-Jährigen waren noch 4,3 Prozent arbeitslos, 0,2 Prozent weniger als im August.

ressengemeinschaft für Kaufmännische Grundausbildung Bern, erkannt. Er stellt klare Forderungen: «Die Betriebe sollten ihre Lernenden und Praktikanten angemessen entschädigen und diese bei der Stellensuche unterstützen. Disler ist zuversichtlich, dass die KV-Umfrage 2011 positiver ausfallen werde als die diesjährige. «Wenn sich die Wirtschaftslage entspannt, wird auch die Stellensuche für die KV-Absolventen wieder einfacher.»

Matthias Engel

LINKS

www.kvschweiz.ch
www.igkg.ch

ALTERNATIVEN ZUM KV PRÜFEN

Gemäss Christine Davatz, Bildungsfachfrau des sgv, hat die Reform der KV-Grundbildung kaum etwas zu tun mit der fehlenden Akzeptanz der Lehrabgänger. «Die Betriebsstrukturen verändern sich, vielfach werden schon auf unterer Ebene Fähigkeiten verlangt, die man erst durch höhere Bildung erwerben kann. Damit wird die Konkurrenz angekurbelt. Klar ist: Eine Berufsmatur ist sicher von Vorteil. Viele Stellen werden aber auch von Fachhochschulabsolventen oder

Bachelors mit spezifischen Zusatzausbildungen besetzt.» Davatz rät allen Interessenten, die KV-Grundbildung nicht als «das Höchste aller Gefühle» anzusehen, sondern «ganz nüchtern» als eine der vielen Möglichkeiten. «Wer eine Jobgarantie will, der sollte eine handwerkliche Ausbildung etwa im Bauhaupt- oder -nebgewerbe anstreben. In diesem Bereich herrscht nicht nur ein grosser Mangel an Fachkräften, häufig werden auch Nachfolger für gut gehende KMU gesucht.»

Lu

HILFE 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.treffpunktarbeit.ch
- Zusammenarbeit mit privaten Stellenvermittlern

Die Adressen der RAV findet man:

- Im Internet unter: www.treffpunkt-arbeit.ch
- unter Teletext, SF2, Seite 500 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

AKTUELLE STUDIE – 3,3 Prozent der Schweizer Erwerbstätigen sind krass unterbezahlt.

Vorübergehend «Working poor»

Schlecht bezahlte und unsichere Arbeitsverhältnisse sind in der Schweiz bislang wenig verbreitet. Doch ihre Zahl nimmt fortlaufend zu, wie das Beratungs- und Forschungsunternehmen Ecoplan im Auftrag der Aufsichtskommission der Arbeitslosenversicherung herausfand.

Benachteiligte Berufe

Gemäss der kürzlich veröffentlichten Studie waren 2008 rund 140 000 Personen und daher 3,3 Prozent aller erwerbstätigen Personen in einem sogenannten «atypisch- prekären» Arbeitsverhältnis tätig. Als Mindestgrenze gelten je nach Ausmass der Unsicherheit 60 Prozent des mittleren Bruttomonatslohns oder der Medianlohn an sich. Anteilsmässig überdurchschnittlich viele Personen mit einem schlecht bezahlten Arbeitsverhältnis sind im Gastgewerbe, den persönlichen Dienstleistungen und in privaten Haushalten anzutreffen. Besonders selten sind entsprechende Arbeitsformen in der Kredit- und Versicherungsbranche zu finden.

Mehr Arbeit auf Abruf

Tendenziell hat die Unterbezahlung aber in allen Branchen zugenommen. Im Jahr 2002 waren 2,9 Prozent aller Erwerbstätigen in atypisch- prekären Arbeitsverhältnissen tätig. Nach einem leichten Anstieg im Jahr 2003

sanken diese Arbeitsverhältnisse im 2004 auf 2,7 Prozent; seither sind sie aber stetig bis auf 3,3 Prozent im Jahr 2008 angestiegen.

Schlechte Löhne sind besonders bei Arbeit auf Abruf und befristeten Arbeitsverhältnissen häufig: Von den «Working poor» sind rund 56 000 Personen in Arbeit auf Abruf und 59 000 Personen in befristeten Arbeitsverhältnissen tätig. Weit weniger bedeutsam sind hingegen Heimarbeit (20 000 Personen), Unterbeschäftigung (14 000 Personen), Temporärstellen (9 000 Personen) sowie Formen neuer Selbstständigkeit (7 000).

