

Zürcher Wirtschaft

Grossauflage

Fokus: Mobilität, Nutzfahrzeuge,
Firmenflotte, Konsum

Die Bauberufe stellten sich an den
«Action Tagen» in Effretikon vor. **25**



Bilanz nach 13 Monaten Corona

Raphael Müller, Skishersteller aus Wetzikon, ist einer der vielen KMU, die der Winter hart getroffen hat. Denn dieser ist für ihn überlebenswichtig, seit er sich selbständig gemacht hat: Von den 140 Paar Skiern, die er gebaut hat, konnte er aber gerade einmal 20 verkaufen. Auf abenteuerliche Art und Weise: Weil Skitests nicht beworben werden durften, sprachen er und sein Team Menschen auf der Piste an – mit Maske, versteht sich. Müller und vier weitere Zürcher GewerblerInnen aus Gastronomie, Gesundheit und Tourismus schildern in dieser Ausgabe ihr «Jahr nach dem Lockdown». (M.G.) **15–17**



Raphael Müller in seinem Skishop.

Bild Christian Egelmaier

Flughafenchef Stephan Widrig im Interview. **4-6**

Cargo Sous Terrain: Die unterirdische Gütermetro kommt ins Rollen. **8/9**

Strasse für Strasse: In Zürich verschwinden immer mehr Parkplätze. **10/11**

KGV-Blitzumfrage: Jedes vierte KMU sieht seine Existenz bedroht. **30/31**

Bohr dich frei in den Mai: Selberbauen boomt während Corona. **42**

Zitat des Monats

«Zement für die Grossbaustelle wird man nie mit dem Lastenvelo anliefern können.»

Dave Durner
Verantwortlicher für Velosicherheit
Stadt Zürich

Anzeige

Unser Rückbau – Urban Mining pur.

Eberhard
Pioniere im Tiefbau

Keburen an: mefa-sys,
Sennweidstrasse 1a, 8608 Bubikon

AZB Post CH AG
CH-8608 Bubikon
pp / Journal

Das Einkaufen neu erfinden

Corona und Home-Office wirken als Brandbeschleuniger für den Online-Handel bzw. gegen das lokale Gewerbe. Gegentrends sind gefragt. Man stelle sich vor: Nach dem Grosseinkauf mit der Familie ohne Auto wird die Ware bequem im Shop deponiert. Innert drei Stunden läutet es an der Tür. Ein einziger Logistiker liefert den Einkauf gebündelt nach Hause.

Das lokale Gewerbe muss sich bewegen, ist der Gewerbecoordinator und Unternehmer Marc Bourgeois (FDP) aus Zürich überzeugt. Mit der Idee eines Shop & Drop-Service, die der Logistiker Planzer geprüft und verfeinert hat, könnte der Anreiz geschaffen werden, sich bequem in der Stadt zu bewegen und Leistungen aller Art zu beziehen. (ZW) **12/13**

Anzeige

BusPro
Das Business-Programm

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



Wir gratulieren Samuel Bregenzer, CEO und Inhaber der Ecolite AG, zum This-Priis 2021.

Herzliche Gratulation Ecolite AG gewinnt den IV-Arbeitgeber-Award 2021.

Der This-Priis geht an Unternehmen, die sich besonders stark für die berufliche Integration von Menschen mit Krankheit oder Behinderung engagieren. Sind auch Sie ein ausgezeichnete Arbeitgeber?

Der This-Priis ist ein Engagement der SVA Zürich

SVA Zürich

**Jetzt
anmelden**
[www.svazurich.ch/
this-priis](http://www.svazurich.ch/this-priis)

INHALT

Im Brennpunkt

- Interview mit dem Chef des Flughafens Zürich Kloten 4–5
Die Pandemie trifft den Automarkt hart 7
Unterirdische Gütermetro kommt 8–9
Parkplätze: Der grosse Kahlschlag 10–11

Politik und Wirtschaft

- Nein zum CO₂-Gesetz 18
Die beiden Agrar-Initiativen schwächen KMU 19
Schädliche Familien-Initiative 22

Aktuell

- Gewerbler erzählen: 13 Monate nach dem Lockdown 15–17
Blitzumfrage des KGV 30–31
This Priis: Eingliederung hängt vom Willen ab 39

Bildung

- New Learning: Das 3x3 der Smart Economy 34
230 alternative Prüfungsszenarien 35

Kolumnen

- Bähler: Kurz – kritisch – politisch 18
Karikatur des Monats 29
Kolumne Barbara Rütimann 29
Kolumne Ludwig Hasler 37
Der Wadenbeisser 42

Ratgeber

- Das Handelsregister – ein unentbehrliches Verzeichnis 32
Geschäftsfahrzeug und Steuern 33

Verbände

- Trotz Corona Mitglieder gewonnen 24
Baubranche kennenlernen 25

In eigener Sache

- Der KGV stellt sich vor 20–21

Alles neu macht der Mai

Jetzt haben wir erlebt, dass der Bundesrat Mitte April wieder auf den Weg zurück in die Normalität gehen will. Wenn er jetzt trotz nach wie vor «schwierigen» Zahlen Lockerungsschritte macht, warum nicht schon früher? Die KMU haben immer wieder gefordert, dass die Wirtschaft, die uns auch nach der Krise alle tragen muss, erhalten bleiben muss. Es ist nun zu hoffen, dass diese Botschaft endlich angekommen ist. Wir haben aber nun zwei Seiten der Medaille.

Juristische «Feinheiten»

Einmal sind es all die Existenzen, die in dieser schweren Zeit auf der Strecke geblieben sind. Die Politik hat sich zwar selber getröstet und gegen aussen das Zeichen gegeben, dass mit der Härtefallverordnung die berechtigten Probleme gelöst werden können. Das ist es, was viele KMU und auch die Verbände gerne glauben wollten, es gab Hoffnung. In der Realität zeigen sich nun die Schwächen. Es gibt zum Beispiel Firmen, die sich grundehrlich und mit viel Herzblut als Einzelfirma heraufgearbeitet haben. Und nun kann es passieren, dass trotz grosszügigen Versprechen und komplettem Betriebsunterbruch der Ausfall plötzlich mit dem Privatvermögen gedeckt werden soll. Kein Anspruch auf Härtefallgelder, war die lapidare Antwort der Verwaltung bei einer solchen Einzelfirma im Gastrobereich, bei der die Liegenschaft dem Inhaber gehört. Tiefe Eigen-Miete und zusätzliche Einnahmen aus Vermietungen innerhalb der Liegenschaft, ein toxisches Gemisch. Denn trotz dem Betriebsverbot wurde

schlaugerechnet, dass dabei sogar ein «Gewinn» entstehen könnte. Bei einer anderen Rechtsform wäre das kein Thema gewesen. Müssen wir nun für eine weitere Krise alle unsere Firmen in eine GmbH oder eine AG umwandeln, damit so etwas nicht mehr geschehen kann? So werden diejenigen bestraft, die als Einzelfirma das Risiko alleine tragen und sich nicht hinter juristischen Feinheiten verstecken.

Egoismus trägt Früchte

Auf der anderen Seite der Medaille finden wir das mit dem Mai und so. Wenn wir nun endlich auf der Zielgeraden der Krise sind, wird es einen Boom in allen Bereichen geben. Menschen wollen wieder Menschen treffen, sie wollen aus-

gehen, sich etwas leisten. Und sie können das auch, weil in den letzten Monaten nicht viel Geld ausgegeben werden konnte. Die Neugründungen von Firmen zeigen, dass viele Unternehmerinnen und Unternehmer mit neuen Ideen an die Zukunft glauben. Das war schon immer das Wesen der KMU: wir leben einen Traum, und wir sind überzeugt davon, dass wir es schaffen. Aber dass unsere Gesellschaft genau diese Menschen, die Selbstverantwortung übernehmen wollen, als Schutzschild in der Pandemie hingestellt hat, ist einfach nicht fair und bleibt uns in Erinnerung. Die Schlussfolgerung muss wohl sein, dass die Einzelfirma ausgedient hat und sich alle Unternehmenden eine andere Rechtsform geben müssen, um in einer weiteren Krise gegen die Gesellschaft abgesichert zu sein. Diese Krise zeigt leider auf, dass Egoismus die besseren Früchte trägt als Eigenverantwortung. Auch wir KMU werden daraus lernen. Und nun auf in den Mai!



Werner Scherrer
Präsident KGV

Anzeigen

ms/kmu-dienste
finanzielle unternehmensführung

- **Beratung:** Management-Systeme, Finanz- und Change-Management
- **Management** auf Abruf oder Zeit
- **Start-up-Dienste**

MS KMU-Dienste GmbH, Brütten
www.mskmudienste.ch

**VERLUSTE
VERMEIDET
MAN ONLINE**

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

Creditreform

**IT in die Cloud
auslagern?**

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

ServerBase
We keep IT online
serverbase.ch/outsourcing

Schwertransporte leicht gemacht.

toggenger.ch/krane/transport

«Genau das ist doch das Spektakuläre!»

Menschenleere Hallen statt 80 000 Passagiere pro Tag: Die Pandemie brachte den Flugverkehr zum Erliegen. Doch der CEO des Flughafens Zürich, Stephan Widrig, sieht Lichtblicke: Das Geschäftszentrum «Circle», das solide Geschäftsmodell – und die aufgestaute Reiselust.

Interview

Mark Gasser

Der Flughafen Zürich hat wegen der Pandemie einen historischen Einbruch erlebt. Sie sprachen vor einem Monat von einem Flugbetrieb wie vor 50 Jahren.

Hat die Pandemie den Flughafen um Jahre zurückgeworfen?

Stephan Widrig: Die Zahlen sind dramatisch, auch heute noch sind sie um 80 bis 90 Prozent tiefer als vor Covid. Im Jahr 2020 hatten wir 75 Prozent weniger Passagiere und fast 50 Prozent weniger Einnahmen. Der Flughafen blieb aber immer offen und stellte die Anbindung der Schweiz an die Welt sicher. Wir passen unseren Betrieb laufend den aktuellen Gegebenheiten an und sind bereit, wenn wieder alles aufgeht. Unsere Investitionsplanungen haben wir unter der Annahme angepasst, dass sich die Erholung des Flugverkehrs um fünf Jahre verschieben wird. Wir haben extrem viel Wertschöpfung verloren, gehen jedoch davon aus, dass das Grundbedürfnis am Reisen bestehen bleibt, beziehungsweise zurückkommt.

Wird die Digitalisierung nicht zu strukturellen Veränderungen im Reiseverhalten führen?

Widrig: Ich denke schon, dass etwa durch Videokonferenzen der Bedarf an kurzen Geschäftsreisen sinkt. Aber das wird kompensiert durch die steigende internationale Vernetzung, das Bevölkerungswachstum sowie das Wirtschaftswachstum. Auch unser Freundeskreis, unsere Verwandtschaftsbeziehungen oder die Zusammenarbeit unter NGO's wird immer internationaler. Ebenso können viele Dienstleistungen durch Digitalisierung

in Länder verlagert werden, in denen die Lohnkosten tiefer sind. Es gibt also vielleicht gewisse Verschiebungen bei den Gründen für Reisen, aber insgesamt bleiben die Trends, welche für die Luftfahrt als Treiber wirken, wichtig.

Der Flughafen Zürich kooperiert mit Google Maps und bietet demnächst als erster Flughafen dank

«Wir sind stolz, der erste Flughafen zu sein, den man mit Google dreidimensional erleben kann.»

Stephan Widrig
CEO Flughafen Zürich AG

«Augmented Reality» weltweit eine «Live View» für Innenräume. Was versprechen Sie sich davon?

Widrig: Wir sind stolz darauf, dass wir weltweit der erste Flughafen sind, den man mit Google dreidimensional erleben kann – und so die Orientierung erleichtert wird. Zudem haben die Gäste so mehr Möglichkeiten, den Flughafen und seine Angebote bereits im Voraus zu erleben. Mit Corona ist das Be-

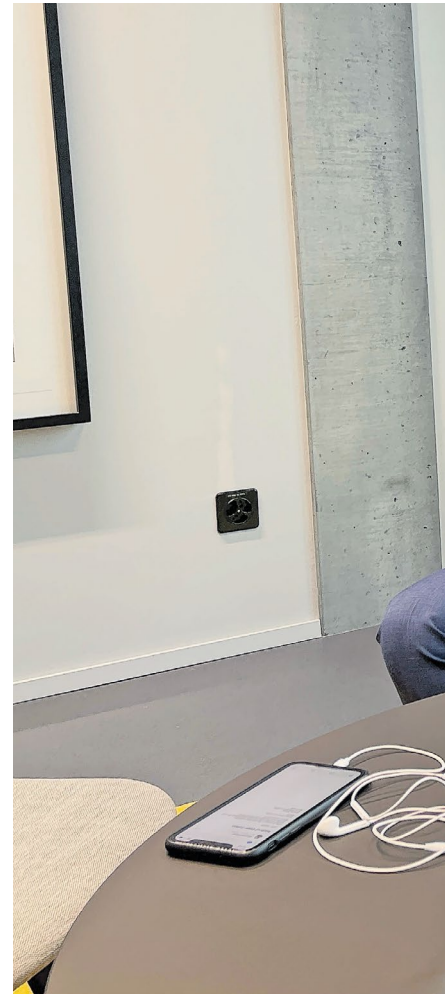
dürfnis auch gewachsen, kontaktlos durch den Flughafen zu gelangen. Vermehrt wollen wir auch darauf den Fokus legen: Beispielsweise können die Aufgabe der Koffer oder die Bordkartenkontrollen dank hinterlegter digitaler Biometrien schrittweise automatisiert und so vereinfacht werden.

Zu Ende gedacht, werden wir irgendwann mit «Augmented Reality» in die Ferien reisen?

Widrig: Wir wissen alle, dass die digitale Welt das Erlebnis, die Städte und Natur, nicht ersetzen kann. Sie ist ein Mittel zum Zweck.

Nach Corona werden sich die Klimajugend und die Öko-Welle wohl wieder lautstark zu Wort melden und unter anderem das CO₂-lastige Fliegen verurteilen.

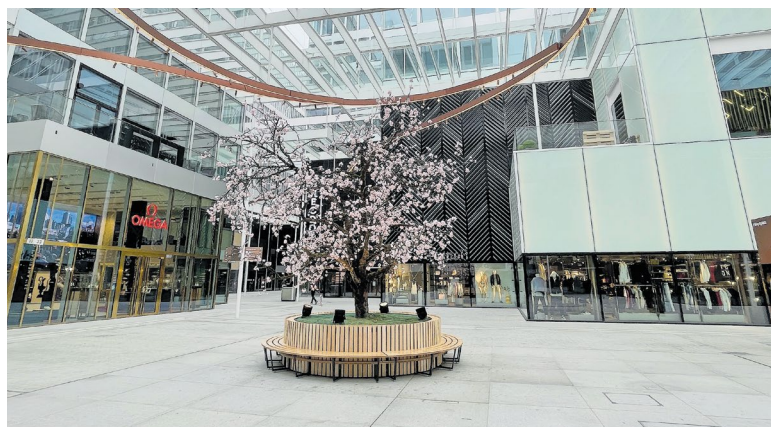
Widrig: Gerade weil wir davon ausgehen, dass der Luftverkehr weiter wachsen wird, ist das Klima die grösste Herausforderung – auch für die Luftfahrt. Wir müssen nicht das Fliegen unterbinden, sondern diese wegbringen von der fossilen Energie. Als Flughafen sind wir primär für die Infrastruktur am Boden zuständig. Bei dem ganzen Gebäudevolumen am



Flughafen, das sich notabene vervielfacht hat in den letzten 20 Jahren, haben wir den CO₂-Verbrauch in absoluten Zahlen mehr als halbiert und damit die Pariser Klimaschutzvorgaben von 2030 schon erreicht. Auch der Circle wird Zero Net Carbon sein, sobald nach ein bis zwei Jahren die Erdwärme und Solarenergie einreguliert sind.

Der Ausstoss beim Flugverkehr tangiert den Flughafen indirekt. Aber Sie beziehen klar Stellung im Namen des Fliegens gegen das CO₂-Gesetz.

Widrig: Die Vorlage zum CO₂-Gesetz enthält ja eine Flugticketabgabe. Damit würde man die Airlines in der Schweiz zusätzlich mit rund einer Milliarde Franken pro Jahr besteuern. Diese Mittel würden dann zur Hälfte rückerstattet über die Krankenkasse, und gelangen andererseits in den Klimafonds, welcher dann für Projekte ganz unterschiedlicher Branchen und Anspruchsgruppen verwendet wird. Das ist für uns der falsche Ansatz, um die Klimaherausforderung zu meistern. Wenn man schon mehr besteuert, müsste die Besteuerung zweckgebunden ein-



Der Kirschblütenbaum im Herzen des «Circle».

Bilder Mark Gasser



Stephan Widrig in einem Sitzungszimmer im «Circle» gegenüber dem Flughafen. Sein Arbeitsplatz ist aber im Grossraumbüro.

die Krise. Trotzdem ist das Geschäftszentrum ein betriebswirtschaftlicher Erfolg. Bereits 85 Prozent der Geschäftsliegenschaften sind vermietet. Ist das auf die Zeit vor Corona zurückzuführen?

Widrig: Nicht nur, auch während Corona kamen Mieter hinzu. Die Vermietungsquote ist besser, als wir erwartet hatten. Und viele eingemietete Branchen sind durch das volatile Fluggeschäft nicht negativ belastet. Wir haben nun führende Firmen im IT-Bereich wie Microsoft, Oracle, SAP, aus dem Pharmabereich zwei Grosse, aus der Finanzindustrie mit der Raiffeisenbank ebenso. So haben wir stabile Erträge, die uns unabhängiger machen vom volatilen Fluggeschäft – und gleichzeitig Synergien schaffen mit dem gut erreichbaren Flughafen als Standort. Das Immobiliengeschäft als stabiler Pfeiler unseres Geschäftsmodells wird mit dem Circle gestärkt.

Bei Ihnen klingt alles unspektakulär, auch musste Sie der Staat nicht retten. Welches waren Ihre Lichtblicke seit dem Lockdown 2020?

Widrig: Genau das ist doch das Spektakuläre! Wir haben nicht auf Drama gemacht, sondern uns durchgebissen. Ich zähle diese ...

Fortsetzung auf Seite 6

gesetzt werden und zur Transformation der Luftfahrt ohne fossile Brennstoffe beitragen. Damit werden den Airlines zusätzliche Mittel für Innovationen und die Transformation entzogen. Das Gesetz ist auch europäisch nicht harmonisiert. Als Beispiel: Der Flug ab Zürich mit Swiss an ein europäisches Ziel würde mit 30 Franken CO₂-Steuer, ab Basel mit EasyJet mit nur 3 Franken besteuert.

Wäre der Einbruch im Flugverkehr während Corona durch die Aufhebung oder die Verschärfung gewisser Massnahmen zu verhindern gewesen?

Widrig: Ich kann nachvollziehen, dass man ganz am Anfang beschloss, die Grenzen zu schliessen, um die Ausbreitung des Virus einzudämmen. Wenn dieser aber bereits in der ganzen Welt angekommen ist, sind die Landesgrenzen in Europa ein denkbar schlechtes Mittel zur Kontrolle. Der nationalstaatliche Reflex aller Länder in Europa widerspricht dem Schengen-System und brachte den Luftverkehr zum Zusammenbrechen. Innerhalb von Schengen sollte man sich frei bewegen können, bei loka-

len Hotspots hingegen kann man – neben mehr Tests – auch die lokale Einschränkung der Mobilität temporär ins Auge fassen. Dass man aber den Luftverkehr anders behandelt als den Bahnverkehr, ist unverständlich. In China und den USA wurde mitten in der Pandemie im Inland geflogen wie bei uns

«Corona wird nicht die physische Erlebnissuche infrage stellen.»

Stephan Widrig
CEO Flughafen Zürich AG

Bahn gefahren, ohne dass dadurch ein Problem entstanden wäre.

Sie fordern Privilegien für Geimpfte und eine Aufhebung von Quarantäneregelungen bei Ländern mit ähnlichen Fallzahlen wie die Schweiz...

Widrig: Ja, denn es kann nicht sein, dass mit spürbarem Abflachen und weniger Hospitalisierungen weiterhin pauschale Beschränkungen des Reiseverkehrs aufrechterhalten werden. Derzeit gibt es keine Planbarkeit für

Geschäftsreisende und Touristen. Es braucht einen risikobasierten Ansatz, statt ganze Wirtschaftszweige abzuwürgen. Unter anderem sollte es keine Reisebeschränkungen für geimpfte, getestete oder genesene Personen geben. Zudem brauchen wir einen digitalen Nachweis der Tests. Für den inländischen Tourismus und die Exportwirtschaft entsteht ein Schaden, der gar nicht nötig wäre.

280 Unternehmen sind am Flughafen Zürich präsent und beschäftigen über 27000 Menschen. Rund 3000 Stellen gingen im Ökosystem verloren. Glauben Sie, die Talsohle ist erreicht?

Widrig: Ich glaube schon. Das Hochfahren der Wirtschaft wird aber auch anspruchsvoll sein – und viele Firmen am Flughafen, wir inklusive, werden vorläufig in der Verlustzone bleiben. Ich hoffe, dass die Kurzarbeit, welche für uns alle zentral ist, auf 24 Monate verlängert wird. So wird es im Flughafensystem nicht zu noch mehr Entlassungen kommen.

Der Start des Milliardenprojekts «The Circle» fiel mitten in

ZUR PERSON

Stephan Widrig

Der 48-Jährige ist verheiratet und hat drei Kinder. 1999 begann er bei der Flughafen Zürich AG, ist seit 2008 in der Geschäftsleitung und seit 2015 CEO. Mit seiner Familie lebte er fünf Jahre in Indien. Geschäftlich ist er oft in Übersee, bevorzugt privat als Ferienort aber die Mittelmeerküste und Europa allgemein. Zur Arbeit fährt er oft mit dem Velo.

«Genau das ist doch das Spektakuläre!»

Fortsetzung von Seite 5

Eigenständigkeit zu den Lichtblicken: Die Flughafenorganisation, in der wir als Team, Firma und Mannschaft funktioniert haben, war schön. Innerhalb der Flughafen Zürich AG, aber auch unter den Partnern konnten wir die extreme Herausforderung kooperativ meistern.

Werden 320 000 Flugbewegungen erreicht, müssen gemäss Flughafengesetz Regierung, Parlament und via Referendum das Volk darüber entscheiden, ob der Staat auf eine Bewegungsbeschränkung hinwirken soll. Wird diese Grenze je erreicht?

Widrig: Schwierig, das zu prognostizieren. Wir hatten in den letzten 15 Jahren stabile Flugbewegungszahlen, aber deutlich mehr Passagiere abgefertigt. Dank besserer Auslastung und grösseren Flugzeugen konnten mehr Menschen bei gleich bleibendem Verkehr, weniger Kerosin

«Ja, wir sind ein Mobilitätsort, und wenn man Mobilität einschränkt, spüren wir das doppelt: Bei den Flugpassagieren und bei den Pendlern.»

Stephan Widrig
CEO Flughafen Zürich AG

und Lärm befördert werden. Im Rekordjahr vor Corona 2019 zählten wir 50 000 Bewegungen weniger als noch vor 20 Jahren. Wir wollen auch da ständig optimieren, um das Mobilitätsbedürfnis zu befriedigen, ohne mehr Lärm oder Verkehr zu produzieren. Mittel- bis langfristig werden die Passagierzahlen weiter zunehmen, wenn unsere Bevölkerung wächst, die Wirtschaft weiter wachsen soll und wir ins Ausland exportieren wollen.

Grössere Flugzeuge benötigen auch längere Pisten. Der Flughafen will zwei Pisten um knapp 300 und 400 Meter verlängern. Werden so die Kapazitäten erhöht?

Widrig: Nein. Die Projekte in der Pipeline haben nicht das Ziel, die Kapazitäten zu erhöhen, son-



Fast leere Hallen, immer noch wenige Flüge: Der Flughafen Zürich Kloten vor rund zwei Wochen.

Bild Mark Gasser

dern bei allen Wetterlagen einen verlässlichen Flugbetrieb sicherzustellen. Wir sehen eine Umrollung von Piste 28 einerseits und andererseits eine Verlängerung von

der Flugzeugtyp auf der gleichen Piste landen, was zu weniger Verspätungen am Abend führt.

Neben dem Flughafen Kloten ist die Flughafen Zürich AG heute an sechs Flughäfen in vier Ländern in Lateinamerika sowie in Indien beteiligt. Welches sind die lukrativsten dieser Flughäfen?

Widrig: Generell fokussieren wir uns auf Flughäfen in grossen Binnenländern mit wachsender Bevölkerung und mit zunehmender Kaufkraft. Daher konzentrieren wir uns auch auf die Märkte in Brasilien und in Indiens Hauptstadtregion Delhi, wo

wir einen Flughafen bauen. Indien wächst sicher noch stärker als Brasilien. Diese Strategie macht uns auch unabhängiger von einem Standort, und erlaubt uns im Kerngeschäft Aviatik in denjenigen Märkten präsent zu sein, die langfristig stärker wachsen werden. In Indien kann nun – auch dank der Digitalisierung – zunehmend eine junge Generation an der weltweiten Wertschöpfung teilnehmen.

Die Zürcher Volkswirtschaftsdirektion bezeichnete kürzlich den Schaden der Homeoffice-Pflicht als gross. Schadet diese auch dem Flughafen?

Widrig: Ja, wir sind ein Mobilitätsort. Und wenn man Mobilität einschränkt, spüren wir das doppelt: Nicht nur bei den Flugpassagieren, sondern auch bei den Pendlern. Und wenn weniger Büroräume genutzt werden, werden auch weniger Essen verkauft. Unsere Stärke: Wir sind ein physischer Ort, wo sich Menschen aus der ganzen Welt treffen. Gewisse Dinge kann man effizienter erledigen im Homeoffice. Doch wir haben alle das Bedürfnis nach physischen Erlebnissen, wahrscheinlich nach Corona mehr als je zuvor. Corona wird nicht die physische Erlebnissuche infrage stellen.

Flughafen: Rekordjahr und Rekordverlust folgten aufeinander

2019 war das Rekordjahr der Flughafen Zürich AG sowohl bezüglich Verkehr als auch Umsatz, gefolgt vom Rekordverlust 2020. Vor Corona zählte der Flughafen 31 Millionen Passagiere, nach Corona 8 Millionen. Zum Vergleich: Vor dem Swissair-Grounding zählte der Flughafen 21 Millionen Passagiere, danach 17. Das Passagiervolumen sank um 73,5%, die Flugbewegungen reduzierten sich um 59,6% und die Fracht um 35,6%. Der Gesamtertrag der Flughafen

Zürich AG ist innert Jahresfrist um 48 Prozent von 1210 auf 624 Millionen Franken gesunken, trotzdem hat die Flughafen Zürich AG im Gegensatz zur Swiss keine Sonderbehandlung vom Staat eingefordert. Seine Eigentümerstrategie scheint aufzugehen. Die Flughafen Zürich AG verzichtete im 2020 auf Dividenden und musste auch 900 Millionen Franken zusätzliche Schulden am privaten Kapitalmarkt aufnehmen.

