KGV
KMU- UND GEWERBEVERBAND KANTON ZÜRICH

Zürcher Wirtschaft

Die Zeitung für KMU und UnternehmerInnen > www.zuercher-wirtschaft.ch

11. 05. 2018 – 05/2018

Fuhrparkmanagement wird mobil und digital

Neue Technologien bieten auch in Sachen Flottenmanagement neue Entwicklungen. Doch in Sachen Leasing hinkt die Schweiz noch hinterher. Das sei eine Generationenfrage, zeigen sich Fachleute überzeugt.

Immer mehr Firmen verwenden intelligente Mobilitätslösungen. *Symbolbild: Shutter81 – stock.adobe.com*

Einem Flottenmanager steht heutzutage ein breit gefächertes Sortiment zur Verfügung, um seinen Fuhrpark zu betreiben: digitale Fuhrparkmanagement-Software, externe Management-Lösungen, Full-Service-Leasing oder auch Car- und Ride-Sharing.

Konservative Schweizer

Dennoch sind viele Schweizer Firmen, unabhängig von der Grösse, konservativ unterwegs, was das Flottenmanagement angeht. Gemäss dem Corporate Vehicle Observatory gaben 2017 knapp 60 Prozent der befragten Firmen an, ihre Fahrzeuge selbst zu kaufen. Eine weitere Studie bestätigt das. In der Tendenz seien es eher die Patrons alter Schule, die sich für einen Kauf entscheiden, sagen Experten. Nachfolger zögen eher ein Leasing in Betracht. Auch die Flottenverwaltung nehmen Schweizer Firmen zu über 60 Prozent in die eigenen Hände, obwohl sich ein gewisser Trend zeigt, diese Aufgabe auszulagern. Dank neuer digitaler Möglichkeiten im Fuhrparkmanagement sinkt jedoch der Verwaltungsaufwand deutlich. So kann eine Firma die Kontrolle über die eigene Flotte behalten. Mehr zum Thema ab Seite 4. *(gme)*

In dieser Ausgabe

Seite 11

Am 10. Juni wird auch über die Vollgeld-Initiative abgestimmt.

Seite 14

Ökobonus bringt tiefere Verkehrsabgaben für Lieferwagen

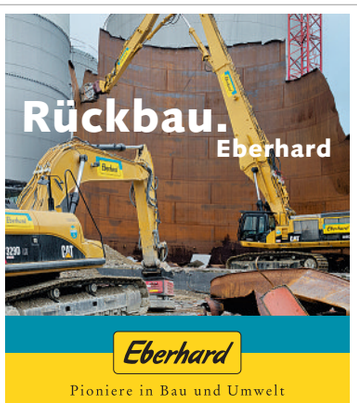
Seite 17

Digitale Transformation war Thema am 2. Unternehmer-Treff

Anzeige

Auf diesem exklusiven Platz könnte Ihre Reklame stehen!

Fragen Sie uns nach dem attraktiven Angebot: Telefon 044 796 14 42!
bachmann printservice gmbh
info@bachmann-printservice.ch



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

HR Cosmos
Grenzenloses HR-Wissen
www.hr-cosmos.ch

AZB Post CH AG
CH-8032 Zürich
PP / Journal

Ihr Schlüssel für eine erfolgreiche Zukunft – unsere Finanzierungslösungen.

Besuchen Sie uns auf **zkb.ch/leasing**

Einsteigen, Zündung starten – und mit der neuesten Technologie in die Zukunft fahren. Unsere Leasing-Spezialisten finden dafür die optimale Finanzierungslösung.

Die nahe Bank Zürcher Kantonalbank

Inhalt

Im Brennpunkt

Vom Flotten- zum Mobilitäts-manager 4
Wasserstoff für den Schwerverkehr 5
«Mit Travel-Pod zum nächsten Termin» 7
Warum Leasing Innovation fördert 8

Politik und Wirtschaft

Engagement, das alle weiterbringt 9
Steuernachteile für Zürcher KMU beseitigen 10
Vollgeldsystem ist die falsche Antwort 11
Temporär etwas weniger Geld für den ÖV 12
Teurer Stolperstein bei KMU-Nachfolge 13
Sternstunde für das Gewerbe 14
Parolen des KGV 14
Neues EU-Datenschutzgesetz in Kraft 15

In eigener Sache

Der Micky-Maus-Blick in die Zukunft 17
Netzwerken bei Drinks und Cupcakes 19

Aktuell

KMU bremsen bei Digitalisierung 16
Meilexpo.18 war auch ein Volksfest 20
Umweltschonend: Gas als Treibstoff 22

Kolumnen

Karl Lüönd: Die Möve fliegt davon 18
Wadenbeisser: Ein «Schnägg» geht baden 22

Ratgeber

Wirtschaftssanktionen: Was ist zu tun? 21

Topadressen

Topadressen 23
Impressum 23

Pferde, Ochsen oder Esel?

Werner Scherrer, Präsident KGV

Schon seit jeher setzt der Mensch Nutztiere ein, um seine Arbeit effizienter zu machen. Auf dem Weg zur Industrialisierung veränderten Wasserkraft, Dampfmaschinen und die Elektrifizierung die Welt nachhaltig. Und mit der Erfindung des Automobils, des «Benz Patent-Motorwagens Nummer 1», begann 1886 auch für das Handwerk und den Handel ein neues Zeitalter.

Bereits sieben Jahre später wurde das erste, noch kleine Transportfahrzeug gebaut, und 1898 gab es den ersten LKW mit einer Tonne Nutzlast zu kaufen. Damit begann der Siegeszug für die Pferde, genauer für die Pferdestärken. Heute ist die KMU- und Gewerbewelt auf Nutzfahrzeuge angewiesen, die die vielfältigen Bedürfnisse möglichst perfekt abdecken. Weil ein solches Fahrzeug immer auch einen Kostenfaktor für eine Firma bedeutet, ist es sinnvoll, sich mit diesem Thema richtig auseinanderzusetzen. Dabei können die Beiträge in dieser Ausgabe helfen.

Aber eben, am Strassenverkehr scheiden sich die Geister … Die Politik redet mit und verhindert vielfach gute Lösungen für unsere KMU. Umso grössere Freude herrscht deshalb, dass dank einem Vorstoss aus der Gewerbegruppe des KGV im Kantonsrat ab 2019 der Ökobonus für Nutzfahrzeuge bis 3,5 Tonnen von vier auf zehn Jahre verlängert wird. Und das mit einer satten Mehrheit von 144 zu 18 Stimmen.

Daneben sind noch drei weitere Vorstösse im Kantonsrat hängig, um die Rahmenbedingungen und die Wettbewerbsfähigkeit der KMU zu verbessern. So sollen die Abgaben im Kanton Zürich für LKW wieder reduziert und wettbewerbsverzerrende Vorteile für den öffentlichen Verkehr korrigiert werden.

Doch: Was nützt uns ein günstiges Fahrzeug, wenn wir damit im Stau stehen? Auch hier ist der Einsatz des KGV und aller Partner nötig, damit sich die Situation für die kommenden Jahre verbessert. Deshalb setzen wir uns für Verkehrsprojekte im ganzen Kanton Zürich ein: Rosengartentunnel, Oberlandautobahn, Autobahnzubringer Obfelden und Umfahrung Eglisau.

Noch kurz zum vierten Vorstoss im Kantonsrat, mit dem die Einlagen in den Strassenfonds befristet um 20 Prozent reduziert werden. Damit wir uns richtig verstehen: Wir wollen leistungsfähige Strassen. Und wir möchten sie sofort. Aber solange das politische Geplänkel das Vorwärtskommen einschränkt, können die einbezahlten Gelder gar nicht ausgegeben werden. Die Reduktion ist deshalb sinnvoll. Wir sind ja schliesslich auf der Ebene Pferde angekommen. Und schätzen es deshalb nicht, wenn wir von unserer Gesellschaft wie Ochsen oder gar Esel behandelt werden.

Anzeige

Vom Flotten- zum Mobilitätsmanager

Das Flottenmanagement hat sich in den vergangenen Jahrzehnten stark verändert. Der zentrale Treiber: die Digitalisierung als Vernetzer und Datensammler. Mit den neuen Technologien und dem Hinzukommen von alternativen Mobilitätskonzepten verändert sich auch die Rolle des Fuhrparkmanagers.

Marcel Hegetschweiler

Fachkompetenz rund ums Thema Auto und Mobilität, juristisches Grundwissen und Geschäftssinn – das sind die Kernkompetenzen des modernen Flottenmanagers. Die Mittel, die er für das Management seinen Fuhrparks einsetzen kann, sind heute breit gefächert: digitale Fuhrparkmanagement-Software, externes Fuhrparkmanagement, Full-Service-Leasing, oder Car- und Ridesharing.

Viele Schweizer Firmen setzen im Fuhrpark jedoch nach wie vor auf klassisches Fahrzeugeigentum und Selbstverwaltung. Ersteres bestätigte auch der Flottenbarometer Corporate Vehicle Observatory 2017. Von 297 befragten Unternehmen gaben 59 Prozent an, dass sie ihre Fahrzeuge hauptsächlich selbst kaufen würden – unabhängig von ihrer Firmengrösse. Im Vergleich zu europäischen Ländern habe die Schweiz bezüglich des operativen Leasings eine sehr tiefe Durchdringungsrate.

Eigentum und Selbstverwaltung

Dass viele Fahrzeuge in den hiesigen Firmenflotten gekauft sind, bestätigt auch die von der Fachhochschule St. Gallen und dem Flottenmanagementanbieter fleetcompetence unter 150 Unternehmen durchgeführte «Car Policy Studie 2016». Gemäss dieser sind immer noch rund 50 Prozent aller Fahrzeugflotten gekauft. Ob Fuhrparks eher gekauft oder geleast würden, sei oft auch eine Generationenfrage, sagt Roger Merki, Geschäftsführer bei MF Fleetmanagement AG: «Tendenziell kaufen die ‹Patrons alter Schule› die Fahrzeuge; die Nachfolge zieht Leasing eher in Betracht.»

Die «Car Policy Studie 2016» stellte zudem fest, dass 61 Prozent der befragten Unternehmen ihren Fuhrpark selbst verwalten würden, ohne die Unterstützung eines Flottenmanagement-Dienstleisters. Andreas Brenner, CEO des Fuhrparkmanagement-Software-Herstellers Avrios International AG, beobachtet bei den Firmen hingegen auch einen gewissen Trend zur Auslagerung des Fuhrparkmanagements durch Full-Service-Leasing oder externes Fuhrparkmanagement. Dies geschehe mit dem Ziel, den Aufwand im Fuhrpark zu reduzieren.

Digitale Kostenoptimierer

Skeptisch zeigt sich Brenner bei der Frage, ob sich der von ihm festgestellte Trend zur vollständigen Auslagerung des Fuhrparkmanagements fortsetzen wird. Denn durch die Kombination des Fuhrparkmanagements mit einem digitalen Interface könnten wichtige Ziele einer Auslagerung –Reduktion des Verwaltungsaufwands, Übersicht über die Flotte und Optimierung der Kosten – ebenfalls erreicht werden. Mit dem Vorteil, dass man die Kontrolle über die eigene Flotte behalte und dennoch einzelne Bereiche unabhängig voneinander auslagern kann.

Dass hier noch viel Potenzial brachliegt, zeigt wiederum die «Car Policy Studie 2016». Gemäss Balz Eggenberger, Lehrgangsleiter CAS Flotten- und Mobilitätsmanagement FHS St. Gallen, hat diese gezeigt, dass rund 75 Prozent der Unternehmen ihren Fuhrpark ohne geeignete Software verwalten – zum Beispiel mit Excel-Tabellen. «Dies ist unglaublich, liegen doch die jährlich wiederkehrenden Kosten einer Flotte von rund 50 Fahrzeugen – je nach Fahrzeugen –zwischen rund 500'000 und 700'000 Schweizer Franken», so Eggenberger. Dabei gäbe es heutzutage sehr gute und vor allem preiswerte Softwarelösungen für das Flottenmanagement.

Auch Roger Merki von MF Fleetmanagement AG bezeichnet die Digitalisierung als eine der grössten Veränderungen im Flottenmanagement in den letzten Jahrzehnten. Daneben habe sich auch das Full-Service-Leasing weiterentwickelt, die rechtlichen Voraussetzungen seien härter geworden und in den letzten Jahren seien auch stetig neue Mitbewerber auf dem Fuhrparkmanagement-Markt hinzugekommen.

Digitale Automatisierung

Balz Eggenberger von der FHS St. Gallen erwähnt weiter die Gesamtkostenbetrachtungen als eine Entwicklung, die das Fuhrparkmanagement verändert habe. «Früher wurden die Entscheide für ein bestimmtes Fahrzeug auf der Basis des Listenpreises und des gewährten Rabatts gefällt», so Eggenberger. «Gesamtkostenbetrachtungen waren in den meisten Fällen nicht möglich, weil schlicht die Daten dazu fehlten.» Laut Andreas Brenner können heute durch digitale Technologien nebst der Datenverarbeitung auch grosse Teile der Kommunikation und des Terminmanagements automatisiert werden. «Dies heisst beispielsweise, dass keine Termine für Kontrollen im Kalender eingetragen werden müssen, um diese anschliessend über mehrere Telefonate dem Fahrer mitzuteilen und ihre Einhaltung zu überprüfen», so Brenner.

Langsamer Trend

Aus dem Trend hin zu alternativen Mobilitätsangeboten wie Mobility oder Uber werden laut Brenner für die Fuhrparkmanager zusätzliche operative Herausforderungen und neue Anspruchsgruppen hinzukommen. Der Trend habe zwar erst langsam begonnen, werde aber zukünftig weiter an Fahrt gewinnen.

Dass sich dieser Trend hin zu Car- oder Ridesharing erst langsam bemerkbar macht, bestätigt auch Roger Merki. «Meiner Meinung nach ist die Schweiz in diesem Bereich eher konservativ eingestellt. Wir haben nach wie vor Erfolg mit den klassischen Modellen und überbrücken Spitzen mit Kurz- oder Langzeitmieten.»

Rein aus Vernunftgründen seien solche alternativen Lösungen grundsätzlich für alle heute firmenwagenberechtigten Mitarbeitenden interessant, sofern sie zur Ausübung ihrer beruflichen Tätigkeit keine besonderen Werkzeuge benötigten, sagt dazu Balz Eggenberger.

Bis vor kurzem hätten auf dem Schweizer Markt hierfür allerdings interessante Angebote gefehlt. Dies dürfte sich in den nächsten Jahren aber ändern. «Dann dürften auch die Hemmschwellen für einen Wechsel zu intelligenteren Mobilitätslösungen fallen – egal ob Gross- oder Kleinunternehmen.»

Viele Fahrzeugflotten in der Schweiz sind gekauft und werden auch selbst verwaltet.
Symbolbild: Gina Sanders – stock.adobe.com

Wasserstoff für den Schwerverkehr

Elektrofahrzeuge haben schwere Batterien. Lastwagen haben es zwar gerne schwer, mögen aber keine schweren Batterien. Brennstoffzellen-LKW haben dank leichterer Batterien eine höhere Nutzlast – ein Vorteil im Schwerverkehr. Seit einem Jahr fährt der erste Brennstoffzellen-LKW Europas für Coop.

Rund 10 Minuten Tankzeit bei einer Reichweite von circa 400 Kilometern: der Brennstoffzellen-LKW von Coop. *Bild: Coop*

Marcel Hegetschweiler

Im vergangenen Jahr hat PostAuto ihr Projekt mit fünf Brennstoffzellenpostautos in der Region Brugg beendet. Gemäss Medienmitteilung haben die Fahrzeuge zusammen über eine Million Kilometer zurückgelegt und hätten so bewiesen, dass der Einsatz von Wasserstoff im regionalen Personenverkehr möglich ist.

