

Zürcher Wirtschaft

Fokus: Weiterbildung
Digitale Kompetenz, Management/Leadership

Bildhauer Daniel Wernli und viele mehr berichten von ihrem Corona-Jahr. **11**



Wie sieht die Hotellerie der Zukunft aus?

Die Hotels wurden während Corona nicht behördlich geschlossen – aber de facto bedeuteten die Massnahmen für viele dasselbe. Martin von Moos, Präsident der Zürcher Hoteliere, glaubt an die Branche und an den Auslands-tourismus, sofern das Reisen über den Flughafen Kloten – den er als Lebensader der Hotels bezeichnet – dank Testen und Impfen wieder aufblüht. «Wir konnten 2020 zwar auch profitieren von mehr inländischen Gästen. Aber dies konnte den Ausfall nie auch nur annähernd wett machen», sagt von Moos im Interview. Eine Konzentration in der Hotelbranche sei aber wohl unumgänglich. (M. G.) **14/15**



Hoteldirektor Martin von Moos im «Belvoir» in Rüslikon.

Bild Mark Gasser

Hackerangriffe und Corona: Worauf KMU achten sollten, zeigte ein ZKB-Webinar. **4**

Topsharing: Geteilte Führung hat in vielen Familienbetrieben bereits eine lange Tradition. **6**

Die Zürcher Volkswirtschafts-direktion rechnete vor, wie die Homeoffice-Pflicht der Wirtschaft schadet. **16**

Workshop als Farce: Rund um die Bellerivestrasse in Zürich sind die Verbände wieder gesprächsbereit. **18**

Zitat des Monats

«Der Gast wird wohl nicht mehr mit einem warmen Händedruck begrüsst werden.»

Martin von Moos
Präsident Zürcher Hoteliereverein ZHV

Anzeige

Beton
Eberhard

Eberhard
Pioniere in Bau und Umwelt

E-Mail: Die Kunst der Kürze

Mark Gasser

2 Millionen E-Mails werden pro Tag in der Schweiz verschickt. Daher gilt der Grundsatz, sich zwingend in ganzen Sätzen und künstlichen Nettigkeiten auszudrücken, als überholt: Jedes E-Mail generiert in der Regel mehr Mailverkehr. Einfach, direkt, schnörkellos und zielführend zu kommunizieren

lautet daher das Credo von Gerold Brüttsch-Prévôt, der die KMU-Frauen im Zoom-Webinar über die Kunst informierte, deren Beherrschung viel Zeit und (Speicher-) Platz sparen kann: Die perfekte E-Mail. Sie bringt den Kern der Botschaft im Betreff, ist befreit von Wiederholungen und Floskeln, trägt aber trotzdem die Handschrift des Unternehmens. **10**

Anzeige

BusPro
Das Business-Programm

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

5 Musikschulen 11 Tonstudios 68 Plattenleger

Und über 13'000
weitere KMU
geben bei uns den
Ton an.

Blick fürs Ganze

INHALT

Im Brennpunkt

Hacker nutzen Emotionen aus Altersunterschiede nutzbar machen	4
Topsharing im Familienbetrieb	6
Digitaltage: Digitale Berührungsgänge abbauen	7
Corona und der Cloud-Boom	9
Die perfekte E-Mail: Wieder in die Floskelfalle getippt	10

Ratgeber

Recht: Der Weg zum Stockwerkeigentum	20
Treuhand: Sanierung als Rettungsanker	21

Corona Aktuell

Ein Jahr nach dem Lockdown 2020 – Erfahrungsberichte	11
Hotellerie: «Reiseplanung ist kurzfristiger geworden»	14

Kolumnen/Karikatur

Pascal Coffez: Karikatur des Monats	8
Barbara Rüttimann: Mit Haltung durch die Krise – aber wie?	8
Christoph Bähler: Kurz & Kritisch	17
Ludwig Hasler: Digital sind wir effizienter, doch der Mensch bleibt analog	19
Wadenbeisser: Wider das Stockholmsyndrom	22

Politik & Wirtschaft

Homeoffice als Bremser für die Zürcher Volkswirtschaft	16
Bellerivestrasse: Rosinenpicken beim Verkehr	18
Nachgefragt Bellerivestrasse: «Das macht uns Sorgen»	18

Auf das Ein-Jahr-Jubiläum der Covid-Krise hätten wohl alle gerne verzichtet. Die Zeit dünkt einem, sie stehe oder rase. Oder beides gleichzeitig. Alle Beteiligten haben inzwischen einen Tunnelblick, der uns den Weg fürs Wesentliche verbaut. Ein Blick in die Schlagzeilen des Monats Februar genügt – hier dominierte die Millionenfrage: «Muss ich den Hot-Dog auf der Skiterrasse im Stehen essen oder darf ich ihn an einem Tisch verzehren?» Derweil kämpfen die Gastronomen und die Reisebranche im Unterland ums Überleben. Der Kanton Zürich hat in dieser Krise schlechte Karten in der Hand. Der Tourismus, die Hoteliers und Gastronomen sowie die Detaillisten in der City sind auf internationale Gäste angewiesen. Ganz zu schweigen vom Flughafen.

So ist höchst unverständlich und eine Ohrfeige par excellence, dass der Ständerat keine acht zusätzlichen Sonntagsverkäufe fürs 2021 und 2022 gestatten wollte. Offenbar ist Skifahren am Sonntag o.k., während Einkaufen gar nicht geht. Hier hat der ländlich dominierte Ständerat eine Chance verpasst. Denn dies wäre doch einmal eine Massnahme gewesen, die den Steuerzahler nichts kostete. Umso ärgerlicher, dass der Kanton Zürich via interkantonalen Finanzausgleich jährlich fast eine halbe Milliarde an weniger potente Kantone und dabei vor allem Bergkantone abgeben muss.

Schlechte Karten für Zürich

Unverständlich auch der Hinweis von Bundespräsident Parmelin an einer Medienkonferenz, dass wir «nur gemeinsam das Virus besiegen können» und demzufolge all die Einschränkungen ihre Berechtigung hätten. Eine Fehleinschätzung! Denn

das Virus muss oder kann kurzfristig wohl nicht besiegt werden. Aber die Krise sollte stets verantwortungsvoll und im Bewusstsein, dass sich nicht jedes Restrisiko ausschliessen lässt, «gemanaget» werden. Wenn aktuell nur 160 Betten von möglichen 1500 Intensivbetten für Covid-Patienten gebraucht werden, dann ist sehr viel Sicherheitsmarge vorhanden. Sicherheitsmarge, die von den vom Teillockdown betroffenen Branchen und letztlich von den Steuerzahlern teuer bezahlt wird. Die vom Bundesrat gewählten vier Indizes lassen es schwer zu, weitere Öffnungen von Relevanz zu beschliessen. Er befindet sich in einer rigiden Schleife, die schwer zu durchbrechen ist. Statt Berechnungen im Kommabereich bräuchte es in einer derartigen Krise einen Blick fürs Gesamte.



Thomas Hess
Geschäftsführer KGV

An der Zukunft bauen

Nach wie vor erschwert die Corona-Pandemie die Berufswahl. Zurzeit bestehen für die Jugendlichen nicht ausreichend Möglichkeiten, um in Lehrbetrieben Berufsluft zu schnuppern. Berufe und Branchen mit all ihren Facetten zu erleben, einen Moment in den beruflichen Alltag einzutauschen und die Atmosphäre im Betrieb zu spüren, ist für das Finden des passenden Lehrberufs aber entscheidend. Deshalb ist die Investition in den Nachwuchs auch eine Investition in die Zukunft des Betriebs und letztlich der Branche. An der Zukunft wird auch im Kantonsrat gearbeitet. So wurde eine Parlamentarische Initiative zur Revision des zahnlosen Entlastungsgesetzes durch die SVP, FDP, GLP und CVP eingereicht, welche der KGV während der Pandemie mit Hintergrundgesprächen mitinitiiert hat. Das Thema administrative Entlastung der KMU wird künftig zu Recht wieder verstärkt im Fokus stehen.

Anzeigen

**VERLUSTE
VERMEIDET
MAN ONLINE**

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

Creditreform

**IT in die Cloud
auslagern?**

- Effizienter Arbeiten
- Zugriff von überall
- Keine Ausfälle mehr

ServerBase
We keep IT online

serverbase.ch/outsourcing

**Kies: Gemische
für alle Anwen-
dungsbereiche**

toggenger.ch/baustoffe/kies

Hacker nutzen Emotionen aus

Wer Mails mit Aussicht auf Lottogewinne oder eine Sie-Anrede von der eigenen Ehefrau erhält, weiss in der Regel: Da stimmt etwas nicht. Doch Profi-Hacker gehen heute subtiler vor, wie ein Webcast der ZKB zeigte.

Das Thema Cybersecurity bewegt. Das ergab eine Umfrage unter KMU-Kunden der Zürcher Kantonalbank im Vorfeld ihres Webcasts «Cybersecurity» im Rahmen der Serie «KMU im Gespräch». 22 Prozent der Teilnehmenden sagten, sie seien erfolglos von Hackern angegriffen worden, 12 Prozent hatten weniger Glück. Finanzielle Schäden und Datenverluste waren meist das Resultat. Patrick Sulser, Leiter Corporate Finance bei der ZKB, begrüsst mit diesen Worten die Teilnehmenden des Webcasts «Cybersecurity».

Selber von einem Angriff getroffen worden war CEO Martin Kelterborn und seine Offix Holding AG (Bürobedarf). Er staunte damals nicht schlecht, als alle noch auffindbaren Server plötzlich auf «Werkseinstellung» zurückgesetzt worden waren: Ein Angriff via Ransomware war erfolgt. Die Piraten wollten 45 Bitcoin (400 000 Franken), um die Server zu entsperren. Eine Spezialfirma – Infoguard – schickte zwei «Cyberforensiker» vorbei. «Deren Wording «Desinfizieren, Quarantäne, Isolieren», erinnert mich sehr an unsere aktuelle Diskussion», sagte Kel-



Der betroffene Unternehmer Martin Kelterborn (r.) im ZKB-Webcast. Bild zvg

terborn. Trotz 6000 Kunden und vielen Online-Bestellungen musste die Firma auf deren Geheiss «alle Stecker ziehen». Die Kunden wurden über die «technischen Störungen» per Newsletter informiert.

Angriffstrilogie

Der ehemalige Panzergrenadier-Offizier schilderte das Vorgehen der Cyberpiraten mit Militärrhetorik: «Infiltrieren, aufklären, angreifen.» Mit einem «infiltrierten», als Kunde getarnten E-Mail, wurde ein Mitarbeiter kontaktiert. Zwei Klicks zu viel – und schon war der Weg fürs Virus ins IT-System geebnet. In einer zweiten Phase kam das zweite Virus – der «Aufklärer»: Dieser fand zum Beispiel heraus, welche Daten auf welchem Server abgelegt sind. Als «Angreifer» bezeichnete Kelterborn den Verschlüsselungstrojaner, der Ser-

ver, Schnittstellen, Daten löscht. «Sie haben schlaue, akribische, systematisch aufgeklärt und uns angegriffen – und fast zerstört.»

Improvisation

Ein Mitarbeiter der IT-Partnerfirma wurde aus den Ferien eingeflogen. Im Krisenmodus wurde zunächst die Organisation umgekrempelt, der Einkauf wurde telefonisch abgewickelt, wie im militärischen Kommandobüro wurden den Mitarbeitern zentrale neue Aufgaben zugeteilt. Auf einem alten Touchscreen fand man dann doch noch einen letzten virentinfizierten Rechner – nach Hinweis der Meldestelle des Bundes für Cybersecurity (MELANI). Die Cyberforensiker konnten ihrerseits ein rund 14 Tage altes Backup retten.

Zweiter Gast war Ivano Somaini, Security Agent bei der Firma Compass Security. Der Ethical Hacker simuliert mit denselben Tools wie Hacker Angriffe, um Schwachstellen und Sicherheitslücken zu identifizieren, bietet forensische Analysen an und trainiert Firmen, um nicht Opfer solcher Angriffe zu werden. Hackergruppen hätten sich in den letzten Jahren professionalisiert und organisiert.

Weil sich die Finanzbranche besser zu schützen lernte, wird der Fokus nun stärker auf KMU gelegt. Das neue Gold sei demnach nicht E-Banking, sondern Daten von Unternehmen, um Geld zu erpressen. Was können KMU dagegen tun? «Man muss einen Plan davon

haben, welches die businessrelevanten Daten sind, und für diese ein Backup einrichten», sagte Somaini. Dass die Cyberattacken während Sicherheitslücken im Homeoffice zugenommen hätten, glaubt er nicht: «Der Hauptgrund ist meiner Meinung nach, dass wir in den letzten 12 Monaten viel irrationaler unterwegs waren. Man spürte viel Frustrationen, Angst, Emotionen. Genau diese können Hacker ausnutzen.» Er nannte etwa Fake-Shops für Maskenverkauf oder Impfdosen. «Corona ist ein perfektes Szenario, um Cyberangriffe durchzuführen.» Im Homeoffice, wo viel online bestellt wird, werden viele Menschen auch von vermeintlich seriösen Quellen geködert, E-Mails oder SMS mit gut gefälschten Zahlungsaufforderungen von DHL-Paketlieferungen sind ein Paradebeispiel.

15 Prozent der Teilnehmer am ZKB-Webinar nahmen sich vor, in ihrem Unternehmen punkto Datensicherheit über die Bücher zu gehen. Als wichtigsten Reflex gab Unternehmer Martin Kelterborn den Zuschauern mit auf den Weg: Geschwindigkeit sei überlebenswichtig. «Aber wir hatten blindes Vertrauen ins System.» Er verwies auf die drei dominanten Übertragungswege eines Cyberangriffes: Via Mail, Link oder USB-Stick. Seine Belegschaft werde nun laufend durch Reminder und «Penetrationstests» sensibilisiert. «Geschäftsleitungen und Kader haben eine Bringschuld gegenüber Mitarbeitern, sie zu befähigen, solche Spoofing-Mails zu erkennen und zu merken wenn etwas nicht stimmt.» Klar ist: Mit den Hackern müssen auch die KMU versuchen, sich auf dem neusten Stand dieser Bedrohung zu halten. «Ein riesiges Thema, über das man mehrere Sendungen machen könnte», schloss Moderator Sulser. (M.G.)

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

Mehr Infos unter diesen Links:

Hier geht es zur Aufzeichnung des Webcasts:

Hier der Link zur Cyberkriminalität mit Tipps für KMU: zkb.ch/cyberkriminalitaet



Altersunterschiede nutzbar machen

Generationenmanagement bezweckt die Schaffung von passenden Voraussetzungen für Mitarbeitende jeglichen Alters in Unternehmen. Damit wollen dessen Befürworter auch der Alterung der Bevölkerung und dem Fachkräftemangel etwas entgegensetzen. Wie sieht das Generationenmanagement in KMU aus und wo liegen die Herausforderungen?

Marcel Hegetschweiler

Wie können Unternehmen für die verschiedenen Generationen von Beschäftigten optimale Arbeitsbedingungen schaffen? Das ist die zentrale Frage des Generationenmanagements. Befürworter sind der Ansicht, dass ein gelungenes Management der Generationen die Attraktivität der Erwerbstätigkeit bis zum Rentenalter und darüber hinaus vergrössere – sowohl für Arbeitgeber wie auch für Arbeitnehmer. Dies sei vor dem Hintergrund der schnellen Alterung der Bevölkerung besonders wichtig. Des Weiteren könne das Generationenmanagement auch innovative Lösungsansätze liefern, um die Fachkräfteknappheit zu entschärfen.