Pandemie trifft Automarkt hart

Die Autobranche hat als Folge der Corona-Pandemie massiv weniger Fahrzeuge verkauft. Insbesondere abgesagte Messen sowie die Schliessung von Verkaufsräumen haben dem Autogewerbe stark zugesetzt.

Marcel Hegetschweiler

Abgesagte Messen, geschlossene Verkaufsräume, Lieferschwierigkeiten und eine allgemeine Verunsicherung, die sich negativ auf die Kaufstimmung auswirkte: Die Coronavirus-Pandemie hat den Schweizer Automobilmarkt 2020 hart getroffen.

Daher überrascht nicht wirklich, dass das vergangene Jahr mit 336'841 national neu in den Verkehr gesetzten vierrädrigen Motorfahrzeugen gemäss Bundesamt für Statistik den niedrigsten Stand seit 24 Jahren ausweist – ein satter Rückgang von 17.8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

«Vor Corona gingen wir für 2020 von stabilen Neuzulassungszahlen aus, auf ähnlichem hohem Niveau, wie in den guten zwei vorhergehenden Jahren», sagt Christian Müller, Präsident der Sektion Zürich des Auto Gewerbe Verbands Schweiz. «Nun beträgt das Minus bei den Neuzulassungen im Kanton Zürich mehr als 20 Prozent und liegt damit über dem schweizerischen Durchschnitt.»

Emotionaler Fahrzeugkauf

Laut Müller lagen die Verkaufszahlen bereits im Frühjahr 2020, als die Verkaufsräume während des Lockdowns geschlossen und Probefahrten verboten waren, bis zu 40 Prozent unter dem Vorjahr. Auch der Automobilsalon in Genf und alle folgenden Frühjahrsausstellungen seien den Corona-Massnahmen zum Opfer gefallen. Dasselbe Schicksal sollte später auch die Herbstausstellungen mit der Auto Zürich als Höhepunkt ereilen. «Mit der schrittweisen Öffnung ab Mitte Mai kehrte etwas Normalität zurück und die fehlenden Verkäufe konnten ein bisschen aufgeholt werden», so Müller weiter. Just in diesem Moment habe es dann aber mit den Lieferschwierigkeiten begonnen, den ersten Auswirkungen der Werkschliessungen, die im Frühjahr erfolgten. Zwar habe sich



Seit dem 1. März ist die Beratung in Showrooms unter Auflagen wieder möglich.

die Liefersituation gegen Ende Sommer normalisiert, allerdings sei dafür anschliessend mit der zweiten Welle die Konsumentenstimmung deutlich gesunken – mit umgehenden Auswirkungen auf die Verkaufszahlen. «Generell kann man festhalten, dass der Fahrzeugverkauf sehr stark mit Emotionen verbunden ist», erklärt Christian Müller. «Negative Stimmungen führen sehr schnell zu sinkenden Zahlen.»

Nicht nur Virus ist schuld

KGV-Mitglied Jürg Fehr leitet in Wetzikon zusammen mit seinem Bruder Markus Fehr die Geschäfte der Wildbachgarage AG, einem 42-jährigen Familienbetrieb mit 16 Mitarbeitenden. 2020 seien seine Verkaufszahlen zwischen 15 bis 40 Prozent eingebrochen. Die Schuld dafür sieht Jürg Fehr allerdings nicht nur beim Virus: «Unser Gewerbe steht auch in einem grossen Wandel, was die Käufer verunsichert», sagt Fehr. «Wie soll man kaufen? Bar, Leasing oder doch Mieten? Und dann stellt sich auch noch die Frage, ob Elektrofahrzeug, Benzin oder Diesel.»

Angesprochen auf die praktischen Herausforderungen für seinen Betrieb im vergangenen Jahr, sagt Fehr, dass zu Beginn der Pandemie das Sicherstellen des

Einhaltens der Abstände bei den Mitarbeitenden sowie die Einhaltung der Maskenpflicht nicht immer ganz einfach gewesen seien. «Es haben zum Glück nicht alle Menschen die gleiche Meinung», so Fehr. «Positiv war sicher, dass unsere Mitarbeitenden sich sehr schnell an die neue Situation angepasst und die neuen Regeln eingehalten haben.»

Schauen, fühlen, riechen

Wie Christian Müller ist auch Jürg Fehr die veränderte Stimmung seitens der Kunden aufgefallen: «Von sehr vielen Kunden haben wir vor allem ihre Verunsicherung über die Zukunft mitbekommen», so Fehr. Dies habe sich sicherlich auch auf das eine oder andere Geschäft ausgewirkt.

Die Schliessung der Verkaufsräume scheint für Autohändler die grösste Herausforderung in der Pandemie zu sein. «Schliessungen von Verkaufsräumen können nicht mit digitalen Verkaufstätigkeiten kompensiert werden», spricht Müller Klartext. Der Kunde informiere sich wohl online, möchte den Vertragsabschluss aber von Angesicht zu Angesicht mit dem Verkaufsberater tätigen.

Dies bestätigt auch Peter Hug, Director Corporate Services bei der Emil Frey AG. «Sicherlich trifft

es hart und man ist zunächst schockiert, wenn einem das eigentliche Verkaufswerkzeug von einem Tag auf den anderen zugesperrt wird», sagt Hug. Zwar habe die Emil Frey AG im letzten Sommer ein Online-Verkaufsportaal eingerichtet und darüber rund 350 Fahrzeuge verkaufen können, aber der Grossteil der Kunden wolle nach wie vor ein Auto real anschauen, fühlen und riechen können.

Mehr Augenmass gefordert

Selbstredend, dass das vergangene Jahr auch bei der Emil Frey AG ein schwieriges Jahr war. «Ein Minus im Gesamtmarkt von rund 75 000 Einheiten ist schon dramatisch und natürlich mussten auch wir vor allem bei den Neuwagen spürbare Rückgänge verzeichnen», sagt Hug. Erfreuliche und sehr willkommene Zuwächse konnte sein Unternehmen wie-

«Unser Gewerbe steht auch in einem grossen Wandel, was die Käufer verunsichert.»

Jürg Fehr

Wildbachgarage AG, Wetzikon

derum bei den alternativen Antrieben und im Gebrauchtwagenmarkt verzeichnen.

Für die Zukunft wünscht sich Hug «mehr Augenmass» seitens der Politik. In der Autobranche seien die Produkte gross, die Räume weitläufig und der Kundenverkehr überschaubar – und sie habe erwiesenermassen funktionierende und erprobte Schutzkonzepte. «Schlussendlich darf man Gewerblern vertrauen, dass ihnen die Gesundheit von Mitarbeitenden und Kunden am Herzen liegt, sie also verantwortungsvoll handeln», sagt Peter Hug. «Auf diese Weise kann Normalität möglich sein – denn zwei, drei Jahre des Hin und Her zwischen Lockdown und Öffnung ist keine Option, die wir uns vorstellen möchten.»

Unterirdische Gütermetro kommt

Das Projekt Cargo sous terrain will den Güterverkehr der Zukunft unterirdisch organisieren. In den Städten sollen Logistiksysteme für die Feinverteilung sorgen. Jetzt kommt das Projekt ins Parlament und die erste Teilstrecke in die Baubewilligungsphase.

Marcel Hegetschweiler

Als «Gotthardprojekt des 21. Jahrhunderts» wurde die unterirdische Gütermetro: «Cargo sous terrain» (CST) von Unterstützern schon bezeichnet. «Visionär», «bestechende Idee», «Pionierprojekt» – wird in den Medien über CST geschrieben, gefolgt von grossen Worten.

Tatsächlich sucht das Mammutprojekt seinesgleichen. Sollte das 500 Kilometer lange Gütertunnelsystem 2045 dereinst tatsächlich einmal Genf mit St. Gallen, Basel mit Luzern und Bern mit Thun verbinden, würde es damit – zumindest in Sachen Länge – auch den längsten Tunnel der Welt, den Gotthard-Basistunnel, in den Schatten stellen.

Doch CST ist viel mehr als ein blosses Tunnelsystem für den unterirdischen Güterverkehr. Als ein «Gesamtlogistiksystem für den flexiblen Transport kleinteiliger Güter» wird es auf der Webseite von CST definiert. Dafür sollen in den an das System angebotenen Städten auch jeweilige City-Logistikkonzepte für die oberirdische Feinverteilung der Güter erarbeitet werden.

Entlastung der Strassen

Der Bundesrat geht davon aus, dass im Jahr 2030 die auf Schiene und Strasse transportierten Gütermengen in Tonnen um 25 Prozent höher liegen werden als 2010. Die Idee, den Gütertransport im Mittelland unter die Erde auszulagern, um damit die Strassen zu entlasten, klingt daher sinnvoll.

Für die Fahrt sollen die Güter gemäss Webseite von CST palettiert oder in Behältern in unbemannten Transportfahrzeugen vollautomatisch befördert werden. Die Geschwindigkeit dieser Transportfahrzeuge wird dabei konstant bei rund 30 Stundenkilometern liegen. Den Zugang zum System will man über spezielle Andockstellen – sogenannte Hubs – gewährleisten. An diesen soll das



So könnten die Fahrzeuge aussehen, welche durch die Tunnels entlang des geplanten Netzes (kleine Grafik).

Be- und Entladen der Fahrzeuge vollautomatisiert vonstattengehen.

Von diesen Hubs aus werden anschliessend umweltschonende Fahrzeuge die Feinverteilung der transportierten Güter übernehmen. Diese «Citylogistik-Systeme» sollen die Städte um bis zu 30 Prozent des heutigen Lieferverkehrs und 50 Prozent der heutigen Lärmemissionen entlasten, heisst es auf der Webseite weiter. CST eigne sich dabei sowohl für die Versorgung wie auch für die Entsorgung von Abfall. Den Strom für den Betrieb des Systems wollen die Macher dabei zu 100 Prozent aus erneuerbaren Energien gewinnen.

Gesetz im Ständerat

Mit der Gründung eines Fördervereins begann die Geschichte von CST im Jahr 2013. Aktuell steckt das Projekt in der Baubewilligungsphase für die erste Teilstrecke zwischen Härkingen-Niederbipp und Zürich. Daneben hat das Pionierprojekt auch die eidgenössischen Räte erreicht. Aktuell ist das Gesetz gemäss Patrik Aellig, Kommunikationsleiter CST

AG, bei der Verkehrskommission des Ständerates. Im April werde diese weiter beraten und die Beschlussfassung im Ständerat vorbereiten. Letztere könnte frühestens ab der Sommersession dieses Jahres erfolgen.

Weil es sich beim Projekt um eine neuartige Infrastruktur für die Güterlogistik mit eigenem Trasse handle, sei es für alle Beteiligten – Kantone, Anrainer, Grundeigentümer sowie Investoren und Planer – notwendig, mittels eines übergeordneten Bundesgesetzes Rechtssicherheit herzustellen. Wichtig für die Cargo sous terrain AG seien dabei klare Rahmenbedingungen, an denen sich CST ausrichten könne. «Mit dem Gesetzesentwurf, den der Bundesrat letzten Oktober in der Botschaft präsentiert hat, ist dies der Fall», sagt Aellig. Für CST, als privat aus der Wirtschaft finanziertes Projekt, sei es des Weiteren elementar, dass die Rahmenbedingungen die angestrebte marktübliche, langfristig wirkende Rendite für die Investoren ermögliche.

Im Januar dieses Jahres startete die Baubewilligungsphase für

die erste Teilstrecke zwischen Härkingen-Niederbipp und Zürich. Die Mittel – insgesamt 100 Millionen Schweizer Franken – stellten laut Aellig bestehende Aktionäre bereit. Die Baubewilligungsphase wird bis 2025 dauern. Ab 2026 wird CST dann mit dem Bau der ersten Teilstrecke beginnen, die 2031 fertiggestellt sein soll.

Breite Unterstützung

Im Dezember des vergangenen Jahres erhielt das Projekt mit dem Komitee «Zukunft Schweiz mit Cargo sous terrain» zudem weitere Unterstützung aus unterschiedlichen politischen Lagern sowie aus Wirtschaft, Wissenschaft, Vereinen und Verbänden. Laut Patrik Aellig zeigt das Komitee anhand der beteiligten Persönlichkeiten und Körperschaften die breite gesellschaftliche Unterstützung, die CST erfahre.

Dieter Kläy, Kantonsrat und Präsident der Berufsbildungskommission beim KGV, ist Mitglied bei «Zukunft Schweiz mit Cargo sous terrain». Warum hat er im Komitee Einsitz genommen? «Nicht nur die Menschen werden

mobiler», sagt Kläy. «Auch die Gütermengen, die auf der Strasse und auf der Schiene transportiert werden, nehmen zu. Bereits heute werden rund 80 Prozent der Güter über die Strasse verteilt. Die Antwort auf diese Entwicklung heisst Cargo sous terrain.»

Chancen für Gewerbe

Dieter Kläy ist überzeugt, dass mit Blick auf die zunehmenden Warenströme das Projekt CST einem Bedürfnis entspräche und für Gewerbe wie Allgemeinheit einen bedeutenden Nutzen stiftete. Und wo sieht er den Nutzen speziell für das Zürcher Gewerbe? «Wer inwiefern und wie stark von CST profitieren können, hängt von der einzelnen Branche ab.» Für gewisse Transportgüter wie etwa Aushubtransporte werde CST wenig geeignet sein. Für andere Güter, beispielsweise im Konsumbereich, dafür umso mehr. Der unterirdische Transporttunnel und die nachgelagerte Feinverteilung in den Städten seien eng miteinander verknüpft und müssten deshalb ganzheitlich

betrachtet werden. Die rasche Erarbeitung eines umfassenden und auf das Betriebskonzept des Tunnels abgestimmten City-Logistikkonzepts sei darum unerlässlich. Seien diese Fragen geklärt, werde man auch sehen, wie die Güterverteilung zum einzelnen Gewerbebetrieb und zu den Konsumentinnen und Konsumenten erfolge. «Für das Zürcher Gewerbe ergeben sich auf jeden Fall Chancen», sagt Kläy. «Diese liegen mindestens in einer sicheren und zeitgerechten Anlieferung von Gütern ohne Zeitverlust im Stau.»

Staufreie Transporte

Auch beim Tiefbauamt der Stadt Zürich ist man vom Projekt CST überzeugt. «Während der Güterverkehr in der Stadt Zürich aufgrund des Bevölkerungswachstums und der Tendenz zur Heimlieferung zunimmt, bleibt die Verkehrsfläche konstant», skizziert Sabina Mächler, Projektleiterin Kommunikation beim Tiefbauamt Stadt Zürich, die Situation. Im Projekt CST sieht das Tiefbauamt eine Möglichkeit, dieser Entwick-

lung zu begegnen und die urbane Logistik effizient und ressourcenschonend abzuwickeln. «Cargo sous terrain bietet einen Lösungsansatz für eine stadtverträgliche Ver- und Entsorgung in Zürich», fasst Mächler zusammen.

Dreh- und Angelpunkte für den CST-Güterverkehr werden in der Stadt Zürich die erwähnten «Hubs» sein. Diese sollen auch die Anbindungen an alle nachfolgenden Verkehrssysteme – Schiene, Strasse, Wasser, Luftfracht – sicherstellen. Laut Mächler können die im Tunnel vorsortierten Güter von verschiedenen Zulieferern vom Hub aus, mit dem für die jeweilige Strecke optimalen Fahrzeug, auf kurzen Wegen bis zu den Empfängern transportiert werden. Auch Sabina Mächler sieht in CST Vorteile für das Zürcher Gewerbe: «Durch den unterirdischen, staufreien Transport der Güter bis zu einem relativ zentral gelegenen Hub auf Stadtgebiet wird die Anlieferung für das Gewerbe planbarer – und produzierte Güter können ebenso über diesen Weg versandt werden.»

CARGO SOUS TERRAIN

Vergangenheit und Zukunft auf einen Blick

- 2010: Anschubfinanzierung von Migros und Manor für das technische Grundkonzept
- 2013: Gründung des Fördervereins Cargo sous terrain in Basel durch 20 Firmen
- 2015: Abschluss der Machbarkeitsstudie
- 2017: Gründung der Cargo sous terrain AG
- 2020: Bundesrat verabschiedet die Botschaft zum Bundesgesetz über den unterirdischen Gütertransport (UGÜTG) an die eidgenössischen Räte
- 2021 Start der Baubewilligungsphase für erste Teilstrecke von Härkingen-Niederbipp bis Zürich
- 2031 Inbetriebnahme der ersten Teilstrecke
- 2045 Voraussichtliche Inbetriebnahme des gesamten Tunnelnetzes nördlich der Alpen

Anzeige

Nachhaltig handeln lohnt sich



Energieeffizienz steigern und Betriebskosten senken mit dem **Energie-Check-up**: Experten analysieren Ihr KMU und zeigen Ihnen, wo und wie Sie Ihre Kosten reduzieren können. UBS fördert die Teilnahme am Energie-Check-up der Energie-Agentur der Wirtschaft mit bis zu 4000 Franken. Jetzt anmelden und profitieren: ubs.com/kmu-energie

ENERGIE-AGENTUR
DER WIRTSCHAFT EnAW

© UBS 2021. Alle Rechte vorbehalten.

 **UBS**

Parkplätze: Der leise Kahlschlag

In der Stadt Zürich werden immer mehr oberirdische Parkplätze abgebaut. An vielen Quartierstrassen weichen sie vor allem der Veloförderung. Der städtische Gewerbeverband versucht, mit Anschauungsunterricht Gegensteuer zu geben.

Mark Gasser

Die Stadt Zürich baut im grossen Stil Anwohnerparkplätze ab. Im vergangenen Jahr verschwanden wieder Hunderte Parkplätze in der «Blauen Zone» oder gewerbeorientierte Parkplätze in der «Weissen Zone» – für immer. Oft haben die Anwohnerinnen keine andere Parkiermöglichkeit. Auch die Arbeit der Gewerbetreibenden wird so immer mehr behindert und verteuert, und die Kunden bleiben aus. Hinzu kommt der zunehmende Parkplatz-Suchverkehr in Wohnquartieren.

So verkauft die Stadt über 30 Prozent mehr Parkkarten für die «Blaue Zone», als dass sie Parkplätze zur Verfügung stellt – Tendenz steigend. Weil auch noch Tagesbewilligungen und Fahrzeuge aus anderen Quartieren hinzukommen, die mit einer Parkscheibe kurzzeitig parkieren möchten, kann die Rechnung nicht aufgehen. Das städtische Gewerbe versucht, zu retten was zu retten ist: Im Rahmen der Überarbeitung der Parkkartenverordnung präsentierte der städtische Gewerbeverband im November 2020 in der Spezialkommission Sicherheit und Verkehr (SK SID/V) des Zürcher Gemeinderats ihre Sicht der Dinge.

Auch wenn in den letzten Jahren kompensatorisch mehr Tiefgaragenparkplätze entstanden sind, löst dies das Problem vieler

Handwerker nicht: Servicefahrzeuge passen oft wegen der Höhe nicht in Parkhäuser. Ohnehin benötigen sie meist Parkmöglichkeiten in der Nähe des Arbeitsortes: Man denke nur an einen Dachdecker. So verwundert es nicht, wenn ein Heizungsmonteur seine Disponenten anweist, beim Kunden zu fragen, ob es Parkplätze in der Nähe gibt – oder sonst gar nicht erst auftaucht.

Widerstand in Quartieren

Auf www.quartierparkplaetze.ch/projekte wird von der gleichnamigen IG Hilfe zur Selbsthilfe angeboten. Sie entstand durch

«Punktuell stossen wir auch bei linken Gemeinderäten auf offene Ohren.»

Nicole Barandun
Präsidentin Gewerbeverband
Stadt Zürich

das Engagement eines betroffenen Anwohners, der den Abbau in Höngg verhindern wollte. Nun verteilt die IG jeweils Flyer in den betroffenen Quartieren mit dem Hinweis auf die Einsprachemöglichkeiten. Dutzende Abbauprojekte inklusive Originaldokumente der Planaufgaben mit den Strassenplänen sowie der Reduktion der Parkplätze in Prozent sind auf der Webseite zu finden – viele allerdings unter «Archiv»



September 2020: Andreas Kneubühler (rechts) vom gleichnamigen Malerbetrieb führt

und damit schon vom Tisch.

Die Stellungnahmen der Stadt gleichen sich oft wie ein Ei dem anderen und sind typisch für die aktuelle Parkplatzpolitik. Parkplätze sollen vom öffentlichen in den privaten Raum, von der Oberfläche unter den Boden verschwinden: Im Zug der Erstellung von Wohn-Ersatzneubauten mit ihren Pflichtparkplätzen nimmt der Bedarf nach Blaue-Zone-Parkplätzen gemäss dem Stadtrat entsprechend ab, weshalb diese kompensatorisch aufgehoben werden können. So bleibe mehr Raum für andere Bedürfnisse wie Bäume, Velostreifen und -wege, Fussgängerflächen oder Klimaschutz-Massnahmen, etwa die Entsiegelung asphaltierter Flächen. Die Voraussetzungen für die «kompensatorische Aufhebung» von Blaue-Zone-Parkplätzen legte der Stadtrat im Jahre 2012 mit der Strategie «Stadtverkehr 2025» fest. Seit 2014 ist sie gängige Praxis. Dass oft verdichtet gebaut wird und mehr Einwohner danach die Quartiere bewohnen, davon ist kaum die Rede.

Nicole Barandun, Präsidentin des Gewerbeverbands der Stadt Zürich (GVZ) hat nichts gegen die Begrünung der Stadt oder die Veloförderung – aber sie soll nicht auf dem Buckel des Gewerbes ausgetragen werden. Die Mühlebachstrasse beim Bahnhof Stadelhofen, wo sie selber in der ersten Runde Einsprache eingelegt hat, ist bereits eine Veloroute – nun sollen entlang dieser fast alle Parkplätze verschwinden: 105 blaue (67%) und 27 weisse (59%).

Preisüberwacher blitzte ab

Der künstlichen Verknappung der Parkplätze soll nun auch eine Verteuerung folgen: Das Gewerbe dürfte durch die laufende Überarbeitung der Parkkartenverordnung in Zukunft zwar mehr Möglichkeiten zur Parkierung haben, aber dafür auch viel stärker zur Kasse gebeten werden. Insbesondere die erweiterte Jahresparkkarte, welche stadtweites Parkieren von Liefer-, Werkstatt- oder Servicefahrzeugen und die Zufahrt zu Fahrverbots-, Sperr- und Fussgängerzonen während



Bild zvg

dem Velobbylisten Dave Durner (links) seine Alltagssorgen mit Parkplätzen vor Augen.

den Sperrzeiten erlaubt, soll neu stolze 2500 Franken betragen gemäss Weisung. Anwohner sollen statt 300 Franken neu 780 für die blauen Parkplätze zahlen. Sogar der Preisüberwacher hat sich eingeschaltet und empfahl im vergangenen Sommer, die Jahresparkkarten für Anwohnende und Handwerks- und Gewerbebetriebe pauschal auf 400 Franken zu senken. Stadträtin Karin Rykart erwiderte sinngemäss, er könne bei Gebühren auf öffentlichen Grund nicht mitreden.

Deshalb lobbyiert der GVZ bei der Stadt, und diese – beziehungsweise die zuständige Kommission – zeigt sich offenbar verhandlungsbereit. «Punktuell stossen wir auch bei linken Gemeinderäten auf offene Ohren», sagt Barandun. Sie hofft etwa, dass für lokale Gewerbler eine Vergünstigung herauschaut: Obwohl das laut einigen Exponenten gegen die Handels- und Gewerbebefreiheit verstösst, gibt es Städte wo dies bereits praktiziert wird, etwa Bern. Darüber hinaus gehe es darum, die Verwaltung stärker zu sensibilisie-

ren, und für eine gemässigte Parkkartenverordnung zu lobbyieren – und für mehr Verständnis bei der Parkplatzverknappung. Denn am Schluss zahle der Kunde, wenn der Maler zwei Strassen entfernt parkieren müsse.

Velotest fürs Gewerbe

Statt bloss Dampf abzulassen, suchte das Gewerbe auch das Gespräch mit dem ehemaligen Geschäftsführer von Pro Velo Zürich (heute ist er städtischer Verantwortlicher Velosicherheit) – mit Erfolg: Dave Durner liess sich auf Einladung des GVZ im vergangenen Herbst einen Tag unterwegs mit drei Zürcher Gewerbetreibenden die praktischen Probleme aufzeigen: Einem Malerbetrieb, einem Schreiner und einem Dachdecker. Durner selber bestätigt: Bezüglich Parkmöglichkeiten fürs Gewerbe habe er seinen Blickwinkel etwas geändert.

Die Stadt müsste sich eigentlich eine praktikablere Parkplatznutzung überlegen für die Handwerker, findet er. So könne es nicht sein, dass man im Niederdorf sein

Auto nicht abstellen könne. Unterwegs mit dem Maler Kneubühler inklusive Lieferwagen hat er miterlebt, dass dieser, um einen Einsatz im Neumarkt zu erledigen, rund 400 Meter entfernt beim Obergericht parkieren musste und so rund eine halbe Stunde verlor. «Ich fand, es hätte nicht wahnsinnig gestört, wenn er vor Ort das Auto zwei Stunden hingestellt hätte», sagt Durner. Bereits als er noch Geschäftsführer bei Pro Velo war, hatte Durner angeregt, spezielle Gewerbeparkplätze einzuführen. «Es geht hingegen nicht an, dass grosse Flächen und Platz beansprucht werden, um den Züriberg-Panzern in der Stadt das Einkaufen zu ermöglichen.» Das könnte der Gewerbeverband aber selber beeinflussen, findet er. «Der GVZ müsste sagen: Die Einkaufsparkplätze müssen als erstes weichen.» Demnach würden Handwerkerparkplätze analog zu den Anlieferungsparkplätzen bei Restaurants entstehen. Eine weitere Erkenntnis: «Zement für eine Grossbaustelle wird man nie mit dem Lastenvelo anliefern können.» Aber andere Einsatzmöglichkeiten wie die Anlieferung mit Paketdiensten per Lastenvelo scheiterten oft am restriktiven Umgang mit Bewilligungen.

Der städtische Gewerbeverband jedenfalls zieht ein positives Fazit aus dem Treffen mit dem Verantwortlichen für Velosicherheit. «Gerade im Hinblick auf die Revision der Parkkartenverordnung hätten wir auch gern interessierte Gemeinderäte eingeladen. Aber unter Covid war das nicht möglich», bedauert GVZ-Präsidentin Nicole Barandun.

Wenn es keine blauen Parkplätze gebe, nütze auch die Gewerbeparkkarte nichts mehr. Und: Es gibt einen Zusammenhang zwischen Anwohner- und Gewerbeparkkarte. Die Verteuerung der ersteren könnte Lenkungswirkung entfalten, wenn mehr Anwohner Tiefgaragenparkplätze mieten. «Aber das darf man nicht mit dem totalen Abbau oberirdischer Parkplätze forcieren.» Doch Barandun hofft nun

«Der Gewerbeverband müsste sagen: Die Einkaufsparkplätze müssen als erstes weichen.»