Dass der Einsatz von Wasserstoff auch im Schwerverkehr möglich ist, davon ist wiederum Coop überzeugt. Zwölf Wasserstoffpersonenwagen fahren seit November 2016 für die Firmenflotte der Genossenschaft. Im selben Jahr hat das Detail- und Grosshandelsunternehmen die erste öffentliche Wasserstofftankstelle der Schweiz in Hunzenschwil eingeweiht. 2016 erfolgte auch die Aufnahme des weltweit ersten Wasserstofflastwagens mit Anhänger in die Coop-Flotte. Dieser kann laut Ramón Gander, Mediensprecher bei Coop, einen Diesel-LKW vollständig ersetzen und lässt sich dadurch problemlos in die Verteillogistik von Coop integrieren.

Erster Wasserstofftruck

Inklusive Anhänger bringt er es aktuell auf ein Gesamtgewicht von 35 Tonnen. Er verfügt über eine Reichweite von ungefähr 400 Kilometern, und vollgetankt ist er in rund zehn Minuten: der mit Wasserstoff betriebene Brennstoffzellen-LKW von Coop. Im vergangenen Sommer hat der Brummi die Strassenzulassung bekommen, seitdem beliefert er die Verkaufsstellen von Coop in der Region Nordwestschweiz-Zentralschweiz-Zürich.

Die Flotte von Coop ist rund 600 Fahrzeuge stark. Darunter befinden sich seit zwei Jahren auch sechs batteriebetriebene Elektro-Trucks. Gemäss Ramón Gander ist auf dem Markt bislang aber noch kein batterieelektrisch betriebenes Fahrzeug verfügbar, das auch einen Anhänger ziehen könnte. Da Coop aber auf solche Fahrzeuge angewiesen ist, hat die Firma Esoro aus Fällanden nachgeholfen und für Coop den weltweit ersten Wasserstoff-Truck in dieser Gewichtsklasse entwickelt. Betankt wird der Lastwagen mit Wasserstoff. Die Brennstoffzelle im Antrieb des LKW vermischt den Wasserstoff anschliessend mit Sauerstoff und wandelt die aus dem Oxidationsprozess entstehende chemische Energie in elektrische Energie um.

Erste Wasserstofftankstelle

Betankt werden der LKW sowie die zwölf Wasserstoffautos der Coop-Flotte an der ersten öffentlichen Wasserstofftankstelle der Schweiz in Hunzenschwil, als deren Besitzerin ebenfalls Coop fungiert. Warum hat Coop diese öffentlich gemacht? «Unser Ziel war von Anfang an, dass wir mit unserem Engagement in Sachen Wasserstoff dazu beitragen wollen, dass eine zukunftsweisende Technologie den Durchbruch schafft», sagt Gander. «Wir unterstützen einen nachhaltigen und wenn immer möglich CO_2-freien Waren-, aber auch Personentransport. Somit war es naheliegend, der Öffentlichkeit diese Möglichkeit zu geben und sozusagen in einem ersten Schritt als Enabler in der Region Hunzenschwil diese Tankstelle zu errichten.»

Coop ist vom Potenzial der wasserstoffbetriebenen Mobilität überzeugt. Ihre bisherigen Erfahrungen mit Wasserstofffahrzeugen würden ihre Erwartungen erfüllen. Nun will der Grossverteiler weitere Wasserstofftankstellen in der Schweiz errichten und den Anteil an Wasserstofffahrzeugen in ihrer Firmenflotten sukzessive erhöhen.

Vom Brennstoffzellenantrieb überzeugt ist auch Diego Jaggi, Geschäftsführer von Esoro. Das Zürcher Engineering-Unternehmen entwickelt sei knapp 30 Jahren Konzeptfahrzeuge und alternative Antriebssysteme – grösstenteils für Kunden aus der Automobilindustrie.

Wettkampf unter der Sonne

Am Anfang der Firmengeschichte von Esoro stand ein Wettkampf für solarbetriebene Fahrzeuge: die Tour de Sol. «Die Herausforderung war, mit der Einstrahlung von Sonnenaufgang bis Sonnenuntergang auf ein paar Quadratmetern Solarzellen im Strassenverkehr möglichst weit zu kommen», erklärt Jaggi, der früher an der ETH Zürich am Institut für Mittelenergiephysik gearbeitet hat, das Wettkampfkonzept.

Nachdem Jaggi mit seinen Fahrzeugen in der Prototypenkategorie viermal gewonnen hatte, gründete er mit den dadurch eingespielten Sponsorengeldern seine Firma, mit dem Ziel, im Bereich nachhaltige Mobilität für Kunden Engineering-Dienstleistungen zu erbringen. «Wir müssen von den fossilen Energieträgern weg», sagt Jaggi im Gespräch bei Esoro im Industriegebiet von Fällanden. Dies könne man entweder batterieelektrisch machen, was eine gute Lösung sei, oder man könne einen Antrieb verwenden, bei dem die Batterie nur noch halb so gross sei und mit einer Brennstoffzelle ergänzt werde – sogenannte Fuel-Cell-Electric-Vehicle-Antriebe (FCEV). «Für den Schwerverkehr scheint die Variante mit der Brennstoffzelle geeigneter zu sein», erklärt Jaggi. Der Grund liege in der höheren Nutzlast. Batterien für Elektrofahrzeuge sind in der Regel schwer. Bei FCEV-Fahrzeugen kann die Batterie halbiert werden und das Fahrzeug gewinnt so an Nutzlast.

Überzeugende Technologie

Weitere Vorteile seien die wesentlich schnellere Betankung eines FCEV-Fahrzeugs im Vergleich zu einem batteriebetriebenen Elektrofahrzeug und die Reichweiten von Brennstoffzellenfahrzeugen. Diese zwei Vorteile haben auch Coop vom Brennstoffzellen-Antrieb überzeugt, wie Ramón Gander von Coop erklärt. «Die Technologie ist absolut überzeugend, weil sie die Vorteile eines Elektrofahrzeugs mit den Annehmlichkeiten verbindet, an die sich Automobilisten in Bezug auf Tankgeschwindigkeit und Reichweite seit Jahrzehnten mit Verbrennungsmotoren gewöhnt haben.» ■

xpert circle

Eine Veranstaltungsreihe der
KV Zürich Business School für KMU.

Freitag
15. Juni
8–12 Uhr
inklusive
Netzwerk Zmorge

Smart Economy: Organisation & Leadership

Ansätze für zukunftsfähige Unternehmen

Mehr Informationen und Anmeldung unter kvz-weiterbildung.ch/xpertcircle

MeinBildungspartner®

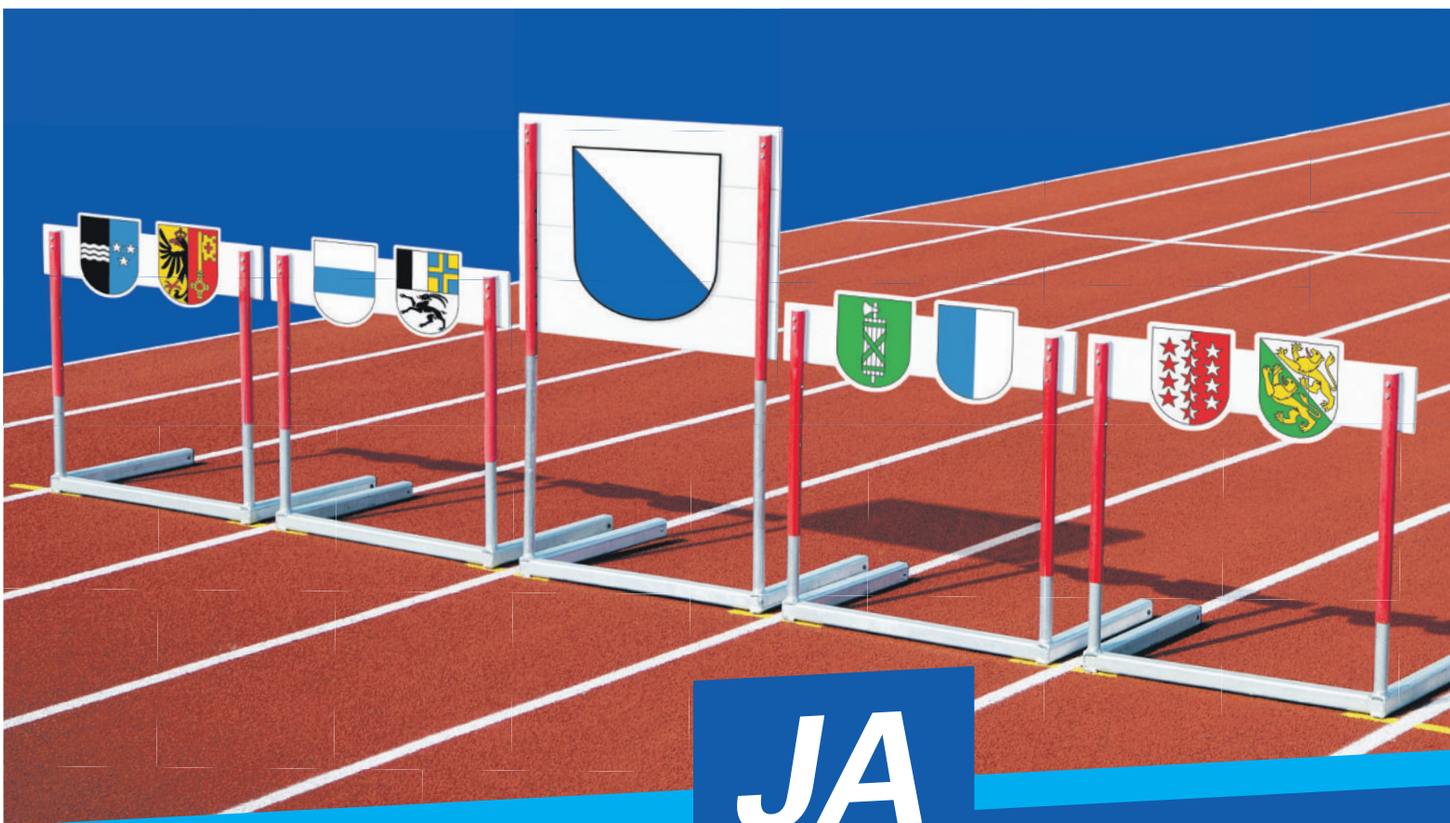
KV ZÜRICH BUSINESS SCHOOL
WEITERBILDUNG

STEUER | BERATUNG

UNSERE EXPERTEN
WISSEN, WORAUF SIE
ACHTEN MÜSSEN.

TREUHAND | SUISSE

www.treuhandsuisse-zh.ch
Schweizerischer Treuhänderverband
Sektion Zürich



KEINE UNFAIREN STEUERHÜRDEN
NUR FÜR ZÜRCHER KMU!

JA
✔ zur Steuergerechtigkeit
www.steuergesetz-ja.ch

«Mit Travel-Pod zum nächsten Termin»

Seit zehn Jahren beschäftigt sich die Mobilitätsakademie des Touring Club Schweiz mit den Mobilitätsformen der Zukunft. Im Interview erklärt ihr Direktor Jörg Beckmann, was die automatisierte Automobilität ist, wo wir sie in der Schweiz antreffen werden und was KMU darüber wissen sollten.

Marcel Hegetschweiler

Gewisse Funktionen sind in Autos schon seit längerem automatisiert – wie zum Beispiel die Tempomatfunktion, Getriebeautomaten oder die Einparkhilfen. Wie würden Sie den Begriff «automatisierte Mobilität» erklären?

Jörg Beckmann: Mit Blick auf das herkömmliche Auto beschreibt der Begriff im engeren Sinne einen Prozess, bei dem die diversen analogen Steuerungsfunktionen der heutigen Lenker und Lenkerinnen zunehmend von digitalen Systemen übernommen werden – bis hin zum vollautomatischen Fahrzeug, bei dem Lenker und Lenkerinnen zu Passagieren werden. Mit Blick auf das Gesamtverkehrssystem bietet die Automatisation allem voran eine lückenlosere Vernetzung von Verkehrsträgern und eine nutzerfreundlichere Verknüpfung von öffentlichen, privaten und kollaborativen Mobilitätsdiensten, wie beispielsweise bei den neu entstehenden Mobilitätsplattformen im Kontext von «Mobility as a Service».

> «Automatisation bietet lückenlose Vernetzung von Verkehrsträgern.»

Wie funktionieren solche Mobilitätsplattformen für den Kunden? Können Sie uns ein Beispiel geben?

Diese Plattformen beziehungsweise Apps verknüpfen Routenplaner mit Mobilitätsangeboten, wie den klassischen ÖV, Carsharing, Bikesharing oder auch Limousinen- und Taxi-Dienste. Sie stehen also an Punkt A und wollen nach B und die App liefert Ihnen die schnellste, günstigste oder umweltfreundlichste Variante mittels jener Anbieter, die sich an diese Plattform angehängt haben. Beispiele sind «einfach mobil» des TCS, «moovel» von Daimler oder Qixxit der Deutschen Bahn.

Eine vollständig automatisierte S-Bahn, ja vielleicht sogar einen vollständig automatisierten Bus kann man sich einigermassen vorstellen. Wie muss man sich vollständig automatisierte Autos vorstellen?

Hier werden typischerweise fünf Stufen unterschieden, bei denen Lenker und Lenkerinnen eben immer weniger eingreifen müssen beziehungsweise können. Fahrzeuge der Stufen 2 bis 3 kennen wir bereits heute, wenn wir beispielsweise auf der Autobahn nicht mehr steuern müssen und bis zum nächsten Warnton in einer Ausgabe der «Zürcher Wirtschaft» blättern können. Spannend wird es, wenn uns künftig ein «Travel-Pod» nach Bestellung auf dem Smartphone abholt und zum nächsten Geschäftstermin bringt. Dann braucht es nebst dem Lenker auch keinen privaten Halter mehr.

Und ein «Travel-Pod» ist dann ein – wie auch immer geartetes – selbstfahrendes Gefährt ohne Lenker, das man online beim einem Travel-Pod-Transportanbieter buchen kann?

Genau! Ähnlich, wie Sie heute bei Uber oder auch der Schweizer Taxi-App «Go» eine Fahrt buchen und bezahlen, bestellen Sie auch künftig online – nur, dass dann eben kein Fahrer mehr drinsitzt.

In einem Artikel auf Ihrer Website steht, dass man sich in den Zentren der amerikanischen Ost- und Westküste bereits an den Anblick automatisierter Fahrzeuge im Strassenverkehr gewöhnt habe. Wann könnte das in der Schweiz auch so weit sein?

Wann das der Fall auch in der Schweiz sein wird, hängt genau wie in den USA vom Engagement der Wirtschaft ab. Die automatischen Shuttles in Freiburg und Sitten zeigen, dass schon heute technisch und regulatorisch einiges möglich ist. Anders als in den USA, wo in erster Linie sogenannte Transport Network Companies wie Uber in Partnerschaft mit Automobilbauern wie Volvo nach neuen Geschäftsmodellen suchen, sind es hierzulande eher die ÖV-Betriebe, die sich durch vollautomatische Strassenfahrzeuge herausgefordert sehen und daher schon früh erste Erfahrungen sammeln, um langfristig das Feld mitzubesetzen.

Im selben Artikel erwähnt der Autor auch eine Nissan-Studie, die einen volkswirtschaftlichen Nutzen durch selbstfahrende Fahrzeuge prognostiziert: Das Bruttoinlandprodukt Europas (G-28) könnte durch autonome Fahrzeuge bis ins Jahr 2050 um 5,3 Prozent auf über 17 Billionen Euro steigen. Wie befördern autonome Fahrzeuge den volkswirtschaftlichen Nutzen konkret?

