

INTERVIEW – Wie der Berner Gewerbler Peter Eberhart die arrogante Bürokratie herausfordert.

3

GEWERBE AKTUELL – Was passiert, wenn der Transportbranche mehr als 15 000 Chauffeure fehlen?

4

STRASSENVERKEHR – Eine zweite Röhre im Gotthardtunnel würde die Sicherheit massiv erhöhen.

5

SCHWEIZERISCHE Gewerbezeitung

AZA 3001 Bern

DIE WOCHENZEITUNG FÜR KMU

DIE MEINUNG



Marco Taddei, Vize-
direktor Schweizerischer
Gewerbeverband sgv

Wächterrolle für KMU – auch in den Kantonen

Im Dezember 2009 hat das KMU-Forum des Bundes eine Studie über die Auswirkungen des neuen Revisionsrechts veröffentlicht. Diese stellte fest, dass das 2008 eingeführte Gesetz die KMU mit zusätzlichen administrativen Kosten von rund einer Milliarde Franken pro Jahr belastet. Diese Studie kam wie die alte Fasnacht – viel zu spät. Werden die Auswirkungen einer Gesetzgebung erst hinterher festgestellt, so erweist es sich als schwierig, zerbrochenes Geschirr zu flicken. Dies umso mehr, als man alle Register der Pädagogik ziehen muss, um den Parlamentariern die kostspieligen Sinnlosigkeiten eines Gesetzes vor Augen zu führen, das sie soeben angenommen haben... Warum hat man die Alarmglocken nicht vor der Verabschiedung des Gesetzes erklingen lassen?

Das Beispiel des Revisionsrechts illustriert bestens die Schwäche des KMU-Forums des Bundes. Seit 1998 untersucht dieses Gremium die Regelungsfolgen aus der Sicht der KMU. Aber leider wird seine Stimme in den hohen Sphären der Politik zu wenig erhört. Schlimmer noch: Die Schaffung dieser Instanz innerhalb der föderalen Verwaltung hat die Explosion der Kosten der Regulierung keineswegs gebremst; sie belaufen sich derzeit auf 50 Milliarden Franken pro Jahr.

Wenn es seine Wächterrolle tatsächlich wahrnehmen will, muss das KMU-Forum einen wahrhaften Kreuzzug führen gegen das Wirrwarr von Gesetzen, Beschlüssen und anderen Verordnungen. Dies muss in erster Linie durch eine Intervention vor dem Gesetzgebungsprozess geschehen. Im Fokus müssen dabei die Regulierungskosten stehen, indem das KMU-Forum nicht nur eine Kontrolltätigkeit, sondern ebenfalls eine Art Vetorecht ausübt, falls ein Projekt zusätzliche Belastungen für KMU mit sich bringen sollte.

Das Wohl der KMU hängt ebenfalls – Föderalismus verpflichtet! – von einer Interaktion zwischen den kantonalen KMU-Foren und dem KMU-Forum des Bundes ab. Aber was stellen wir fest? Nur gerade zwei Kantone – Basel-Land und St. Gallen – verfügen über eine ähnliche Struktur. Diese institutionelle Lücke muss bald geschlossen werden, wenn die schier endlose Schlacht gegen die immer neuen Auswüchse der Verwaltungstätigkeit auch auf dem kantonalen Niveau gewonnen werden soll.

LOHNGLEICHHEITSDIALOG – Der Gewerbeverband ist verärgert über die Kommunikation der Projektleitung und über das Bundesamt für Justiz. Dessen Verträge sind ihr Papier nicht wert.

Bundesamt verletzt Abmachung

Der Schweizerische Gewerbeverband sgv trägt den Lohngleichheitsdialog mit und ist an Lösungen interessiert, die auch aus Sicht der Arbeitgeber tragbar und sinnvoll sind. Im Sinne einer funktionierenden Sozialpartnerschaft ist der sgv auch bereit, seinen Teil für eine einfache und wirksame Durchsetzung der bestehenden Gesetze betreffend Lohngleichheit zwischen Frauen und Männern beizutragen. Bezüglich Lohntransparenz und Lohngleichheit sind seit Jahren positive Entwicklungen in den Gesamtarbeitsverträgen verschiedenster Branchenorganisationen zu beobachten.

Dennoch bleibt zwischen den Löhnen von Frauen und Männern eine nicht erklärbare Differenz von acht Prozent. «Dieses Ungleichgewicht ist nicht akzeptabel und muss beseitigt werden», sagte sgv-Direktor Hans-Ulrich Bigler dazu kürzlich in der «Arena» des Schweizer Fernsehens.

Der sgv bringt sich deshalb auch aktiv in den sogenannten Lohngleichheitsdialog ein. Anfang 2009 wurde zu diesem Zweck zwischen Arbeitgeber- und Arbeitnehmerorganisationen sowie dem Staatssekretariat für Wirtschaft SECO, dem Bundesamt für Justiz und dem Eidgenössischen Büro für die Gleichstellung von Frau und Mann eine von allen Parteien unterschriebene Vereinbarung getroffen. Diese sieht unter anderem vor, dass für verbindliche Entscheide Einstimmigkeit verlangt wird. Und sie siedelt die Kommunikation ausschliesslich auf Stufe der Trägerschaft an.



Lohnleichheit für Frauen und Männer ist für den sgv ein Ziel, das erreicht werden muss. Allerdings müssen auch die entsprechenden Vereinbarungen eingehalten werden, wenn das Ziel erreicht werden soll.

Vereinbarung mehrfach verletzt

Der sgv hat seinen Teil der Vereinbarung eingehalten und durch die Veröffentlichung eines KMU-Merkblatts betreffend Lohngleichheit in seinen Organen «Schweizerische Gewerbezeitung» und «Journal des arts et métiers» – Gesamtauflage: über 150 000 Exemplare – zur Sensibilisierung für das Thema beigetragen.

Anders die beteiligten Partner: Die Publikation eines vom sgv – da KMU-untauglich – nicht akzeptierten ersten Merkblatts auf der Website des Lohngleichheitsdialogs und die Veröffentlichung einer entsprechenden Medienmitteilung verletzte nach Ansicht des sgv die obgenannte Vereinbarung gleich mehrfach. Der Gewerbeverband monierte diese Verletzung

der Abmachungen im vergangenen Herbst umgehend – dennoch versties die Projektleitung erneut dagegen, indem sie gegenüber der Sonntagspresse direkte und von der Trägerschaft nicht autorisierte Auskünfte erteilte. Auch gegen diesen Verstoß wehrte sich der sgv – bisher allerdings erfolglos.

Gretchenfrage an die Justizministerin

«Der sgv verlangt von allen Beteiligten, dass bestehende Verträge nun endlich eingehalten werden», stellt Gewerbedirektor Bigler unmissverständlich fest, «ansonsten sehen wir von einer weiteren Teilnahme am Projekt «Lohngleichheitsdialog» ab.» Selbst das mitbeteiligte Bundesamt für Justiz, vertreten durch Vizedirektor Luzius Mader, halte sich nicht an die bestehenden Abmachungen, indem es die unautorisierte Kommunikation der Projektleitung nachträglich gutgeheissen habe. «Das lassen wir uns nicht weiter bieten», sagt Bigler. Nun müsse ein Kommunikationskonzept auf den Tisch, das die umstrittenen Fragen endgültig und verbindlich regle. Zudem brauche es verbindliche Garantien, dass die geltenden Abmachungen nun von allen Parteien eingehalten würden. Ende März trifft sich die sgv-Spitze mit Bundesrätin Simonetta Sommaruga – und wird dabei die «Gretchenfrage» stellen. «Spätestens dann möchten wir von der Justizministerin wissen», so Bigler, «ob sich die Vertreter ihres Departements an die von ihnen abgeschlossenen Verträge zu halten haben oder nicht.» En

ANSTIEG DER AUTOKOSTEN – Der Importeurverband auto-schweiz lanciert eine grossangelegte politische Informationsoffensive.

Die «Milchkuh der Nation» wehrt sich

«Jetzt ist genug. Der private Motorfahrzeugverkehr will nicht mehr länger die Milchkuh und der Selbstbedienungsladen der Nation sein», betont Verbandspräsident Max Nötzli. auto-schweiz will sich in den nächsten Monaten für mehr Transparenz und Kostenwahrheit im Verkehrsfragen einsetzen.

Bald doppelte Abgaben?

«Wir fordern eine gerechtere Verkehrspolitik: gerechter bei der Verteilung der Lasten, aber auch gerechter gegenüber der Wirklichkeit», betont Nötzli. Heute werde rund ein Viertel der den Automobilisten abgenommenen Gelder für den öffentlichen Verkehr verwendet. Die laufenden Pro-



Genug von Diskriminierung, Gering-schätzung und Abzockerei: Max Nötzli, Präsident auto-schweiz.

jekte der Verwaltung und die Forderungen der Autogegner führten zu einer massiven Verteuerung der Fahrkosten. Direktor Andreas Burgener spricht gar von einer drohenden Verdoppelung.

auto-schweiz will nun politisches Gegensteuer geben und setzt sich für mehr Transparenz und Kostenwahrheit im Verkehrsdossier ein. In den eidgenössischen Wahlen sieht der Verband eine gute Gelegenheit, die Weichen für die nächste Legislaturperiode neu zu stellen und wird rechtzeitig konkrete Wahlempfehlungen publizieren. Diese basieren auf einer Analyse des verkehrspolitischen Profils der Kandidierenden. «Die Wahlen bieten Stimmbürgerin-

nen und Stimmbürgern die Chance, ein Parlament zu bestimmen, das sich für die Interessen des motorisierten Strassenverkehrs einsetzt», hält Max Nötzli fest, und er spricht Klartext: «auto-schweiz hilft dabei mit einer Wahlempfehlung.»

Der auto-schweiz-Präsident schlägt kämpferische Töne an: «Die Automobilisten haben genug von Diskriminierung, Geringschätzung und Abzockerei. Sie wollen nicht länger die Milchkuh der Nation sein und sich dabei obendrein als Umweltschädlinge beschimpfen lassen. Wir fordern ein Ende der Salamatik, der Nadelstiche und der Drohgebärden.» Gst

DETAILBERICHTE SEITE 2

AUTO-SCHWEIZ – Der Verband der Importeure lanciert eine gross angelegte Kampagne, um die Öffentlichkeit über die vielen bestehenden und die zuhauf geplanten Steuern und Abgaben aufzuklären. Vorgesehen ist auch eine Wahlempfehlung.

Verdoppelung der Autokosten um jeden Preis verhindern

«Wir fordern eine gerechtere Verkehrspolitik: gerechter bei der Verteilung der Lasten, aber auch gerechter gegenüber der Wirklichkeit», sagte Max Nötzli, Präsident von auto-schweiz, an der Medienkonferenz zum Auftakt der gross angelegten Kampagne. Heute werde rund ein Viertel der den Automobilistinnen und Automobilisten abgenommenen Gelder für den öffentlichen Verkehr verwendet. Die laufenden Projekte der Verwaltung und die Forderungen der Automobilgegner dürften jedoch zu einer massiven Verteuerung der Autofahrkosten führen.

Lob für Doris Leuthard

Nötzli bedankte sich ausdrücklich bei Bundesrätin Doris Leuthard, weil sie die Diskussion über die Mobilität unter neuen Vorzeichen wieder angestossen habe. «Ihr Vorgänger Moritz Leunenberger hat ja nie einen

Hehl daraus gemacht, dass sein Herz für den öffentlichen Verkehr schlägt. Frau Leuthard dagegen hat sich zum Verursacherprinzip bekannt. Das heisst, jeder soll für die von ihm verursachten Kosten aufkommen, egal, ob er die Bahn benützt oder die Strasse.» Mit ihrem Entscheid in Sachen Umweltzonen in Städten habe die Infrastrukturministerin jedenfalls einen ersten markanten Pflock eingeschlagen. «Sie hätte es sich leicht machen können und das von ihrem Vorgänger vorangetriebene Projekt in den Bundesrat zur Abstimmung bringen können. Leuthard jedoch beerdigte die Umweltzonen-Pläne kurzerhand auf Departementebene. Das war mutig, und wir haben uns natürlich sehr darüber gefreut.», meinte der auto-schweiz-Präsident. Man wisse jedoch, dass ein neuer Kopf an der Spitze eines Departements die Politik nicht fundamental verändern

könne, dazu brauche es vor allem die Unterstützung des Parlaments. Die eidgenössischen Räte hätten sich allerdings in der Vergangenheit «zu oft» zugunsten des öffentlichen Verkehrs und zulasten des Privatverkehrs ausgesprochen. Nötzli kritisch: «Das ist umso stossender, als es in der Schweiz über vier Millionen Personenwagen gibt und das Automobil die weitaus grösste Verkehrsleistung erbringt.» Der Marktanteil des motorisierten Individualverkehrs betrage mindestens 80 Prozent. Ohne das Auto ginge buchstäblich gar nichts mehr in unserem Land.

Bald doppelte Lasten?

«Müssen es sich die Automobilisten tatsächlich gefallen lassen, dass sie weiterhin so vorgeführt werden? Dass die Kosten kontinuierlich weiter in die Höhe getrieben werden und die schikanösen Reglementierungen zu-



Von einer massiven Verteuerung der Abgaben wäre auch die KMU mit ihren vielen Lieferwagen betroffen.

nehmen? Mit einer zusätzlichen Abgabe da und einer weiteren Steuer dort?», fragte Nötzli. Und er lieferte dazu gleich Stichworte mit:
■ Bonus-Malus-System auf Bundesebene
■ Verteuerung der Autobahnvignette, CO₂-Abgabe auf Treibstoffen
■ Road-Pricing.
Sein Fazit: «Wenn alle politischen Beutezüge Erfolg haben, bezahlen wir fürs Autofahren bald das Doppelte.»

Erstmals Wahlempfehlungen

Entsprechend sei es die Autobranche leid, zuschauen zu müssen, wie immer neue Begehrlichkeiten ausgeheckt würden. Man wolle deshalb Gegensteuer geben und aktiv dazu beitragen, dass die Zusammensetzung des Parlaments generell autofreundlicher werde. «Das Wahljahr

2011 gibt uns dazu die Möglichkeit. Wir werden uns mit einer breit angelegten Informationskampagne in die Wahlen einbringen», kündigte Nötzli an. Die Importeurenvereinigung werde sich dafür einsetzen, dass vermehrt Personen gewählt würden, die sich in verkehrspolitischen Vorlagen offen zum motorisierten Individualverkehr bekennen. «Wir wollen wissen, wer von den Kandidierenden bereit ist, die Interessen der Automobilisten zu vertreten, und zwar nicht einseitig und stur, sondern im Sinne einer gerechten, einer fairen Verkehrspolitik.» Man werde sich bei der Wahlempfehlung vorab auf Ratings, persönliche Befragungen sowie auf Empfehlungen der Parteien stützen. Die Öffentlichkeit werde darüber mit grossformatigen Inseraten informiert. Lu

ANDREAS BURGNER – Für den auto-schweiz-Direktor ist die Schmerzgrenze bei den Abgaben erreicht.

Eine unerträgliche Salamitaktik

Gewerbezeitung: Was hat auto-schweiz derart in Rage gebracht, dass eine solche Kampagne lanciert wird?

■ **Andreas Burgener:** Es kann nicht angehen, dass von politischer und amtlicher Seite mit allen Mitteln versucht wird, die Mobilität unnötig zu verteuern oder die Kunden dazu zu zwingen, auf ein in ganz Europa genehmigtes Produkt in der Schweiz noch zusätzlich Busse bezahlen zu müssen. Der Gipfel ist die Tatsache, dass wegen der unsäglichen Offroad-Initiative ein weltweit zugelassenes Produkt auf den Schweizer Strassen verboten werden soll.

Sie beklagen immer höhere Belastungen. Wie sieht es konkret aus?
■ Wer heute das in der Schweiz beliebteste Fahrzeugmodell kauft, den VW Golf 1.4 TSI, bezahlt zuerst einmal vier Prozent Automobilsteuer. Das sind 964 Franken. Diese Abgabe generiert pro Jahr rund 330 Millionen Franken, die in der allgemeinen Bundeskasse verschwinden. Dazu kommen acht Prozent Mehrwertsteuer auf dem Verkaufspreis, die Motorfahrzeugsteuer und der Fahrzeugausweis. Für jeden Liter Treibstoff sind knapp 90 Rappen Zölle und Gebühren fällig. Wer jährlich 15000 Kilometer fährt, bezahlt somit rund 1000 Franken als Abgabe an den Staat. Der Umwelt zugute kommen zusätzlich 1,5 Rappen pro Liter Treibstoff in die Stiftung Klimarappen, die sich alljährlich zu etwa 105 Millionen zusammenlappert. Da ist die Autobahnvignette, die heute noch 40 Franken kostet, ein Klacks. Alles zusammen ergibt 1972 Franken an Abgaben.

Mobilität hat nun mal ihren Preis...
■ ...der aber auch seine Schmerzgrenzen hat! Die Behörden verfolgen

eine Salamitaktik – und jetzt sind die nächsten dicken Scheiben fällig. Da sind die CO₂-Grenzwerte. Mit der Übernahme von 130g CO₂ pro Kilometer im Jahre 2015 begibt sich unser Land auf einen viel steileren Absenkungspfad als die EU-Nationen, und dieser Weg wird enorm viel Geld kosten. Bei VW wären das voraussichtlich etwa 300 Franken im Durchschnitt pro Auto, bei Porsche sogar 14000 Franken. Als Zweites droht dem Neuwagenkäufer das Bonus-Malus-System des Bundes. Es würde eine Verdoppelung der Autoimportsteuer von vier auf acht Prozent bedeuten. Als Drittes ist die CO₂-Abgabe auf Treibstoffen im Hintergrund nach wie vor präsent. Niemand kann heute sagen, was diesbezüglich nach 2012 passiert. 20 Rappen Aufschlag wären realistisch pro Liter Treibstoff. Als Viertes – und schlimmer geht es kaum – steht uns die VCS-Initiative für den öffentlichen Verkehr ins Haus: Sie würde nichts anderes bedeuten, als dass unsere Kunden mit einem Preisaufschlag von 80 Rappen pro Liter Treibstoff rechnen müssten.

