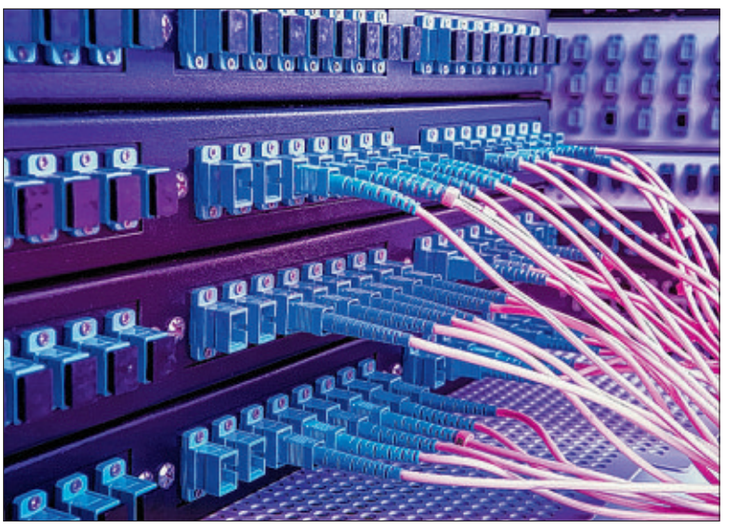
Zürcher Wirtschaft
KGV KANTONALER GEWERBEVERBAND ZÜRICH
Die Zeitung für KMU und UnternehmerInnen > www.zuercher-wirtschaft.ch 15. Oktober 2015 – 10/2015

Der Digitalisierung gehört die Zukunft

VoIP, Cloud, All IP oder FTTH – der digitale Dschungel strotzt nur so vor Abkürzungen. Doch alle KMU müssen die Umstellung auf die IP-Technologie angehen. Viele Gewerbler haben sie bereits erfolgreich hinter sich gebracht.



Glasfasertechnologie garantiert schnelle Verbindungen ins Internet. *Bild: xiaoliangge – fotolia.com*

«Trotz kleinen Anlaufschwierigkeiten nach der Umstellung möchte niemand mehr zurück zur alten Telefonanlage.» So beurteilt Peter Gabriel, COO bei der AWK Group, die Umstellung seiner Firma von der bisherigen Telefonanlage zur Voice over IP oder eben VoIP. Ähnlich lauten die Urteile anderer Unternehmer, die mit der «Zürcher Wirtschaft» über ihre Erfahrungen mit der Umstellung auf das Internetprotokoll (IP) gesprochen haben.

Aus für analog und ISDN

Ab 2017 wird die analoge und die ISDN-Telefonie Geschichte sein. Dann zieht Swisscom den Stecker, Gespräche sind dann wie der Austausch von Daten nur noch über das Internet möglich. Gleichzeitig ist es möglich, die Kommunikationsbedürfnisse individuell anzupassen. Und Kosten zu optimieren.
Weil demgemäss immer mehr Menschen das Internet nutzen, braucht es immer schnellere und bessere Leitungen. Viele Netzbetreiber setzen auf Glasfasertechnologie. Dazu braucht es spezialisierte Firmen wie etwa die glafag, die im Brennpunkt dieser Ausgabe porträtiert wird. Mehr zu diesen Themen lesen Sie ab Seite 4. *(gme)*

In dieser Ausgabe

Seite 9

Frankenstärke: Das Gewerbe erwartet Massnahmen

Seiten 12–13

Die KMU Frauen Zürich feierten ihr 20-Jahr-Jubiläum

Seite 16

Zum elften Mal organisiert der KGV die Berufsmesse Zürich

Anzeige

wechselstube.ch
DEVISEN
INTERNATIONALE ZAHLUNGEN

Für kürzere Bauzeiten.
Eberhard
Pioniere im Tiefbau
Eberhard Unternehmungen
Kloten, Oberglatt, Rümlang, Luzern, Basel
Telefon 043 211 22 22
www.eberhard.ch

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

Immobilien in besten Händen
Bewirtschaftung
Handel/Beratung
Bau/Renovation
Facility Management
Finanzielle Verwaltung
SCHAEPPI GRUNDSTÜCKE
044 456 56 56 | www.schaeppi.ch

AZB Post CH AG
CH-8021 Zürich
PP / Journal

Braucht ein KMU künftig eine Telefonanlage?

Die Telefonie ist im Umbruch. ISDN wird ersetzt durch das Internet-Protokoll IP.

Tausende von Firmen setzen bereits heute auf die neuste Technik. Wann profitieren Sie von den Vorteilen der IP-Telefonie?

e-fon bestplatziert in Festnetztelefonie 2007 - 2015 BILANZ Telekom-Rating

Sie suchen eine Telefonanlage

- ☑ ... die nie veraltet,
- ☑ ... immer auf dem neusten Stand der Technik ist,
- ☑ ... keine hohen Investitions- und Wartungskosten generiert und
- ☑ ... genau so funktioniert, wie Ihre jetzige Telefonanlage?

e-fon PRO bietet Ihnen:

- ☑ **Komfort:** einfach über das Internet anschliessen, funktioniert wie eine konventionelle Telefonanlage
- ☑ **Regelmässige Updates**
- ☑ **Flexibilität:** Teilnehmer und Funktionen jederzeit flexibel ergänz- oder reduzierbar
- ☑ **Kosteneffizienz:** weniger Investitionen, weniger Gesprächsgebühren, weniger Unterhaltskosten
- ☑ **Ausgewiesene Kompetenz:** über 10 Jahre Erfahrung in der Internet-Telefonie.

Rufen Sie jetzt an, wir beraten Sie gerne:
044 575 14 20
www.e-fon.ch

e-fon So einfach wie telefonieren.

NACHHALTIGE DIENSTLEISTUNGEN

Mit Kompetenz und Nähe Mehrwert schaffen

Kontaktieren Sie unsere Experten:

BDO AG
Fabrikstrasse 50
8031 Zürich
Tel. 044 444 35 55

www.bdo.ch

BDO

HONDA AUTOMOBILE ZUERICH Letzigraben 77
8040 Zürich • Tel. 044 406 22 22 • www.honda-zueri.ch

Inhalt

Im Brennpunkt
Als Pionier unterwegs im Glasfasernetz 4
Auf diesem Anschluss kein analog 5
Umstieg auf VoIP geglückt 6–7

Politik und Wirtschaft
Kreditkarten: Genug bezahlt 8
Gewerbe formuliert Forderungen an die Politik 9
Sparpaket des Regierungsrates 10
Kein Gebastel am Gotthard 11

Bildung
Der Weg, den Berufsprofis gehen 16
Mit der Matura in die Berufswelt 17

In eigener Sache
KMU Frauen in Feierlaune 12–13
Ja-Parole für die Limmattalbahn 15

Kolumnen
Karl Lüönd: Der Kaiser ist ja nackt! 14
Wadenbeisser: Schiffsbojen mit Wellnessfaktor 22

Ratgeber
Das revidierte MWST-Gesetz 20
Burnout – das kann der Arbeitgeber tun 21

Aktuell
Wie KMU Herausforderungen meistern 19
Zürich im steuerpolitischen Gegenwind 19
Neue Definition von Sportlichkeit 22

Topadressen
Topadressen 23
Impressum 23

Rezepte zur Frankenstärke

Hans Rutschmann, Präsident KGV

Eigentlich könnten wir auf unseren starken Schweizer Franken stolz sein. Er beweist, dass sich unsere Volkswirtschaft in einer wesentlich besseren Verfassung befindet als in den meisten anderen Ländern. Allerdings sind unsere Produkte im Ausland dadurch relativ teuer. Insbesondere die Aufhebung des Euro-Mindestkurses Anfang 2015 hat die Schweizer Unternehmer vor grosse Herausforderungen gestellt.
Der Absatz wird schwieriger, und die Margen sinken. Die Auswirkungen sind in einigen Branchen bereits deutlich spürbar. Betroffen sind neben der Exportwirtschaft natürlich auch die zahlreichen Zulieferfirmen. Der starke Franken verstärkt zudem den Einkaufstourismus, insbesondere in den Grenzregionen. Dieser Kaufkraftabfluss beträgt gemäss Schätzungen jährlich ungefähr 10 Milliarden Franken.

Die kantonalen Gewerbeverbände Zürich, Schaffhausen, Thurgau, St. Gallen und Graubünden – alles Grenzkantone – verfassten kürzlich ein interessantes Positionspapier zu dieser Problematik. Dabei erwarten wir von der Politik keine Konjunkturprogramme oder Finanzspritzen. Das Gewerbe fordert jedoch konkrete Massnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen und deren konsequente Umsetzung. Dabei geht es beispielsweise um ein Moratorium für weitere Belastungen und Regulierungen, die Ausräumung von Planungsunsicherheiten, den Abbau bestehender administrativer Belastungen, die Stärkung des Standortes Schweiz durch Marktöffnungen, Innovation und Ausbau der Verkehrsinfrastruktur sowie die Sicherung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen durch unternehmerische Handlungsfreiheit.