Dave Durner

Verantwortlicher für Velosicherheit
Stadt Zürich

auf Einwände gegen den Abbau aus den eigenen Reihen: Denn im Kreis 6, wo insbesondere die Klientel von SP und AL lebt, werden gerade an mehreren Strassen die Parkplatzreduktion geplant.

Während zuständige Stellen im rotgrün regierten Zürich lange den Kahlschlag von oberirdischen Parkplätzen als alternativlos und das Auto als Plage betrachteten, sei mittlerweile die Botschaft angekommen, dass Gewerbler nicht zum Plausch mit Motorfahrzeugen zu den Kunden fahren. Auch wenn aufgeschlossene Betriebe wie die Züri Elektro AG ihre Kadermitarbeiter mit ZVV-Stempelkarten, einem Microlino Mini-E-Fahrzeug und sogar zwei E-Scootern losschicken – so spartanisch können die Montageteams nicht einsatzbereit mit ihrem ganzen Material auf die Baustelle gelangen.

Anzeige

Die Schweizer Lösung für Ihr Flottenmanagement
wirtschaftlich, erprobt, vernetzt

autoSense

Jetzt testen!
autosense.ch/testen oder
fleet@autosense.ch

Den Einkauf in der Stadt neu erfinden

Das innerstädtische Gewerbe befindet sich in einem Abwehrkampf, der nur mit grundsätzlich neuen Konzepten gewonnen werden kann. Mit Shop & Drop präsentiert Marc Bourgeois einen Ansatz, der einer Verödung unserer Innenstädte entgegenwirken soll.

Am Samstag die Kinder packen und mit dem ÖV in die Stadt. Auf der Einkaufsliste: Ein paar Ski, ein Velohelm, ein Blumentopf und Kissen für den Balkon. Dann noch ein Stapel Kleider, Wühlsubstrat für den Hamster und das lang ersehnte Smartphone. Plus vier Tragta-

vom Kinobesuch. Am Abend unbeschwert mit dem ÖV nach Hause.

Unbeschwert einkaufen

Tönt gut? Findet so nicht statt. Welche Familie flaniert schon mit Unmengen an Einkäufen durch die Stadt und schleppt diese dann noch mit zweimal umsteigen nach Hause? Zudem sind das passende Smartphone und die gewünschte Kleiderfarbe ohnehin gerade nicht an Lager. Klar, mit dem Auto wäre das Programm halbwegs machbar. Verkehrspolitische Realitäten und ökologische Überlegungen vereiteln dies aber zunehmend.

Spulen wir zurück: Am Samstag die Kinder packen und mit dem ÖV in die Stadt. Ein paar Ski kaufen – und im Sportgeschäft lassen. Ebenso den Velohelm. Blumentopf und Kissen bleiben im



Das innerstädtische Gewerbe hat nur eine Chance, wenn der Einkauf zum Erlebnis

Einrichtungsgeschäft. Auch die Lebensmittel deponiert man am Kundendienst und identifiziert sich kurz mit seinem Handy. Die passenden Kleider waren eh nicht vorrätig. Und weil alle noch freie Hände haben, greift der Vater bei einem neuen Kärcher zu. Auch der bleibt – logisch – im Geschäft. Zusätzlich im Reisebüro noch schnell ein Wochenende buchen. Und danach – ganz unbepackt – den Abend in der Stadt geniessen. Später dann läutet es an der Tür. Ein einziger Logistiker liefert den Ein-

kauf gebündelt nach Hause. Auch das gewünschte Smartphone und die passenden Kleider. So macht Einkaufen Spass. Nennen wir das Konzept «Shop & Drop».

Verödung der Innenstädte

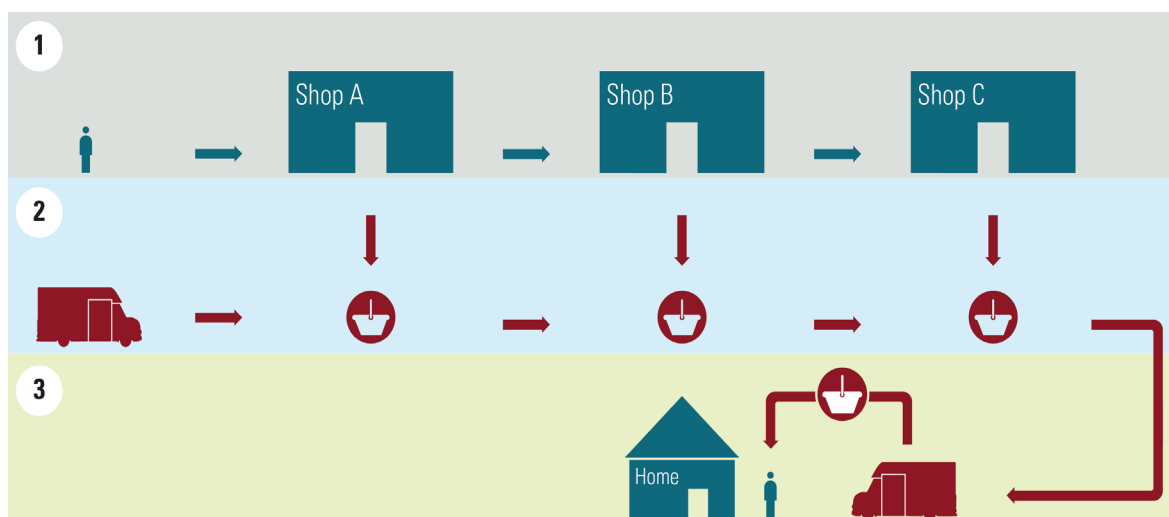
Es ist kein Geheimnis: Im Spiel «lokales Gewerbe gegen Online-Handel» sind die Karten ungleich verteilt (siehe Kästen). Corona und Home-Office wirken als Brandbeschleuniger. Der stationäre Handel und mit ihm die Lebhaftigkeit in den Innenstädten leiden. Die Kunden kaufen aus Bequemlichkeit lieber im Internet ein. Oder dort, wo sie mit dem Fahrzeug in unmittelbarer Nähe parkieren können. Dabei spielt die «Tragbarkeit» der Einkäufe eine zentrale Rolle: Bereits im Jahr 2011 legte die Stadt Zürich in einer Studie offen, dass Parkhausbenutzer 136 Prozent mehr ausgeben als Kunden mit Velo.

Mit der befreundeten Familie tauscht man sich halt kurz per WhatsApp aus, statt dem Besuch beim Italiener schaut der Pizzakurier vorbei, und Netflix ersetzt den Kinobesuch. Was diese Entwicklungen für das Gewerbe und das Leben in unseren Innenstädten bedeutet, dürfte klar sein. Viele



Marc Bourgeois
ist FDP-Kantonsrat
und KMU-Unternehmer

schen mit Futter für die Meute. Danach ein gemütlicher Apéro mit einer befreundeten Familie, ein Znacht beim Italiener, abgerundet



Das Konzept «Shop & Drop» vereinfacht dargestellt.



wird.

Bild Adobe Stock/ Robert Kneschke

ONLINE-HANDEL

Die Vorteile des Online-Handels im Überblick

- Tiefere Preise (keine teuren Zentrumsieten, wegfallende Zwischen- oder Detailhändler)
- Grössere Produktvielfalt in allen Varianten
- Fortschritte bei der virtuellen Produkterfahrung (Haptik, Farbe, Grösse)
- Bewertungsfunktionen als Einkaufshilfen
- Verbesserte Einkaufsratgeber (Cross-Selling, Beratungs-Bots, Online-Beratung)
- Immer einfacheres Online-Payment
- Vermehrt «Gratis»-Lieferung
- Verbessertes Tracking von Online-Bestellungen
- Immer schnellere Auslieferung, teils Same Day Delivery
- Zeitersparnis für Konsument ■

LOKALES GEWERBE

Die Nachteile des lokalen Gewerbes

- Hohe Kosten für Zentrumsieten, Personal und Vor-Ort-Lager
- Kunden müssen Einkäufe von Hand transportieren
- Abbau gewerbeorientierter Parkplätze
- Beschränkung der Leistungsfähigkeit von Einfallsachsen
- Grössere Mengen ungeeignet für ÖV und Velo
- Verdrängung durch internationale Ketten und Showrooms
- Trend zu Home Office reduziert Laufkundschaft ■

LOKALES GEWERBE

Hochwertige Produkte als Befreiungsschlag?

Spezialitätengeschäfte mit liebevoll präsentierten Produkten in Kleinmengen aus nachvollziehbarer Provenienz und mit einem hohen Anteil an Handarbeit: Diese Nischenstrategie wird oft als Befreiungsschlag für das innerstädtische Gewerbe angepriesen. Sicher: Solche Geschäfte sind eine Bereicherung. Nur: Menschen, die dieses Konzept als grossflächige Lösung anpreisen, gehören meist einer privilegierten urbanen Schicht an. Nur die Wenigsten können 8 Franken für eine Handvoll Oliven, 60 Franken für eine Agenda oder 800 Franken für einen Skihelm ausgeben. Für den Massenmarkt und die täglichen Bedürfnisse breiter Bevölkerungsschichten sind solche Konzepte schlicht zu teuer. ■

Läden und mit ihnen ein grosses Angebot an Waren verschwinden, weil die Kunden ausbleiben. Neben Teilen der Gastronomie überleben fast nur noch Läden mit Waren, die eher teuer und leicht transportierbar sind. Von Schmuck allein hat man aber nicht gelebt.

Kernproblem Warenlogistik

Dabei haben die gewachsenen Zentren sehr wohl ihre Stärken. So ist das ÖV-System hervorragend ausgebaut – nur bleibt dieser bei grösseren Einkäufen zweitrangig. Zudem kann man Waren nur vor Ort ganzheitlich erleben, ertasten, anziehen und dazu eine persönliche Beratung geniessen. Aber auch die Online-Händler rüsten beim Online-Produktelerlebnis massiv auf. Zentren waren zudem stets auch soziale Begegnungsorte. Wenn man früher «z'Märit» ging, so war das immer auch ein soziales Erlebnis. Bei der Suche nach einer Lösung muss man sich im Kern mit der Frage beschäftigen, wie die Produkte von Zentrallagern zu den Konsumenten gelangen. Müssen wirklich alle Produkte rein ins Zentrum, um dann von den Konsumenten ausgewählt, neu gebündelt und mit Muskelkraft wieder raus aus dem

Zentrum getragen zu werden? Die Kosten hierfür sind erheblich.

Im Moment versuchen viele Anbieter, dem Wandel im Alleingang mit einem Online-Kanal zu begegnen. Integrierte Ansätze zur City-Logistik dagegen werden seit Jahren vor allem zerredet. Auch die vielgepriesenen Quartier-Hubs bleiben graue Theorie. Denn letztlich ist nicht der Transport teuer, sondern jeder Umladevorgang, bei dem eine Person ein Produkt in die Hand nehmen muss. Und wenn schon geliefert wird, dann bitte an die Haustür und nicht 500 Meter davon entfernt.

Hybrides Konzept als Lösung

Ein Lösungsansatz wurde eingangs aufgezeigt: Ein hybrides Konzept, das die Stärken des lokalen Detailhandels mit den Vorzügen der Warenlogistik aus der Online-Welt vereint. Der Detailhändler ist mal mehr klassischer Laden, mal mehr Showroom. Mit einem Shop & Drop-Service soll der Anreiz geschaffen werden, sich bequem mit den öffentlichen Verkehrsmitteln in der Stadt zu bewegen und Leistungen aller Art zu beziehen. Die Einkäufe werden nach dem Bezahlen im Shop de-

poniert. Dieser legt die Einkäufe in Gebinde, scannt die Sendung und meldet sie so über ein Portal zur Abholung an. Der Kunde kann zu jedem Zeitpunkt – beim letzten Geschäft – angeben, dass er seine Einkäufe beendet hat. Der für die Zustellregion zuständige Paket-Dienstleister holt die Waren für seine Zustellregion gleichentags gebündelt im Shop ab und ergänzt sie um weitere Güter aus stadtnahen Zentrallagern. Die Heimlieferung erfolgt gleichentags in gebündelter Form – in die ganze Agglomeration. Die Zustell-Gebiete werden auf verschiedene KEP-Dienstleister (Logistik- und Postunternehmen) aufgeteilt, um eine Zustellung innerhalb von drei Stunden nach dem letzten Einkauf zu bewerkstelligen.

Berücksichtigt man die wegfallenden Auslagen (Auto, Parkhaus), dürften die Kosten letztlich attraktiv sein. Denn das Konzept ermöglicht auch eine Reduktion teurer Lagerflächen in den Zentren und regt zu Spontankäufen an. Natürlich sind einige Herausforderungen zu meistern: Der integrierte Datenfluss, die Gebinde, der Umgang mit Kühlgut oder die Problematik zu kleiner

Paket-Briefkästen. Nach Ansicht führender Logistiker alles lösbar.

Je mehr, desto attraktiver

Das Schöne an diesem System: Die «Hardware» ist schon da, es fehlt nur die «Software». Die grundsätzliche Machbarkeit dieses Konzepts wurde vom Logistiker Planzer geprüft und verfeinert. Das Interesse an einer weiteren Vertiefung ist vorhanden. Für eine Realisierung müssen die Interessen von Gewerbetreibenden, grossen Detailhändlern, Logistikern, Kanton und lokalen Zentren auf eine Linie gebracht werden.

Integrierte Monopollösungen sind mir als Liberaler zwar suspekt. Aber alle gegen alle funktioniert hier nicht, weil der Ansatz auf Netzwerkeffekten beruht: Je mehr mitmachen, desto attraktiver wird es. Deshalb muss man für Wettbewerb innerhalb eines solchen Systems sorgen, bspw. beim periodischen Ausschreiben von Zustellregionen. Man kann den Wandel und den technologischen Fortschritt nicht aufhalten. Das soll man auch nicht. Wenn wir der laufenden Entwicklung aber tatenlos zuschauen, dann werden wir es in zwanzig Jahren bereuen.

Elektrisch unterwegs für die Firma

Die Nachfrage nach Elektroautos hat 2020 einen Höhepunkt erreicht.

Denn das Elektroauto weist viele Vorteile auf, wie Daniela Sauter-Kohler, Leiterin Business Development E-Mobilität bei EKZ, sagt: Die Reichweite ist konkurrenzfähig geworden, es verursacht keinen Lärm, fährt sich gleichzeitig sportlich und ist im Unterhalt und Betrieb günstiger.

Interview

Claudine Perrothon

Frau Sauter, sind Elektroautos überhaupt für Flotten geeignet?

Daniela Sauter: Elektroautos eignen sich sehr gut für Firmenflotten, insbesondere im urbanen Gebiet. Die Reichweite der Elek-



Daniela Sauter-Kohler
Leiterin Business Development E-Mobilität
EKZ



Aus finanziellen Gesichtspunkten lohnt sich ein Wechsel schon heute.

trofahrzeuge ist mit den neuen Fahrzeugmodellen stark gestiegen und mittlerweile beinahe gleich gross wie bei Verbrennern. Ladelösungen erlauben ein unkompliziertes Aufladen der Fahrzeuge. Und wer zwischendurch einmal kurz Nachladen muss, dem stehen einige öffentliche Ladestationen zur Verfügung. Dazu kommen tiefere Betriebs- und Unterhaltskosten. Nicht zu unterschätzen ist auch die Wirkung nach aussen durch sichtbare Massnahmen für die Umwelt. Auch

im Bereich der E-Nutzfahrzeuge sind die Hersteller bereits länger auf diesen Trend eingegangen. Beispielsweise MAN mit dem eTGE oder IVECO, welche den e-Ducato auf den Markt gebracht haben.

Wann lohnt sich der Wechsel für ein Unternehmen zu elektrischen Fahrzeugen?

Aus finanziellen und nachhaltigen Gesichtspunkten lohnt sich ein Wechsel schon heute. Sobald der Fahrradius der Reichweite des Elek-

troautos entspricht, lohnt es sich, über die Investition in eine elektrische Firmenflotte nachzudenken.

Sind die Kosten für Elektrofahrzeuge nicht bedeutend höher? Rechnet sich das?

Die Anschaffungskosten sind aktuell noch etwas höher als bei Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor. Ein Fakt, der nach einer Studie von Bloomberg ab 2025 für Personewagen ändern soll. Jedoch sind, wie bereits erwähnt, die Unterhalts- und Betriebskosten tiefer. Je mehr Kilometer gefahren werden, desto günstiger ist das E-Auto.

Setze ich als Unternehmer nicht besser auf Hybridfahrzeuge? Da habe ich keine Sorgen wegen der Reichweite und doch ist ein elektrischer Antrieb wirksam.

Hybridfahrzeuge sind eine Übergangstechnologie. Eine Studie des Paul-Scherrer-Instituts zur Klimabilanz von Fahrzeugen zeigt, dass im Gegensatz zu Elektroautos, Hybridfahrzeuge je nach Klasse nur eine gering bessere Klimabilanz aufweisen als Verbrenner. Kommt auch dazu, dass mittelfristig immer höhere Beschaffungskosten anfallen, da gleichzeitig zwei Technologien finanziert und gewartet werden müssen.

EKZ bietet Ladelösungen an. Weshalb braucht es solche Lösungen? Flottenfahrzeuge werden ja meist

in der Nacht geladen. Das gleichzeitige Laden mehrerer Elektroautos belastet den Netzanschluss des Gebäudes. Aus diesem Grund benötigt man ein dynamisches Lademanagementsystem, das die schwankenden Verbraucher, das heisst Heizung und Maschinen, im Gebäude berücksichtigt und gleichzeitig sicherstellt, dass die verfügbare Leistung für die Ladeinfrastruktur gleichmässig auf die zu ladenden Fahrzeuge verteilt wird. Neben der Infrastruktur benötigt es zudem ein Abrechnungssystem, um die anfallenden Ladegebühren transparent und verursachergerecht auf die Mitarbeitenden oder jeweilige Kostenstelle zu verrechnen.

Wie flexibel sind Ladelösungen – gerade in Bezug auf den künftigen Ausbau?

Bei der Installation einer Ladelösung sollte man längerfristig planen. Auch wenn heute erst eine Ladestation gebraucht wird, lohnt es sich darauf zu achten, dass die Ladeinfrastruktur heute modular und möglichst einfach erweiterbar ist. Zudem sehen wir, dass der Markt der Ladestationshersteller sehr dynamisch ist. Aus diesem Grund empfehlen wir bei der Wahl der Ladelösung auf Produktneutralität zu achten, um künftig auch Ladestationen unterschiedlicher Hersteller integrieren zu können.

Wie teuer kommen Unternehmen Ladestationen für ihre Mitarbeitenden?

Grundsätzlich entstehen Kosten für die Grundinstallation der Ladelösung sowie die Ladestationen. EKZ bietet unterschiedliche Finanzierungs- und Abonnementmodelle an, so dass die Investitionskosten des Gebäudeeigentümers reduziert werden können. Zusätzlich bieten wir Lösungen für den Betrieb der Ladeinfrastruktur an. Dies umfasst die Abrechnung, Fernwartung, das Monitoring sowie die Hotline für die Nutzer. ■

FAKTEN

Wer rechnet, fährt elektrisch

Wie Christian Frey von Volkswagen Schweiz bestätigt, sind Elektroautos günstiger im Unterhalt und Betrieb. Einerseits ist Strom, vor allem nachts mit Niedertarif, deutlich günstiger als Diesel oder Benzin. Aber auch die Wartung ist weniger aufwendig, da es nur etwa 3000 statt 4000 Teile hat. Schmiermittel wie Motoren- und Getriebeöl fallen komplett weg. Die Bremsen werden wegen der Rekuperation kaum belastet und müssen entsprechend selten getauscht werden.

Das belegen auch konkrete Beispiele in der TCS-Autosuche: Dort lassen sich sämtliche

Neuwagen miteinander vergleichen. Basis bilden die Gesamtkosten über zehn Jahre mit einer Fahrleistung von 15 000 Kilometern jährlich – inklusive Abschreibung des Kaufpreises, Service- und Treibstoffkosten.

Beispielsweise ein Vergleich zwischen dem VW ID.3 Pro Performance Life (39450 Fr.) und mit dem VW Golf 1.5 eTSI 150 DSG Style (38800 Fr.). Bereits nach 8557 Kilometern ist der höhere Kaufpreis des ID.3 amortisiert – bei Kilometerkosten von 0,63 Fr/km gegenüber 0,71 Fr/km beim Golf.

www.tcs.ch/autosuche



Stimmen aus dem Gewerbe, Teil 2

13 Monate

nach dem Lockdown 2020

Raphael Müller, Skihersteller, Wetzikon

Als neu gegründete GmbH konnte ich mir im Januar 2020 meinen ersten Lohn von 2000 Franken auszahlen, nachdem ich im November vor einem Jahr meine Arbeitsstelle gekündigt hatte – im sechsten Jahr der eigenen Skiproduktion. Seither zehre ich von den Ersparnissen. Letztes Jahr verkauften sich meine Produkte gut, 40 Skis und 50 Paar Skischuhe (alles Sonderanfertigungen auf Profiniiveau) haben wir angefertigt. Auf diesen Winter hin habe ich bei der Skiproduktion aufgerüstet und 140 Paar Skis gebaut, erst 20 davon konnte ich verkaufen. Vom Fixpreis für ein Paar von 2150 Franken kann ich kaum abrücken, ich verdiene auch so nur 500 Franken pro Paar.

Als der Bundesrat am 22. Dezember die maximale Gruppengrösse von 15 auf 5 Personen reduzierte, wurden wir sozusagen zu Privatskilehrern: Wir waren dank Freiwilligen in meinem Team zu acht in Brigels, Waldensburg, Savognin oder Davos, um Skis in Kleinstgruppen testen zu lassen. Doch die Tests wurden wenig genutzt, denn auch Beach Flags und Mailings waren untersagt, da das Bewerben der Skitests als Veranstaltung gegolten hätte.

So mussten wir vor Ort, mit Maske und ohne Werbeauftritt Leute zum Testen anspre-

chen – mit Maske Menschen anzusprechen, ist schwierig bis unmöglich. Aber ich spürte grosse Solidarität: Alle haben mitgeholfen, jeder hat seine Social-Media-Netzwerke genutzt. Trotzdem erhielt ich viele Abbestellungen vorbestellter Skis und Skischuhen, nach den bundesrätlichen Schliessungen vor Weihnachten sind viele Kunden umgeschwenkt.

«Im Sommer werde ich etwas anderes zum Geld verdienen suchen müssen. Hoffentlich kann ich im nächsten Winter wieder durchstarten.»

Raphael Müller

Ums Administrative kümmert sich in der Regel meine Frau, das umfasst auch die mögliche Unterstützung aus einem der Härtefallprogramme. Aber sie hat einen 60-Prozent-Bürojob, ist immer noch rekonvaleszent nach einer schweren Krankheit im vergangenen Jahr, und ausserdem haben wir zwei kleine Kinder. An eine Eingabe war nicht zu denken unter diesen Umständen. Jetzt war sie im Februar das erste Mal wieder auf den Skiern. Für unsere eigenen Skiferien in Brigels haben mei-

ne Frau und ich unser Ersparnis zusammengekratzt. Am 20. März habe ich ein Müller-Skirennen mit Käufern meiner Skis sowie einen kleinen Skitest aufgegleist als Ersatz fürs Akquirieren auf der Skipiste.

Auf der Piste werde ich mit meinem auffälligen Fahrstil immer wieder angesprochen. Bei Skitests im März kam ein Filmer in Davos auf mich zu in Davos, der mich auf der Suche nach Aufnahmen für die nächste Kampagne der Skiregion Davos Klosters Mountains. Auch wenn ich derzeit kein Geld verdiene, bin ich sehr dankbar um solche Erfahrungen, die mir die Skiproduktion ermöglicht. Was wir bauen, fahren wir natürlich auch selber.

Aber zurück im Alltag: Im Sommer werde ich etwas anderes zum Geld verdienen suchen müssen. Hoffentlich kann ich nächsten Winter wieder durchstarten. Die Menschen hemmte nicht nur die Angst vor dem Virus davor, in die Berge zu fahren, sondern auch davor, in neues Material zu investieren. Denn man wusste lange nicht, wann und ob man es wird benutzen können. Ich denke aber, dass die Leute Nachholbedarf haben werden, sich etwas zu gönnen – Zusammensein, geniessen, unbeschwert sein, auch auf der Piste. Dazu gehören vielleicht auch neue Skis und Skischuhe.

Mehr Stimmen aus weiteren Branchen: S. 16/17

INFO

Betroffene im Portrait

Fünf Zürcher GewerblerInnen schildern auf den folgenden Seiten ihr «Jahr seit dem Lockdown» in eigenen Worten.

«Unsicherheit raubt einem den Schlaf»

Daniela Zimmermann, Wirtin Rest. «Schwert», Stammheim

«In meinem Betrieb mit mehreren Banketträumlichkeiten stand ein sicheres Standbein ein Jahr lang praktisch still. Vieles wurde verschoben – einiges sogar ins 2022 – oder gar abgesagt. Innovative Ideen wie Adventstage oder der Wintertannenwald auf der Terrasse mit Fondue wurden von den Gästen sehr positiv angenommen – aber dann durch den Bundesrat wieder jäh beendet. Abseits vom wirtschaftlichen

Debakel gibt es einige positive Punkte, die ich aus dem «Pandemiejahr» mitnehme: Ich hatte mehr Zeit für die Familie und für mich selber und alle aus meinem Umfeld sind ges-

und. Ausserdem konnten im Betrieb Arbeiten, die schon längst fällig waren, erledigt werden. Wegen der Coronasituation hat sich Gastro Stammertal (vier Restaurants) letzten Frühling zusammengetan, um am 1. Mai 2020 ein gemeinsames Take-away zu lancieren. Es war ein voller Erfolg... weiter kamen im Herbst ein Wintermenu und die Adventssonntage dazu. Im Februar ist so auch das Valentinstag-Take-away der Ler-

nenden zustande gekommen – was eine tolle Erfahrung und auch ein grosser Erfolg war. Gemeinsam nach aussen aufzutreten, ist positiv für alle. Auch tauschen wir WirtInnen uns seither ca. alle zwei Wochen untereinander aus – verfolgen neue Ideen und jeder schildert, wie es ihm so geht, und kann den einen oder anderen Tipp weitergeben.

Leider sind da auch die negativen Erfahrungen – und es ist noch nicht viel besser geworden: Die finanzielle Unsicherheit raubt einem den Schlaf, und nach wie vor kosten die Unplanbarkeit und das Ratespiel über die nächsten verordneten Massnahmen oder Lockerungen viel Energie. So frage ich mich ständig: Wie lange dauert

die Situation noch? Wie geht es weiter, wann können wir richtig öffnen und wie? Auch meine Mitarbeitenden sind in der Luft, die Lernende ist unsicher und es fehlt ihr an Perspektiven und Routine im «normalen» Gastroalltag. Es bewerben sich leider keine neuen Lernenden – nicht einmal zum Schnuppern. Extrem fehlt uns auch der Kontakt zu unseren Gästen. Doch wir hoffen auf ein baldiges Wiedersehen...»