Warum sprechen Sie von einer Verdoppelung der Kosten?

■ Wie wir bereits gehört haben, spricht man in Bundesbern offen über eine Erhöhung des Treibstoffzolls um 10 Rappen pro Liter sowie eine Verteuerung der Autobahnvignette auf 100 Franken. Wenn wir das nun alles aufaddieren, resultieren aus der grünen Komplettvariante 4357 Franken an Steuern und Abgaben pro Jahr anstelle von heute 1972 Franken. Das ist mehr als das Doppelte. Wenn wir also die einzelnen Scheiben zu einer ganzen Salami zusammenfügen, ergibt das eine ganz ansehnliche Wurst – eine zu grosse Wurst, wie wir meinen.

Sie wollen sich künftig auch mit Referenden wehren. Ist das nicht eine leere Drohung?

■ Abklärungen bei befreundeten Organisationen und Verbänden zeigen uns, dass wir zu jedem beliebigen Thema die nötigen Unterschriften zusammenbringen würden. Lassen Sie sich von unserer Branche überraschen. Es ist eine Branche, welche im Jahr 2009 mit 226700 Personen knapp 90 Milliarden Franken Umsatz generiert hat. Eine Branche, welche mit über 20800 Betrieben knapp 9 Milliarden Franken und somit beinahe einen Sechstel der gesamten Fiskaleinnahmen an den Bund beisteuert. Interview: Gst

ANZEIGE



Die Spitze von auto-schweiz redet Klartext über die wachsende Belastung des Automobils: Max Nötzli (links) und Andreas Burgener.



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



SIU IFCAM
Schweizerisches Institut für Unternehmensschulung

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

Eidg. dipl. Betriebswirtschafter/in des Gewerbes

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

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

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

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

NACHLESE

Weiterhin nebelhaft

Am Dienstag dieser Woche hätte das bereits einmal verschobene Treffen von Bundespräsidentin Micheline Calmy-Rey und Wirtschaftsminister Johann Schneider-Ammann mit den Spitzenvertretern der Wirtschaftsverbände stattfinden sollen. Die Magistraten möchten damit nach eigenem Bekunden Verständnis für neue Verhandlungen mit Brüssel wecken. Böse Zungen sprechen in diesem Zusammenhang vom «Phantompaket Bilaterale III». Das Meeting wurde jerdoch erneut kurzfristig verschoben. Der Grund: Nicht alle Präsidenten konnten am Gipfel teilnehmen. Nun wagt man am kommenden Donnerstag – einen Tag vor der nächsten Bundesratssitzung! – einen dritten Versuch. Insider sehen in dieser Hartnäckigkeit die Bestätigung der Gerüchte, wonach das Duo die volle Rückendeckung für seine eigenwillige Europapolitik erhalten möchte. Wer auch immer mitmischen oder umfallen möchte: Der sgv liess bereits durchblicken, dass er der automatisch-sklavischen Übernahme der *acquis communautaire* (Gesamtbestand von Pflichten und Rechten der EU-Mitgliedstaaten) niemals zustimmen kann.

Bedauerliche Abschiede

Logisch, dass nicht jeder Rücktritt aus den eidgenössischen Räten aus KMU-Sicht sehr zu bedauern ist. André Daguet wird man mit Sicherheit als leidenschaftlichen Gegner vermissen. Der Berner Sozi und Unia-Gewerkschafter bestätigte vollends die These, wonach gewisse Leoparden ihre roten Flecken wirklich nicht ändern (vgl. Jeremia 13.23). Dennoch konnte Daguet durchaus für die duale Berufsbildung eine Lanze brechen. Fehlen wird in Bundesbern auch Reto Wehrli. Der Schwyzer CVP-Volksvertreter kann für sich das Copyright auf einige originelle und gewerbefreundliche Ideen beanspruchen.

Knechten nicht nötig

Jahrelang predigte Verkehrsminister Moritz Leuenberger gegen die Menschen tötenden Autos, die er mit stets neuen Vorschriften und «Via sicura» knechten wollte. Um Statistiken kümmern er sich nicht gross, weil sie gar ins grusige Bild passen wollten. Die Zahlen der jährlichen Erhebung der Beratungsstelle für Unfallverhütung (BFU) bei den kantonalen Polizeistellen beweisen aber, dass es sehr wohl auch ohne rigorose behördliche Zwangsmassnahmen geht: Seit vier Jahrzehnten sinkt die Zahl der Opfer. 1971 starben 1773 Menschen bei Verkehrsunfällen, 2010 noch 328. Und es kommt noch besser: 1972 gab es 18900 Schwerverletzte, 2010 noch 4508. Den Rückgang der Opferzahlen bei Autoinsassen führt die BFU primär auf einen besseren Schutz durch technologische Fortschritte im Auto sowie auf besser ausgebaut Strassen zurück. Erfreulich auch: Raser-Unfälle forderten 2010 weniger Tote und Schwerverletzte als im Vorjahr, bei Unfällen unter Alkoholeinfluss waren die Veränderungen minim. Bei Motorrad- und Velofahrern ging die Zahl der Getöteten zurück; dagegen ist die Zahl der bei Unfällen ums Leben gekommenen Fussgänger um rund einen Viertel gestiegen, von 60 auf 76.

ZUM GEDENKEN

† Alfred Oggier
Im Alter von 79 Jahren ist kürzlich in Fribourg Alfred Oggier verstorben. Der gebürtige Unterwalliser war von 1964 bis 1989 als Politischer Sekretär für den Schweizerischen Gewerbeverband sgv tätig. 1966 wurde der studierte Jurist zum Vizedirektor ernannt. Im Mittelpunkt seiner Arbeit standen stets rechtliche und ökonomische Fragen, doch eine Funktion war in keinem Pflichtenheft verzeichnet: die Pflege der Kontakte zwischen den Landesteilen. Oggier erwies sich dabei als exzellenter Brückenbauer und trug damit viel zum damals nicht selbstverständlichen Zusammenhalt des sgv bei. Einer breiten Öffentlichkeit wurde er durch langjährige Tätigkeit als Präsident von Swiss Label (Gesellschaft zur Promotion von Schweizer Produkten und Dienstleistungen) bekannt.



PETER EBERHART – Der Berner Oberländer Drogist setzt sich dafür ein, dass KMU und Marktfahrer bei Lebensmittelkontrollen nicht länger für Nichtigkeiten gebüsst werden.

«Bussen für Bagatellen»

Gewerbezeitung: Sie haben dem Berner Kantonslabor eine Sparkur in Höhe von einer Million Franken eingebracht, weil am 30. November 2010 das Kantonsparlament einem Budget-Kürzungs-Antrag von ihnen zustimmte. Das Labor müsste nun acht Lebensmittelkontrolleure entlassen. Was haben sie gegen diesen Berufsstand?

■ **Peter Eberhart:** Ich habe nichts gegen die Kontrolleure selber und sage auch nicht, dass sie ihren Job im Grundsatz schlecht machen. Weil sie sich aber auf Bagatellfälle und Bussgelder konzentrieren, ist diese Anzahl Stellen nicht gerechtfertigt.

Welche Reaktionen haben sie erhalten?

■ Ich habe überraschend viele Dankeschreiben und Mails von KMU erhalten. Und zwar aus unterschiedlichsten Branchen. Die Geschenke – unter anderem drei Flaschen Wein und ein Glas Honig – sind eine schöne Anerkennung und bestärken mich, weiter gegen unverhältnismässige Kontrollen und gegen den ausufernden Perfektionismus zu kämpfen. Ende Januar habe ich deshalb im Grosse Rat die Interpellation «KMU-Entlastungsmassnahmen durch Berner Regierung?» und die Motion «Berner Gewerbebetriebe von unnötigen Regulierungen entlasten» eingereicht. Beide haben das Ziel, Massnahmen zu treffen, die Regelungsdichte und die administrativen Belastungen von KMU zu senken. Im Herbst kandidiere ich zudem für den Nationalrat, um bei einer allfälligen Wahl den «Entrümpelungsweg» auf nationaler Ebene weiter zu gehen. Viele eidgenössische Gesetze sind KMU-feindlich, diese Korrektur ist überfällig. Ich hoffe, dass mich die Berufsverbände dabei unterstützen werden.

«DER SP-GROSSRAT KONNTE NUR DURCH EINE INDISKRETION DES KANTONSLABORS IN DEN BESITZ DIESER INFORMATION GELANGT SEIN.»

Sie haben nach ihrem «Budget-Coup» doch sicher auch negative Rückmeldungen erhalten?

■ Eine kleinere per Brief, und eine von einem Gewerkschafts-SP-Grossrat. Die Letztere war aber besonders heftig, weil derjenige mich auf eine Bagatelle ansprach, die man vor sechs Jahren bei mir beanstandete. Damals hatte ich in meiner Drogerie ein Problem mit Javellewasser, das bei der Messung einen zu tiefen Wert aufwies. Zu diesem, im Übrigen ungefährlichen, Fehler stehe ich. Ich wurde aber wütend, weil der SP-Grossrat nur durch eine Indiskretion des Kantonslabors in den Besitz dieser Information gelangt sein konnte. Das ist eine Amtsgeheimnisverletzung, die nicht sein darf. Dies habe ich dem Berner Gesundheitsdirektor Philippe Perrenoud auch bei einer Aussprache mit deutlichen Worten gesagt.

Warum haben Sie den Kampf gegen die Lebensmittelkontrolleure ausgerechnet letzten Herbst nach dem März im Simmentaler Dorf Boltigen aufgenommen?

■ Die schikanöse Lebensmittelkontrolle war der berühmte Tropfen, der das Fass zum Überlaufen brachte. An



«Die Lebensmittelkontrolleure sollen den Job so ausführen, dass die Lebensmittel sicherer werden, und nicht dass sie Bussgelder verteilen können», erklärt Peter Eberhart.

Haben die unverhältnismässigen Bussen parallel mit der Verschärfung der Vorschriften zugenommen?

■ Nein. Im Kanton Bern waren jahrzehntelang 200 Teilzeit-Kontrolleure der Gemeinden für diese Aufgaben zuständig. Seit die Lebensmittelkontrolle Kantonssache wurde, beschäftigt die Gesundheits- und Fürsorgedirektion 16 Profi-Lebensmittelkontrolleure. Ich habe mich bei der Direktion erkundigt, welchen Einfluss diese Kompetenzverschiebung auf die Gebühreneintreibung hatte: Die durch die Kontrolleure erhobenen Gebühren – den Begriff «Bussen» kennt die Verwaltungsstatistik nicht – haben sich von 460000 Franken auf 1,53 Millionen Franken verdreifacht.

«DIE DURCH DIE KONTROLLEURE ERHOBENEN GEBÜHREN HABEN SICH VERDREIFACHT.»

Vergeht Ihnen angesichts solcher Zahlen nicht manchmal die Lust, Unternehmer zu sein?

■ Manchmal sehne ich mich tatsächlich nach einem ruhigeren Job. Besonders dann, wenn ich sehe, wie die Gesetzgebung uns KMU jedes Mal blockiert, wenn wir innovativ sein wollen. Mich ärgert auch, dass nicht mit gleichen Massstäben gemessen wird. In den Migros-Regalen ist ein Produkt zu finden, das zu gefährlich sein soll, um es in den Drogerien verkaufen zu dürfen. Oder uns ist beispielsweise verboten, auf Säuglingsanfangsnahrung Rabatte zu gewähren, damit Mütter ihre Kinder möglichst lange stillen. Aber eine Versandapotheke kann ungeschoren landesweit einen Prospekt mit eben solchen Billigstpreisen verschicken. Aber ich bin Unternehmer, und mir gefällt mein Beruf. Seit die Drogerie Eberhart auch ein Kompetenz-Zentrum für Dr.-Schüssler-Salze ist und Leute aus der ganzen Schweiz zu uns kommen, will ich auch in Zukunft meine Drogerie erfolgreich weiterführen. Interview: Matthias Engel

LINK

www.drogerie-eberhart.ch

ZUR PERSON

Der 55-jährige Berner Oberländer führt seit 1981 in Erlenbach im Simmental die Drogerie Eberhart, in der inklusive seiner Frau vier Teilzeitangestellte und zwei Lernende auf die Kundenwünsche eingehen. Eberhart ist Präsident des Kantonal-Bernischen Drogistenverbandes und Vizepräsident des Berner Oberländischen Skiverbandes (BOSV). 1998 wurde Peter Eberhart als SVP-Vertreter ins Berner Kantonsparlament gewählt. Als 2006 der Grosse Rat verkleinert wurde, wurde er abgewählt. Er zog sich daraufhin aus der Politik zurück und trat auch aus der SVP aus. Im Herbst 2009 gab er ein überraschendes Polit-Comeback, als er als BDP-Vertreter für den verstorbenen Diemtigtaler Hans Küng in den Grosse Rat nachrückte und 2010 im Amt bestätigt wurde. Eberhart ist verheiratet und Vater von zwei erwachsenen Kindern.

jenem Tag im vergangenen Herbst hat ein Lebensmittelkontrolleur fünf Marktstände kontrolliert – bei jedem einzelnen wurden für Nichtigkeiten Bussen verteilt. Vier Verfügungen sind mir bekannt: Zwei Standbetreiber mussten 85, zwei 96 Franken bezahlen. Was sie falsch gemacht haben? An einem Stand war ein Joghurt im Kühlschranks 5,7 statt 5,0 Grad warm, während an einem anderen Stand auf der Konfitürenetikette der Zuckergehalt nicht vermerkt war. Solche Bussen sind unverhältnismässig. Erst recht wenn man bedenkt, dass die betroffenen Bäuerinnen und Hobbymarktfahrer bei einem eintägigen Markt ihre Ware meist kurz vorher herstellen. Die Lebensmittelkontrolleure sollen den Job so ausführen, dass die Lebensmittel sicherer werden, und nicht, dass sie Bussgelder verteilen können!

Sind alle Lebensmittelkontrolleure so übergenau wie derjenige in Boltigen?

■ Es ist kein Einzelfall. Nachdem der Vorfall durch einen Leserbrief der OK-Präsidentin vom Markt in Boltigen publik geworden war und meine Motion betreffend Gebühren bekannt wurde, bekam ich viele weitere Meldungen über ähnliche Bagatellfälle.

Betrifft der Kontrollwahn auch die KMU oder verlaufen die Routinekontrollen problemlos?

■ Egal ob beim Bäcker, beim Metzger, im Restaurant oder bei mir in der Drogerie: ein erfahrener Kontrolleur merkt innert 5 bis 10 Minuten, ob es sich um einen Vorzeigebetrieb handelt oder ob es sich beim Gegenüber um ein «schwarzes Schaf» handelt. Ich bin dafür, dass derjenige, der sich nicht um die Hygienevorschriften schert, gebüsst wird. Und zwar so, dass es ihm eine Lehre ist. Aber das Gegenteil ist der Fall: Statt möglichst viele Kontrollen durchzuführen, um die wirklich Schuldigen zu finden, werden Kontrollen bei Musterbetrieben in die Länge gezogen, bis eine Busse für eine Bagatelle ausgesprochen werden kann.

Haben Sie Beispiele für solche Bagatellen?

■ Ich habe Unterlagen über einen Apotheker, der mit 75 Franken gebüsst wurde. Seine beiden Hauptver-

gehen: Bei einer Geschenkbüchse, mit Teekräutern, fehlte die Gewichtsangabe. Und bei einem Nahrungsergänzungsmittel war das Haltbarkeitsdatum nicht gesetzeskonform – obwohl die Angabe absolut korrekt war. Auf dem Industrieprodukt stand «EXP. 06/2012», weil Heilmittel so angeschrieben werden müssen. Nun ist aber der vor ein paar Monaten gelieferte Nahrungsmittelzusatz inzwischen vom Heilmittel zum Lebensmittel umklassiert worden. Und bei Lebensmitteln muss «haltbar bis 06.2012» stehen. Unfassbar, ein KMU für eine solche Banalität zu büssen.

«ICH KANN NICHT EINMAL BIRKENBLÄTTER IM OFFENVERKAUF ANBIETEN, OHNE JEDE VERKAUFTE TÜTE MIT EINER DETAILLIERTEN ETIKETTE ZU VERSEHEN.»

Waren die Vorschriften schon immer so spitzfindig?

■ Ich führe meine Drogerie seit 30 Jahren. Die Bürokratisierung hat schleichend zugenommen. Uns KMU wird der gleiche Aufwand zugemutet wie den Grossverteilern. Ich kann heute nicht einmal Birkenblätter im Offenverkauf anbieten, ohne jede einzelne verkaufte Tüte mit einer detaillierten Etikette zu versehen. Und ich muss natürlich auch in einer Computer-Datenbank erfassen, wem ich spezielle Mischungen verkauft habe. Damit nicht genug: Wie für jedes andere Produkt muss ich auch für alle Offenverkauf-Kräuter ein vom Hersteller ausgefülltes Formular archivieren, das genauestens Auskunft gibt, aus welchen Bestandteilen die Heilkräuter zusammensetzt sind und welche Restbestandteile bei den vorgeschriebenen Untersuchungen gemessen wurden.

Wie gross ist Ihr Aufwand?

■ Die Zeit schreibe ich nicht auf. Aber ich musste für 3500 Franken eine Computeranlage kaufen samt einem Drucker, der wie vorgeschrieben wasser- und alkoholfeste Etiketten anfertigen kann. Allein die Software für die Datenbank kostet jedes Jahr 960 Franken.

NACHWUCHSPROBLEME – Der Nutzfahrzeugverband Astag fordert vom Bund einen Abbau der Überreglementierung des Chauffeurberufs.



Noch ist in der Schweiz der Nachwuchs im Transportgewerbe gesichert, doch in Zukunft droht laut dem Nutzfahrzeugverband Astag ein Fahremangel.