Frauen und Junge betroffen

Bei den Frauen sind insgesamt 4,5 Prozent aller erwerbstätigen Frauen, bei den Männern knapp 2 Prozent schlecht bezahlt. Jugendliche im Alter zwischen 15 und 24 Jahren sind zudem vergleichsweise deutlich häufiger in schlecht bezahlten Arbeitsverhältnissen beschäftigt als andere Altersgruppen. In dieser Altersgruppe ist der Anteil der Schlechtverdienenden von 6 Prozent auf über 9 Prozent angestiegen.

Überraschenderweise sind Ausländer, die in der Schweiz sesshaft sind, nur geringfügig häufiger in einem prekären Arbeitsverhältnis tätig als Schweizer. Allerdings berücksichtigt die Studie weder Kurzaufenthalter noch Grenzgänger oder Asylbewerber. Gar

keine wesentlichen Unterschiede wurden zwischen den Angehörigen der verschiedenen Sprachregionen festgestellt.

In Übergangsphasen

Immerhin: Wie die Analyse zeigt, verbleiben nur 12 bis 17 Prozent der betroffenen Personen während dem gesamten Befragungszeitraums von fünf Jahren mehr als ein Jahr in einem entsprechenden Arbeitsverhältnis tätig. Der Anteil jener, die drei oder mehr Jahre in einem atypisch- prekären Arbeitsverhältnis verbleiben, liegt deutlich unter 4 Prozent. Weiter zeigen diese Auswertungen, dass schlecht bezahlte Stellen häufig nur in einer Übergangsphase, also unmittelbar nach der Lehre, einem Studium oder längerer Arbeitslosigkeit, angenommen werden müssen. 60 Prozent der Betroffenen wechseln anschliessend in ein Normalarbeitsverhältnis. Arbeitnehmer, die bereits vor dem atypisch- prekären Arbeitsverhältnis in einem Normalarbeitsverhältnis tätig waren, wechseln sogar in 80 Prozent der Fälle wieder zurück in ein Normalarbeitsverhältnis. Insgesamt deuten die Zahlen darauf hin, dass im Schweizer Arbeitsmarkt eine hohe Durchlässigkeit vorhanden ist. Gst

LINK

www.seco.admin.ch/dokumentation/publikation

Programm **synergy** 2010 11. November 2010

17.00	Apéro Foyer	
18.00	Offizielle Begrüssung Arena	Hans-Ulrich Bigler, Präsident der Stiftung KMU Schweiz und Direktor sgv
18.10	Fachreferat	aNR Rudolf Strahm, ehem. Preisüberwacher
18.35	Fachreferat	André Blattmann, Chef der Armee
19.00	Vier Erfahrungsberichte und Podiumsdiskussion	•Marianne Zambotti-Hauser, Geschäftsfrau, Präsidentin KMU Frauen Zürich •Walter Boesch, Direktor Fachschule Richemont •Beat Brühlhart, Geschäftsführer von Antros Consulting •Raoul Egeli, Zentralpräsident TREUHAND SUISSE
19.45	Zusammenfassung, Stellungnahme Interview	NR Bruno Zuppiger, Präsident sgv
19.55	Schlusswort	Hans-Ulrich Bigler, Präsident der Stiftung KMU Schweiz und Direktor sgv
20.00	Abendessen	Dessert und Kaffee
ab 21.30	After-hours	Feldschlösschen Biergarten

stiftung
kmu@schweiz

fondation
pme@suisse

fondazione
pmi@svizzera

synergy 2010



Berufliche Weiterbildung – Trumpfkarte der Schweizer KMU

Donnerstag, 11. November 2010, Kursaal Bern

www.synergy-schweiz.ch

Die Mobiliar
Versicherungen & Vorsorge

BDO

ABACUS
business software

SwissLife

3001 Bern, Postfach, Schwarztorstrasse 26 • Telefon 031 380 14 36 • Fax 031 380 14 15
E-Mail: info@stiftung-kmu.ch • office@synergy-schweiz.ch • Internet: www.stiftung-kmu.ch • www.synergy-schweiz.ch

Anmeldetalon

Der/die Unterzeichnete

nimmt an der **synergy 2010** sowie am Nachtessen teil

Wir bestellen einen Tisch à 6 Personen (Fr. 900.–)

Wir bestellen einen Tisch à 10 Personen (Fr. 1400.–)

Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf

Anzahl Personen

Strasse

Name

PLZ / Ort

Vorname

Telefon

Firma

E-Mail

Funktion

Datum

Unterschrift

synergy 2010

Die **Teilnahme**kosten (inkl. Apéro, Nachtessen) betragen **CHF 160.–** pro Person. Tisch à 6 Personen: **CHF 900.–**. Tisch à 10 Personen: **CHF 1400.–**.