Vor zwei Jahren hat die Hochschule Luzern Wirtschaft eine Online-Befragung unter 212 Arbeitnehmenden in KMU und 323 KMU durchgeführt. Das Ziel: den aktuellen Stand sowie die geplanten Massnahmen, Präferenzen und Erwartungen im Bereich Generationenmanagement in Schweizer KMU zu dokumentieren.

Arbeitsmarktfähigkeit

Anina Hille, Projektleiterin «Integratives Generationenmanagement» am Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern Wirtschaft, war als Mitautorin an der Studie beteiligt. Was sind für sie und Mitautorin Gabrielle Wanzenried die drei wichtigsten Erkenntnisse der Studie? «Die Studie zeigt erstens, dass sowohl Arbeitnehmende als auch Arbeitgeber ein Angebot an Entwicklungs- und Weiterbildungsmaßnahmen als sehr wichtig erachten – wenn auch auf Arbeitnehmendenseite diesbezüglich altersspezifische Unterschiede bestehen», antwortet Wanzenried. Mit letzterem Punkt bezieht sie sich auf das Studienresultat, dass die Offenheit und Bereitschaft für Weiterbildungen und Umschulun-



Mehr Generationen, mehr Perspektiven: Bei optimalen Arbeitsbedingungen profitieren die Generationen voneinander. Bild Adobe Stock/Photographiee.eu

gen bei älteren Personen in der Tendenz signifikant weniger hoch ausgefallen ist. Aus diesem Grund sollte für Anina Hille das Thema Arbeitsmarktfähigkeit auch nicht erst mit 40 oder 50 als Thema sichtbar werden, sondern in Unternehmen standardmässig in alle Mitarbeitendengesprächen aufgenommen werden.

Chancen durch Perspektiven

Als zweite wichtigste Erkenntnis verweist Hille auf die grundsätzliche Offenheit von KMU für Berufstätigkeit im Rentenalter. «Knapp die Hälfte der Unternehmen beschäftigen bereits heute Personen über dem ordentlichen Pensionsalter, und die überwiegende Mehrheit, welche dies noch nicht macht, kann es sich vorstellen», heisst es dazu in der Studie.

Drittens lässt sich laut Gabrielle Wanzenried allgemein sagen, dass in vielen Unternehmen zwar einerseits das Problem der demographischen Entwicklung erkannt, aber andererseits die Chancen, die ein integrales Generationenmanagement bieten, unterschätzt würden.

Der Philosoph Ludwig Hasler macht sich seit längerem Gedanken zu den älteren Generationen in der heutigen Gesellschaft: Wo liegen aus seiner Sicht grundsätz-

lich die Chancen, wenn mehrere Generationen zusammenarbeiten? «Mit mehr Perspektiven werden wir schlauer», bringt es der einstige Werkstudent auf den Punkt. Wo alle Generationen beteiligt sind, sehen sich laut Hasler darüber hinaus auch alle in der Verantwortung. «Dies ist ganz wichtig, denn wir sollten unsere Welt so organisieren, dass sich alle als Akteure sehen und keiner als Opfer.»

Beidseitiger Wissenstransfer

Fast alle der befragten Unternehmen in der Studie sind der Ansicht, dass der Wissenstransfer und die Zusammenarbeit zwischen den Generationen eine grosse Bedeutung für den Unternehmenserfolg haben. Allerdings laufe dieser Wissenstransfer eher von den Älteren zu den Jüngeren als umgekehrt. Um einen Wissenstransfer in beide Richtungen zu ermöglichen, rät Anina Hille von der Hochschule Luzern Wirtschaft, die verschiedenen Generationen über generationenverbindende Werte abzuholen – zum Beispiel mit Vertrauensbeziehungen zwischen Mitarbeitenden und Vorgesetzten, einem gelebten respektvollen Umgang oder einem direkten und offenen Austausch.

Mit der Konzipierung von betriebsinternen Strukturen für

den informellen Wissensaustausch könne zudem auch dafür vorgesorgt werden, dass der Wissenstransfer nicht nur einseitig, sondern in beide Richtungen verlaufe. Daneben seien altersdurchmischte Teams oder auch flache Hierarchien einfache umsetzbare Instrumente, die den Wissenstransfer befördern könnten.

Länger im Betrieb

Jérôme Cosandey, Forschungsleiter Tragbare Sozialpolitik bei Avenir Suisse, hat sich zusammen mit anderen Autoren im Buch: «Generationenungerechtigkeit überwinden» ebenfalls Gedanken zur Alterung der Gesellschaft und der Solidarität unter den Generationen gemacht. Was ist seine Idee, um den Wissenstransfer

«Wir sollten die Welt so organisieren, dass sich alle als Akteure sehen und keiner als Opfer.»

Ludwig Hasler

Philosoph und Buchautor «Ein Alter, das noch was vorhat»

zwischen den Generationen in KMU zu befeuern? «Man könnte zum Beispiel statt einer Pensionierung eines älteren Mitarbeitenden in Betracht ziehen, dass dieser sein Pensum reduziert und noch ein paar Jahre lang montags und dienstags im Betrieb ist, um eine neue, junge Führungskraft aufzubauen. Das wäre dann sowohl für den jungen als auch den alten Mitarbeitenden ein Gewinn: Der Ältere kann noch länger bleiben und auf diese Weise sein Wissen viel besser an den Jungen weitergeben, als dies bei einer üblichen Einarbeitungszeit von zwei, drei Monaten der Fall wäre.»

Mehr Infos/Leitfaden «Generationenmanagement leicht gemacht»:

tinyurl.com/46exanyz



Topsharing im Familienbetrieb

Bei einer geteilten Arbeitsstelle mit Führungsverantwortung spricht man heute auch von Topsharing. Geteilte Führung hat in vielen Familienbetrieben bereits eine lange Tradition.

Marcel Hegetschweiler

Der Bundesrat tut es, Familien tun es und in Familienbetrieben ist sie seit jeher gang und gäbe: geteilte Führungsverantwortung – auch Topsharing oder Co-Leitung genannt. In Unternehmen teilen sich Führungsverantwortliche dabei entweder dieselbe Arbeitsstelle mit derselben Funktion, oft mit Teilzeitpensen, oder aber sie besetzen verschiedene Funktionen auf der gleichen Führungsebene und arbeiten Vollzeit. Letzteres trifft man in vielen paar- oder familiengeführten KMU in der Schweiz an. Was beiden Varianten gemein ist: Sie teilen sich bestimmte Kompetenzbereiche der

«Konflikte sind weitreichender und können sich vom Geschäftsumfeld auf die Partnerschaft übertragen.»

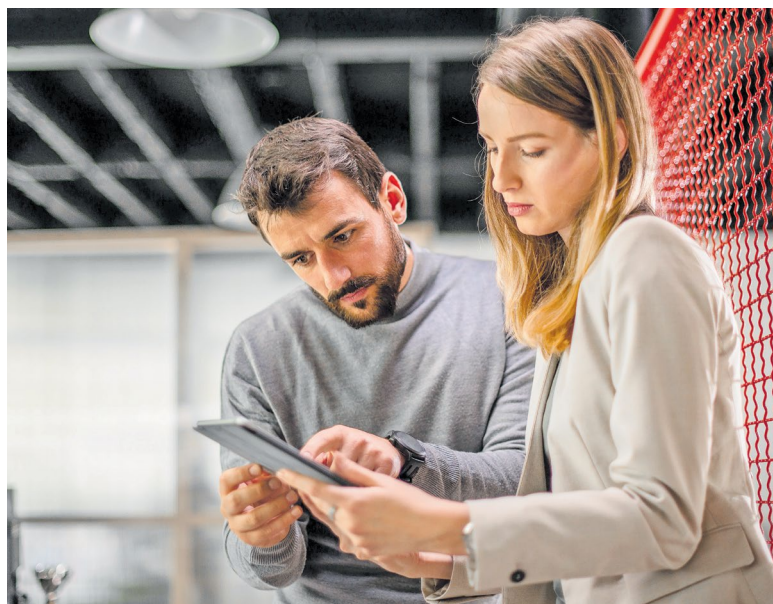
Markus Zemp

Dozent, Hochschule Luzern Wirtschaft

Führungsverantwortung in einer Firma. Diese lassen sich allerdings nicht immer so trennscharf bestimmen und können sich über die Zeit auch verändern.

Klassische Aufteilung

Geprägt wurde der Begriff «Topsharing» 1998 vom Kommunikationsberater Hans-Ulrich Locher und der Organisationsberaterin Julia K. Kuark. Gibt es denn einen Unterschied zwischen der klassischen Co-Führung und Topsharing, Frau Kuark? «Bei der familiären Co-Führung gibt es meist eine implizite Rollenteilung», antwortet sie im Online-Interview. «Beim Topsharing geht es um eine explizite Ausarbeitung der Aufgaben, die jeder einzeln



Den Partner ins Bild setzen, beraten, Entscheide fällen: Gemeinsame Führungsverantwortung existiert in vielen Familienbetrieben.

erledigt, und derjenigen Kompetenzbereiche, in denen man gemeinsam entscheidet.» Die Praxis zeige, dass häufig gemeinsam entschieden werde, wenn es etwa um Fragen von Investitionen in neue Technologien oder Produkte, Neuausrichtungen des Unternehmens oder teilweise auch personelle Entscheidungen gehe.

Dass die Aufteilung der verschiedenen Verantwortungsbereiche dabei nicht immer ganz klar gelingt, es immer wieder zu Überlappungen kommen kann, haben Bettina Walser-Meier und ihr Bruder Erwin Meier-Honegger vom Garten-Center Meier in Dürnten erlebt. Beide führen den 127-jährigen Familienbetrieb gemeinsam in einer Co-Führung zu 100-Prozent-Pensen. Während er für den operativen Teil, strategische Fragen, Marketing und Digitalisierung zuständig ist, erledigt sie die administrativen Aufgaben. «Eine klassische Aufteilung: Ich Verwalter, er Visionär», so Walser-Meier.

Blindes Vertrauen

Reibungspunkte und Schnittstellen sind laut Walser-Meier bei der Co-Führung immer da. «Jeder Entscheid aus dem Alltag greift in die Strategie und andererseits greifen strategische Entscheide wiederum in die Verwaltung.» Bei Geschwistern wie ihnen sei das Vertrauen wohl noch blinder als

bei Mann und Frau – was nicht immer ein Vorteil sei. «Oft hat man dann das Gefühl, dass man – vielfach mit der guten Absicht, um dem Anderen den Rücken freizuhalten – über diese Sache nicht sprechen müsse, weil man schon wisse, was der andere darüber denke. Dabei müsste man.»

Um die in den letzten Jahren stetig gewachsenen Herausforderungen des gemeinsamen Absprechens, des Unternehmenswachstums und der allgemein immer unberechenbarer werdenden Rahmenbedingungen zu bewältigen, hat das Führungsduo soeben zwei externe Verwaltungsräte eingeführt. Diese begleiten die Co-Führenden nun in einer Art «Trainer-Funktion», stellen wichtige Fragen und führen die beiden – wenn nötig – auch wieder zusammen, damit sie zu einer gemeinsamen Sprache finden.

Austausch zentral

Dass der Austausch mit dem Führungspartner immer wieder und in wechselnder Form geschehen muss, haben auch Ursula Weiss und ihr Mann Daniel Bühlmann von der Gartenbaufirma «Merlin» Gärten erlebt. «Wir tauschen uns einerseits vorzu aus, haben andererseits aber auch schon Besprechungstermine fixiert», sagt Weiss. «Phasenweise braucht es Termine, manchmal reicht der

spontane Austausch.» Für Planung und Beratung, Firmenstrategie und Personalentscheide sind beide zuständig. Mit der Zeit hat sich laut Ursula Weiss die Aufteilung ergeben, dass sie mehrheitlich für Personal und Lohn zuständig ist und er für die Bauleitung.» Beide könnten aber auch alle anderen Funktionen im Betrieb abdecken. So übernimmt Ursula Weiss auch Planungen von Gartenanlagen, Beratung der Kundschaft in allen Gartenfragen, Pflanzplanungen und auch die Bauführung ihrer eigenen Baustellen. «Dies war prägend für den Erfolg unserer Firma», sagt Daniel Bühlmann.

Bündelung von Ressourcen

Markus Zemp ist Dozent und Projektleiter am Institut für Betriebs- und Regionalökonomie IBR an der Hochschule Luzern Wirtschaft. «Durch die Bündelung der familiären Ressourcen, wie Know-how oder Energie, kann in paargeführten Unternehmen eine höhere Wertschöpfung entstehen», sagt Zemp. Gerade die Energiebündelung sei dabei nicht zu unterschätzen – schliesslich gehe es um die gemeinsame Zukunft. Loyalität und Solidarität der Paare gegenüber dem Partner seien wesentlich ausgeprägter als in «normalen» Geschäftsbeziehungen. Dabei seien gleichzeitig auch die Gefahren zu sehen: «Konflikte sind weitreichender und können sich vom Geschäftsumfeld auf die Partnerschaft übertragen», so Zemp. Eine geteilte Führung brauche Absprache, ermögliche dann aber auch eine differenziertere Sicht auf die Dinge im Unternehmen.

Diese kann dann wiederum zu ausgewogeneren Entscheidungen führen, ein weiterer Vorteil von Topsharing, den Organisationsberaterin Kuark ins Feld führt. «Darüber hinaus kann ein reduziertes Arbeiten meist einfacher organisiert werden und auch punkto Nachfolgeplanung ist Topsharing interessant, weil sich dadurch ein Nachfolger gut einarbeiten lässt und ihm die Verantwortung nach und nach übergeben werden kann», so Julia K. Kuark.

Mehr unter: <https://Topsharing.ch>

Digitale Berührungsängste abbauen

Für die Organisatoren der Digitaltage wäre Trägheit für den Innovationsstandort Schweiz fatal: Seit dem durch Corona verstärkten Digitalisierungsschub bestehe erst recht Handlungsbedarf.

Die Digitaltage oder «Digital Days» gehen auf eine Initiative von digitalswitzerland zurück – ein 2015 gegründeter Verein aus Wirtschaft, öffentlicher Hand und Wissenschaft, dem gut 220 Unternehmen angehören. Das Ziel der Initiative und ihres Alleinstellungsmerkmals, der Digitaltage: die Schweiz als führenden digitalen Innovationsstandort zu etablieren.

So ist der 2017 lancierte Event zu einer Bewegung herangewachsen, welche sich als Ziel setzt, die Chancen und Risiken der Digitalisierung aufzuzeigen und die breite Bevölkerung aktiv zu beteiligen. Über die Jahre sind die Teilnehmerzahlen angestiegen – die Organisatoren sprachen zuletzt von über 2 Mio. Zuschaltungen. Tatsächlich auf der Veranstaltungsplattform eingeloggt und aktiv involviert waren 2020 deren 80 000 Menschen. In jeder Einheit wird ein digitaler Skill vermittelt – unter anderem via Webinar, Onlinevideo, Talk, Workshops, Spezialshows wie Startup Battles, Demos oder Live-Sessions. So kommen über 500 On- und Offline-Aktivitäten und Veranstaltungen rund ums digitale Lernen zusammen.