Der Schweizerische Nutzfahrzeugverband Astag fordert den Bund zur Mithilfe im Kampf gegen den drohenden Nachwuchsmangel im Transportgewerbe auf. Die Überreglementierung mit Vorschriften und die zunehmenden Engpässe auf dem Strassennetz halte viele Jugendliche vom Einstieg in den Chauffeurberuf ab, beklagt der Verband. Werde jetzt nicht Gegensteuer gegeben, so drohe wegen der demografischen Entwicklung ein Nachwuchsproblem.

Gefragter denn je

«Der Strassengütertransport ist gefragter denn je», stellte Astag-Zentralpräsident Adrian Amstutz diese Woche in Bern vor den Medien fest. Immerhin verzeichnet der Berufsverband des Transportgewerbes auch in diesem Jahr wieder drei Prozent mehr Chauffeur-Lehrlinge als im Vorjahr. Trotzdem schlägt die Astag jetzt Alarm: Auch wenn in der Schweiz momentan noch kein akuter Chauffeurmangel herrsche, so könne es mittelfristig doch zu Problemen kommen. Insbesondere wenn das Verkehrswachstum wie prognostiziert ausfalle. Europaweit gibt es zu wenig Nachwuchskräfte. Deutschland beispielsweise weise laut Astag einen Fahremangel von 30 Prozent

aus. In der Schweiz, wo es heute etwas über 70 000 zugelassene Chauffeure gibt, hiesse dies: In etwa zehn Jahren würden rund 15 000 bis maximal 25 000 Fahrer fehlen. Entschärft werde die Schweizer Problematik im Moment noch dadurch, dass vor allem aus den Nachbarländern immer mehr Chauffeure in der Schweiz arbeiten wollten, weil hier das Lohnniveau bedeutend höher und die Arbeitsbedingungen gut seien. Prioritäres Ziel der Astag sei es, den Nachwuchs in der Schweiz zu gewinnen.

Aktives Werben

Im Schweizer Binnentransport werden heute rund 90 Prozent aller Güter auf der Strasse befördert. Um im Interesse der Wirtschaft und der Bevölkerung die Transportbedürfnisse der Zukunft abdecken zu können, brauche die Schweiz laut der Astag zwingend mehr Nachwuchskräfte. Der Nutzfahrzeugverband hat deshalb bereits zahlreiche Massnahmen ergriffen, insbesondere das Engagement in der Ausbildung und Berufsbildung selbst. Mit Aus- und Weiterbildungskursen, Lehrmitteln, Prüfungen sowie der Zusammenarbeit mit Schulen, Behörden und anderen Verbänden werde das Nachwuchsproblem aktiv angegangen.

Seit 2009 läuft zudem eine Imagekampagne unter dem Titel «Der Lastwagen hat's in sich – www.wer-sonst.ch». Sie legt den Schwerpunkt auf die Nachwuchsförderung: So wurde eine Online-Lehrstellenbörse eingerichtet. Geplant sind in diesem Jahr ferner Aktionen in den Regionen, um auf diese Lehrstellen aufmerksam zu machen. Zugleich setzt die Astag in noch zunehmendem Mass auf Sicherheit sowohl am Arbeitsplatz als auch auf der Strasse. Auch dies mit Erfolg, wie die offiziellen Zahlen zeigen: Die Anzahl von Unfällen mit Beteiligung von schweren Nutzfahrzeugen hat sich seit 1999 nahezu halbiert.

«Profis, nicht Professoren»

Nebst all diesen Anstrengungen brauche es jedoch auch grundsätzliche Änderungen bei den Rahmenbedingungen in der Verkehrs- und Bildungspolitik, fordert die Astag. Die Hürden für den Berufseinstieg dürfen nicht weiter erhöht werden. Im Gegenteil, sie müssten tendenziell gesenkt werden. Astag-Präsident Amstutz wehrte sich gegen eine zunehmende «Verakademisierung» des Chauffeurberufs. «Wir brauchen Profis, aber keine Professoren am Steuer!» Zudem müsse die zweijährige Attestlehre zum Fachangestellten

Transport von den zuständigen Behörden rasch genehmigt werden. Damit hätten auch primär handwerklich begabte Jugendliche mehr Chancen auf einen Job im Strassentransport. Und schliesslich müsse die militärische Motorfahrerausbildung zwingend mit der späteren zivilen Nutzung abgestimmt werden. «Wer in der Armee fahren darf, muss auch als Chauffeur arbeiten können.»

Überreglementierung abbauen

Die Überreglementierung des Chauffeurberufs müsse ein Ende haben, fordert die Astag weiter. Der Strassentransport werde mit immer neuen, noch schärferen Auflagen, Vorschriften und Bestimmungen belastet. Dies halte viele von einem Berufseinstieg ab, sagte Astag-Direktor Michael Gehrken.

Als Beispiel nannte Astag-Präsident Amstutz die Tatsache, dass in einzelnen Kantonen die medizinischen Kontrolluntersuchungen in letzter Zeit massiv neu reglementiert worden seien. «Was früher weniger als 100 Franken gekostet hat, kostet neu mit Reisekosten und Arbeitsausfall teilweise bis zu 800 Franken.»

LINKS

www.wer-sonst.ch
www.astag.ch

AUS DEN VERBÄNDEN

SVNM neues Mitglied

Der Schweizerische Verband Network Marketing (SVNM) ist neu Mitglied beim Schweizerischen Gewerbeverband sgV. Der 2007 von gegen 400 Gründungsmitgliedern ins Leben gerufene SVNM soll einerseits den rund 5800 in der Schweiz tätigen Network-Marketing-Spezialisten eine Plattform für eine gezielte Aus- und Weiterbildung bieten. Andererseits will der Verband für die Interessen dieser zukunftssträchtigen Handelsform gegenüber den Behörden, Organisationen und Institutionen sowie gegenüber einer breiten Öffentlichkeit eintreten und damit dieser Marktform zu einem besseren Ansehen verhelfen. Erster Präsident des SVNM war der heutige sgV-Präsident Nationalrat Bruno Zuppiger. Heute wird der Verband von Otto Steiner présidiert.

LINK

www.svnm.ch

Verpackungs-Messe

Am 2. und 3. März 2011 findet in den neuen Hallen 210/220 der BEA bern expo die 5. nationale Ausstellung VERPACKUNG Schweiz statt. Neben den vielen Ausstellungsthemen, die sich dieses Jahr konsequenter in die Bereiche Maschinen & Technik sowie Consumer Packaging unterteilen, bieten die learnShops mit Präsentationen und Kurzvorträgen viele Höhepunkte. Martin Amman vermittelt Know-how über das limbische System, das im Verkauf und Marketing ein Top-Thema ist. Im World Café wird dieses Jahr an beiden Messetagen ab 11.00 Uhr rege debattiert. Auf dem Programm stehen heisse Themen wie Euroschwäche, Sensorik in der Verpackung und Social Media an.

LINK

www.easyFairs.com/VERPACKUNGSCHEWIZ

Korrigenda

Im Interview mit swissdec-Geschäftsführer Ernst Stalder (sgz vom 11. Februar) wurden an einer Textstelle falsche Zahlen genannt. Richtig ist: 2010 setzten 8000 Unternehmen mit rund 750 000 Personen auf die elektronische Lohnmeldung via Internet. Wir bedauern den Fehler.

TREND DER WOCHE

Genuss dank «Paleo»

Nach Ansicht von Ruedi Hadorn, Direktor des Schweizer Fleisch-Fachverbandes (SFF), stellt in der heutigen Gesellschaft Fleisch «wahrscheinlich das emotionellste Lebensmittel» dar. Deshalb werde der Verband immer wieder mit Themen konfrontiert wird, die «meist eher ein Reagieren denn ein Agieren erfordern». Dazu zählten z.B. der missionierende Vegetarismus, Fragen des Tierschutzes oder Skandalmeldungen der Medien. Neu ist für den SFF die Auseinandersetzung mit der so genannten «Paleo-Ernährung». Die auch als Steinzeit-Diät bezeichnete Ernährungsweise beruht auf der Hypothese, dass sich die Gene des Menschen seit der Steinzeit nicht derart rasch verändern konnten, um sich optimal an die heutigen Nahrungsbegebenheiten anzupassen. Demzufolge sollte sich auch der heutige Mensch bei viel Bewegung ausschliesslich mit erlegtem Wild und gesammelten Früchten und Gemüse, nicht aber mit Milch, Getreide und Zucker ernähren. «Dieser Modetrend zeigt auf, dass in den heutigen westlichen Gesellschaften alternative Sichtweisen in Bezug auf Fleisch durchaus möglich sind», findet Hadorn, der keine persönliche Wertung vornehmen möchte, in einem Editorial des SF-Verbandsorgans. Für die Schweizer Fleischwirtschaft von grösserer Bedeutung sei jedoch die Tatsache, dass über die letzten Jahre hinweg ein relativ konstanter Pro-Kopf-Konsum festzustellen ist, wobei immer wieder gewisse Schwankungen bzw. Verschiebungen zwischen den einzelnen Fleischarten auftreten. «Wesentlich zu dieser Beständigkeit beitragen dürfte der Umstand, dass Fleisch von hoher Qualität in breiten Kreisen der Konsumentenschaft einen bedeutenden Stellenwert einnimmt und man sich den Fleischgenuss nicht verderben lassen will», freut sich Ruedi Hadorn.

SCHEINSELBSTSTÄNDIGKEIT – Die Taskforce des sgV drängt das SECO zu weiteren Verbesserungen.

Für klare Identifizierung und prompte Wegweisung

Die seit Juni 2010 operierende sgV-Taskforce zur Problematik der Scheinselbstständigkeit stellt weiterhin Forderungen an die Behörden. An ihrer letzten Sitzung zog das Gremium, in dem die am meisten betroffenen Verbände des Ausbaugewerbes sowie der Baumeisterverband als Beobachter vertreten sind, eine erste Bilanz. «Die Lage hat sich sicher nicht verbessert, wir müssen davon ausgehen, dass 20 bis 25 Prozent aller Kontrollen Missstände aufdecken», betonte Peter Bärswyl, Direktor des Schweizerischen Maler- und Gipserunternehmer-Verbandes (SMGV).

Zwei Forderungen

Entsprechend sieht die Taskforce einen dringenden Handlungsbedarf. Sie hat zuhanden der vom Staatssekretariat für Wirtschaft SECO eingesetzten «Arbeitsgruppe Scheinselbstständigkeit» zwei Forderungen (samt konkreten Lösungsvorschlägen) gestellt:

- Selbstständigerwerbende müssen bei Kontrollen ihren Status mit Unterlagen und Dokumenten eindeutig beweisen.
 - Bei erwiesenen Verstössen muss eine Wegweisung von der Baustelle erfolgen.
- Die SECO-Arbeitsgruppe, in der Peter Bärswyl die Taskforce vertritt, soll ihre Schlussfolgerungen Ende Juni präsentieren.

Protest in Konstanz

Unterdessen hat der sgV scharf auf Berichte reagiert, wonach die Handwerkskammer Konstanz (HKK) in einer Broschüre deutschen Unternehmen rät, in Falle von Lohn-dumping zu Recht verhängte Konventionalstrafen nicht zu bezahlen. Die fadenscheinige Begründung: die Verhängung von Strafen durch private Vereine sei mit deutschem Rechtsverständnis kaum vereinbar und entsprechende Geldforderungen könnten grenzüberschreitend nur

Schluss mit dem Kuscheln: Die Baustelleninspektoren sollen echte Kompetenzen erhalten.



schwer durchgesetzt werden. In einem Brief an die HKK hielt der sgV nun fest, dass er diese Haltung als inakzeptabel betrachtet. Sie passe nicht «zum bisher gepflegten, freundschaftlichen Verständnis; sie untergräbt zudem die flankierenden

Massnahmen und ist ein Anreiz für unlauteren Wettbewerb auf Kosten der schweizerischen KMU», heisst es in dem Schreiben. Die HKK wird zudem zu einer klärenden Stellungnahme aufgefordert.

Lu

POLITISCHE KNACKNUSS – Die zweite Röhre für den Gotthard-Strassentunnel ist wieder im Gespräch – und erhitzt die Gemüter. Sicherheit, Kapazitätsfragen und Nachteile für die Kantone Uri und Tessin prägen die Diskussion.

Alte Kontroverse neu aufgerollt

Wenn wir die griechische Mythologie bemühen, dann stehen wir heute zwischen den beiden Meeresungeheuern Skylla und Charybdis. Die beiden waren bekanntlich verantwortlich für zahlreiche Schiffbrüche, auch Odysseus blieb nicht verschont. Folgt man dem Ruf des Departementes für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation (UVEK), wird man von Charybdis verschlungen. Pendler sollen vermehrt zur Kasse gebeten werden, die Strasse soll noch mehr Gelder für die Infrastruktur liefern. Folgt man dem Ruf fundamentalistischer Grünen, wird man von Skylla versepeist. Unlängst forderte die Alpen-Initiative denn auch, man müsse bei der spätestens in zehn Jahren fälligen Sanierung den Tunnel gänzlich für den Verkehr sperren und eine rollende Landstrasse einrichten. Moderne Logistik verläuft aber nicht nach Fahrplan, sondern orientiert sich an Kundenbedürfnissen. Eine rollende Landstrasse ist absolut illusorisch und gefährdet den Wirtschaftsstandort Schweiz, allen voran aber das Tessin, massiv.

Röhre als Quantensprung

Der einzige längerfristige Ausweg ist der Bau der zweiten Gotthardröhre. Das Projekt der zweiten Röhre kann – und jetzt bemühen wird die moderne Physik – als Quantensprung in der Verkehrssicherheit verstanden werden. In Tunnelröhren mit Gegenverkehr liegt die Unfallrate um 40 Prozent höher als in richtungs-



Tunnels mit Gegenverkehr sind gefährlich: Unfälle gehören in der heute einzigen Gotthardröhre zur Tagesordnung.

getrennten Bauwerken. Das beweist nicht nur die Unfallstatistik vom Gotthard und Seelisberg. Unverständlich in dieser Frage bleibt für das Gewerbe die bisherige Haltung des UVEK. Beim Schienenverkehr zum Beispiel wird Vorsicht stets hoch gehalten. Ein Beispiel: Die sicherheitsbedingten Mehrkosten für den Zweiröhren-Bau am Monte-Ceneri schla-

gen mit 650 Millionen Franken zu Buche. Im Gotthard-Strassentunnel kann eigentlich stündlich ein Ereignis eintreten, das massive Vorwürfe an die Verantwortlichen auslösen wird, die den Ausbau der zweiten Röhre nicht gefordert, sondern verhindert haben.

Das vieldiskutierte Projekt via sicura will in seiner ersten von 26 Forderungen nicht zufällig mehr Infrastruktursicherheit. Diese Forderung bejaht der sgv. Bundesbern ist eingeladen, gleich Nägel mit Köpfen zu machen und den Ausbau des Gotthardtunnels morgen – und nicht übermorgen – in Angriff zu nehmen. Es ist nicht mehr zu verantworten, dass mit der Sicherheit der Tunnelbenützer weiter herumlaboriert wird.

Vorentscheidung in Uri

Die Erweiterung des Gotthard-Strassentunnels mit einer zusätzlichen Röhre, kombiniert mit der einspurigen Verkehrsführung je Tunnelröhre, ist gemäss Bundesrat mit dem geltenden Alpenschutzartikel der Bundesverfassung vereinbar. Damit werden keine zusätzlichen Transitstrassenkapazitäten im Sinne des Alpenschutzartikels geschaffen. Tony Z'graggen, Direktor des kantonalen Gewerbeverbandes Uri, plädiert für die Variante eines Baus ohne Kapazitäts-

erweiterungen, weil er das Anstreben einer Verfassungsänderung ohnehin als «illusorisch und schon aus Zeitgründen unrealistisch» erachtet.



Respekt für die Verfassung: Der Urner Gewerbedirektor Tony Z'graggen will eine realistische Lösung.

Die Urner Stimmbürger entscheiden am 15. Mai darüber, ob sich der Kanton beim Bund mit einer Standesinitiative für eine zweite Röhre einsetzen soll – und wie dies geschehen soll. Die Junge SVP schlägt mit einer Initiative vor, dass vor der Sanierung ein zweiter Tunnel gebaut wird. Danach soll in jeder Röhre nur eine Fahrspur in Betrieb genommen werden. Der Verkehr könnte dann richtungsgetrennt geführt werden. Der Gegenvorschlag der Regierung sieht ebenfalls den Bau einer zweiten Röhre vor. Allerdings soll auf die Sanierung des alten Tunnels verzichtet und dieser stillgelegt werden. Der Verkehr würde somit wie bisher im Gegenverkehr durch nur eine Röhre geführt werden. Allerdings: Wie die Abstimmung in Uri auch ausgeht – über die Abwicklung der Sanierung entscheidet der Bund.

Inlandverkehr wird sicherer

Ein Sicherheitsgewinn im Tunnel würde gemäss aktuellen Studien in erster Linie dem hausgemachten Strassenverkehr zugute kommen. Rund drei Viertel des Gesamtverkehrsaufkommens am Gotthard ist schweizerischer Verkehr. Der restliche Viertel ist Transitverkehr, der vor allem während der Ferienzeiten sowie an Ostern und Pfingsten den einheimischen Verkehr überlagert. Von zentraler Bedeutung ist es, dass eine zweite Röhre in erster Linie im Hinblick auf die prognostizierte beträchtliche Zunahme der Transportkapazitäten im Personenverkehr – dieser macht heute 80 Prozent des Verkehrsaufkommens im Gotthard-Strassentunnel aus – erstellt werden müsste. Das Argument, die zweite Röhre würde lediglich für ausländische Fahrzeuge gebaut, ist somit nicht stichhaltig.