Bitte Anmeldetalon bis **29. Oktober 2010** ein-senden, faxen 031 380 14 15 oder anmelden auf www.synergy-schweiz.ch.

Ich bin damit einverstanden, dass mein Name in einem den Teilnehmern zugänglichen Teilnehmerverzeichnis erscheint.

Stiftung KMU Schweiz, Schwarztorstrasse 26, Postfach, 3001 Bern

GUT ZU WISSEN

Zu viel TV-Konsum schadet Kindern

Man hat vermutet, doch es fehlten bisher schlüssige Beweise: Mehr als zwei Stunden täglich vor dem Computer oder Fernseher erhöhen bei Kindern das Risiko psychologischer Störungen. Das haben Forscher der Universität von Bristol in Grossbritannien herausgefunden. Bei



erhöhter Bildschirmnutzung treten bei Zehn- und Elfjährigen demnach häufiger psychologische Probleme auf, darunter emotionale Störungen, Probleme im Umgang mit Gleichaltrigen und Hyperaktivität. Auf Sport und andere körperliche Aktivitäten als Ausgleich für stundenlange Computerspiele oder Fernsehkonsum könne man nach diesen Ergebnissen nicht mehr bauen, resümieren die Experten in der im Wissenschaftsjournal «Pediatrics» erschienenen Studie. Für die Untersuchung wurden 1000 zehn- bis elfjährige Kinder mit Fragebögen zu ihrem psychischen Wohlbefinden interviewt. Ausserdem wurde aufgezeichnet, wie viel Zeit sie vor Bildschirmen sitzend oder in Bewegung verbrachten.

ARBEITSRECHT

R.G. in Z.: Mein Treuhänder rät mir, mehr Leute auf Provisionsbasis anzustellen. Worauf muss ich dabei achten?

■ Im Gegensatz zu Monats-, Stunden- oder Tagelohn entspricht die Provision einem ausschliesslichen Leistungslohn. Der Arbeitnehmer wird hierbei nach Massgabe der durch ihn erbrachten Geschäftsumsätze, Neukundenanwerbungen etc. entlohnt. In der Regel wird die Provision daher auch in Prozent des erzielten Umsatzes berechnet (Nettoverkaufspreise ohne Rabatte). Der Provisionsanspruch entsteht, sobald ein neuer Kunde angeworben oder mit ihm ein Umsatz erzielt worden ist. Bei Geschäften mit gestaffelter Erfüllung (etwa Versicherungs- oder Abzahlungsverträge) kann zwischen den Parteien schriftlich vereinbart werden, dass mit der Fälligkeit jeder Rate auch der Provisionsanspruch fällig wird. Das Gesetz sieht weiter vor, dass ein Provisionsanspruch für ein getätigtes Geschäft auch dann bestehen bleibt, falls es vor Beendigung des Arbeitsverhältnisses abgeschlossen, vom Kunden aber erst nach Austritt des Arbeitnehmers erfüllt wurde. Im Gegenzug entfällt die Provision bzw. muss zurückerstattet werden, sofern ein Geschäft ohne Verschulden des Arbeitgebers nachträglich dahinfällt. Zumindest ist dem Arbeitnehmer während dessen Krankheit oder Ferienabwesenheit eine Durchschnittsprovision auszurichten.

GRÜNER DAUMEN

Klein, aber oho



Schneeglöckchen können gut auch in Gefässen auf dem Balkon und der Terrasse wachsen. Für Töpfe und Kästen eignen sich dabei kleinwüchsige Sorten. Sie können sehr dicht in der Blumenerde versenkt werden, sollten sich dabei aber nicht berühren. Die bepflanzten Gefässe sollten kühl, aber vor starkem Frost geschützt stehen. Die Erde darf auch im Winter nicht austrocknen. Zur Entwicklung der Blüten benötigen die Schneeglöckchen eine etwa 15 Wochen lang andauernde kalte Phase mit Temperaturen unter neun Grad.