Mittlerweile beteiligen sich über 100 Partner am grössten Digital-event der Schweiz. Und er findet offenbar Nachahmer: «Digitalswitzerland hat den Digitaltag erfunden. Nun wollen sieben andere Nationen das Konzept auch um-



Hochfliegende Pläne: Am Digitaltag Vaduz im Oktober 2020. Bild digitaldays

setzen, etwa in Polen, der Ukraine, Liechtenstein, Schweden», sagt Organisatorin Diana Engetschwiler.

Sechswöchige Eventserie

Die neu geschaffene Eventreihe «Future Skills Challenge», eine sechs Wochen dauernde Serie, beginnt dieses Jahr am 29. September mit einem Kickoff-Event in Lausanne. Meist sind die Lerneinheiten als 45-minütige Sessions oder Learning Labs gestaltet, die digitale Skills vermitteln, einige Kurspartner bieten ganze Workshops an. Bis am 9. November werden so schweizweit sowohl vor Ort wie virtuell alle Facetten der digitalen Fähigkeiten abgedeckt. Von der älteren Dame, die lernt, ein SBB-Ticket online zu lö-

sen, über IT-Sicherheitsfragen von Eltern für ihre Kinder, bis zu Programmier-Incentives für Kinder: Hobby und Arbeit sollen an den Future Skills Days verschmelzen. Am finalen Digitaltag vom 10. November wird dann an Standorten in allen Sprachregionen Bilanz gezogen: Im Rahmen einer TV-Sendung wird mit Experten etwa über die Lerneffekte diskutiert.

Impuls zu digitalem Lernen

Während die Diskussion um die «digitale Kluft» sich vom Zugang zu auf den Umgang mit Informationstechnologie verlagert hat, sieht Diana Engetschwiler auch bei KMU Handlungsbedarf, intensiv darüber nachzudenken – unter anderem über das Gratiskursange-

bot. «Wir sind da, um den Impuls zu geben: Jeder muss irgendwo anfangen, auch wenn er nicht Bescheid weiss. Es gilt, die Berührungsängste abzubauen bei denen, die das Potenzial nicht sehen.»

Unter der Annahme, dass der Druck zur Digitalisierung ohnehin stärker werden wird, habe Corona die Entwicklung bei der Digitalisierung «drei Jahre nach vorne katapultiert», sagt Engetschwiler und ruft in Erinnerung: «Vor Covid musste niemand lernen, online einzukaufen. Und seither haben viele auch gelernt, dass VR-Sitzungen genauso online möglich sind.»

Umso mehr wird dieses Jahr die Werbetrommel gerührt – unter anderem mit «Aufhängern» wie der Simulation der Gletscherschmelze via VR-Brille am HB in Zürich. Nebst dem Anstoss zur Diskussion in der Bevölkerung soll auch die Wichtigkeit des lebenslangen (digitalen) Lernens vermittelt werden, «weil sich die Jobs extrem schnell ändern», sagt Engetschwiler. In der Schweiz würden uns sonst 2028 rund 35 800 Personen mit digitalen Fähigkeiten fehlen. «Das bedeutet: Wenn wir die digitalen Skills nicht haben, werden Firmen ihre Headquarters abziehen – dahin, wo es digitale Talente gibt.» (Z. W.)

QR-Code mit Infos für KMU zum Konzept 2021:
Hauptseite der digitaldays:
www.digitaltage.swiss



Anzeige

Sie haben echt Potenzial

ekz.ch/potenzial

EKZ

KARIKATUR
DES MONATS

Pascal Coffez zur Digitalisierung und den Gefahren des Homeoffice



KOLUMNE

Mit Haltung durch die Krise – aber wie?

Corona und die Massnahmen zur Eindämmung schlagen nicht nur auf unser Gemüt, sondern lassen ganze Wirtschaftszweige in ihren Grundfesten erschüttern. Die Konsequenzen für sozial schwächer Gestellte zeigen sich besonders gravierend. Die psychische Belastung und die soziale Isolation haben zugenommen; die Doppelbelastung im Homeoffice durch Kinderbetreuung oder die Ängste um den Verlust des Arbeitsplatzes treffen viele hart. Besonders stark trifft es mittelständische Unternehmen. Existenzen stehen auf dem Spiel, während lapidar von Optimismus oder Haltung bewahren gesprochen wird, wenn es um die Krisenbewältigung geht. Die Gratis-Tipps und Ratschläge, die gern auf den Sozialen Medien verbreitet werden, sind vielfältig, bei genauerem Hinsehen aber austauschbar. Da überrascht es nicht, dass bei der Ad-Hoc-Analyse der aktuellen Krise auch Begriffe wie die



Barbara Rütimann
Kommunikations-
beraterin

fast vergessene «Resilienz» eine neue, zweite Karriere antreten – mit der Gefahr inflationärer und oft zu wenig präziser Verwendung. Resilienz (von lat. *resilire*: zurückspringen, abprallen) steht unternehmerisch betrachtet für systemische Widerstandsfähigkeit von Unternehmen gegenüber Störungen. Bereits in den 1950er Jahren wird das Schlagwort in Studien ergründet und dabei als allgemeine Fähigkeit beschrieben, aus einer Krisensituation gestärkt hervorzugehen und sich nicht so schnell unterkriegen zu lassen. Gemäss neuerer Definition wird umfassend von einer ökonomischen Resilienz

gesprochen und die Fähigkeit einer Volkswirtschaft bezeichnet, vorbereitende Massnahmen zur Krisenbewältigung zu ergreifen, unmittelbare Krisenfolgen abzumildern und sich an veränderte Rahmenbedingungen anzupassen. Besonders aufhorchen lässt hier, dass der Wirkungsgrad dadurch bestimmt sei, inwieweit das Handeln und Zusammenspiel von Politik, Wirtschaft, Gesellschaft (auch nach einer Krise) sichergestellt werden könne. Da stellt sich unweigerlich die «ketzerische» Frage: genügt der Kampfgeist jedes Einzelnen und der KMU? Sollten wir die Resilienz nicht globaler verstehen – und damit weniger auf einzelne Akteure bezogen? Ob die Situation von uns allen und KMU durch eine Gesamtbetrachtung sowie eine bessere Verzahnung und Abstimmung zwischen Wirtschaft, Politik und Gesellschaft verbessert werden kann, bleibt offen. Es ist sicherlich Zeit, die Zukunft neu zu denken.

Zusätzliche
Schnuppertage für
Gärtnerberufe

Viele Branchen bieten derzeit wegen ausgefallener Schnupperlehren Schnuppertage an ihren Bildungszentren an. So auch der Gärtnermeisterverband, der im Bildungszentrum Gärtner JardinSuisse Zürich (BZG) in Pfäffikon Ende Februar im März jeweils zwei Schnuppertage angeboten hat. Dabei wurden die Jungen und Mädchen von üK-InstruktorInnen betreut – gefolgt von einem Kleingruppengespräch als Abschluss, Informationen zu möglichen Lehrbetrieben sowie Tipps für die Bewerbung.

Angebot institutionalisieren

Das BZG ist sehr zufrieden mit dem neu geschaffenen Angebot der Schnuppertage – und plant laut Petra Hausch, Kommunikationsverantwortliche im BZG, eine Institutionalisierung des Angebots mit regelmässigen Terminen im Herbst und Frühling. Aufgrund der grossen Nachfrage können sich Interessierte vorerst für Schnuppertage am 19./20. April an der (G)Artenvielfalt in Dietikon unter www.bzgz.ch anmelden. (r.)

Corona und der Cloud-Boom

Swisscom berichtete im Rahmen ihrer Bilanzmedienkonferenz, dass im KMU-Bereich per Ende 2020 die Zahl an cloudifizierten Arbeitsplätzen um 100% gestiegen war. Gleichzeitig verdoppelte sich die Zahl der VPN-Nutzer bei den KMU.

Die Cloudifizierung der IT und von Geschäftsprozessen ist ein unaufhaltsamer Trend. Immer mehr Betriebe entscheiden sich dafür, Teile oder gar die komplette Infrastruktur in die Cloud auszulagern.

Die IT-Provider stellen sicher, dass Kunden von den Vorteilen der Cloudlösung profitieren, indem neue Mitarbeitende schnell aufgeschaltet und in die bestehende Umgebung integriert werden können. Cloudifizierte Arbeitsplätze haben gegenüber nativen weiteren Vorteilen: Neben Skaleneffekten und tiefen Hardware-Kosten ist dies etwa der zentrale Unterhalt und der Umstand, dass die Daten immer auf dem aktuellsten Stand sind. Der Nachteil: Die Abhängigkeit vom Internet verstärkt sich.

Applikationen wie Teams oder Webex sind für viele KMU oft der erste Schritt in Richtung Digitalisierung und/oder Cloudifizierung von Arbeitsplätzen. Entsprechend drückt sich der Digitalisierungsschub deutlich beim Thema Homeoffice in Zahlen aus. Swisscom hat 2020 beispielsweise Tausende von KMU-Mitarbeitenden mit Microsoft Teams oder Cisco Webex ausgerüstet – über einige Monate kostenlos. Darauf aufbauend können Betriebe bei Bedarf die weitere eigentliche Cloudifizierung ihrer Arbeitsplätze vorantreiben. «Auch hier konnten wir alleine



Die Nachfrage nach Laptops überstieg bei Swisscom jene der PCs. Bild Swisscom

im 2020 den Kundenstamm um mehr als 2500 Arbeitsplätze verdoppeln», sagt Anouk Hägeli, Product Manager IT & Cloud bei Swisscom.

Mehr Laptops als PCs

Was auch auffällt ist die Wahl der Hardware: Im 2020 hat Swisscom erstmals eine höhere Nachfrage nach Laptops statt nach PCs festgestellt. Teilweise waren die Geräte schweizweit ausverkauft. Auch die Anzahl VPN User (Virtual Private Network) hat sich im letzten Jahr verdoppelt. Via VPN können sich Mitarbeitende sicher mit dem Unternehmensnetzwerk verbinden und auf gemeinsame Ablagen und Dokumente zugreifen.

«Ohne Verhaltensänderungen – Mitarbeitende und Führungskräfte eingenommen – wird der Einsatz dieser Angebote und Services jedoch kaum erfolgreich sein», sagt Anouk Hägeli. «Nebst den passenden digitalen Tools muss entsprechend auch ein Kulturwandel im Betrieb stattfinden.» Weil das nicht von heute auf morgen geschieht, werde es noch eine Weile dauern, bis sich mobile, respektive flexible Arbeitsformen weiter im KMU-Umfeld etablieren würden. Klar sei aber auch, dass nicht jeder Betrieb mobile Arbeitsformen einsetzen wolle und es auch nicht überall sinnvoll sei. Das Wachstum werde sich aber fortsetzen: Cloudbasierte Angebote und Ser-

INFO

Arbeiten in der Cloud

Unter einem «cloudifizierten Arbeitsplatz» versteht man die Auslagerung der Arbeitsumgebung in die Cloud. Swisscom spricht von einer Verdoppelung der «gemanagten Arbeitsplätze». Das wiederum bedeutet, dass das KMU ein Gesamtpaket bezieht aus Internet, Telefonie, Netzwerk, IT mit cloudbasierten Servern und Arbeitsplatz (Hardware, Speicherplatz sowie Backup aus der Cloud).

vices gewinnen im KMU-Markt weiter an Bedeutung.

Drei Herausforderungen

Bei der Umsetzung des unaufhaltbaren Trends sieht Swisscom drei Herausforderungen: Erstens lassen sich nicht alle Business-Applikationen so einfach virtualisieren – gerade ältere Programme. Zweitens ist es selten sinnvoll, die bestehende Lösung 1 zu 1 zu migrieren. Und drittens ist die Schulung der Mitarbeitenden wichtig. «Dabei geht es nicht nur darum, ihnen neue Funktionen und Tools zur Hand zu geben, sondern auch neue Möglichkeiten und Arbeitsweisen aufzuzeigen und vorzuleben», sagt Hägeli. (M.G.)

Anzeige

Nutzen Sie es

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

EKZ

Wieder in die Floskel-Falle getippt

In Zeiten des Informationsüberflusses gilt bei E-Mails: direkt, schnell und schnörkellos soll die Botschaft sein. Zu oft schinden wir mit umständlichen Formulierungen Zeit und Platz. Die KMU-Frauen liessen sich in die Geheimnisse der E-Mail-Korrespondenz einweihen.

Mark Gasser

Nur ganze Sätze? Das ist längst überholt. Und das einst im KV vermittelte Dogma, man müsse sich schriftlich im Verkehr mit Kunden «immer freuen, immer bedanken»? Oder nochmals «Bezug nehmen» auf den Auslöser fürs Mail und die vorangegangene Kommunikation? Im Datenschwungel, in dessen Dickicht uns die Trennung zwischen Relevantem und Banalem bisweilen abhandeln zu kommen droht, sind Nettigkeiten und Floskeln tägliche Störfaktoren im Arbeitsfluss – auch oder gerade im Homeoffice, wo noch mehr E-Mails verschickt werden. «Das war früher anders, als man noch Zeit hatte.» Gerold Brütsch-Prévôt, der mit seiner Frau die dreiköpfige Textagentur «Wortstark» führt, weihte kürzlich bei einem Zoom-Webinar die 34 Teilnehmerinnen der KMU-Frauen in die Geheimnisse des modernen E-Mail-Verkehrs ein.

2 Millionen E-Mails pro Tag

Einfach, direkt, schnörkellos und zielführend kommunizieren, lautet sein Credo: 1,5 bis 2 Millionen E-Mails werden pro Tag in der Schweiz verschickt. Der wahre Zeitfresser aber: Jedes E-Mail generiert im Schnitt weitere sieben. Grund für diesen ungewollten Datensrott ist allzu häufig, dass schlecht formulierte Mails weitere auslösen, die dann wieder voller floskelhafter Begrüssungen und Verabschiedungen sowie irrelevanter Nebenschauplätze sind. Was die Gefahr wiederum erhöht, den Kern der Botschaft zu verpassen. Dasselbe gilt auch bei der von Brütsch-Prévôt ebenfalls angebotenen Protokollführung sowie beim Schreiben fürs Web, wo man von der 5-Sekunden-Regel spricht: Inert fünf Sekunden entscheidet die Leserin, ob sie weiterklickt.

Gerne sende ich Ihnen...

Brütsch-Prévôt freute sich über die Anmeldezahl und spürte unter



Bild: Adobe Stock/gatava

Kurz, schnell, wirksam: Unsere E-Mail-Sprache verändert sich.

den KMU-Frauen «eine Bereitschaft, sich mit der Sprache auseinander zu setzen». Zum Nachschlagen hatte er ein Handout verteilt – sowie eine Liste von 20 Floskeln, «die es zu bekämpfen gilt – mein Lieblingsthema». Dabei ist die radikale Kürze allerdings nur ein grober Grundsatz – die Länge sagt schliesslich nichts über den Inhalt aus. Denn jede Branche verwendet eine andere Sprache, eine Anwaltskanzlei kommuniziert anders als ein Blumenladen. Oft präge auch die Person, die schreibe, den Stil. Und kaum eine Firma impft seinen Mitarbeitenden bei einer Neuanstellung ein, wie sie mit Kunden korrespondieren sollen. Grüezi oder Hallo, sehr geehrter oder werter – als Abgrenzungsmerkmal sei da eine klare Linie aber wichtig. Eckpfeiler der Korrespondenz sei stets ein Dreieck zwischen EmpfängerIn (Geschlecht, Alter, mögliches Profil der Interessenten), dem Unternehmen bzw. von dessen Sprachstil – von dieser wird vor allem die Anrede abhängig gemacht – sowie dem individuellen Schreibstil (natürlich innerhalb der Leitplanken).