Die im Positionspapier detailliert aufgelisteten Forderungen sind übrigens nicht neu. Grösstenteils handelt es sich um Anliegen, die der Gewerbeverband schon seit Jahren fordert. Bisher hatten die verantwortlichen Politiker jedoch noch nicht die Einsicht oder die Kraft, diese für unseren Wohlstand wichtigen Forderungen umzusetzen. Es ist offensichtlich einfacher und attraktiver, immer neue Gesetze zu erlassen und den Staatsapparat und damit auch die Bürokratie aufzublähen. Hoffen wir, dass die neu gewählten Parlamente im Kanton und im Bund wirtschaftsfreundlicher funktionieren und sich konsequent für bessere Rahmenbedingungen für die Unternehmen einsetzen. Dies im Interesse sowohl der Unternehmen wie auch der Arbeitnehmer.

Anzeige

CrediWEB
Verluste vermeidet man online.
Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.
Creditreform Egeli Zürich AG
Binzmühlestrasse 13, 8050 Zürich
info@zuerich.creditreform.ch
Tel. +41 (0)44 307 80 80
www.crediweb.ch

profil immobilien
✓ Verwaltung
✓ Verkauf
✓ Generalunternehmung
✓ Architektur
044 247 71 11
profil-immobilien.ch
www.bruggensteig.ch

Wir verstehen Gebäude. Wir verstehen KMU's.
Elektro | Heizung, Lüftung, Klima, Kälte, Sanitär
IT & TelCom | Security & Automation | Service & TFM
www.alpiq-intec.ch
ALPIQ

Zweitmeinung für Führungskräfte
sopin reflection for leaders
www.sopin.ch

Als Pionier unterwegs im Glasfasernetz

Der Glasfasertechnologie gehört die Zukunft. Immer mehr Netzbetreiber stellen auf die ultraschnelle Datenübertragung durch Lichtimpulse um. Jungunternehmer Marco Aschwanden hat sich mit seiner Firma glafag auf Glasfaserinstallationen spezialisiert und profitiert vom derzeitigen Boom.

Gabriela Meissner

Aus 2 mach 35! Fast auf den Tag genau drei Jahre ist es her, seit Marco Aschwanden mit seiner Frau Sarah eine eigene Firma, die glafag ag, gründete. Schon nach vier Wochen stellten sie den ersten Mitarbeiter an, drei Monate später kamen fünf weitere hinzu. Mittlerweile beschäftigt die glafag 35 Mitarbeitende, die tagtäglich, unterstützt von einem breit aufgestellten Backoffice, in der ganzen Ostschweiz unterwegs sind.

Ohne seine Frau, das gibt Marco Aschwanden unumwunden zu, gäbe es die in Zürich-Altstetten domizilierte glafag wohl eher nicht. Der 34-Jährige war 2008 zu Beginn des Glasfaserbooms einer der ersten Elektromonteure in der Schweiz, der in einem Pilotprojekt Glasfasersteckdosen anschliessen durfte. In der Folge wurde Aschwanden von Kabelherstellern und Lieferanten immer mal wieder eingeladen, um Weiterentwicklungen zu beurteilen. Als angestellter Projektleiter stiess er in Sachen Flexibilität und Schnelligkeit aber immer wieder an die Grenzen bei Installationen. Als er seiner Frau davon erzählte, riet sie ihm, sich mit Glasfaserinstallationen selbständig zu machen. «Du weisst doch, was es braucht, du kannst das», motivierte sie ihn.

Ausbau in den Städten

Um schnell und flexibel zu sein, setzte Aschwanden von Beginn weg ausschliesslich auf Arbeiten im Glasfaserbereich. «Die Netzausbauer erwarten, dass ein Auftrag innert zehn Tagen erledigt ist», erklärt der Geschäftsführer. «Hätten wir zusätzlich Elektriker auf Baustellen, die man dort abziehen müsste, um einen Glasfaserauftrag zu erledigen, würde das nicht lange funktionieren.» Mit dem Risiko, dass bei mangelnder Auftragslage seine Servicemonteure herumstehen würden, hat Aschwanden gelernt zu leben. Vor allem in den grösseren Städten würden sehr viele Netze ausgebaut, seine Firma profitiere von einem eigentlichen Boom.

So schnell dürfte dieser Boom nach FTTH-Glasfasertechnik – FTTH steht für Fibre to the home, also Glasfaser bis ins Haus – auch nicht nachlassen. In ein paar Jahren werde man an die Grenzen von Breitband stossen, erklärt Aschwanden die Bedeutung von Glasfasernetzen. Anders als bei der herkömmlichen Kupfertechnologie, wo die Übertragung mittels Stromimpulsen erfolgt, werden bei der Glasfasertechnik optische Signale in Lichtgeschwindigkeit gesendet. Damit bekommt jeder quasi seine eigene Datenautobahn, die er dank FTTH auch mit niemandem teilen muss.

Erfolgreich in Glasfasertechnik: Marco Aschwanden beschäftigt 35 Mitarbeitende. *Bild: zvg*

Eigens geschulte Mitarbeiter

Zu den Grossauftraggebern der glafag gehören Elektrizitätswerke, Netzbetreiber oder Gemeinden, Grosskunden also, die einen Netzausbau bestimmen und finanzieren. Auf die Frage, wie er an die Aufträge kommt, lacht der Unternehmer. «Das ist eine Frage, die ich mir auch täglich stelle.» In erster Linie kann er sich auf sein Beziehungsnetz der vergangenen Jahre seit seiner Tätigkeit in den Pilotprojekten verlassen. Rund die Hälfte der Aufträge von glafag kommen von grossen Netzbetreibern, die für einen Netzausbau mit einem EW oder einer Gemeinde zusammenarbeiten. So werden Namen von spezialisierten Unternehmungen weitergegeben, mit denen die Auftraggeber gute Erfahrungen gemacht haben.

Endkunden im Business-to-Consumer-Bereich kann die glafag dann häufig aus den Grossaufträgen generieren. Etwa um ein Glasfasernetz in einer Wohnung oder einem Einfamilienhaus zu installieren.

Die prall gefüllten Auftragsbücher führt Marco Aschwanden zum einen auf den Boom, zum anderen aber auch darauf zurück, dass er nur wenige Mitbewerber hat. Und grossen Wert auf Qualität legt. Er möchte Mitarbeiter, die nicht nur handwerklich gut sind, sondern auch ein sauberes Auftreten haben, da sie sich täglich in Wohnungen bewegen. Die Personalsuche empfindet er als schwierig. Deswegen stellt er fast immer nur Leute ein, die auf Empfehlung eines bewährten Mitarbeiters kommen und die er dann auch selber schult. Die Technologie werde immer komplexer, die Handbücher immer dicker, sagt er. So habe er die Garantie, dass die Qualität stimme.

Beziehungsnetze pflegen

Hart seien die ersten zwei Jahre gewesen, sagt Aschwanden rückblickend. Praktisch täglich überprüfte er die Zahlen gemeinsam mit seiner Frau, die früher im Treuhandbereich tätig war und nun für die Buchhaltung der glafag zuständig ist. Heute analysiert das Elternpaar mit zwei Kleinkindern die Zahlen meist im Wochenrhythmus, bespricht Offerten oder Angelegenheiten mit Mitarbeitenden. Und das nicht selten nach Feierabend.

Aschwanden pflegt sein Beziehungsnetz auch im Hinblick auf die Zukunft. Dann, wenn der Boom abflaut und die Aufträge spärlicher werden. Er möchte mit Providern zusammenarbeiten und deren Endkunden bei der immer komplexer werdenden Technologie unterstützen. Auch die Mobilfunkantennen sieht er als Bereich, in dem die glafag Fuss fassen könnte. Kontakte schliesst er an Messen, Anlässen und auch im Gewerbeverein. Meist gehe man dann lockerer aufeinander zu als an einer Sitzung, und das Netzwerken werde einfacher, ist Aschwanden überzeugt. «Die Vernetzung unter den KMU wird immer wichtiger, das ist vielleicht ein altes, aber ein bewährtes Denken.»

Auf diesem Anschluss kein analog

2017 wird Swisscom ihr ISDN-Netz abschalten. Die analoge Telefonie wird ab dann Geschichte sein. Gespräche werden nur noch über eine IP-Adresse gesendet werden können. Die passende Gelegenheit für KMU, ihre Telefoninfrastruktur zu überprüfen und zu optimieren.

Marcel Hegetschweiler

Die Swisscom zieht dem analogen Telefon den Stecker. Ab 2017 lässt sie alle Festnetzdienste nur noch über IP laufen. Die konventionelle Festnetztelefonie habe das Ende ihres Lebenszyklus erreicht und werde deshalb von der IP-Technologie abgelöst, heisst es in einer Medienmitteilung. IP steht für «Internet Protokoll». Alle Geräte, die übers Internet Daten austauschen wollen, müssen eine IP-Adresse haben. Bei der Ablösung der herkömmlichen Technologie durch die IP-Technologie handelt es sich laut Swisscom um einen weltweiten Trend. Ein Trend, der zumindest im vergangenen Jahr noch nicht alle KMU erfasst hat. Laut einer Umfrage des Offertenportals Gryps bei führenden Schweizer Anbietern von Telefonsystemen haben 2014 noch rund 70 Prozent der KMU in der Deutschschweiz über ISDN telefoniert.