KUNDENBETREUUNG – Wer ehemaligen Geschäftspartnern viel Aufmerksamkeit widmet, kann sie als Kunden zurückgewinnen. Attraktive «Rückholköder» können dabei helfen.

Erfolg dank Aufmerksamkeit

Ehemalige Kunden wären vielfach bereit, ihrem ehemaligen Anbieter eine zweite Chance zu geben, würde man sie nur darum bitten, etwaige Probleme aus der Welt schaffen. Die renommierte Münchner Unternehmensberaterin Anne M. Schüller rät deshalb KMU, dem Thema Kundenrückgewinnung künftig mehr Beachtung zu schenken. Gerade in Zeiten übersättigter Märkte werde die klassische Neukunden-Anwerbung immer beschwerlicher. In vielen Branchen müssten neue Kunden der Konkurrenz durch Preisköder regelrecht abgekauft werden. «Demgegenüber ist das Zurückgewinnen ehemaliger Kunden vielfach nicht nur günstiger, sondern auch einfacher», sagt Schüller. «In allen Branchen, in denen man mehr oder weniger regelmässig Geschäfte mit Kunden macht, sollte das systematische Rückgewinnen verlorener Kunden auf der Agenda stehen.»

Preis oft nur Vorwand

Die Hauptursachen, weshalb sich Kundenverluste in einem Unternehmen häufen, sind vielfältig und haben bei weitem nicht nur mit den Preisen zu tun – auch wenn die Kunden das oft behaupten. «Der Preis ist nämlich ein wunderbarer Vorwand, um seine wahren Intentionen zu verschleiern», weiss Schüller. Die beiden wichtigsten Wechselgründe hiessen vielmehr: «Austauschbarkeit und emotionale Kälte.» Wenn alles mehr oder weniger gleich sei, gebe es kei-

ZUR PERSON



Anne M. Schüller ist Unternehmensberaterin und Expertin für Loyalitätsmarketing. Ihr Buch «Kundennähe in der Chefetage» wurde mit dem Schweizer Wirtschaftsbuchpreis 2008 ausgezeichnet. Kürzlich ist bei Orell Füssli ihr Ratgeber «Come back! Wie Sie verlorene Kunden zurückgewinnen» in der dritten, überarbeiteten Auflage erschienen.



Grundregel auch für die KMU: Schwierige Kunden wollen vor allem Aufmerksamkeit und offene Gespräche.

nen einzigen Grund, einem Anbieter die Treue zu halten. «Am schlimmsten sind allerdings fadenscheinige Ausreden, mangelnde Aufmerksamkeit, fehlende Achtsamkeit, Uninteressiertheit für die Belange des Kunden, falsche Beratung und Reklamationsbearbeitung sowie nicht gehaltene Versprechen. Solche Sünden verzeihen die Kunden auf keinen Fall», weiss Anne M. Schüller.

Beschwerden sind Warnzeichen

«Unter den Kunden, die verloren gehen, gibt es leise und laute Kündiger, geräuschvolle Reklamierer und heimliche Abwanderer», betont die Marketingexpertin. Es gebe Kunden, die ihre Aktivitäten langsam auf null herunterfahren. Und es gebe die, welche ihre Verträge von einem Tag auf den anderen einfach nicht verlängern. Schliesslich gebe es auch die vorübergehend oder dauerhaft abstinente Kunden, die so genannten «Schläfer».

Um verlorene Kunden zu orten, muss also zunächst definiert werden, wer ab wann als verloren gilt. Und ausserdem müssen Frühwarnsignale geortet werden, die einen drohenden

Wechsel ankündigen. Das ist zum Beispiel bei Beschwerden der Fall. «Bei jeder Reklamation denken Kunden nämlich automatisch über einen Wechsel nach», warnt Schüller. «Eine schriftliche Beschwerde heisst definitiv: Jetzt ist fünf vor zwölf.» Manche KMU-Inhaber trösten sich damit, dass es ja zumeist die «diffizilen» Kunden seien, die abspringen. Doch Anne M. Schüller gibt zu bedenken: «Ein so genannter schwieriger Kunde will vor allem eins: Aufmerksamkeit. Wer ihm diese gibt, wird einen sehr dankbaren Geschäftspartner erleben.»