Was viele vergessen: «Das E-Mail ist ein elektronischer Brief. Die Basis ist immer der Brief.» Mit einer grossen Ausnahme: Der postalische Brief enthält drei obligatorische Elemente: Einen

Einstiegssatz, einen Mittelteil (Informationsteil) und den Ausstiegsteil/Handlungsaufforderung. «Beim E-Mail fangen wir gleich mit dem Mittelteil an, weil wir schnell und zügig kommunizieren müssen.» Aber droht bei der radikalen Reduktion unserer Botschaften gemäss dem Dogma nicht auch das Persönliche, das Menschliche verloren zu gehen? Und wenn E-Mails Briefe ohne Emotionen sind, dann wären ja alle Grussworte und Glückwünsche nur Floskeln? Die Kunst dabei ist, so scheint es, authentisch zu wirken, und das weckt wiederum Emotionen. E-Mails sind standardmässig langweilig, austauschbar, befand Brütsch-Prévôt. «Jedes zweite Mail in der Schweiz beginnt mit «gerne». Oft verwenden wir auch «Leider»: Leider müssen wir Ihnen mitteilen, dass... Durch die inflationäre Verwendung hätten «gerne» und «leider» etwas Floskelhaftes und somit fast gar keine Wirkung mehr.

Betreff mit Kernbotschaft

Die Kernbotschaft gehöre stets in die Kombination Betreff oder erster Satz – aber nicht beides, so der Referent. Als allergrössten Zeitfresser entlarvte Brütsch-Prévôt den schlecht formulierten Betreff. Die Betreffzeile sei keine Wundertüte, sondern habe allein

den Zweck, so viele Informationen wie möglich zu verbreiten: Protokoll vom..., Rechnung für..., Einladung zur..., Reklamation vom... Dabei habe eine gute Betreffzeile nicht mehr als 30 Zeichen. Diese sollte man am besten am Schluss setzen, «wenn man im Thema ist». Um Mails vom Typ «Jetzt noch mit Anhang» zu verhindern, sollte vor dem Abschicken das Mail auf dessen Zweck und Inhalt hin überprüft werden. Gerade heute, wo insgesamt bei der Mediennutzung weniger als 2 Prozent der angebotenen Informationen auch tatsächlich genutzt werden, zähle jede Sekunde aus Sicht des Empfängers.

Anrede und Grussformel

Bei der Anrede wurde den KMU-Frauen geraten, möglichst auf die fast schon archaische Formel «Sehr geehrte(r)» zu verzichten oder zumindest eine variable Handhabung (Guten Tag) in Betracht zu ziehen. Gemäss Knigge gilt aber immer noch: So wie man angeschrieben wird, so sollte man antworten. Auf der informelleren Seite komme zudem «Grüezi» (je nach Kanton) nicht immer gut an, und je nach (Geschäfts-)Beziehung sei das «liebe» zu nah, und das «Hallo» zu salopp. Wenn man daher die Kundin nicht kenne, sei es wichtig, formell zu bleiben. Auch der ideale Ausstieg – die Grussformel – ist variabel: Sowohl fürs formelle «Freundliche Grüsse» als auch fürs informelle «winterliche/herzliche/liebe Grüsse» gebe es je nach Empfänger Argumente.

Jacqueline Hofer, Präsidentin der KMU-Frauen und Organisatorin des Webinars, bedankte sich für Gerold Brütschs Engagement: Die Form, wie wir uns ausdrücken, sei ja die Visitenkarte für jede Firma. Auch wenn es vielen schwer fallen dürfte, auf Anheb den E-Mail-Verkehr zu optimieren, darf man sich trösten (und das blieb im Webinar unerwähnt): Die radikale Verkürzung erfordert oft nicht weniger Zeit – im Gegenteil.



Stimmen aus dem Gewerbe

Ein Jahr

nach dem Lockdown 2020

INFO

Betroffene KMU im Portrait

Die «Zürcher Wirtschaft» hat einzelne Gewerbetreibende gebeten, auf den folgenden Seiten ihr «Jahr seit dem Lockdown» in eigenen Worten zu schildern. Haben auch Sie eine Geschichte aus Ihrer Branche in wenigen Sätzen (1000 Zeichen) zu erzählen? Schicken Sie diese mit Portraitbild an: zuercherwirtschaft@kgv.ch

Daniel Wernli, Steinmetz-Bildhauer, Wetzikon

Für meine Branche – ich schaffe auf Auftrag viele Grabmäler und bin seit bald 30 Jahren selbständig – hat Corona nur teilweise mit dem Rückgang der Aufträge zu tun. Zwar ist der direkte Kontakt mit den Kunden wichtig, und der hat gelitten während Corona: Aber der Winter ist ohnehin für uns die ruhigere Zeit, im Frühling steigt erfahrungsgemäss die Nachfrage nach Grabsteinen wieder. Ich gelte nicht als Härtefall – zum Glück nicht. Ich konnte immer arbeiten und Kunden bedienen – natürlich mit Maske. Für viele meiner Kunden war aber sehr einschneidend, dass zeitweise während dem Lockdown nur fünf Leute der Beerdigung und Beisetzung beiwohnen durften.

Trotzdem ist in den letzten Jahren die Nachfrage rückläufig – und hängt mit der Einstellung zusammen: Wie wichtig ist das würdige Andenken an einen verstorbenen Menschen? Es gibt immer mehr Menschen, die für ihre verstorbenen Angehörigen gar kein Grab mehr wollen: Sie wählen teilweise das Gemeinschaftsgrab, oder die Asche wird verstreut. Und der Trend, Fertigprodukte und Massen-

ware im Internet zu suchen, hat schon vor Corona eingesetzt. Heute steht der Preis zuoberst, viele setzen gute Qualität voraus, ohne aber Authentizität und Individualität zu erwarten. Handwerk kann somit auch industriellen Charakter haben: Viele Firmen bieten Grabsteine

«Einschneidend war für viele, dass im Lockdown nur fünf Personen der Beisetzung beiwohnen durften.»

Daniel Wernli

ab der Stange online an. Ich denke, das geht vielen Branchen so. Aber das möchte ich nicht.

Die individuelle Beratung mit dem Auftraggeber beim Gestalten, aber auch beim Formen, sind mir sehr wichtig. Die Kundin, der Kunde kann alles begleiten – von der Auswahl bis zum Versetzen des Steins. Wenn ich zwei Kundenarbeiten zum selben Thema realisiere, versuche ich, jede einmalig zu lösen. Und für jeden Auftraggeber fertige ich eine Zeichnung an. Viele Kunden schätzen das.

Jede Gemeinde hat eigene Bestimmungen betreffend Steingrösse und Abstand, bei jeder benötige ich daher eine Bewilligung. Steinbildhauer schaffen ja nicht nur Grabmäler, sondern sind mit anderen Gestaltungen beschäftigt. Aber heute ist es schwieriger als früher, einer Gemeinde einen Brunnen oder eine Skulptur zu verkaufen. Es ist dasselbe wie bei den Privatkunden: Einige drehen den Franken zweimal um. Viele Berufskollegen konzentrieren sich aus diesen Gründen stärker auf Renovationsarbeiten.

Unser Berufsverband hat mit Veränderungen zu kämpfen: Bildungsreform und steigende Anforderungen führen dazu, dass immer weniger Betriebe Lernende ausbilden. Andererseits sind immer weniger junge Leute bereit, diesen traditionellen Beruf erlernen. In diesem Sommer werden lediglich zwei Steinmetze und acht BildhauerInnen in der Deutschschweiz abschliessen. Zudem wird es nur noch einen Berufsschulstandort geben und auch sonst sind einige Änderungen in Vorbereitung. Das ist der Lauf der Zeit, in der sich die Gestaltung mit Natursteinen verändert.

Mehr Stimmen aus weiteren Branchen: S. 12/13

Was bewegte am meisten während Corona? Wie gingen welche Branchen mit den Massnahmen um? Die «Zürcher Wirtschaft» hat einzelne Gewerbetreibende gebeten, auf den folgenden Seiten ihr «Jahr seit dem Lockdown» in eigenen Worten zu schildern.

«Diverse KundInnen haben wieder Beschwerden»

Roland Steiner, Inhaber Gesundheitspark Thalwil

«Der Lockdown hat unsere Branche schwer getroffen. Fehlende Einnahmen trotz weiterlaufender Kosten, die auch wir im Gesundheitspark trotz Kurzarbeitsentschädigung und Härtefallzahlung nicht kompensieren können.

Fitnesscenter können nur bestehen, wenn sie einen stabilen Kundestamm haben, der 70 bis 75% der Kundschaft ausmacht. Genau dieses verringert sich aber durch den Lockdown von Monat zu Monat, weil selbst die treuesten Kunden unsicher sind und nicht wissen, wie und wann sie wieder trainieren können.

Kein Verständnis haben wir hier im Gesundheitspark für die Einordnung unserer Branche in die Kategorie Freizeit und Unterhaltung. Wir leisten mit unserer Dienstleistung einen markanten Betrag zur Gesunderhaltung – und könnten dies auch problemlos mit den bewährten Schutzkonzepten

während der Pandemie weiterhin tun. Trotz mehrfacher Intervention wird unsere Branche aber ignoriert. Nach einem Jahr Corona ist der Bundesrat immer noch nicht in der Lage, unsere Dienstleistungen differenzierter zu betrachten.

Dementsprechend frustriert sind auch viele unserer Kunden. In einer Umfrage in unserem Center stellte sich heraus, dass diverse

«Wir haben kein Verständnis für die Einordnung in die Kategorie Freizeit und Unterhaltung.»

Roland Steiner
Gesundheitspark Thalwil

Kundinnen wieder gesundheitliche Beschwerden haben, wieder Medikamente nehmen müssen oder den Arzt aufsuchen mit Problemen, die sie eigentlich durch ihr regelmässiges Training im Griff hatten.

Mittel- und langfristig glauben wir jedoch, dass noch mehr Menschen als jetzt schon ihre Gesundheit durch aktives Training pflegen, denn die Pandemie hat leider klar gezeigt, dass gerade die Personen mit Vorerkrankungen stark betroffen sind – und die meisten dieser Vorerkrankungen haben eben mit einem jahrelangen, ungesunden Lebensstil zu tun.»



André Tummer, Leiter des Bereichs Bewegung & Gesundheit, mit einer Kundin.



«Fast niemand mehr wollte reisen»

Beatrice Biner, Contemporary Travel GmbH, Dällikon

«Im März 2020 traf mich Corona wie ein Tsunami. Die Welt spielte im Minutentakt verrückt und ich konnte nicht schnell genug alle meine Kunden repatriieren. Ich arbeitete Tag und Nacht, denn in der Reisebranche wurde um die letzten Sitzplätze in den Fliegern gekämpft. Dann kam der Lockdown in der Schweiz. Für Viele ein kompletter Stillstand, aber für mich im Reisebüro ging der Stress weiter mit verunsicherten Kunden, Umbuchungen und vielen Annullationen, gefolgt von langem, bangen Warten auf Hilfe vom Staat. Mein Geschäft kam praktisch zum Erliegen und die Sorgen wurden jede Nacht grösser. Praktisch niemand wollte und will mehr ins Ausland reisen. Aber ich bin ein positiver Mensch und habe mich in den vergangenen elf Monaten den Gegebenheiten angepasst; meine Fixkosten runtergefahren, mit meinen Ge-

schaftspartnern und meinen Kunden stetig nach Lösungen gesucht zudem beim Staat und bei der SVA Hilfe beantragt.

Mitte Februar kam dann das «Happy End»: Ich erhielt Härtefallgeld in der ersten Runde. Damit kann mein Unternehmen weiter überleben und ich hoffe, dass die Welt, wenn ich am 1. Juni mein neues Reisebüro eröffne, wieder in einem besseren Zustand ist.»



Beatrice Biner auf der Baustelle für ihr neues Reisebüro.

«Umsatz? Keine Chance.»

André Rudolf, Rudolfs
Knoblibrot, Niederrohrdorf

«Normalerweise sind wir an Veranstaltungen wie der Argovia, an Open Airs oder am Sechse-läuten. Dieses Jahr war alles anders. Einige Gemeinden organisierten Light-Chilbis. Die Olma fand zwar statt, doch mit den wegen Corona höheren Standgebühren war es eine Nullrunde.

Dank unseres kleinen Online-shops konnte ich vielleicht 200 Kilogramm Knoblibutter verkaufen im vergangenen Jahr, hinzu kommen Knoblibrotgewürze und Knobliwürste. Knoblibrot ist kein Produkt, das man zum Take-away über Mittag am Strassenrand anbieten kann. So hatten wir keine Chance, Umsatz zu generieren. Bei unseren fünf Wagen und den dazugehörigen Zugfahrzeugen haben wir hohe Fixkosten.

Inzwischen weisen sie Stand-schäden auf. Einige Marktkolle-gen haben aber bis zu 20 Prozent ihres Umsatzes vom Staat zurück erhalten: 15 Härtefall- plus 5 Prozent Fixkostenentschädigung. So würden auch wir über die Run-den kommen. Uns wurden bislang 30 000 Franken zugestanden, das wären 5 bis 6 Prozent unseres Umsatzes. Auf die Begründung warten wir noch.

Wir haben uns auch darauf ein-gerichtet, dass wir frühestens im Herbst neu starten dürfen. Mit Light-Veranstaltungen wie 2020 würden wir wieder keine Umsätze generieren. Gerade Jahrmärkte und Chilbis waren die Ersten, die schliessen mussten, und sind wohl die Letzten, die wieder werden aufmachen dürfen – obwohl wir bewiesen haben mit Zählern, Ab-sperungen, Tröpfchensystem, Ple-xiglastrennscheiben, Masken und Desinfektionsmittel, dass es geht.»

«Es hat nicht viel geändert»

Ruedi Hintermann, Direktor
Taverne Schwan, Horgen

«Für die Gastronomie und Hotelle-rie hat sich ausser Einschränkungen in den Kapazitäten und dem Lächeln für unsere Gäste, das sich neuerdings hinter einer Maske versteckt, nicht viel geändert. Egal ob wir schliessen mussten oder offen haben konnten, mit gewissen Einschränkungen mussten und konnten wir leben. Auch wenn es ein schwieges Jahr war, gab

es uns dennoch die Chance, unsere Strukturen und Abläufe zu über-prüfen und anzupassen.