Voice over IP

«Heute sind es sicherlich bereits deutlich mehr KMU, die über VoIP telefonieren», sagt Gaby Stäheli, Co-CEO von Gryps. Doch auch aktuell erhält das Offertenportal noch laufend Anfragen von KMU, die nach ISDN-Anlagen fragen und sich nicht bewusst sind, dass ein Technologiewechsel ansteht. Voice over IP (VoIP) heisst die Technologie, mit der man über das Internet telefonieren kann. Bereits 1973 fanden erste digitale Sprachübertragungen statt. Den Weg endgültig frei für VoIP machten dann Ende der neunziger Jahre die breitbandigen DSL-Anschlüsse.

«Es waren die allerersten VoIP-Anbieter, welche die ‹alten› Telefonie-Anbieter zu wesentlich tieferen Preisen gezwungen haben», sagt Ueli Sandmeier, Bereichsleiter beim Beratungsunternehmen für Informationstechnologie, AWK Group. Die eigentliche Migration von der analogen Telefonie zur digitalen Telefonie erachtet Sandmeier heutzutage als «keine grosse Sache». Ein reiner Wechsel der Technologie alleine bringe einem KMU mittlerweile aber kaum mehr Vorteile. Beantworte sich ein KMU bei der Umstellung auf VoIP hingegen die grundlegenden Fragen – wo kommuniziere ich wann mit wem und warum – ehrlich, dann könne die Migration immer noch eine Chance zur Kommunikations- und Kostenoptimierung im Betrieb sein.

Fragen vor Vorteilen

Auch Stefan Meier, CEO und Gründer des Telekommunikationsunternehmens e-fon AG, sieht die ISDN-Abschaltung als geeigneten Zeitpunkt, um zu prüfen, ob die im KMU eingesetzte Telefoninfrastruktur noch den eigenen Bedürfnissen oder jenen der Kunden entspricht. Den grossen Vorteil der VoIP-Technologie sieht er hauptsächlich darin, dass ein KMU damit nur noch ein Kommunikationsnetz benötigt und dadurch auch gesamtheitliche Lösungen mit Chat, Telefonkonferenzen oder Anwesenheitsfunktionen realisieren kann.

VoIP bringt den KMU aber nicht nur Vorteile, sondern stellt sie auch vor Fragen – so zum Beispiel bezüglich der Ausfallsicherheit von VoIP. Da die Sprachübertragung übers Internet erfolgt, ist sie laut Gryps-Co-CEO Gaby Stäheli abhängig von einem Datennetz, das über eine entsprechende Bandbreite verfügt. Wer eine ausfallsichere Telefoninfrastruktur benötige, der solle zwei Internet-Abonnements von unterschiedlichen Anbietern und unterschiedlichen Technologien wie beispielsweise DSL und Kabel abschliessen. «Bei Störungen der einen Leitung kann die zweite einspringen und die Telefonverbindung bleibt erhalten», erklärt Stäheli.

Auslagerung in die Cloud

Einbussen bei der Gesprächsqualität kommen mit VoIP gemäss Stäheli normalerweise nicht vor – vorausgesetzt der VoIP-Anbieter wird nach individuellem Telefonverhalten und dem erforderlichen Datenvolumen ausgewählt. Dank verschiedener Flatrate-Optionen sind manche Anbieter in ihren Tarifen auch etwas günstiger als bei herkömmlichen ISDN-Verträgen.

Allerdings hängt dies sehr vom jeweiligen Telefonverhalten ab. Durch die neuen Möglichkeiten, die VoIP bietet, kann es laut Ueli Sandmeier von AWK Group für ein KMU unter Umständen günstiger und effizienter sein, wenn es seine Telefoninfrastruktur gleich ganz in eine Cloud auslagert. In diesem Fall gebe es keine «physische» Telefonanlage mehr, erklärt Stefan Meier von e-fon die Cloud-Technologie. Stattdessen wird die Telefonie in einem Rechenzentrum betrieben. Die Installation eines «Telefonkastens» beim KMU vor Ort entfällt. «Das KMU hat einen gesicherten Zugriff auf die Telefonanlage mittels eines Webportals. Ähnlich wie wir das beim E-Banking bereits kennen, kann dann der Verantwortliche beim KMU Änderungen vornehmen oder einen Supportmitarbeiter damit beauftragen.»

Digitales Analog

Will ein KMU seine analogen Geräte und die Telefonzentrale nicht auswechseln, wird es diese auch noch nach 2017 nutzen können. Allerdings braucht es dann spezielle Adapter, um die Telekommunikation VoIP-fähig zu machen. Für Meier von e-fon sollte das aber nur eine Übergangslösung sein. «Aus Erfahrung empfehlen wir gerade bei Neuerungen dieses Ausmasses direkt und konsequent auf IP zu wechseln. Dadurch werden Probleme bei der Konvertierung der verschiedenen Signale vermieden.»

Für die meisten KMU werde der aktuelle Anbieter auch der neue Anbieter sein können, sagt Ueli Sandmeier von AWK Group. Dass der Umstieg auf VoIP nicht immer mit einem Anbieterwechsel verbunden sein müsse, bestätigt Gaby Stäheli von Gryps. Da das VoIP-Angebot jedoch vielfältig und um einiges komplexer als ISDN sei, brauche es auf jeden Fall einen Dienstleister mit umfassendem IT- und Netzwerk-Knowhow. ■

Abschied von der analogen Telefonie: Ab 2017 ist definitiv Schluss. Bild: Dirk Vonten – fotolia.com

Umstieg auf VoIP geglückt

Noch zwei Jahre bleiben, bis die Swisscom ihre Analog- und ISDN-Anschlüsse aufhebt. Spätestens dann müssen Private und Unternehmen ihre Festnetztelefonie auf IP-Technologie umgestellt haben. Genügend Zeit für KMU, um die Umstellung ihrer Telefonie auf Voice over IP zu planen, damit die neuen Kommunikationsmöglichkeiten bestmöglich genutzt werden können. Analysiert ein KMU vor der Umstellung sein Kommunikationskonzept gründlich, kann es dieses mit VoIP optimieren und Telefonkosten senken. Antworten auf die wichtigsten Fragen zur VoIP-Umstellung geben in der Umfrage fünf bereits VoIPisierte Zürcher KMU. *(mh)*

	Wann hat Ihr Betrieb auf VoIP umgestellt und was gab dazu den Ausschlag?	Wie lange hat die Umstellung gedauert?	Was hat Sie diese Umstellung gekostet und sind Ihre Telekommunikationskosten mit VoIP gesunken?	Sind Sie mit VoIP zufrieden?
Marc Flachsmann Geschäftsführer, Flachsmann Kaminfeger AG Mitarbeitende: 2	«Mitte August 2015 habe ich den Telefonbetrieb auf VoIP umgeschaltet. Den Ausschlag gab die Übernahme eines weiteren Standortes mit eigener Telefonnummer.»	«Die ganze Umstellung dauerte circa 30 Tage und ich war mit dem Swisscom-Partner Vision Inside sehr gut beraten.»	«Die Umstellung kostete circa 900 Franken. Da ich erst seit kurzem umgestellt habe, kann ich noch keine Angaben über die laufenden Kosten machen.»	«Die Umstellung auf VoIP hat sich gelohnt – und das nach wenigen Tagen. Die Umleitung auf die Mitarbeiter ist einfach und funktioniert einwandfrei. Der Mitarbeiter kann mittels Swisscom-IP-App vom Handy aus mit der Festnetznummer telefonieren und muss somit seine Nummer nicht für das Geschäft opfern und er braucht auch kein weiteres Gerät.»
René Sidler Geschäftsleiter, Sidmar AG Mitarbeitende: 17	«Umgestellt auf VoIP haben wir etwa vor sieben Jahren. Damals gab es erst ADSL, die Verzögerungen waren schrecklich und wir hatten zum Teil längere Ausfälle. Anbieter und Technologie haben aber in den letzten Jahren massiv an Qualität zugelegt. Heute können wir zwischen herkömmlicher Telefonie und VoIP in Sachen Qualität keinen Unterschied mehr feststellen.»	«Wir haben zu Beginn dieses Jahres unterbruchsfrei auf einen neuen Provider gewechselt. Die Vorbereitung der Telefone und Zentrale hat wenige Stunden gedauert.»	«Die Umstellung hat uns nichts gekostet, da wir alles selber machen können. Bei einem Kundensystem belaufen sich die einmaligen Umstellungskosten auf circa 700 Franken ohne neue Endgeräte. Die monatlichen Gebühren lassen sich um etwas mehr als ein Drittel reduzieren.»	«Mit VoIP sind wir sehr zufrieden. Die Flexibilität ist enorm gestiegen und das Handling ist sehr einfach.»
Daniel Steiner Projektmanager, Heinz Egolf Baumanagement AG Mitarbeitende: 24	«Unsere Telefonanlage musste im Juli 2015 altershalber erneuert werden. Aufgrund des heutigen Standes der Technik haben wir uns für VoIP entschieden.»	«Rund einen Monat – wovon wir als Nutzer nur während einer Stunde bei der Inbetriebnahme betroffen waren. In dieser Zeit war die Telefonanlage ausser Betrieb.»	«Für die Umstellung bezahlten wir rund 1000 Franken. Jedoch sind unsere monatlichen Kosten mit VoIP um circa 450 Franken gesunken.»	«Da die Inbetriebnahme erst im Juli stattgefunden hat, kann ich mich noch nicht gross darüber äussern. Bis jetzt bin ich jedoch zufrieden.»