«Die Lernende ist unsicher und es fehlt ihr an Perspektiven und Routine im «normalen» Gastroalltag»

Daniela Zimmermann
Inhaberin und Wirtin
Restaurant «Schwert», Stammheim



Daniela Zimmermann hofft auf Planbarkeit – und «richtige» Öffnung. Bild M.G.



«Erschöpft, aber auch gestärkt»: Valeria Dora (l.) mit Pharma-Assistent Dennis Balogun und ihrem Hund Timmy.

«Im Moment warten wir auf die Impfdosen»

Valeria Dora,
Apothekerin FPH, Zürich

«Der Kunden-Tsunami vom 13.3.2020 mit einer gigantischen Nachfrage an Desinfektionsmitteln und Schutzmaterial, Hamsterkäufe bei Medikamenten, Schutz der Kunden und Mitarbeitenden, Run auf Grippeimpfungen, dezentrales Corona-Testing in den Apotheken haben gezeigt: Fachwissen, Dienstleistungen und Sortiment der Apotheken sind in Zeiten einer Pandemie ausserordentlich gefragt und geschätzt.

Am Wichtigsten war die Nähe zu den Menschen, die ich in 22 Berufsjahren nie zuvor so stark erlebt habe. Die Apothekenteams haben die Bevölkerung gecoacht und ihr geholfen, die Massnahmen in die Praxis umzusetzen und so die Pandemie besser zu überstehen. Diese schöne und fordernde Aufgabe hat die Mitarbeitenden erschöpft, aber auch gestärkt für die Zukunft und die wichtige Rolle der Apotheken bei

der Grundversorgung der Bevölkerung. Die Corona-Krise hat es gezeigt: Apotheken sind nicht nur systemrelevant, sondern verlässliche Gesundheitspartner, die für die Bevölkerung einen Nutzen und einen Mehrwert schaffen. Die Zukunft hat begonnen, und auf die Apotheken kann man zählen.

Aktuell sind die Apothekenteams durch die Versorgung der Bevölkerung mit Corona-Selbsttests gefordert. Der Bund stellt diese zur Eindämmung der Pandemie gratis zur Verfügung, bzw. er trägt die Kosten dafür. Das Interesse an diesen Tests ist riesig. Dank eines beherzten Sondereinsatzes gelang es den Apothekenmitarbeitenden, rechtzeitig eine grosse Menge von Tests bereitzustellen, sprich von Hand zeitgerecht abzupacken. Die nächste Herausforderung wartet im Monat Mai: Dann sollen 150 Apotheken im Kanton Zürich Corona-Impfungen verabreichen können. Im Moment warten wir – wie viele – auf das Eintreffen von Impfdosen.»

«Die Leute brennen darauf, wieder wegzufahren»

Roger Kopf, Geschäftsführer Kopf Reisen AG, Weisslingen

«Seit dem letzten März, als ich von einer Ferienfahrt mit dem Car nach Hause zurückkehrte, stand praktisch alles still in unserem Betrieb. Erst im Juni hatten wir wieder eine Carfahrt. Weil wir die Profifussballer des FC Winterthur fahren dürfen, ergab das immerhin vereinzelt Fahrten durch ihre Spieltätigkeit in der Challenge League. Dabei blieb es bis auf wenige Ausnahmen.

Allein die Reisebustätigkeit ist bei der Anzahl Fahrten um 87 Prozent zusammengebrochen – ohne die Schulbusse mitzuzählen. Derzeit sind alle unsere Mitarbeiter – 17 inklusive dem Schulbusbetrieb – in der Kurzarbeit. Eine grosse Hypothek in der Krise sind für uns die laufenden Leasingverträge: Gleich in den ersten zwei Monaten im Lockdown konnten wir aber mit der Leasinggesellschaft aushandeln, die monatlichen Leasinggebühren von 6000 bis 7000 Franken für drei Busse auf ein erträgliches Mass zu reduzieren.

Weil wir ein Mischbetrieb sind, gelten wir erst für die zweite Zuteilungsrunde als Härtefall. Das Geld ist jedoch nur zu einem Drittel überwiesen worden. Die Schulbusse in Effretikon, Weisslingen, Russikon und Umgebung halten uns wenigstens über Wasser. Mein Geschäftsführer

und ich erhalten keinen Lohn, obwohl wir immer in die Sozialversicherungen eingezahlt haben. Traurig stimmt mich die Machtlosigkeit nach 32 Jahren im Reise-Geschäft, in denen ich mir eine schöne Existenz aufgebaut habe. Aber mit solchen Ausgaben ist das Ersparte schnell weg. Bei der Diskussion um die sogenannte Resilienz stört mich, dass vergessen wird, wie viel in unseren Investitionen steckt: wir sind – als Beispiel – kein Malerbetrieb, der ohne viel Ressourcen und Material loslegen



Roger Kopf ist startbereit. Bild zvg

kann. Ein neuer Bus kostet rund 400 000 bis 600 000 Franken.

Die ASTAG, unser Verband, hat für uns sehr viel gemacht, unter anderem schnell Kurzarbeit und Härtefallhilfe gefordert. Gleich nach dem Lockdown haben wir vom Verband aus ein Schutzkonzept erarbeitet und beim BAG erfolgreich eingegeben – dieses halten wir strikt ein. Dadurch haben wir auch nie ein Verbot zum Fahren erhalten.

Aber wenn uns Ziele fehlen, das heisst, Restaurants geschlossen sind, wird das zu einem «Killerkriterium» für uns und für einen Verein. Selten konnten wir eine Schulklasse in die Berge fahren.

Die Senioren – unsere Hauptklientel – sind ja grösstenteils schon geimpft oder in der Warteschlange. Die Chance, dass unsere Gäste im Sommer geimpft sind, ist daher

relativ gross. Viele Vereine haben diverse geplante oder gebuchte Ausflüge vom Frühling auf den Herbst respektive bereits auf das Jahr 2022 verschoben. Etliche Buchungen wurden storniert – vor allem die vielen Buchungen im Mai und Juni. Wenn man Corona in den Griff bekommt, glaube ich, dass sich die Reisetätigkeit schnell erholen wird. Die Leute brennen darauf, wieder wegzufahren – das Reisebedürfnis, vor allem der Menschen, welche die soziale Isolation vermehrt spüren, ist gross.»

«Traurig ist die Machtlosigkeit nach 32 Jahren im Geschäft, in denen ich eine Existenz aufbaute.»

Roger Kopf
Geschäftsführer Kopf Reisen AG

«Wir sind im letzten Jahr viele neue Wege gegangen»

Carlo Lauven, Geschäftsführer foodteam & carenutrition

«Wir von foodteam sind fünf ErnährungsberaterInnen, die an verschiedenen Standorten und Institutionen (vor allem Pflegeheimen) tätig sind. Wir bieten Ernährungs-Support für Institutionen und ambulante Ernährungsberatungen. Auf den Schock nach Ausbreitung von Covid-19 folgte die Ernüchterung: Da wir vier Beratungsstandorte hatten, waren die Auswirkungen sofort da: Das Büro in Zürich wurde geschlossen, da die Kollegin für die Kinderbetreuung zu Hause bleiben musste. Alle anderen Praxen hatten ca. 60% Terminabsagen. Alle Pflegezentren für externe Dienste wurden geschlossen oder stark eingeschränkt.

Weil wir für jeden einzelnen Klienten im persönlichen Gespräch noch mehr Zeit benötigten, hatten wir mehr Arbeit bei weniger Klienten. Dabei auch klar zu kommunizieren und «Ruhe» auszustrahlen, war psychisch sehr anstrengend. Klienten müssen nicht nur motiviert werden, Veränderungen sollen nachhaltig sein und eine wirk-

liche Verbesserung der Situation bringen.

Für uns galt es, zu überleben – oder unsere Praxen dicht zu machen. Von den Behörden waren unsere Tätigkeiten nicht ganz eingestellt worden, sondern als «Notfall» erlaubt und später unter strengen Richtlinien. Wir mussten daher unser Team verkleinern. Vielen Klienten (und Firmen) war das Überleben nun wichtiger als die Ernährung – eigentlich paradox. Denn Ernährung ist ein wesentlicher Gesundheitsfaktor, übrigens auch in der Behandlung von Covid-19-Erkrankten. Mit vielen Klienten einigten wir uns auf ein «Standby», denn wir wollten sie nicht verlieren.

Dank meines Teams blieben wir «am Puls» – auch mittels Zoom, Skype, Telefon, Mails, WhatsApp. Einigen Klienten – vor allem älteren – gefiel die neue Flexibilität der Beratungsarten. Weder die Onlineberatungen noch Telefonate können aber dem Auge-in-Auge-Gespräch das Wasser reichen.

Wir sind in diesem Jahr viele neue Wege gegangen. Wie es weitergeht, wissen wir nicht. Doch gemeinsam werden wir stark – und die Hoffnung stirbt nie.»

«Vielen Klienten war das Überleben nun wichtiger als die Ernährung – eigentlich paradox.»

Carlo Lauven
Geschäftsführer
foodteam & carenutrition



Carlo Lauven vom foodteam im coronakonform eingerichteten Büro. Bild zvg

Nein zum schlechten CO₂-Gesetz

Am 13. Juni wird über das totalrevidierte CO₂-Gesetz abgestimmt. Es bringt einen Strauss von Massnahmen, die ihren Preis für die Reduktion der Treibhausgase haben. Betroffen ist jeder Einwohner, wie auch jedes KMU. Der KGV spricht sich deutlich für Umweltschutz, jedoch gegen das schlechte CO₂-Gesetz aus. Denn es setzt auf Regulation anstatt Innovation.

Thomas Hess

Die Schweiz muss ihre Treibhausgasemissionen bis 2030 gegenüber 1990 halbieren. Dies sieht das Pariser Klimaabkommen vor. Das totalrevidierte CO₂-Gesetz soll gemäss Parlamentsmehrheit das Instrument darstellen, mit welchem dieser Verpflichtung nachgekommen werden soll. Es will, dass die Treibhausgasemissionen, insbesondere die CO₂-Emissionen, die auf die energetische Nutzung fossiler Brenn- und Treibstoffe zurückzuführen sind, vermindert werden. Dadurch soll der globale Temperaturanstieg auf 1,5 Grad begrenzt werden. Dies ist jedoch nicht gratis zu erhalten, sondern hat seinen Preis. Private Haushalte, aber auch KMU würden künftig mit den folgenden Kosten und Vorgaben konfrontiert:

- Um die Treibhausgasemissionen gegenüber 1990 zu halbieren, müssen mindestens 75 Prozent der Massnahmen im Inland erfolgen.

- Für Altbauten soll ab 2023 ein CO₂-Grenzwert gelten, wenn die Heizung ersetzt werden muss. Hausbesitzer können nur noch dann eine neue Ölheizung einbauen, wenn das Haus gut isoliert ist.

- CO₂-Zielwerte für den Durchschnitt neuer Fahrzeuge sollen im

Einklang mit der EU weiter verschärft werden. Neu sollen nicht nur für Autos, Lieferwagen und leichte Sattelschlepper Vorgaben erlassen werden, sondern auch für schwere Lastwagen.

- Der Benzin- und Dieselpreis soll sich bis 2024 um max. 10 Rappen verteuern. Ab 2025 um bis zu 12 Rappen.

- Der maximale Satz der CO₂-Abgabe auf Brennstoffen soll von heute 120 auf bis zu 210 Franken pro Tonne CO₂ steigen, wenn die Emissionen aus Brennstoffen nicht genügend zurückgehen.

- Auf Flugtickets soll eine Abgabe von mindestens 30 und höchstens 120 Franken erhoben werden, je nach Klasse und Reisedistanz. Belohnt werden jene, die wenig oder gar nicht fliegen: Gut die Hälfte der Einnahmen soll an die Bevölkerung zurückerstattet werden, die andere Hälfte fliesst in den neuen Klimafonds.

- Wenn Betreiber von Indust-

rieanlagen diese neu errichten oder wesentlich ändern wollen, müssen sie dafür sorgen, dass die verursachten Treibhausgasemissionen so weit begrenzt werden, als dies technisch und betrieblich möglich und wirtschaftlich tragbar ist. Ausgenommen sind grössere Anlagen, deren Betreiber am Emissionshandelssystem teilnehmen.

«Sehr viele KMU nehmen heute bereits ihre Verantwortung wahr und investieren aus Überzeugung in neue Energieträger.»

Thomas Hess
Geschäftsführer KGV

- In den neu geschaffenen Klimafonds, der bisherige Gefässe ersetzt, sollen ein Drittel des Ertrags aus der CO₂-Abgabe und knapp die Hälfte aus der Flugticketabgabe fliessen.

Unbefriedigende Umsetzung

Klar ist, dass einzelne Branchen, beispielsweise aus der Baubranche vom CO₂-Gesetz profitieren könnten. Das CO₂-Gesetz wurde leider in der parlamentarischen Arbeit regelrecht überladen. Das Ziel der Gesetzesverschärfung, die Treibhausgasemissionen bis 2030 gegenüber dem Stand von 1990 zu halbieren,



Thomas Hess
Geschäftsführer
KGM- und
Gewerbeverband
Kanton Zürich

wurde unbefriedigend umgesetzt. Es fehlt die Flexibilität für die Erfüllung der Ziele. Für den KGV ist es fraglich, ob Umverteilung, zusätzliche Steuern und Gebühren sowie ein Klimafonds die richtigen Mittel sind, um die Umwelt zu schützen. Der Schweizer Wirtschaft droht noch mehr unnötige Bürokratie, welche viele Mittel verschlingt, der Umwelt jedoch keinen wirklichen Nutzen bringt.

Innovation statt Regulation

Sehr viele KMU nehmen heute bereits ihre Verantwortung wahr und investieren aus Überzeugung in neue Energieträger. Hierzu braucht es kein Gesetz, welches nur mehr Vorschriften bringt. Es braucht mehr Handlungsspielraum für die Unternehmen und tiefere Hürden bei der Umsetzung. Mehr Innovation statt Regulation ist die Lösung. Der KGV spricht sich deshalb deutlich für Umweltschutz, jedoch gegen das schlechte CO₂-Gesetz aus, welches einen zu starken Eingriff in die Marktwirtschaft darstellt.

Anzeige



Die NISSAN Nutzfahrzeuge.
Steuern Ihr Unternehmen Richtung Zukunft.



Garage Egger AG
Zürcherstrasse 232
8953 Dietikon
Tel.: 044 745 17 17
www.egger-dietikon.ch

**Jetzt bei uns
Probe fahren!**



5 JAHRE GARANTIE
160000 km

NISSAN INTELLIGENT MOBILITY

*5 Jahre/160 000 km auf alle NISSAN Nutzfahrzeug-Modelle inkl. NISSAN EVALIA, mit Ausnahme des NISSAN e-NV200: 5 Jahre/100 000 km, zusammengesetzt aus 3 Jahre Garantie + 2 Jahre kostenfreie NISSAN 5★ Anschlussgarantie/100 000 km. Es gilt das zuerst Erreichte. Die Anschlussgarantie wird von einem Versicherungspartner von NISSAN erbracht. Einzelheiten unter www.nissan.ch

Agrar-Initiativen schwächen KMU

Am 13. Juni stimmt die Schweiz über die Pestizidverbots- und die Trinkwasser-Initiative ab. Beide Agrar-Vorlagen sind in ihren Forderungen radikal. Sie gefährden die inländische Produktion, schaden dem Gewerbe und belasten das Portemonnaie der Bevölkerung.

Werner Scherrer

Der gezielte Einsatz von Pflanzenschutzmitteln und Bioziden zur Reinigung und Desinfektion ist für die Produktion einheimischer Nahrungsmittel oft unverzichtbar – sowohl in der konventionellen als auch in der biologischen Landwirtschaft. Pflanzenschutzmittel und Biozide ermöglichen hohe Erträge, einwandfreie Qualität und sichere Lagerung. Zwei Initiativen wollen ihren Einsatz massiv einschränken oder sogar ganz verbieten. Beide Vorlagen schiessen weit übers Ziel hinaus. Die Konsequenzen tragen die Landwirtschaft, die Konsumentinnen und Konsumenten, aber auch die Wirtschaft und das lokale Gewerbe.

Mehr Importe

Die Trinkwasser-Initiative will die Direktzahlungen für Betriebe streichen, die Pflanzenschutzmittel und Antibiotika verwenden oder ihre Tiere nicht ausschliesslich mit betriebseigenem Futter versorgen. Die Folge: Das regionale Angebot sinkt. Die Preise steigen. Schweizer Lebensmittel müssten zwangsläufig durch Importe ersetzt werden. Diese verbietet die Trinkwasser-Initiative nämlich nicht. Sie gefährdet die Existenz vieler einheimischer Landwirtschaftsbetriebe und Lebensmittelverarbeiter. Tausende Arbeitsplätze stehen



Ein «Ja» hätte düstere Aussichten zur Folge – nicht nur für die Landwirtschaft.

auf dem Spiel. Und auch aus Sicht der Umwelt, der Konsumentinnen und Konsumenten und des Tierwohls ist eine verantwortungsvolle, regionale Produktion besser als steigende Importe. Denn ausländische Nahrungsmittel stammen oft aus Produktionsbedingungen, die mit Schweizer Standards nicht mithalten können.

Preise und Einkaufstourismus

Die Pestizidverbots-Initiative fordert ein Total-Verbot von synthetischen Pflanzenschutzmitteln in der landwirtschaftlichen Produktion, in der Verarbeitung von Agrargütern und in der Landschafts- und Bodenpflege. Ohne Pflanzenschutz bricht die regiona-

le landwirtschaftliche Produktion ein. Im Gegensatz zur Trinkwasser-Initiative kann jedoch kaum auf Importe ausgewichen werden. Denn die Pestizidverbots-Initiative sieht vor, dass in der Schweiz keine Lebensmittel mehr in den Verkauf gelangen dürfen, die im Ausland unter Verwendung von synthetischen Pestiziden hergestellt wurden. Es ist höchst fraglich, ob sich überhaupt genügend Produkte finden liessen, die nie mit Pflanzenschutzmitteln in Berührung gekommen sind. Und sowieso: Wie soll das an der Grenze überhaupt kontrolliert werden? Ein «Schlupfloch» lässt die Initiative. Den Einkaufstourismus. Im grenznahen Ausland könnten

Bild: Adobe Stock/Image'n



Werner Scherrer
Präsident KMU-
und Gewerbe-
verband Kanton
Zürich

Schweizerinnen und Schweizer weiterhin günstige Produkte kaufen, auch wenn sie mit synthetischen Pestiziden hergestellt wurden. Der Schweizer Detailhandel käme also buchstäblich unter die Räder der Einkaufstouristen.

Schadet auch dem Klima

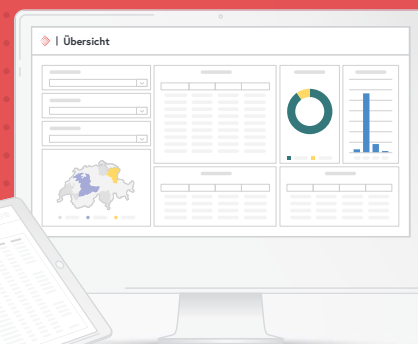
Fakt ist: Beide Initiativen führen zu deutlich tieferen Erträgen in der Schweizer Landwirtschaft, höheren Preisen für regionale Produkte und eine stark eingeschränkte Auswahl. Regionale Produkte werden zwangsläufig durch Importe oder Einkaufstourismus ersetzt. Von den Bäuerinnen und Bauern über die Lebensmittelverarbeiter bis zu den Detailhändlern, Gastronomen, Hoteliers, Konsumentinnen und Konsumenten verlieren alle. Aber auch im Kampf gegen den Klimawandel bedeuten die Initiativen einen herben Rückschlag. Der Grenzverkehr nimmt zu, die Transportwege werden länger. Darum haben die Trinkwasser- und die Pestizidverbots-Initiative am 13. Juni ein klares Nein verdient.

Anzeige

Management von Kundenbeziehungen

Abacus CRM – das integrierte und individuelle CRM-System

Abacus Forum CRM
24.06.2021,
virtueller Event
Anmeldung:
abacus.ch/forum



Weitere Informationen finden Sie unter:
abacus.ch/crm

ABACUS

KMU- und Gewerbeverband

«Wir sind die

Sie halten gerade die «Zürcher Wirtschaft», die Mitgliederzeitung des KMU- und Gewerbeverbands Kanton Zürich, in den Händen. Die rund 17 000 Mitglieder des KGV erhalten diese elf Mal im Jahr. Zweimal, im Frühling und Herbst, geht sie an alle rund 60 000 KMU im Kanton. Der KGV setzt sich an allen Fronten für die Anliegen der Gewerbetreibenden ein. Er leitet wichtige Abstimmungskampagnen, unterstützt bei Wahlen gewerbefreundliche Kandidaten und bringt sich in die politische Debatte ein. Dank seinem Netzwerk kann der KGV dort Einfluss für Sie nehmen, wo Ihnen die Türen oft verschlossen bleiben. Gerne nutzen wir die Gelegenheit, Ihnen den KGV näher zu bringen und die Vorteile einer Mitgliedschaft aufzuzeigen.



BERUFSMESSE ZÜRICH

Beste Werbung für die Berufslehre



Der KGV ist in der Berufsbildung sehr stark engagiert. Wichtigstes Aushängeschild ist hier die Berufsmesse Zürich, die vom KGV organisiert wird. Diese grösste Schweizer Berufsschau mit zuletzt über 55 000 BesucherInnen ist ein einzigartiges Schaufenster für unser duales Berufssystem und ermöglicht wertvolle Erstkontakte.

POLITISCHES ENGAGEMENT

Der KGV kann Gewerbepolitik mitgestalten

Der KGV setzt sich an allen Fronten für die Anliegen der Gewerbetreibenden im Kanton Zürich ein, und zwar indem er:

- die politische Leitung wichtiger Abstimmungskampagnen übernimmt;
- bei Wahlen gewerbefreundliche Kandidaten unterstützt;
- sich früh in die politische Debatte einbringt, etwa im Rah-

men von Vernehmlassungen;

- Volksinitiativen lanciert und Referenden ergreift;
- in kantonalen Gremien vertreten ist und so vom Kern her Einfluss auf wichtige Entscheide nehmen kann;
- mittels seiner Vertreter im Kantonsrat ganz direkt in politische Alltagsgeschäfte eingreift.

AUF ALLEN STAATLICHEN STUFEN PRÄSENT

Gewerbe hat Verbandsstrukturen auf allen Ebenen

- **Gemeinde:** Inhaber eines KMU können im lokalen Gewerbeverein oder in einem Berufsverband Mitglied werden, hier am Vereinsleben teilnehmen und vom wertvollen Netzwerk profitieren;
- **Bezirk:** Lokale Vereine eines Bezirkes sind dem jeweiligen Bezirksgewerbeverband angeschlossen. Dieser übernimmt eine wichtige

Bindegliedfunktion zum KGV

- **Kanton:** Der KGV vertritt die Interessen kantonalen KMU;
- **Bund:** Der schweiz. Gewerbeverband sgv ist der grösste Dachverband der Schweizer Wirtschaft. Er vertritt 250 Verbände mit 300 000 Mitgliedern. Der sgv führt wichtige nationale Abstimmungskampagnen und ist am Puls der Politik in Bern.

» Ich hatte mit dem KGV einen sehr engen Austausch während der Krise, und ich schätze die Zusammenarbeit immer noch. Gerade die Hotellerie hat nicht die Nähe zur Politik wie dies der KGV hat.

Martin von Moos,
Hoteldirektor
und Präsident
Zürcher Hotelier
Verein (ZHV)



Kanton Zürich Wirtschaft»



Patrick Müller
Geschäftsführer
Schreinermeister-
verband Kanton
Zürich SVZ

**„Kompliment
übrigens, ihr
macht einen tollen Job
bei der Krisenkommuni-
kation. Engagiert,
informativ, schnell,
praxisorientiert,
aktuell.“**

IMMER BESTENS INFORMIERT

Unsere monatliche Zeitung «Zürcher Wirtschaft»

Die KGV-Mitglieder erhalten elf Mal jährlich die «Zürcher Wirtschaft», das publizistische Flaggschiff des Verbands. Diese setzt aber auf bewährte Schwerpunkte:

- Hintergrundberichte zu Wirtschaft und Politik
- Umfangreicher Ratgeberanteil
- News und Aktivitäten aus Gewerbevereinen und KGV
- Kolumnisten mit Stil und eigener Meinung



KÖPFE HINTER DEM KGV

Ihre beiden wichtigsten Ansprechpartner

Der KGV informiert Sie regelmässig zu kantonalen Themen und Sie haben einen Ansprechpartner bei Problemen und in Krisenzeiten, die auf lokaler Ebene nicht gelöst werden können.



Werner Scherrer
Präsident



Thomas Hess
Geschäftsführer

RECHTSFRAGEN UND FINANZEN

Juristische Erstberatung und finanzielle Anreize

Sie haben ein rechtliches Problem mit einem Mitarbeiter, einem Lieferanten oder einem Kunden, verfügen aber über keinen eigenen Juristen? Kein Problem. Der KGV-Hausjurist führt kostenlos eine Erstberatung durch. Er nimmt eine erste Auslegung Ihres juristischen Problems vor und hilft Ihnen pragmatisch, schnell

und unkompliziert. Sollte der Fall anschliessend nicht bereits gelöst sein, profitieren Sie als KGV-Mitglied von günstigen Stundenansätzen. Als Mitglied des KGV profitieren Sie auch von sehr guten Konditionen bei der Zürcher Ausgleichskasse für Arbeitgeber. Das lohnt sich auch ab einer kleinen Lohnsumme.

NETZWERK UND ANLÄSSE

KGV-Anlässe und Ideen für eigene Events

Gemeinsam mit seiner Bildungspartnerin KV Business School Zürich greift der KGV beim «Unternehmer-Treff» aktuelle Bildungsthemen auf. Interessante ReferentInnen bereichern weitere KGV-Anlässe zu Themen wie Nachfolge, Leadership oder Digitalisierung. Sie haben sowohl Zugang zu spannenden Themen, als auch zum KMU-Netzwerk in Gemeinde und Kanton: Tauschen Sie sich mit anderen Gewerbetreibenden aus, knüpfen Sie wertvolle Kontakte, nutzen Sie Synergien.



MITGLIED WERDEN

Mitglied eines Netzwerks werden

Durch Ihre Mitgliedschaft beim Gewerbeverein und/oder bei Ihrem Berufsverband werden Sie Mitglied in Ihrem Bezirksgewerbeverband, im KGV und im schweiz. Gewerbeverband. Informieren Sie sich direkt bei Ihrem Gewerbeverein oder Ihrem Branchenverband über eine Mitgliedschaft, unsere Kollegen beraten Sie gerne.

Eine Übersicht über alle uns angeschlossenen Verbände finden Sie unter www.kgv.ch/mitglieder. Auch unsere Geschäftsstelle steht für weitere Auskünfte zur Verfügung:

KMU- und Gewerbeverband
Kanton Zürich
Ilgenstrasse 22, 8032 Zürich
Telefon: 043 288 33 66
Mail: info@kgv.ch

Schädliche Familien-Initiative

Die Familien-Initiative der EDU verursacht bei den Unternehmen zusätzliche Kosten von 340 Mio. Franken pro Jahr. In der aktuellen Krise ist das unverantwortlich, weshalb der KGV ein Nein empfiehlt.