Mit der Automatisierung wird der Verkehr in erster Linie wesentlich raumnutungszungs- und energieeffizienter. Selbstfahrende Fahrzeuge werden elektrisch sein, das heisst weniger Energie benötigen und auf keinerlei Treibstoffimport angewiesen sein. Sie werden kaum mehr stehen und damit den heutigen Flächenanspruch des ÖV für den ruhenden Verkehr reduzieren, und sie werden anders als heutige PW, die im Pendlerverkehr kaum mehr als eine Person transportieren, besser ausgelastet sein. Hinzu kommt noch die Reduktion von Unfallkosten, denn es ist davon auszugehen, dass ohne menschlichen Lenker auch weniger Menschen im Verkehr sterben.

> «Der Verkehr wird wesentlich raumnutzungs- und energieeffizienter.»

Wie werden Unternehmen sonst noch von der automatisierten Mobilität profitieren?

Ausweichvorschläge im Fall eines Staus erhalten wir von unserem Navi schon heute – und entscheiden dann selber, ob wir ihnen folgen oder nicht. Künftig müssen – oder dürfen – wir diese Entscheidung wohl nicht mehr treffen. Insgesamt werden sich in der Transportbranche viele Abläufe deutlich schneller und effizienter gestalten und Berufsbilder werden sich verändern. Kein Chauffeur muss mehr stundelang auf die LKW-Plane des anderen vor sich starren, sondern kann währen der Fahrt andere Tätigkeiten übernehmen. Ähnliches gilt für Aussendienstmitarbeiter, die heute viel Zeit auf langen Wegen zum Kunden allenfalls noch mit Telefonieren effizienter gestalten können.» ■

Jörg Beckmann

Der Verkehrssoziologe ist seit 2008 Direktor der Mobilitätsakademie AG. Seit 2012 ist er zudem Geschäftsführer des Verbands Swiss eMobility.

Warum Leasing Innovation fördert

Leasing wird auch in der Schweiz immer populärer. Doch warum finanzieren KMU ihren Fuhrpark mittels Leasing? Die Kosten sind kalkulierbarer und fallen entlang der Erträge an. Dadurch bindet ein Unternehmen weniger Kapital und bleibt finanziell handlungsfähiger – für mehr Innovation.

Marc Maurer

Das gesellschaftliche Verständnis von Mobilität ändert sich. Nicht mehr der eigentliche Besitz, sondern der Gebrauch eines Fahrzeugs steht im Vordergrund. Kein Wunder also, dass das Leasen von Investitionsgütern auch bei Schweizer Unternehmen immer populärer wird. Im benachbarten Ausland werden bereits 10 bis 14 Prozent aller Unternehmensinvestitionen geleast, hier in der Schweiz sind es rund 6,5 Prozent.

Ein Blick zurück

Die Entwicklung von Leasing in Europa in den letzten Jahrzehnten ist rasant. Noch Mitte der Fünfzigerjahre beschränkte sich das Leasinggeschäft auf Fahrzeuge für Privathaushalte. Später in den Achtzigerjahren gelang die Entwicklung in neue Märkte und seither sind auch Finanzierungen von Investitionsgütern an der Tagesordnung. Heutzutage nutzen Unternehmen bei Maschinen- und Industrieanlagen, bei Computer- und Büroeinrichtungen bis hin zu Schiffen und Flugzeugen vermehrt die Leasingvariante.

Gemäss Zahlen des Schweizerischen Leasingverbandes erreichte Leasing Mitte 2017 ein Volumen von 21,3 Milliarden Franken. Über 60 Prozent bilden Leasingfinanzierungen an Unternehmen – das private Auto-Leasing ist mit 38 Prozent auch wichtig, aber nicht mehr dominant. Nutzfahrzeuge machen übrigens knapp über 10 Prozent der geleasten Investitionsgüter aus.

So funktioniert Leasing

Statt Fahrzeuge – oder wie eingangs erwähnt auch Maschinen, Produktionsanlagen, Bürogeräte oder Praxiseinrichtungen – selber zu erwerben, leasen Unternehmen sie von der Bank. Diese ist als Leasinggeberin rechtlich die Eigentümerin des Objekts und überlässt es gegen ein monatliches Entgelt während einer festgelegten Laufzeit dem Unternehmen zur Nutzung.

Leasing wird auch in der Schweiz zunehmend wichtiger. *Bild: Zürcher Kantonalbank*

Die durchschnittliche Laufzeit beim Investitionsgüterleasing liegt bei 4,5 Jahren. So lange zahlt der Leasingnehmer die monatlichen Leasingraten und kann dadurch den Geldfluss über die gesamte Laufzeit hinweg genau kalkulieren. Natürlich bringt es die Verpflichtung mit sich, dass das geleaste Produktionsgut gewinnbringend sein sollte. Wer ein Nutzfahrzeug least, wird und muss es auch zum Geldverdienen einsetzen. Diesen Zusammenhang beurteilen viele Unternehmer aber durchaus positiv.

Nach Ablauf des Leasingvertrags ist zum Beispiel ein Lastwagen bis auf einen geringen Restwert amortisiert, zwischen 0,5 und 2 Prozent vom Anschaffungswert. Die Bank kann dann dem Leasingnehmer den Lastwagen zum Kauf anbieten. In den allermeisten Fällen kauft ein Unternehmen das Leasingobjekt nach Ablauf des Vertrags, denn die Vorteile sind offensichtlich: Das Investitionsgut ist vollständig abbezahlt, aber aufgrund seiner Langlebigkeit meist noch für viele weitere Jahre voll funktions- und einsatzfähig. In vielen Fällen ist es für das Unternehmen sinnvoll, neu zu investieren und den alten Lastwagen als Anzahlung zu verkaufen.

Freie Mittel für Innovation

Volkswirtschaftlich gesehen fördert das Leasing den technischen Fortschritt. Die Studie «Leasing for Growth» der Hochschule für Wirtschaft FHNW und BAKBASEL aus dem Jahr 2017 zeigte klar den Zusammenhang zwischen Leasing und Innovation auf. 55 Prozent der befragten Unternehmen gaben als wichtigen bis sehr wichtigen Grund für die Nutzung von Leasing an, dass sie dadurch die Möglichkeit erhalten, ihre Produktionsanlagen häufiger zu erneuern oder zu erweitern als beim Kauf der Objekte.

Leasing verhindert, dass grosse Kapitalmengen gebunden werden. Stattdessen können Unternehmen ihre Anlagegüter entlang der Erträge bezahlen, behalten so finanzielle Handlungsfähigkeit und können ihre Mittel anderweitig investieren: zum Beispiel für zusätzliche Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen. Bereits heute hält die Studie fest, dass Unternehmen, die Leasing stärker nutzen als andere, auch mehr in Forschung und Entwicklung investieren. Indem Investitionsgüter geleast werden, bleiben Mittel für Forschung und Entwicklung frei. Ob aus Liquiditätsgründen überhaupt ein Kauf möglich wäre, rückt damit für die Unternehmen in den Hintergrund.

Attraktiver als Kredite

Mit diesen schnelleren Innovationszyklen und mehr Mitteln für Innovation lässt sich auch in der Aussenwahrnehmung Kapital schlagen: Sie bestimmen auch die Attraktivität des Markenauftritts gegenüber Kunden, Lieferanten, aber auch potenziellen Mitarbeitenden. Leasing kann so indirekt Akquisition, Personalgewinnung und das ganze Stakeholdermanagement positiv beeinflussen.

Die Schnelligkeit, die Flexibilität bei der Ausgestaltung der Bedingungen und die gestärkte Innovationskraft sind die entscheidenden Pluspunkte des Leasings gegenüber der Finanzierung über einen klassischen Investitionskredit. Trotz der grundsätzlich günstigen Kreditbedingungen im derzeitigen Tiefzinsumfeld ist das Leasing attraktiver, da sich der Zinssatz auch an der Werthaltigkeit des Objekts orientiert. Zudem kann die Höhe der Anzahlung und der monatlichen Raten auf die jeweilige Unternehmensstrategie und auf branchenspezifische Investitionszyklen abgestimmt werden.

Marc Maurer

Leiter Investitionsgüterleasing
Zürcher Kantonalbank

Engagement, das alle weiterbringt

Der This-Priis 2018 ging an die Dietliker Filiale des Grosskonzerns Ikea. Noch nie waren so viele Nominierungen eingegangen wie dieses Jahr. 120 Betriebe bewarben sich um den Arbeitgeber-Award. Damit zeichnet die SVA Firmen aus, die sich durch ein besonderes soziales Engagement hervortun.

Die This-Priis-Finalisten 2018 mit Juror Alex Oberholzer (Mitte). *Bild: SVA*

Gabriela Meissner

Der This-Priis nimmt an Bedeutung zu. Seit seiner Lancierung 2006 zeichnet der Arbeitgeber-Award Unternehmen aus, die Menschen mit einer Krankheit oder einer Beeinträchtigung ins Arbeitsleben integrieren. Was damals als Initiative einer betroffenen Familie begann, ist heute ein begehrter Preis, dessen Träger seit 2016 die SVA Zürich ist. 120 Nominierungen gingen dieses Jahr ein, 40 mehr als im Vorjahr. Die Jury habe alle einzeln geprüft, erklärte Martin Schilt, Leiter IV-Stelle der SVA, anlässlich der Preisverleihung im Rahmen der IV-Arbeitgebertagung vom 11. April und verriet, dass dem siebenköpfigen Gremium der Entscheid schwergefallen sei. «Von den vier Finalisten hätte jeder den Preis verdient.»

Entscheiden musste sich die Jury zwischen zwei Betrieben, die seit je Menschen mit einer Beeinträchtigung beschäftigen – der Zürcher Bäckerei Gnädinger und der Meyer Orchideen aus Wangen –, dem Jungunternehmen Tragebaby GmbH aus Wald sowie der Dietliker Filiale des Grosskonzerns Ikea. Nach einem Videoporträt bat IV-Leiter Schilt die Vertreter der Firmen für ein kurzes Interview auf die Bühne. «Irgendwie haben wir doch alle einen sozialen Auftrag», erklärte Andi Gnädinger das langjährige Engagement seines Familienbetriebs. Natürlich brauche es mehr Geduld, einen Mitarbeiter mit einem Handicap einzuarbeiten. Dass die IV einen Einarbeitungszuschuss gewähre, nehme den Druck weg.

Wichtige SVA-Unterstützung

Auch bei der Ikea-Filiale in Dietlikon schätzt man die Zusammenarbeit mit den SVA-Jobcoach. Wer schwer erkranke, solle sich nicht auch noch Sorgen um seinen Arbeitsplatz machen müssen, sagte HR-Managerin Tabea Rinn. «Oft zeigt sich, dass die für einen betroffenen Mitarbeiter gefundenen Lösungen für alle Mitarbeitenden positiv sind.» Die kleinste und jüngste Finalistin, die Tragebaby GmbH, kam zufällig mit dem Thema in Berührung, als sich eine vierte potenzielle Mitarbeiterin vorstellte. Weil diese Eingliederung ein voller Erfolg war, bot Geschäftsführerin und Gründerin Maria Lüscher auch weiteren Frauen eine solche Möglichkeit. Die Unterstützung durch die SVA sei eine grosse Entlastung. Nicht nur für Orchideen, sondern auch für seine Mitarbeitenden schlägt das Herz von Hanspeter Meyer. Jemandem eine Chance im Berufsleben zu geben, sei ein Geschenk für das eigene Leben, erklärte Meyer, als er das Finalistenzertifikat in Empfang nahm, und fügte an: «Schliesslich weiss niemand, ob er nicht auch selber mal in eine solche Situation kommt.»

Schwieriger Weg zurück

In eine solche Situation kam SRF-Radiomoderator und Club-Gastgeber Thomy Scherrer. Ende 2016 warf ihn ein Hirnschlag aus der Bahn. Über ein Jahr war er weg vom Mikrofon. Vor der Preisverleihung sprach er über seinen langwierigen Genesungsprozess, der ihm viel Geduld abforderte. Von seinem Arbeitgeber habe er viel Wohlwollen und Unterstützung erfahren, erzählte Scherrer, der seit letztem Dezember wieder auf Sendung ist – für eine Stunde pro Woche. «Ich hatte Glück: Man hört und sieht mir nichts mehr an.» Dennoch sei er noch immer wütend, was ihm passiert sei.

Juror Alex Oberholzer sorgte mit seiner launigen Rede für die nötige Prise Glamour. Die vier Betriebe seien nicht einfach Wohltäter. «Die stetig wachsenden Zahlen zeigen, dass Eingliederung funktioniert.» Den This-Priis 2018 erhalte die Ikea Dietlikon, weil sie zeige, dass unterschiedliche Menschen ein Team kreativer werden lassen.

Steuernachteile für Zürcher KMU beseitigen

Am 10. Juni wird über eine Änderung des Zürcher Steuergesetzes abgestimmt. Künftig sollen Zürcher Unternehmen ihre Geschäftsverluste mit der Grundstückgewinnsteuer verrechnen können. Warum ist das für KMU wichtig?

Hans Egloff, Nationalrat SVP und Präsident Hauseigentümerverband Schweiz und Kanton Zürich

Zürcher Unternehmen bezahlen heute in jedem Fall Grundstückgewinnsteuern, also auch dann, wenn diese Unternehmen aus ihrer geschäftlichen Tätigkeit Verluste ausweisen. Alle anderen Kantone lassen die Verrechnung von Geschäftsverlusten mit Grundstückgewinnen zu und berücksichtigen damit die gesamte wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Unternehmens. Auch interkantonale Unternehmen können seit einem Bundesgerichtsurteil aus dem Jahr 2004 ihre im Kanton Zürich erzielten Grundstückgewinne verrechnen. Das ist eine massive Diskriminierung von rein zürcherischen Unternehmen. Die Änderung des Steuergesetzes korrigiert diesen Systemfehler und ist auch ein klares Zeichen in Richtung Besteuerung nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Auch Zürcher Unternehmen sollen die Verluste aus hiesigen Geschäftsbetrieben bei der Grundstückgewinnsteuer abziehen können. Für KMU gibt es keinen Schwachpunkt in dieser Vorlage. Sie ist zu befürworten.

Werner Scherrer Präsident KMU- und Gewerbeverband Kanton Zürich

Gerade für uns KMU, die im Kanton Zürich stark verwurzelt sind, ist diese Vorlage besonders wichtig. Neben dem Vorteil, Herr im eigenen Haus zu sein, ist die eigene Geschäftsliegenschaft für ein Unternehmen eine Lebensversicherung. Laufen die Geschäfte schlecht, kann im Notfall immer die eigene Liegenschaft verkauft und zu Geld gemacht werden. Mit diesem kann man das Unternehmen sanieren, indem man beispielsweise in ein neues Geschäftsmodell investiert. Heute müssen KMU den Gewinn aus ihrer Liegenschaft voll besteuern. Als Unternehmer sage ich: Diese Regelung macht überhaupt keinen Sinn. Denn ein KMU, das sich in einer solchen Notsituation befindet und als letzter Ausweg seine Immobilie verkauft, ergreift diese drastische Massnahme nicht zum Spass. Vielmehr versucht es so, seinen Betrieb zu retten und seine Arbeitsplätze zu erhalten. Deshalb müssen KMU genau in dieser Situation zwingend steuerlich entlastet werden.

Josef Wiederkehr, Kantonsrat CVP und KGV-Vorstandsmitglied

Die heutige Regelung im Kanton Zürich, dass Zürcher Unternehmen ihre Grundstückgewinne nicht mit ihren Geschäftsverlusten verrechnen können, ist in verschiedenster Hinsicht problematisch. Für den Standort Zürich bedeutet sie insgesamt einen erheblichen Standortnachteil. Ein schweizweit tätiges Unternehmen muss sich heute sehr gut überlegen, seinen Geschäftssitz in den Kanton Zürich zu verlegen. Es besteht eine grosse Unsicherheit, ob dieses aus Sicht der Zürcher Steuerbehörden als Zürcher oder als interkantonales Unternehmen klassifiziert wird. Je nachdem, zu welcher Einschätzung das Steueramt gelangt, ändert sich die Steuerbelastung des Unternehmens, wenn es eine Liegenschaft veräussert. Neben der Rechtsunsicherheit für das Unternehmen ist die heutige Regelung für Steuerbehörden aufwendig und kompliziert. Die Steuergesetzänderung schafft hier eine willkommene Abhilfe.