Anzeige

Peter Gabriel
COO und Partner,
Beratungsunternehmen
für Informationstechnologie AWK
Group AG
Mitarbeitende: 170

«Die Umstellung haben wir 2013 vollzogen. Es gab mehrere Treiber. Der Ersatz der bisherigen alten Telefonieanlage war sicher der ausschlaggebendste. Dazu kam einerseits unser Wachstum über verschiedene Standorte, andererseits sind unsere Mitarbeiter mehr und mehr mobil, das heisst sie arbeiten von einem der Firmenstandorte aus, direkt bei Kunden, im Home-Office oder unterwegs.»

«Da wir bei der Umstellung auch gleich die ganze Kommunikationsinfrastruktur in die Cloud der Swisscom gelegt haben, verbrachten wir den grössten Teil der Umstellung mit der akribischen Planung vor und dem ausführlichen Testen nach der Umstellung. Alles in allem dauerte die Umstellung acht Monate.»

«Die Umstellung war nicht gratis – das ist klar. Der finanzielle Aufwand ist aber schnell wieder amortisiert. Dies weniger über die reinen Telekommunikationskosten, sondern primär über die dank VoIP realisierbaren Effizienzgewinne, wie zum Beispiel nur eine Nummer pro Mitarbeiter, Verfügbarkeitsanzeige, Konferenzschaltungen inklusive Videokonferenzen, virtuelle Projektsitzungen über mehrere Standorte und so weiter.»

«Wir haben nach wenigen Monaten eine umfassende Mitarbeiterumfrage lanciert. Trotz kleinen Anlaufschwierigkeiten nach der Umstellung fiel das gesammelte Feedback durchs Band positiv aus. Niemand möchte heute mehr zurück zur alten Telefonieanlage.»

Manuel Wirz
Geschäftsführer,
Werbeagentur Peter Wirz AG
Mitarbeitende: 3

«Wir haben im Mai 2015 umgestellt. Ausschlag war einerseits, dass wir unsere analoge ISDN-Telefonanlage sowieso bis spätestens Ende 2016 ersetzen mussten, weil diese Technologie ab dann ja nicht mehr unterstützt wird. Andererseits benötigte die mit uns befreundete Firma invents.ch, mit der wir dasselbe Domizil teilen, zusätzliche Telefonanlagen, mit denen wir ebenfalls verbunden sein müssen.»

«Leider länger als erhofft. Ab dem Zeitpunkt der Umstellung bis zur vollständigen Funktionstüchtigkeit etwa 14 Tage. Grund für die Verzögerung war hauptsächlich die etwas spezielle Konstellation, dass vier verschiedene Firmen an der Umstellung beteiligt waren: die Swisscom, unser Internet-Provider, der für unsere Agentur zuständige IT-Spezialist und der VoIP-Anbieter solution.ch. Die Zuständigkeiten und Absprachen waren nicht auf Anhieb klar, was die Sache verkompliziert hat.»

«Die reinen Installations- und Geräteanschaffungskosten beliefen sich auf 1500 Franken. Dazu kommen aber noch unsere internen Aufwendungen in Bezug auf Planung und Koordination – ganz zu schweigen von den zahllosen Telefonaten, die nötig waren, um alles zum Laufen zu bringen. Zudem fiel im Laufe der Umstellung mehrfach die Internetverbindung aus, was uns die Arbeit während dieser Zeit deutlich erschwerte. Die Telekommunikationskosten sind nun circa 20 Prozent tiefer als vorher.»

«Nach all den Umtrieben läuft nun alles wunderbar und stabil und wir sind mit VoIP sehr zufrieden. Wir profitieren sehr von den zusätzlichen Möglichkeiten, die uns diese Technologie bietet, wie Umschaltungen, Weiterleitungen, einfach zu bedienende Schaltpläne und Beantworterfunktionen. Man darf aber den Aufwand, den eine solche Umstellung mit sich bringt, nicht unterschätzen, sonst kann man negative Überraschungen erleben.»

Wir wünschen dem KGV einen interessanten Gewerbekongress.

Besuchen Sie uns auf **www.zkb.ch**

Die nahe Bank Zürcher Kantonalbank

Kreditkarten: Genug bezahlt

«Plastikgeld» und versteckte Kosten: Über ihre Branchenverbände können kleine und mittlere Unternehmen ihre Marktmacht gegenüber den Kartenverarbeitern bündeln. Damit können tiefere Kreditkartengebühren ausgehandelt werden. Aber es braucht Druck. Und es braucht Koordination.

Henrique Schneider

Die Wettbewerbskommission (Weko) will die Interchange-Gebühren für Kreditkarten mehr als halbieren. Per 1. August 2015 ging der Satz von 0,95 auf 0,7 Prozent zurück; per 1. April 2017 sinkt er auf 0,44 Prozent. Das kann zu einer Entlastung der Wirtschaft, vor allem des Handels, von jährlich 60 bis 100 Millionen Franken führen. Das sind doch gute Nachrichten.

In den Zeiten von Frankenstärke und Einkaufstourismus müssen, wenn der Handel wettbewerbsfähig bleiben will, alle Kosten runter – wo immer möglich. Das gilt auch für versteckte Kosten, wie sie bei der Verwendung von «Plastikgeld» anfallen.

Nichts geschieht automatisch

Doch die Weko hat bisher «nur» entschieden. Noch wenig hat sich in der Realität geändert. Damit die KMU vom Entscheid und den Kostenvorteilen profitieren, müssen sie aktiv verhandeln.

Nur in wenigen Fällen haben die Acquirer, also die Kartenverarbeiter, ihre Kommissionssätze angepasst. Was können einzelne KMU tun, um tiefere Transaktionsgebühren zu erkämpfen? Nun: Jeder Händler hat einen Akzeptanz-Vertrag mit einem Acquirer. Unter den Acquirern herrscht Wettbewerb, den der Händler ausnützen sollte. Sein eigener Branchenverband kann dabei eine zentrale Rolle spielen, indem er die Bedürfnisse seiner Mitglieder bündelt und mit den Acquirern über einen Rahmenvertrag verhandelt.

Es ist dabei zielgerichteter, wenn sich in erster Linie Branchenverbände um die Verhandlungen bemühen. Denn das Pricing der Acquirer hängt sehr von der Struktur und Ausgangslage einer bestimmten Branche ab. Regionale und kantonale Verbände haben hier den kleineren Hebel.

Der Fahrplan

Aus Sicht der KMU, die Karten akzeptieren, den Kartenakzeptanten also, geht es in den nächsten Monaten darum,

- zu überprüfen, ob die erstmalige Reduktion der Interchange-Gebühr in den Kommissionssätzen, wie sie die Aquirer mit den Kartenakzeptanten vertraglich vereinbaren, weitergegeben worden ist;
- bei dieser Gelegenheit die Branchenverbände für den Abschluss von Branchenvereinbarungen zu motivieren, um die Marktmacht ihrer Branchen zu bündeln;
- die Tragweite und Umsetzung der Nichtdiskriminierungs-Klausel eng zu begleiten, mit dem Ziel, dass für alle Kartenakzeptanten ein rechtsgleicher Vollzug gewährleistet wird;
- gegenüber neuen Gebühren-Ideen, insbesondere MasterCards, einzuschreiten, insbesondere die Einführung einer Interchange-Gebühr auf Debitkarten (Maestro, PostFinanceCard) zu verhindern;
- die Akzeptanz von Debitkarten im E-Commerce-Bereich (Online und Mobil) zu fördern.

Was macht der sgv?

Der Schweizerische Gewerbeverband sgv motiviert die Branchenverbände im Rahmen einer grösseren Interessentenkonferenz, ihre Interessen zu bündeln und auf diese Weise Druck auf die Acquirer auszuüben. Je nachdem, wie diese Branchenlösungen zustande kommen, können kantonale Lösungen sie flankieren.

Doch um möglichst vorteilhafte Verträge auszuhandeln, soll den Branchenverbänden Freiraum für ihre Verhandlungen gegeben werden. Zum Beispiel hat die Floristikbranche ganz andere Anforderungen an Kreditkartentransaktionen als die Hotellerie – siehe Sicherheit, Beträge, Stückelung, Reservierung von Guthaben unter anderem. Gerade die Berücksichtigung von Zusatzanforderungen ist für die Preisgestaltung wichtig.

Darüber hinaus setzt sich der sgv für die weitere Senkung der Gebühr ein. Und er bekämpft neue Gebühren. Das heisst: Der Weko-Entscheid war nur ein Zwischensieg. Der Kampf bleibt bestehen.