Christian Müller

Seit 2009 gelten in der Schweiz einheitliche Mindestansätze für die Familien- und Ausbildungszulagen. Die Eltern erhalten pro Kind und Monat mindestens 200 bis 250 Franken, je nach Alter



Christian Müller
Präsident
Vereinigung
Zürcher Arbeitgeberorganisationen VZA und
Kantonsrat FDP

und Bildungsweg. Die EDU Familien-Initiative verlangt, dass im Kanton Zürich jeweils 150 Prozent der Mindestansätze des Bundes bezahlt werden – und dass dies in der Kantonsverfassung festgeschrieben wird. Als Folge der Initiative würden die Zulagen pro Kind und Monat auf 300 bis 375 Franken steigen. Die jährlich wiederkehrenden Zusatzausgaben von 340 Mio. Franken pro Jahr müssten die Arbeitgeber über höhere Lohnnebenkosten tragen.



Bild Quelle: Adobe Stock/Sunny studio

Die Verteilung der Familienzulagen per Giesskanne käme KMU teuer zu stehen.

Viele Unternehmen wurden von den Corona-Massnahmen hart getroffen und überleben nur mit den Milliardenkrediten von Bund und Kanton. Die Rückzahlung dieser Kredite wird die Unternehmen über Jahre oder Jahrzehnte belasten. In diesem Umfeld den Unternehmen zusätzliche Kosten aufzubürden, ist schlicht unverantwortlich.

Ineffiziente Giesskanne

Die Familienzulagen werden unabhängig von der finanziellen Situation der Eltern ausbezahlt. Es handelt sich also um eine Verteilung mit der Giesskanne. Giesskannen sind aber ineffizient und häufig sogar kontraproduktiv. Von den höheren Familienzulagen würden auch Familien mit hohem Einkommen profitieren, obwohl sie es gar nicht nötig haben. Die-

ses Geld fehlt bei den Familien, die es wirklich brauchen könnten. Der massive Ausbau der bereits bestehenden Familienzulagen-Giesskanne ist unbedingte zu verhindern.

Die Forderung der EDU, die Höhe der Familienzulagen in der Kantonsverfassung an die Bundesvorgaben zu koppeln, ist brandgefährlich. Denn es ist nur eine Frage der Zeit, bis die Mindestansätze des Bundes nach oben angepasst werden. Durch die starre Koppelung und den Hebel von 150 Prozent, müsste der Kanton Zürich in diesem Fall die Familienzulagen massiv erhöhen. Der Regierungs- und Kantonsrat könnten aber nicht korrigierend eingreifen, weil die 150 Prozent in der Kantonsverfassung festgeschrieben sind. Dieser Mechanismus macht die Initiative zu einer tickenden Zeitbombe.

Schadet dem Gewerbe

Der KGV unterstützt das übergeordnete Ziel, die Familien im Kanton Zürich zu fördern. Mit der Initiative der EDU wird dieses Ziel aber nicht erreicht. Die Initiative belastet das bereits geschwächte Gewerbe mit 340 Mio. Franken pro Jahr, verteilt Millionen ineffizient mit der Giesskanne um, und verursacht durch die starre Koppelung an die Bundesvorgaben ein unberechenbares Kostenrisiko. Der KGV empfiehlt deshalb, die Initiative am 13. Juni abzulehnen.



Christoph Bähler, Politischer Sekretär, christoph.baehler@kgv.ch

Sonntags in der Stadt Zürich – in Corona-freien Zeiten: Touristen schlendern durch die Stadt, machen Fotos von der historischen Altstadt, den prächtigen Zunfthäusern, eindrucksvollen Kirchbauten. Restaurants und Strassencafés laden zum Verweilen ein, die vielen attraktiven Läden müssen hingegen wegen den Bestimmungen im Ruhetags- und Ladenöffnungsgesetz geschlossen haben. Die Altstadt kommt einem in solchen Momenten wie ein Freilichtmuseum vor, einfach urbaner. Flanieren darf man, essen und trinken auch, aber einkaufen nicht. Während moderne Städte rund um den Globus Sonntagsverkäufe längst zu ihrer äusserst beliebten DNA gemacht haben, verharrt Zürich bis heute im «Ballenberg-Modus». Doch dies soll sich nun ändern. Die Parlamentarische Initiative «Für offene Läden in Tourismuszentren» (KR 94/2021) von Cristina Cortellini (GLP), Marc Bourgeois (FDP) und Marcel Suter (SVP) verlangt, dass in Tourismusgebieten im Kanton Zürich die Läden auch sonntags geöffnet haben dürfen. Als Tourismusgebiete sollen Kur-, Sport-, Ausflugs- und Erholungsgebiete sowie Gebiete gelten, die historisch oder kunstgeschichtlich bedeutsam oder durch ihre natürliche Lage, ihre Einkaufsmöglichkeiten oder ihr Freizeitangebot attraktiv sind, und in denen der Fremdenverkehr von wesentlicher Bedeutung ist. Gemeinden könnten solche Tourismuszentren beantragen, der Kanton diese dann bewilligen. Der Zürcher Tourismus, welcher eine jährliche Wertschöpfung von über 2,6 Mrd. Franken hat und mit 6,5 Mio. Logiernächten die grösste Tourismusregion der Schweiz ist, würde mit der PI massiv gestärkt werden.

Anzeige

Wir sind Ihre regionalen Spezialisten für alle Print- und Medienprodukte!

•Beratung •Werbung •Produktion/Druck:
•Karten, Flyer, Prospekte, Bilder, Bücher

**Bachmann
Printservice
GmbH**

Samuel Bachmann
Inhaber / Geschäftsführer

Javastrasse 4 • 8604 Volketswil • Telefon 044 796 14 44
info@bachmann-printservice.ch • www.bachmann-printservice.ch

Kanton weitet Impfgruppen aus und startet Testoffensive

Neben Personen ab 65 Jahren, Personen mit Vorerkrankungen mit höchstem Risiko oder mit chronischen Krankheiten können seit kurzem im Kanton Zürich auch das Gesundheitspersonal mit Patientenkontakt sowie 16-17-Jährige mit Vorerkrankungen einen Impftermin für die COVID-19-Impfung buchen. Für Anfang Mai stehen rund 30 000 Termine zur Verfügung.

Betriebstestungen

Auch die flächendeckenden Tests als wichtiger Pfeiler der Strategie, um die Corona-Pandemie in den Griff zu kriegen, ist gestartet. Seit dem 29. März setzt der Kanton Zürich die erweiterte Teststrategie des Bundes um. Auf der Internetplattform «Together we test» können sich interessierte Firmen, Institutionen und Schulbetriebe für wiederholtes Testen kostenlos anmelden.

Bis Redaktionsschluss haben sich insgesamt rund 1300 Unternehmen und Institutionen sowie rund 100 Schulen für das wiederholte Testen ihrer Mitarbeitenden sowie Schülerinnen, Schüler und Lehrerschaften angemeldet. 9729 Test-Kits wurden bestellt.

«Das neue Tool stösst auf grosses Interesse», schreibt der Regierungsrat. Das bestätigt die jüngste KGV-Blitzumfrage (S. 30-31): Die Hälfte der antwortenden KMU will bei Betriebstestungen mitmachen. Nur jedes fünfte KMU lehnt Betriebstestungen ab. (ZW)

KGV-PAROLEN



Volksinitiative «Für sauberes Trinkwasser und gesunde Nahrung»

Die Initiative würde dazu führen, dass viele Betriebe in der Landwirtschaft ihre heutige Produktion nicht aufrechterhalten könnten. Die Folge wären höhere Preise für Schweizer Lebensmittel und eine Zunahme der Importe. Die negativen wirtschaftlichen Konsequenzen würden weit über die Landwirtschaft hinaus gehen.

Nein

Volksinitiative «Für eine Schweiz ohne synthetische Pestizide»

Ein vollständiges Verbot des Einsatzes aller synthetischen Pestizide trägt den Entwicklungen in der Schweizer Landwirtschaft und im Gartenbau nicht Rechnung. Die Selbstversorgung mit Schweizer Lebensmitteln würde gefährdet, Importe würden verteuert, da auch sie ohne synthetische Pestizide produziert werden müssten.

Nein

Covid-19-Gesetz

Das Covid-19-Gesetz regelt u.a. die Befugnisse des Bundesrats bei der Pandemie-Bekämpfung, die Härtefallmassnahmen für die Unternehmen und alle anderen relevanten Massnahmen. Auch wenn nach wie vor viele Entscheide rund um das Covid-Gesetz für die KMU nicht nachvollziehbar sind, wäre eine Ablehnung des Gesetzes das falsche Mittel. Die Härtefall-Hilfen würden unnötig gefährdet und die Wirtschaft durch Rechtsunsicherheiten geschwächt.

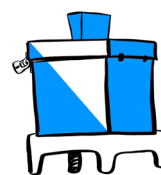
Ja

CO₂-Gesetz

Das Ziel der Gesetzesverschärfung, die Treibhausgasemissionen bis 2030 gegenüber dem Stand von 1990 zu halbieren, wurde vom

Parlament unbefriedigend umgesetzt. Der Schweizer Wirtschaft droht noch mehr unnötige Bürokratie, welche viele Mittel verschlingt, der Umwelt jedoch keinen wirklichen Nutzen bringt. Für den KGV ist fraglich, ob Umverteilung, zusätzliche Steuern und Gebühren sowie ein Klimafonds die richtigen Mittel sind, um die Umwelt zu schützen. Anstelle von schädlichen Gesetzesvorschriften braucht es mehr Handlungsspielraum für die Unternehmen in der Praxis und tiefere Hürden bei der Umsetzung. Mehr Innovation statt Regulation.

Nein



Volksinitiative «Mehr Geld für Familien»

Die Initiative sieht eine massive Erhöhung der Familienzulagen im Kanton Zürich vor. Familienzulagen werden durch die Beiträge von Arbeitgebern und von Selbstständigerwerbenden bezahlt. Der Beitragssatz beträgt im Kanton Zürich derzeit 1.2 Prozent der AHV-pflichtigen Lohnsumme, mit der Annahme der Volksinitiative würde er auf 1.8 Prozent steigen. Dies würde zu Mehrkosten von geschätzten 340 Mio. Franken führen, die grösstenteils durch die Unternehmen bezahlt werden müssten. Die Initiative würde den Wirtschaftsstandort Zürich und zehntausende von KMU in einer wirtschaftlich schwierigen Zeit zusätzlich erheblich schwächen.

Nein

Keine KGV-Parolen:

CH: Gesetz über polizeiliche Massnahmen zur Bekämpfung von Terrorismus

ZH: Volksinitiative «Raus aus der Prämienfalle»

ZH: Einführungsgesetz zum Bundesgesetz über Geldspiele

Anzeige

Sie haben echt Potenzial

ekz.ch/potenzial

EKZ

Trotz Corona Mitglieder gewonnen

In einer Zeit, in der die Vereins- und Verbandstreue keine Selbstverständlichkeit ist und die Pandemie unser Leben bestimmt, gibt es trotzdem Gewerbevereine, die ihre Mitgliederzahl steigern konnten. Auf ihre ganz eigene Art.

Mark Gasser

Die Individualisierung macht auch vor Landeskirchen, Turnvereinen oder Gewerbe- und Handwerkervereinigungen nicht halt. Doch es gibt Gewerbevereine, die auch während der Pandemie noch gewachsen sind. Wie machen sie das?

Zwei Vereine, die auch während Corona gewachsen sind und zu den Top 5 beim Mitgliederzuwachs im Kanton zählen (relatives Wachstum), sind der Gewerbeverein Uitikon und der Gewerbeverein Schlieren, ersterer sogar über 20 Prozent: Für Ingo Engelmann, den neuen Präsidenten in Uitikon, gibt es einige Erklärungen für den Zuwachs. So gebe es «fest verankerte Events» im Jahreskalender wie das «Gewerblerfäscht» im Giardino Verde (2021 leider ausgefallen), einen Sponsorenbrunch, einen Sommergrill, die Weihnachtstanne, einen jährlichen Ausflug sowie den legendären Kochabend. «Das sind Meilensteine.» Aber auch die aktive Akquise durch persönliche Kontakte sei ein wichtiger Faktor. Kürzlich habe er spontan ein neues Triathlon- und Velogeschäft in der Gemeinde bei dessen Eröffnung besucht – und als Eisbrecher einen Harass alkoholfreies Bier mitgebracht. «Nichts geht über den persönlichen Kontakt.»

Nebst Traditionen will er möglichst regelmässig einen eher informellen Apéro bei einem Gewerbebetrieb durchführen, «um zu Netzwerken», wie Engelmann sagt. «Unser ambitioniertes Ziel wäre es, dass wir uns einmal im Monat treffen». Er gibt ein Beispiel: Die Inha-



Ingo Engelmann, Präsident des Gewerbevereins Uitikon.



Normalerweise ist die GV kein Zirkus – beim Gewerbeverein Schlieren 2020 ausnahmsweise schon.

Bilder zvg

berin eines Schneiderateliers will so bald als möglich ihre Tätigkeit vorstellen. In seinen Newslettern verschickt Engelmann sogenannte Factsheets, wo Neumitglieder die Gelegenheit haben, sich auf einer Seite zu präsentieren.

Zirkus im Jubiläumsjahr

Thomas Landis, der Präsident des Gewerbevereins Schlieren, der seit der Jubiläums-GV zum 100. Geburtstag in «KMU- und Gewerbe Schlieren» umgetauft wurde, ist «etwas überrascht, dass wir überdurchschnittlich gewachsen sind». Nach einigem Überlegen findet er vor allem eine Erklärung dafür, dass die 200-Mitglieder-Marke geknackt worden ist: «Wir versuchen immer, gute Anlässe zu organisieren. Wir haben beim Schlieremer Fest alle vier Jahre die Möglichkeit, gute Präsenz zu markieren. Und letztes Jahr hatten wir unser 100-Jahr-Jubiläum – wir erwischten im Sommer gerade eine Lücke, um unsere Generalversammlung abzuhalten.» Originell war sie zweifellos, diese Generalversammlung, die gleichzeitig eine Corona-Solidaritätsaktion für den Zirkus Stey war – indem sie im Zirkuszelt

selber stattfand mit anschliessender Vorstellung: Den Platz dafür geschaffen hat der stillgelegte Abschnitt der Badenerstrasse, welcher von der Stadt unter dem Titel «Pischte 52» als Treffpunkt zu neuem Leben erweckt werden soll. «Wir arbeiten gut mit der Standortförderung Schlieren zusammen», resümiert Landis. Die GV bot auch eine Plattform, um sich Nicht-Mitgliedern zu empfehlen.

Was raten die beiden Gewerbepräsidenten Vereinen, deren Mitgliederzahl sinkt? «Altbewährtes nutzen und weiterführen und mit offenen Augen und Ohren durch die Gemeinde gehen. Uitikon wächst und somit auch das Potenzial neuer Mitglieder aus Gewerbe und KMU», sagt Engelmann. Als Mittel, um vom Gewerbe zum Gewerbe zu sprechen, nutze er auch mediale Plattformen wie die Gewerbezeitung. «Wir brauchen die Unterstützung der Medien.»

«Das Vereinsleben steht und fällt in meinen Augen mit dem Engagement des Vorstands», sagt Thomas Landis aus Schlieren. «Grundsätzlich gilt: Networking ist das beste Mittel – in diesem Sinne würde ich raten, gute Anlässe

se mit Strahlkraft und Lerneffekt zu organisieren, von denen die Mitglieder profitieren können, dann dafür sorgen, dass deren Bekannte mitkommen.» Der Vorstand mache grade einen kleinen Generationenwechsel durch. Neu hinzu kam frischer Wind, etwa aus der Eventbranche, und so auch neue Ideen.

Grosses Lob spricht Engelmann an die Adresse von Otto Frei, seinen Vorgänger in Uitikon, aus. Die durch ihn geschaffene Basis sei «nachhaltig und enorm wichtig». Bei sensiblen Themen frage er ihn und andere langjährige Mitglieder um Rat. Einerseits gelte es, Traditionen zu wahren. Darüber hinaus brauche es aber auch eine Modernisierung, die Jungunternehmer anspreche. «Für diese müssen wir attraktiver werden, Anlässe schaffen, die ihnen eine Plattform geben, sich zu präsentieren und zu networken. Der herkömmliche Apéro reicht da nicht mehr.» So gelte es, immer wieder innezuhalten und sich selbstkritisch zu fragen: Wie ist der Verein aufgestellt und passt er zu meinem Mitgliederstamm oder potenziellen Neumitgliedern? Und falls nicht: Was muss ich tun, um das zu ändern?

Baubranche kennenlernen

Mauern, Graben spriessen, Bagger fahren, pflästern, Werkleitungen verlegen, Schalungen anfertigen oder vermessen: Vielfältig präsentierte sich der «Plan B» der Bauwirtschaft nach der abgesagten Berufsmesse Zürich. Das Interesse war gross.

Die Pandemie liess zahlreiche Berufsmessen ausfallen. Viele Branchen zeigen sich aber erfinderisch. Um den Schülerinnen und Schülern trotzdem einen vielseitigen Einblick in die Baubranche zu geben, hat auch der Baumeisterverband Zürich/Schaffhausen vom 15. bis 19. März 2021 im Baumeister Kurszentrum in Effretikon die Bau+Action-Tage ins Leben gerufen. «Nach Absage der Berufsmesse 2020 lag es auf der Hand, dass wir als Verband für den Nachwuchs dennoch etwas bieten wollten – oder die Gunst und Chance der Krise nutzen, um die Berufe im Bauhauptgewerbe gut bewerben zu können», fand der Baumeisterverband. Aus diesem Grund starteten bereits im November 2020 die Vorbereitungen.

Pro Schnuppertag nahmen zwischen 20 und 30 Schülerinnen und Schüler – total etwas über 100 – am Geschehen teil. Nach einer Einführung durch Daniel Martin, Leiter Kurszentrum, und einer Filmpräsentation über die Berufsarten im Bauhauptgewerbe durften die Teilnehmenden bereits anpacken. An zehn Posten gaben die Instruktoressen des Kurszentrums und Lernende von diversen Mitgliederfirmen des Verbands einen Einblick in ihre tägliche Arbeit auf der Baustelle.

In 3er-Gruppen und unter Einhaltung der Corona- und allge-



«Action Tage»: Motiviert gingen die Jugendlichen ans Werk.

Bild zvg

meinen Sicherheitsmassnahmen lernten die Jugendlichen, was zur Berufslehre des Maurers und des Strassenbauers gehört. Sie durften einen Bagger bedienen, mit einer Walze durch einen Parcours fahren und lernten, wie man richtig vermisst. Sie stiegen in einen Strassengraben und verlegten Rohre. An

weiteren Posten lernten sie zu mauern, asphaltieren und pflästern.

Voller Elan, Neugier und Motivation besuchten die Jugendlichen nach dem Zmittag in der Kantine weitere vier Posten und lernten das Handwerk der Schalungen, des Überzugs und der Bewehrung. Zusätzlich lernten sie, dass das

INFO

Weiterführung geplant

Für den Baumeisterverband Zürich/Schaffhausen steht nach der Auswertung durch Instruktoressen und Betreuer fest, dass solche Schnuppertage auch in Zukunft angeboten werden. Der Vorstand will zeitnah entscheiden, in welcher Kombination zwischen Anlass und Stand an der Berufsmesse die Berufswerbung künftig betrieben werden soll. Das nächste Mal sollen sich die Mitgliederfirmen verstärkt vor Ort präsentieren und ihre offenen Lehrstellen anpreisen. Ideal wäre es aus Sicht des Verbands, wenn punktuell auch Firmenvertretungen vor Ort in direkten Kontakt mit den Besuchern kämen. Zudem sind Ideen entstanden, am Samstag auch für Eltern die Türen zu öffnen.

Bauhauptgewerbe, wie kaum eine andere Branche, zahlreiche Weiterbildungsmöglichkeiten bietet. Nach einem Tag voller neuer Eindrücke machten die jungen Baumeisterinnen und Baumeister nach einem Zvieri und einer Feedbackrunde zufrieden und erschöpft «Feierabend».

Anzeige

Nutzen Sie es

Mehr über weniger Energiekosten für Ihr Unternehmen unter [ekz.ch/potenzial](https://www.ekz.ch/potenzial).

EKZ

EBO – die Königsdisziplin der Gebäudetechnik

Bei den Betriebskosten besteht für Unternehmen beträchtliches Einsparungspotenzial. Mit einer professionellen Energieberatung lassen sich hier bis zu 15 Prozent einsparen – ohne Komforteinbussen oder grosse Investitionen.

Irene M. Wrabel

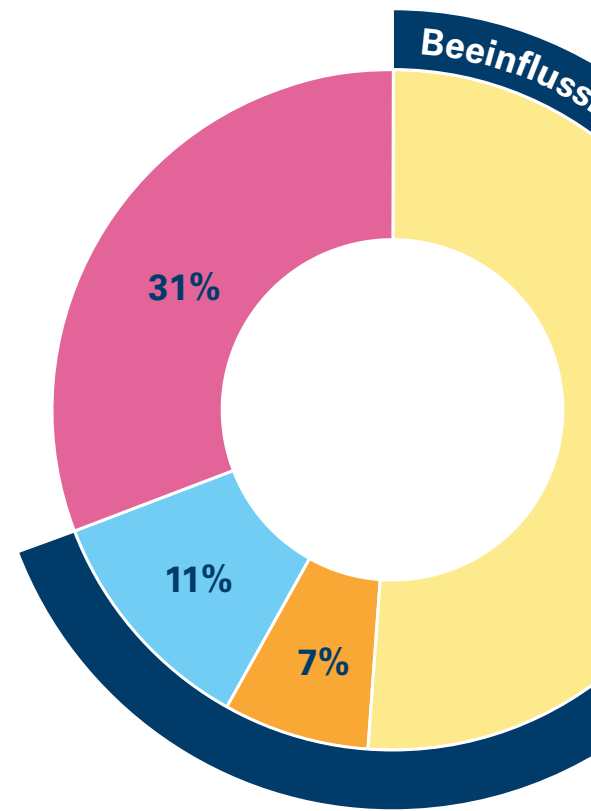
Energie möglichst effizient zu nutzen: Das ist aktueller denn je. Die Massnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz sind ein wichtiger Baustein auf dem Weg zur Energiewende. Jede Einsparung zählt, sei sie auf den ersten Blick auch noch so klein. Hinzu kommt, dass Wasser, Wärme und Strom wesentliche Kostenfaktoren für Unternehmen darstellen. Diese zu reduzieren lohnt sich – besonders in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten. Viele Gebäude verbrauchen im Betrieb mehr Energie als nötig. Oftmals wurden die gebäudetechnischen Anlagen nach der Inbetriebnahme nicht optimiert, manchmal haben sich aber auch die Anforderungen der Nutzenden oder der Prozesse verändert. Bei einer professionel-

len Energieberatung werden alle energierelevanten Bereiche unter die Lupe genommen. Mit diesem Überblick über den IST-Stand werden dann die jeweils passenden Massnahmen definiert und umgesetzt. Das Energiecontrolling spielt hier eine zentrale Rolle. Dabei wird zuerst der aktuelle Energieverbrauch analysiert. Die darauf aufbauende Effizienzberatung legt das Augenmerk auf die Optimierung der gesamten Gebäudetechnik.

So können die Kosten für Wärme, Wasser und Strom merklich gesenkt werden. Ergänzend werden dazu auch die Mitarbeitenden eines Unternehmens mit ins Boot geholt. Mit Massnahmen wie zum Beispiel Energieworkshops oder einer Fachbegleitung von Energieprojekten wird Fachwissen vermittelt und so die Umsetzung der Massnahmen positiv beeinflusst.



Energieverbrauch im Dienst



Am grössten ist das Energiesparpotenzial in der Regel durch die Regulierung der

Bei der energetischen Betriebsoptimierung (EBO) geht es darum, den Energieverbrauch eines Unternehmens nachhaltig zu reduzieren. Der Gebäudebestand kann so wieder auf den energieoptimierten Stand gebracht werden – was dem Unternehmen nennenswerte Einsparungen beschert. Dazu werden betriebliche Massnahmen im Bereich der Gebäudetechnik evaluiert und umgesetzt. Sie lösen jedoch keine Ersatzinvestitionen aus, denn die getroffenen Massnahmen dürfen nur so viel kosten, wie durch Einsparungen bei der Energiebeschaffung innert zwei Jahren wieder eingespielt werden kann. Damit unterscheidet sich eine Betriebsoptimierung deutlich von der Modernisierung gebäudetechnischer Anlagen oder einer Sanierung der Gebäudehülle, wo mit Payback-Zeiten von bis zu 20 Jahren gerechnet werden muss.

Es lohnt sich

Lohnt sich eine solche EBO in jedem Fall? Das ist von der Grösse der Einheit abhängig. Das Engagieren von Experten lohnt sich

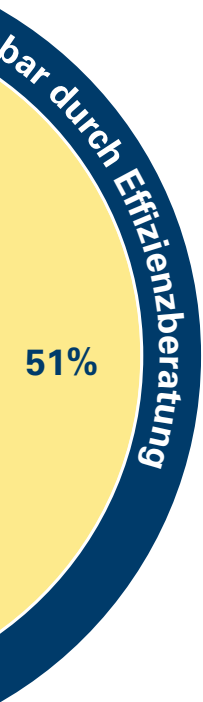
meist ab einem Energieverbrauch von 40 000 Franken pro Jahr – das betrifft etwa grössere KMU, Verwaltungen, Schulen oder im Pflegebereich Spitäler und Altersheime. Aber auch Wohnbauten können

« Experten zu engagieren, lohnt sich meist ab einem Energieverbrauch von 40 000 Franken pro Jahr. »

so optimal eingestellt werden. EBO-Massnahmen lösen keine Ersatzinvestitionen aus und weisen deshalb eine hohe Wirtschaftlichkeit auf.

EKZ hat in den vergangenen Jahren bereits eine Vielzahl von EBO's bei Unternehmen aus unterschiedlichsten Bereichen durchgeführt. Die Resultate zeigen, dass sich ein solches Projekt in jedem Fall lohnt. Hier einige Beispiele: Die Liegenschaft der Precisa Gravimetrics AG, einem Schweizer Hersteller von Präzisions-Messinstru-

Leistungssektor



- Raumwärme
- Warmwasser
- Beleuchtung
- Sonstige

Raumwärme.

menten, hat 2018 den Prozess der zweijährigen Betriebsoptimierung gestartet. Die Resultate nach Abschluss des Projekts sind absolut zufriedenstellend. Rund 15 Prozent der Kosten für die Beschaffung von Wärme, Strom und Wasser konnten im Vergleich zum Zeitpunkt des Projektstarts eingespart werden. Der Effizienzpfad und das ursprünglich anvisierte Ziel von zehn Prozent Einsparungen wurde damit weit übertroffen. Für die Precisa AG bedeutet das eine jährliche kalkulatorische Kosteneinsparung von rund 7800 Franken. Die dazu notwendigen Massnahmen waren alle niederschwellig umsetzbar. Die Heizungsregelung und Thermostatventile wurden richtig eingestellt, die Lüftungsanlage optimiert sowie Fenster neu justiert und mit neuen Dichtungen versehen.