Einfache Realisierung

Der Bau einer zusätzlichen Röhre am Gotthard-Strassentunnel ist technisch einfach machbar, da die Geologie entlang der bestehenden Tunnelröhre zwischen Airolo und Göschenen bestens bekannt ist und praktisch jedwede Überraschungen ausschliesst. Der definitive Ausbau dieser Röhre würde rund eine Milliarde Franken kosten. Die Realisierungszeit wird auf 8 bis 13 Jahre veranschlagt. Ein Tunnelsystem am Gotthard mit zwei Röhren behebt das Risiko, dass der Kanton Tessin als Folge von Pannen oder Unfällen oder aus irgendwelchen anderen Ursachen, die zu einem Betriebsunterbruch im Gotthard-Strassentunnel führen, vom Rest des Landes abgeschnitten wird. Aufgrund der geplanten Gesamtsanierung und der damit einhergehenden Totalsperrung der bestehenden Tunnelröhre kommt diesem Aspekt eine zusätzliche Bedeutung zu.

«Für das Tessin katastrophal»

Luca Albertoni, dem Direktor der Tessiner Handels- und Gewerbekammer, stösst vorab der Vorschlag einer «rollenden Landstrasse» sauer auf: «Die Neat wird niemals genug grosse Kapazitäten haben, um den ganzen Verkehr aufzunehmen. Eine komplette Schliessung des Strassentunnels wäre für den Kanton Tessin eine Katastrophe. Industrie und Tourismus würden schwer getroffen. Ich weiss von mehreren exportorientierten Firmen, dass sie ihren Standort in die Deutschschweiz verlagern werden, wenn das Tessin nicht mehr durch den Strassentunnel erreichbar sein wird.» Entgegen der geläufigen Meinung sei die Wirtschaft des Südkantons längst nicht nur auf Italien ausgerichtet, sondern vermehrt auch auf den Norden Europas. «Viele Güter werden über den Flughafen Zürich exportiert. Diese Exporttätigkeiten können bei einer Schliessung des Gotthardtunnels kaum mehr weitergeführt werden», hält Albertoni fest.

Gescheiterte Verlagerung

Der Strassentransport hat gegenüber der Schiene entscheidende qualitative Vorteile: Schnelligkeit, Flexibilität, Pünktlichkeit, Planbarkeit, Zuverlässigkeit. Es sind nicht zuletzt diese Elemente, die bei der Wahl des Transportmittels letztlich den Ausschlag geben. Die Verkehrsverlagerungspolitik des UVEK ist aus genau diesen Gründen gescheitert. Kein Mensch wird seinen Kühlschrank mit der Bahn erhalten. Im Weiteren ist auch die Beschaffenheit der zu transportierenden Güter ein Entscheidungskriterium. Schwere und gefährliche Güter werden eher mit der Bahn transportiert. Dies vor allem über längere Distanzen (mehr als 250 Kilometer). Voluminöse, aber leichte sowie hochwertige Waren werden eher mit dem Lastwagen verschoben. Im Binnenverkehr dominiert sowieso eindeutig der Lastwagen.

Derzeit ist der Bund bzw. das ASTRA übrigens daran, anhand eines so genannten Forschungspakets mit dem Titel «Güterverkehr: Strategien zum wesensgerechten Einsatz der Verkehrsmittel im Güterverkehr der Schweiz» mehr und Umfassenderes über diese Entscheidungskriterien bzw. die Anforderungen der Güterlogistik an die Netzinfrastruktur und die langfristige Netzentwicklung in der Schweiz in Erfahrung zu bringen.

Patrik Kneubühl
Politischer Sekretär sgv



Angst vor dem GAU: Für Luca Albertoni, den Direktor der Tessiner Handels- und Gewerbekammer, kommt eine totale Sperrung des Tunnels nicht in Frage.

ALARMIERENDE ZAHLEN – 62 Stautage zwischen Erstfeld und Biasca.

Bald der «Wartesaal Europas»?

Der jährliche «Verkehrsflussbericht» des Bundesamts für Strassen (ASTRA) weist den Gotthard-Strassentunnel als Stauschwerpunkt aus. Im Jahr 2009 wurden für beide Richtungen zusammen fast 1500 Stautunden verzeichnet – das heisst: Der Verkehr staute während rund 62 Tagen ohne Unterbruch. Obwohl auf der Nationalstrasse A2 zwischen Erstfeld und Biasca ein vergleichsweise geringes Verkehrsaufkommen registriert werden konnte, verursachte dieser Abschnitt trotzdem rund 13 Prozent der gesamten Stautunden auf den Nationalstrassen. Vor dem Nordportal haben die

Stautunden 2009 gegenüber 2008 um gut 35 Prozent und vor dem Südportal um gut 20 Prozent zugenommen. Auch im 2010 kann von keiner Entwarnung gesprochen werden, im Gegenteil: Die Stautunden nehmen exponentiell um 18 Prozent zu. Stautundenangaben sind allerdings nur bedingt aussagekräftig. Ein präziseres Bild vermittelt die Stauwartzeit pro Verkehrsteilnehmer. Diesbezüglich schneidet der Gotthard-Strassentunnel sehr schlecht ab. Während anderswo auf dem Nationalstrassennetz ein durchschnittlicher Stau die Fahrzeit um mehrere Minuten verlän-

gert, können am Gotthard ohne weiteres ein paar Stunden verloren gehen. Aufgrund der vom Bundesamt für Raumentwicklung (ARE) prognostizierten Verkehrszunahme bis ins Jahr 2030 wird die Stauverlustzeit künftig weiter zunehmen, und jeder Automobilist wird sich vor dem Gotthard-Strassentunnel mehrere Stunden bis zur Durchfahrt gedulden müssen. Ob das Tourismusland Schweiz dann bei den in- wie ausländischen Touristen immer noch so beliebt sein wird, ist zu bezweifeln. Vielleicht werden wir ja im Ausland bald als Wartesaal Europas belächelt.

KONTROVERSE UM LANDSCHAFTSINITIATIVE – Die Raumplanung rückt wieder stärker ins Zentrum des Interesses. Den grössten Zankapfel stellen dabei die Bauzonen dar, findet Nationalrat Hans Rutschmann.

Irrungen der Raumplanung



Raumentwicklung geht uns alle an: Das Schicksal ganzer Landstriche (hier das Zürcher Weinland) steht dabei auf dem Spiel.



Seine Warnungen vor Fehlentwicklungen sind ernst zu nehmen: Als Architekt kennt sich Hans Rutschmann in der Raumplanung bestens aus.

ZUKUNFTSGESTALTUNG – Cleantech soll zu einem neuen Qualitätsmerkmal unseres Landes werden. Der sgv unterstützt die entsprechenden Pläne.

Eine «saubere» Strategie für die Schweiz

Der Bund hat 2010 einen Masterplan Cleantech Schweiz erarbeitet, um die Innovationskraft der Schweiz im Cleantech-Bereich gezielt zu stärken; insgesamt werden 50 Massnahmen vorgeschlagen und weitere Empfehlungen gemacht. Sie sollen in den nächsten Jahren von Bund, Kantonen, Wirtschaft und Wissenschaft umgesetzt werden. Ziel ist, die Schweizer Wirtschaft im globalen Wachstumsmarkt der sauberen und ressourceneffizienten Technologien optimal zu positionieren. Kurz gesagt: Swissness soll künftig Cleantech sein.

Die Schweiz hat ein grosses Potenzial im Cleantech-Bereich: Das hohe Umweltbewusstsein und die im internationalen Vergleich gut positionierte Umweltgesetzgebung sind treibende Kräfte für Innovationen in der Wirtschaft. Der führende Forschungsplatz bietet dazu ideale Voraussetzungen. Schweizer Hightech-Lösungen aus Bio-, Mikro- und Nanotechnologie lassen sich gerade im Cleantech-Bereich mit den traditionellen Stärken des Landes in Präzisionstechnik, mechanischer Fertigung und Elektrotechnik ideal kombinieren. So können Schweizer Unternehmen mit ihren hochwertigen Cleantech-Produkten und Dienstleistungen sowohl im Inland als auch in den Exportmärkten Erfolge erzielen.

Volkswirtschaftlich wichtig

Im 2010 beschäftigte das Wirtschaftsegment Cleantech in der Schweiz 155 000 bis 160 000 Personen oder rund 4,5 Prozent aller Arbeitnehmer. Mit einer jährlichen Bruttowertschöpfung von 18 bis 20 Milliarden Franken leistete Cleantech im Jahr 2008 einen Beitrag von 3 bis 3,5 Prozent an das Bruttoinlandsprodukt. Ange-

sichts der weltweiten Wachstumsprognosen wird die Bedeutung des Cleantech-Bereichs in Zukunft weiter zunehmen.

Bis 2020 wird ein weltweites Marktvolumen von rund 2215 Milliarden Euro vorausgesagt. Das entspricht einem Anteil von 5,5 bis 6 Prozent am Volumen aller wirtschaftlichen Tätigkeiten weltweit. Heute liegt dieser Anteil schätzungsweise bei 3,2 Prozent. Je nach Cleantech-Bereich erwarten Experten bis zum Jahr 2020 ein weltweites Wachstum zwischen 3 und 8 Prozent. Die höchste Marktdynamik wird den Segmenten erneuerbare Energien und Materialeffizienz zugeschrieben. Das grösste weltweite Marktvolumen liegt mit deutlichem Abstand in der Energieeffizienz.

Gut für das Gewerbe

Der sgv unterstützt das übergeordnete Ziel des Masterplans, den Ressourcenverbrauch der Wirtschaft zu senken und gleichzeitig daraus strategische Erfolgspotenziale abzuleiten. Heute schon sind Schweizer KMU in der anwendungsbezogenen Entwicklung von «sauberen» Technologien führend. Damit kann sich die Schweiz als weltweite Impulsgeberin in Sachen Ressourceneffizienz und Ressourcenökonomie positionieren. Die Schweiz ist als umweltfreundlicher Standort gut positioniert. Insbesondere die CO₂-arme und günstige Stromproduktion ist ein grosser Standortvorteil. Gleichzeitig verfügt die Schweiz etwa im Bereich Dienstleistungen und Bau, in der Gestaltung industrieller und gewerblicher Prozesse, im Bereich der Forschung und im Bereich der Gebäudestandards über erhebliches Know-how. Dieses kann nutzbar gemacht und in der in-

ternationalen Positionierung hervor gehoben werden. Eine vertiefte Potenzialanalyse wird zeigen, wie sich diese Vorteile quantifizieren lassen und wie sich der Standort diese zu Nutze machen kann. Ebenso muss die Potenzialanalyse aber auch gefährdete Bereiche zeigen können, in denen die Schweiz den Anschluss verpassen kann.

Stiefkind Berufsbildung

Der Masterplan, der bis Ende Februar angehört wird, greift in einem Bereich zu kurz: In der Berufsbildung. Der Bildung kommt im Cleantech-Bereich ein wichtiger Stellenwert zu. In der Strategie werden Forschungseinrichtungen und Hochschulen stets als Träger der Cleantech-Innovationen dargestellt, was aber nur die halbe Wahrheit ist. Die berufliche Praxis der KMU-Wirtschaft treibt effiziente und günstige Innovationen voran; wenn die Schweiz sich durch Cleantech positionieren will, dann muss sie einen Hebel in der Berufsbildung setzen.

Auch wenn schweizerische Hochschulausbildungen unter den weltweit besten sind, sind insbesondere Fachkräfte zu fördern. Je besser berufsausbildet die Bevölkerung ist, desto innovativer sind die Wirtschaftstreibenden und die Branchen und desto flexibler ist der Arbeitsmarkt. Innovation und Flexibilität sind wesentlich für die Weiterentwicklung von Märkten, insbesondere weil Neuerungen «bottom-up» kommen sollten. Deshalb verlangt der sgv einen klaren Fokus auf die Berufsauss- und Weiterbildung in den Bereichen Bau, Gebäude, Mechanik, Materialien und Lebensmittel.

Henrique Schneider,
politischer Sekretär sgv

Der Bundesrat hat kürzlich ein Konzept vorgestellt, das als strategische Grundlage für die künftige Raumentwicklung dienen soll. Konkreter wird die zukünftige Raumentwicklung im eidgenössischen Parlament jedoch im Rahmen der Landschaftsinitiative diskutiert, der die Landesregierung einen indirekten Gegenvorschlag in Form einer Teilrevision des Raumplanungsgesetzes gegenüberstellen will.

Scharfer Gegenvorschlag

Die Landschaftsinitiative fordert im Wesentlichen eine hochwertige Siedlungsentwicklung nach innen und eine Begrenzung des Bauens im Nichtbaugelände. In den Übergangsbestimmungen verlangt sie, dass die Gesamtfläche der Bauzonen während 20 Jahren nicht vergrössert werden darf. Es entspricht schon fast einer Tradition in Bern, dass der Bundesrat Volksinitiativen zwar zur Ablehnung empfiehlt, mittels eines Gegenvorschlages einen Grossteil der Forderungen jedoch aufnimmt und teilweise sogar noch schärfere Gesetzesbestimmungen vorschlägt. So geschehen zuletzt bei der Offroad-Initiative, der mit einer Änderung des CO₂-Gesetzes begegnet werden soll. So plant es der Bundesrat auch mit der Landschaftsinitiative und dem geplanten Gegenvorschlag im Raumplanungsgesetz. Bekanntlich zog der Bundesrat vor einiger Zeit seinen Entwurf für eine Totalrevision des Raumplanungsgesetzes (RPG) wieder zurück, nachdem dieser in der Vernehmlassung grandios gescheitert war. Viele der damals heftig umstrittenen Vorschläge finden sich nun aber wieder in der vorliegenden Teilrevision des Raumplanungsgesetzes.

Wachsende Bevölkerung

Grosse Veränderungen sind im Bereich der Bauzonenflächen vorgesehen. Sie sollen künftig nur noch den Bedarf der nächsten 15 Jahre abdecken, weitergehende Baulandreserven sind zu reduzieren. Dieses Vorgehen wird in der Praxis zu Auszonungen grösseren Ausmasses führen. Dies ist vor dem Hintergrund einer stark wachsenden Bevölkerung nur schwer verständlich. Gegenwärtig nimmt die Bevölkerungszahl in der Schweiz jährlich um ungefähr 80 000 Personen zu. Das Bundesamt für Statistik prognostiziert in einem mittleren Szenarium eine Bevölkerungszahl von neun Millionen. Neuere Studien gehen davon aus, dass diese Zahl bereits im Jahre 2020 erreicht werden könnte. Nur mit einer inneren Verdichtung, ohne zusätzlichen Baulandverbrauch, kann der künftig notwendige Wohnraum kaum bereitgestellt werden. Dies umso mehr, als über bauliche Verdichtungen ebenfalls kein Konsens besteht. Bei einer Revision des Planungs- und Baugesetzes (PBG) im Kanton Zürich in den 1990er-Jahren erhielten die Gemeinden erstmals die Möglichkeit, zugunsten einer verdichteten Bauweise auf eine Ausnützungsziffer zu verzichten. Flugs empfahlen ihnen die Ortsplaner, auf die Baumassenziffer auszuweichen – und unterließen damit gezielt die Bestrebungen für ein verdichtetes Bauen.

Explodierende Wohnkosten

Eine Reduktion der Bauzonenflächen bei einer gleichzeitig höheren Nach-

frage wird sich auch unweigerlich auf den Landpreis auswirken. Höhere Landpreise, immer strengere Bauvorschriften und mehr Bürokratie werden längerfristig zu massiv steigenden Mietzinsen führen. Heute verfügen wir über einen funktionierenden Wohnungsmarkt. Bei einer künstlichen Baulandverknappung ist dies längerfristig nicht mehr gewährleistet.

Die Teilrevision des Raumplanungsgesetzes wird aber auch in unseren Dörfern zu negativen Auswirkungen führen. So dürfen Bauzonen nur noch in Gebieten, welche mit dem öffentlichen Verkehr gut erschlossen sind, bezeichnet werden. Im Kanton Zürich würde dies beispielsweise dazu führen, dass in Gebieten, welche abseits von S-Bahn-Linien liegen, keine Bevölkerungsentwicklung mehr möglich wäre. Dies mit den bekannten negativen Folgen für die Kindergärten, Schulen und Läden. Diese Tendenz wird noch verstärkt durch den Vorschlag, dass Lage und Grösse der Bauzonen über die Gemeindegrenzen hinaus abzustimmen sind. Dies bedeutet, dass nicht mehr jede Gemeinde über eigene Baulandreserven verfügen darf. Damit wird die Raumplanung viele Gemeinden in ihren Entwicklungsmöglichkeiten einschränken. Und eine Gemeinde, welche über keine bauliche Perspektive verfügt, wird längerfristig zum Problem- resp. Fusionsfall.

Eingriffe ins Eigentumsrecht

Vorgesehen sind jedoch auch eine ganze Reihe von eigentumsfeindlichen Regelungen wie Fördermassnahmen zur Verfügbarkeit des Baulandes oder die Mehrwertabschöpfung. So sollen die Behörden die Kompetenz erhalten, dem Grundeigentümer eine Frist zur Überbauung ihres Grundstückes zu setzen. Andernfalls könnte die zuständige Behörde das Land einer Überbauung zuführen. Diese Regelung würde dazu führen, dass auch dann gebaut werden müsste, wenn keine zwingende Nachfrage besteht oder der Grundeigentümer aus persönlichen Gründen noch nicht bauwillig ist. Anstatt mit dem Bauland haushälterisch umzugehen, würde damit der Landverschleiss staatlich vorgeschrieben.

Notfalls Referendum

Der Gegenvorschlag zur Landschaftsinitiative wird gegenwärtig in der zuständigen parlamentarischen Kommission beraten und dürfte spätestens in der Sommersession im Nationalrat behandelt werden. Es bleibt zu hoffen, dass dieser dirigistische, eigentumsfeindliche Vorschlag im Parlament scheitert oder zumindest entschärft wird. Andernfalls müsste man sich wohl Gedanken über ein Referendum machen.