Apropos: Weshalb erheben die Herausgeber der Karten überhaupt Gebühren, wenn sie doch schon an den Zinsen, Währungsumrechnungen et cetera verdienen? Auf diese Frage gibt es eigentlich keine Antwort. Überspitzt kann man das Folgende sagen: Den Interchange-Gebühren steht kein realer Gegenwert gegenüber. Diese Gebühren sind also Monopol-Renten.

Dass es auch ohne geht, beweisen die Debitkarten Maestro und PostFinanceCard, die ohne Interchange-Gebühren auskommen.

Es bleibt noch viel zu tun. ■

Zur Person

Henrique Schneider ist Ökonom und Ressortleiter Wirtschaftspolitik, Energie und Umwelt im Schweizerischen Gewerbeverband sgv.

Gewerbe formuliert Forderungen an Politik

In der ersten Pressekonferenz in der 150-jährigen Geschichte der fünf Gewerbeverbände Schaffhausen, Graubünden, Thurgau, St. Gallen und Zürich haben sie ihre Forderungen in einem Positionspapier zur Frankenstärke den Medien vorgestellt. Inhaltlich sind sie nicht völlig neu, aber doch brandaktuell.

Die Vertreter des Ostschweizer Gewerbeverbände an der Pressekonferenz: Jürg Michel (Graubünden), Hansjörg Brunner (Thurgau), Barbara Müller-Buchser (Schaffhausen), Thomas Hess (Zürich) und Hans M. Ruchli (St. Gallen) (von links). *Bild: zvg*

Thomas Hess

Aufgrund der Frankenstärke haben die Ostschweizer Gewerbeverbände in St.Gallen ein gemeinsames Positionspapier «Frankenstärke und KMU – Was die Politik tun muss!» in einer gemeinsamen Pressekonferenz vorgestellt. Mit dem Positionspapier, an dessen Erarbeitung sich der Kantonale Gewerbeverband massgeblich beteiligte, wird dargelegt, was den KMU und generell der Schweizer Wirtschaft im Umfeld des überteuerten Frankens nützt.

Zehn Milliarden Verlust

Die Aufhebung des Euro-Mindestkurses im Januar dieses Jahres hat die Schweizer Unternehmen vor grosse Herausforderungen gestellt. Die ersten Auswirkungen sind deutlich spürbar. Durch die massive Aufwertung des Frankens sind die Margen entsprechend unter Druck geraten. Solche Preiserhöhungen sind für die Unternehmen weder bei den Dienstleistungs- noch bei den Warenexporten einfach zu verkraften. Die Halbjahresergebnisse vieler Unternehmen in der Schweiz lassen bereits entsprechende Rückschlüsse zu. Gemäss einer Studie der Universität St. Gallen gehen in diesem Jahr wegen des Einkaufstourismus von Schweizerinnen und Schweizern im Ausland mehr als zehn Milliarden Franken verloren. Wenn man sich vor Augen führt, dass ein Grossdetaillist eine Milliarde Umsatz mit etwa 3000 Mitarbeitern erzielt, ist klar, dass in der Zwischenzeit 30'000 und mehr Arbeitsplätze in der Schweiz vor allen an der Grenze zu Deutschland verloren gegangen sind.

Auch Zürich betroffen

Die Betroffenheit der Kantone durch die Frankenstärke fällt unterschiedlich aus. Der Thurgau und Schaffhausen weisen eine überdurchschnittliche Industrialisierung mit hohem Exportanteil auf, was neben der Grenzlage eine zusätzliche Herausforderung für die Sicherung der Arbeitsplätze darstellt. Graubünden als Tourismuskanton ist ebenfalls ausserordentlich stark tangiert. Zürich steht auf einem breiter abgestützten Fundament, zumal der Finanzsektor wieder Halt gefunden hat.

Aber auch im Kanton Zürich sind neben dem Detailhandel in anderen Branchen Einschnitte zu erwarten, beispielsweise beim KGV-Mitglied Swissmechanic, dem Arbeitgeberverband der KMU in der MEM-Branche (Maschinen, Elektro und Metall). Mit dem Verschwinden von Arbeitsplätzen geht teilweise unwiederbringliches Fach-Knowhow verloren, das nicht auf den «normalen Strukturwandel» zurückzuführen ist, sondern auf die ausserordentliche Währungssituation. Die anhaltende Planungsunsicherheit in der Umsetzung angenommener Initiativen und anstehender Reformen stellt die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandortes Schweiz zusätzlich in Frage. Derzeit halten Unternehmen Investitionen zurück oder tätigen diese an Konkurrenzstandorten.

Die Gewerbeverbände erwarten von der Politik kein Konjunkturprogramm und keine Finanzspritzen. Vielmehr fordern sie von der Politik, unverzüglich konkrete Massnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen zu beschliessen und diese konsequent umzusetzen. Neben der Politik sind auch die Verwaltungen und die Sozialpartner aufgefordert, die Belastungen der KMU zu stoppen und politische Unsicherheiten zu beheben.

Fünf Handlungsfelder

Das Positionspapier umfasst fünf Handlungsfelder und 25 zum Teil sehr konkrete Forderungen. Zum Beispiel ein Moratorium für weitere Belastungen und die damit verbundene Absage an Erhöhungen im Energiebereich durch die Energiestrategie 2050. Planungsunsicherheiten wie die Umsetzung der Unternehmenssteuerreform III sollen ohne weitere Belastung von Unternehmen mit neuen Steuern (Kapitalsteuer) und Abgaben zügig ausgeräumt werden. Gefordert werden zudem auch ein Abbau bestehender administrativer Belastungen, beispielweise durch eine Vereinfachung der Mehrwertsteuer und die Einführung eines Einheitssatzes sowie ein Personalstopp in der Verwaltung bei Bund und Kantonen.

Des Weiteren ist die Stärkung des Standortes Schweiz durch Marktöffnungen, Innovation und Ausbau der Verkehrsinfrastruktur elementar, unter anderem mit der Realisierung von Strassenbauprojekten, insbesondere entlang der volkswirtschaftlich so wichtigen Ost-West-Achse der A1 oder auch der Oberland- und Glattalautobahn.

Schliesslich sollen Arbeits- und Ausbildungsplätze erhalten werden durch die Flexibilisierung der Arbeitszeiten und branchenspezifische Verlängerung der Arbeitszeiten. Nur so kann man den heutigen Konsumbedürfnissen der Schweizer Bevölkerung und der Touristen gerecht werden.

Die Forderungen des Gewerbes sind nicht gänzlich neu, aber kurz und bündig und verständlich dargelegt. Ziel ist es, dass die kandidierenden bürgerlich-liberalen Politiker, die Regierungen, Verwaltungen und Sozialpartner diese aufnehmen und gewillt sind, diese zügig umzusetzen. ■

Das vollständige Positionspapier «Frankenstärke und KMU – Was die Politik tun muss!» ist unter www.kgv.ch abrufbar.

Zur Person

Thomas Hess ist Geschäftsleiter des Kantonalen Gewerbeverbands Zürich KGV.

Überhaupt nicht lustig!

Elf Millionen Franken weniger pro Jahr will der Kanton Zürich ab 2017 für die Berufsbildung ausgeben. Alle Welt interessiert sich für die Berufsbildung in der Schweiz. Fasziniert von einer bestens funktionierenden Wirtschaft und einer rekordtiefen Jugendarbeitslosigkeit. Und jetzt will unsere Regierung hier sparen!

Werner Scherrer

Es gibt Dinge, an denen sollte man ohne wirkliche Not nicht herumschrauben. Die Berufsbildung ist so ein Bereich. Sie ist, wie alle wissen, das Herzstück unserer florierenden Wirtschaft. Sie ist die Basis für unseren Wohlstand. Grob gerechnet werden zwei Drittel aller Jugendlichen in einer Berufslehre ausgebildet, Ein Drittel wählt den Weg über die Hochschulen. Das ist eine ausgewogene Quote, die garantiert, dass genügend Innovationen stattfinden, aber auch eine hochstehende Umsetzung der Ideen und Entwicklungen möglich ist. Lino Guzzella, ETH-Präsident, sieht das so: «Das duale Bildungssystem der Schweiz ist das weltbeste Bildungssystem.» Es bilde die Leute aus, die auf Augenhöhe mit den Entwicklern ein Produkt dank hervorragender Berufskenntnis optimieren können. Das sei weltweit einmalig. Und genau diese vielgelobte Berufsbildung soll nun neu ab 2017 beschnitten werden?

Eine wichtige Schnittstelle

Es ist natürlich keine einfache Aufgabe für die Regierung, die Finanzen im Lot zu halten. Die gesetzliche Vorschrift für die Finanzplanung ist klar. Und es scheint ebenfalls logisch, dass «alle» etwas hergeben müssen. Aber «alle» stimmt in diesem Fall eben gerade nicht. Immer mehr Geld fliesst ab in die sogenannten Transferzahlungen, in den Bahninfrastrukturfonds des Bundes, den Finanzausgleich und so weiter. Die Aufwandsteigerung im Kantonshaushalt beträgt bis 2019 im Schnitt 2,1 Prozent (das heisst bis 2019: plus 1200 Millionen Franken!) und wird bereits als «üblich» beschrieben.