Schnell aktiv werden

Welche die passenden Rückgewinnungsmassnahmen sind, hat mit der jeweiligen Person und den Umständen ihres Abgangs zu tun. Folgende Fragen sind gemäss Anne M. Schüller in jedem Fall vorab abzuklären:

■ **Wer soll das Rückholgespräch führen?** In aller Regel am besten der Chef persönlich – wenn er solche Gespräche gut zu führen versteht.

■ **Wann soll das geschehen?** So schnell wie möglich, jeder Tag zählt.

■ **Was soll angeboten werden?** Zu-

nächst immer eine Entschuldigung. Und ein für den Kunden attraktives Angebot. Ein kleiner «Rückholköder» kann auch nicht schaden, wobei das nicht unbedingt mit einem geldwerten Vorteil verbunden sein muss. Besser sind Gesten, die eine besondere Wertschätzung zeigen.

Ob die Rückgewinnungsmassnahmen langfristig wirken, hängt davon ab, ob bei der Pflege des neuen alten Kunden alles perfekt funktioniert. «Das ist denn penibel kontrolliert werden. Denn eine dritte Chance gibt Ihnen der Kunde nicht», warnt Schüller.

Kompliment an die Schweizer

Die Chancen, dass Schweizer KMU die Kundenrückgewinnung glückt, stehen in den Augen der deutschen Unternehmensberaterin gut. «Wir Deutschen können von den Schweizern lernen, wie man mit Menschen so gut umgeht, dass es sich ganz «warm» anfühlt. Das ist denn auch der beste Schutz vor Kundenverlust. Menschen kaufen von Menschen – und nicht von Unternehmen.» Matthias Engel

LINK

www.kundenrueckgewinnung.com

GRIPPEIMPfung – Grippe kann zum ernsthaften Gesundheitsproblem werden.

Frühes Vorbeugen lohnt sich

Die Solidarität mit Risikopersonen steht im Zentrum der diesjährigen Grippepräventionskampagne des Bundesamts für Gesundheit (BAG). Von möglichen Gesundheitsrisiken betroffen sind beispielsweise über 65-Jährige, schwangere Frauen oder chronischkranke Menschen. Das BAG erinnert daran, dass die Grippe für verschiedene Personen ein ernsthaftes Gesundheitsproblem darstellt. Sie kann zu schweren Erkrankungen und Todesfällen führen. Ein Grippe-Impf-Check hilft aufzuzeigen, ob man selbst zu einer Risikogruppe gehört

oder regelmässigen Kontakt mit Personen solcher Gruppen hat.

Grippeviren verursachen weltweit jeden Winter teils schwere Grippeepidemien. In der Schweiz führt die Grippe jährlich zu 100 000 bis 300 000 Arztbesuchen, 1000 bis 5000 Hospitalisierungen und 400 bis 1000 Todesfällen. Sie stellt damit laut BAG ein ernsthaftes Gesundheitsproblem dar und verursacht hohe soziale und wirtschaftliche Kosten. Ein erhöhtes Komplikationsrisiko betrifft vorwiegend Menschen über 65 Jahre, Personen mit einer Herz-, Lungen- oder Stoff-

wechselerkrankung und Insassen von Alters- und Pflegeheimen. Für sie ist die Prävention durch die Grippeimpfung daher besonders wichtig. Neu gilt die Impfpflicht auch für schwangere Frauen (ab 4. Monat).

Grippeimpftag am 5. November

Die Weltgesundheitsorganisation WHO gibt jeweils im Februar ihre Empfehlungen für die Zusammensetzung des Impfstoffs heraus. Die diesjährigen Impfstoffe schützen sowohl gegen das letztjährige Schweinegrippevirus als auch gegen die saisonalen

Grippeviren. Der nationale Grippeimpftag des Kollegiums für Hausarztmedizin KHM findet am Freitag, 5. November, statt. Da können sich alle Interessierten bei den teilnehmenden Ärztinnen und Ärzten ohne Voranmeldung vergünstigt impfen lassen. Immer mehr KMU bieten ihren Angestellten jedoch auch die Möglichkeit zu Gratisimpfungen. Eine Nachfrage beim Chef kann sich also lohnen. *pd*

LINK

www.gemeinsamgegengrippe.ch

TRIBÜNE

Welchen Preis zahlen KMU?