Die grösste Angst macht mir, dass weder Politiker noch die we-nigsten Gäste eine Ahnung haben, was es heisst, kostendeckend in dieser Branche zu arbeiten. Mo-mentan schreien alle: «Wir müssen jetzt die Gastronomie aufmachen.» Macht das denn Sinn, mit maxi-mal vier Personen pro Tisch aus einem Haushalt mit mindestens 1,5 Metern Abstand zum nächsten Tisch ein Restaurant zu betreiben? Die Antwort kann sich jeder selber geben. Man sollte immer wieder einen Schritt zurück machen und die Situation aus einer anderen Perspektive betrachten, aber darf man das denn noch? Egal, es ist definitiv Zeit für einen Perspekti-venwechsel und Zeit, endlich wie-der seinen gesunden Menschenver-stand einzusetzen. Heute, morgen und in Zukunft.»



«Plötzlich erhalte ich eine Vielzahl an Bewerbungen»

Gabi Gübel,
Palliative Pflege mit Herz, Rüti

«Die Pandemie hat unseren Alltag komplett auf den Kopf gestellt und zu grosser Unsicherheit geführt. Besonders für Menschen mit chro-nischen Krankheiten, die eine in-tensive Pflege und Betreuung be-nötigen, ist die Herausforderung gross. Als diplomierte Pflegefach-frau habe ich mich auf die ambu-lante Palliativpflege spezialisiert und betreue meine Patienten in ihren eigenen vier Wänden. Durch die Kontaktbeschränkungen war ich häufig die einzige Schnittstelle zur Aussenwelt und habe die Ängs-te der Betroffenen hautnah miter-lebt. Viele weigerten sich aus Angst vor Ansteckung mit Covid-19, in ein Spital oder eine Pflegeeinrich-tung zu gehen. Auch der Gang zum Arzt schien plötzlich unmöglich, was die fachgerechte Betreuung zu Hause noch wichtiger gemacht hat. Aber ich kümmere mich nicht nur um gesundheitliche, sondern auch um alle administrativen Belange.

Das bedeutet gerade für Angehö-rige eine enorme Entlastung. Seit Corona ist nicht bloss mein Patien-tenstamm angewachsen, sondern auch das Interesse von Kranken-kassen und Sozialbehörden an einer Zusammenarbeit. Wurde ich früher eher ignoriert, so werde ich jetzt sehr oft um Unterstützungen gebeten. Und obwohl ich noch gar nicht so bekannt am Markt bin, erhalte ich plötzlich eine Vielzahl an Bewerbungen.»



«Viele weigerten sich, in ein Spital zu gehen»: Gabi Gübel.

«Lesen ist eine ungefährliche Beschäftigung»

Stephan Winiger,
Buchhandlung Wolf, Küsnacht

«Generell sind im Buchhandel in-habergeführte Kleinbetriebe bes-ser durch die Krise gekommen als komplex organisierte Grossbetrie-be, weil sie individueller auf die Be-dürfnisse der Kundschaft eingehen konnten. Und wie war das bei Wolf? Unser Konzept beruht auf einer beeindruckenden Bücherauswahl und freundlich-kompetenter 1:1-Ber-beratung. Mit dem Lockdown wurde dieses Geschäftsmodell unbrauch-bar. Was nun? Es blieben Haus-lieferdienst und der Aufbau einer Abholstation. Das war mit sehr viel Arbeit verbunden. Und die nerv-liche Belastung war hoch. Würden die Leute unter diesen Umständen noch bestellen? Die Antwort war: Ja! Von Anfang an wurden wir mit Bestellungen (online und telefo-nisch) geradezu überschüttet. War-um? Viele Menschen hatten das Bedürfnis, uns zu unterstützen und dazu beizutragen, dass es uns auch nach dem Lockdown noch gibt.

Dann entsprach unser Angebot schlicht einem Bedürfnis, zumal auch die Bibliotheken geschlossen waren. Lesen ist eine ungefähr-liche Beschäftigung. Wir waren schneller als der Online-Handel. Viele Küsnachter waren im Home-Office und blieben im Dorf. Sehr viele sind in dieser Situation über-haupt erst auf uns aufmerksam geworden, auch dank toller Unter-stützung durch die Lokalpresse. Und das Schönste ist: Der Erfolg ist nachhaltig.»



Trotz Digitalisierung: Stephan Winiger spürte mehr Interesse an Büchern.

«Reiseplanung ist kurzfristiger geworden»

Die Hotels wurden während Corona nicht behördlich geschlossen – aber de facto bedeuteten die Massnahmen für viele dasselbe. Martin von Moos, Präsident der Zürcher Hoteliers, glaubt an die Branche und an den Auslandstourismus – sofern das Reisen sicherer wird.

Interview

Mark Gasser

Martin von Moos, einige grosse Hotels mussten für immer schliessen. Warum war die Hotelbranche durch die Massnahmen so stark getroffen, wenngleich Sie ja offen bleiben durften?

Martin von Moos: Die Einschränkungen, die der Bundesrat und der Kanton verhängten, kamen de facto einer Schliessung gleich – zum Nachteil vieler, da viele Hotels gerade nach dem ersten Lockdown im Unterschied zur Gastrobranche nicht Anspruch auf Entschädigungen hatten. Auch in den Verhandlungen mit den Vermietern war dieser Umstand ein Nachteil. Und wir waren ja von Reisebeschränkungen, Quarantäne und so weiter genauso betroffen. Das Hotel Belvoir in Rüschlikon ist ein Geschäfts- und Seminarhotel, aber auch mit Freizeitreisenden. Von daher sind wir nicht ganz so stark abhängig vom ausländischen Markt als andere.

Sie konnten ein Gesuch für das zweite Härtefallpaket von Bund und Kanton stellen für die von Ihnen geführten Hotels Belvoir und Sedartis. Rund einem Dutzend bekannten Zürcher Hotels nützten diese Pakete nichts mehr: Sie mussten schon vorher für immer schliessen. Ist das nur der Anfang einer grossen Bereinigung in der Hotelbranche?

Von Moos: Es schmerzt natür-

lich, dass renommierte Hotels wie das Swissôtel in Oerlikon, ein Ascott oder ein Glärnischhof unverschuldet schliessen mussten. Trotzdem muss man differenzieren, zumal jeder Betrieb unterschiedlichen Voraussetzungen hat: Wegen Umnutzungen, weil die Managementgesellschaft andere Pläne hatte, oder weil es Probleme mit den Vermietern gab wie beim Ascot. Im Grunde reicht bei fast allen Hotels die Liquidität nur zum kurzfristigen Überleben. Das Vertrauen in den Zürcher Markt ist aber gross, deshalb waren ins-

«Im Grunde reicht bei fast allen Hotels die Liquidität nur zum kurzfristigen Überleben.»

titutionelle und internationale Investoren, aber auch Private bereit, die Liquidität zu gewährleisten. Daher rechnen wir mit einer Erholung des Marktes. Klar ist: Die Hotellandschaft in Zürich wird nach der Krise anders aussehen.

Inwiefern?

Von Moos: Ich kann mir vorstellen, dass internationale Ketten die Krise und Unsicherheit nutzen werden, um ihre Position zu stärken – unter Umständen auf Kosten der privaten und Individualhotellerie. Die Krise kann aber auch Chancen für kleine Nischen-



«Sicherheit, Sauberkeit, Hygiene, Abstand – da wird einiges hängen bleiben nach

player bieten. Es werden sicher neue Beherbergungsformen kommen. Die Frage stellt sich auch, inwiefern Hybridsysteme wie Business-Apartments eine Rolle spielen werden, oder wie sich der Airbnb-Trend weiterentwickelt, der stark rückläufig war. Gerade bei Airbnb ist die Frage berechtigt: Will das nach Corona noch jemand – rein aus Sicherheits- und Hygieneüberlegungen?

Wird es neue Marketinganstrengungen benötigen, um die Gäste wieder anzulocken?

Von Moos: Absolut. Wir sind gemeinsam mit Zürich Tourismus daran, die für den Raum Zürich sehr wichtigen Fernmärkte in den USA, China und den Golfstaaten zu bearbeiten. Wir sind in der Hotellerie auch auf sehr verschiedene Märkte angewiesen: auf den Flughafen, auf die Reisetätigkeit, aber auch auf den Impfprozess und eine erfolgreiche Teststrategie. Neu wird sich die Branche 2021 nach gewissen Lockerungen zunächst auf den Schweizer und europäischen Markt als primären Markt fokussieren. Der Drang

nach Reisen ist ein Grundbedürfnis des Menschen – es wird aber zwei, drei Jahre dauern, bis sich der Auslandstourismus wieder auf dem Stand von früher einpendelt.

Einen konkreten Vorschlag zur «Hotellerie der Zukunft» haben Sie ja selber gemacht: Hier im Belvoir in Rüschlikon haben Sie Zimmer als Homeoffice vermietet. Auch Ihr Wochenendpaket mit Essen im hauseigenen Gourmetlokal fand bei Gästen aus der Region Anklang. Können solche Ideen auch längerfristig die Ausfälle kompensieren?

Von Moos: Die Homeoffice-Vermietung ist ein Nischenangebot und umsatzmässig nur ein Tropfen auf den heissen Stein. Die Gourmet-Packages hatten wir schon vor der Pandemie. Aber die laufen gerade jetzt sehr gut – im Februar hatten wir dank der Hotelgastroonomie gar dieselbe Belegung wie vor einem Jahr, die Belegschaft konnte teilweise aus der Kurzarbeit geholt werden. Vielen Schweizer Gästen droht momentan dermassen die Decke auf den Kopf zu fallen, dass sie einfach auswärts



der Krise»: Hotelier von Moos.

Bild Mark Gasser

essen gehen wollen. Aber ein Hotel wie unseres lebt auch von Seminaren, Banketten und externen Gästen. Viele Hochzeiten wurden auf dieses Jahr verschoben, doch sind einige bereits wieder abgesagt.

Auch der Geschäftstourismus kam zum Erliegen. In einem Strategiepapier von Zürich Tourismus wurde die Idee erwähnt, eine übergreifende Annullationsversicherung für Tagungen und Seminare anzubieten. Warum sehen Sie hier Potenzial?

Von Moos: Während der Pandemie war die Planungssicherheit ein Bedürfnis. Und dies ist eine von mehreren Möglichkeiten, gerade im Seminar- und Bankettbereich mehr Sicherheiten zu schaffen für die Kunden. Ich bin überzeugt, dass die Seminare wieder zurückkehren werden. Wir spürten das im vergangenen August bis Oktober: Die Nachfrage ist rasch wieder angestiegen. Es hat sich gezeigt, dass Videokonferenzen ab 15 Personen nicht mehr effizient sind.

Die Tourismusbranchenverbände haben ein «Clean & Safe»-Label

ins Leben gerufen (sauber und sicher). Warum braucht es das, wenn das ja im Gastgewerbe selbstverständlich sein sollte?

Von Moos: Im Hotel treffen sich viele Menschen und es findet ein Austausch zwischen Gästen und Angestellten statt. Nun müssen wir lernen, uns auf die Bedürfnisse der Gäste neu einzustellen. Wir müssen die Lehren ziehen, dass man diesen mit etwas mehr Distanz, etwas mehr Platz – gerade in Restaurants – begegnen und gewisse Abläufe auch mithilfe der Digitalisierung lösen kann: Etwa den Check-in-Prozess. Sicherheit, Sauberkeit, Hygiene, Abstand – da wird einiges hängenbleiben nach der Krise. Der Gast wird wohl nicht mehr mit einem warmen Händedruck begrüsst werden. Dank unserer Schutzkonzepten haben sich auch während Corona die paar Gäste sehr wohl gefühlt. Diesen guten Ruf der Schweizer Hotellerie müssen wir aufrechterhalten.

Ihr Verband hatte die Burka-Initiative vehement abgelehnt. Befürchten Sie nach dem «Ja»

nun ein Ausbleiben von Touristen aus dem arabischen Raum?

Von Moos: Gerade im Sommer haben wir viele Individualreisende aus dem arabischen Raum. Für mich ist der mögliche Ausfall der arabischen Gäste nicht das wichtigste Argument gegen die Initiative. Die Schweizer Hotellerie empfängt traditionell Gäste aus der ganzen Welt und zeigt Toleranz und Offenheit gegenüber anderen Ländern und Kulturen. Ich käme nie auf die Idee, einem Gast Kleidervorschriften zu machen. Diese Toleranz sollten wir als Schweiz beibehalten, daher war die Initiative für mich unverhältnismässig.

Wird sich weltweit die Mobilität nach Corona reduzieren und der durchschnittliche Tourist weniger reisen – oder weniger weit?

Von Moos: Im Gegenteil, es wird irgendwann eine Erholung geben, gerade wenn man den wachsenden asiatischen Raum berücksichtigt. Aber gerade asiatische Touristen sind ja aktuell auch sehr vorsichtig. Daher müssen wir in der Schweiz auch ein Testregime forcieren sowie vereinfachtes Reisen für Geimpfte, um ein sicheres Umfeld beim Reisen bieten zu können. Aber da passiert noch zu wenig.

Bestimmt hat die Geschwindigkeit, mit welcher der Impfstoff entwickelt wurde, die Diskussion über Impf-Privilegien und Impfpflicht angeheizt.

Von Moos: Ob man sich impfen lassen will, ist jedem selber überlassen. Aber gleichzeitig ist es doch legitim, wenn eine Airline jemandem, der ein potenzielles Risiko darstellt, das Fliegen verweigert. Es gab schon ganz viele Länder, die man schon vor der Pandemie ohne bestimmte Impfungen nicht besuchen konnte. Daher verstehe ich die ganze Diskussion nicht.

Hotels als Impfzentren standen im Kanton Zürich eine Weile auch zur Debatte...

Von Moos: Ja, unser Verband hat sich auch aktiv darum bemüht und angeboten, unsere Infrastrukturen zur Verfügung zu stellen. Grosse Hotels mit grossen Sälen wären ideal für die Einrichtung von Impfzentren. Leider haben wir von der Zürcher Gesundheitsdirektion einen Korb erhalten. Hotels hätten

eigentlich die geeignete Infrastruktur mit Ruheräumen (Hotelzimmer) und Verpflegungsmöglichkeiten. Offiziell hiess es, wir hätten uns früher bewerben müssen.

Die Zürcher Hoteliers, GastroZürich sowie die Hotel und Gastroformation (HGf) haben mit dem Kanton Zürich das Corona-Angebot «Gastro Porto» lanciert: Wie ist das Projekt am Ausbildungszentrum Wädenswil mit Kursen, Schnuppertagen und zusätzlichen Trainings für sämtliche Berufe der Branche seit dem 22. Februar angelaufen?

Von Moos: Wir haben schon 350 Anmeldungen. Es war für uns sehr wertvoll, für den beruflichen Nachwuchs solche Kurse anzubieten – gerade bei Betriebsschliessungen oder Lehrlingen, welche die Abschlussprüfung nicht vorbe-

«Grosse Hotels mit grossen Sälen wären ideal für die Einrichtung von Impfzentren.»

reiten konnten. Auch Schnupperlehren werden so bestmöglich ersetzt. Der Nachwuchs und dessen Ausbildung hat massiv unter Corona gelitten – sowohl in der Praxis, aber auch was die Lerninhalte angeht. Das kann mit diesem Programm aufgefangen werden.

Was besorgt Sie derzeit im Hinblick auf die Tourismusregion Zürich am meisten?