> «In den nächsten Jahren muss in die Berufsbildung sogar investiert werden.»

Die Geschichte mit «alle müssen etwas hergeben» funktioniert also definitiv nicht. Aufgrund des Wertes der Berufsbildung ist es deshalb zwingend, dass diese in Zukunft weiter massiv gefördert wird. Sie bringt ja nicht nur Fachleute für unsere Wirtschaft hervor, sie ist eine extrem wichtige Schnittstelle zwischen Schule und Erwerbsarbeit. Ganz nebenbei ist die Berufsbildung auch eine Integrationsmaschine für unsere Gesellschaft. Und dass aus gut ausgebildeten Berufsleuten auch seriöse Steuerzahlende werden, sei nur am Rande bemerkt.

Nicht sparen – investieren!

Man kann überall noch Geld einsparen, wenn Verwaltungen verwalten. Speziell auch, wenn ein Apparat so gross ist wie die Volkswirtschaft des Kantons Zürich. Die Leistungsüberprüfungen der Regierung werden durch Gewerbe und Industrie deshalb ausdrücklich begrüsst. Falls diese dann ergeben, dass Luft im Budget ist, erwarten wir, dass dieses «gefundene» Geld nicht gestrichen, sondern weiterhin für die Stärkung der Berufsbildung eingesetzt wird. Für eine richtige politische Weichenstellung muss in den nächsten Jahren in die Berufsbildung sogar investiert werden. Damit wir das richtig verstehen: Die Berufsbildung steht vor grossen Herausforderungen. Dass sie nach wie vor so erfolgreich ist, macht Veränderungen nicht wirklich einfacher. Und doch verändert sich die Welt rasend schnell und die Berufsbildung muss hier alles daransetzen, dass sie den Anschluss an dieses Welt-Tempo nicht verliert.

Alternativen gibt es nicht

Es ist also zwingend, den Bereich Berufsbildung in dieser schwierigen Übergangszeit zu stärken und zu unterstützen. Bereits heute finden wir in wichtigen Bereichen nicht mehr genügend qualifizierten Nachwuchs. Es braucht neue Ansätze. Diese sind aber nicht zum Minus-Tarif zu haben. In die Berufsbildung muss weiterhin investiert werden. Das ist nicht nur eine Frage des Geldes, die Berufsverbände sind zum Wohl ihrer Mitglieder ebenfalls gefordert. Und praktisch alle Verbände werden in den kommenden Jahren mehr Geld in die Ausbildung investieren. Damit pflegen sie das Kerngeschäft einer Branche. Es ist deshalb das einzig richtige Zeichen, wenn auch der Kanton Zürich diese Anstrengungen mit zusätzlichem Geld unterstützen wird. Wie gesagt, die Berufsbildung ist die Basis unseres Wohlstands und soll es auch bleiben. Einfach als Anmerkung: Wir haben gar keine Alternativen.

Regierungsrat Stocker hat es richtig formuliert: «Leistungsüberprüfungen sind nicht lustig, sie tun weh.» Eine Einsparung bei der Berufsbildung ist aber kein zukunftsgerichtetes Modell, die Wirtschaft erwartet ganz im Gegenteil Investitionen in unser gemeinsames Erfolgsmodell. Das ist lustig! Und erst noch richtig und sinnvoll. Und genau diese Unterstützung erwarten wir von allen Parteien im Kanton Zürich. Es gibt keine Entschuldigung für eine Schwächung der Berufsbildung im Kanton Zürich! Der nächste Fixpunkt sind deshalb die Diskussionen und die Abstimmungen im Kantonsrat im Januar 2016, wenn die Finanzplanung (KFE) für 2017–2019 verhandelt wird. Und spätestens bei der Budgetdebatte für 2017 fordern wir die Unterstützung aller Kantonsrätinnen und Kantonsräte für eine starke und zukunftsgerichtete Berufsbildung.

Zur Person

Werner Scherrer ist Vizepräsident des Kantonalen Gewerbeverbandes Zürich KGV und Präsident des Zürcher Lehrbetriebsverbandes ICT.

Anzeige

Kein Gebastel am Gotthard

In etwa zehn Jahren muss der Gotthard-Strassentunnel umfassend saniert werden. Bundesrat und Parlament haben sich nach der Prüfung diverser Varianten mit grosser Mehrheit für den Bau einer zweiten Röhre entschieden. Nur diese Sanierungsvariante bietet einen nachhaltigen Mehrwert für die Schweiz.

Dieter Kläy

Der Gotthard-Strassentunnel ist seit dem 5. September 1980 in Betrieb und muss in etwa zehn Jahren umfassend saniert werden. Dass die Sanierung unumgänglich ist, ist unbestritten. Der Bundesrat hat vier Varianten detailliert ausgearbeitet und ist zum Schluss gekommen, dass nur die Sanierung mit einer zweiten Röhre die gestellten Anforderungen an die Sicherheit, Erreichbarkeit, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit erfüllt. Das Parlament ist dieser Empfehlung gefolgt und hat die vorgeschlagene Variante mit 120 zu 76 (Nationalrat), respektive 28 zu 17 (Ständerat) Stimmen klar angenommen.

> «Die zweite Röhre löst das Sanierungsproblem am Gotthard nachhaltig.»

Sanierung ohne Sperre

Wird der Bau einer zweiten Röhre voraussichtlich am 28. Februar 2016 auch vom Volk angenommen, werden in einem ersten Schritt kleinere Sanierungsarbeiten im bestehenden Gotthard-Strassentunnel durchgeführt. Entgegen früheren Aussagen hat der Bundesrat am 21. September 2015 im Nationalrat erklärt, dass die ursprünglich geplante Totalsperre von 140 Tagen nicht nötig sei. Während der bestehende Tunnel saniert wird, beginnen die Vorbereitungs- und Bauarbeiten für den zweiten Tunnel, der voraussichtlich 2027 eröffnet wird. Der Verkehr fliesst während dieser Zeit durch den bestehenden Tunnel. Anschliessend wird der bestehende Tunnel gesperrt und bis 2030 grundsaniert. Während dieser Zeit wird der gesamte Verkehr durch die neue Röhre geleitet. Nach Abschluss der Sanierungsarbeiten wird pro Tunnel je eine Fahrspur geöffnet. Durch die getrennte Linienführung und dank des neu vorhandenen Pannenstreifens wird die Sicherheit verbessert, ohne dass die Kapazität erhöht wird. Dass die Kapazität nicht erhöht wird, steht auch im Gesetzestext, über den wir abstimmen werden. Die Vorgaben der Alpenschutz-Initiative werden somit klar eingehalten.

Sinnvolle Investition

Ziel der Bundesvorlage ist es, die notwendige Sanierung zu nutzen, um den Gotthard-Strassentunnel auf den heute geltenden Sicherheitsstandard zu bringen. Ein Tunnel dieser Länge dürfte heute so gar nicht mehr gebaut werden. Zudem kann mit dem Bau einer zweiten Röhre das Sanierungsproblem am Gotthard nachhaltig gelöst werden. Denn anders als bei den Varianten ohne Sanierungstunnel werden die Gelder für einen zweiten Tunnel sinnvoll investiert.

Die Befürworter der Verladelösung möchten, gegen den Willen der Tessiner und Urner Gemeinden, über eine Milliarde Franken für temporäre Verladeterminals mit einer Grösse von 155'000 Quadratmeter (ca. 22 Fussballfelder) ausgeben, die in die engen Alpentäler bei Erstfeld und Biasca gequetscht werden müssten. Nach der Sanierung würden die Terminals wieder abgerissen und die Flächen müssten aufwendig renaturalisiert werden. Bei der nächsten Sanierung müsste das Ganze wiederholt werden. Damit würden über eine Milliarde Franken für eine Bastellösung ausgegeben, die keinen Mehrwehrt hat und das Sanierungsproblem nur an die nächste Generation weitergibt.

Mehrwert schaffen

Den Strassentunnel am Gotthard zu sanieren und während der Sanierungszeit den Verkehrsfluss aufrechtzuerhalten, kostet Geld – egal welche Sanierungsvariante gewählt wird. Mit dem Bau eines Sanierungstunnels durch den Gotthard wird das Geld am effizientesten eingesetzt. Der zusätzlichen Investition steht auch ein langfristiger Mehrwert gegenüber. Dank der zweiten Röhre können in Zukunft alle weiteren Sanierungs- und Unterhaltsarbeiten mit weniger Aufwand und Kosten durchgeführt werden, die Verbindung bleibt auch im Ereignisfall verfügbar und das Tessin wird zu keinem Zeitpunkt von der restlichen Schweiz abgekoppelt.