In den Jahren 2004 bis 2009 hat der Preisüberwacher die Strompreise in der Schweiz erhoben und verglichen. In diesen Zeitraum fällt auch die Teilliberalisierung des Strommarktes in der Schweiz. Um deren Auswirkungen auf die Preise zu untersuchen, habe ich eine detaillierte Analyse unserer Daten veranlasst. Das Ergebnis ist wenig erfreulich: Die Strompreise sind in der Schweiz zwischen 2008 und 2009 gestiegen. Dies gilt für sämtliche betrachteten Haushaltskategorien, für die Landwirte und für die Kleinbetriebe. Für diese verschiedenen Stromkonsumententypen beträgt der schweizweit durchschnittliche, nach Einwohnerzahlen gewichtete Preisanstieg zwischen 2,45 und 12,34 Prozent. In den Jahren vor der Strommarktöffnung hingegen waren diese Strompreise noch um 2,33 bis 4,73 Prozent gesunken. Wie ist die Strommarktliberalisierung aus heutiger Sicht zu beurteilen? Und was heisst das für die KMU?

Mehr Transparenz, aber kaum Wettbewerb

Dank der Liberalisierung haben Verbraucher heute grössere Kostentransparenz: Sie sehen, wie sich der Preis aus den Komponenten Energie, Netznutzung und Abgaben zusammensetzt. Gleichzeitig hat sich aber auch gezeigt, wie schwierig es ist, bei natürlichen Monopolen (das gilt für den Teil «Netz», nicht für den Teil «Energie»), wo naturgemäss kein Wettbewerb möglich ist, eine möglichst wettbewerbsnahe Regulierung einzuführen. Das Gelingen einer Liberalisierung hängt von einer funktionierenden Regulierung ab. Dass der Bundesrat beschlossen hat, das Stromversorgungsgesetz (StromVG) bereits wieder zu revidieren zeigt, dass wir hier in der Schweiz noch Optimierungspotenzial haben.

Wer zahlt, wer profitiert?

Beim Strommarkt ist meines Erachtens jedoch eine weitere Frage zentral: Wer soll vom «histo-



Preisüberwacher Stefan Meierhans* über Strommarkt und -preise.

rischen Erbe», das, nota bene, die Gebühren- und Steuerzahler in der Vergangenheit finanziert haben, profitieren? Wer von unseren natürlichen Ressourcen? Nehmen wir das Beispiel Wasserkraft: Sie ist sowohl eine natürliche Ressource, wie auch ein «historisches Erbe». Und dies erst noch mit doppeltem Wert: Wir produzieren mit Wasserkraft «saubere Energie», die je länger je wertvoller wird. Die Anlagen für die Produktion sind zudem bereits gebaut und amortisiert. Wem also steht der Profit aus diesem Erbe zu? Wenn liberalisiert wird, profitieren die Eigentümer der Werke. Wenn nicht liberalisiert wird, profitieren die Stromkundinnen und -kunden und damit mittelbar die Volkswirtschaft.

Warum sind die Strompreise gestiegen?

Aus meiner Sicht trugen folgende Faktoren dazu bei, dass die Strompreise seit 2008 in der Schweiz gestiegen sind: die Einführung des neuen Stromversorgungsgesetzes (StromVG), und der neuen vereinheitlichten Kalkulationsvorgabe für Netznutzungsentgelte, welche Spielraum für Preiserhöhungen boten; die

Einführung neuer oder erhöhter Leistungen und Abgaben an Kantone und Gemeinden; die gestiegenen Kosten für die Beschaffung von Systemdienstleistungen durch den nationalen Netzbetreiber Swissgrid; die Einführung der kostendeckenden Einspeisevergütung (KEV); die gestiegenen Beschaffungskosten für elektrische Energie auf den internationalen Märkten.

Wie geht es weiter?