Von Moos: Grosse Sorgen bereitet uns ganz klar die Entwicklung des Flughafens und der Airlines. Der Flughafen ist für uns Hoteliers und den Tourismus sowie die Zulieferer die Lebensader. Wenn da keine schnelle Erholung einsetzt, bleibt es für uns länger dramatisch. Jeder zweite ausländische Tourist kommt über einen unserer Landesflughäfen in die Schweiz. Dort kann der Betrieb erst wieder hochgefahren werden, wenn es verlässliche Reisebestimmungen gibt. Bis dahin herrscht die Kurzfristigkeit vor: Dieser Trend, die Reiseplanung kurzfristiger anzugehen, hat sich bereits vor Corona angekündigt und wird wohl über 2021 hinaus anhalten.

Homeoffice als Bremsen für die Volkswirtschaft

Zürchs Volkswirtschaft ist überdurchschnittlich geschrumpft. Dass die Homeoffice-Pflicht der Wirtschaft enorm schadet, belegen dabei die jüngsten Zahlen – unter anderem beim Verkehr.

Die Corona-Krise verstärkt den Wandel auf dem Zürcher Arbeitsmarkt, der schon seit Jahren stattfindet. Eine Erkenntnis, die dabei nicht überrascht: Haupttreiber des Wandels ist die Digitalisierung. Dies ergab eine Analyse im vierteljährlich erscheinenden «Zürcher Wirtschaftsmonitoring», einem Organ der Volkswirtschaftsdirektion.

Demnach kam es 2020 auch zu stärkeren Branchenverschiebungen als in den Jahren zuvor. Den grössten Beschäftigungsverlust verzeichnete die Gastronomie mit einem Abbau von schätzungsweise 3400 Vollzeitstellen. Im Bereich Gesundheit und Soziales (+2300), in der öffentlichen Verwaltung und Bildung (+2100), in der IT-Branche (+1900) sowie der Elektroindustrie (+1270) wurden hingegen neue Stellen geschaffen.

Die Pandemie dürfte die Zürcher Volkswirtschaft bis Ende 2021 rund 15 Mia. Franken Wertschöpfung kosten, verglichen mit der Situation ohne Corona-Krise. Alleine im letzten Jahr schrumpfte die Wirtschaftsleistung schätzungsweise um fast 4 Prozent. Die grössten Einbrüche verzeichnen das Gastgewerbe mit einem Rückgang der Wirtschaftsleistung von 40 Prozent und die Transport- und Verkehrsbranche – dazu gehört der Flughafen, der ZVV und Taxiunternehmen (minus 22 Prozent). «Das hat zu grossen Teilen einen Zusammenhang mit der Homeoffice-Pflicht. Solange die Leute im Homeoffice sind, kann sich der öffentliche Verkehr nicht erholen», sagte Volkswirtschaftsdirektorin Carmen Walker-Späh (FDP) in einem Interview mit der NZZ. Gleichzeitig könne diese



Die Transport- und Verkehrsbranche – hier der Hauptbahnhof Zürich – ist während

Regelung nicht isoliert betrachtet werden und müsse mit der Öffnung des Detailhandels und der Gastronomie koordiniert sein.

Krisenhelfer Digitalbereich

Im langfristigen Vergleich weist der Strukturwandel im Kanton eine hohe Dynamik auf und die Branchenverschiebungen sind ausgeprägt. Das Stellenwachstum fiel in den digital affinen Branchen stark aus, und die Erwerbstätigen passen sich rasch an. Insgesamt

hat sich die Dynamik des Strukturwandels für die gesamte Wirtschaft ausgezahlt: Seit 1980 betrug das Stellenwachstum im Kanton Zürich über alle Branchen 59% (Schweiz 40%). Auch in der Coronakrise spielen digitale Dienstleistungen eine wichtige Rolle.

«Die verstärkte Nutzung digitaler Kanäle hat in der Krise verschiedenen Branchen, insbesondere dem Detailhandel, geholfen, besser durch die Krise zu kommen. Dies hilft der gesamten

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/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



der Pandemie um 22 Prozent eingebrochen, errechnete der Kanton. Bild Mark Gasser

Wirtschaft und dürfte auch nachhaltige Effekte haben», sagt Andrea Engeler, Chefin des Amtes für Wirtschaft und Arbeit.

Zwar habe die Zürcher Wirtschaft die zweite Pandemiewelle besser gemeistert als die erste. Gleichzeitig warnte Walker Späh vor einer Aufrechterhaltung der Homeoffice-Pflicht. In Anspielung auf eine Forderung nach mehr Impfstoffen, um zumindest die vulnerablen Personengruppen zu impfen, appellierte sie jüngst auch aus volkswirtschaftlicher Sicht an den Bund, «den Ruf des Wirtschaftsmotors der Schweiz nicht zu ignorieren.» Dazu gehöre die Abhängigkeit vom internationalen Tourismus – und damit vom Flughafen. «Corona hat unsere Wirtschaft deutlich stärker getroffen als andere Gegenden der Schweiz. Das liegt vor allem daran, dass Zürich mit dem Flughafen stark vom internationalen Tourismus abhängig ist», sagte Walker Späh an einer Medienkonferenz – und verlangte quarantänefreies Reisen bei Nachweisen einer Impfung, eines negativen Testresultats oder einer Immunisierung. (ZW)



POLITIK
Kurz & kritisch

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

Auch wenn das «Ende» der Corona-Krise dank den Impfungen in Reichweite liegt, wird der durch die Lockdowns verursachte Konjunkturschock viele Unternehmen noch länger hart treffen. Die Normalisierung der wirtschaftlichen Lage dürfte weit über das Jahr 2021 hinausreichen. Gerade jetzt ist die Politik aufgerufen, alles dafür zu unternehmen, dass aus der Schockstarre ein Wirtschaftsaufschwung entstehen kann. Durch die Zusammenarbeit mit dem KGV hat SVP-Kantonsrat Marcel Suter einen dringl. Vorstoss (KR 63/2021) aufgegleist und diesen mit Thomas Vogel (FDP) eingereicht. Der Regierungsrat wird aufgefordert, in einem «Massnahmepaket für einen wirtschaftlichen Aufschwung» kurz-, mittel- und langfristige Massnahmen zu erarbeiten. Mit diesen sollen die Wirtschaft stimuliert, der Konsum gefördert, Bürokratie abgebaut sowie der Digitalisierungsprozess in der Verwaltung vorangetrieben werden. Durch wirtschaftsfreundliche und innovative Politik soll der Aufschwung Rückenwind erhalten. Gute Ideen sind vorhanden, jetzt braucht es Teamwork zwischen Verwaltung und Wirtschaft.

KMU-Studie: Finanzen grösstenteils stabil

Fast 80 Prozent der Zürcher KMU wären vor der Corona-Pandemie in der Lage gewesen, bei ausbleibenden Einnahmen ihre nicht durch Kurzarbeit gedeckten Fixkosten aus eigenen Mitteln für drei Monate zu tragen. Zu diesem Schluss kommt eine Studie der Universität St. Gallen, die im Auftrag der Volkswirtschaftsdirektion des Kantons Zürich durchge-

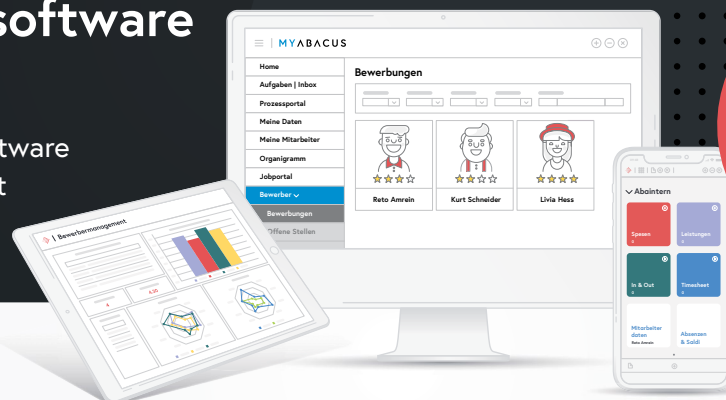
führt wurde. Die Befragung von über 700 Zürcher KMU fand im Oktober und November statt. Hoher Konkurrenzdruck und niedrige Margen sowie geringer Umsatz sind aus Sicht der KMU die zentralen Gründe für eine fehlende finanzielle Stabilität. Neben Massnahmen zur Sicherung der Liquidität und zur Kostensenkung bekämpfen 25 Prozent

der Zürcher KMU die Krise mit Innovationen. 38 Prozent wollen nach Corona neue Produkte oder Dienstleistungen einführen, 39 Prozent ihre Liquiditätsplanung verbessern, fast die Hälfte mehr Reserven anhäufen. Was sich auch bestätigt hat: Viele KMU zahlen in die Arbeitslosenversicherung ein, haben aber im Bedarfsfall kein Anrecht auf Entschädigungen. ■

Anzeige

HR, Lohn- und Zeitsoftware aus einer Hand

Abacus Human Resources – die Software für effizientes Personalmanagement



Weitere Informationen finden Sie unter:
abacus.ch/hr

Abacus Forum
Human Resources
06.05.2021,
virtueller Event
Anmeldung:
abacus.ch/forum

ABACUS

Zürich: Rosinenpicken beim Verkehr

Ein Workshop, der diesen Namen nicht verdiente, ein Stadtrat, der die Halbierung der Spuren erzwingen wollte, und ein Neuanfang: Rund um die Veloroutenplanung und Sanierung der Bellerivestrasse sind die Verbände wieder gesprächsbereit.

Marc Bourgeois

Städte sind in der Geschichte stets dort entstanden, wo der Verkehr durch musste. Das gilt für New York und Istanbul, aber auch für die Stadt Zürich: Am Ende des Zürichsees konnte die Limmat überwunden werden. Damit ist klar: Städte sind natürliche Zentren des Mobilitätsnetzes. Entsprechend tragen die historischen Einfallsachsen in die Stadt Zürich Namen wie «Winterthurerstrasse», «Schaffhauserstrasse», «Wehntalerstrasse», «Birmensdorferstrasse» oder «Forchstrasse».

Beim S-Bahn-Netz, das von allen kantonalen Steuerzahlern mit hunderten Mio. pro Jahr subventioniert wird, profitiert die Stadt Zürich ganz gerne von dieser Zentrumsfunktion. Beim Pendant aber, dem kantonalen Strassennetz, das von den Strassenbenützern allein finanziert wird, vergisst sie ihre Zentrums-



Den via «Workshop» versuchten Spurabbau zugunsten der Velofahrer empfanden viele Verbände als Zwängerei.

funktion ganz schnell wieder und drängt überall auf einen Rückbau. So auch an der Bellerivestrasse, der verkehrsreichsten kantonalen Einfallsachse – also nicht irgendeine Strasse, sondern eine kanto-

nale Hauptverkehrsstrasse und überdies eine Durchgangsstrasse des Bundes. Sie bewältigt stellenweise rund doppelt so viel Verkehr wie der Gotthard-Strassentunnel.

Im Herbst 2020 preschte der zuständige Stadtrat Richard Wolff vor und verkündete eine «versuchsweise» Halbierung der Anzahl Spuren auf der Bellerivestrasse. Dies inmitten eines laufenden Workshopverfahrens, an dem auch der KGV beteiligt war. Das Verfahren entpuppte sich damit als Feigenblatt. Nach diesem Foul sahen sich der KGV und fünf weitere Verbände gezwungen, sich vom Workshopverfahren zurückzuziehen.

Was Richard Wolff nicht sagte, aber nach der erzwungenen Veröffentlichung der geheim gehaltenen, städtischen Verkehrsstudien bekannt wurde: Ein durchgängiger Spurabbau an der Bellerivestrasse bei gleichzeitiger Respektierung der Kantonsverfassung ist kaum möglich. Und: Die Stadt hatte die für diese Kantonsstrasse zuständigen Stellen im Kanton entgegen eigener Aussagen in keiner Weise involviert.

Inzwischen wurden diese undurchdachten Pläne vorerst auf Eis gelegt. Zudem hat der Gesamtstadtrat dem zuständigen Stadtrat Wolff das Dossier entzogen. Damit ist der KGV zusammen mit den üb-

rigen Verbänden wieder bereit, in den Dialog mit der Stadt zu treten.

Seine Zusage knüpft er an mehrere, an sich selbstverständliche Voraussetzungen. So sind auf der Bellerivestrasse auch die übergeordneten Interessen und demokratische Entscheide zu berücksichtigen. Das gilt insbesondere für die Leistungsfähigkeit dieser Verkehrsverbindung, die nach Art. 104 Abs. 2bis der Kantonsverfassung zu erhalten ist. Es sei daran erinnert, dass dieser Artikel im Jahr 2017 nicht nur von der kantonalen Stimmbevölkerung, sondern insbesondere auch von den betroffenen Stadtkreisen 7+8 angenommen wurde. Zudem sind die Interessen von Anwohnerschaft, Gewerbe und Wirtschaft im Seefeld zu berücksichtigen. Und: Zwecks besserer Lösungen für den überregionalen Veloverkehr ist der Betrachtungsperimeter zu öffnen.

Zum Schluss noch dies: Natürlich, auch der Individualverkehr muss schleunigst dekarbonisiert werden, und es braucht bei allen Verkehrsträgern mehr Kostenvahrheit und kombinierte Mobilitätsketten. Aber auch danach wird das jahrtausendealte Bedürfnis nach Individualverkehr nicht abreißen. Und dieser wird, wie ein Teil des ÖV, Platz auf leistungsfähigen Strassen brauchen.

«Das macht uns Sorgen»

Susanne Brunner erklärt, was die Bellerivestrasse fürs Gewerbe im Seefeld bedeutet.



Susanne Brunner ist SVP-Gemeinderätin und Präsidentin des Gewerbevereins Seefeld.

Was sagen Sie zur Situation an der Bellerivestrasse?

Susanne Brunner: Das Gewerbe leidet seit einem Jahr unter der Corona-Krise. Die Umsätze sind infolge Zwangsschliessungen und der Corona-Massnahmen eingebrochen. Darum sind die Verkehrsfragen für das Überleben der Betriebe nun entscheidend. Davon hängt es ab, ob das Seefeld ein Standort bleiben kann für Detailhandel, Gastronomie und Gewerbe.

Eine Reduktion auf zwei Fahrspuren an der Bellerivestrasse hätte einen Verkehrsinfarkt aus-

gelöst, der sich bis in die Seegemeinden ausgewirkt hätte. Das Seefeld wäre von Ausweichverkehr überschwemmt worden und die Erreichbarkeit der Geschäfte hätte sich massiv verschlechtert. Die Phase der Sanierung Bellerivestrasse wird eine grosse Herausforderung werden. Darum muss eine sorgfältig austarierte Lösung dafür gefunden werden.

Was sind neben der Sanierung der Bellerivestrasse die grössten verkehrspolitischen Herausforderungen im Seefeld?