Hans Rutschmann,
SVP-Nationalrat und
Präsident des Kantonalen
Gewerbeverbandes Zürich

IMPRESSUM

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

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

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

GUT ZU WISSEN

Nützliche Grund-Infos

Die rechtlichen Grundlagen der Arbeitslosenversicherung finden sich im Arbeitslosenversicherungsgesetz (AVIG), Verordnung über Arbeitslosenversicherung (AVIV) der Verordnung über die Unfallversicherung und der Verordnung über die obligatorische berufliche Vorsorge von arbeitslosen Personen. In der Broschüre «Arbeitslos» des Staatssekretariats für Wirtschaft (SECO) sind die wichtigsten Informationen zusammengestellt.

DOWNLOAD

www.treffpunkt-arbeit.ch/secopdf/de/b_arbeitslos

Sozialhilfe statt Job

Fast die Hälfte der Sozialhilfebezüger in der Schweiz ist jünger als 25 Jahre. Bei den jungen Erwachsenen sind schlechte Ausbildung, Arbeitslosigkeit und ein ungünstiger familiärer Hintergrund die wichtigsten Ursachen ihrer Misere. Dies hält die aktuelle Studie «Junge Erwachsene in der Sozialhilfe» der Fachhochschule Bern fest. Danach erhielten im Jahr 2006 knapp 32 000 junge Erwachsene zwischen 18 und 25 Jahren Sozialhilfe. Das sind 4,5 Prozent dieser Altersgruppe. In der gesamten aktiven Bevölkerung der Schweiz lag der Anteil der Sozialhilfebezüger bei 3,3 Prozent. Junge Ausländer hatten mit 7,2 Prozent eine höhere Sozialhilfequote als junge Schweizer mit 3,7 Prozent. Die Hälfte der jungen Sozialhilfebezüger lebte alleine oder mit einer anderen Person zusammen, knapp ein Fünftel hatte Kinder: Rund ein Sechstel lebte bei ihren Eltern, die ihrerseits Sozialhilfe bezogen – waren also «Zweitgenerationenbezüger». Der Rest lebte in einer kinderlosen Paarbeziehung, in Heimen oder anderen Wohnformen. Über die Hälfte der jungen Sozialhilfebezüger hatte keine abgeschlossene Berufsausbildung. 28 Prozent hatten keine Ausbildung und keinen Job. 14 Prozent der jungen Sozialhilfeempfänger ohne Berufsausbildung suchten aus verschiedenen Gründen keine Erwerbsarbeit. Schlusslich waren Personen ohne Ausbildung länger auf Sozialhilfe angewiesen als Personen mit Berufsbildung.

Internet statt Zeitung

Die Bedeutung des Internets für die Personalsuche nimmt weiter zu. Mittlerweile werden 61 Prozent der Einstellungen dank Stellenanzeigen besetzt, die im Internet – auf Firmen-Webseiten und in Online-Stellenmärkten – publiziert wurden. Dagegen nimmt der Anteil via Zeitungen vermittelter Stellen weiter ab und liegt nur noch bei rund einem Fünftel. Gut 12 Prozent aller Einstellungen sind auf eine RAV-Ausschreibung zurückzuführen. Weitere Rekrutierungskanäle wie Personalberatungen, Headhunter, Anbieter von Temporärstellen oder persönliche Netzwerke generieren etwa 6 Prozent der Neueinstellungen.

INNOVATIONEN

Mit Lottogewinn Jobs erhalten

Eine «Arbeitsmarktmassnahme» der ganz besonderen Art hat kürzlich ein französischer Lottogewinner praktiziert: Er hat das KMU seines bisherigen Arbeitgebers gekauft und seinen früheren Patron zum Angestellten gemacht. Der 50-jährige Lastwagenfahrer aus der Normandie hatte 2010 zehn Millionen Euro gewonnen. Als das Speditionsunternehmen seines alten Arbeitgebers kurz danach Finanzprobleme hatte, sah er seine Stunde gekommen. «Ich hatte die Mittel zum Investieren – und konnte damit vermeiden, dass 14 Menschen arbeitslos wurden», erklärte der neue Chef. Seinen Ex-Boss behielt er im Unternehmen: «Er tat mir leid, also habe ich ihm zu bleiben erlaubt.» Ferien hat sich der Nordfranzose seit seinem Gewinn noch nicht gegönnt, sondern erst auf Rat seines Finanzberaters den Gewinn angelegt. Und trotz seiner neuen Rolle setzt sich der Millionär gelegentlich auch wieder selbst hinter das Steuer im Lastwagen. Nach Angaben der französischen Lottogesellschaft ist ein solcher Fall sehr speziell: Viele Gewinner investierten zwar in Firmen oder Restaurants, aber niemand habe bisher den Arbeitgeber aufgekauft.

INNOVATIVE STELLENVERMITTLUNG – Die Baselbieter Behörden setzen auf RAVplus. Die individuelle Betreuung von Unternehmen, die auf Personalsuche sind, bewährt sich.

Ein überzeugender Partner

Ermando Imondi, Leiter der kantonalen RAV in Liestal, ist stolz auf die Spezialabteilung: «RAVplus ist das engagierte und qualifizierte Team der RAV-Aussendienstmitarbeiter. Als Bestandteil des Kantonalen Amtes für Industrie, Gewerbe und Arbeit – KIGA Baselland – ist es der unabhängige Partner für Unternehmungen rund um Personalfragen. Das RAVplus steht mit griffigen Werkzeugen Unternehmungen aktiv zur Seite.»

Eignung genau abklären

Das Prinzip ist einfach: Bevor eine Kandidatin oder ein Kandidat vom RAVplus für eine Stelle vorgeschlagen wird, wird eine genaue Eignungsprüfung vorgenommen. Somit sind die Zeiten der «Dossier-Türme» ungeeigneter Stellensuchenden auf den Schreibtischen der Personalverantwortlichen vorbei. Allfällige Mankos der Stellensuchenden werden vor einem Bewerbungsgespräch aufgedeckt und wenn immer möglich durch gezielte Schulung oder Kurse gehoben. Dieses Angebot ermöglicht beiden Seiten eine Testphase während zweier Wochen im aktiven Arbeitsumfeld. Diese Eignungsabklärung ist für die Arbeitgeberseite kostenlos und liefert einen wichtigen Beitrag für einen optimalen Start in eine positive Zusammenarbeit.

«Flankierende» Massnahmen

Dem RAVplus stehen weitere wertvolle Unterstützungsmassnahmen zur Verfügung. So wird mit dem Ein-

arbeitungszuschuss (EAZ) der zusätzliche Aufwand für die spezifische Einarbeitung in den Betrieb ausgeglichen. Die Arbeitslosenversicherung übernimmt während einer vereinbarten Zeit von maximal sechs Monaten einen erheblichen Teil der Lohnkosten und gibt Lehrabgängern oder Personen mit geringer Berufserfahrung, bzw. geringeren Berufsvorkenntnissen die Chance, aktiv im Arbeitsmarkt integriert zu werden. Arbeitgebende haben aber auch die Möglichkeit, Stellensuchenden über längere Zeit einzuräumen, um den Arbeitsalltag kennen zu lernen. Ein Praktikum eröffnet die Chance, sich Berufserfahrung, Praxisbildung und Brancheneinblicke anzueignen, während die Unternehmungen von einem motivierten Teammitglied mit überschaubaren Lohnkosten profitieren. Wird auf eine Weiterführung des Arbeitsverhältnisses verzichtet, entstehen keine weiteren Kosten oder Verpflichtungen. Entpuppt sich das neue Teammitglied jedoch als fähige Fachkraft, so ist nach dem Praktikum der Weg für eine Festanstellung offen.

Vorgehen und Stärken

Der regional stark verankerte Charakter ist die perfekte Ausgangslage für persönliche Gespräche und kombiniert die soziale Kompetenz mit wirtschaftlichen Gedanken. Motivierte Teammitglieder, deren Umfeld stabil und die Leistung aus diesem Grund dauerhaft ist, arbeiten sich schnell und zuverlässig in neue

BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Dass die Arbeit der RAV-Plus-Teams von den Arbeitgebenden geschätzt zeigt der folgende Brief von Astrid Gretler, Personalchefin der Lackerli Huus AG in Münchenstein: «Anlässlich des Besuches von Herrn Bruno Holzer/RAVplus BL anfangs September 2010 besprachen wir die damals aktuellen Stellen-Vakanzen. Herr Holzer nahm die einzelnen Anforderungs-Profile auf und konnte uns am folgenden Tag bereits die ersten zwei Kandidatinnen vorschlagen. In den nächsten Tagen erhielten wir eine weitere

Auswahl von 8 Personen, welche die fachlichen Anforderungen erfüllten. Davon konnten wir innert nützlicher Frist 6 Mitarbeiterinnen anstellen, was unseren Rekrutierungs-Prozess sehr vereinfachte. Wir sind angenehm überrascht von der Effizienz Ihres RAVplus-Dienstes und danken Ihnen für die unbürokratische und informative Abwicklung. Gerne nehmen wir Ihre RAVplus-Dienste bei Bedarf wieder in Anspruch und freuen uns auf die weiterhin tolle Zusammenarbeit.»



Bei Lackerli Huus AG in Münchenstein klappte es bestens: Human-Ressources Astrid Gretler (rechts) und Yvonne Ambühl von der Personalabteilung mit dem RAVplus-Sachbearbeiter Bruno Holzer.

Strukturen ein. «Unsere RAVplus-Mitarbeitenden kennen das Umfeld meist persönlich oder können sich dank der grossen Erfahrung schnell einen Überblick über die Basis der Stellensuchenden verschaffen», betont Ermando Imondi. Mit ausgewählten Kundendossiers, gezielt nach Branchen, Berufen oder Stärken gefiltert, werden die Beraterinnen und Berater effizient und kompetent im jeweiligen Arbeitsumfeld tätig. Durch die tägliche Auseinandersetzung mit den Erfahrungen, Anforderungen und Wünschen der Unternehmungen, ist die Kandidatenauswahl auf die Bedürfnisse beider Seiten fokussiert.

Weites Netzwerk nutzen

«Die Kundennähe und das Agieren in einem vertrauten Umfeld ermöglicht dem RAVplus ein rasches, ziel-

orientiertes und effizientes Handeln. Die über Jahre gewachsenen regionalen Kontakte zu Firmen, Behörden und Institutionen sowie die aktive Pflege dieses Netzwerkes bieten klare Vorteile bei der Besetzung von Vakanzen», meint Imondi. Das RAVplus sei RAV und KIGA Baselland übergreifend organisiert und nutze daher weit über Kantonsgrenzen hinweg alle Vorteile eines grossen Netzwerkes. Imondi freut sich: «So gesehen ist das RAVplus der ideale Partner für Stellensuchende und Unternehmen.»

Kontakt

KIGA Baselland
Ermando Imondi
Leiter RAV/RAVplus,
Bahnhofstr. 30, 4242 Laufen
Tel. 061 765 91 11
rav@bl.ch, www.kiga.bl.ch



«Das RAVplus steht mit griffigen Werkzeugen Unternehmungen aktiv zur Seite», sagt der Baselbieter RAV-Chef Ermando Imondi nicht ohne Stolz.

AKTUELLE ZAHLEN – Die gute Konjunkturlage wirkt sich auch in der Statistik aus: Im vergangenen Januar ist die Arbeitslosenquote nahezu konstant geblieben.

Die positive Entwicklung dauert an

In der Regel pflegen die Arbeitslosenzahlen im Januar jeweils recht stark anzusteigen. So wurde auch für vergangenen Monat mit einer steigenden Arbeitslosenquote gerechnet. Entgegen diesen Erwartungen blieb die Quote mit 3,8 Prozent jedoch stabil. So wurden im Januar 2011 gerade einmal 148 neue Arbeitslose in der Schweiz registriert. Dies entspricht einer Gesamtheit von 148 784 Stellenlosen. Noch im Vorjahresmonat waren es rund 27 000 mehr. «Für einen Januar ist das eine sehr erfreuliche Entwicklung», freute sich Serge Gaillard, Leiter der Direktion für Arbeit beim SECO. Kein Wunder: Saisonbereinigt hätte es im Januar sogar 2,5 Prozent weniger Arbeitslose gegeben als im Dezember. Noch besser fällt der Vergleich mit dem Vorjahr aus: Ende Januar 2010 lag die Arbeitslosenquote mit 4,5 Prozent deutlich höher; fast 27 000 Personen waren damals ohne Job. Der



Vorab die Jungen profitieren von der besseren Lage auf dem Arbeitsmarkt.

Rückgang beträgt damit innert Jahresfrist 15,4 Prozent. Gaillard sieht vorerst einen positiven Trend: «Die Beschäftigung nimmt noch immer zu.» Höchst erfreulich sieht es für die Jungen aus. Ende Januar waren noch 22 450 Jugendliche im Alter zwischen 15 und 24 ohne Arbeit. Damit konnte ein schöner Teil der Schulabgänger den Anschluss an den Arbeitsmarkt schaffen. Ebenso positiv ist die Zunahme der offenen Stellen um 2414 auf 17 921. Serge Gaillard rechnet damit, dass die Arbeitslosigkeit in den nächsten Monaten weiter zurückgeht, weil die

konjunkturelle Erholung des Vorjahres nachwirke. Doch über das ganze Jahr dürfte der Trend nicht anhalten. Das SECO bleibt bei seiner Prognose, wonach der Rückgang der Arbeitslo-

sigkeit bei einer Quote von 3,4 Prozent zum Stillstand kommen sollte. Wegen des starken Frankens werde sich die Konjunkturerholung deutlich abschwächen.

LEISTUNGEN FÜR ARBEITGEBENDE

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

- Vermittlung von Stellensuchenden
- Schnelle und professionelle Vorselektionierung geeigneter Kandidatinnen und Kandidaten
- Beratung in arbeitsmarktlichen Belangen
- Einfaches Verfahren zur Meldung offener Stellen
- Aufnahme der Stellen in die gesamtschweizerische Datenbank der RAV sowie auf Wunsch

in SSI und/oder Teletext/
www.treffpunkt-arbeit.ch
■ Zusammenarbeit mit privaten Stellenvermittlern

Die Adressen der RAV findet man:

- im Internet unter www.treffpunkt-arbeit.ch
- unter Teletext, SF2, Seite 430 ff.
- bei der RAV-Koordination des Staatssekretariats für Wirtschaft, Arbeitsmarkt und Arbeitslosenversicherung, Effingerstrasse 31, 3003 Bern, Tel. 031 325 32 64

GOLFBBOOM - Immer mehr Golfplätze, erschwingliche Preise und eine zunehmende Kommerzialisierung sorgen dafür, dass Golf für breitere Bevölkerungsschichten interessant wird. Ein Hauch des Elitären aber bleibt.

Golf auf dem Weg vom Elite- zum Breitensport

Der Golfsport in der Schweiz schaut auf eine bewegte Geschichte zurück. Erfunden wurde das Spiel vermutlich im 15. Jahrhundert in Schottland. Von dort aus verbreitete sich Golf in den englischen Kolonien, ab dem 20. Jahrhundert dann rund um die Welt. Auch in der Schweiz hat Golf durchaus eine lange Tradition. Die ersten Clubs entstanden Ende des 19. Jahrhunderts in St. Moritz und Samedan, und zwar in erster Linie auf Betreiben von ausländischen Touristen hin, die ihrem Hobby auch in den Ferien frönen wollten. 1893 wurde der Engadine Golf Club gegründet, dem sich 1902 der St. Moritz Golf Club anschloss und damit zum ältesten Verband auf europäischem Festland wurde. Vor allem wegen des 1. und des 2. Weltkriegs stockte die weitere Entwicklung. Mitte der 80er Jahre zählte man in der Schweiz erst knapp 30 Golfplätze und gut 11 000 Spieler. Der eigentliche Golfboom, von dem heute oft gesprochen wird, begann hierzulande erst in den 1990er Jahren. Die Materialentwicklung mach-

te grosse Fortschritte, Golfutensilien waren alsbald im regulären Sportfachhandel und auch zu erschwinglichen Preisen erhältlich, Show- und Wirtschaftsprominenz liess sich beim Spiel ablichten und Golf als Spitzensport fand spätestens mit Tiger Woods vermehrten Zugang in die hiesigen Medien. Der damit einhergehenden Kommerzialisierung konnte und wollte man sich auch hierzulande nicht entziehen.

Migros lanciert «Golf für alle»

Den Schritt zum Breitensport machte Golf schliesslich in erster Linie dank der Migros. Als Alternative zu einer Klubmitgliedschaft, die ein kleines Vermögen kosten kann, startete sie ihr Engagement im Golfsport unter dem Motto «Golf für alle». Der orange Riese trat mit dem Ziel an, den Elitesport zum Volkssport zu machen, das elitäre Image des Golfsports nachhaltig zu verändern, die Volksgesundheit zu fördern und beim Bau ihrer Golfcourses die Umweltverträglichkeit zu gewährleisten.

Der Golfpark Holzhäusern (LU) machte 1995 den Anfang. Die Resonanz blieb nicht aus: 1998 konnte in Greifensee erstmals abgeschlagen werden, nur ein Jahr später wurde die Anlage in Signal de Bougy im Waadtland eröffnet. Waldkirch (SG), Otelfingen (ZH), Moossee (BE) und 2007 Oberkirch (LU) folgten. Heute bietet «Golf für alle» in den sieben Golfparks 183 Löcher an, verteilt auf 18-, 9- und 6-Loch-Kurse. Damit ist die Migros die grösste Anbieterin von öffentlichem Golf im Lande. 2009 wurden in den Golfparks über 435 000 Golfrunden gespielt, 14 000 mehr als im Vorjahr. Auf den Driving Ranges wurden 21 Millionen Bälle abgeschlagen, was einem Plus von über 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Und auch die Zahl der Platzreife-Prüfungen erhöhte sich um 8 Prozent.