Der Bundesrat wird nächsten über eine Revision des Stromversorgungsgesetzes beraten. Dabei wird er auch ein Fazit über den bisherigen Verlauf der Liberalisierung ziehen müssen. Heute schon steht fest, dass der Markt nicht so in Bewegung gekommen ist, wie man es sich bisweilen vor ein paar Jahren vorgestellt hat. Denn Fakt ist: Bei wirksamem Wettbewerb in einem liberalisierten Markt würden Kunden das günstigste Angebot suchen und ihren Anbieter wechseln. Heute wechselt kaum ein Unternehmen seinen Stromanbieter, denn der Marktpreis liegt in der Regel über dem regulierten Preis gemäss Stromversorgungsgesetz. Folge: Ein grosser Endverbraucher bleibt lieber in der Grundversorgung, was ich angesichts der Tarifunterschiede verstehe. Es gibt sogar erste Unternehmen, die vom Markt wieder zurück in die Grundversorgung wollen. Kurzum – mein Zwischenfazit ist klar: Es herrscht zwar Markt, aber keiner will hin. Ich selber werde mich in jedem Fall weiterhin dafür einsetzen, dass bereits vom Gebührenzahler finanzierte, abgeschriebene Anlagen diesem nicht ein zweites Mal verrechnet werden dürfen, und dass das Erbe der Allgemeinheit zugute kommt.

*Preisüberwacher Stefan Meierhans äussert im Rahmen dieser Kolumne seine persönliche Meinung. Die Preisüberwachung ist eine unabhängige eidgenössische Amtsstelle. Sie überwacht Preise in Bereichen, wo der Wettbewerb nicht spielt. Das ist namentlich der Fall bei privaten oder öffentlichen Unternehmen mit marktmächtiger Stellung, bei staatlich festgelegten Preisen sowie bei vielen Tarifen im Gesundheitswesen.



Historisches Erbe, voll amortisiert: Der Grimsel-Stausee im Berner Oberland.

ZAHLEN DER WOCHE

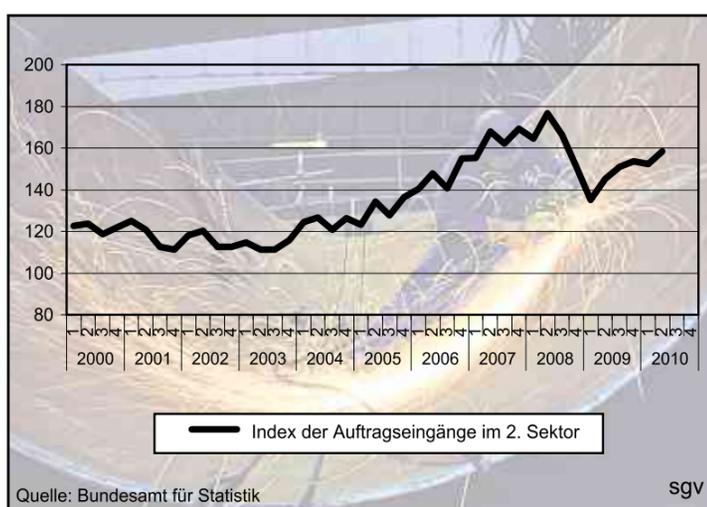
Industriewachstum bestätigt

Im zweiten Quartal 2010 ist der Geschäftsgang in der Schweizer Industrie wiederum positiv verlaufen. Die Produktion erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahresquartal um stattliche 7,8 Prozent. Der Umsatz nahm um 5,2 Prozent zu. Die Exporte spielten dabei eine tragende Rolle. Die besten Ergebnisse meldeten die Metallindustrie sowie die Elektro- und feinmechanische Industrie.

Auch die Auftragseingänge nahmen im Vergleich zur Vorjahresperiode um 9 Prozent zu. Vor allem die Investitions- und Gebrauchsgüter trugen zu diesem erfreulichen Ergebnis

bei. Nach Branchen erhöhten sich die Eingänge beim Maschinenbau, bei der Metallindustrie, bei der Elektro- und feinmechanischen Industrie, beim Bereich «Gummi- und Kunststoffwaren» und in der Holzindustrie am stärksten. Einzig die Nahrungs- und Genussmittelindustrie musste Rückgänge hinnehmen.

Die Auftragsbestände stiegen um 2,9 Prozent. Die markantesten Zuwächse verzeichneten der Bergbau, die Lederverarbeitende Industrie sowie die Elektro- und feinmechanische Industrie. Nur bei der Textilindustrie sowie beim Papier-, Verlags- und Druckgewerbe gingen die Auftragsbestände zurück. Die Fertigwarenlager sanken insgesamt um 6,5 Prozent.