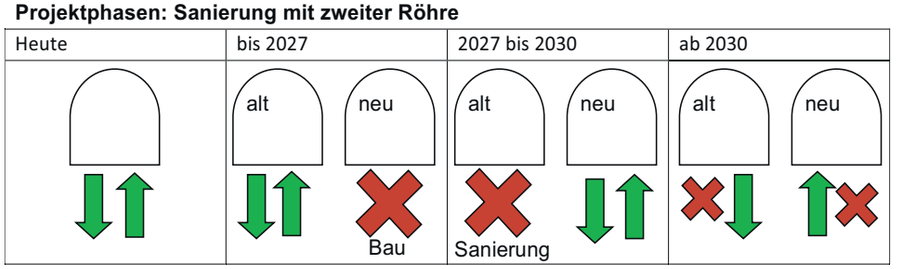
Tessin nicht abkoppeln

Das Tessin ist mehr als nur ein Kanton. Es ist eine von vier Kultur- und Sprachregionen der Schweiz. Wird die wichtigste Verbindung zwischen dem Tessin und der Deutschschweiz über Jahre gekappt, schadet dies dem internen Zusammenhalt der Schweiz und der Wirtschaft. Eine Einschränkung der Erreichbarkeit eines ganzen Landesteils kann nicht im Sinne der Schweiz sein. Nebst den negativen Auswirkungen auf die Bevölkerung ist auch mit einem Rückgang der Wirtschaftsleistung, insbesondere im Tessin und in Uri, zu rechnen. Somit ist klar, dass nur die Variante des Bundesrates in Sachen Erreichbarkeit, Nachhaltigkeit, Wirtschaftlichkeit und Sicherheit überzeugt. ■

Zur Person

Dieter Kläy ist Mitglied des Zürcher Komitees, Kantonsrat und Vizepräsident FDP Kanton Zürich, Ressortleiter Mobilität des Schweizerischen Gewerbeverbandes

Projektphasen: Sanierung mit zweiter Röhre



KMU Frauen i

Die langjährige Präsidentin der KMU Frauen Zürich, Marianne Zambotti, flankiert von Stefan Luz, politischer Sekretär beim KGV (links), und KGV-Präsident Hans Rutschmann. *Bilder: Nicolas Zonvi*

Die neue Präsidentin Jacqueline Hofer (rechts) lobte den Einsatz ihrer Vorgängerin.

Zu ihrem 20-Jahr-Jubiläum gönnte ganz besonderes Fest. Am 17. Sep Männern und wichtigen Gästen in Geburtstag ihres Netzwerks. An d Zambotti nach zehn Jahren das

Gabriela

KMU Frauen sind bekannt dafür, dass sie vor allem eines tun: in die Hosen steigen. Am 17. September liessen sich die KMU Frauen Zürich mal so richtig feiern, mit Cüpli, Drinks, Unterhaltung und Ansprachen. Gründe waren genügend da. Vor 20 Jahren als Plattform für Frauen, die im Betrieb ihres Mannes mitarbeiten, gegründet, sind die KMU Frauen Zürich seit einigen Jahren eine Kommission des Kantonalen Gewerbeverbands Zürich KGV, mit allen Rechten und Pflichten. Was nicht ganz ohne Nebengeräusche verlief, doch davon später. Der Vorstand der Zürcher KMU Frauen hatte für das Jubiläum die Zürcher Laborbar gemietet. Dort, wo sonst Kurt Aeschbacher zum Fernsehtalk lädt, sorgten weiss gedeckte Tische, eine in rotes Licht getauchte Bar und Pianomusik beim Apéro für festliche Atmosphäre.

Keine Exoten, nur Frauen

Wie viele andere Männer hatte auch KGV-Präsident Hans Rutschmann es sich nicht nehmen lassen, das Jubiläum mitzufeiern. «Frauen im Betrieb sind ein Erfolgsmodell», sagte er in seiner Ansprache. «Kaum ein KMU kann ohne aktive Unterstützung der Frauen auskommen.» Die Präsidentin der KMU Frauen Zürich, Marianne Zambotti, blickte auf «wilde Zeiten» zurück, wie sie in ihrer Jubiläumsrede verriet. «Wir mussten uns schon ein bisschen wehren», erzählte die langjährige Amtsinhaberin von ihren Anfängen im Vorstand. Der damalige KGV-Präsident wollte von den Frauen zusätzlich einen Mitgliederbeitrag einfordern, wogegen sich diese vehement zur Wehr setzten. «Wir sagten ihm, wir seien keine Exoten im KGV, wir sind einfach nur Frauen.»

Unter der nachfolgenden Präsidentin Regula Dubach folgten ruhigere Zeiten. Vor ziemlich genau zehn Jahren übernahm Marianne Zambotti das Präsidium. Sie habe sehr viele schöne Anlässe erlebt, schwärmte sie. Etwas freute sie aber ganz besonders: Den KMU Frauen ist auf schweizweiter Ebene gelungen, die Anerkennung für Berufserfahrung in einem KMU mit dem eidgenössischen Fachausweis Fachfrau Unternehmensführung KMU zu krönen.

Auch die Präsidentin der KMU Frauen Schweiz, Christine Davatz, war unter den Jubiläumsgästen. Die sgv-Vizedirektorin überbrachte die Grüsse des Schweizer Frauennetzwerks.

Für mitreissende Unterhaltung sorgte die Zürcher Sängerin Christina Jaccard mit ihrem Piano-Partner Dave Ruosch.

Das Jubiläumsfest fand in der stimmungsvoll dekorierten Laborbar in Zürich statt.

Marianne Zambotti, KGV-Präsident Hans Rutschmann, sgv-Direktor Hans-Ulrich Bigler, Jacqueline Hofer bei ihrer A

in Feierlaune

en sich die KMU Frauen Zürich ein otember feierten die Frauen samt der Zürcher Laborbar den runden liesem Abend übergab Marianne Präsidium an Jacqueline Hofer.

Meissner

Die soulig-rauhe Stimme der Sängerin und das virtuose Spiel des Pianisten begeisterten die Gäste.

«Charmant und hartnäckig»

sgv-Direktor Hans-Ulrich Bigler bezeichnete die scheidende Präsidentin in seiner Ansprache als «ausserordentlich charmant, aber auch ausserordentlich hartnäckig». So habe Marianne Zambotti in aller Hartnäckigkeit verlangt, dass die Präsidentin der KMU Frauen im KGV-Vorstand das Stimmrecht erhielt. Allerdings fand der sgv-Direktor auch, dass Frauen unbedingt einfordern müssten, was ihnen zusteht. «In der öffentlichen Betrachtung wird die Rolle der Frauen in erster Linie in Grosskonzernen untersucht», erklärte Bigler und verwies auf eine Studie, die der sgv bei der Universität St. Gallen in Auftrag gegeben hatte. Laut dieser sind über 50 Prozent der Mitglieder in Verwaltungsräten von KMU weiblich, 46 Prozent aller KMU werden von Frauen geführt. «Frauen sind nicht nur Mikrounternehmerinnen, im Familienbetrieb sind sie auch Klagemauer für das Personal und begleiten die Lernenden», so der sgv-Direktor. «Frauen sind unverzichtbar, wir brauchen euch!»

Einsatz mit viel Herzblut

Dann übergab Noch-Präsidentin Marianne Zambotti ihr Amt an ihre Nachfolgerin Jacqueline Hofer, die im Vorstand bereits als Vizepräsidentin tätig war. Marianne hat das halbe Leben der KMU Frauen mitgeprägt, sagte Jacqueline Hofer bei der Verabschiedung ihrer Vorgängerin, «dass jemand mit so viel Herzblut dabei ist, gibt es selten.» Sie wolle zum Wohl der KMU Frauen, aber auch für den KGV arbeiten, erklärte die Dübendorfer Unternehmerin und Kantonsrätin und versprach, dass die KMU Frauen Zürich auch weiterhin eine spannende Plattform für ein starkes Netzwerk bleiben solle.

Den Abend mitfinanziert hat der KGV-Hauptsponsor Swisscom. So wandte sich auch Adrian Bossart, Head of Marketing & Communication East, an die Gäste. 2017 will Swisscom die analoge und ISDN-Telefonie durch IP-Telefonie abgelöst haben und nützt solche Gelegenheiten, um die KMU darauf vorzubereiten. Eigens für diesen Anlass liess Swisscom funkelnde Ohrringe als Geschenk produzieren. «Diamonds are a Girls best friends», heisst es zwar. Doch zu Frauen, die in die Hosen steigen, passen Zirkoniasteine genauso gut.

Stossen auf das Jubiläum an: Pia Boeniger und KMU Frauen-Vorstandsmitglied Gaby Raths (rechts).

KGV-Geschäftsleiter Thomas Hess (links) mit Christoph Rossacher, Head of Sales East bei der Swisscom.

Antrittsrede, Sängerin Christina Jaccard und sgv-Vizedirektorin Christine Davatz (im Uhrzeigersinn von links).

Rege Gespräche schon beim Willkommensapéro.

Bei e-fon erhalten Unternehmen WENIGER fürs Geld!