Zahl clubfreier Spieler steigt

Ganz allgemein steigt die Zahl der clubfreien Spieler in der Schweiz seit Jahren. Rund 30 Prozent von ihnen besitzen heute eine ASG-GolfCard Migros, die auf den meisten Golfanlagen in der Schweiz und im Ausland akzeptiert wird.

Der Schweizerische Golfverband (ASG) registrierte 2009 inkl. Mitgliedern der ASG-Clubs und Haltern der ASG-GolfCard über 72 500 aktive Golfspielerinnen- und -spieler. Dazu kommen aber noch einige zehntausend, die weder Mitglied eines ASG-Clubs oder des Schweizerischen Verbandes der Unabhängigen Golfer ASGI sind, keine ASG-GolfCard haben und ihrem Hobby völlig ungebunden frönen. In Anbetracht der beeindruckenden Zahlen darf die Migros für sich in Anspruch nehmen, dass sich Golf zu einem bedeutenden Teil dank ihr auf dem Weg vom Elite- zum Breitensport befindet. Aber natürlich sind es auch jüngere Golfclubs, die mit vernünftigen Eintrittsgebühren und Greenfees zur Popularisierung des Golfsports beigetragen haben.

Jahrhundertlang ein Spiel für die Elite

Den langsam bröckelnden Ruf als elitärer Sport verdankt Golf seiner Jahrhunderte alten Geschichte und Tradition. Vom 16. bis ins 18. Jahrhundert war Golf das Spiel des Adels und während der Industrialisierung im



Sattes Grün auch im Winter: Golfplatz in der Südtürkei. BILD PIXELIO/RAINER STURM

19. Jahrhundert war es nur einer privilegierten Schicht überhaupt möglich, ausreichend Zeit für Sport und Spiel aufzuwenden. Im Gegensatz zu anderen einst als elitär bezeichneten Sportarten wie Tennis, Rudern oder Skifahren blieb Golf aber lange ein Sport für die Elite. In den angloamerikanischen Ländern begann sich das zwischen den 30er und 50er Jahren des letzten Jahrhunderts grundlegend zu verändern, in der Schweiz dauerte es deutlich länger.

und Wirtschaftskapitäne wenn gewünscht unter sich bleiben können und sich nicht mit der vielleicht mangelnden Etikette anderer Freizeitspieler herumschlagen müssen. Dabei handelt es sich jedoch nicht um ein typisch schweizerisches Phänomen, sondern ist auch in Golfnationen wie den USA, England oder Schottland der Fall, wo die Massen auf tausenden Golfplätzen abschlagen können. Der Faszination für den Golfsport tut dies keinen Abbruch.

Patrick Gunti

LINKS

www.asg.ch
www.asgi.ch
www.golfparks.ch
www.swisspga.ch
www.golf-plaetze.ch



Abschlag auf dem Golfplatz Engelberg. BILD GOLFCLOUD ENGELBERG

Final wurde mit Handicap-Durchschnitt 16,9 gespielt.

Erfolgsgeschichte golf4companies

Letzten Herbst ging die fünfte offizielle Firmengolf-Matchplay-Meisterschaft mit dem Finalturnier auf dem Platz des Golfclubs Bern zu Ende. Nach 664 Matches Golf auf 37 verschiedenen Golfplätzen in der ganzen Schweiz stand das Team der Studer Vermögensverwaltung AG als Sieger fest. Es setzte sich im Final 2010 vor jenem des Versicherers Allianz Suisse und der Equipe des Aussendepartementes EDA durch. Der Final wurde mit einem Handicap-Durchschnitt von 16,9 gespielt, was ein klares Indiz für die gesunde Mischung aus Ernsthaftigkeit und Spass darstellt. Die Firmengolf-Matchplay-Meisterschaft ist eine Erfolgsgeschichte: Mit einem Teamzuwachs von jährlich bis zu 20 Prozent hat sich die Turnierreihe in nur fünf Jahren zu einem festen Bestandteil in der Schweizer Golfzene entwickelt. Jährlich duellieren sich auf den Greens gegen 100 Teams aus diversen Branchen und Regionen der Schweiz, wobei das Espace Mittelland verbunden mit der Kommunikations- und Baubranche überwiegen.



Das stolze Siegerteam der Studer Vermögensverwaltung AG.

3320 Stunden Golf

Im Rahmen von golf4companies.ch wurden in diesem Jahr rund 3320 Stunden Golf gespielt. Dies entspricht ungefähr 150 Stellenprozenten, was betriebswirtschaftlich nicht weiter hinterfragt werden muss, ebenso wenig wie das Startgeld von 240 Franken pro Team, wobei hier bei den Qualifikationsturnieren die Greenfee zuzurechnen ist, die die Spieler übernehmen. Inklusiv Qualifikation tätigten die Golfer 60 000 Schläge – wobei fast 2000 Bälle verloren gingen.

LINK
www.golf4companies.ch



Mit rund 100 Golfplätzen weist die Schweiz die höchste Golfplatzdichte Europas auf. BILD GOLF LIMPACHTAL

ANZEIGE



ALLMECO Leasing AG

Ihr Partner
bei der Realisierung
Ihrer Investitionsvorhaben

Allmeco Leasing AG

Grünwald, Zweigniederlassung Sursee, Wassergraben 4, Postfach 4, 6210 Sursee
Tel.: 041/92 527 60
Fax: 041/92 527 69

info@allmeco.ch
www.allmeco.ch

GOLFTRIPS – Golfspielen gehört in der Schweiz meteorologisch bedingt nicht zu den Ganzjahres-Sportarten. Davon profitieren die zahlreichen Anbieter von Golfreisen in wärmere Gefilde.

Das Handicap unter Palmen verbessern

Kaum lassen es die Temperaturen und die auch über den Winter sorgfältig gepflegten Golfplätze zu, strömen die aktiven Golferinnen und Golfer wieder auf die Greens und Fairways. Einige Monate sind vergangen, seit sie ihrem Hobby hierzulande frönen konnten, denn fallen die Temperaturen in den Minusbereich, sind die Wasserhindernisse gefroren und die Bunker mit Schnee gefüllt, schliessen die Golfplatzbetreiber meist ihre Anlagen. Eine Indoor-Golfanlage mit Swing-Simulatoren wie in Rapperswil-Jona kann zwar etwas Abhilfe schaffen, ist aber kein wirklicher Ersatz. Und einzelne Golf-events mit farbigen Bällen auf Schnee heben zwar den Spassfaktor, fördern aber die Frühform nur bedingt.

Zum Saisonstart in Form

Zwar werden auch in den Sommermonaten vermehrt Golfreisen unternommen, häufig in nähere Destinationen wie Irland, Schottland oder Schweden, wie Roly Petermann vom Spezialisten Green Golf erklärt. Die Hauptsaison für das Segment der Golfreisen bilden aber ganz klar die kalten Herbst- und Wintermonate. Die stetig steigende Anzahl der aktiven Golferinnen und Golfer will nicht monatelang auf ihr liebstes Hobby verzichten und ausserdem rechtzeitig zum Saisonstart in Form sein. Reiseanbieter haben in den letzten Jahren mit einer Vielzahl von Angeboten auf die steigende Nachfrage reagiert.

Rund um den Globus winken satte Grüns, spektakuläre Kulissen und neue Herausforderungen, vielfach in Kombination mit entspannenden Spa-Behandlungen, Strandurlaub oder Sightseeing.

Steigendes Angebot

François J. Winkler von der Altstadt Reisen AG in Lenzburg erklärt: «Das Angebot ist grösser geworden und bietet fast für jeden Golfer das richtige Produkt in den diversen Hotelkategorien, also nicht mehr nur in 5-Sterne-Hotels.» Hans Knecht vom Golfreise-Spezialisten Columbus Tours AG in Brugg bestätigt diese Einschätzung: «Das Angebot hat sich sehr vergrössert, bietet doch bald jede Touristen-destination entsprechende Golfplätze an.» Mit der Nachfrage ist aber auch die Zahl der Anbieter gewachsen: «Wir sind seit fast 30 Jahren im Geschäft und waren damals fast alleine auf dem Markt. Die Nachfrage hat sich erhöht, sie verteilt sich aber auch auf deutlich mehr Anbieter», so Knecht.

USA, Thailand, Südtürkei...

Die USA sind das Golfland schlechthin mit unzähligen Golfplätzen, wo ganzjährig gespielt werden kann, zum Beispiel in Florida, in Kalifornien, Arizona, Texas oder South Carolina, um nur einige Bundesstaaten zu nennen. Die USA nehmen denn bei den Langstrecken-Destinationen auch eine führende Position ein, ebenso wie Südafrika, Thailand oder



Was Golfer suchen: Saftiges Grün, blauen Himmel und das Rauschen des Meeres im Hintergrund.

BILD PIXELIO/STURM

die Karibik. Wer nicht so weit fliegen will, kommt auf den Kanaren oder in der Südtürkei auf seine Kosten. «Die Südtürkei wird im Herbst und Frühling sehr stark nachgefragt und vor den politischen Unruhen waren auch Tunesien, Ägypten und Marokko beliebte Ziele», so François J. Winkler. Schon fast selbstverständlich ist es, dass die auf Golfreisen spezialisierten Reisebüros die Plätze auch kennen, die sie im Angebot haben. «Wir kennen über 80 Prozent der Golfplätze, die wir anbieten, und haben sie auch bespielt», erklärt Winkler. Ähnlich sieht es bei Columbus Tours aus, wo das ganze Team Golf mit einem Handicap ab 3 spielt.

Anfänger willkommen

Auch in den gängigsten Destinationen ist es immer schwieriger, ohne Handicap Golf zu spielen. Entsprechend können Anfänger Golfkurse belegen, sei es in Gruppen oder im Einzelunterricht, und so die Platzreife erlangen. Grosse Reiseanbieter wie TUI Suisse bieten ebenfalls Arrangements für alle Ansprüche und Wünsche der Golfer, wozu auch gründliche und umfassende Kurse der TUI Golf Academy gehören.

TUI mit kontinuierlichem Wachstum

TUI Suisse hat Hotels mit Golfpaketen seit vielen Jahren im Angebot, seit dem Winter 2006/07 führt das Unternehmen einen zielgruppenspezifischen Katalog mit Nahzielen wie Deutschland, Österreich oder Italien, Mittelmeerländern wie Spanien, Portugal oder Griechenland und Ferndestinationen wie Mauritius oder die Seychellen. Nach Angaben von Roland Schmid, Director Corporate Communications, wächst die Zahl der Kunden, welche Golf spielen wollen, jährlich im einstelligen Prozentbereich kontinuierlich an. Die Bedeutung von Golfreisen für die Veranstaltermarke TUI zeigt auch das «TUI Golf Workflow System», eine Besonderheit, die Online-Leistungen wie Startzeiten-Reservation für Greenfee-Pakete, Startzeiten-Reservation für Einzel-Greenfees oder die Darstellung aller Raten der Einzel-Greenfees aller gelisteten Golfplätze bietet.

Grosse Anbieter ebenso wie spezialisierte Reisebüros setzen auf Golfreisen.



BILD TUI SUISSE

Alpin-Golf

Das Segment Golfreisen erfreut sich aber nicht nur im Ausland grosser Beliebtheit, in den Frühlings-, Sommer- und Herbstmonaten werden auch Schweizer Golfdestinationen bei in- und ausländischen Touristen immer beliebter. Der Tourismus profitiert von der stetig steigenden Anzahl Golfplätze hierzulande. Angebote gibt es über praktisch das ganze Land verteilt, unter anderem im Kanton Graubünden, der eigentlichen «Wiege des Golfsports» in der Schweiz. Hier machten sich vor über 120 Jahren einige Briten daran, den ersten Golfplatz in der Schweiz zu bauen. Mittlerweile verfügt Graubünden über 15 Golfplätze und damit über die grösste Golfplatzdichte der Alpen. Nicht umsonst wirbt man im Oberengadin mit dem Slogan «Zwischen Himmel und

Einwandfreie Putting Greens als ganzjähriges Ziel der Schweizer Golfer.



BILD PIXELIO/STURM

Erde»: In der hochalpinen Bergwelt warten vor grandioser Kulisse Golferherausforderungen in Samedan, Zuoz-Madulain oder St. Moritz. «Golfen auf höchstem Niveau» erhält in Arosa auf 1850 Meter über Meer eine ganz neue Bedeutung. Der Golfplatz des Sporthotels Valsana ist nämlich der höchstgelegene Golfplatz Europas. Gleich über zwei Golfplätze, einen 18- und einen 9-Loch, verfügt das Grand Resort in Bad Ragaz, das 2009 mit dem «Swiss Golf Award» ausgezeichnet wurde.

Kurze Distanzen

Natürlich versuchen aber auch andere Tourismusregionen der Schweiz, die golfspielende Kundschaft in die Region zu holen, sei es ins Wallis, ins Berner Oberland, in die Zentral- oder Ostschweiz, ins Tessin oder in die Romandie. Die meisten Golfplätze in diesen Regionen sind eingerahmt von atemberaubenden Landschaften, touristischen Zentren und sie sind innert kürzester Zeit erreichbar. Bekanntlich ist die Schweiz das Land der kurzen Distanzen, und so ist es Golf Liebhabern möglich, ohne lange Reisen auf verschiedenen Plätzen der Regionen oder schweizweit den Schläger zu schwingen. Swiss Golf, ein Geschäftsbereich der Zindel Golf GmbH, hat errechnet, dass mit einer Reisezeit von 3 Stunden rund 100 Golfplätze zu erreichen sind.

«Tour de Golf»

Dies macht sich auch der Golfreisen-Anbieter Green Golf mit seinen Golftravels zunutze. Hier spielen Golfer beispielsweise entlang von «Heidi's Reise» von Genf nach Chéserex und zurück zum Genfersee in fünf Tagen auf drei wunderschön gelegenen Plätzen: Hoch über dem Genfersee mit Blick auf die Altstadt und den Jet d'Eau schlägt man auf dem Golfplatz von Genf ab. Einen Tag später geniesst man eine Runde auf dem «Schlossplatz» von Bonmont, dem «swiss golf course of the year 2010». Der Abschluss des Golfkurztrips erfolgt schliesslich auf dem Domaine-Impérial-Kurs, einem der prestigeträchtigsten Plätze der Schweiz, direkt am Genfersee. Bei einer eigentlichen Tour de Golf und längeren Arrangements mit einer Dauer von bis zu 16 Tagen können zwischen Genf, Ascona und Davos sogar 11 verschiedene Plätze gespielt werden.

Patrick Gunti

LINKS

www.altstadtreisen.ch
www.columbus-golf.ch
www.tui.ch
www.greengolf.ch
www.swiss-golf.ch/golfferien.html



Bahn 18 auf dem Faldo Kings-Court in Belek in der Südtürkei.

BILD PIXELIO/STURM

Die beiden Preise gingen in die Westschweiz.

Swiss Golf Awards verliehen

Anlässlich der Golfmesse «World of Golf» sind im Januar zum vierten Mal die «Swiss Golf Awards» verliehen worden. Als bestes Golfhotel 2010 wurde das Grand Hotel des Bains in Yverdon-les-Bains am Neuenburgersee gewählt. Die Jury zeigte sich vor allem vom Engagement der Geschäftsführer Peter und Nadine Traber beeindruckt, die aussergewöhnliches Engagement bei der Erneuerung des Hotels zeigen. In den letzten Jahren wurden umfassende Zimmerrenovierungen vorgenommen und die Tagungskapazität erweitert. Der letzte Schritt im Zukunftskonzept ist die geplante Eröffnung der hotel-eigenen Wellness-Oase «Grand Hotel Spa» im Herbst 2011. Das Produkt ist nun eine Kombination von gehobener Hotellerie, Gastronomie, Wellbeing mit eigenem Thermalwasser, Business und Golf. 2010 konnte eine Rekordzahl Gäste verzeichnet werden, die auf den traumhaften Golfplätzen in Vuissens, Payerne, Neuchâtel, Lausanne und anderen Plätzen in der Umgebung dem Golfsport frönten.



Der Golfkurs in Villars-sur-Ollon in den Waadtländer Alpen mit Blick auf das Montblanc-Massiv und die Dents du midi.

BILD SWISS IMAGE

«Golfcourse of the year 2010»

Die Auszeichnung als bester Golfplatz der Schweiz ging an den Golfclub Bonmont am Genfersee. Beeindruckt hat die Jury vor allem die Pflege der Anlage sowie das Redesign 2003. Wer auf dem hochgelegenen 1. Abschlag steht, hat eine wunderbare Aussicht auf den Montblanc. Andere steile Zinnen ragen in den Himmel oder spiegeln sich im

Wasser des Lac Léman. Eine technische Delikatesse: Löcher in der Ebene wechseln mit solchen auf der aussichtsreichen oberen Etage. Der vorzügliche Meisterschaftsplatz ist aber nicht das alleinige Highlight, es besteht auch die Möglichkeit zum Reiten, Tennisspielen und Schwimmen im geheizten Indoor-Pool. Das Clubhaus ist ein Schloss aus dem 18. Jahrhundert.

VERKAUFSTECHNIK – Viele Verkäufer zeigen im Kontakt mit dem langjährigen Kunden weniger Elan als im Kontakt mit Neukunden.

Umgarnen statt langweilen

«Same procedure as every year.» Dieser Satz im Sketch «Dinner for one» erheitert in der Silvesternacht regelmässig die Fernsehzuschauer. Schleicht er sich jedoch in die Gedanken eines Kunden ein, ist seine Beziehung zum Verkäufer schnell belastet. Und oft merken das Anbieter erst, wenn der Kunde bereits abgesprungen ist. Doch wie können Verkäufer eingefahrenen Kundenbeziehungen neues Leben einhauchen? Durch aufwändige Kundenbindungsprogramme? Hier ist Vorsicht ange-sagt.