Serverraum richtig kühlen

Die Signode Industrial Group GmbH, ein Maschinenbauunternehmen für Verpackungssysteme, konnte dank der EBO ähnlich hohe Einsparungen erzielen. Durch die Anpassung der Kühlung des Ser-

verraums von 22°C auf 24°C, der Anpassung der Heizkurve in den Büroräumen und einer Absenkung am Wochenende wurde der Energiebedarf um insgesamt 14 Prozent gesenkt. Aber nicht nur Industrieunternehmen profitieren von einer EBO, wie das Beispiel des Schulhauses OS Hinterbich in Bülach zeigt. Ganze 13 Prozent Einsparungen im Gesamtenergiebedarf wurden hier erreicht. Massgebliche Faktoren für die deutliche Reduktion des Stromverbrauchs waren einerseits Optimierungen an der Steuerung der Grundwasserwärmepumpen, andererseits die Einrichtung von Wochenend- und Nachtabsenkprogrammen, die den Wärmebedarf der Gebäude reduzierten.

Die Erfahrungen der Experten zeigen deutlich: Eine EBO zahlt sich also in so gut wie jedem Fall aus. Und das nicht nur für die Umwelt, sondern ebenso für die Erfolgsrechnung eines Unternehmens.

Lesen Sie mehr zum Thema:

EKZ.CH/potenzial



«Mit Fachkenntnis und Erfahrung zum Erfolg»

Vier Fragen an Daniel Häny, Experte für Energie- und Gebäudetechnik bei der EKZ-Energieberatung für Geschäftskunden. Er weiss, wie ein EBO-Projekt zum Erfolg führt.



Daniel Häny
Energieberater
Geschäftskunden bei den EKZ und Experte in den Bereichen Energie- und Gebäudetechnik

Interview

Irene M. Wrabel

Wie soll sich ein Unternehmen auf eine EBO vorbereiten?

Daniel Häny: Um das Projekt möglichst effizient aufgleisen und durchführen zu können, sollte im Unternehmen zu Beginn ein Ansprechpartner für die Umsetzung definiert werden. So können alle notwendigen Schritte verlässlich koordiniert werden. Grundvor-

druck. Um diese Herausforderungen zu bewältigen, müssen Berater fundierte Fachkenntnisse haben und möglichst viel Berufserfahrung mitbringen.

Das Einsparpotenzial einer EBO wird generell mit bis zu 15 Prozent beziffert. Ist das ein Durchschnittswert?

Häny: Ja, im Schnitt bewegen wir uns bei einem Einsparpotenzial von gegen 15 Prozent. Es gibt aber auch Fälle, bei denen durch eine EBO bis zu 25 Prozent Einsparungen erzielt wurden, das ist aber nicht die Regel. Auf der unteren Skala kann man sagen, dass mindestens fünf Prozent fast immer erreicht werden. Anders sieht es nur bei Betrieben aus, die einen sehr hohen Anteil der Energie für

« Im Schnitt bewegen wir uns bei einem Einsparpotenzial von gegen 15 Prozent. Es gibt aber Fälle, bei denen durch eine EBO bis zu 25 Prozent Einsparungen erzielt wurden. »

Daniel Häny

Energieberater Geschäftskunden bei den EKZ

aussetzung für eine erfolgreiche Umsetzung der EBO ist natürlich, dass das Projekt von der Unternehmensführung beziehungsweise der Geschäftsleitung mitgetragen und auch kontrolliert wird.

Welche Herausforderungen gibt es bei den unterschiedlichen Projekten und wie begegnen Sie diesen?

Häny: Die Anlagenvielfalt von Gebäuden im Bestand ist sehr gross. Oftmals sind gerade ältere Anlagen und Steuerungen schlecht dokumentiert. Zudem sind die Systeme untereinander vernetzt, was die Auswirkungen von Eingriffen vervielfacht. Was meist noch erschwerend hinzukommt, ist ein gewisser Zeit-

Produktionsprozesse einsetzen, also bei produzierender Industrie. In diesen Fällen sind Einsparungen von fünf Prozent schon ein guter Erfolg.

Welche Rolle spielen die Mitarbeitenden? Wie werden sie motiviert?

Häny: Der kundenseitig technisch Verantwortliche spielt eine sehr wichtige Rolle. Zu Beginn sind viele etwas zurückhaltend, denn sie kennen die technischen Möglichkeiten einer EBO nicht genügend. Die Motivation kommt aber schnell mit den ersten Massnahmen, die erfolgreich umgesetzt werden können. Am Ende des Projekts sind die meisten bestens motiviert. ■

Klimafreundlich unterwegs

Der Einsatz von Elektronutzfahrzeugen oder die Güterverlagerung von der Strasse auf die Schiene ist ökologisch sinnvoll. Mit dem vom Bund anerkannten Kompensationsprogramm der Energie-Agentur der Wirtschaft (EnAW) wird der klimafreundliche Transport auch finanziell interessant.

Laura Angst

Werden Güter von A nach B transportiert, ist die übliche Praxis nach wie vor der Transport auf der Strasse mit dieselbetriebenen Fahrzeugen. Dass diese «Diesel-Praxis» ökologisch nicht die beste ist, ist bekannt. Klimafreundliche Alternativen gibt es mit dem Einsatz von Elektronutzfahrzeugen oder der Güterverlagerung von der Strasse auf die Schiene gleich zwei. Beide Massnahmen vermindern die Treibhausgasemissionen, indem fossile Treibstoffeinsparungen erzielt werden. Die Theorie scheint simpel. In der Praxis stehen Unternehmen, die auf einen klimafreundlichen Transport umsteigen wollen, jedoch nicht selten vor finanziellen Herausforderungen.



Klimafreundlicher Gütertransport mit der Güterverlagerung von der Strasse auf die Schiene. Bild Pexels/James Wheeler

Elektro statt Diesel

Ob bei einem schweren Nutzfahrzeug, einem Reise- oder Linienbus: Im Vergleich zu den herkömmlichen Dieselfahrzeugen ist ein Elektronutzfahrzeug in der Anschaffung wesentlich teurer. Deshalb werden sie heute noch kaum eingesetzt. Und das, obwohl bei einer Jahresfahrleistung von 50000 Kilometern jährlich 40 Tonnen CO₂

oder mehr reduziert werden können. «Unser Programm zielt deshalb mit finanziellen Anreizen darauf ab, die CO₂-Emissionen durch den Kauf und Betrieb von Elektronutzfahrzeugen zu reduzieren», so Mireille Salathé. Sie ist Projektleiterin des Transportprogramms Fahrzeug- und Fahrteneffizienz, das die EnAW den Unternehmen anbietet. «Eine Teilnahme am Transportprogramm lohnt sich für Unternehmen, die sich neue Nutzfahrzeuge anschaffen möchten», sagt sie.

Schiene statt Strasse

Bei der Güterverlagerung von der Strasse auf die Schiene lohnt sich die Teilnahme am EnAW-Programm, wenn über einen neuen Gütertransport entschieden wird oder wenn aufgrund der preislichen Situation die Rückverlagerung eines bestehenden Bahntransports auf die Strasse droht. Der finanzielle Beitrag bewirke, dass zusätzlicher Verkehr auf die Bahn verlagert wird oder eine Rückverlagerung auf die Strasse vermieden werden kann, so Salathé. Die erwartete Emissionsreduktionsmenge bis 2030 durch die Verlagerung auf die Schiene beläuft sich hier auf knapp 500000 Tonnen CO₂.

Der finanzielle Anreiz ist nicht der einzige. Auch reduziert die Verlagerung des Güterverkehrs von der Strasse auf die Schiene oder der Kauf eines elektrisch betriebenen Nutzfahrzeuges die Abhängigkeit von volatilen Treibstoffpreisen. Mit ihrer langjährigen Expertise bietet die EnAW eine einfache Abwicklung von komplexen Kompen-

scheinungen an die Stiftung KliK. «Unternehmen, die am Transportprogramm teilnehmen, müssen sich nur einmal jährlich um das Monitoring des eingesetzten Fahrzeugs oder der entsprechenden Bahnrouuten kümmern», so Salathé.

22 Unternehmen aus der Schweiz nehmen aktuell am Transportprogramm Fahrzeug- und Fahrteneffizienz der EnAW teil – vom KMU über den Detailhändler bis hin zur weltweit tätigen Logistikfirma. «Beim Einsatz von alternativen Antrieben sehe ich ein riesiges Potenzial. Auch bei der Verlagerung des Güterverkehrs auf die Bahn liegt noch einiges drin», ist Salathé überzeugt. Denn der Schienenverkehr mache beim Gütertransport in der Schweiz erst rund 37 Prozent aus. Genau dieses Potenzial soll mit dem finanziellen Anreiz über das Kompensationsprogramm ausgeschöpft werden.

«**Unser Programm zielt mit finanziellen Anreizen auf die CO₂-Reduktion ab.**»

Mireille Salathé
Projektleiterin EnAW

sationsmassnahmen an, so Salathé. Kompensationsprogramme wie das Transportprogramm der EnAW unterliegen einem sehr engen Reglement und sind an Vorgaben gebunden. «Wir übernehmen alle Arbeitsschritte, die bis zur Ausstellung von Bescheinigungen notwendig sind», sagt Salathé. Das beinhaltet beispielsweise die Organisation und Begleitung der externen Verifizierung des jährlichen Monitorings, die korrekte Berichterstattung gegenüber dem BAFU sowie den Verkauf der Be-

ENAW.CH

130 Franken pro reduzierte Tonne CO₂

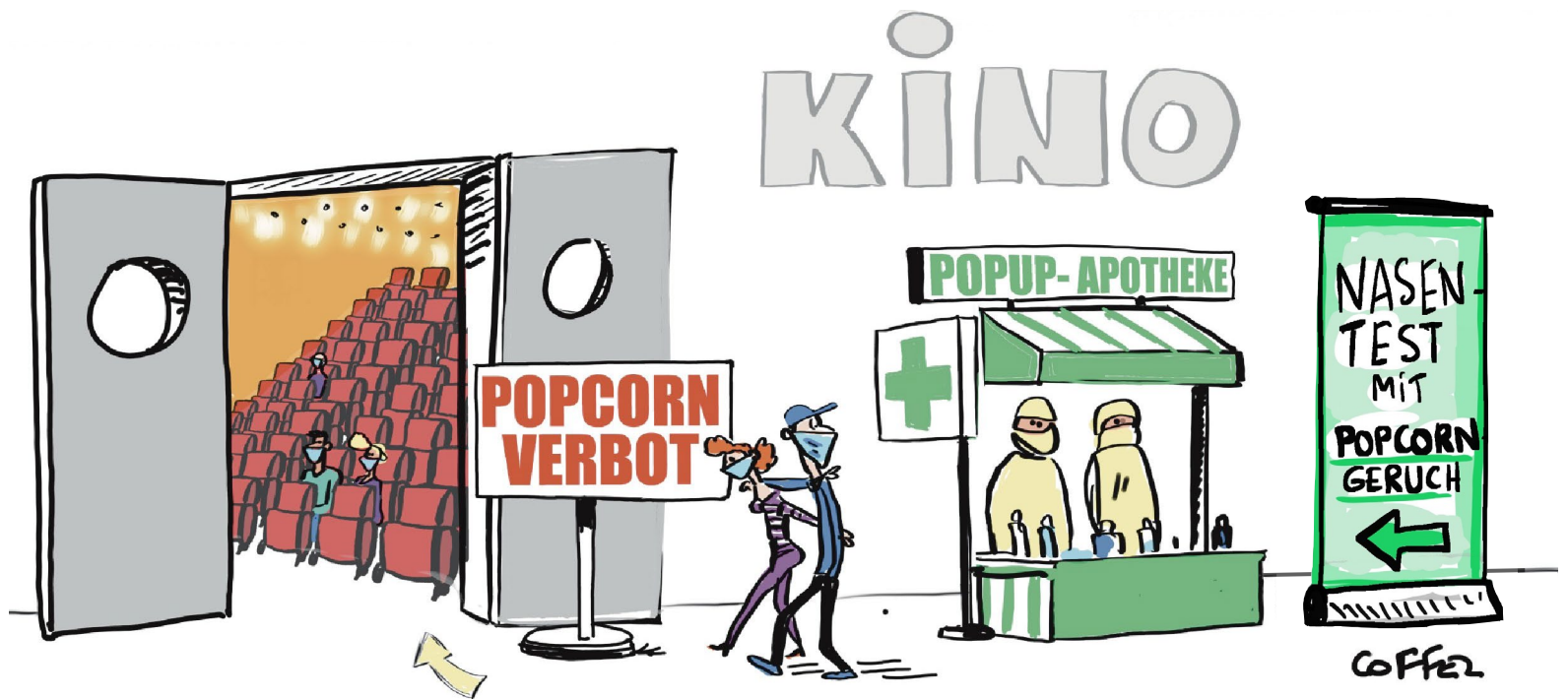
Mit dem vom Bund anerkannten Kompensationsprogramm werden Investitionen in die Fahrzeug- und Fahrteneffizienz auch finanziell interessant. Aktuell werden nachgewiesene CO₂-Reduktionen durch den Einsatz von Elektronutzfahrzeugen (LKW, Lasten- und Sattelzüge schwerer als 3.5t) oder durch die Güterverlagerung von der Strasse auf die Schiene bescheinigt. Die EnAW vermittelt die Bescheinigungen an die Stiftung KliK. Jede in diesem Programm reduzierte Tonne CO₂ wird mit 130 Franken vergütet.



Mireille Salathé
Projektleiterin
Energie-Agentur
der Wirtschaft
(EnAW)

**KARIKATUR
DES MONATS**

Pascal Coffez zum Konsumationsverbot in Kinos nach deren Wiedereröffnung



Anzeige

Für ein gutes Klima und gesunde Luft

Nur ein sauberes Lüftungssystem garantiert einen sicheren, energetischen, wirtschaftlichen und hygienisch einwandfreien Betrieb.



tiventa
Lüftungsreinigung



tiventa AG
Staffeleggstrasse 5
5024 Küttigen
Telefon 062 844 42 05
E-Mail: tiventa@tiventa.ch
www.tiventa.ch

Meisterbetrieb mit eigenem Kompetenzzentrum für Raumlufthygiene



Gutschein
für eine Inspektion Ihrer Lüftungs- und Klimaanlage.
Rufen Sie uns an oder besuchen Sie unsere Webseite.

KOLUMNE

Unsicherheit als Stärke?

Was tun bei einer Krisensituation, wie sie noch nie dagewesen ist? Können wir jetzt auf unsere viel gelobten gängigen Führungsqualitäten zurückgreifen und Führung als strategischen Erfolgsfaktor einsetzen? Die Auswirkungen der pandemischen Wirtschaftslage fordern durch die zunehmende Komplexität völlig neue Denkweisen, die unsere Handlungen und Prozesse beeinflussen. Das verunsichert und macht auch als Führungskraft Angst. Es liegt doch in der Natur des Menschen, dass Veränderungen auf ihre bedrohliche Wirkung hin geprüft werden. Sind solche Emotionen jedoch überhaupt tragbar, auch wenn sie von Panik noch weit entfernt sind? Sollen Führungskräfte denn nicht eher mit kühlem Kopf diesen harten Zeiten besonnen entgegen treten? Oder sind menschliche Reaktionen



Barbara Rütimann
Kommunikationsberaterin

wie Angst und Unsicherheit ein Zeichen von Authentizität, die gerade in diesen schwierigen Zeiten Vertrauen schaffen können? Kann eine gesunde Portion Angst oder Vorsicht auch förderliche Schutz-

mechanismen auslösen, solange sie nicht Überhand nimmt und kontraproduktiv wirkt? Es stellt sich aus heutiger Sicht auf jeden Fall die Frage, ob die gar bis dato zu starke Gewichtung komplett emotionsfreier Führungsent-scheide und damit einer Verdrängung von Emotionen gar zur Gefahr für die Bewältigung der kritischen Lage werden kann. Hingegen könnte ein achtsamer Umgang mit Angst und Verunsicherung, ein Reflektieren und Analysieren dieser leidigen Gefühle zu einer Annahme dieses Umstandes führen, demzufolge neuen Wegen die Türe öffnen und mittelfristig zu tragbaren Entscheidungen in der Krise führen.

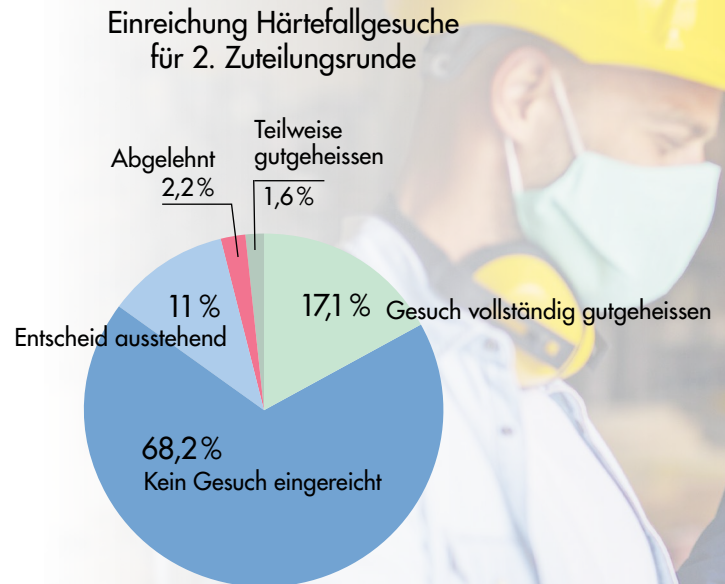
Lage für KMU weiter schwierig

26 Prozent der KMU sehen ihre Existenz bedroht. Obwohl rund 60 Prozent mit deutlichen Einbussen rechnen, haben nur 32 Prozent ein Härtefallgesuch (2. Runde) gestellt. Dies ergab die jüngste Blitzumfrage des KGV.

Offenbar vertrauen die KMU nicht darauf, dass ihre Schäden durch die öffentliche Hand gedeckt werden, und möchten wieder voll arbeiten können. Der KGV hat Ende März bei seinen Mitgliedern eine Blitzumfrage zu den Corona-Härtefallzahlungen durchgeführt. Die Hälfte der antwortenden KMU wünschte sich eine sofortige Aufhebung des Teil-Lockdowns. Nur jedes sechste KMU war gegen eine teilweise oder umfassende Aufhebung des Lockdowns.

Mehr als 770 KMU haben daran teilgenommen. Vertreter der Branchen Gastronomie, Hotellerie und Detailhandel haben verstärkt geantwortet. Dies bestätigt deren starke Betroffenheit.

Doch Entspannung der wirtschaftlichen Situation lässt sich bei der neusten Umfrage nicht erkennen, im Gegenteil: 26,3 Prozent der antwortenden KMU sehen sich in ihrer Existenz gefährdet oder massiv gefährdet (Dezember 2020: 23,2 Prozent), weitere 30,7% rechnen mit deutlichen



Einbussen. Dies trotz Kurzarbeit, Härtefallzahlungen und weiteren Massnahmen. Die Wahrnehmung über die Gefährdung des eigenen KMU aufgrund der Corona-Krise haben sich gegenüber dem Dezember erneut leicht verschlechtert. Es ist allerdings zu berücksichtigen, dass vermehrt Unternehmen aus

unmittelbar betroffenen Branchen geantwortet haben.

1. Härtefallrunde: Leerlauf

Nur 9 Prozent der antwortenden KMU haben in der ersten Zuteilungsrunde ein Härtefallgesuch gestellt – trotz der Überrepräsentation von Hotellerie und Gastro.

Anzeige

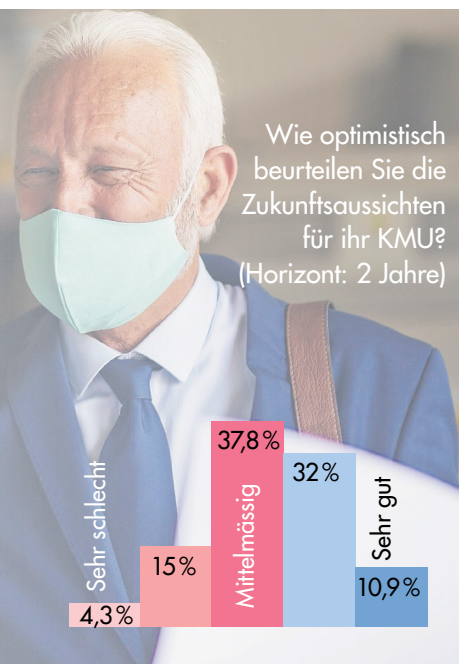
Eben noch einen Klienten beraten,

jetzt kurz die Suva-Lohndeclaration eingereicht.

Jetzt gratis registrieren!
Der Online-Schalter für Unternehmen
EasyGov.swiss

easygov

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra



Wie optimistisch beurteilen Sie die Zukunftsaussichten für ihr KMU? (Horizont: 2 Jahre)

Bild: Adobe Stock/Jelena Grafik KGV

«deutlichen Einbussen» rechnen, so hat fast jedes zweite dieser notleidenden KMU kein Härtefallgesuch gestellt – weil es wohl keines stellen konnte oder schlicht überfordert war. Der Schluss liegt nah: Die Bundeskriterien für Härtefallhilfen waren wenig durchdacht. Sie haben bei 40 % Umsatzeinbussen einen harten Schwelleneffekt erzeugt: Wer 41 % Umsatzeinbussen erlitten hat, steht nach den Härtefallhilfen mit einer Umsatzeinbusse von 21 % da. Wer dagegen «nur» 39 % Umsatzeinbussen erlitten hat, der bleibt auf diesem Umsatzverlust sitzen und steht letzten Endes viel schlechter da.

Diese Ungerechtigkeit muss aus Sicht des KGV in einer der nächsten Zuteilungsrunden korrigiert werden, auf Bundesebene, oder notfalls korrigierend auf kantonaler Ebene. Ein Lösungsansatz wäre, dass der Kanton Zürich bei den Härtefall-Hilfen den KMU entgegenkommt. Sollte der Bund seine Kriterien nicht senken, könnte dabei der Kanton jenen KMU, die zwischen 20 und

40 % Umsatzeinbussen erlitten haben, wenigstens einen Anteil des Umsatzverlustes ausgleichen.

Insgesamt aber werden die Härtefallentschädigungen von jenen Unternehmen, die solche erhalten haben, als angemessen betrachtet.

Betroffene am Anschlag

Ein nicht unerheblicher Anteil der Gesuche wurde abgelehnt. Bei 45 % der (teilweise) abgelehnten Gesuche wurde bei der Gesuchsprüfung durch den Kanton ein anderer Umsatzausfall berechnet. Die hohe Ablehnungsquote bei gleichzeitig hohem Aufwand für die Gesuchsteller deutet bei diesem Resultat darauf hin, dass einige KMU bei der Berechnung des anrechenbaren Umsatzausfalls stark gefordert/überfordert waren. Etwa jedes fünfte Unternehmen wurde abgewiesen, weil die eingereichten Unterlagen unvollständig waren. Überraschend geben 42,8 % «andere» Ablehnungsgründe an.

«Es ist in meinem Leben das komplizierteste, was ich je tun musste; Härtefallgelder, Sofort-

massnahmen, Entschädigungen, Erwerbsausfallentschädigungen, Finanzhilfen... Ich blicke, gelinde gesagt, definitiv nicht durch, was ich wo beantragen kann.» So und ähnlich tönen Dutzende der anonymen Textantworten, welche Teil der Umfrage waren. Gerade bei der Einreichung der Härtefall-Gesuche waren viele KMU administrativ völlig überfordert.

Ablehnung von EO-Geldern

Neben den Härtefallhilfen haben ähnlich viele KMU Kurzarbeitsgelder beantragt. Der Anteil negativer Entscheide ist geringer als bei den Härtefallentschädigungen. Daneben wurden insbesondere Bankdarlehen im Rahmen der kantonalen Kreditausfallgarantie sowie Erwerbsausfallentschädigungen für Selbständige beantragt. Bei den Erwerbsausfallentschädigungen für Selbständige fällt der hohe Anteil negativer Entscheide auf (21 % der KMU beantragten diesen, 4 % erhielten einen negativen, 3,4 % einen teilweise negativen Entscheid). (ZW)

Anzeige

Darum NEIN zum CO₂-Gesetz:

Denn es ist ...

Teuer, weil ...

- es **Benzin und Diesel um 12 Rappen pro Liter verteuert!**
- es die **Abgabe auf Heizöl und Gas mehr als verdoppelt!**
- damit **Öl- und Gasheizungen praktisch verboten werden!**
- es eine **neue Steuer von bis zu 120 Franken auf Flugtickets einführt!**

Nutzlos, weil ...

- die Schweiz ist **nur für 0,1% (!)** des weltweiten Klimaausstosses verantwortlich ist!
- die Schweiz auch ohne CO₂-Gesetz heute bereits **klimapolitisch vorbildlich unterwegs ist!**

Ungerecht, weil ...

- mit dem CO₂-Gesetz **vor allem Pendler, Menschen in Randregionen, Mieter, Menschen mit kleinem Budget und das einfache Gewerbe massiv belastet werden!**
- ein Grossteil des Gewerbes und viele Angestellte und Selbstständige wegen Corona in ihrer Existenz bedroht sind. **Und nun sollen Benzin und Heizkosten noch teurer werden?** Das können wir uns jetzt nicht leisten!

**Teuer.
Nutzlos.
Ungerecht.**

**Missratenes
CO₂-Gesetz** **Nein**

www.teuer-nutzlos-ungerecht.ch

Unterstützen Sie unsere Kampagne!

[f](#) [t](#) [i](#) [y](#) linktr.ee/neinco2gesetz

Das Handelsregister – ein unentbehrliches Verzeichnis

Daten über Unternehmen sind im Handelsregister frei zugänglich. Zusammen mit dem Schweizerischen Handelsamtsblatt erfüllt dieses unentbehrliche Verzeichnis drei Funktionen: Publizität, Rechtsdurchsetzung und Rechtsanknüpfung.

Rolf Ringger

Im Wirtschaftsleben allgemein und im Besonderen im Verkehr mit Unternehmen ist Transparenz ein wichtiges Element. Dieses wird durch das Handelsregister geschaffen. Jedermann, der will, kann sich anhand des frei zugänglichen Handelsregisters ein Bild über die wichtigsten rechtlichen und tatsächlichen Verhältnisse einer in der Schweiz ansässigen Unternehmung machen, so insbesondere über die Haftungs- und Vertretungsverhältnisse sowie über weitere Merkmale. Dadurch, dass sämtliche im Tagesregister erfolgten Eintragungen zudem auch im täglich erscheinenden Schweizerischen Handelsamtsblatt (SHAB) veröffentlicht werden, erlangen sie schweizweit höchste Publizität.