Ja zum Gesetz über den öffentlichen Personenverkehr

„Mit der befristeten Senkung der Fondseinlage sanieren wir den allgemeinen Staatshaushalt ohne Investitionen in den ÖV zu gefährden!

Ausgeglichene Finanzen und ein starker ÖV - davon profitieren alle im Kanton!“

Philipp Kutter, Kantonsrat CVP, Stadtpräsident Wädenswil

Auch wir sagen Ja zum Gesetz über den öffentlichen Personenverkehr:

www.gesunde-finanzen.ch

SCHWEIZER QUALITÄT SVP Die Partei des Mittelstandes

FDP Die Liberalen

CVP

KGV KMU- UND GEWERBEVERBAND KANTON ZÜRICH

Vollgeldsystem ist die falsche Antwort

Am 10. Juni stimmt der Schweizer Souverän über die Volksinitiative «für krisensicheres Geld» ab. Die Initianten wollen damit das Finanzsystem sicherer machen und dem Fiskus milliardenschwere Zusatzgelder sichern. Damit überfordern sie die direkte Demokratie. Zentrale Fragen bleiben unbeantwortet.

Der Bargeldumlauf in der Schweiz liegt bei 87 Milliarden Franken. *Bild: Gabriela Meissner*

Thomas Hess

Im heutigen Geld- und Finanzsystem können Geschäftsbanken Buchgeld in Umlauf bringen, indem sie Kredite an Kunden gewähren und den Kreditbetrag den Kunden auf ein Konto gutschreiben. Vergibt eine Bank beispielsweise einen Kredit von 1000 Franken, wird die Geldmenge um den gleichen Betrag erhöht. Dieses Geld stellen Banken Privaten und Unternehmen gegen einen Zins zur Verfügung, um damit Investitionen zu tätigen, die diese alleine nicht stemmen könnten.

Demgegenüber steht das staatliche Monopol auf Bargeld. Dieses darf nämlich nur die Nationalbank drucken. Ende 2017 belief sich der Bargeldumlauf in der Schweiz auf knapp 87 Milliarden Franken. Das sofort verfügbare Buchgeld übersteigt mit rund 550 Milliarden Franken das Bargeld um das Sechsfache. Genau daran stören sich die Initianten. Sie kritisieren diese Gelderschaffung «aus dem Nichts», mit dem die Banken in Form von Zinsen auch noch «richtiges» Geld verdienen. Die Initianten wollen mit ihrer Vollgeldinitiative die Geldschöpfung der Geschäftsbanken via Kredite verbieten und somit das zurzeit auf Bargeld beschränkte Produktionsmonopol der Nationalbank auf Buchgeld ausdehnen. Die Geschäftsbanken dürfen weiterhin Kredite vergeben, aber nur wenn diese Kredite voll durch Spareinlagen oder durch Nationalbankdarlehen gedeckt sind.

Kind der Finanzkrise

Für die Initianten ist klar: Die Geldschöpfung der Banken war die Ursache der Finanzkrise von 2008. Deshalb wollen sie diese Art und Weise der Geldschöpfung unterbinden. Nur noch die Nationalbank soll Geld schöpfen können. Neugeschöpftes Geld soll die Nationalbank zudem «schuldfrei», also ohne Gegenleistung, in Umlauf bringen, indem sie es direkt an den Bund, die Kantone oder an die Bürger verteilt. Die Initiative fordert damit einen radikalen Umbau des heutigen Geld- und Finanzsystems. Dieser hätte zweifelsohne grosse Konsequenzen für den Finanzsektor, die Kreditversorgung, die ganze Volkswirtschaft, für die Unabhängigkeit der Notenbank und den Staat. Unterstützer der Initiative sind Privatpersonen, die das Gefühl haben, man müsse das Geldsystem verbessern. Und sie treffen auf eine eindrückliche gegnerische Phalanx: Bundesrat, Parlament, Nationalbank, alle Parteien und Verbände lehnen die Initiative klar ab. Nur schon deshalb wird die Initiative einen schweren Stand haben an der Urne.

Viele offene Fragen

Aber nicht nur deshalb wird die Initiative abgelehnt werden. Zahlreiche gute Gründe sprechen für ein deutliches Nein. Das Vollgeldsystem ist die falsche Antwort auf ein Problem, das gar keines ist. Experten gehen davon aus, dass es Bankenkrisen auch im Vollgeld-Regime geben wird. Denn die Schweiz ist keine Insel und das globale Finanzsystem wird durch die Schweizer Initiative nicht stabiler. Globalen Krisen werden immer negative Auswirkungen auf die Schweiz haben, Vollgeldsystem hin oder her.

So gehen Experten davon aus, dass es auch im Vollgeldsystem zu einer staatlichen Rettung der UBS gekommen wäre. Und die Geldschöpfung durch Geschäftsbanken wird von Experten nicht bezweifelt. Gewisse Schwächen im System hat die Finanzkrise von 2008 zwar schonungslos offengelegt. Aber die Politik hat darauf reagiert, die Kapitalregeln für Banken massiv verschärft und die Versicherung für Bankeinlagen ausgeweitet. Banken können gerade nicht beliebig viel Geld schöpfen, wie die Initianten behaupten. Neben regulatorischen Vorgaben wie dem Eigenkapital, mit dem die Bank einen Kredit hinterlegen muss, hängt das Potenzial der Geldschöpfung der Geschäftsbanken ab von der Kreditnachfrage und vom Vertrauen der Kunden. Was also genau der Vorteil eines Vollgeldsystems ist, ist umstritten.

Schwierige Meinungsbildung

Eine Volksinitiative an sich ist, sofern sie auf Neuerungen abzielt, ein Instrument der politischen Innovation und wird von Politikwissenschaftlern oftmals als Gaspedal des ansonsten eher trägen politischen Systems der Schweiz bezeichnet. Dies trifft auch auf die Vollgeldinitiative zu. Damit wollen die Initianten eine Änderung erreichen, die das auf Konkordanz ausgelegte Schweizer Politsystem so aus gutem Grund nicht will. Was die Initianten tatsächlich damit bezwecken wollen, ist aber unklar. Entweder glauben sie an ihren Abstimmungserfolg, sie benutzen die Initiative als Ventil, um Dampf abzulassen gegen die Classe politique, oder die Volksinitiative dient zur Selbstinszenierung.

Da Volksinitiativen generell eine Erfolgschance von bloss zehn Prozent haben, dürfte der Abstimmungserfolg die unwahrscheinlichste Variante sein. Dennoch verlangt der Urnengang über die Vollgeldinitiative dem Souverän einiges ab. Wer sich über die Ausgestaltung der künftigen Unternehmensbesteuerung schon den Kopf zerbricht oder Schwierigkeiten hatte, sich eine Meinung zur Energiestrategie 2050 zu bilden, darf sich auf den Stimmzettel zur Vollgeldinitiative freuen. Das Anliegen der Initianten ist abstrakt und die Folgen sind ungewiss. Die Initiative wird das direktdemokratische System der Schweiz in seinen Grundfesten nicht erschüttern. Aber die öffentliche Meinungsbildung stösst hier definitiv an ihre Grenzen. Deshalb wird die Vorlage an der Urne deutlich abgelehnt. Und das ist auch gut so. ■

Thomas Hess

Geschäftsleiter des KMU- und Gewerbeverbandes Kanton Zürich (KGV)

Temporär etwas weniger Geld für den ÖV

Am 10. Juni wird über die Höhe der jährlichen Einlage in den Verkehrsfonds abgestimmt. Aus diesem Topf werden ÖV-Projekte im Kanton Zürich finanziert. Warum kann einer Reduktion zugestimmt werden?

Nicole Barandun-Gross, Präsidentin Gewerbeverband Stadt Zürich und CVP Kanton Zürich

Das Kantonsgebiet ist durch einen leistungsfähigen öffentlichen Verkehr nach wirtschaftlichen Grundsätzen zu erschliessen. Die dafür notwendigen Investitionen in die Infrastruktur werden durch einen Verkehrsfonds finanziert. Diesem weist das Parlament mit dem Budget jährliche Einlagen von 70 Millionen Franken zu. So steht es im Gesetz über den öffentlichen Personenverkehr (PVG). Die aktuelle Änderung des PVG verlangt drei Dinge: Erstens will der Kantonsrat die jährliche Einlage von 70 auf mindestens 55 Millionen Franken pro Jahr reduzieren. Seit der Annahme der sogenannten FABI-Vorlage trägt der Bund Investitionen in die Zürcher Bahninfrastruktur. Der Kanton Zürich braucht somit weniger Geld. Zweitens will der Kantonsrat die Einlage in den Jahren 2017 bis 2019 auf 20 Millionen Franken pro Jahr senken. Drittens will er sie in den Jahren 2020 bis 2037 auf mindestens 60 Millionen Franken erhöhen. Insgesamt wird so der Kantonshaushalt entlastet. Aus Sicht des Gewebes ist dies zu begrüssen.

Christian Schucan, Unternehmer, FDP-Kantonsrat, Gemeinderat Uetikon am See und KGV-Mitglied

Mit FABI wurde beschlossen, dass 120 Millionen Franken pro Jahr zusätzlich in den öffentlichen Verkehr fliessen, nämlich in den Bahninfrastrukturfonds des Bundes. Folgerichtig soll dadurch weniger in den Zürcher Verkehrsfonds einbezahlt werden. Neu sollen anstatt mindestens 70 mindestens 55 Millionen Franken in den Verkehrsfonds eingezahlt werden. Das sind 15 Millionen Franken Differenz, denen 120 Millionen Franken Mehrausgaben für den ÖV gegenüberstehen. Mit Raubbau im öffentlichen Verkehr hat das nichts zu tun. Im Gegenteil, unter dem Strich gibt der Kanton Zürich ja sogar mehr für den ÖV aus als vorher. Deshalb soll auch in den Jahren 2017 bis 2020 temporär zusätzlich gespart werden. Wichtig erscheint mir, dass es sich im Gesetz um Mindestbeiträge handelt. Diese haben sich selbstverständlich nach dem Haushalt zu richten. Wenn das Budget sowie der mittelfristige Ausgleich höhere Ausgaben erlauben und diese wegen eines erhöhten Finanzierungsbedarfs nötig sind, kann der Kantonsrat im Rahmen der jährlichen Budgetberatung jederzeit höhere Einlagen beschliessen.

Jürg Trachsel, Anwalt, SVP-Kantonsrat, Fraktionspräsident und KGV-Mitglied

Es ist nichts als richtig und konsequent, dass auch der öffentliche Verkehr seinen Anteil leistet an ein ausgeglichenes Budget. Dank dem Vermögen im Verkehrsfonds von rund einer Milliarde Franken ist dies möglich, ohne laufende oder geplante Verkehrsprojekte zu gefährden. Wir reden hier über eine vorübergehende Reduktion der Mittel während drei Jahren. Alle derzeit geplanten Ausbauten des ÖV sind durch den Verkehrsfonds gedeckt. Neue Projekte tauchen nicht über Nacht auf. Diese haben wegen der Bürokratie lange Vorlaufzeiten. Zeichnet sich ab, dass das Geld für dringend benötigte Projekte nicht ausreicht, bleibt genügend Zeit, um dem ÖV zusätzliche Mittel bereitzustellen. Aber was wir nicht wollen, ist, dass hier ein Kässeli gefüllt wird, das Begehrlichkeiten weckt. Nur weil viel Geld vorhanden ist, heisst das nicht, dass auch sinnvolle Projekte damit finanziert werden. Mir ist es lieber, wir zwacken der Wirtschaft und den Privaten etwas weniger Geld ab und stellen sicher, dass am richtigen Ort investiert wird, als dass wir das Geld mit beiden Händen für fragwürdige Projekte ausgeben.

helvetia.ch/kmu

Betrieb.
Risiken.
Abgesichert.

Lassen Sie sich jetzt beraten!

Zeitgemässe Vorsorge- und Versicherungslösungen zur Absicherung des Geschäfts von Schweizer KMU. Aktuell: **Helvetia Cyber-Versicherung.**

einfach. klar. helvetia
Ihre Schweizer Versicherung

Teurer Stolperstein bei KMU-Nachfolge

Wer sein Unternehmen beispielsweise durch ein Management-Buy-out an Mitarbeiter übergibt und ihnen auch beim Kaufpreis entgegenkommt, riskiert, steuerlich abgestraft zu werden. Der Zürcher SVP-Nationalrat Bruno Walliser hat in Bern eine Motion eingereicht, die das inskünftig verhindern soll.

Gabriela Meissner

Das Kreisschreiben Nr. 37, das die Eidgenössische Steuerverwaltung vor fünf Jahren verabschiedete, hat es in sich. Zwar regelt es auf den ersten Blick einfach die Besteuerung von Mitarbeiterbeteiligungen. Doch was harmlos klingt, hat immense Folgen bei Nachfolgeregelungen von KMU. Es kann dazu führen, dass sowohl Unternehmer als auch Nachfolger hohen Steuerforderungen gegenüberstehen.

SVP-Nationalrat Bruno Walliser hat im März eine Motion eingereicht und seinen Vorstoss mit einem Fallbeispiel illustriert: Unternehmer Hans Fischer will seinen KMU-Betrieb an seinen langjährigen Mitarbeiter Max Muster verkaufen. Eine Übergabe in der Familie kommt nicht in Frage. Der Verkehrswert der nicht-börsenkotierten Firma liegt bei 1,2 Millionen Franken – ein Betrag, den Max Muster niemals aufbringen könnte. Fischer bleiben drei Möglichkeiten: Er schliesst die Firma, er sucht einen potenten Käufer, oder er senkt den Preis. Da der Patron sein KMU nicht in fremde Hände geben will, kommt er Max Muster preislich entgegen.

Gemäss dem eingangs erwähnten Kreisschreiben handelt es sich dabei nicht um einen Vermögensverzicht, sondern um eine geldwerte Leistung. Das Steueramt besteuert die Differenz bei Max Muster als steuerbares Einkommen, zusätzlich muss der Betrieb auf diesen Betrag auch Sozialversicherungsbeiträge entrichten.

Viele kleine Firmen betroffen

Für den Zürcher Nationalrat ein Umstand, der die Nachfolgeregelungen in KMU massiv behindert oder sogar verhindert, wie er in der Motion festhält. Entsprechend soll der Bundesrat beauftragt werden, einen Gesetzesentwurf auszuarbeiten, der für Mitarbeiterbeteiligungen drei Stufen – börsenkotierte Firmen, Grossunternehmungen und KMU – unterscheidet.

Diese Problematik betrifft viele kleine Betriebe. Er sei von verschiedenen KMU darauf angesprochen worden, sagt Walliser, der in Volketswil sein Kaminfegergeschäft betreibt. «Auch mich betrifft das», sagt der 52-Jährige. Seine Söhne seien noch zu klein, als dass sie in absehbarer Zeit das Geschäft übernehmen könnten. Er denkt ebenfalls an eine Übergabe an einen seiner Mitarbeiter. Doch schon

Eine interne Firmenübergabe kann teuer werden. *Symbolbild: beeboys – stock.adobe.com*

jetzt ist klar, dass der Verkehrswert oder ein alternativer Formelwert der Firma zu hoch wäre. «Es kann doch nicht sein, dass ich als Unternehmer gezwungen bin, meinen Betrieb an einen Fremden zu verkaufen, einfach weil dieser den Kaufpreis bezahlen kann», argumentiert der SVP-Nationalrat. Ein Unternehmer wolle doch seine Firma in guten Händen wissen.