Wünsche erfahren und erfüllen
Vielleicht kennen Sie die Geschichte von der jungen Frau, die von drei Männern umgarnt wird: Der erste Verehrer lädt sie zu einer Opernpremiere ein, der zweite in ein Sterne-Restaurant zu Champagner und Kaviar. Und der dritte? Er verbringt mit der Angeboteten den Abend im Kino – bei Popcorn und Coke. Und für welchen Verehrer entscheidet sich die junge Frau? Richtig, den dritten. «Denn nur er fragte mich nach meinen Wünschen.»

ZUR PERSON



Der Autor dieses Beitrages, Ingo Vogel, gilt in Deutschland als «der Experte für emotionales Verkaufen». Er ist unter anderem Autor des im Gabal Verlag erschienenen Buchs «Top Emotional Selling: Die 7 Geheimnisse der Spitzenverkäufer».

Fragen Sie Ihre Kunden nach ihren Wünschen. Vielleicht sagen Sie: Woher soll ich wissen, was mein Kunde erwartet? Dann stellen Sie sich Fragen wie «Was haben wir dem Kunden versprochen – zum Beispiel in unserer Werbung oder bei unseren Treffen?», «Wie hat er unsere (Werbe-)Aussagen verstanden?», «Was erachtet er als selbstverständlich, weil es die Mitbewerber tun?» und «Welche Erwartungen erfüllen wir nicht?»

Das Unerwartete tun
Das Erfüllen der Erwartungen ist «Pflicht». Das wissen auch Ihre Mitbewerber. Warum soll der Kunde also Ihnen treu bleiben, wenn Sie nur Ihre Pflicht erfüllen? Was macht ihn dann immun gegen die «Verlockungen» der Konkurrenz? Spulen Sie also nicht nur das Pflichtprogramm ab. Gönnen Sie Ihrem Kunden die «Kür». Tun Sie in einem zweiten Schritt also, was der Kunde sich wünscht, aber nicht erwartet. Erfüllen Sie die unausgesprochenen, geheimen Wünsche Ihrer Kunden. Diese Forderung ist leicht gestellt. Doch wie kann man diese Wünsche erkunden? Fragen Sie sich zunächst selbst, welche Zusatzleistungen und Überraschungen Sie als Kunde «spitze» fänden. Dann kommen Ihnen gewiss neue Ideen, wie Sie Ihre Kunden zufriedenstellen können. Doch Vorsicht: Menschen gewöhnen sich schnell an Annehmlichkeiten und betrachten ihr Vorhandensein als normal. Die Folge: Wenn Sie dem Kunden beim nächsten Mal denselben Service bieten, ist er nicht mehr überrascht. Er erachtet ihn als normal – und erwartet ihn ganz selbstverständlich. Deshalb kann zu viel Service schnell zu einer Falle werden.

Keine «Beziehungstechnokratie»
Was ist der Ausweg, wenn stets mehr (kostenloser) Service letztlich meist in eine – auch betriebswirtschaft-

liche – Sackgasse führt? Um auf diese Frage eine Antwort zu finden, sollten Sie sich zum Beispiel überlegen: Was denke ich, wenn in einem Warenhaus ein Verkäufer, während er mich berät, immer wieder mit einem Kollegen plappert? Vermutlich: Kann der mir nicht einmal fünf Minuten seine volle Aufmerksamkeit schenken? Und was denken Sie, wenn ein Vertreter Sie zwar umgarnt, aber zum Beispiel immer wieder vergisst, dass Sie verheiratet sind und drei Kinder haben? Vermutlich: Allzu gross scheint sein Interesse an meiner Person nicht zu sein. Sie dürfen daher als Verkäufer kein «Beziehungstechnokrat» sein, der die Beziehungen zu seinen Kunden nur verwaltet. Sie müssen die persönlichen Beziehungen pflegen und den Kontakt mit ihnen bewusst gestalten. Fragen Sie sich einmal: Was wünsche ich, wenn ich ein Geschäft betrete? Wann bin ich von einem Verkäufer total begeistert? Und wann habe ich das Gefühl, dass ein Verkäufer mich nicht nur als Umsatzbringer betrachtet, sondern mich auch als Mensch wahrnimmt?



Die Stufen zum Verkaufserfolg sind nicht zu steil – entsprechend sollten sie auch benutzt werden.

Wann schliesslich bin ich bereit, meine Wünsche und Bedürfnisse, Sorgen und Nöte einer anderen Person anzuvertrauen und ihren Empfehlungen zu folgen?

Die Antworten auf diese Fragen müssen Sie nur auf Ihre Kundenbeziehungen übertragen. Doch erneut Vorsicht! Sie sind nicht der Kunde. Deshalb können die Faktoren, an denen der Kunde zum Beispiel misst, ob Sie ihm Ihre ungeteilte Aufmerksamkeit schenken, ob Sie ihn auch als Person wertschätzen und ob Sie ihn mit seinen auch emotionalen Bedürfnissen ernst nehmen, durchaus andere als Ihre sein.

Der aktivste Verehrer sein
Zu guter Letzt: Jedes KMU hat heute Mitbewerber. Also haben Sie als Verkäufer auch «Nebenbuhler», die Ihre Kunden umgarnen. Schauen Sie nicht zu, wie Ihr Kunde mit ihnen flirtet. Werden Sie vielmehr aktiv und geben Sie Ihrer Beziehung regelmässig neue Impulse, damit Sie ein attraktiver Partner bleiben.

Ingo Vogel

ARBEITSRECHT

Mehrarbeit mit Grenzen

H.T. in Zürich: Kann ich meine Angestellten über die vertraglichen Abmachungen hinaus zur Mehrarbeit verpflichten?
■ Grundsätzlich sind Arbeitnehmende verpflichtet, sogar über das vereinbarte Pensum hinaus Mehrarbeit zu leisten. Diese Mehrarbeit wird allerdings durch den Grundsatz der Notwendigkeit und Zumutbarkeit eingeschränkt: Unzumutbar ist Mehrarbeit, welche zu gesundheitlicher Überforderung führt oder den Arbeitnehmer etwa an der Erfüllung seiner Familienpflichten hindert. Zudem sind Einschränkungen bei der Häufigkeit und Dauer zu beachten. Notwendigkeit – und die damit verbundene Pflicht zur Mehrarbeit – liegt nur dann vor, wenn es sich um betriebliche Ausnahmen handelt. Treten solche Ausnahmen jedoch häufiger auf, so hat der Arbeitgeber für entsprechende organisatorische Massnahmen zu sorgen (z.B. zusätzliche Einstellungen, Änderung betrieblicher Abläufe etc.), um eine regelmässige Mehrarbeit zu unterbinden.

Ausnahme Sonntagsarbeit

H.-U. K. in Altdorf: Was ist eigentlich Sonntagsarbeit? Ist sie überhaupt erlaubt, und wie wird sie entschädigt?
■ Sonntagsarbeit bedeutet die Ausführung der Arbeit zwischen Samstag 23 Uhr und Sonntag 23 Uhr und ist grundsätzlich verboten. Sie kann von den Behörden jedoch für einzelne Betriebe als Ausnahme bewilligt werden, sofern der Arbeitgeber hierzu das Einverständnis der Arbeitnehmerschaft eingeholt hat. Für bestimmte Branchen oder Betriebe existieren hingegen direkte gesetzliche Ausnahmebestimmungen, da diese auf eine regelmässige Sonntagsarbeit angewiesen sind (Bsp: Spitäler, Gastgewerbe, Medien etc.).

- Die Entlöhnung für Sonntagsarbeit, sofern sie ausnahmsweise erfolgt, entspricht dem Grundgehalt plus Lohnzuschlag von 50 Prozent. Zudem kommen Arbeitnehmer in den Genuss zeitlicher Kompensationen: Bei weniger als 5 Arbeitsstunden erfolgt die Kompensation 1:1.
- Bei mehr als fünf Stunden hingegen muss in der vorhergehenden oder nachfolgenden Woche ein Ersatzruhetag von 24 Stunden eingelegt werden.
- Bei dauernder oder regelmässig wiederkehrender Sonntagsarbeit haben Arbeitnehmer hingegen keinen Anspruch auf Lohnzuschläge, da davon ausgegangen wird, dass diese bereits im Grundlohn berücksichtigt wurden. Dennoch bleibt auch hier der Anspruch auf den Ersatzruhetag von 24 Stunden bestehen.

KNIGGE-RAT DER WOCHE

Nicht mehr schwitzen

Nackte Frauenbeine im Büro waren für die Deutsche Knigge-Gesellschaft (DKG) bisher ein Verstoß gegen die Kleiderordnung. Doch die Benimm-Experten, deren Empfehlungen auch in der Schweiz und in Österreich beachtet werden, zeigen sich fortschrittlich. Sie haben festgelegt, was im Sommer erlaubt ist. Frauen können bei der Arbeit künftig auf Strumpfhosen und Strümpfe verzichten, Männer können Jackett und Krawatte an den Nagel hängen. «Es ist unmenschlich, jemanden bei 42 Grad schwitzen zu lassen», findet der DKG-Vorsitzende Michael Klein. Auf ihrer Jahreshauptversammlung hatten die Benimm-Experten letzte Woche deshalb einer Lockerung der Business-Kleiderordnung zugestimmt. Das Ganze hat zudem eine ökologische Komponente. «Wenn die Mitarbeitenden nicht schwitzen müssen, können Klimaanlage sparsamer eingestellt werden», sagte Klein. In Japan seien Jacketts im Büro vor diesem Hintergrund bereits seit einigen Jahren verboten. Die Lockerung der Büro-Kleiderordnung sei allerdings nur eine Empfehlung, die Chefs müssten dem zustimmen. «Und sobald Mitarbeitende, wie beispielsweise in einer Bank, im Kundenkontakt sind, muss das Jackett wieder angezogen werden», räumte Klein ein. Diese Regel ist übrigens im aktuellen internen Dresscode der UBS ebenso enthalten wie das Strumpf-Obligatorium für die Damen.

LEITFADEN ZUM CHEMIKALIENRECHT – Ein nützliches Werkzeug für schnelle Orientierung im dichten Paragrafendschungel.

Praktische Hilfe auch für die KMU

Wer kennt sich schon im Chemikalienrecht aus? Das Schweizer System ist diesbezüglich alles andere als einfach: 3 Gesetze, 7 Bundesrats-Verordnungen und 11 Departements-Verordnungen müssen befolgt werden; dazu kommen die europäischen Regeln, die UN-Regulatorien und sogar die OSZE-Richtlinien! Der Gewerbler, der sich in diesem Dschungel auskennen muss, ist gut bedient! Es sind dabei nicht wenige KMU, die mit dem Chemikalienrecht konfrontiert sind: Gärtner, Floristen, Kosmetiker, der Lebensmittelbereich, Wellness und Solarien, Mechaniker und viele mehr gehören dazu. Es war schon höchste Zeit für einen Leitfaden, der speziell an KMU gerichtet ist. Christoph Streuli und drei weitere

Autoren haben eine praxisorientierte Übersicht zu diesem Rechtsgebiet zusammengestellt. Die Autoren haben sowohl einen technischen als auch einen juristischen Hintergrund und arbeiten in der Umsetzung des Rechts; damit schöpfen sie aus dem Vollen. Das Buch ist übersichtlich gestaltet mit vielen Schemas und Tabellen, die eine schnelle Erfassung des Inhalts ermöglichen. Der Aufbau ist logisch und richtet sich an den jeweiligen Regelungsgegenstand: Vorschriften über Stoffe und Produkte, über Daten und Labore und schliesslich über Personen. Auch der Umgang mit Chemikalien und die beteiligten Behörden werden dargestellt. Von grossem praktischem Wert ist auch das Kapitel, das andere Rechtsgebiete mit Bezug zum

Chemikalienrecht umfasst (Transport, Abfall, Luftreinhalteverordnung und Cassis-de-Dijon). Eine Liste mit Web-links und E-Mail-Adressen sowie ein ausführliches Sachregister runden das etwa 200-seitige Buch ab. Die Stärke des Buches sind die vielen Tabellen, in Stichworten präzise abgefassten Informationen und der klare und methodische Aufbau. Quer-verweise erleichtern gerade für Praktiker das rasche Auffinden von Inhalten und Zusammenhängen. Die einzige Schwäche des Buches ist seine zuweilen sehr juristische Sprache. Es ist klar, dass ein juristisches Buch eine Fachsprache verwenden wird, doch gerade für KMU, die oft kein technisches oder rechtliches Hintergrundwissen haben, wäre es

sehr hilfreich gewesen, einige fachlichen Begriffe genauer zu erklären. Der Leitfaden zum Chemikalienrecht ist auf jeden Fall ein gutes, praxistaugliches Buch, das Gewerbetreibende durch den Dschungel der Gesetzes- und Ordnungsbestimmungen führt.

Henrique Schneider

BIBLIOGRAFIE

■ Streuli Christoph; Kappes Dag; Näf Urs; Von Arx Urs: Leitfaden zum Chemikalienrecht. Unter Berücksichtigung anderer Rechtsgebiete mit Bezug zum Chemikalienrecht. Stämpfli Verlag, 244 Seiten; Fr. 98.- ISBN 978-3-7272-8749.

TIRGGEL-BÄCKEREI HONEGGER – Walder Ehepaar stellt das ganze Jahr hindurch das traditionsreiche Zürcher Gebäck Tirggel her. Wichtigster Geschäftspartner ist ein Appenzeller Holzschnitzer.

Traditionell gut

Seit 2009 setzt das Ehepaar Heinrich und Esther Honegger im zürcherischen Wald ganz auf Tradition. Boten sie zuvor seit Mitte der Achtzigerjahre in ihrer Konditorei zahlreiche Köstlichkeiten von Marzipansüssigkeiten über Pralinés bis hin zum typisch

zürcherischen Tirggel an, widmen sie sich seit der Umbenennung ihres Betriebes in «Tirggel-Bäckerei Honegger» vollständig dem Zürcher Traditionsgebäck.

Damit wird einerseits eine betriebs-eigene Tradition fortgesetzt – an der Tösstalstrasse 5 wird schon seit dem 19. Jahrhundert Tirggel hergestellt. Andererseits setzte keiner der früheren Bäcker je ausschliesslich auf das honigsüsse Gebäck.

Der Entscheid kam für die Kundschaft überraschend. So schmackhaft Honeggers Tirggel stets waren, auch die Schokoladenleckereien hatten über die Dorfgrenzen hinaus einen hervorragenden Ruf. Durch die zunehmende Arbeitsbelastung wurden aber Heinrich und Esther Honegger zum Entscheid zwischen Tirggel- und Schokoladengebäck gezwungen.

«Ich stand mit meinen Mitarbeitern jeweils vom Montagnachmittag bis Samstagmorgen für die normale Produktion in der hauptsächlich auf die Pralinéproduktion ausgerichteten Backstube, holte dann am Samstag die für die Tirggelherstellung notwendigen Geräte aus dem Keller und stellte bis weit in den Sonntag hinein mit meiner Frau das Tirggel-Gebäck her», erzählt Heinrich Honegger. Diese anstrengenden 7-Tage-Wochen seien auf längere Zeit nicht mehr annehmbar gewesen.



Heinrich und Esther Honegger haben ihren Betrieb 2009 in eine reine Tirggel-Bäckerei umgewandelt.



Das Konfekt wird vor dem Backen zugeschnitten.

Neuer Betrieb ohne Personal

Obwohl Heinrich Honegger, der schon während seiner Lehre an der Tösstalstrasse erstmals Tirggel hergestellt hatte, eine grosse Leidenschaft für das Traditionsgebäck und sich dementsprechend auf die neue Herausforderung freute, fiel ihm der Entscheid den Betrieb neu zu strukturieren schwer. Denn die Umwandlung in ein Tirggel-Spezialgeschäft mit deutlich geringerer Gesamtproduktionsmenge hatte einen traurigen Nebeneffekt. «Wir mussten alle sieben Angestellten entlassen», erzählt er. Zum Glück hätten alle im Laufe der Zeit eine neue Stelle gefunden. Am schwersten hätten es bei der Arbeitssuche die Teilzeitmitarbeiterinnen gehabt. Eine von ihnen beschäftigten Honeggers heute in den

besonders arbeitsintensiven Wintermonaten.

Zwei Verkaufstage pro Woche

Normalerweise sind in der Bäckerei nur Heinrich und Esther Honegger anzutreffen. Und das schon frühmorgens. Denn obwohl es sich die beiden erlauben könnten, anders als in früheren Jahren auszuschlafen und mit der Produktion erst im Laufe des Vormittags zu beginnen, sind sie Morgenmenschen geblieben. «Ein Bäcker wird sein ganzes Leben lang früh aufstehen», ist Heinrich Honegger überzeugt. So beginnen seine Frau und er mit der Produktion jeweils um 6 Uhr früh. «Wenn die Luft kühl ist, kann der Teig auch besser austrocknen», verrät er. Immerhin: Gebacken wird nicht mehr jeden Tag, in der warmen Jahreshälfte genügt es je nach Auftragslage schon mal, nur alle 14 Tage die Bäckerkluft anzuziehen. Die gesteigerte Lebensqualität, welche die dosierte Tirggel-Produktion mit sich bringt, hängt auch mit den stark verkürzten Öffnungszeiten zusammen. «Obwohl Tirggel das ganze Jahr schmecken, ist die Nachfrage in der Vorweihnachtszeit sowie vor dem Sechseläuten naturgemäss am grössten», erklärt Esther Honegger. So könnten sie es sich erlauben, von Januar bis Mitte November ihr Geschäft nur freitags und samstags zu öffnen.

4,5 Tonnen pro Jahr

Wer nicht mehrere Tage auf seine Ration Tirggel warten mag, kann dennoch in Wald vorbeischaun. Vor dem Verkaufsgeschäft steht der sogenannte «Tirggel-Automat», an dem man rund um die Uhr frisches Gebäck beziehen kann. «Der Verkauf über den Automaten läuft viel besser als erwartet», freut sich Esther Honegger. Ein weiterer Verkaufskanal sei die Internetseite, auf der ebenfalls ausgewählte Tirggel-Spezialitäten verkauft würden. Und schliesslich verkauft ein Marktfahrer ebenso ein Teilsortiment, wie die Stadtzürcher Edelconfiserie Honold. So hat der Tirggel-Absatz eine beachtliche Grösse angenommen: «Wir

stellen zu zweit pro Jahr 4,5 Tonnen Tirggel her; 3,5 Tonnen allein während der Hauptsaison, die von Ende August bis Ende April dauert», so Tirggel-Meister Heinrich Honegger. Und dies bewusst in Handarbeit.