Brunner: Derzeit werden schrittweise Parkplätze abgebaut. Mit der Umsetzung der Velorouteninitiative befürchten wir, Parkplätze im grossen Stil zu verlieren. Das macht uns Sorgen. Denn Parkplätze sind entscheidend für das langfristige Überleben vieler Betriebe. (r.) ■

Digital sind wir effizienter, doch der Mensch bleibt analog

KOLUMNE
LUDWIG HASLER

Corona treibt die Digitalisierung an, klar. Nicht allein mit Home Office. Karriere machen auch Sexroboter. Doppelt so viele Bestellungen wie zuvor, melden Hersteller. Beispiellos sei auch der Andrang in Sexpuppenbordellen in Dortmund, Wien, Barcelona. Logisch, wo fleischliche Annäherung zu riskant wird, empfiehlt sich die maschinelle. Läuft, wie ich lese, reibungslos, jedenfalls effizient. Ohne das übliche menschliche Geknorze. Wie Homeoffice. In Zeiten der Seuche mehr als eine Notlösung. Zu Hause arbeiten wir effizienter. Die Produktivität stieg sogar. Flexibilität schlägt den Fetisch Präsenzzeit. Wo at home gearbeitet wird, da wird gearbeitet. Pendeln fällt weg, Quasseln auch, Hahnenkampf dito. Prozesse werden schlanker, Mitarbeiter flexibler. Auch freier, engagierter? Schön wärs. Begnügten sich doch bisher (laut Gallup-Umfrage) über 80 Prozent mit «Dienst



Philosoph, Physiker, Autor
lhasler@duebinet.ch

nach Vorschrift», als wären sie ein Haufen Knechte. Ausbildung top, Engagement unterirdisch. Ändert Digitalisierung nun die Mentalität? Machen die Leute ihre Arbeit nun zu ihrer eigenen Sache? Angestellte als Unternehmer im Unternehmen? Mehr Home Office, mehr Zeitsouveränität, mehr Selbstbestimmung – mehr Verantwortung?

Na ja, mehr Freiheit macht auch mehr Druck. So toll es klingt, wenn es der Firma egal ist, wo und wann ich arbeite, es bedeutet auch: Hauptsache, ich performe. Ich bin dann genau das, was ich leiste, sonst nichts. Ich = mein Output. Input wird Privatsache. Für Nerds herrliche Zeiten. Für schnelle, findige, kreative Köpfe. Die müssen nicht länger Bürostunden absitzen, sie liefern just in time – und gehen segeln. Oder liefern vom Segelboot. Was aber ist mit all den andern, den nicht so Begabten, die nie einen Strick zerreißen, im Schutz der Betriebsstruktur aber ordentlich mitwirken? Für sie wird Flexibilität zur Bedrohung. Der neue Angestellte soll für einen Auftrag alles geben – und sich daran gewöhnen, auf Probe angestellt zu sein. Unternehmer seiner selbst, das tönt

gut. Aber wie viele verkraften diese Existenz als hochqualifizierte Tagelöhner?

Was würde aus dem Unternehmen? Lediglich eine Plattform, die zerstückelte Aufträge an freischaffende Crowdworker vergibt, mit denen sie online verkehrt? Woher nähme sie dann ihre Identität, ihren «Markenkern», mit dem sie auf dem Markt punktet? Dazu braucht sie eine ausgeprägte Unternehmenskultur. Die wiederum floriert nur dank Mitarbeitern, die sie verkörpern.

Und was wäre mit Innovation? Seit wann platzte vor Inspiration, wer einsam am Strand sitzt und sich bis morgen was einfallen lassen sollte? Schlaue Ideen beginnen als Schnapsidee, die springen eher nebenher heraus, im übermütigen Gespräch beim Feierabendbier, beim Blödeln am Kaffeeautomaten. Unser Hirn ist zwar ein Wunder, doch alles andere als eine Rechenmaschine, eher ein «Sozialorgan» (Joachim Bauer). Das braucht mehr als Daten, es braucht Motivation, Beachtung, Interesse, Anregung. «Die stärkste Motivationsdroge ist der andere Mensch.» Dazu muss er bitte präsent sein.

Der Mensch bleibt einstweilen analog.

Viele Zürcher Hotels bangen um ihre Existenz

Eine via Telefonpanel im Februar durchgeführte Umfrage des Zürcher Hotelier Vereins (ZHV) bestätigt eine Umfrage von HotellerieSuisse: Von den 90 teilnehmenden Zürcher Betrieben bangen viele um ihre Existenz. Allein 37 von ihnen (41 %) bangen wegen mangelnder Liquidität um ihre Existenz. 55 Hotels (61 %) bezeichnen ihre Lage als «schlecht/angespannt». Ein Drittel der Hotels sieht das schlechte Betriebsergebnis als Bedrohung fürs Unternehmen. Über 60 Prozent haben Umsatzverluste von 60 und mehr Prozent eingefahren. Mehr als 39 Prozent verzichten wegen Corona auf Lernende oder bieten 2021 weniger Lehrstellen an (10,7 %).

Gut 46 Prozent der befragten Zürcher Hotels haben vor Corona gefasste Investitionspläne auf Eis gelegt. Immerhin gut 27 Prozent wollen trotz allem investieren, und knapp 5 Prozent sogar aufgrund der Coronakrise. (M. G.)

Testoffensive des Bundes gestartet

Um das Testvolumen auszubauen, finanziert der Bund (sprich: die Steuerzahler) seit dem 15. März sämtliche durchgeführten Schnelltests. Bislang sind die Kosten für diese Art von Tests nur bei Personen mit Symptomen sowie Spezialfällen übernommen worden. Weiter will der Bundesrat auf Massentests in Firmen und Schu-

len setzen. In Zukunft sollen zudem Selbsttests zur Eindämmung der Pandemie beitragen. Derzeit konsultiert der Bundesrat die Kantone zum zweiten Lockerungsschritt. Entscheiden wird er morgen Freitag, dem 19. März. Statt ab dem 22. März (so wird erwartet) mit Einschränkungen wieder Veranstaltungen mit Publikum zu er-

möglichen, forderte der KGV eine mit dieser nationalen Teststrategie verbundene vollständige Öffnung.

Seit dem 3. März können Gastrobetriebe ein Gesuch für die Eröffnung von Betriebskantinen einreichen. Das Zürcher Amt für Wirtschaft und Arbeit zählte zuletzt rund 200 anerkannte Kantinen auf. (r.)

Anzeige





„Fachkundige, professionelle Betreuung in der Pflege und unterstützende Hand in allen administrativen Belangen.“
Patienten-Feedback

Begleiten – Betreuen – Unterstützen

Sie betreuen einen chronisch kranken oder sterbenden Angehörigen, Freund oder Freundin und suchen Entlastung und Unterstützung?

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

Für Angehörige bedeutet die Betreuung von nahestehenden Personen einen immensen Aufwand, daher biete ich in nachstehenden Bereichen meine Unterstützung an:

- Krankpflege sowie Unterstützung in der Palliativpflege
- Hilfe bei der erforderlichen Finanzierung für Behandlungen
- Übernahme anfallender administrativer Arbeiten
- Entlastung der betroffenen Familien

Melden Sie sich bei mir – wir besprechen gemeinsam, wie ich Ihnen helfen kann.

Kontaktieren Sie mich – gemeinsam finden wir eine Lösung.

Gabi Guebel
Telefon +41 79 910 53 68
Verfügbar 10:00 – 17:00 (CET)

Mail guebel.gabi@gmail.com
Web www.gabiguebel.ch

GABI GUEBEL
BEGLEITUNG MIT HERZ

Palliative Pflege mit Herz
Gabi Guebel – Dipl.-Pflegefachfrau

Der Weg zum Stockwerkeigentum

Manch ein Grundeigentümer liebäugelt mit einem Neubau anstelle seines in die Jahre gekommenen Einfamilienhauses. Vielleicht inspirieren ihn Schlagworte wie «Innenverdichtung» oder «Bodenknappheit». Oft ist dann der Weg bis zu einer Machbarkeitsstudie für die Realisierung einer Liegenschaft mit mehreren Wohnungen nicht mehr allzu weit.

Hans Egloff

Der Entschluss für einen Neubau ist also gefasst, die Baubewilligung erteilt: Das Mehrfamilienhaus kann gebaut werden. Spätestens jetzt ist der Moment gekommen, alle organisatorischen und rechtlichen Fragen bezüglich Verwaltung dieser neuen Wohnungseinheiten im Detail zu regeln, denn nicht jeder Bauherr möchte auch gleichzeitig als Vermieter fungieren und für sein weiteres Leben die Verantwortung für alle Wohnungen tragen. Eine der Möglichkeiten hierfür ist die Begründung von Stockwerkeigentum. Dadurch können die Wohnungen verkauft werden, was allenfalls ein Argument hinsichtlich der Finanzierung des ganzen Projekts ist. Ferner können die Käufer ihre Wohnungen geschmacklich individuell ausgestalten. Letztlich ist dann der Bauherr nur noch über die Stockwerkeigentümergeinschaft mit den anderen Woh-



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

nungseigentümern verbunden. Er wird mit dieser Lösung also nicht zum alleinigen Träger eines Kostenrisikos für zukünftige Renovationen und Erneuerungen.

Zeitpunkt der Begründung

Stockwerkeigentum entsteht mit dessen Eintragung im Grundbuch und kann auch vor der baulichen Fertigstellung einer Liegenschaft begründet werden. Hierfür braucht es als Rechtsgrund den sogenannten Begründungsakt. Dieser muss in Zürich beim jeweils für das Baugrundstück zuständigen Amtsnotariat öffentlich beurkundet werden. Für jede

Stockwerkeinheit wird im Grundbuch ein eigenes Blatt angelegt. Mit diesem eigenen Grundbuchblatt wird die Selbständigkeit jeder Stockwerkeinheit noch einmal besonders hervorgehoben.

Begründungsakt

Die erste Möglichkeit für einen Begründungsakt ist ein Vertrag zwischen den Miteigentümern der Bauparzelle. Dieser Vertrag hat u.a. die Regelung der nachfolgenden drei Punkte zum Inhalt. Zuerst ist der explizite Wille

«Nicht jeder Bauherr möchte auch gleichzeitig als Vermieter fungieren und für sein weiteres Leben die Verantwortung für alle Wohnungen tragen.»

Hans Egloff

der Vertragspartner festzuhalten, dass das Stockwerkeigentum begründet werden soll. Ferner ist dann die Abgrenzung zwischen den einzelnen Stockwerkeinheiten zu fixieren, meistens unter Zuhilfenahme eines Aufteilungsplanes. Abschliessend sind noch sogenannte Wertquoten festzulegen. Diese Quoten legen die Beteiligung der Stockwerkeigentümer am Gesamteigentum fest. Sie werden in Bruchteilen mit einem gemeinsamen Nenner angegeben. Allenfalls können noch weitere Vereinbarungen getroffen werden, welche die gesetzlichen Regelungen ergänzen oder ändern, beispielsweise bezüglich Vorkaufs- und Einspracherechten oder bezüglich eines Reglements der Stockwerkeigentümergeinschaft.

Die zweite Möglichkeit besteht darin, dass ein alleiniger Eigentümer eines Grundstücks gegenüber dem Grundbuchamt die Erklärung abgibt, auf dem zu überbauenden Grundstück Stockwerkeigentum bilden zu wollen. Nach dessen Begründung stehen folglich alle Stockwerkeinheiten

vorerst alleine dem Begründer zu. Er kann danach einzeln darüber verfügen respektive sie verkaufen. Letzteres ist das übliche Vorgehen, wenn eine neue Liegenschaft erbaut und danach als Stockwerkeigentumseinheiten verkauft werden soll.

Wertquoten festlegen

Es ist nicht ganz einfach, die Wertquoten zu bestimmen. Ihnen kommt oftmals während der ganzen Lebensdauer der Stockwerkeigentümerschaft eine gros-

se Bedeutung zu. So wird auch vom Gesetz her vorgesehen, dass Kosten aufgrund der Wertquoten aufgeschlüsselt werden. Diese Bestimmung ist zwar nicht zwingend, doch oftmals hütet man sich sie abzuwenden, da auch bei einem anderen Verteilschlüssel die absolute Gerechtigkeit kaum je erreicht werden kann. Etwa wenn es nach Anzahl Quadratmeter geht. In einer grossen Wohnung mag eine Einzelperson leben und in einer kleinen Wohnung kann eine ganze Familie zu Hause sein.

Wertquoten sind eine beständige Grösse während der ganzen Lebensdauer der Liegenschaft und können nur sehr schwer abgeändert werden. So braucht es für deren Abänderung Einstimmigkeit oder ein richterliches Urteil. Dies bedeutet, dass deren Festlegung mit grosser Sorgfalt zu erfolgen hat. Bis heute hat sich in der Praxis keine einheitliche Vorgehensweise für deren Bestimmung herauskristallisiert. Dies hat aber auch den Vorteil, dass ein Ermessensspielraum gewahrt bleibt. Massgebend ist, dass die Faktoren nicht willkürlich auf der

Basis subjektiver Wertschätzung gewählt werden dürfen.

Als Bewertungskriterien sind deshalb Faktoren zu wählen, welche wertbeständig sind. Das heisst, dass sie nicht individuell je nach Stockwerkeigentümer ausgewählt werden noch nach anderen Kriterien, welche Wechseln unterworfen sind. Es ist darum nicht sinnvoll, vom Verkehrswert der einzelnen Stockwerkeinheiten auszugehen. Diese spiegeln lediglich die aktuelle Marktsituation bezüglich Angebot und Nachfrage wieder und sind deshalb oftmals starken Schwankungen unterworfen. Zudem ist der Verkehrswert von persönlichen Bedürfnissen und dem jeweils subjektiven Geschmack abhängig. So darf der individuelle Ausbau einer Wohnung mit luxuriösen Komponenten keinen Einfluss auf die Wertquote haben, da dies abänderbar ist.

Berechnungsfaktoren

In der Praxis wird zur Berechnung der Wertquoten insbesondere gerne auf folgende Faktoren abgestellt: Auf die Grundfläche der einzelnen Stockwerkeinheiten, auf die Grundfläche der zugewiesenen Nebenräume (etwa Kellerabteil oder Bastelraum) und auf die Grundfläche der besonders zugewiesenen Flächen (exemplarisch ein Gartensitzplatz oder Autoabstellplatz im Freien).

Diese Flächen werden regelmässig unterschiedlich gewichtet. So können eine allfällig besondere Lage und Situation einer Stockwerkeinheit innerhalb einer gemeinschaftlichen Baute berücksichtigt werden. Dabei kann sich auch massgebend auswirken, ob eine Stockwerkeinheit sich im Parterre oder in einem höher gelegenen Stockwerk befindet, wie und wann sie besonnt ist oder ob sie sich auf der Garten- oder der Strassenseite befindet. Weitere Kriterien können beispielsweise die Aussicht oder Immissionen aller Art sein.

Sanierung als Rettungsanker

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie bringen viele KMU in Schwierigkeiten. Die Erträge sinken, die flüssigen Mittel werden knapp. Die Zahl der Konkurse nimmt zu. Bevor ein KMU vor dem Aus steht, sollte es prüfen, ob Sanierungsmassnahmen eine Lösung ermöglichen.

Nicole von Reding-Voigt

Einzelne Branchen sind von der Covid-19-Krise besonders stark betroffen. Für andere sind die Folgen vielleicht indirekter Natur, aber dennoch spürbar. Vor allem diejenigen Unternehmen, die nicht über eine solide Kapitalbasis oder über ausreichend finanzielle Reserven aus erfolgreichen Geschäftsjahren verfügen, kommen stark unter Druck. In dieser aussergewöhnlichen Situation ziehen Politik und Behörden viele Register und greifen tief in die Schatullen, um das Schlimmste abzufedern. Hier ohne fachliche Unterstützung den Überblick zu bewahren ist aber vor allem für kleinere Betriebe gar nicht so einfach. Zudem können die verfügbaren Instrumente – Kurzarbeitsentschädigungen, Überbrückungskredite, Härtefallhilfen – nicht alle Probleme beheben. Sie



Nicole von Reding-Voigt
Dipl. Treuhanderexpertin,
Vorstandsmitglied
TREUHAND|
SUISSE, Sekt. ZH

sind auch nicht für alle Unternehmen zugänglich, sondern denjenigen vorbehalten, die direkt und besonders stark betroffen sind, etwa durch vom Bund angeordnete Betriebsschliessungen.