Motion ist breit abgestützt

Der Bundesrat hingegen sieht keinen Handlungsbedarf, wie er Ende April in seiner Stellungnahme schreibt. Ein Kauf könne teilweise fremdfinanziert werden. Zudem würden die Steuerbehörden bei der Beurteilung der Angemessenheit des Verkaufspreises Zurückhaltung üben. Der Unterscheidung nach Firmengrösse hafte etwas Willkürliches an. Für den Motionär sind das keine stichhaltigen Argumente. Im Gegenteil. Die Praxis zeige, dass Banken Fremdfinanzierungen sehr streng handhabten. Auch den Hinweis auf Zurückhaltung der Steuerbehörden bei der Kaufpreisbeurteilung sieht Walliser kritisch. «Zurückhaltung hat keine Rechtsgrundlage.»

Im Parlament wurde das Geschäft noch nicht behandelt. Trotz des bundesrätlichen Entscheids rechnet sich Nationalrat Walliser gute Chancen aus, dass seine Motion definitiv überwiesen wird und dann in den Kommissionen beraten wird. 22 Parlamentarierinnen und Parlamentarier aus verschiedenen bürgerlichen Parteien haben seinen Vorstoss mitunterschrieben.

Vollgeld-Initiative
Nein.

Erschwert die Finanzierungsmöglichkeiten der KMU (Kredite und Hypotheken)

Nein sagen: EVP glp CVP SVP EDU FDP Die Liberalen BDP VZAI Zürcher Handelskammer www.vollgeld-nein-zh.ch

Eine Sternstunde für das Gewerbe

Der Kantonsrat verlängert den Ökobonus für sparsame Lieferwagen auf zehn Jahre. Mit diesem Entscheid korrigiert der Kantonsrat gewichtige Mängel des Zürcher Verkehrsabgabensystems. Der entsprechende Vorstoss stammt von der Gewerbegruppe Kantonsrat und ist das Resultat intensiver Abklärungen.

Stefan Luz

Mit der Änderung des Verkehrsabgabengesetzes im Jahr 2014 wurden die Verkehrsabgaben für leichte Nutzfahrzeuge bis 3,5 Tonnen Gesamtgewicht massiv erhöht. Der Kantonsrat hatte damals zwar eine Bestimmung in das Verkehrsabgabengesetz eingefügt, wonach gewerblich genutzte und umweltfreundliche Lieferwagen während maximal vier Jahren nach der ersten Inverkehrssetzung mit einem Rabatt von 50 Prozent auf den Verkehrsabgaben belohnt werden. Dennoch hatte dieser sogenannte vierjährige Ökobonus aus Sicht der Zürcher KMU verschiedene gewichtige Mängel und war dem KMU- und Gewerbeverband Kanton Zürich (KGV) von Anfang an ein Dorn im Auge: Rund 90 Prozent der neu eingelösten, gewerblich genutzten Lieferwagen profitieren vom Ökobonus.

Lenkung mit Wirkung

Diese Zahl beweist, dass die mit dem Verkehrsabgabengesetz beabsichtigte Lenkungswirkung hin zu ökologischen Fahrzeugen Wirkung zeigt. Im Vergleich zum Gesamtbestand der Lieferwagen liegt der Anteil der vergünstigten Fahrzeuge aber nur gerade bei rund 20 Prozent. Für die Mehrheit der Zürcher KMU hatte das neue Verkehrsabgabengesetz unter dem Strich also höhere Abgaben zur Folge. Das führte zu einem Wettbewerbsnachteil. Die Abgaben in umliegenden Kantonen sind nämlich deutlich tiefer.

Mehrheitsfähiger Vorschlag

Diese Situation wollte der KGV nicht hinnehmen. Zusammen mit dem Gärtnermeisterverband des Kantons Zürich und der Zürcher Sektion des Autogewerbeverbands rief er Anfang 2016 eine Arbeitsgruppe ins Leben, die sich für die Reduktion der Strassenverkehrsabgaben für das Gewerbe einsetzte. Nach der Grundlagenarbeit und verschiedenen Gesprächen arbeitete das Gremium in Zusammenarbeit mit dem Sicherheitsdirektor Mario Fehr und dem zuständigen Strassenverkehrsamt einen mehrheitsfähigen Vorstoss aus, um den Ökobonus auf maximal zehn Jahre zu verlängern. Christian Müller, Mitglied der Gewerbegruppe des Kantonsrats und Präsident des Zürcher Autogewerbeverbands, reichte den Vorstoss Anfang 2017 gemeinsam mit den beiden KGV-Vorstandsmitgliedern Josef Wiederkehr und Jürg Sulser im Kantonsrat ein. «Dass nun sogar die SP den Vorstoss der Gewerbegruppe im Kantonsrat unterstützte, zeigt die gute Arbeit der Arbeitsgruppe und dass wir recht hatten mit unserer Einschätzung», sagt KGV-Präsident Werner Scherrer.

> «Zürcher KMU lösten Fahrzeuge in anderen Kantonen ein.»

Über Gebühr belastet

Entsprechend positiv fallen auch die Voten der involvierten Kantonsräte aus. «Mit der parlamentarischen Initiative haben wir einen Wettbewerbsnachteil für das Zürcher Gewerbe beseitigt; das war mir ein grosses Anliegen», sagt Christian Müller, FDP-Kantonsrat aus Steinmaur und Mitglied im Ausschuss der Gewerbegruppe des Kantonsrats nach der Ratsdebatte. Der Dietiker CVP-Kantonsrat Josef Wiederkehr spricht von einer «gesetzlichen Unschönheit», die dazu führe, dass Zürcher KMU über Gebühr belastet wurden und wenn immer möglich ihre Fahrzeuge in anderen Kantonen einlösten. «Das war sicher nicht das Ziel der Revision von 2014.»

Auch für SVP-Kantonsrat und Transportunternehmer Jürg Sulser aus Otelfingen ist der klare Entscheid des Kantonsrats ein wichtiges Signal an die Zürcher KMU. Er blickt aber auch in die Zukunft: «Das gleiche Problem wie bei den Lieferwagen haben wir nämlich auch bei den Lastwagen.» Sein Vorstoss dazu ist noch hängig.

Stefan Luz

Ressortleiter Wirtschaftspolitik beim KMU- und Gewerbeverband Kanton Zürich (KGV)

Schlussabstimmung steht aus

Als «Sternstunde für das Gewerbe» bezeichnet der Gewerbeobmann Hans Heinrich Raths aus Pfäffikon die klaren Mehrheitsverhältnisse im Rat. Denn der Vorstoss erhielt nur gerade 18 Gegenstimmen aus dem Lager der Grünen und der Alternativen Liste. Ganz in trockenen Tüchern ist er aber noch nicht. Denn die Schlussabstimmung über Gesetzesentwürfe erfolgt nach der redaktionellen Bereinigung der Vorlage in der Regel vier Wochen nach der Detailberatung. Traditionsgemäss ändert sich an den Mehrheitsverhältnissen zwischen den beiden Beratungen aber nichts mehr. Und auch ein allfälliges Referendum haben KMU bei diesen Mehrheitsverhältnissen im Rat nicht zu befürchten.

Parolen des KGV zu den Abstimmungen vom 10. Juni

Nationale Vorlagen

Volksinitiative «Für krisensicheres Geld: Geldschöpfung allein durch die Nationalbank!» (Vollgeld-Initiative) **Nein**

Bundesgesetz über Geldspiele **keine Parole gefasst**

Kantonale Vorlagen

Steuergesetz
(Verrechnung von Geschäftsverlusten bei der Grundstückgewinnsteuer) **Ja**

Gesetz über den öffentlichen Personenverkehr
(Mittelzuweisung in den Verkehrsfonds) **Ja**

Neues EU-Datenschutzgesetz in Kraft

Mit der Europäischen Datenschutz-Grundverordnung soll in der Europäischen Union und im Europäischen Wirtschaftsraum ein höheres und einheitlicheres Datenschutzniveau erlangt werden. Davon betroffen sind auch Unternehmen in der Schweiz. Die Verordnung tritt Ende Mai in Kraft. Happige Bussen drohen.

Dieter Kläy

Die Europäische Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO – «Verordnung (EU) 2016/679») regelt ab dem 25. Mai 2018 europaweit die Modernisierung und Vereinheitlichung von Datenschutzgesetzen. Ihr Ziel ist das Garantieren des Schutzes von personenbezogenen Daten im Hinblick auf Rechtmässigkeit, Verarbeitung nach Treu und Glauben, Transparenz, Zweckbindung, Datenminimierung, Richtigkeit, Speicherbegrenzung, Integrität und Vertraulichkeit.
Zudem gilt eine Rechenschaftspflicht. Die neue Grundverordnung ersetzt die Richtlinie 95/46/EG des europäischen Parlaments und des Rats vom 24. Oktober 1995 zum Schutz natürlicher Personen bei der Verarbeitung personenbezogener Daten und zum freien Datenverkehr. Anders als die Richtlinie aus dem Jahr 1995 ist die DSGVO nicht nur Richtlinie, sondern ein Gesetz, das von den EU-Mitgliedsstaaten nicht separat implementiert werden muss, sondern direkt Anwendung findet. Der Anwendungsbereich der DSGVO reicht über die EU-Grenzen hinaus und kann auch für Unternehmen in der Schweiz anwendbar sein, unabhängig davon, was Bundesrat und das eidgenössische Parlament bei der Schweizerischen Datenschutzgesetzgebung dereinst beschliessen. Diese wird derzeit einer Revision unterzogen

Wer ist betroffen?

Damit eine Unternehmung in der Schweiz abschätzen kann, ob sie betroffen ist, muss sie sich folgende Fragen stellen:

- Verfügt das Unternehmen über eine Niederlassung oder eine Tochtergesellschaft innerhalb der EU?
- Bearbeitet das Unternehmen Daten von Personen aus der EU (Kundendaten aller Art, auch Daten, die von Besuchern der Website oder einer App verwendet werden).
- Bietet das Unternehmen Dienstleistungen oder Waren für Personen der EU an?
- Betreibt das Unternehmen eine Plattform für Online-Bestellungen für Personen aus der EU?
- Bearbeitet ein EU-Unternehmen Daten für das eigene Unternehmen?
- Bearbeitet das eigene Unternehmen Daten für ein Unternehmen der EU?

Wer alle Fragen mit Nein beantworten kann und seine Waren und Dienstleistungen ausschliesslich innerhalb der Schweiz anbietet, kann davon ausgehen, dass er nicht unter den Geltungsbereich der DSGVO fällt. Wer eine oder mehrere Fragen hingegen mit Ja beantwortet, fällt mit grosser Wahrscheinlichkeit unter die DSGVO. Die blosse Zugänglichkeit einer Website eines Unternehmens in der Schweiz ist allerdings kein Indiz für seine Absicht, in der EU Waren und Dienstleistungen anzubieten. Werden hingegen Angebote in Euro gemacht oder richtet sich ein Angebot offensichtlich an Personen in der EU, kommt die DSGVO zur Anwendung.

Ausgewählte Vorschriften

Fällt ein Unternehmen in der Schweiz unter die DSGVO, hat es einige Regeln zu beachten:

- **Zweckbindung:** Die Datenverarbeitung erfolgt einzig zu einem eindeutig festgelegten und legitimen Zweck.
- **Treu und Glauben:** Die Datenverarbeitung erfolgt auf redliche und vertrauenswürdige Weise.
- Transparenz: Die Datenverarbeitung ist für die betroffene Person umfassend erkennbar.
- Rechtmässigkeit: Es liegt eine Einwilligung der betroffenen Person oder eine sonstige zulässige Rechtsgrundlage vor.
- **Datenminimierung:** Personenbezogene Daten müssen dem Zweck angemessen auf das notwendige Mass beschränkt werden.
- **Richtigkeit:** Personenbezogene Daten müssen sachlich richtig und auf dem neuesten Stand sein.
- **Speicherbegrenzung:** Identifizierbare Personendaten werden nur so lange gespeichert, wie es der Zweck erfordert.
- **Integrität und Vertraulichkeit:** Bei der Verarbeitung von Personendaten ist eine angemessene Sicherheit zu gewährleisten.
- **Rechenschaftspflicht:** Das Unternehmen ist für die Einhaltung dieser Grundsätze und deren Nachweis verantwortlich.

Zudem können weitere Pflichten wie beispielsweise eine Datenschutz-Folgeabschätzung oder das Führen eines Verzeichnisses von Datenverarbeitungstätigkeiten bedeutsam sein. Das Führen von Verzeichnissen gilt nicht für Unternehmen, die weniger als 250 Mitarbeitende beschäftigen, sofern die Datenverarbeitung nicht ein Risiko für die Rechte und Freiheiten der betroffenen Personen birgt.

Von der Datensammlung betroffene Personen haben Rechte:

- **Informationspflicht:** Werden Daten erhoben, muss die betroffene Person über diesen Umstand umfassend informiert werden.

Dieter Kläy

Ressortleiter Schweizerischer Gewerbeverband sgv, Präsident der Berufsbildungskommission des KGV Zürich, Kantonsrat und Vizepräsident FDP Kanton Zürich

- **Auskunftsrecht:** Die betroffene Person hat ein Recht auf ausführliche Auskunft, ob beziehungsweise welche Daten zu welchem Zweck erhoben werden. Die Informationen umfassen Speicherdauer und Datenherkunft.
- **Recht auf Berichtigung, Löschung und Einschränkung der Bearbeitung:** Die betroffene Person hat das Recht, falsche Daten berichtigen, löschen oder deren Verarbeitung beschränken zu lassen.
- **Recht auf Datenübertragbarkeit:** Die betroffene Person kann verlangen, dass ihr die Daten in einem strukturierten, gängigen und maschinenlesbaren Format überlassen werden. Sie kann diese an einen Dritten übermitteln.
- **Widerspruchsrecht:** Die betroffene Person kann gegen die Verarbeitung ihrer Daten Widerspruch einlegen.

Horrende Bussen möglich

Wer betroffen ist oder vermutet, er könnte betroffen sein, sollte allenfalls unter Beizug seines Branchenverbandes oder eines Anwalts die individuelle Situation prüfen und entsprechende Vorkehrungen treffen. Die Verletzung der Datenschutz-Grundverordnung kann mit beträchtlichen Bussen geahndet werden.

KMU bremsen bei Digitalisierung

Schweizer KMU messen der Digitalisierung weniger Bedeutung zu als Grossunternehmen. Zu diesem Schluss kommt eine Studie von EY Schweiz. Gebremst wird die digitale Entwicklung vor allem durch fehlende finanzielle Mittel. Dabei spielt auch die Branche eine entscheidende Rolle.

Auch für den Schweizer Mittelstand schreitet die Digitalisierung ungebremst voran. Vor allem erfolgreiche Unternehmen messen den digitalen Technologien eine hohe Bedeutung bei. Gleichzeitig weitet sich die Schere zwischen erfolgreichen und weniger erfolgreichen Betrieben in der Schweiz weiter. So drohen sogenannte Low Performer den Anschluss zu verlieren. Branchenübergreifend spielt Digitalisierung inzwischen bei zwei von drei Schweizer Unternehmen (66 Prozent) eine mittelgrosse bis sehr grosse Rolle. Vor zwei Jahren gaben dies nur 45 Prozent der Betriebe an. Auch künftig dürfte sich dieser Trend weiter abzeichnen. Fast neun von zehn Betrieben erwarten eine steigende Bedeutung digitaler Technologien; vor zwei Jahren war es nur ein Viertel. Besonders gross ist die Bedeutung digitaler Technologien dabei im Bereich Life Sciences und bei Dienstleistern, deutlich geringer hingegen in der Bau- und Energiebranche.

«Die digitale Zweiklassengesellschaft zeichnet sich schon seit einigen Jahren ab. Bei vielen unserer Kunden sehen wir, dass erfolgreiche Unternehmen längst die Chancen digitaler Technologien in ihr tägliches Geschäft implementiert haben. Gleichzeitig sehen wir im Schweizer Mittelstand, dass immer noch viele Unternehmen abwarten und zögern, die notwendigen Investitionen zu tätigen. Die ausbleibende Digitalisierung bei diesen Unternehmen kann sich schnell rächen und teilweise sogar die Existenz in Gefahr bringen, wenn die Unternehmen den Anschluss an den Wettbewerb verlieren oder unerwartet neue innovative Konkurrenten auftauchen», kommentiert Andreas Bodenmann, Chief Digital Officer von EY in der Schweiz die aktuelle Marktsituation.