ECHO DER WOCHE

Kein Raum für Überraschung

«Bundesgericht unterstellt Chauffeure dem LMV», *sgz vom 22. Oktober*

Mit Interesse habe ich die Mitteilung von Martin Fehle vom Schweizerischen Baumeisterverband SBV zu einem Bundesgerichtsentscheid gelesen, gemäss welchem Chauffeure dem LMV für das Bauhauptgewerbe unterstellt werden. Weil ich mich beruflich gelegentlich mit dem LMV auseinandersetzen muss, habe ich den Entscheid 4A_377/2009 studiert. Verblüfft hat mich bei der anschliessenden erneuten Lektüre des Artikels von Herrn Fehle, dass sich der SBV «überrascht» gibt. Immerhin kann dem Entscheid entnommen werden, dass der SBV mit den Gewerkschaften beim Gericht das Begehren um (offensichtlich integrale) Unterstellung der Unternehmung stellte, welche im November 2009 vor Bundesgericht verloren hat. Somit hat das Bundesgericht exakt dem Antrag des SBV entsprochen. Für Überraschung bleibt wenig bis kein Raum.

Daniel Trachsel, Fürsprecher, Münchenbuchsee

Gebäudesanierung schafft Arbeitsplätze

«Steigende Bauausgaben», *sgz vom 15. Oktober*

Die Bauausgaben stiegen nominal von 1998 bis 2009 von 41,5 Milliarden pro Jahr auf 54,6 Milliarden Franken, wie die Gewerbezeitung schrieb. Es ist nicht sicher, dass dieses Wachstum weitergeht. Es gibt zwar jetzt Prognosen, dass die Bevölkerung der Schweiz auf über zehn Millionen wächst und damit mehr Wohnungen und alles was noch dazugehört, gebaut werden



müssen. Schon in den 60er-Jahren gab es Wachstumsprognosen. Der St. Galler Wirtschaftsprofessor Francesco Kneschaurek prophezeite für das Jahr 2000 eine Bevölkerungszahl von zehn Millionen. Kneschaurek hatte damals nicht mit Pillenklick und der Rezession nach Ölkrise in den 70er-Jahren gerechnet. In der Krise der 70er-Jahre standen ganze Wohn- und Büroblöcke leer. Auch in der Region Zürich stellte man bei Neubauten nach der Betonierung des Kellers die Bauerei mancherorts ein. Konkurse von Generalunternehmern waren damals an der Tagesordnung. Viele Bauleute, Hochbauzeichner, Architekten und Ingenieure waren in diesen Jahren arbeitslos oder mussten auf einen anderen Job umsatteln. Viele Gastarbeiter kehrten in ihre Heimat zurück, was zur Folge hatte, dass die Arbeitslosigkeit damals, trotz Rezession, in der Schweiz kleiner war als im Ausland.

Auch in der Schweiz könnten dereinst plötzlich – wie heute in Irland, Island und Dubai – viele Büros und Wohnungen leer stehen. Vielleicht sind dies schon Vorzeichen, wenn in Zürich an vielen Bürohäusern Transparente hängen mit der Aufschrift «Büroflächen zu vermieten» und an kürzlich renovierten Wohnhäusern, auch in Zürich, Transparente zu sehen sind mit dem Schriftzug «Schöne, günstige, Wohnungen zu vermieten». Auch wenn vielleicht in Zukunft weniger neue Wohnungen und Bürohäuser gebaut werden, wartet noch viel Arbeit für Bauleute. Die heutigen alten Gebäude müssen saniert und vor allem energetisch auf den neuesten Stand gebracht werden. Gemäss der deutschen Bundesregierung sichert oder schafft jede in den Gebäudebestand investierte Milliarde Euro rund 25 000 Arbeitsplätze. Auch in der Schweiz könnten durch Investitionen in die energetische Gebäudesanierung über einen längeren Zeitraum jährlich Zehntausende von Arbeitsplätzen gesichert und neu geschaffen werden, gerade in kleineren und mittelständischen Gewerbebetrieben. Wenn dank Sanierungen der Bedarf an Heizöl und Erdgas massiv sinkt, so können zudem jährlich zig Milliarden Franken in der Schweiz verbleiben, welche heute in die Ölstaaten im Nahen Osten oder nach Russland abfliessen.

Heinrich Frei, Zürich