Die Rechtsdurchsetzungsfunktion stellt sicher, dass das im Handelsregister Eingetragene den gesetzlichen Anforderungen entspricht. So werden die Anmeldungen und die zu hinterlegenden Belege durch die kantonalen Handelsregisterämter geprüft und durch das Eidgenössische Handelsregisteramt genehmigt.

Weiter sind gewisse Rechtsfolgen von Gesetzes wegen vom Handelsregistereintrag abhängig,



Rolf Ringger
Partner bei der
Anwaltskanzlei
BEELEGAL und
publiziert
Ratgeberbeiträge
in der «Zürcher
Wirtschaft».

so unter anderem die Betreuung eines Schuldners auf Konkurs, die Handelsgerichtsbarkeit oder der Schutz der Firma, d.h. des Namens einer Unternehmung. Früher war der Eintrag auch für die Buchführungspflicht massgebend;



Bild: Adobe Stock/New Africa

Firma, Rechtsform, Sitz und Zweck müssen unter anderem eingetragen werden.

heute ist diese Pflicht jedoch - unabhängig vom Eintrag im Handelsregister - einzig von der Grösse des Umsatzes abhängig.

Die Ausgestaltung des Handelsregisters ist bundesrechtlich geregelt. Die gesetzlichen Grundlagen liegen im Obligationenrecht (Art. 927 - 943 OR) sowie in einer rund 180 Artikel umfassenden Verordnung des Bundesrates (HRegV). Die Ausführung ist dennoch föderalistisch strukturiert. Jeder Kanton führt für sein Gebiet ein Handelsregister. Beaufsichtigt werden die kantonalen Ämter durch das Eidgenössische Handelsregisteramt.

Die Wirkungen

Die Publizitätsfunktion des Registers gewährleistet in hohem Mass Verkehrssicherheit und Vertrauensschutz im Geschäftsverkehr. So sind rechtswirksame Handelsregistereinträge gegenüber jedermann wirksam, unabhängig davon, ob der Betreffende davon Kenntnis hat oder nicht, und eintragungspflichtige Tatsachen, die nicht eingetragen sind, können Dritten nicht entgegengehalten werden, ausser das Unternehmen kann nachweisen, dass der Betreffende die Eintragung dennoch gekannt hat. Selbst auf

eingetragene Tatsachen, die unrichtig sind, können sich gutgläubige Dritte verlassen.

Recht/Pflicht zur Eintragung

Neben den juristischen Personen (insbesondere AG, GmbH, Genossenschaft), die erst durch ihre Eintragung ins Handelsregister entstehen, besteht eine Pflicht zur Eintragung für Kollektiv- und Kommanditgesellschaften sowie für Vereine, wenn sie ein kaufmännisches Unternehmen führen, wie auch für jedes andere Unternehmen mit einem Jahresumsatz von CHF 100 000 und mehr, unabhängig davon, in welchem Rechtskleid es geführt werden soll. Ein Eintragsrecht besteht für Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als CHF 100 000 sowie für Vereine, die kein kaufmännisches Unternehmen führen. Nicht eingetragen werden können hingegen die sog. einfachen Gesellschaften, weshalb mit dieser Gesellschaftsform kein Unternehmen mit einem Umsatz von CHF 100 000 oder mehr geführt werden kann.

Inhalt der Eintragungen

Neben den bereits erwähnten Haftungs- und Vertretungsverhältnissen (inkl. Organe) der

Rechtseinheit werden im Handelsregister insbesondere folgende weitere Tatsachen eingetragen: Firma (Name), Unternehmens-Identifikationsnummer (UID), Rechtsform, Sitz und Rechtsdomizil, Zweck (Tätigkeitsbereich), Namen von Gesellschaftern, allfällige Sacheinlagen und -übernahmen, Fusionstatbestände, Revisionspflicht oder Verzicht darauf sowie Art der Bekanntmachungen. Die Eintragungen erfolgen auf Anmeldung des Unternehmens hin, allenfalls auch durch den Betroffenen selbst, ferner gestützt auf behördliche Anzeigen oder auch direkt durch das Handelsregisteramt von Amtes wegen.

Aktuelle Neuerungen

Am 1. 1. 2021 sind neue Bestimmungen des Handelsregisterrechts in Kraft getreten, so insbesondere: Neu sind die Eintragungen im Handelsregister mit der elektronischen Publikation im SHAB rechtswirksam (Art. 936a OR). Die Eintragung im Tagesregister ist damit für die Rechtswirksamkeit nicht mehr relevant. Die sog. «Stampa-Erklärung» über Sacheinlagen und Sachübernahmen bei Gründungen und Kapitalerhöhungen wird nicht mehr in einem separaten Formular abgegeben, sondern neu in die Öffentliche Urkunde integriert. Eine ausführliche Regelung über den Kreis der anmeldenden Personen sowie an Dritte erteilte Vollmachten findet sich in Art. 17 HRegV. Bei juristischen Personen gilt neu auch ein fehlendes Rechtsdomizil als Organisationsmangel, was dazu führt, dass das Gericht auch hier die erforderlichen Massnahmen zu treffen hat, so allenfalls auch die Auflösung der (domizillosen) Rechtseinheit und deren Liquidation nach den Vorschriften über den Konkurs. Und schliesslich wurden die Eintragungsgebühren um rund 1/3 gesenkt.

Geschäftsfahrzeug und Steuern

Bis vor ein paar Jahren war es für viele Unternehmen attraktiv, bestimmten Mitarbeitenden als Lohnbestandteil ein Firmenfahrzeug zur Verfügung zu stellen. Wegen der Maximalgrenze für abzugsberechtigten Fahrtkosten muss man heute genauer rechnen. 2022 bringt eine weitere steuerliche Schlechterstellung.

Boris Blaser

Es ist noch nicht lange her, da konnte man einem Mitarbeitenden ein Geschäftsfahrzeug zur Verfügung stellen und ausser einem Privatanteil, der einem auf dem Lohn abgerechnet wurde, gab es nichts weiter zu beachten. Die Vorteile für das Unternehmen bestanden beispielsweise darin, dass man dem Mitarbeitenden so eine zusätzliche Lohnzulage anbieten und das Fahrzeug gleichzeitig als Werbefläche einsetzen konnte. Aus Mitarbeitersicht war ein Firmenfahrzeug ein attraktiver Lohnbestandteil, der ausser dem Privatanteil von 9,6 Prozent auf dem Kaufpreis des Fahrzeugs keine grossen Auswirkungen hatte. Mit diesem Abzug war dann auch alles abgegolten, das heisst Reparaturen, Benzinkosten und die Privatfahrten. 2016 hat die steuerliche Attraktivität eines

ergibt eine teilweise Erleichterung für das zusätzlich steuerlich massgebliche Einkommen.

Distanz machts aus

Den grössten Einschnitt hat die Begrenzung des Fahrtkostenabzugs für Mitarbeitende gebracht, bei denen die private Nutzung überwiegt. Es gibt heute keine allgemeingültige Antwort mehr darauf, ob es sich steuerlich lohnt, seinen Kadermitarbeitenden oder den Mitgliedern der Geschäftsleitung ein Geschäftsauto zur Verfügung zu stellen. Durch

diesen Mitarbeitenden darf im Lohnausweis unter Ziffer 15 denn auch 100 Prozent Abzug geltend gemacht werden. Sie haben also nur den normalen Privatanteil von 9,6 Prozent abzurechnen. In jedem Fall empfiehlt es sich für Unternehmen, in ihrem Mitarbeiterreglement die Nutzung des Geschäftsfahrzeugs klar zu regeln – auch mit Blick auf die Frage, wie bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses die Rückgabe abgewickelt wird. Hier wäre dann zu spezifizieren, ob Selbstbehalte bei Schäden durch den Mitarbei-

man entweder effektiv abrechnen oder pauschal. Der steuerpflichtigen Person steht es offen, den Privatanteil des Geschäftsfahrzeugs anhand der effektiven Kosten zu ermitteln. Der Nachweis für die privat beziehungsweise geschäftlich gefahrenen Kilometer ist mittels Fahrtenbuch zu erbringen. Ende Jahr kann man die gefahrenen Kilometer in der Buchhaltung als Ausgabe erfassen: im Kanton Zürich zu einem Kilometeransatz von 70 Rappen. Einfacher ist die pauschale Abrechnung. Da die Betriebskosten des sowohl privat als auch geschäftlich genutzten Fahrzeugs in der Regel nicht genau ausgeschieden werden können, wird der jährliche Privatanteil an den Autokosten pauschal mit 9,6 Prozent des Kaufpreises (exkl. Mehrwertsteuer), mindestens aber 1'800 Franken, festgelegt. Bei Leasingverträgen gilt mindestens der im Leasingvertrag vereinbarte Barkaufpreis als Bemessungsgrundlage für den Privatanteil.

«Für Mitarbeiter, die im Aussendienst tätig sind, ist die Entscheidung einfacher. Hier ist ein Geschäftsfahrzeug immer noch die beste Wahl.»

Boris Blaser
Treuhänder

die Begrenzung der abzugsfähigen Fahrtkosten spielt die Distanz zwischen Wohn- und Arbeitsort eine grosse Rolle. Je länger der Arbeitsweg, desto tiefer die steuerliche Attraktivität. Als ungefähre Faustregel gilt: Ohne grössere Aussendiensttätigkeit und wenn man mehr als zehn Kilometer vom Arbeitsort entfernt wohnt, sind die steuerlichen Kosten heute zu hoch, als dass sich ein Geschäftsfahrzeug lohnt. Ab 2022 wird sich dieser Aspekt weiter verschlechtern (siehe Kasten).

Im Aussendienst

Für Mitarbeitende, die durchwegs im Aussendienst tätig sind, ist die Entscheidung einfacher. Hier ist ein Geschäftsfahrzeug auch heute noch die beste Wahl. Weil es für diese Mitarbeiterkategorie ein unerlässliches Arbeitsinstrument ist, gehen die Anschaffung und die laufenden Kosten zulasten der Firma. Der grösste Teil der gefahrenen Jahreskilometer dürfte in die geschäftliche Tätigkeit fallen. Bei

ter bezahlt werden müssen. Es kommt auch immer wieder vor, dass Fahrzeuge in einem schlechten Zustand zurückgegeben werden und der Arbeitgeber das Auto nur noch abstossen kann. Auch hierfür sind Regelungen wichtig.

In der Einzelfirma

Wird ein Fahrzeug rein geschäftlich genutzt, kann man als Selbständiger alle Ausgaben steuerlich geltend machen. Sämtliche Kosten wie Benzin, Reparaturen, Versicherung oder Fahrzeugsteuern werden von der Einzelfirma bezahlt. Dementsprechend führt man das Fahrzeug als Geschäftsvermögen in der Buchhaltung und kann auch Abschreibungen vornehmen. Wird das Geschäftsfahrzeug durch den Unternehmensinhaber teilweise privat genutzt, sind die anteiligen Aufwendungen geschäftsmässig nicht begründet und dürfen deshalb nicht der Erfolgsrechnung belastet werden. Es ist ein entsprechender Privatanteil auszuschneiden. Diesen Anteil für die private Nutzung kann

Steuerliche Verschärfung ab 2022

Ab 1. Januar 2022 sinkt die steuerliche Attraktivität eines Firmenfahrzeugs weiter. Ab dann wird die private Nutzung des Geschäftsfahrzeugs mit einer Pauschale besteuert, die neu auch die Fahrtkosten zum Arbeitsort umfasst. Das heisst, die Aufrechnung für den Arbeitsweg und der Fahrtkostenabzug bei der direkten Bundessteuer entfallen. Der heutige gültige Privatanteil von 9,6 Prozent steigt auf 10,8 Prozent. Weiterhin möglich bleibt die (umständlichere) Möglichkeit, die effektive private Nutzung mit einem Fahrtenheft abzurechnen und den Fahrtkostenabzug geltend zu machen. ■



Boris Blaser
Vorstandsmitglied des Treuhänderverbands TREUHÄNDLER SUISSE, Sekt. ZH

Firmenfahrzeugs schlagartig abgenommen. Seither begrenzt der Bund den Fahrtkostenabzug bei der direkten Bundessteuer auf maximal 3000 Franken pro Jahr. Der Kanton Zürich setzt die Limite für die Staats- und Gemeindesteuer bei 5000 Franken. Seit 2016 muss man als Geschäftsfahrzeugbenutzer auch die Kilometer zwischen Wohn- und Arbeitsstätte angeben. Die Differenz, die darüber hinausgeht, wird als Einkommen in der Steuererklärung aufgerechnet. Kleiner Trost: Auch als Nicht-Aussendienstmitarbeitender darf man unter Ziffer 15 des Lohnausweises den Anteil des Aussendienstes ergänzen. Dies

New Learning: Das 3x3 der Smart Economy

Die Netzwerk-Ökonomie (Smart Economy), getrieben durch die digitale Transformation und die Corona-Pandemie, verändert unser Handeln und Wirken. Businessmodelle müssen immer schneller angepasst werden. Schnelles, wirksames Lernen wird zum entscheidenden Vorteil. Das 3x3 der Smart Economy zeigt, wie Unternehmen in New Learning investieren und gewinnen.

Urs Achermann

Eine kürzlich durchgeführte Umfrage des Beratungsunternehmens PwC zum Thema « Hoffnungen und Ängste 2021 » zeigt folgende Ergebnisse: 60 Prozent der Befragten sind besorgt, dass die Automatisierung viele Arbeitsplätze gefährdet; 48 Prozent glauben, dass es traditionelle Arbeitsplätze in der Zukunft nicht mehr geben wird; 39 Prozent halten es für wahrscheinlich, dass ihr Job innerhalb von 5 Jahren veraltet sein wird; 77 Prozent sind bereit, neue Fähigkeiten zu erlernen oder sich komplett umschulen zu lassen, und 49 Prozent würden gerne ein eigenes Unternehmen gründen.

Lernen früher und heute

Die aktuelle Krise beschleunigt den Wandel. Megatrends wie die digitale Transformation, New Work, die Individualisierung, die Wissenskultur und die Konnektivität schreiten schneller in ihrer Wirksamkeit voran als gedacht und geplant. Das Lernen wandelt sich. War das Lernen in der Ver-

gangenheit mehrheitlich an Vorgaben und Abschlüssen orientiert, so tritt je länger desto mehr die unmittelbare Wirksamkeit des Gelernten in den Vordergrund. Die Lernzyklen werden kürzer, die Lernwirksamkeit entscheidender.

Entsprechend wichtig für Unternehmen: schnelles und wirksames Lernen und die Installation einer Lernkultur. New Learning basiert auf der digitalen und technologischen Vernetzung und dem Grundgedanken der Effizienzsteigerung. Im Fokus steht die zeitnahe Befähigung zur anforderungsgerechten, individuellen

Leistungserbringung. Der Lernende wird dabei durch ein smartes Lernumfeld unterstützt. Kollaboration zwischen Mensch und Maschine sowie durch künstliche Intelligenz gestützte Assistenzsysteme prägen das New Learning.

Plattform

www.skilltrainer.ch



Austausch

Gerne tauschen wir uns mit Ihnen zum Thema Transformation/ New Learning aus:

- Terminvereinbarung: firmitenberatung@kv-business-school.ch
- LinkedIn Fachgruppe: www.linkedin.com/groups/9019367

INFO

Tipp: Training mit Wirkung bei der KVBSZ

Unter dem Themenbereich Smart Economy hat die KV Business School Zürich diverse Bildungsformate geschaffen, unter anderem:

- SmartCamp – Intensive Trainings mit Fokus Praxistransfer
- SkillBox – Training der Future Skills
- SkillJourney – Selbstgesteuerter Lernprozess für Individuen, Teams und Organisationen

Das 3x3 der Netzwerk-Ökonomie

Das 3x3 der Smart Economy gibt Anhaltspunkte, wie eine wirksame Lernkultur und New Learning eingeführt werden können:

Fokus Mitarbeitende

1. Mitarbeitende erhalten die Möglichkeit, ihre eigenen Fertigkeiten in einem individuellen und selbstbestimmten Lernumfeld analog und digital zu entwickeln.
2. Mitarbeitende nutzen je nach Rolle und Funktion berufsqualifizierende Weiterbildungen, um ihr eigenes Jobprofil für den Arbeitsmarkt attraktiv zu behalten und sich Expertise anzueignen.
3. Mitarbeitende erweitern und verstärken ihre Fertigkeiten in den Future Skills (Meta-, Human- und Digital-Skills), um sich in den Themenbereichen zu stärken, die in Zukunft vermehrt in der Kollaboration mit Mensch und Maschine an Bedeutung gewinnen.

Fokus Teams

1. Teams arbeiten nach Scrum-Prinzipien. Dies ermöglicht auf

optimale Art und Weise eine neue Art des Lernens und Arbeitens in Unternehmen zu manifestieren. Kurze Entwicklungszyklen (Sprints), Kundenorientierung (User Stories) und effiziente und reflektierte Feedbackkultur (Review und Retro) sind fixe Bestandteile der Scrumplanung.

2. Teams stellen wirksame Kollaboration ins Zentrum und werden so zu Hochleistungsteams. Jede und jeder am richtigen Ort mit den richtigen Kompetenzen.
3. Teams installieren eine sich gegenseitig befruchtende Lernkultur. Fehler, Experimente und Feedbacks sind jederzeit erwünscht. Lernen ist der Schlüssel zum Erfolg.

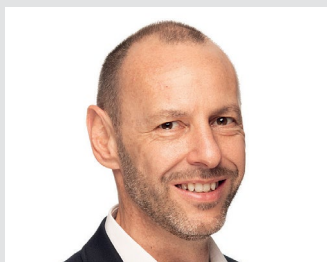
Fokus Organisation

1. Die Organisation schafft eine digitale Lernumgebung, wo Skilltraining und Skillmanagement zu den wichtigsten Teildisziplinen im HR werden. Der Mensch macht den Unterschied.
2. Die Organisation richtet sich konsequent Richtung Kundin

und Kunde aus. Strukturen und Prozesse, die dem direkten Kundenbezug hinderlich sind, werden hinterfragt. Bei Entwicklungsprojekten werden grundsätzlich Kunden miteinbezogen (Scrum).

3. Die Organisation setzt ihre Werte (WHY) an oberster Stelle. Die Werte dienen als Nordstern jeglichen unternehmerischen Handelns. Sie sind allen Mitarbeitenden und Stakeholdern bekannt. Transformation, verstanden als Adaptionsfähigkeit an eine sich verändernde Umwelt, wird aktiv gelebt. Mit der Schritt-für-Schritt-Umsetzung des 3x3 des Lernens wird ein nachhaltiges und wirksames New Learning in Unternehmen installiert. Hochleistungsteams, als Basis jeden unternehmerischen Erfolges, erhalten auf diese Weise den benötigten Nährboden. Zudem werden Lernstrukturen geschaffen, die Mitarbeitende befähigen, selbstgesteuert und mitbestimmend den dynamischen Wandel der Zeit erfolgreich und wirksam zu gestalten. ■

ZUR PERSON



Urs Achermann

CEO KV Business School Zürich, ist seit über 20 Jahren Bildungsgestalter. Das Bildungsunternehmen begleitet Organisationen in ihrer gesamten Entwicklung hin zur (digitalen) Transformation.

230 alternative Prüfungsszenarien

Die Qualifikationsverfahren 2021 werden trotz Pandemie wenn möglich regulär durchgeführt. Den Weg dafür geebnet hat die hervorragende Zusammenarbeit der Verbundpartner. Heinz Bross erklärt im Interview, wie die Regeln für die Abschlussprüfungen festgelegt wurden.

Interview

Esther Schaffner

Die Corona-Pandemie wird uns laut Bundesrat noch mindestens bis im Sommer beschäftigen. Was bedeutet dies für die Qualifikationsverfahren 2021?

Heinz Bross: Die Lernenden sollen ihre Berufslehren trotz der Pandemie regulär abschliessen können. Wir gehen derzeit davon aus, dass auch die praktischen Prüfungen mit den geltenden Schutzbestimmungen stattfinden können. Davon ausgenommen sind die Gesundheitsberufe wie beispielsweise die Fachleute Gesundheit oder Fachleute Betreuung. Denn einerseits sind Betriebe wie Spitäler oder Altersheime bereits seit einem Jahr extrem stark ausgelastet, andererseits kann in den betroffenen Gebäuden den Expertinnen und Experten aus Sicherheitsgründen keinen Zutritt gewährt werden.

Was gilt für die anderen Berufe?

Bross: Die schriftlichen und mündlichen Schulprüfungen können ohnehin stattfinden, sofern sich die epidemiologische Lage nicht dramatisch verändert. Für die praktischen Prüfungen sind drei Stufen vorgesehen: Bleibt die Lage gleich, können die Prüfungen wie geplant stattfinden – na-



Auch 2021 sollen Lernende mit dem Qualifikationsverfahren einen vollwertigen Berufsabschluss erhalten können.

türlich unter Einhaltung der geltenden Schutzmassnahmen. Für den Fall, dass sich die Situation verschlechtert, haben die Berufsverbände alternative Prüfungsszenarien eingereicht, mit denen die praktischen Prüfungen durchgeführt werden können. Sollten der Bund oder die Kantone ganz strikte Schutzmassnahmen wie zum Beispiel einen weiteren Lockdown beschliessen, muss auf eine Bewertung durch den Berufsbildner beziehungsweise die Berufsbildnerin zurückgegriffen werden.

Wie muss man sich diese alternativen Prüfungsszenarien vorstellen?

Bross: Das kommt auf den jeweiligen Beruf und die Ausgestaltung der praktischen Prüfung an. Zum Teil geht es nur um organisatorische Massnahmen, wie zum Beispiel, dass sich weniger Personen in einem Raum aufhalten oder dass die Prüfung auf mehr Tage verteilt wird. In anderen Fällen geht es aber auch um Abweichungen von der geltenden Bildungsverordnung wie etwa die Kürzung der Prüfungsdauer. Ein Expertengremium der Task Force «Perspektive Berufslehre» hat alle Anträge

der Organisationen der Arbeitswelt (OaA) geprüft und gegenüber dem Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) Empfehlungen ausgesprochen.

Welche Rolle hatte die Verbundpartnerschaft in der Sicherstellung der Qualifikationsverfahren 2021?

Bross: Die Verbundpartnerschaft hat eine solche Lösung erst ermöglicht. Nur weil Bund, Kantone und die Verbände eng zusammengearbeitet haben, war es möglich, für die rund 230 verschiedenen Berufe Regeln für das Qualifikationsverfahren 2021 festzulegen. Zudem ist entscheidend, dass die ausgearbeiteten Lösungen von allen beteiligten Parteien getragen werden. Die Coronavirus-Pandemie hat gezeigt, wie hervorragend die Verbundpartnerschaft funktioniert.

Bald finden die Qualifikationsverfahren statt. Was können die Unternehmen tun, um die Lernenden bei diesem Prozess zu unterstützen?

Bross: Das wichtigste ist, dass die Lernenden immer eine Ansprechperson im Lehrbetrieb haben. Au-

sserdem ist es vor allem während des Schlussspurts empfehlenswert, den Lernenden ausreichend Zeit und Ruhe zu geben, damit sie sich sorgfältig auf die Prüfungen vorbereiten können. Ich möchte den Betrieben meinen herzlichen Dank aussprechen, dass sie trotz der coronabedingt herausfordernden Zeit die Jugendlichen bestmöglich durch diesen Prozess begleiten und sie unterstützen. Und den Lernenden wünsche ich ganz viel Durchhaltekraft und ein erfolgreiches Qualifikationsverfahren. **Toi toi toi!**

ZUR PERSON



Heinz Bross

Leiter Qualifikationsverfahren im Mittelschul- und Berufsbildungsamt des Kantons Zürich und Mitglied der Expertengruppe der Task Force «Perspektive Berufslehre» des SBFI.
Quelle: MBA.

INFO

Alle profitieren vom Schnuppern

Die Berufswelt live zu erkunden, einen Moment in den beruflichen Alltag einzutauschen, ist für die Jugendlichen entscheidend, um einen passenden Lehrberuf zu finden. Auch Lehrbetriebe profitieren von Schnupperlehren. Und Schnuppern wirkt präventiv gegen Lehrabbrüche. Weitere Informationen finden Sie unter www.berufswahl.zh.ch

Limitiertes Sondermodell zum Start: Nissan Qashqai Premiere Edition

Innovative Technologien steigern Komfort und Sicherheit; Zweifarboptionen bieten Raum zur Personalisierung; Auslieferungen des neuen Qashqai beginnen im Sommer.

Zum Start der neuen Modellgeneration legt Nissan ein limitiertes Sondermodell des neuen Qashqai auf: Die Premiere Edition ist ab sofort zu Preisen ab CHF 40'800 bestellbar. Schnellentschlossene Kunden können sich damit eine exklusive Version des Crossover-Pioniers sichern.

Aufbauend auf der Ausstattungslinie N-Connecta, besitzt der Qashqai Premiere Edition zahlreiche Technik-Highlights, die mit der dritten Generation Einzug in den Er-



Die Farbtöne Magnetic Blue, Ceramic Grey und Pearl White lassen sich mit einem schwarzen Dach kombinieren.

Bild zvg

folgs-Crossover halten. Der Komfort an Bord steigt damit auf ein Niveau, das man sonst eher in höheren Fahrzeugsegmenten antrifft.

Grundlegend erneuert wurde unter anderem die Bedienschnittstelle. Während das zentrale Neun-

Zoll-Display in der Mittelkonsole als Schaltzentrale für das aktualisierte Infotainmentsystem dient, blickt der Fahrer auf ein konfigurierbares und hochauflösendes 12,3-Zoll-TFT-Display hinter dem Lenkrad, das die traditionellen Rundinstrumente er-

setzt. Zusätzlichen Komfort und Sicherheit bietet das neue Head-up-Display im 10,8-Zoll-Format, das grösste in dieser Klasse. Es zeigt das aktuell gefahrene Tempo, Navigationshinweise und Strasseninformationen im direkten Blickfeld des Fahrers als Projektion auf die Windschutzscheibe an. Viele der Technik-Updates an Bord des neuen Qashqai arbeiten im Hintergrund – quasi wie ein zusätzliches Augenpaar.

Mildhybrid-Technik

Der neue Qashqai Premiere Edition wird von einer weiterentwickelten Version des 1.3 DIG-T Turbomotorantriebs angetrieben, der hier erstmals in Verbindung mit Mildhybrid-Technik zum Einsatz kommt.

Garage Egger AG

Zürcherstrasse 232, 8953 Dietikon
www.egger-dietikon.ch
Telefon 044 745 17 10

Anzeige

STEUER | BERATUNG

UNSERE EXPERTEN
WISSEN, WORAUF SIE
ACHTEN MÜSSEN.

www.treuhandsuisse-zh.ch
Schweizerischer Treuhänderverband
Sektion Zürich

TREUHAND | SUISSE

Nichts verpassen.

print

Wir machen Druck. Aus Leidenschaft.