Kundenbeziehungen zuerst

«Der Schweizer Mittelstand hat zum grossen Teil die Herausforderung verstanden und steht der Digitalisierung offen gegenüber», stellt Bodenmann fest. «Wir sehen bei unseren Kunden, dass viele Unternehmen ihre Prozesse optimiert haben und – besonders hinsichtlich Kundenbeziehungen – digitale Technologien nutzen. Sie passen sich flexibel an neue Herausforderungen und modernisieren auch ihre eigenen Unternehmensabläufe.» Nebst Kundenbeziehungen (68 Prozent) spielen digitale Technologien für Schweizer KMU vor allem bei der Nutzung mobiler Endgeräte mit 57 Prozent sowie beim Verkauf und bei der Bezahlung ihrer Produkte (52 Prozent) eine grosse Rolle.

Grossunternehmen vorne

Auch wenn ein Trend zur Akzeptanz zu sehen ist, tun sich insbesondere kleinere Mittelständler noch schwer. Digitale Technologien sind für die Geschäftsmodelle grösserer Unternehmen im Durchschnitt deutlich bedeutsamer. Während mehr als drei von vier Unternehmen mit Jahresumsätzen von mehr als 100 Millionen CHF digitalen Technologien eine mittelgrosse bis sehr grosse Bedeutung zumessen, liegt der Anteil bei kleineren Unternehmen bei nur 63 Prozent. *(zw)*

Anzeige

Leserbrief

Artikel «Zukunft als Lehrbetriebsverbund», Ausgabe April 2018, Seite 23

Lehrbetriebsverbund Schreiner ist kein Novum

Im Beitrag «Zukunft als Lehrbetriebsverbund» schreibt der Autor, dass in der Schreinerbranche ein Lehrbetriebsverbund ein Novum sei. Das ist aber nicht korrekt. schreinermacher ist ein auf den Schreinerberuf spezialisierter Verein im Kanton Zürich und ein echter Lehrbetriebsverbund, der seit 2005 mit rund 35 Mitgliedern erfolgreich ausbildet.

Per Definition ist ein Lehrbetriebsverbund ein Zusammenschluss von mehreren Betrieben, die alleine nicht ausbilden können resp. wollen. Die Betriebe ergänzen sich mit ihren Tätigkeiten und können so Lernenden eine umfängliche Bildung in beruflicher Praxis gewährleisten. Das Schreiner Ausbildungszentrum Zürich (SAZ) ist ganz klar kein Lehrbetriebsverbund, sondern ein Ausbildungszentrum.

Unsere Lernenden auf den Stufen EFZ und EBA sind die gesamte Lehrzeit in den Mitgliedsbetrieben. Im Fokus stehen der gegenseitige Austausch und die Entlastung. Wir finanzieren uns zu 98 Prozent über unsere Mitglieder – ohne Subventionen und Staatsgelder.

schreinermacher setzt sich für die Schaffung und Erhaltung von Lehrstellen ein. Der Verein leistet so einen Beitrag zur Förderung des beruflichen Nachwuchses und zur Versorgung des Arbeitsmarktes mit qualifizierten Fachkräften. Wir stehen grundsätzlich allem positiv gegenüber, was sich für diese Ziele einsetzt.

Christian Mettler, Geschäftsführer schreinermacher svz, Dübendorf

Der Micky-Maus-Blick in die Zukunft

Digitale Transformation war das Thema am Unternehmer-Treff, den der KGV zum zweiten Mal gemeinsam mit der KV Zürich Business School am 12. April veranstaltete. Mit vielen Beispielen aus der Praxis zeigte Referent Beat Bühlmann den gut 100 Teilnehmern auf, was KMU auf keinen Fall verpassen dürfen.

So geht digitale Transformation: Referent Beat Bühlmann am Unternehmer-Treff. *Bild: Gabriela Meissner*

Gabriela Meissner

Der Anlass war schon Wochen im Voraus ausgebucht. Der KGV und die KV Zürich Business School als Veranstalter des Unternehmer-Treffs hatten bei der zweiten Durchführung am 12. April zum Thema Digitale Transformation ins Schwarze getroffen.

Megatrends verpasst

Mit Beat Bühlmann stand ein Referent vor den knapp 100 Teilnehmern in den Räumlichkeiten der Business School in der Zürcher Sihlpost, der von Geburt an KMU-Luft geschnuppert hat. Der gelernte Automechaniker absolvierte ein Studium als Informatikingenieur, hängte ein zweites Studium in BWL daran und ist heute General Manager Europa von Evernote. Mit seinem Lehrlingslohn reservierte Bühlmann die Domain für den elterlichen Hotelbetrieb und sorgte so dafür, dass das Gasthaus nicht nur das erste Hotel im Kanton Zug mit eigener Website wurde, sondern auch mit zu den ersten gehörte, bei denen eine Reservation per Mail möglich war.

«Die Nummer eins zu sein, ist keine langwährende Garantie», warnte Bühlmann mit Blick auf verschiedene Grosskonzerne, die in der Versenkung verschwunden sind. Nokia war einst Marktführer unter den Mobiltelefonherstellern mit einer Milliarde verkauften Geräten. Heute ist der finnische Grosskonzern weg vom Fenster. Ähnliches widerfuhr dem Reisegiganten Kuoni oder dem einstigen Fotografiepionier Kodak. «Sie alle haben fatalerweise Megatrends verpasst», erklärte Bühlmann. Nur: Was haben die Fehler von Grosskonzernen mit KMU zu tun? «Es trifft uns alle, denn die meisten Firmen in der Schweiz sind KMU.»

Chef muss vorausgehen

Die Disruption, also die Ablösung bisheriger Technologien durch neue, brauche einen Kulturwandel und auch eine Fehlerkultur. Der Chef müsse vorangehen. Oft sei man sich jedoch selber im Weg, hielt der Evernote-Manager fest. Er zeigte sich überzeugt, dass es wichtiger sei, ein neues Produkt schnell auf den Markt zu bringen, als es im stillen Kämmerlein auf Perfektion zu trimmen. «Der Markt sorgt dafür, dass sich das Produkt weiterentwickeln lässt.»

In Sachen Disruption sieht Bühlmann die KMU klar im Vorteil. Sie können schneller entscheiden, haben kürzere Kommunikationswege und einfachere Überwachungskanäle. Zudem spielt die interne Firmenpolitik eine weniger wichtige Rolle als in Grossfirmen. Der technologische Fortschritt – Cloud sei Dank – ermöglicht ihnen aber die gleichen Voraussetzungen.

Raus aus der Komfortzone

Bühlmann schlug den Zuhörern vor, über den Tellerrand hinauszuschauen, und zeichnete das Micky-Maus-Prinzip am Flipchart: einen Teller mit zwei Ausbuchtungen. «Wir müssen über die Bedürfnisse des Endkunden nachdenken und dabei die Komfortzone verlassen», erklärte er und riet, sich regelmässig Zeit freizuhalten, um neuen Trends nachzuspüren. Nicht immer müsse man teure Berater beiziehen. «Tausende Fachhochschulstudenten suchen praxisorientierte Themen für ihre Abschlussarbeiten.» Es lohne sich, da anzudocken, um an neues Know-how zu kommen.

Auf das Referat folgte ein Apéro, der weit länger dauerte als vorgesehen, so engagiert diskutierten die Teilnehmer. Auch Referent Beat Bühlmann liess sich die Chance zum Netzwerken nicht entgehen.

Intelligente Mobilität für Unternehmen

Eine effiziente Mobilität entlastet das Verkehrsnetz, stärkt den Wirtschaftsraum Zürich und erhöht die Attraktivität der Region. Das Beratungsangebot «Impuls Mobilität» von Stadt und Kanton Zürich unterstützt Ihr Unternehmen bei der Entwicklung intelligenter Mobilitätslösungen.

Möchten Sie in Ihrem Unternehmen die Mobilitätskosten senken? Sind Sie auf der Suche nach schlauen Lösungen für Ihre Parkplatzsituation oder für Ihre Fahrzeugflotte? Und möchten Sie die Gesundheit und Zufriedenheit Ihrer Mitarbeitenden fördern? Mit einem betrieblichen Mobilitätsmanagement packen Sie diese wichtigen Aufgaben eines modernen Unternehmens ganzheitlich an und lösen diese zum Vorteil Ihres Unternehmens. Gleichzeitig profitiert Ihr Umfeld von einer optimierten Mobilität: Das Verkehrsnetz wird entlastet, die Umwelt geschont sowie der Lebens- und Wirtschaftsraum Zürich gestärkt.

Beratungsangebot «Impuls Mobilität»

Mit dem Beratungsangebot «Impuls Mobilität» bieten die Stadt und der Kanton Zürich den Unternehmen eine unkomplizierte und professionelle Unterstützung zu allen Verkehrs- und Mobilitätsfragen. Sie können dabei zwischen zwei attraktiven Möglichkeiten wählen: Mit der für Ihr Unternehmen kostenlosen Impulsberatung erstellen die kompetenten Mobilitätsberaterinnen und -berater im Gespräch mit Ihnen eine Übersicht zur aktuellen Mobilitätssituation und zeigen mögliche Lösungsansätze auf. Darauf aufbauend können Sie in einer vertiefenden Beratung spezifische Fragestellungen oder individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Mobilitätslösungen angehen und profitieren dabei von attraktiven Konditionen.

Seminar Elektromobilität

«Impuls Mobilität» bietet auch Möglichkeiten für den Wissenstransfer, zum Austausch und zur Vernetzung: Informieren Sie sich auf der Website mit praktischen Massnahmenblättern und Umsetzungshilfen, bleiben Sie mit dem Newsletter auf dem Laufenden und erweitern Sie Ihr Netzwerk an einer der Veranstaltungen von «Impuls Mobilität». Die nächste Gelegenheit dafür bietet das **kostenlose Seminar** zum **Thema Elektromobilität am 12. Juni 2018 in Zürich** (siehe Inserat auf Seite 16).

Verkehrsknoten für kombinierte Mobilität in Zürich Stettbach. *Bild: Daniel Sutter, Tiefbauamt der Stadt Zürich*

«Impuls Mobilität» ist ein Beratungsangebot der Stadt und des Kantons Zürich: **www.impulsmobilitaet.ch**

Stadt Zürich
Stadtverkehr 2025

Kanton Zürich

Karl Lüönd

Die Möve fliegt davon

Für 560 Millionen Franken gehen 84 Mövenpick-Hotels in aller Welt an den französischen Hotelriesen Accor über – nicht die Liegenschaften, bloss die Organisation, die Einrichtungen, die Verträge und die Markenrechte. Damit geht ein wichtiges Stück Schweizer Wirtschaftsgeschichte zu Ende.

Ueli Prager, der Gründer, hatte Erfolg, weil er neue Konsumentenbedürfnisse früh erkannte und schnell ausnützte. Es ist kein Zufall, dass das Gründungsdatum von Mövenpick (1948) fast auf den Tag genau mit der Aufhebung der letzten kriegswirtschaftlichen Massnahmen zusammenfiel. Genuss war der neue Trend, und Prager bewirtschaftete ihn als Erster.

Die Möve, die im Vorüberfliegen schnell einen Leckerbissen pickt, wurde in den folgenden Jahrzehnten zur stärksten Reformkraft des Schweizer Gastgewerbes. Auf einmal gab es den feinen Wein auch glasweise. Die Schweizer lernten Meeresfrüchte, Lachs und Riz Casimir kennen. Mövenpick hob die traditionelle Klassengesellschaft im Gastgewerbe – Edelrestaurants für die Wohlhabenden, Gasthäuser für den Mittelstand, Beizen für die Arbeiter – auf. Der Genuss wurde demokratisiert: Tellerservice statt Menü!

Die schnelle, gepflegte Verpflegung, vor allem am Mittag, entsprach den Ansprüchen und dem Lebensstil der stark wachsenden Angestelltengeneration. Mit der «Silberkugel» realisierte Prager 1962 die erste Schweizer Fastfood-Kette. Daraus hätte ein McDonald's werden können. Aber der rastlose Gründer Prager wollte lieber neue Märkte erobern als Management-Kapazität für die schnelle Expansion des Erfolgskonzepts bereitstellen. Er transferierte die Mövenpick-Marke auf gehobene Genussmittel: Wein, Glace, Lachs, Kaffee – und ab 1976 auf Hotels.

Prager war ein Genie, ein Menschenfischer, der seine Gefolgsleute täglich forderte, und zugleich einer, der jedem etwas vormachen konnte in Sachen Einsatz, Ausdauer, Fantasie und Hartnäckigkeit. Dabei war er oft launisch und rücksichtslos. Einer seiner Kaderleute bat vor seiner Hochzeit um mehr Lohn. Als er von der Hochzeitsreise zurückkehrte, hatte er ein Geschenk auf dem Pult – und im Begleitbrief die Kündigung. Wenn Prager die von seinen Abgesandten erzielten Einkaufspreise missfielen, griff er zum Telefon und handelte die Lieferanten herunter.

Pragers internationaler Gastrokonzern wuchs stärker in die Breite als in die Tiefe. Zu den besten Zeiten gab es weltweit über 300 Mövenpick-Restaurants.

Die Nachfolge misslang ihm. Keines seiner Kinder wollte übernehmen, und seine Frau Jutta, die als Nachfolgerin eingesetzt wurde, war der Aufgabe nicht gewachsen. 1991 verkaufte Prager an den bayrischen Magnaten August von Finck, der vor allem die Hotelsparte ausbaute und andere wertvolle Teile der Marke zu Geld machte. So kam zum Beispiel Nestlé zur Marke Mövenpick-Glace.

Aus England, von seinem Schloss in Silvaplana und vom Landgut im Säuliamt musste der Pionier im Alter machtlos zuschauen, wie seine grossartige Idee von ganz verschiedenen Nachfolgern filetiert wurde. 2011 starb er im Alter von 95 Jahren.

Karl Lüönd ist Publizist und Buchautor, www.lueoend.ch

Netzwerken bei Drinks und Cupcakes

Die KMU-Frauen Zürich besuchten die Hotelfachschule Zürich im Belvoirpark. Dort warteten Cupcakes und Drinks auf die Unternehmerinnen – die sie zuerst selbst zubereiten mussten. Ein Blick hinter die Kulissen einer Hotelfachschule, an welcher der Dienstleistungsgedanke gelebt und gelehrt wird.

Marcel Hegetschweiler

Dienstleistungen stehen im Zentrum an der 1925 gegründeten Hotelfachschule Zürich im Belvoirpark in Wollishofen. Und der Dienstleistungsgedanke war es auch, der die KMU-Frauen Zürich im vergangenen April in den Belvoirpark zog: «Der Dienstleistungsgedanke und Führungsaufgaben sind heute wichtige Faktoren in der Wirtschaft», antwortete Jacqueline Hofer, Präsidentin der KMU-Frauen Zürich, auf die Frage, warum die KMU-Frauen die Höhere Fachschule im Belvoirpark besuchten. «Wir wollten unseren KMU-Frauen zeigen, wie der Dienstleistungsgedanke hier vermittelt wird.»

Nach einer Einführung in die Ausbildungsphilosophie der Hotelfachschule Zürich durften sich die rund 80 KMU-Frauen und ihre Partner dann auch gleich selbst an zwei typischen Hoteldienstleistungen versuchen: dem Mixen von Drinks und dem Zubereiten von Kuchen – in Form von Cupcakes.

Beim anschliessenden Apéro riche im Restaurant Belvoirpark widmeten sich die Unternehmerinnen dann dem Netzwerken und genossen dabei den aufmerksamen und freundlichen Service der jungen Studentinnen und Studenten der Hotelfachschule im Belvoirpark.