Alle Optionen prüfen

Nicht nur während Corona gilt: Zeichnen sich in einem Unternehmen finanzielle Schwierigkeiten ab, muss das nicht automatisch ins Aus führen. Es gibt betriebswirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Instrumente, die allenfalls eine Sanierung ermöglichen. Je früher man sie einleitet, desto grösser sind die Erfolgsaussichten. Sanierungsmassnahmen verfolgen vor allem zwei Ziele. Sie sollen kurzfristig die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens wiederherstellen. Und sie sollen



Auch in scheinbar hoffnungslosen Situationen ist eine Sanierung oft noch möglich.

Bild Adobe Stock / eelhosiva

Möglichkeiten schaffen, um mittelfristig wieder ausreichend Gewinn zu erwirtschaften und so die Existenz zu sichern. In erster Linie ist es wichtig, die Liquidität und den operativen Betrieb sicherzustellen. Hierfür können Kredite eine Option sein. Auch der Verkauf von Aktiven oder sogar ganzen Unternehmensanteilen ermöglicht den Zufluss von benötigten Geldmitteln. Eine AG oder GmbH kann zudem eine Kapitalerhöhung vornehmen, oder die bisherigen Anteilsinhaber leisten weitere Zuschüsse à fonds perdu. Zu prüfen ist auch eine Umschuldung. Dabei werden vorhandene kurzfristige Kredite in langfristige umgewandelt.

Zeit gewinnen

Eine weitere Massnahme ist die Nachlassstundung. Sie verschafft einem Unternehmen für einen bestimmten Zeitraum Schutz vor seinen Gläubigern, sodass es in der Lage ist, Sanierungsmöglichkeiten zu prüfen und umzusetzen. Hierfür wird beim zuständigen Gericht ein Antrag auf Gewährung der Nachlassstundung gestellt, die bei nicht gelungener Sanierung in einem Nachlassvertrag mündet. Während der Coronazeit

wurden auch hier Erleichterungen für KMU geschaffen.

Gemäss der COVID-19-Verordnung Insolvenzrecht kann momentan auf die sonst zwingend nötige Überschuldungsanzeige beim Gericht verzichtet werden. Neu ist für KMU auch die COVID-19-Stundung, die vom Richter für drei Monate gewährt werden kann. Vorteil einer Nachlassstundung ist, dass unter anderem gegen den Schuldner für Forderungen, die von der Stundung erfasst sind, eine Betreibung weder eingeleitet noch fortgesetzt werden kann.

Erfolgschancen analysieren

Die Grundlage für alle weiteren Massnahmen bildet die Analyse der Ursachen. Eine Sanierung kann nur dann erfolgreich sein, wenn begründete Aussichten auf Erfolg bestehen. Deshalb müssen in einem ersten Schritt die Finanzen, die Strategie und die Geschäftsfelder ausgeleuchtet werden. Durch das Erarbeiten und Bewerten von Handlungsoptionen kristallisiert sich heraus, ob eine Anpassung der Unternehmensstrategie die Erfolgsaussichten verbessern kann. Zeichnet sich dies als gangbarer Weg ab, braucht es einen entsprechenden

Businessplan sowie Finanzierungs- und Liquiditätspläne.

Transparent kommunizieren

Ein KMU in Schräglage, das finanziellen Verpflichtungen nicht mehr oder nicht mehr pünktlich nachkommt, erweckt rasch das Misstrauen seiner Anspruchsgruppen. Seien es Lieferanten, welche die Firma nicht mehr als zuverlässigen Partner wahrnehmen, oder seien es die eigenen Mitarbeitenden, die aufgrund entsprechender Anzeichen oder Gerüchte um ihre Stelle fürchten. Eine solche Entwicklung kostet innert Kürze wertvolles Vertrauen. Zu jedem Sanierungsansatz gehört deshalb auch eine abgestimmte, möglichst transparente Kommunikation. Das Eingeständnis einer finanziellen Krise ist für Gläubiger und Mitarbeitende besser verkraftbar, wenn klar wird, dass sich das Unternehmen aktiv an die Überbrückung dieser Krise macht, und eine Perspektive und ein Zeitplan erkennbar sind, wie die Firma wieder Richtung Erfolg steuert. Dies umso mehr, als Lieferanten und Mitarbeitende direkt betroffen und in vielen Fällen ein aktiver Teil einer erfolgversprechenden Sanierungslösung sind.

Wider das Stockholmsyndrom

Auffällig oft hört man in normalen Zeiten PolitikerInnen sagen, dass sie unabhängig sind und dementsprechend nach bestem Wissen und Gewissen entscheiden. Allenfalls wird angefügt, dass man dem Willen seiner Klientel nachkommen wolle. Nun ist es aber in der Covid-Krise ebenso auffällig, wie ExekutivpolitikerInnen – der Bundesrat und die kantonalen GesundheitsdirektorInnen – der Covid Task Force oder ihren kantonalen Gesundheitsstäben unterordnen und diesem gar hörig sind. Dem scharfen Beobachter kommt es vor, als seien sie von diesem seit zwölf Monaten entführt worden. Nun, auf intelligente Stäbe zu hören ist ja nicht per se ein Fehler, ihm blindlings zu folgen und dessen Ziele zu seinen eigenen zumachen, hat aber einen Namen: Das Stockholmsyndrom.

Der Begriff des Stockholmsyndroms ist auf eine Geiselnahme im Jahr 1973 in der gleichnamigen Stadt zurückzuführen. Damals wurde eine Schwedische Bank im Zentrum von Stockholm überfallen. Vier Angestellte wurden für fünf Tage als Geiseln genommen. Dabei zeigte sich, dass die Geiseln eine größere Angst vor der Polizei als vor ihren Geiselnehmern ent-

DER WADENBEISSER



wickelten und sich schon nach kurzer Zeit voll und ganz mit den Zielen ihrer Entführer identifizieren. Nun haben sich ja die Ziele der Covid-Gesundheitsstäbe über die Monate längst verselbstständigt. Das Coronavirus muss ausgetilgt werden. Es reicht nicht mehr, das Virus mitunter auch wirtschaftsverträglich und sozialpolitisch zu managen. Dabei müsste das Ziel der Exekutivpolitik sein, die Schweiz erfolgreich durch die Pandemie zu führen. Das heisst verhältnismässig und mit Blick fürs Grosse und Ganze. Die aktuellen Corona-

Massnahmen, widersprüchlich und ins Reich des Mikromanagements abgeglitten, werden von Teilen der Bevölkerung weder verstanden noch getragen. Und da soll nun keiner anfügen, wir managen die Krise besser als unsere Nachbarländer. Dem sei gesagt, dass unter Blinden der Einäugige König ist! Der durch exekutive (Gesundheits-)Politik verursachte Schaden ist immens und unverhältnismässig. Noch nie wäre der Nachhaltigkeitsgedanke so wichtig gewesen wie in dieser Pandemie. Nicht im Sinn der Ökologie, sondern im Sinne der Finanzen und des Sozialen.

Auch bei Teilen der Bevölkerung ist das Stockholmsyndrom festzustellen. Die Dankbarkeit gegenüber dem Bundestrat stieg zuletzt ins Unermessliche, als dieser private Treffen mit zehn statt mit fünf Personen aus maximal zwei Haushalten in Aussicht stellte. Dabei war es ja genau besagter Bundesrat, welcher diese fragwürdige Massnahme getroffen hatte.

Hoffen wir, dass unsere im Stockholmsyndrom gefangenen Exekutivpolitiker sich endlich von ihren Entführern emanzipieren und die Ziele neu justieren: Nämlich auf das Gesamtwohl der Gesellschaft.

Anzeige

Der KGV bedankt sich ganz herzlich bei seinen Partnern der Berufsmesse Zürich für die grosse Unterstützung. Da sie 2020 abgesagt werden musste, freuen wir uns um so mehr aufs nächste Mal!

KG V
KMU- UND
GEWERBEVERBAND
KANTON ZÜRICH



**Zürcher
Kantonalbank**

 Schweizerische Eidgenossenschaft
Staatssekretariat für Bildung,
Forschung und Innovation SBF



**Kanton Zürich
Bildungsdirektion
Berufsbildungsfonds**

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

Vorsorgeauftrag

PFP 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

Grossauflage mit 60'000 adressierten Exemplaren an alle KMU in der Stadt und im Kanton Zürich in der Ausgabe vom **22. April 2021!** – Anzeigenschluss: **8. April 2021!**

Im Fokus zu den redaktionellen Themen: **Mobilität, Nutzfahrzeuge, Firmenflotte, Konsum!**

Unser **Inserate-Newsletter**: Einfach **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
und 044 796 14 44 (Produktion). **www.bachmann-printservice.ch**
E-Mail für Anzeigenaufträge: info@bachmann-printservice.ch

Zürcher Wirtschaft



Bild: stock.adobe.com, © Quinter Manzi



Albert Leiser, Direktor Hauseigentümergebiet Kanton und Stadt Zürich

Revision kantonales Energiegesetz:

Ernüchternder Abschluss der 1. Lesung

Der Hauseigentümerverband Kanton Zürich nimmt den Abschluss der 1. Lesung zum teilrevidierten Energiegesetz Ende Februar im Kantonsrat mit Ernüchterung zur Kenntnis. Für die 2. Lesung, die voraussichtlich am 29. März stattfindet, erhofft er sich deutliche Verbesserungen – insbesondere einen Verzicht auf den restriktiven und eigentümerfeindlichen § 11 Absatz 2 («Zurich Finish»).

Beim § 11 Absatz 2 – dem sogenannten «Zurich Finish» – lag zum Auftakt der Detailberatungen am 8. Februar ein Kompromissvorschlag vor, der vom HEV Kanton Zürich nach wie vor unterstützt wird: Verzichtet der Kantonsrat auf den restriktiven und eigentümerfeindlichen «Zurich Finish» und streicht er § 11 Absatz 2 doch noch aus der Vorlage, ist der HEV Kanton Zürich im Gegenzug bereit, das teilrevidierte Energiegesetz zu unterstützen.



Weitere Informationen:
www.hev-zh.ch

Mit dieser konstruktiven Haltung bietet der HEV Kanton Zürich Hand für eine Kompromisslösung, die im Rahmen der sogenannten Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich (MuKEn14) zu liegen käme. Bis anhin hat der HEV Kanton Zürich diese Mustervorschriften skeptisch bis ablehnend betrachtet. Im Sinne des Kompromisses wäre er aber bereit, die Opposition gegen die MuKEn14 aufzugeben und einem Klima-Deal den Weg zu ebnen. Ein Klima-Deal, der auch für Hauseigentümerinnen und -eigentümer finanziell tragbar wäre, der ihnen aber vor allem wie bisher die Wahlfreiheit beim Ersatz des Heizungssystems offenlässt.

HEV Kt. ZH erwartet deutliche Verbesserungen für 2. Lesung

Der HEV Kanton Zürich wehrt sich jedenfalls dagegen, dass die Eigentümerinnen und Eigentümer mit dem revidierten Energiegesetz zu einem Ersatz gezwungen werden sollen. Er stellt sich auf den Standpunkt, dass Hauseigentümerinnen und -eigentümer selbständig, im Einklang mit ihrer Immobilienstrategie und im Rahmen ihrer finanziellen Möglichkeiten wie bisher entscheiden sollen dürfen, wann und mit welcher Alternative sie ihre Gas- oder Ölheizung ersetzen.

Da in den zuständigen Gremien des HEV Kanton Zürich bereits heute ernsthaft geprüft wird, ein Referendum gegen das Energiegesetz zu ergreifen, erwartet der HEV Kanton Zürich für die zweite Lesung deutliche Verbesserungen. Insbesondere hält er an seiner Forderung fest, dass § 11 Absatz 2 («Zurich Finish») gestrichen werden soll. Der HEV Kanton Zürich ruft die Parteien der Klimaallianz dazu auf, im Sinne der Hauseigentümer, aber auch der Mieter auf diesen eigentümerfeindlichen und restriktiven Passus zu verzichten und einem Kompromiss im Rahmen der MuKEn14 zuzustimmen.

Drittelslösung in der Stadt Zürich für das Gewerbe

Aussergewöhnliche Situationen erfordern aussergewöhnliche Massnahmen in ungewohnten Konstellationen: Gemäss diesem Motto habe ich als FDP-Gemeinderat zusammen mit Walter Angst (AL), Leiter Kommunikation des Mieterverbandes Zürich, am 9. Dezember 2020 vor der bundesrätlichen Verhängung des zweiten Lockdowns im Zürcher Gemeinderat ein gemeinsames Postulat eingereicht. Vielleicht geht es als das schnellste Postulat in die Geschichte des Zürcher Gemeinderates ein: Knapp 2 Monate nach der Einreichung hat der Gemeinderat der Vorlage am 10. Februar einstimmig zugestimmt.

Die stadträtliche Regelung sieht vor, dass Beiträge an Vermieter von Geschäftsräumen ausgerichtet werden, die sich mit ihren Mietern freiwillig auf eine Reduktion des Mietzinses um mindestens zwei Drittel geeinigt haben. Die Beiträge der Stadt an den Vermieter umfassen maximal ein Drittel des Netto-Mietzinses, monatlich jedoch höchstens 8333 Franken. Vermieter, Mieter und die Stadt übernehmen folglich je einen Drittel des Mietzinses. Gegeben ist eine Obergrenze von 20 Millionen Franken, die für die Drittelslösung insgesamt zur Verfügung stehen.

Die Unterstützung gilt für Betriebe, die aufgrund behördlicher Anordnungen ihr Geschäft in der Zeit seit dem 1. Dezember 2020 schliessen mussten oder die in der Zeit vom 1. Dezember 2020 bis zum 28. Februar 2021 verglichen mit der noch nicht von der Corona-Pandemie betroffenen gleichen Vorjahresperiode eine Umsatzeinbusse von mindestens einem Drittel erlitten haben.

Der HEV Zürich hat sich bezüglich Geschäftsmieten seit Beginn der Corona-Krise für freiwillige, individuelle und partnerschaftliche Lösungen zwischen Vermietern und Mietern engagiert. Staatliche Eingriffe in privatrechtliche Verträge, wie es die verfassungswidrigen Vorlagen in Bundesbern vorgesehen hätten, lehnte der HEV Zürich hingegen stets ab.

Mit der Drittelslösung liegt ein Anreizmodell vor, mit dem sich, wenn nicht bereits geschehen, Vermieter und Mieter unkompliziert und rasch einigen können. Damit kann das hart von den Corona-Massnahmen der Behörden getroffene Gewerbe einfach, unkompliziert und rasch unterstützt werden, ohne dass mittels staatlichen Zwangs in privatrechtliche Vertragsverhältnisse eingegriffen werden muss.