Schmackhafter und schöner

«Ein von Hand gefertigter Tirggel schmeckt besser, weil man einen süsseren Teig verwenden kann, wenn dieser nicht durch eine Stanzmaschine hindurch rollen muss», so Honegger. So kann er ordentlich viel Honig einsetzen, bei einem Honiganteil von rund 30 Prozent wie bei der Bäckerei Honegger sei der Tirggel-Geschmack perfekt. «Wir verbrauchen 1,5 Tonnen Honig im Jahr», verrät er. Dies führe dazu, dass der Bedarf die regionale Produktionsmenge übersteigt. Heinrich Honegger setzt deshalb durchwegs auf Honig aus Zentralamerika, der in grossen Mengen verfügbar ist und den Vorteil hat, dass er auch bei 400 Grad Backtemperatur sein Aroma beibehält.

Und noch einen Vorteil hat die Handarbeit: «Der Tirggel sieht besser aus, weil man bei der Handproduktion Vorlagen mit tieferen Einbuchtungen verwenden kann», so Heinrich Honegger. Ein handgemachter Tirggel ist also alles andere als flach, sondern zeichne sich durch eine 3-D-Optik aus. Ein Tirggel wirkt dadurch immer irgendwie modern, obwohl sich die Geschichte mancher Vorlagen wie im Falle des Motivs «Die Arche» bis ins 17. Jahrhundert zurückverfolgen lassen.

Die Formen für das Bild, die sogenannten Models, werden heute noch wie anno dazumal in Holz geschnitzt. Wichtigster Geschäftspartner der Tirggel-Bäckerei Honegger ist daher ein Schnitzer, Guido Neff aus Appenzel, der immer dann zum Einsatz kommt, wenn sich Firmen oder Familien einen Tirggel mit individuellem Sujet wünschen.

Matthias Engel

LINKS

www.honegger-tirggel.ch
www.holzbildhauerei-neff.ch

Begehrt: Tirggel mit Firmenbezug.

Ein süsses Firmengeschenk

Wer seine Verbundenheit mit dem Züribiet aufzeigen will, liegt mit einem feinen Tirggel als Geschenk das ganze Jahr hindurch richtig. Was im Freundeskreis eine gelungene Überraschung ist, gilt natürlich auch für Firmengeschenke. Dabei haben KMU die Möglichkeit, für die mit einer Grussbotschaft versehene Geschenkpäckung ein Motiv auszuwählen, das entweder einen Zürcher Stadtteil zeigt oder einen Handwerker von anno dazumal.

«Wir haben von einer älteren Kundin 23 Holzmodels geschenkt bekommen, die jeweils einen bestimmten Handwerkberuf zeigen», erklärt Esther Honegger. Abgebildet seien beispielsweise ein Wagner, ein Gerber oder ein Töpfermeister. Im Staatsarchiv Zürich hat sie das Alter der Models abklären lassen. Die teils besondere Schreibweise der Berufsnamen wie «Gerwer» statt «Gerber» würden auf die 1840er-Jahre als Anfertigungszeitraum hindeuten.

Firmenlogo verwenden

Noch einen engeren Bezug zum Betrieb erhält der Geschenk-Tirggel, wenn er mit dem eigenen Logo versehen wird. Ob grosse Stadtzürcher Tageszeitung oder kleine Zürcher Oberländer Gärtnerei, verschiedene Unternehmen haben diese Geschenkmöglichkeit schon genutzt. Als Last-Minute-Idee taugt der Firmenlogo-Tirggel jedoch nicht. «Das Unternehmen sollte rund drei bis vier Monate vor der Geschenkauslieferung mit uns Kontakt aufnehmen, um das Motiv zu diskutieren», so Es-

ther Honegger. Sind alle Fragen zu Grösse und Menge geklärt und ist das Unternehmen auch wirklich bereit, für das Schnitzen des firmenspezifischen Holzmodels einen grösseren dreistelligen Betrag auszugeben, leitet die Familie Honegger die Vorlage zu einem Holzschnitzer in Appenzel weiter. «Bei ihm stapeln sich oftmals die Aufträge, so dass er erst nach einem Monat zum Schnitzen des entsprechenden Models kommt», erklärt die Tirggel-Expertin.

Das Unikat wird nach dem Tirggel-Backen dem KMU-Chef übergeben, der es bei Gefallen auch zu einem späteren Zeitpunkt wieder für eine Tirggel-Überraschung einsetzen kann. Und das kommt immer öfters vor: «Mehrere Auftragsgeber haben ihre Kunden schon mehrmals mit einem Tirggel überrascht», so Esther Honegger.

Selber backen

Gerne lädt das Ehepaar Honegger auch Gäste aus KMU und Vereinen zum Backen ein. «Interessierte Gruppen können selber bei uns in der Backstube stehen und eigene Tirggel anfertigen», so Heinrich Honegger. «Die backenden Gäste treffen an einem selber gewählten Termin bei uns ein und lernen im Verkaufsgeschäft erst einmal die Geschichte des Tirggels kennen.» Anschliessend dürfen sie aus den rund 800 Sujets ein Wunschmotiv auswählen und in ihren Händen zu einem köstlichen Tirggel formen. «Unsere Gäste kommen dabei in den Genuss eines ofenwarmen Tirggels und dürfen die übrigen selber gebackenen



Sorgfältig wird der Tirggel vom Model abgelöst.

Tirggel natürlich mit nach Hause nehmen», verspricht er.

Der Anlass sei ideal für Gruppen von bis zu 16 backbegeisterten Personen, doch könnten sich auch Einzelpersonen, Paare und Familien für den besonderen Tirggel-Tag bei Honeggers anmelden. Wer dem eigenen Backtalent nur bedingt vertraut, kann auch eine Backstubenbesichtigung ohne eigenes Handanlegen am Tirggel-Teig buchen.

Einzig als Bestandteil der Weihnachtsfeier ist ein Ausflug in die Tirggel-Tradition nicht möglich, nimmt doch die Familie Honegger für die Monate November und Dezember jeweils infolge grosser Geschäftsbelastung keine Anmeldungen für Besuchstage entgegen.

Fragwürdige «Gebührensteuern»

Nehmen wir an, Sie kaufen ein Kilo Brot und zahlen dafür einen Fünfliber. Von diesem Fünfliber gehen als Mehrwertsteuer 40 Rappen an den Staat. Der Rest – 4,60 Franken – geht grundsätzlich einmal an den Bäcker. So weit, so gut. Wie ist es, wenn Sie eine Megawattstunde Strom (das sind 1000 Kilowattstunden) kaufen? Im Schweizer Durchschnitt kostet Sie das rund 200 Franken. Von diesen 200 Franken gehen gut zwei Drittel für den Strom sowie Netzbau und Unterhalt an die EWs – also rund 140 Franken. Die restlichen knapp 60 Franken fallen an für Abgaben an das Gemeinwesen: Darunter fallen zum Beispiel Konzessionsgebühren oder lokalpolitische Energieabgaben, aber auch Gewinnablieferungen, Steuern, Gratisleistungen etc. Den Abgabenanteil von 28 Prozent kann man einer Studie des VSE (Verband Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen) entnehmen. Der VSE schreibt in seiner Studie auf Seite 7 wörtlich: «Nach dem ersten Schritt der Strommarktöffnung für Grosskunden flossen im Jahr 2009 insgesamt CHF 2.4 Mia. an die öffentliche Hand. Damit betragen die Belastungen in beiden Jahren mehr als einen Viertel der Endverbraucherausgaben.»

So weit – so gut?

Dienste wie die Wasserversorgung, die Elektrizitätslieferung oder die Abfallentsorgung sind je nach Gemeinde mit unterschiedlichen Abgaben, Gebühren sowie Leistungs- und Gewinnablieferungspflichten belastet. Solche Ressourcentransfers wirken sich zwar positiv auf die Einnahmen der Gemeinde aus, haben aber, wenn sie von den Unternehmen überwältzt werden, höhere Tarife zur Folge. Bei Lichte besehen handelt es sich bei diesen Abgaben



Preisüberwacher Stefan Meierhans*: Wie der Staat sich an indirekten «Steuern» labt.

de facto um Steuern – Steuern allerdings, die indirekt und ungeachtet der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der Zahlenden erhoben werden. Mit anderen Worten: Es ist egal, ob Sie arm oder reich, ob Sie ein Grossunternehmen oder ein KMU sind – alle zahlen gleich viel indirekte Steuern via ihre Infrastrukturrechnung. Eine Wahl besteht nicht – denn auf Infrastrukturdienste sind alle angewiesen. Etwas gibt es hier jedoch gleich anzumerken: Solche Abgaben werden nicht überall erhoben. Kraft Bundesgesetz sind zum Beispiel Fernmeldeleitungen (also Telefon, aber auch Kabelfernsehleitungen) von solchen Gebühren bzw. Konzessionsabgaben grösstenteils befreit. Denn das Fernmeldegesetz erlaubt nur kostendeckende, kausale Gebühren, soweit der Gemeindegebrauch durch die Leitungen nicht beeinträchtigt wird (Art. 35 Abs. 4 Fernmeldegesetz).

In den schweizerischen Gemeinden existiert – in den anderen Infrastrukturbereichen – eine Vielfalt von unterschiedlichsten Abgaben und Leistungen, die Versorgungsunternehmen an die Gemeinden abliefern. Zu diesem Schluss kommt eine Studie von meinem Büro, bei der die Verhältnisse in den einzelnen Kantonshauptorten bezogen auf das Jahr 2008 erhoben wurden. Während einige der befragten Orte gar keine Ausschüttungen dieser Art kennen, verlangen andere verschiedene Formen von Abgaben und Leistungen, die in ihrer Gesamtheit einen bedeutenden Transfer von Ressourcen darstellen. Die häufigste Form solcher Ressourcentransfers stellen Konzessionsgebühren dar.

Was heisst das konkret?

Weil dank intensivem Steuerwettbewerb Steuererhöhungen an vielen Orten tabu sind, sehen sich Finanzverantwortliche in Gemeinden und Kantonen nach alternativen Einnahmequellen um. Dabei kommt – neben dem Gebührentopf – auch die Belastung von eigentlichem Service Public gelegen, um Budgetlöcher zu stopfen. Ein Beispiel ist hier die Stadt Bern: So musste die städtische ewb 2009 bis 2011 ausserordentliche Gewinnablieferungen aus ihren Reserven an die Stadt leisten, damit diese ihre alten Schulden beim Kanton schneller begleichen kann. 2010 zum Beispiel betrug diese Ausschüttung 25 Millionen Franken, dies zusätzlich zur ordentlichen Gewinnablieferung von 40 Millionen Franken. Berappen tun dies letztlich die Stromkonsumierenden. Ich frage mich, ob solche «Gebühren-Steuern» – die mangels Transparenz und unterschiedlichen Regeln nur schwer exakt zu quantifizieren und zu vergleichen sind – in der heutigen Form zeitgemäss sind. Denn nicht nur, dass sie ohne Rücksicht auf die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit erhoben werden und damit wenig sozial sind – sie verteuern auch die Produktionskosten des hiesigen Gewerbes, das bereits bei anderen Input-Faktoren wie Löhnen und Mieten gegenüber dem Ausland benachteiligt ist. Angesichts der Tatsache, dass Fernmeldeleitungen kraft eidgenössischem Gesetz von Zusatzabgaben befreit sind, werfe ich deshalb die Frage auf: Ist es gerechtfertigt, die anderen Dienste des Service Public derart mit Abgaben zu belasten? Was meinen Sie?

LINK

www.preisueberwacher.admin.ch

* 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.

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

KOPF DER WOCHE



RETO NAUSE

Dazulernen ist erlaubt

Die Sicherheit in der oberen Berner Altstadt soll nun doch nicht von privaten Sicherheitsleuten gewährleistet werden. Unter dem Titel «Kein Rütteln am Gewaltmonopol» hat sich der Berner Gemeinderat gegen die Idee von Regierungsverstärkungen durch die betroffenen Betriebe ausgesprochen, in der Partymeile Private für Ruhe und Ordnung sorgen zu lassen und dafür die Beizer mit bis zu 5400 Franken jährlich zur Kasse zu bitten (vgl. sgz vom 11. Februar). Die Regierung unterstrich, «dass für die öffentliche Sicherheit allein die Kantonspolizei zuständig» sei. Die Stadtregierung hat beschlossen, dass die Arbeiten am Projektentwurf seitens der Stadtverwaltung nicht mehr fortgesetzt werden. Sie lehnt insbesondere die vorgesehene Einführung eines gemeinsam organisierten privaten Ordnungsdienstes durch die betroffenen Betriebe zur Gewährleistung der Sicherheit im öffentlichen Raum ab. Private Ordnungsdienste seien «nicht geeignet, um gegen Gewalt und Vandalismus vorzugehen». Die öffentliche Sicherheit sei ein Service Public, der zwingend durch die Kantonspolizei zu gewährleisten sei. Der Gemeinderat unterstrich, dass das staatliche Gewaltmonopol in jedem Fall zu respektieren sei. Und sie wies darauf hin, dass die Stimmberechtigten vor Jahresfrist der Ausweitung der Fusspatrouillen der Kantonspolizei zugestimmt hätten. Demnach soll die Präsenz der uniformierten Polizei im Jahr 2012 um 10 000 Stunden und ab 2012 um 20 000 Stunden erhöht werden. Dafür werden jährlich zusätzlich rund 2,2 Millionen Franken zur Verfügung gestellt. Die zusätzlichen Polizeiressourcen seien dafür reserviert, «die Polizeipräsenz an den neuralgischen Orten zu erhöhen. Dazu zählt insbesondere die obere Altstadt.»



Tagsüber wird die Aarberggasse in Bern gut frequentiert. Nachts noch besser – und dann wird sie zur Problemzone.

«Ein bisschen auf die Füsse getreten»

Gescheiter zu werden ist in Bern also offensichtlich erlaubt. Oder besser: wäre. Denn nur wenige Tage vor dem Entscheid des Gemeinderats, inmitten von Kritik von allen Seiten, flachste der Berner Sicherheitsdirektor Reto Nause (CVP) gegenüber dem «Bund», man sei den Berner Innenstadt-Wirten wohl «ein bisschen auf die Füsse getreten». Der vermeintlich verbindliche Entscheid des Regierungsverstärkers sei «suboptimal kommuniziert» worden und «im Wortlaut über das Ziel hinausgeschossen». Er könne die Aufregung nachvollziehen, die das Schreiben ausgelöst habe, sagt Nause. Auch nach der Kritik wollte er zu dem Zeitpunkt aber an der «Idee an sich» festhalten... Der Gemeinderat hat den umtriebigen Sicherheitsdirektor nun gestoppt. Gut so!



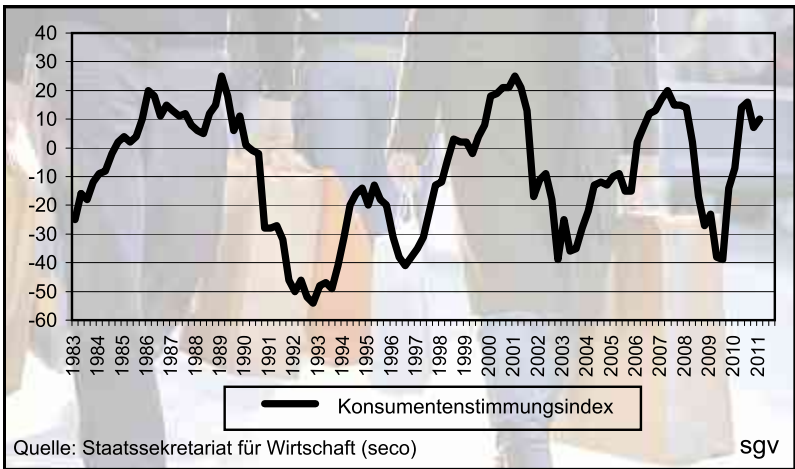
«Geld ist Geld», sagt sich der Staat – und langt dort zu, wo er alternative Einnahmen vermutet. Der Service Public kommt da gerade recht...

ZAHLN DER WOCHE

Anhaltender Optimismus

Das Konsumklima in der Schweiz hat sich in den letzten Monaten kaum verändert und befindet sich weiterhin auf relativ hohem Niveau. Die meisten der vier in die Berechnung des Konsumentenstimmungsindex einflussenden Fragen wurden im Januar 2011 ähnlich wie im Oktober 2010 positiv beurteilt. Die Beurteilungen zur Entwicklung der Arbeitslosigkeit verbesserten sich geringfügig (+12 Punkte im Januar gegenüber +17 im Oktober). Demgegenüber veränderten sich die Einschätzungen zur Entwicklung der persönlichen finanziellen Lage sowie zu den künftigen

Sparmöglichkeiten kaum. Auch die Erwartungen zur Entwicklung der allgemeinen Wirtschaftslage in den kommenden zwölf Monaten, welche sich seit Ende 2009 über ihrem langjährigen Durchschnitt befinden, haben sich im Januar nur unwesentlich verändert. Leicht sicherer fühlt sich die Mehrheit der Befragten hinsichtlich des Fortbestands ihres eigenen Arbeitsplatzes. Im grünen Bereich befindet sich ebenfalls die Einschätzung der meisten Haushalte bezüglich der Eignung des momentanen Umfelds für grössere Anschaffungen. Beides deutet darauf hin, dass sich die Binnennachfrage weiterhin positiv entwickeln dürfte. Dies ist deshalb



wichtig, weil immer noch befürchtet werden muss, dass sich der starke

Franken bremsend auf die Exporte auswirkt.