Chef de Service auf Zeit

«Unsere Studenten lernen bei uns im Restaurant nicht, von rechts und von links zu servieren, weil sie das bereits können, wenn sie zu uns kommen», erklärte die Vizedirektorin der Hotelfachschule Zürich Marlies Nussbaumer zu Beginn der Veranstaltung in einem Seminarraum des 2014 neu errichteten Schulgebäudes. «Bei uns lernen die Studierenden im hauseigenen Restaurant Belvoirpark, Führungsaufgaben zu übernehmen. Zum Beispiel ist dann eine Studentin drei Wochen lang Chef de Service und muss dabei ihre Kolleginnen und Kollegen führen.»

Die KMU-Frauen und ihre Begleiter beim Cupcake-Machen in der Küche der Hotelfachschule Zürich.

Bilder: Marcel Hegetschweiler.

«So wirds gemacht: Ein Student der Hotelfachschule Zürich erklärt das Mixen von Drinks.

Diese Verbindung von Theorie und Praxis macht laut Nussbaumer die Einzigartigkeit der Hotelfachschule Zürich aus. Weil ihre Studenten bereits während der Ausbildung Führungsaufgaben übernehmen könnten, hätten sie anschliessend auf dem Markt auch bessere Chancen. Die Studierenden der Hotelfachschule kommen aus ganz unterschiedlichen Branchen und landen nach der Ausbildung teilweise auch wieder in anderen Branchen. «Bei uns durchlief auch schon ein Bootsbauer die Ausbildung zum Hotelier. Ein anderer Student, den wir hatten, war gelernter Koch und hat bei uns Freude an Zahlen bekommen», erzählte Nussbaumer den interessiert zuhörenden KMU-Frauen. «Nach der Ausbildung ist er dann in einem Fünfsternehotel ins HR gerutscht, und heute ist er Leiter einer Klinik. Das ist alles möglich.»

Starkes Netzwerk

Absolventen der Hotelfachschule Zürich findet man gemäss Nussbaumer auf der ganzen Welt. «Wir haben auch viele Banken, die Absolventinnen und Absolventen unserer Schule möchten, weil sie sagen, dass diese den Dienstleistungsgedanken hätten.»

Dass der Dienstleistungsgedanke im Banking heutzutage wichtig ist, bestätigte auch Bettina Gysi, Firmenkundenberaterin bei der Zürcher Kantonalbank (ZKB), die den Anlass im Belvoirpark organisierte. Auf die Frage nach geschlechtsspezifischen Unterschieden zwischen Unternehmerinnen und Unternehmern angesprochen, sagte Gysi: «Ich bin mehrheitlich an Männerveranstaltungen, und dort dauert die Vertrauensbildung oft länger. Bei Frauen ist die Unterstützung schneller da.» Das sah auch Jacqueline Hofer so: «Ich denke, das Netzwerk, das wir Frauen untereinander haben, ist speziell. Dass man einander hilft und füreinander da ist. Das wollen wir an solchen Anlässen auch fördern.»

Als Nächstes werden die KMU-Frauen Huawei Technologies Switzerland in Dübendorf besuchen. Dort wird sich auch die Zürcher Regierungsrätin Carmen Walker Späh unter die Unternehmerinnen mischen. «Einen Anlass in dieser Form hat es noch nie gegeben und wir freuen uns sehr darauf», so Hofer über das nächste Zusammentreffen der KMU-Frauen Zürich.

Meilexpo.18 war auch ein Volksfest

Mit fast 20'000 Besuchern war die Meilexpo.18 ein voller Erfolg. Die Meilemer Gewerbeschau bot nicht nur den Unternehmen ein Schaufenster. Auch die Vereine und Blaulichtorganisationen konnten sich präsentieren.

«In Sachen Wetter und Besucherandrang haben wir den Jackpot geknackt.» Benjamin Stückelberger, OK-Präsident der Meilexpo.18, ist auch vier Wochen nach der Meilemer Gewerbeausstellung noch voll des Lobes für den Anlass vom 6. bis 8. April. Nach dem schlechten Wetter über die Ostertage war das folgende Wochenende von Sonnenschein geprägt. Entsprechend gross mit 15'000 bis 20'000 Besuchern war der Publikumsandrang. Das sei auch eine Belohnung für das grosse Engagement aller Beteiligten. «Ich bin dankbar, dass alles rundgelaufen ist», sagt Stückelberger, der zum ersten Mal als OK-Präsident amtete. «An diesen drei Tagen gab es praktisch nur zufriedene Gesichter.»

Gemeindepräsident im OK

Die Arbeit zur Meilexpo.18 unter dem Motto «Meilenweit einzigartig» begann bereits vor zwei Jahren. Ein zehnköpfiges OK formierte sich,« alles Fachleute», wie Stückelberger betont, und auch der Meilemer Gemeindepräsident Christoph Hiller nahm im Gremium Einsitz. Das zeige, wie wichtig der Gemeinde die Gewerbeschau sei. Schon beim ersten Informationsanlass zeigten die lokalen Unternehmer grosses Interesse. Zwar seien die Anmeldungen zur Meilexpo zunächst etwas zäh verlaufen, sagt der OK-Präsident, und mit 76 Ausstellern habe die Anzahl etwas unter früheren Durchführungen gelegen. «Aber die Meilexpo als PR-Massnahme hat sich auf jeden Fall für alle Aussteller sehr gelohnt.» Speziell an der Meilexpo ist, dass sich die Aussteller nicht einzeln, sondern in Gruppen präsentieren. Beispielsweise in der Kombination von Bank, Versicherung, Schmied und Getränkelieferant. Das trage zum Zusammenhalt unter den Gewerblern bei und sorge für enorme Kreativität bei der Gestaltung der Fläche, meint OK-Präsident Stückelberger. «Und es macht die Ausstellung für die Besucher deshalb speziell interessant.» Auch gut 25 Vereine und verschiedene Blaulichtorganisationen präsentierten sich dem Publikum. Das Spital Männedorf etwa war mit Krankenwagen und Operationsroboter vor Ort, dessen Greifarme für ein Geduldsspiel ausprobiert werden durften. *(gme)*

Impressionen von der Meilexpo 18, die knapp 20'000 Besucher in ihren Bann zog. *Bilder: zvg*

Kurz gemeldet

Drei Finalisten an der Jubiläumsgala

Der KMU Verband Winterthur und Umgebung vergibt zum zehnten Mal den KMU-MAX. Der Unternehmerpreis setzt dabei auf emotionale Werte. Die Jubiläumsgala findet am 16. Mai im Casinotheater Winterthur statt. Die Jubiläumsausgabe des Winterthurer Unternehmerpreises KMU-MAX sorgt erneut für Rekordzahlen. Mit Engagement, Freude und Kreativität haben die Preisanwärter die Votingphase bestritten, denn es gilt: Jene drei mit den meisten Publikumsstimmen sind eine Runde weiter. Sieben Unternehmungen haben mit Werbung im Unternehmen, Newslettern, Plakaten, Flyern, Kundengeschenken, originellen Giveaways, Social Media Postings oder Werbefilmchen um den Einzug ins grosse Finale gekämpft. Rund 5500 Personen haben beim Online-Voting für ihre Favoriten abgestimmt – das ist ein neuer Rekord.

Ins Finale der 10. KMU-MAX-Verleihung haben es Beck Lyner, Hutter Auto Riedbach AG sowie die Spenglerei Schnyder AG geschafft. An der Jubiläumsgala vom 16. Mai im Casinotheater Winterthur zeigt sich, wer KMU-MAX-Gewinner 2018 wird. Karin Leuch, Vorstandsmitglied KMU Verband Winterthur, und Geschäftsführer Christian Modl begleiten durch den Abend mit Show, Unterhaltung und kulinarischen Köstlichkeiten. Weitere Informationen zum KMU-MAX, zur Gala oder zur Ticketbestellung (für Nichtmitglieder) gibt es unter **www.kmumax.ch.** *(zw)*

KGV KMU- UND GEWERBEVERBAND KANTON ZÜRICH
Zürcher Wirtschaft

Online-Verlinkung inklusive!

bachmann printservice gmbh
bachmann printservice gmbh
Samuel Bachmann, Inhaber und Geschäftsleiter
Telefon: +41 44 796 14 42, www.bachmann-printservice.ch
E-Mail für Anzeigenaufträge: info@bachmann-printservice.ch

- **Alle Inserate und Artikel werden neu für die E-Paper-Ausgabe und in unserem Archiv mit Ihrer Homepage verlinkt und sind damit auf allen Online-Kanälen abrufbar:**
  https://web.tabook.ch/zuercherwirtschaft#/library/tile
- **So einfach war's noch nie, die Werbewirkung eines gedruckten Inserats online zu verstärken!**

Wirtschaftssanktionen: Was ist zu tun?

Staatliche Machtdemonstrationen spielen sich längst nicht mehr nur auf politischem Parkett ab. Wirtschaftssanktionen, Handelssperren und Embargos gehören zur Tagesordnung, wie verschiedene Vorfälle der letzten Wochen wieder einmal deutlich gemacht haben. Auch Schweizer KMU sind tangiert.

Reto Hunsperger und Matthias Kuert

In der Schweiz ist die Rechtslage bezüglich der Auswirkung von internationalen Wirtschaftssanktionen auf Exportverträge noch nicht vollständig geklärt. Der vorliegende Beitrag zeigt auf, wie am besten mit der bestehenden Rechtsunsicherheit umzugehen ist und welche Regelungen die Vertragsparteien treffen können, um die Risiken zu minimieren.

Problemstellung. Obwohl die Medien häufig von Wirtschaftssanktionen und Embargos berichten, werden die rechtlichen Konsequenzen solch einschneidender Ereignisse nur selten in Exportverträgen geregelt. Die Auswirkungen von Embargos auf konkrete Vertragsverhältnisse werden oft unterschätzt. Werden bei laufendem Vertrag Ausfuhr- oder Zahlungsverbote angeordnet, kann unter Umständen der Vertrag nicht mehr erfüllt werden, sei es weil keine Bank mehr die notwendigen Transaktionen ausführt oder weil Embargo-Verstösse drohen. Insbesondere bei Vertragsverhältnissen, deren Erfüllung während eines längeren Zeitraums geschuldet ist, erhöht sich das Risiko, dass sie von Wirtschaftssanktionen betroffen werden. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn neben der Lieferung eines komplexen Werks ins Ausland auch die regelmässige Wartung desselben vereinbart wird.

Rechtslage. Gemäss Schweizer Recht besteht die Möglichkeit, dass Ausfuhrsperren die Vertragserfüllung unmöglich machen und die Exporteurin von ihrer Vertragserfüllungspflicht befreien. Dies ist aber nur dann sicher der Fall, wenn zwei Voraussetzungen erfüllt sind:

1. Es muss sich um eine Ausfuhrsperre handeln, die von Schweizer Behörden angeordnet wurde.

2. Die Ausfuhrsperre muss im Zeitpunkt des Vertragsschlusses «nicht voraussehbar» gewesen sein.

Fehlt eine dieser Voraussetzungen, droht der Exporteurin, die versprochene Leistung erbringen zu müssen – unabhängig davon, ob dabei gegen eine Ausfuhrsperre verstossen wird und eine Sanktionierung droht. Ausfuhrsperren sind nämlich von aussen- und sicherheitspolitischen Wertungen geprägt, die bekanntlich zwischen den Staaten sehr unterschiedlich ausfallen können und denen oft kein internationaler Konsens zugrunde liegt. Aus diesem Grund wird von verschiedenen Rechtsgelehrten verlangt, dass Schweizer Gerichte nur von Schweizer Behörden angeordnete Handelsembargos beachten dürfen, nicht aber solche, die von ausländischen Behörden erlassen wurden. Ausländische Wirtschaftssanktionen, die über die schweizerischen hinausgehen, haben entsprechend nicht zwingend dieselbe befreiende Wirkung wie Schweizer Ausfuhrsperren. Vielmehr soll die Exporteurin bei ausländischen Wirtschaftssanktionen unter Umständen verpflichtet bleiben, den Vertrag zu erfüllen.

Aber auch Exportverbote, die von Schweizer Behörden erlassen werden, haben nicht immer leistungsbefreiende Wirkung. In Zeiten zunehmender «weltpolitischer Geplänkel» dürfte es immer schwieriger werden, Wirtschaftssanktionen als nicht voraussehbar zu qualifizieren. Deshalb kann sich eine Exporteurin selbst bei Schweizer Embargos nicht immer auf die unmögliche Vertragserfüllung berufen.

Vor diesem Hintergrund ist vor Vertragsabschluss schwierig vorherzusagen, welche Auswirkungen eine potenzielle Ausfuhrsperre auf das zugrunde liegende Vertragsverhältnis haben wird. Fehlt eine klare Regelung im Vertrag, bleibt es für eine Exporteurin ungewiss, ob sie bei Verweigerung ihrer Leistung wegen eines Embargos im Verhältnis zu ihrem Abnehmer trotzdem einen Vertragsbruch begeht und folglich schadenersatzpflichtig wird.

Darüber hinaus ist unklar, unter welchen Bedingungen eine von ihrer Leistungspflicht befreite Exporteurin die bereits empfangene Gegenleistung zurückerstatten muss. Ferner liess es das Bundesgericht bislang offen, welche Verjährungsfristen für die Rückerstattungspflicht gelten. Ebenso wenig ist entschieden, ob die Verjährung auch dann läuft, wenn aufgrund der Wirtschafssanktionen gar keine Rückerstattung stattfinden kann.

Handlungsoptionen. Gerade wegen der bestehenden Rechtsunsicherheit ist es wichtig, dass ein Exportvertrag, der Schweizer Recht unterstellt wird, eine klare Regelung betreffend die Konsequenzen nachträglich erlassener Wirtschaftssanktionen enthält. Rechtsrisiken können durch eine durchdachte Vertragsredaktion minimiert werden. Dabei sind insbesondere drei Punkte zu beachten:

1. Die Exporteurin sollte sich ein vertragliches Recht ausbedingen, den Vertrag mit sofortiger Wirkung zu kündigen, sobald eine schweizerische oder ausländische Wirtschaftssanktion angeordnet wird. Wichtig ist dabei, dass jegliche Pflicht zur Bezahlung von Schadenersatz ausgeschlossen wird.

2. Für den Fall, dass eine teilweise Erfüllung möglich ist (z. B. Lieferung eines Werks und spätere Wartung desselben), sollte im Vertrag auch die Möglichkeit einer teilweisen Kündigung vorgesehen werden (z. B. hinsichtlich der Wartungsleistungen), wobei die bereits erfolgten Lieferungen gültig und das hierfür vereinbarte Entgelt geschuldet bleibt.

3. Schliesslich sollten die Parteien vereinbaren, dass der Anspruch auf Rückerstattung der zu viel bezahlten Vergütung (z. B. im Kaufpreis enthaltene Entschädigung für spätere Wartung) nur entsteht, falls eine entsprechende Rückzahlung möglich ist (z. B. erst nach Aufhebung der Wirtschaftssanktionen).

Reto Hunsperger, LL.M.,

Partner bei der Kanzlei CMS von Erlach Poncet AG in Zürich und ist beratend und prozessierend in allen Bereichen des Handelsrechts

Matthias Kuert, LL.M.,

als auf Vertragsrecht spezialisierter Rechtsanwalt bei der Kanzlei CMS von Erlach Poncet AG in Zürich

Umweltschonend: Gas als Treibstoff

Autofahren mit Gas als Treibstoff ist nicht nur umwelt- und klimaschonend, sondern auch sparsam. Insgesamt befinden sich neun gasbetriebene Fahrzeuge in den Top Ten der Auto-Umweltliste des VCS.