Wir produzieren jeden Monat 32 Millionen Zeitungen, Magazine und Beilagen. Das schafft nur, wer mit grösster Leidenschaft im Zeitungsdruck tätig ist. Und mit dem ökologischsten aller Druckverfahren und gleichzeitig brillanter Qualität überzeugt. Damit das so bleibt, investieren wir laufend in neue Drucktechnologien und Versandanlagen an unseren beiden Standorten in Aarau und St. Gallen. www.chmediaprint.ch

Das Auto wird stets feudaler, die Mobilität stets mieser

KOLUMNE
LUDWIG HASLER

Fällt Ihnen auch auf, wie unirdisch Autos beworben werden?

Selten als brauchbares Vehikel in der realen, verkehrsverstopften, dichtegestressten Agglomeration. Eher als surreales Gefährt in entvölkerten Gebirgsgegenden, in sandverstürmten Wüsten, in menschenleeren Stadtzentren. Stets steuert so ein Typ Steppenwolf seinen Wundergleiter über voralpine Serpentin, auf verwaiste Opernhausplätze. Zufall ist das nicht. Je weiter sich der reale Verkehr vom Paradies entfernt, desto paradisischer muss das Leben am Steuer erscheinen. Sehnsuchtsort war das Auto von Anfang an, wir sahen es als ein Stück Freiheitsgeschichte, als Raumeroberung und Selbstbestimmung. Sinnbild für die Utopie persönlicher Freiheit. Es hatte Heckflossen und hiess «Ascona» oder «Capri», mit ihm rauschten wir im Frühling ab in den Süden. Heute verwandelt sich der Sehnsuchtsort in ein



Philosoph, Physiker, Autor
lhasler@duebinet.ch

Kampfgefährte, das umso aggressiver wirkt, je länger es im Stau steht. Es wird zunehmend schwierig, einem Auto zu begegnen, das einem nicht vorkommt wie eine Festung, so mächtig und laut und PS-potent donnern Testosteronvehikel durch die Gegend. Meist steigt dann nur ein friedliches Schulkind aus.

Die Logik geht so: Wird die Realität draussen ungemütlich, müssen wir uns gegen sie panzern. Wir verstopfen Verkehrsräume zwar noch übler, doch wir gewinnen, was wir suchen: im Auto allein sein – wie in einer modernen Arche, die uns die Massen vom Leib hält. Das Auto als Etui höchstpersönlicher Intimität, als letzte Chance, eine Welt für sich zu haben, eine Art Zweitwohnung für unterwegs. Und was für eine! Autos, die wir heute fahren, sind technische Wunderwerke, fahrbare Hochleistungscomputer. Das Problem ist die Mobilität, nicht das Auto. Eigentlich haben wir heute dieselbe Mobilität wie vor 100 Jahren. Nur von allem tausendfach mehr: Mehr Autos, Züge, Busse, Flugzeuge – alle sagenhaft optimiert – schneller, sicherer, komfortabler, ökonomischer. Nur dass wir kaum

noch voran kommen, im Durchschnitt gerade noch 45 Kilometer die Stunde. Freie Fahrt für freie Bürger? War 20. Jahrhundert. Heute reißen wir uns ein in die Blechlawine, ruckeln wie ein Tatzelwurm von Ampel zu Stau. Stets enger der Platz, Jahr für Jahr grösser das Auto. Die städtische Gegnerschaft auch.

Ein typischer Fall menschlichen Bemühens: Wir verbessern unermüdlich die Details – zum Beispiel Technik und Ästhetik am Auto – und vernachlässigen das Ganze, sprich: Mobilität. So haben wir jetzt die famossten Autos aller Zeiten – wir können sie bloss nie richtig ausfahren. Was sogar sanfte Typen aggressiv macht. Also: Mobilität neu denken! Digitalisiert, klar. Autonomes Fahren plus schlaue Leitsysteme. Warentransport unter den Boden, da gibt es Pläne. In San Francisco bauen sie an Hyperloops. Warum nicht wir, wir sind doch die Brücken- und Tunnelbauer. Fürchten wir um den Fahrspass? Wo bleibt er denn? Im autonomen Vehikel hätten wir es sinnvoller, auch lustiger, müssten uns nicht auf doofe Schilder konzentrieren, dürfen gleich mal zum Apéro greifen.

Anzeige

GABI GUEBEL

BEGLEITUNG MIT HERZ

Begleiten - Betreuen - Unterstützen

Als diplomierte Pflegefachkraft mit wirtschaftlicher Weiterbildung begleite und unterstütze ich Menschen mit chronischen, unheilbaren, sowie fortschreitenden psychischen oder physischen Krankheiten.

Meine Dienste

- Krankenpflege
- Unterstützung bei der Palliativpflege
- Praktische Hilfe, Erledigung sämtlicher administrativen Arbeiten (anerkannter Lehrbetrieb für KV Dienstleistung und Administration in allen Profilen)
- Wissen teilen

Kontaktieren Sie mich - gemeinsam finden wir eine Lösung.

Gabi Gübel - Dipl. Pflegefachfrau

Telefon +41 79 910 53 68 (verfügbar 10.00 - 17.00 Uhr)
gubel.gabi@gmail.com | www.gabigubel.ch

Wir stärken Menschen.
Heute für morgen.

Erweitern Sie Ihre Kompetenzen

skilltrainer.ch
Powered by KV Business School Zürich

Die Plattform für kompakte Lerneinheiten.

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

Mehr auf zkb.ch/kmu-gruenden

Gründen
und 250 CHF
Kontogutschrift
erhalten.



Zürcher
Kantonalbank

Neubau für Lernende der Bauberufe in Zürich

Ein Ersatzneubau soll das Raumangebot der Baugewerblichen Berufsschule Zürich (BBZ) optimieren und Platz für die wachsende Anzahl Lernender bieten. Der Zürcher Regierungsrat beantragt dem Kantonsrat für den Neubau einen Objektkredit von 50,2 Millionen Franken. Geplant ist, vorbehaltlich der Genehmigung, im ersten Quartal 2022 mit den Bauarbeiten zu beginnen. Diese sollen rund zweieinhalb Jahre dauern.

An der BBZ absolvieren aktuell rund 4500 Lernende ihre berufliche Grund- oder Weiterbildung. Die notwendigen Flächen teilen sich in das Hauptschulhaus im Zürcher Kreis 5 und den Zweitstandort im Kreis 4 auf. Um den Betrieb und die Organisation des BBZ zu optimieren sowie der wachsenden Anzahl Lernender besser gerecht zu werden, soll in unmittelbarer Nähe zum Hauptschulhaus ein Neubau erstellt werden. Pro Tag werden rund 500 Lernende aus den Berufsfeldern Zeichnerin, Geomatik, Maurer, Schreinerin und Architekturmodellbau das neue Schulgebäude nutzen. (ZW)

KURZ UND BÜNDIG

Verlängerung der kantonalen Covid-Verordnung

Der Regierungsrat hat die kantonale Verordnung über Massnahmen zur Bekämpfung der Covid-19-Epidemie an die Bundesmassnahmen angepasst und bis Ende Mai dieses Jahres verlängert. Der Bundesrat hatte mit Wirkung per 19. April Lockerungen beschlossen. Neu sind u.a. Veranstaltungen mit bis zu 100 Personen im Freien erlaubt.

Beschwerde gegen Taxigesetz abgewiesen

Im Februar 2020 hat das Zürcher Stimmvolk das «Taxigesetz» angenommen. Die dagegenhängige Beschwerde ans Bundesgericht ist mit Urteil vom 25. März 2021 abgewiesen worden. Bevor das Gesetz in Kraft treten kann, muss der Zürcher Regierungsrat eine Vollzugsverordnung erlassen.

Eingliederung hängt vom Willen ab

Mit dem Arbeitgeber-Award «This-Priis» werden Firmen ausgezeichnet, die sich für die Eingliederung von Menschen mit Handicap einsetzen. Auch das Kies- und Betonwerk Frei AG schaffte es in den Final. Mit einer berührenden Geschichte.

Wegen der Pandemiesituation gab es auch dieses Jahr keine grosse Arbeitgeberfeier in der SVA Zürich für den diesjährigen «This Priis». Martin Schilt, Leiter der IV-Stelle Zürich, begrüßte am 7. April 2021 zur virtuell durchgeführten Preisverleihung. Wie wichtig Arbeit und eine Tagesstruktur sind, zeige die gegenwärtige Krise, sagte der IV-Stellenleiter zur Begrüssung.

Der This-Priis 2021 geht an Ecolite AG in Wolfhausen. Aber die Porträts aller Finalisten waren eindrücklich und zeigten, wie berufliche Integration auch in Ausnahmesituationen funktionieren könne. Der Schlüssel für den Erfolg sei das persönliche Engagement, meinte Schilt einleitend. Jemand müsse im Unternehmen die Initiative ergreifen.

Beim Kies- und Betonwerk Frei AG – ein KGV-Mitglied – war es Walter Schutz, Leiter Vertrieb und Disposition, der mit seiner Idee auf die HR-Abteilung zugegangen ist. Und die Geschäftsleitung hat ihm das Vertrauen ausgesprochen und das soziale Engagement sofort unterstützt.

Hoffnung nicht enttäuscht

Die Geschichte von Lukas, die Walter Schutz im Finalisten-Porträt erzählt, bewegt. «Er hat für seinen Berufswunsch – Lastwagenfahrer – gekämpft, wie ein Löwe», erinnert sich der Leiter Vertrieb und Disposition. Lukas habe es nicht leicht gehabt im Leben, denn er leide unter einer starken Lese- und Schreibschwäche. Der junge Mann fragte Walter Schutz regelmässig, ob das Kies- und Betonwerk Frei denn nicht eine Stelle für ihn hätte. «Wenn du die Lastwagenprüfung hast, können wir miteinander reden», stellte ihm Walter Schutz in Aus-sicht. Der



Hat für seinen Berufswunsch gekämpft: Lastwagenfahrer Lukas.

Bild zvg

Kadermann war tief beeindruckt, als ihn Lukas eines Tages über die erfolgreiche Prüfung informierte. Dann ging es Schlag auf Schlag. Walter Schutz ging mit der Idee, Lukas eine Festanstellung zu geben, auf HR und Geschäftsleitung zu. Heute arbeitet Lukas 50% als Chauffeur und 50% als Mitarbeiter auf dem Werkareal. Er sei nicht mehr aus dem Team wegzudenken. Walter Schutz hat seine Entscheidung nie bereut: «Wir geben einem Menschen die Chance, sein Leben zu meistern, ermöglichen ihm die Erfahrung, gebraucht zu werden.»

Fünf berührende Porträts

An der Preisverleihung wurden die fünf Video-Porträts der Finalisten 2021 erstmals in voller Länge gezeigt. Es waren nicht wie

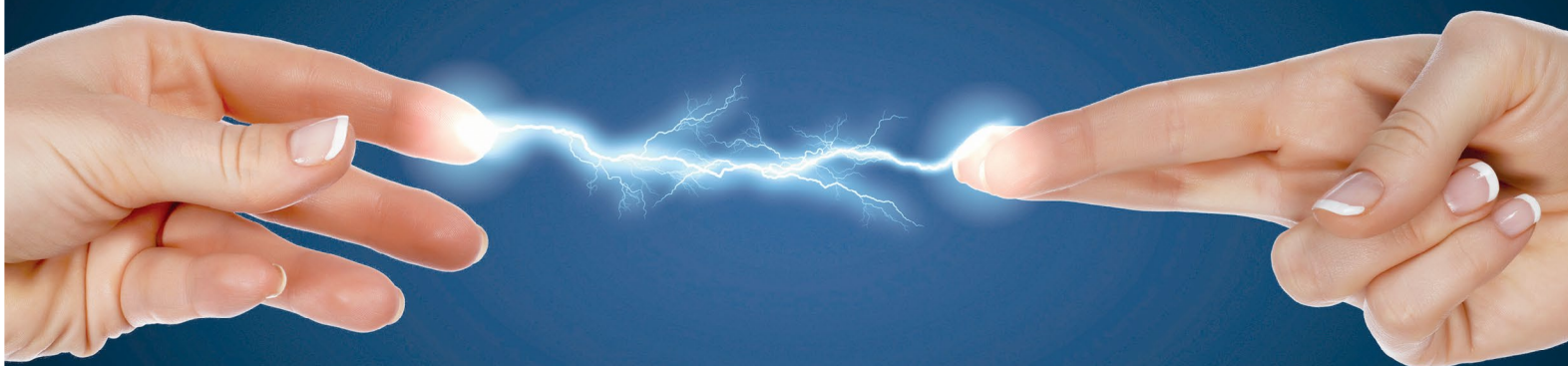
üblich mit Film-Crew produzierte Reportagen vor Ort. Die Finalisten haben dieses Jahr nicht nur die Geschichten für den This-Priis 2021 geliefert, sondern auch gleich die Kameraführung übernommen. Das Ergebnis sind fünf authentische und persönliche Firmenporträts.

Martin Schilt, Leiter der IV-Stelle Zürich, führte schliesslich noch aus, was es mit der Silberschale auf sich hat. Sie stehe für die Offenheit der Unternehmen, Menschen mit Handicap eine Chance zu geben, sie im Team aufzunehmen. Eingliederung brauche und gebe Energie. Das sei keine Einzel-, sondern immer eine Teamleistung, weil alle im Umfeld ihre Unterstützung geben müssten. Deshalb werde die Gewinnerschale ein Jahr lang wöchentlich mit vitaminreichen Früchten aufgefüllt. (ZW)



BLITZ-UPDATE | Webinar

PERSONAL- UND LOHNADMINISTRATION SIND IHRE THEMEN?



Das BDO Blitz-Update verschafft Ihnen wertvolle Informationen – kurz, bündig und praxisnah. Bleiben Sie auf dem neusten Stand und nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen einzubringen und Antworten von unserer Expertin zu erhalten. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Themen: Aktuelles aus den Bereichen Arbeitsrecht, Lohn und Sozialversicherungen

Daten: 12. Mai und 9. Juni 2021 | 8.30 - 10.00 Uhr

Anmeldung: online unter [bdo.ch/blitz-update](https://www.bdo.ch/blitz-update)

Kosten: 1 Webinar à CHF 95 pro Person (inkl. MWST)

www.bdo.ch

Prüfung | Treuhand | Steuern | Beratung

BDO



NUTZGENIESSER. MACHEN ALLES FÜR EINE BEFÖRDERUNG.

DIE NUTZFAHRZEUGE VON TOYOTA. PASSEND FÜR JEDE BRANCHE.

Jetzt Probe fahren!



emilfrey.ch



Regionale Lebensmittel massiv verteuern?

am
13. Juni

2×NEIN
zu den extremen
Agrar-Initiativen

www.zukunft-pflanzenschutz.ch

Homeoffice schafft Heimwerker

Welche Schraube ist bei uns Bastlern eigentlich locker? Unersättlich hams-tern wir Holz, Wandfarbe, Werkzeug und Pflanzen. Die Baumärkte schreiben Rekordumsätze. Der wohl wichtigste Grund: Die anhaltende Pandemie hat die etwas rostigen Hobby-Heimwerkerhände geölt und eine ganz neue Sorte Tüftler hervorgebracht. Die während Corona brachial domestizierte Freiheit, gezähmt durch zahllose Massnahmen, erstickte eben nicht ganz alles. In Zeiten, in denen sich alles flicken lässt, auch eine Pandemie, «bohren wir furchtlos Löcher in Tische und Wände, überschwemmen, legen Brände, bringen nie etwas zu Ende» – genau wie im Lied «Männer im Baumarkt» des deutschen Barden Reinhard Mey. Doch im Gegensatz zu Meys Refrain («während draussen die Frau parkt») warten die Frauen nicht mehr draussen, sondern geben oft sogar noch mehr Geld aus als diese (vor allem im Gartencenter). Für jedes Lebensalter, Geschlecht, für jedes Projekt und jede Idee gibt es Werkzeuge und Maschinen. Schöner Nebeneffekt: Wer fühlt sich schon allein, wenn die Kreissäge fröhlich kreischt? Schweiss, Blut und Tränen – auch wenn mal ein Daumen blau wird: Selber bauen und flicken

DER WADENBEISSER



hat etwas Archaisches. Und wer nicht selber baut, der holt sich professionelle Hilfe statt bloss Kleinteile und Rat vom Fachmann – auch daran ist nichts falsch. Denn wir sind heute nicht mehr Heimwerker aus Not, befriedigen vielmehr eine Sehnsucht – auch wenn unter Covid Baumärkte mittlerweile als essenziell gelten: Es sind diese Momente, wenn man vor einem Haufen Abfallbrettern, einem zerfallenden Möbel steht und auf eine Welt von Möglichkeiten blickt. Etwas Neues nach eigener Vorstellung zu schaffen, gibt einem das Gefühl der Kontrolle über ein Leben, das im-

mer mehr fremdbestimmt wird von Maschinen, Computern – und jetzt auch noch Virologen und epidemiologischen Schätzungen. Manchmal scheint es, als sei das Leben unter Corona für die Entscheidungsträger nichts anderes als ein endloser Baumarkt, in den sie tranceartig trudeln nach dem Motto: «Geht nicht? gibt's nicht.» Und wer das Stromkabel statt die Wasserleitung zersägt, muss eben das Resultat möglichst gut seiner Frau verkaufen. Trial and Error. Der Drang nach Selbstbestimmung bricht nicht nur bei Jugendlichen immer wieder frei. Er ist auch das elektrisierende Phänomen an Baumärkten. Man stelle sich nur vor, was geschehen wäre, wenn auch diese während dem zweiten Lockdown geschlossen gewesen wären. Den drohenden Schaden für Psyche und Hausfrieden hat wohl sogar der Bundesrat erkannt. Baumärkte verkaufen Träume – dachten wir. Heute könnte man sagen: Baumärkte verkaufen Freiheit. Oder Selbstbestimmung. Sie sind für viele das belebende Riechsalz, welches sie, eingeschürzt in ein Korsett aus Massnahmen, zum zwischenzeitlichen Atmen brauchen. Wer die Welt nicht mehr entdecken kann, der zimmert sich eben eine eigene kleine Welt zusammen.

Anzeige

Das Gewerbe nicht zusätzlich belasten

NEIN

zu höheren Abgaben für das Gewerbe

NEIN

zur ziellosen Verteilung mit der Giesskanne

NEIN

zur gefährlichen Verfassungsänderung

NEIN

zur schädlichen EDU-Familien-Initiative

IMPRESSUM

Mitteilungsblatt für die Mitglieder des KMU- und Gewerbeverbands Kanton Zürich

Herausgeber

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

Redaktion

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

Chefredaktor

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

Zürcher Wirtschaft

Total verbreitete Auflage: 26'943 Expl.
(WEMF), davon verkauft: 17'101 Expl.
Erscheinungsort: Zürich
Erscheinungsweise: 11 Mal pro Jahr
Nachdruck unter Quellenangabe gestattet
Belegexemplare erbeten

Gestaltung/Produktion

Markus Zeller/Mark Gasser

Druck

NZZ Media Services AG

Anzeigenverwaltung

bachmann printservice gmbh
Samuel Bachmann
Javastrasse 4, 8604 Volketswil
044 796 14 44 (Produktion)
044 796 14 42 (direkt)
info@bachmann-printservice.ch

Annahmeschluss für Inserate

am 28. Tag des Vormonats

Adressänderungen

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

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

Abdeckblachen – Hüllen – Zelte

Blacho-Tex AG
Schutzhüllen und Zelte aller Art
Tel. 056 624 15 55, www.blacho-tex.ch

Alarmanlagen / Sicherheit

ALARM.ch Systeme AG – 8620 Wetzikon
Telefon 044 953 30 30 – www.ALARM.ch

Anzeigenmarketing und Medien

bachmann printservice gmbh
Telefon 044 796 14 44
info@bachmann-printservice.ch
www.bachmann-printservice.ch

Bekleidung und Werbeartikel

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

Berufliche Vorsorge (BVG)

ASGA Pensionskasse
Ueberlandstrasse 111, 8600 Dübendorf
Telefon 044 317 60 50, www.asga.ch

Ferien-, Bus- und Carreisen

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

Garten- und Landschaftsbau

Schädli Gartenbau
Unterhalt und Renovationen
8046 Zürich, Kugelilostrasse 39
Telefon 044 371 41 30, Fax 044 371 41 97
gartenbau@schaedeli.ch
www.schaedeli.ch

Hauswartungen

sf home + garden ag
Facility Service, Hauswartungen
8050 Zürich, Kugelilostrasse 48
Telefon 044 313 13 44, Fax 044 311 91 35
info@home-garden-ag.ch
www.home-garden-ag.ch

Nachfolgeregelungen + Firmenverkauf

Citecs AG
Lägernweg 10; 8185 Winkel
Tel.: 044 862 3151; Mobile: 076 388 31 54
www.citecs.ch; citecs@citecs.ch

Vorsorgeauftrag

PPF Hefe & Partner AG, Pfäffikon ZH
www.rechtzeitig.ch, Tel. 044 929 60 00

Direkt online buchen: www.topadressen.ch

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

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

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

**bachmann
Printservice
gmbh**

Javastrasse 4, 8604 Volketswil
Telefon: 044 796 14 44
info@bachmann-printservice.ch
www.bachmann-printservice.ch

Vorsorge und Versicherungen mit Hintergrundberichten zur Wirtschaft und Politik, KMU-Ratgeber und profilierten Kolumnisten sowie News und Aktivitäten aus den Gewerbevereinen und dem KGV in der **Ausgabe** der «Zürcher Wirtschaft» vom **27. Mai 2021. Annahmeschluss: 14. Mai 2021!**

Unser Inserate-Newsletter: QR-Code mit dem Smartphone scannen und anmelden:
Kostenlose QR-Code-Scanner gibt's für Android, iPhone und Windows Phone!



**bachmann
Printservice
gmbh**

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

Zürcher Wirtschaft



Änderung Planungs- und Baugesetz:

Nein zur Zweckentfremdung der Parkplatz-Ersatzabgabe

Mit einer parlamentarischen Initiative streben links-grüne Kreise an, den Fondszweck der Parkplatz-Ersatzabgabe auszuweiten. So soll die Abgabe neu auch für die „Förderung des Fuss- und Veloverkehrs“ verwendet werden dürfen. Statt den Fondszweck auszuweiten, sollte darüber nachgedacht werden, wie die Fondsmittel endlich entsprechend ihrer gesetzlichen Zweckbindung verwendet werden können. Andernfalls ist die Ersatzabgabe zu reduzieren oder gar ganz abzuschaffen. Im letzteren Falle sind die bezahlten Abgaben den Grundeigentümern zurückzuerstatten.

Gemäss § 246 Absatz 1 des Planungs- und Baugesetzes (PBG) des Kantons Zürich sind Grundeigentümer und Bauherren gesetzlich dazu verpflichtet, der Gemeinde eine «angemessene Abgabe zu leisten», wenn sie «kraft behördlicher Feststellung keine oder nur eine herabgesetzte Zahl eigener Abstellplätze schaffen» können – und dies, sofern die «Beteiligung an einer Gemeinschaftsanlage innert nützlicher Frist nicht möglich» ist.



Diese Parkplatz-Ersatzabgabe unterliegt gemäss § 247 PBG Abs. 1 einer engen gesetzlichen Zweckbindung: So dürfen die Gemeinden die Mittel «nur zur Schaffung von Parkraum in nützlicher Entfernung von den belasteten Grundstücken oder zu einem diesen Grundstücken dienenden Ausbau des öffentlichen Verkehrs» verwenden.

Mit der parlamentarischen Initiative «Erweiterung Zweckbindung Parkplatz-Ersatzabgabe», die der Kantonsrat am 15. März 2021 vorläufig unterstützt hat, sollen die Gemeinden die Mittel aus ihren Parkplatz-Ersatzfonds neu auch dazu verwenden dürfen, um den Fuss- und Veloverkehr zu «fördern».

Reduktion oder Abschaffung der Parkplatz-Ersatzabgabe

Der HEV Kanton Zürich lehnt die geplante Zweckentfremdung ab. Stattdessen plädiert er dafür, dass die Gemeinden die teilweise üppigen Fondsmittel – so liegen etwa in der Stadt Zürich derzeit rund 15 Millionen Franken auf diesem Konto – endlich entsprechend ihrer Zweckbindung einsetzen. Es kann nicht sein, dass die Grundeigentümer und Bauherren mit der Ersatzabgabe weiterhin geschröpft werden und im Gegenzug entgegen den bisherigen gesetzlichen Vorschriften keine Gegenleistung erbracht wird.

Aus Sicht des HEV Kanton Zürich bieten sich vor diesem Hintergrund lediglich zwei sinnvolle Korrekturen an: Entweder die Höhe der Ersatzabgabe wird erheblich reduziert oder sie wird abgeschafft.

Werden die Parkraumfonds in den Gemeinden aufgelöst, so sind ferner die bezahlten Abgaben den Grundeigentümern, für deren Liegenschaften in vielen Fällen entgegen den bisherigen gesetzlichen Vorschriften keine Gegenleistung erbracht wurde, zurückzuerstatten.

Weitere Informationen:
www.hev-zh.ch



Hans Egloff, Präsident
Hauseigentümergebiet Kanton Zürich

Regelungsstau im Gewässerraum

In unserem Land gibt es eine riesige Zahl von Rinsalen, Bächen, Flüssen und Seen. Wie und von wem diese genutzt werden dürfen und wie diese geschützt werden sollen, regelt unter anderem die Gewässerschutzgesetzgebung. Die Interessen an und um diese Gewässer sind vielfältig und stehen sich teilweise diametral entgegen.

Einigkeit besteht darüber, dass das Wasser und die Gewässer möglichst sauber und vor Verunreinigung geschützt sein sollen. Schützenswert ist bestimmt auch eine möglichst vielfältige Fauna und Flora in und um die Gewässer. Denkt man gleichzeitig an die Fischerei, Energiegewinnung, landwirtschaftliche Nutzung oder an Bebauungen in Ufernähe, so sind Lösungen nicht immer einfach.

Vor wenigen Jahren hat das Bundesparlament die Bestimmungen zum Gewässerschutz revidiert und dabei gute Kompromisse geschlossen. Es sollte den Kantonen ein möglichst grosser Spielraum gelassen werden, um in der jeweiligen kantonalen Gesetzgebung insbesondere bei der Ausscheidung der zu schützenden Gewässerräume für sie passende Lösungen zu treffen.

Dann hat sich gezeigt, dass es Missverständnisse und Unklarheiten gibt und dass das vorgegebene «Korsett» für die Kantone überprüft werden soll. Der Bundesrat hat daher im Austausch mit der Führung der Bau-, Planungs- und Umweltdirektoren-Konferenz der Kantone weitere Handlungsspielräume ausgelotet und Anpassungen angestossen.

Im Kanton Zürich ist die erste Vorlage für ein kantonales Wassergesetz an der Urne gescheitert. Der Kantonsrat ist nun also im zweiten Anlauf daran, die Gesetzgebung zum Gewässerraum zu revidieren. Statt aber lediglich die in der Volksabstimmung kritisierten Bestimmungen anzupassen, wird ein neuer grosser Wurf geplant. Neue Gräben gehen auf und statt einfach den seinerzeit gefundenen, wohl abgewogenen Kompromiss zu verabschieden, droht eine neue, total überladene Vorlage schliesslich wieder den Bach runterzugehen.