Thomas Hegglin*

In der Schweiz sind Gasfahrzeuge mit einem Biogas-Anteil von mindestens zehn Prozent unterwegs; der durchschnittliche Biogas-Anteil im Treibstoff liegt bei knapp 25 Prozent. Mit Erdgas/Biogas betriebene Fahrzeuge – gebräuchlich für den Treibstoff ist das Kürzel CNG (Compressed Natural Gas) – stossen nicht nur markant weniger CO_2 aus als Fahrzeuge mit Benzin- oder Dieselmotoren, sondern emittieren auch viel weniger umwelt- und gesundheitsbelastende Schadstoffe wie Feinstaub oder Stickoxide, die im Zusammenhang mit Dieselfahrzeugen für Schlagzeilen sorgen. Wie die Zukunft des Dieselmotors auch aussieht, mit Gasfahrzeugen steht schon heute eine bewährte Technologie zur Verfügung, welche die Umwelt und das Klima schont. Dies bestätigen auch die Auto- und Lieferwagen-Umweltlisten des VCS Verkehrs-Clubs der Schweiz, in denen CNG-Fahrzeuge regelmässig Spitzenplätze belegen. In der Kategorie Verbrennungsfahrzeuge erreichte der VW Polo 1.0 TGI den ersten Platz. Insgesamt sind neun gasbetriebene Fahrzeuge in den Top Ten der aktuellen Auto-Umweltliste. Diese beurteilt alle Neuwagen nach einer ökologischen Gesamtschau. In diesem Rating schneiden Modelle gut ab, die wenig verbrauchen, wenig Treibhausgase und Schadstoffe ausstossen und wenig Lärm verursachen.Bei einem CNG-Auto ist ein Ottomotor für Erdgas/Biogas optimiert. Fahrer und Passagiere merken auf der Fahrt keinen Unterschied gegenüber einem mit Benzin angetriebenen Fahrzeug. Der Motor ist bivalent angelegt – das heisst, er kann mit Gas und mit Benzin betrieben werden.

Dank moderner Turbomotoren mit hohem Drehmoment überzeugen die Autos auch durch ihre Leistung. Zudem wird die Modellpalette immer grösser: Ob Kleinwagen, Familien-Van, Lifestyle-Kombi oder Limousine – inzwischen sind alle Fahrzeugkonzepte auch mit Erdgas/Biogas-Antrieb erhältlich.

Auto-Umweltliste 2018: Testsieger ist der gasbetriebene VW Polo 1.0 TGI. Bild: zvg

Grosses Sparpotenzial

Die Treibstoffkosten für ein CNG-Auto liegen im Durchschnitt rund 25 Prozent tiefer als für ein vergleichbares Benzin- oder Dieselauto. Das liegt unter anderem daran, dass der Bund klimafreundliche Treibstoffe durch finanzielle Anreize fördert. So ist die Mineralölsteuer auf Erdgas-Treibstoff reduziert, und Biogas ist ganz von der Mineralölsteuer befreit. Viele Gasversorgungsunternehmen unterstützen Käufer von CNG-Autos. Zudem ist in einigen Kantonen die Motorfahrzeugsteuer für umweltschonende Fahrzeuge reduziert oder wird gar erlassen. Und schliesslich gewähren mehrere Versicherungsgesellschaften Rabatte. Dies alles ermöglicht ein bedeutendes Sparpotenzial. Insbesondere für Firmenfahrzeuge bieten sich gasbetriebene Autos als attraktive Mobilitätslösung an. So stellte vor kurzem das Telekommunikationsunternehmen Salt seine Flotte auf CNG-Fahrzeuge um. *(zw)*

* Verband der Schweizerischen Gasindustrie VSG

Der Wadenbeisser

Ein «Schnägg» geht baden

Vor kurzem brannte es mitten in der Zürcher Innenstadt. Lodernde Flammen und beissender Rauch in der Bahnhofstrasse. Von überall her war die Rauchsäule über der Stadt zu sehen. Grund zur Sorge? Nicht die Bohne! Warum auch, das Vertrauen in die Männer und Frauen in Uniform ist enorm. Wir fühlen uns zu jeder Tages- und Nachtzeit sicher. Ein Privileg – und ein enormer Standortvorteil zugleich.

Von einem solchen Urvertrauen kann die Politik nur träumen. Unterschiedliche Problemdefinitionen und Lösungsvorschläge von links bis rechts verhindern dringende Reformen, fahren wichtige Geschäfte wie die Unternehmenssteuer- oder die Altersreform kurzerhand an die Wand. Und das sind nur zwei Beispiele.

Auch die Zürcher Politik bekundet Mühe mit grossen Würfen. Jüngstes Beispiel ist der Schiffsfünfliber. 2016 im Rahmen eines Sparprogramms eingeführt, wollte der Regierungsrat damit bis 2019 4,5 Millionen Franken zusätzlich sparen. Tatsächlich nahm der Staat 2017 satte 2,5 Millionen Franken zusätzlich ein. Doch man hatte die Rechnung ohne die Fahrgäste gemacht. Einen «Schnägg» zusätzlich? Nicht mit uns!, fanden diese und liessen die Passagierzahlen auf dem Zürichsee um dramatische 30 Prozent einbrechen.

So kam es, wie es kommen musste. Etliche Entlassungen in den Schiffsrestaurants waren die Folge. Volkswirtschaftdirektorin Carmen Walker Späh – gemäss eigenen Aussagen trug sie immer einen Fünfliber in der Tasche – hatte nasse Füsse bekommen und befahl Schubumkehr. Die Lösung bot das Volksnein zur AHV-Reform. Die Senkung der Mehrwertsteuer auf 7,7 Prozent bei den ÖV-Billetten macht per Zufall 2,5 Millionen Franken aus, also exakt die zusätzlichen Einnahmen aus dem Schiffsfünfliber. Anstatt die Preise für alle ÖV-Billette zu reduzieren, strich man den Fünfliber für Schiffspassagiere. Problem gelöst, die Welt wieder in Ordnung.

Was mag die ganze Übung gekostet haben? Allein die Arbeitsstunden der dafür notwendigen Arbeitsgruppen, die Verwaltungsstunden zur Erarbeitung der nötigen Papiere der Verwaltung, der Regierungsbeschluss, die Umstellung auf den Schiffen, die RAV-Besuche der betroffenen Angestellten. Sogar der Kantonsrat wurde wegen Vorstössen in dieser Sache aktiv. Uns würde es nicht wundern, wenn von den zusätzlichen Einnahmen in einer Vollkostenrechnung nicht mehr viel übrig bliebe. Klar ist: Etwas mehr Visionen als die Nullnummer Schiffsfünfliber dürfte man von unseren Feuerwehrfrauen und -männern der Politik schon erwarten.

Impressum

Mitteilungsblatt für die Mitglieder des KMU- und Gewerbeverbands Kanton Zürich

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

Redaktion
zuercherwirtschaft@kgv.ch
Telefon 043 288 33 66
Mitarbeiter: Stefan Luz, Marcel Hegetschweiler, Iris Rothacher, Marcel Vollenweider

Chefredaktorin
Gabriela Meissner, Zürcher Wirtschaft
KMU- und Gewerbeverband Kanton Zürich
Ilgenstrasse 22, 8032 Zürich
Telefon 043 288 33 67, Fax 043 288 33 60

Zürcher Wirtschaft
Auflage 16'500 Expl.
Erscheinungsort: Zürich
Erscheinungsweise: 11-mal pro Jahr
Nachdruck unter Quellenangabe gestattet, Belegexemplare erbeten

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

Druck
NZZ Media Services AG

Gestaltungskonzept
Samuel Bachmann, bachmann printservice gmbh
Gabriela Meissner, Zürcher Wirtschaft

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

Annahmeschluss für Inserate
am 28. des Vormonats

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

www.kgv.ch

TOPADRESSEN in der «Zürcher Wirtschaft» – die günstigste Art zu werben – verlinkt und online abrufbar!

Abdeckblachen / Zelte

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

Alarmanlagen / Sicherheit

Käch Sicherheitssysteme AG, Wetzikon
Tel. 044 953 30 30, **www.alarm.ch**

Anzeigenmarketing / Produktion

bachmann printservice gmbh
Medien – digital und gedruckt
Tel. 044 796 14 44
info@bachmann-printservice.ch
www.bachmann-printservice.ch

Berufliche Vorsorge (BVG)

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

Berufliche Vorsorge 2019

Swiss First Broker Partners
Jetzt BVG optimieren! Finden statt suchen
044 440 44 33, **www.sfbp.ch**

Etiketten / Werbekleber

Selfix AG, Selbstklebe-Etiketten
Tel. 044 308 66 88, Fax 044 308 66 99
info@selfix.com, **www.selfix.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

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

Schädeli Gartenbau
Unterhalt und Renovationen
8046 Zürich, Kügeliloostrasse 39
Tel. 044 371 41 30, Fax 044 371 41 97
gartenbau@schaedeli.ch
www.schaedeli.ch

Informatik / Telekommunikation

bitpro Hug, Gossau ZH
www.bitpro.ch, Tel. 044 515 21 84

Nachfolgeregelungen + Firmenverkauf

Citecs AG / Partnerinvest AG
Lägernweg 10; 8185 Winkel
T: 044 862 31 51; M: 076 388 31 54
www.citecs.ch; www.partnerinvest.ch

Vermögensverwaltung

www.frominvest.ch, Küsnacht

Versicherungsmakler KMU

UFS Insurance Broker AG, Horgen
www.ufsag.ch, Tel. 044 389 25 25

Vorsorgeauftrag

PFP Hefele & Partner AG, Pfäffikon ZH
www.rechtzeitig.ch, Tel. 044 929 60 00

JETZT BESTELLEN

KGV Zürcher Wirtschaft

Bitte bestätigen Sie uns den folgenden Eintrag:

❑ 6 x ❑ 11 x (immer monatlich folgend!) – Bitte ankreuzen! Besten Dank.

	Max. Zeichen (inkl. Leerzeichen)	Totalpreis Fr. für 6 Ausgab.	Totalpreis Fr. für 11 Ausgab.
Rubrik	28	gratis	gratis
Textzeile 1 (Firma)	28	105.–	172.–
Textzeile 2	36	210.–	324.–
Textzeile 3	36	305.–	476.–
Textzeile 4	36	395.–	628.–
Textzeile 5	36	495.–	780.–
Textzeile 6	36	590.–	932.–

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

bachmann printservice gmbh

Kontakt über: bachmann printservice gmbh,
Javastrasse 4, 8604 Volketswil,
Tel.: +41 44 796 14 42, **Mail:** info@bachmann-printservice.ch,
Internet: www.bachmann-printservice.ch

Das Thema **Finanzen,** Hintergrundberichte zu Wirtschaft und Politik, einen Ratgeber und profilierte Kolumnisten sowie News und Aktivitäten aus den Gewerbevereinen und dem KGV stehen in der nächsten Ausgabe der **«Zürcher Wirtschaft»** vom **16. Juni**.

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: +41 44 796 14 42, **www.bachmann-printservice.ch**
E-Mail für Anzeigenaufträge: **info@bachmann-printservice.ch**

KGV Zürcher Wirtschaft

Kritischer Blick auf die generelle Zustimmung zur Untermiete

Wiederholte kurzzeitige Untervermietungen

Um der raschen Entwicklung von Onlinebuchungsplattformen zu entsprechen, hat der Bundesrat kürzlich beschlossen, die Verordnung über die Miete und Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen in Hinblick auf wiederholte kurzzeitige Untervermietungen zu ergänzen. Neu sollen Vermieter verpflichtet werden, auf Gesuch des Mieters hin ihre generelle Zustimmung zu wiederholten kurzzeitigen Untervermietungen zu geben.

Möchte ein Mieter heute eine Wohnung untervermieten, so muss er für jedes Untermietverhältnis die Einwilligung des Vermieters einholen. Das geltende Recht wird dabei insbesondere in Zeiten eines wachsenden Angebots von Onlinebuchungsplattformen von Mietern häufig verletzt. Nun hat der Bundesrat beschlossen, die Verordnung über die Miete und Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen mit der generellen Zustimmung zur wiederholten kurzzeitigen Untermiete zu ergänzen. Neu soll jeder Mieter das Recht erhalten, seinen Vermieter analog der geltenden Regelung von Art. 262 OR um eine generelle Zustimmung zu wiederholten kurzzeitigen Untervermietungen zu ersuchen.

Ein solches Gesuch hat gemäss den Ausführungen des Bundesrates die Bedingungen der Untermiete zu enthalten, insbesondere den Mietzins und die maximale Belegung. Die darin aufgeführten Angaben stellen dabei die obere Grenze dar, in der der Mieter untervermieten darf. Wie bei der grundsätzlichen Untervermietung gemäss Art. 262 OR soll der Vermieter die generelle Zustimmung nur aus gewissen Gründen verweigern dürfen. Wichtig ist dabei vor allem der Grundsatz, dass dem Hauptvermieter aus der wiederholten kurzzeitigen Vermietung kein wesentlicher Nachteil entstehen darf.

Bilder: fotolia.com

Wesentliche Nachteile individuell bewerten

Der HEV Schweiz wird die in die Vernehmlassung geschickte Vorlage des Bundesrates kritisch prüfen und dazu Stellung nehmen. Für den HEV Schweiz ist es elementar, dass die wesentlichen Nachteile individuell bewertet werden und dieser Grundsatz keinesfalls ausgehöhlt werden darf. Es muss dem Vermieter möglich sein, unter gegebenen Umständen die Zustimmung verweigern zu dürfen.

Auch muss geregelt werden, wie Verletzungen sanktioniert werden können. Stimmt der Vermieter generell einer wiederholten kurzzeitigen Vermietung zu, muss er zum Beispiel das Recht haben, die jeweiligen Untermietverträge jederzeit auf ihre Rechtmässigkeit prüfen zu können. Auch muss es ihm möglich sein, bei Veränderungen entsprechend reagieren zu können. Die generelle Zustimmung muss daher in jedem Fall widerrufbar sein.

Der HEV Schweiz bedauert, dass es der Bundesrat unterlassen hat, den Forderungen der parlamentarischen Initiative „Missbräuchliche Untermiete vermeiden" (15.455) Beachtung zu schenken. Der Vorstoss von Nationalrat Hans-Egloff, Präsident HEV Schweiz und HEV Kanton Zürich, fordert eine Konkretisierung der gesetzlichen Grundlage der Untervermietung. Insbesondere soll in Art. 262 OR festgehalten werden, dass eine Untervermietung nur mit einer schriftlichen Zustimmung des Vermieters zulässig ist und dass eine unzulässige Untervermietung den Vermieter zu einer Kündigung berechtigt.

Weitere Informationen:

www.hev-zh.ch

Albert Leiser, Direktor Hauseigentümerverbände Stadt und Kanton Zürich

Ungerechte Steuerhürden müssen weg

Zürcher KMU haben im Kanton Zürich bei der Grundstückgewinnsteuer einen beträchtlichen Wettbewerbsnachteil gegenüber ausserkantonalen Firmen: nur diese können von der Verrechnung von Betriebsverlusten mit Wertzuwachsgewinnen ihrer Liegenschaften profitieren.

Zwar lässt der Kanton Zürich eine Verlustrechnung zu, allerdings nur für Unternehmen mit Sitz ausserhalb des Kantons - innerkantonale Verlustrechnungen hingegen schliesst Zürich als einziger Kanton nach wie vor aus.

Damit sind KMU mit Sitz in Zürich beim Verkauf von Geschäftsimmobilien gegenüber Unternehmen in anderen Kantonen benachteiligt. Diese steuerliche Schlechterstellung widerspricht jedoch dem verfassungsmässigen Grundsatz der Rechtsgleichheit. Ebenso wird das Grundrecht der Besteuerung nach wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit verletzt. So werden Zürcher Betriebe steuerlich bestraft, welche sich über Liegenschaftsverkäufe sanieren und ihre Existenz sichern wollen. Es ist also höchste Zeit, Zürcher KMU bei der Grundstückgewinnsteuer ausserkantonalen Unternehmen rechtlich gleichzustellen.

HEV Kanton Zürich