Dass weniger manchmal mehr sein kann, beweist e-fon auf erstaunliche Weise. Der IP-Telefonie-Spezialist sorgt dafür, dass die kostenintensive Telefonanlageninstallation komplett entfällt – und dementsprechend auch die daraus resultierenden Folgekosten: Alles ist digital. Die Anlage ist in der Cloud, Telefonie erfolgt über das Internet via IP. So werden die Telefoniekosten um bis zu 50% reduziert. Bei e-fon gilt daher nicht nur: weniger ist mehr. Sondern weniger ist deutlich mehr.

Zeiten ändern sich: ISDN wird ersetzt durch das Internet-Protokoll IP. Bis vor ein paar Jahren benötigte man noch komplexe und teure Telefonlösungen, um die notwendigen Telefonie-Funktionen für ein Unternehmen decken zu können. Veränderungen innerhalb des Unternehmens konnten nur in seltenen Fällen mit den gegebenen Lösungen realisiert werden. Doch jetzt ist IP-Telefonie da…

Interessant für KMUs

e-fon nutzt diesen Standard, um es den Benutzern einfacher zu machen. Die von e-fon angebotenen Lösungen sind nicht nur immer auf dem neuesten Stand der Technik, sondern lassen sich exakt an die Bedürfnisse der Telefonnutzer anpassen und jederzeit flexibel erweitern: ob neue Mitarbeiter, zusätzliche Homeoffices oder sogar Niederlassungen – die Telefonanlage reagiert flexibel auf Veränderungen und ist jederzeit anpassbar.

Einfach ist besser

Die Verwaltung und Einrichtung geschieht ganz einfach per Mausklick über ein Webportal: ob Synchronisation mit Microsoft Outlook, Anbindung der Telefone an PC oder Notebook, die zahlreichen Weiterleitungsfunktionen oder die Nutzung von Sprachnachrichten und Faxempfang per E-Mail – die ganze Funktionsvielfalt ist vollkommen einfach von überall zu nutzen. Weltweit.

Günstiger telefonieren

Bei e-fon wird keine Investition in Hardware verlangt – die wiederkehrenden Kosten sind signifikant niedriger. Auch die Gesprächstarife – interne Gespräche sind sogar grundsätzlich kostenlos. Und mit der iPhone App wird das Telefonieren zu Schweizer Festnetztarifen auch mobil im Ausland möglich.

Karl Lüönd

Der Kaiser ist ja nackt!

Die beiden grössten Skandale des Jahres haben eins gemeinsam: Ohne Druck aus Amerika wären sie nicht ins Rollen gekommen. FIFA und VW stehen als Kürzel für alles, was den Neugewählten vom 18. Oktober auf keinen Fall unterlaufen darf: feige Anpassung, Gedankenträgheit, Realitätsverlust.

Spätestens als die FIFA oben beim Zoo ihren protzigen Glaspalast errichtete, hatte mancher ein ungutes Gefühl. Während in der Nachbarschaft Hausbesitzer, die im Garten ein Spielhaus für ihre Enkel aufstellten, ein Baubewilligungsverfahren durchlaufen mussten, wurde der FIFA die Überschreitung jeglicher Zonenvorschriften und Nutzungsmöglichkeiten gestattet. Ich erinnere mich noch an die zischenden Anrufe, als ich diese Privilegien in einem Kommentar kritisierte: «Lass die FIFA in Ruhe, die bringt uns Millionen!» Es gab städtische Behördenmitglieder, denen waren die Hotelrechnungen und die verschwenderischen Bauinvestitionen der undurchsichtigen Fussballverwalter wichtiger als Recht und Gesetz. Zürich kuschte vor der Geldmacht. Alle haben es gesehen, keiner hat protestiert, ein paar Linke rühmlich ausgenommen.

Später platzte der Skandal um die Sportrechte bei diesem berühmten Prozess in Zug. Jetzt war der Misthaufen förmlich zu riechen. Aber auch die Bundesanwaltschaft bewegte sich erst wirklich, als die amerikanischen Staatsanwälte einfuhren. Man muss deren imperialistischen Methoden nicht mögen. Aber Wirkung erzeugen sie.

Volkswagen galt als einer der am straffsten geführten Konzerne Europas. Dass VW oft wie ein Staat im Staat daherkam, war auch der Staatsbeteiligung von Niedersachsen und dem besonders starken gewerkschaftlichen Einfluss geschuldet. VW konnte sich alles leisten, zum Beispiel eine gläserne Autofabrik mitten in Dresden, wo mit dem Phaeton das Gegenteil eines Volkswagens gebaut wird und wo noch nie ein Euro verdient worden ist.

Auch hier standen die Anpasser, die Profiteure bewundernd am Rand der Szenerie und passten auf, dass ein paar Brocken auch für sie abfielen. Politiker, Beamte und Wirtschaftsleute waren fasziniert von Typen, die Führungskräfte und Vorbilder hätten sein sollen und die in Wirklichkeit bloss skrupellose Machtmenschen waren: Blatter, Winterkorn, Piech...

Alle waren sie ursprünglich grossartige Manager und Erfolgsmenschen mit hervorragendem Leistungsausweis. Doch wer Macht erhält, auch wenn sie nur von Aktionären oder von Wählern geliehen ist, gerät in eine tückische Gefahrenzone. Er/sie wird umschwirrt von Köfferliträgern, Einbläsern, Heuchlern, Profiteuren.

Das Phänomen ist – auf einer anderen Flughöhe – auch bei politischen Macht- und Mandatsträgern zu beobachten. Bei manchen wirkt die Verwaltung wie ein Panzer gegen die Realität. Plötzlich kommt auch bei ihnen der Augenblick, da heben sie ab. Dann stellt sich die schlimmste aller öffentlichen Todsünden ein: der Realitätsverlust.

Eigentlich müssten sie froh sein um jedes Kind, das beim bombastischen Umzug mit des Kaisers neuen Kleidern am Strassenrand steht und laut ausruft: «Der Kaiser ist ja nackt!»

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

Ja-Parole für die Limmattalbahn

Auch an der dritten Präsidentenkonferenz dieses Jahres stand die Politik im Zentrum. Die Mehrheit der gut 60 Gäste und Präsidenten von Gewerbevereinen, die der Einladung des KGV an den Zürcher Flughafen gefolgt waren, sprachen sich für die Limmattalbahn aus. Dies nach einer kritisch geführten Debatte.

Gabriela Meissner

Die zweite Gotthardröhre, die Lohndumping-Initiative, die Limmattalbahn – auch nach den eidgenössischen Wahlen vom 18. Oktober bleibt die politische Agenda reich befrachtet. An der dritten und letzten Präsidentenkonferenz des Jahres ging Gastgeber und KGV-Präsident Hans Rutschmann kurz auf die Frankenstärke ein. Er verwies auf das Positionspapier «Frankenstärke und KMU – Was die Politik tun muss», das die fünf Ostschweizer Gewerbeverbände kürzlich präsentierten (siehe dazu Artikel auf Seite 9). Nun seien von der Politik konkrete Massnahmen gefordert, um die Folgen des Währungsschocks mittelfristig abzufedern. Der Kanton Zürich sei als Grenzkanton besonders vom Einkaufstourismus betroffen. Laut Zahlen der Universität St. Gallen bewegt sich der Kaufkraftabfluss in der Höhe von 10 Milliarden Franken. «Die Arbeit geht dem KGV nicht aus, aber es ist wichtig, auf allen Ebenen am Karren mit zu ziehen», appellierte Rutschmann an die etwa 80 Gewerbevereinspräsidenten, die am 30. September der Einladung des KGV an den Zürcher Flughafen gefolgt waren.

Zweite Röhre ist günstiger

Zunächst informierte KGV-Geschäftsleiter Thomas Hess und der politische Sekretär des Verbandes, Stefan Luz, über kommende Abstimmungsgeschäfte. In der vorangegangenen Vorstandssitzung hatte das Gremium die Parolen dazu bereits gefasst (siehe Box auf dieser Seite). Nächstes Jahr steht Ende Februar die Abstimmung über das Referendum zur Sanierung des Gotthard-Strassentunnels an. Dieter Kläy, KGV-Vorstandsmitglied und Ressortleiter Verkehr beim Schweizerischen Gewerbeverband sgv, zeigte auf, dass das Ansinnen der Gegner einer zweiten Röhre, wie sie vom Bund angedacht ist, gravierende Schäden an der Landschaft und hohe Kosten mit sich bringen würde (siehe dazu Artikel auf Seite 11).

Nach der Glattalbahn will der Kanton Zürich eine zweite grosse Stadtbahn realisieren. Sie soll das stetig wachsende Limmattal entlasten und besser erschliessen, zumal der Verkehr bisweilen bereits jetzt an seine Grenzen stösst. Zwei Limmattaler waren zu Gast an der Präsidentenkonferenz und referierten kontrovers über das Projekt, das rund 755 Millionen Franken kosten soll.

«Ein Gewinn für alle»

«Die Limmattalbahn ist nicht einfach ein Tram, aber sie ist auch keine S-Bahn», erklärte Nationalrat Hans Egloff. Von den Gesamtkosten würden immerhin 136 Millionen Franken für Entlastungen im Strassenverkehr ausgegeben. Sie ist die logische Antwort auf das Wachstum im Limmattal und stärkt den Wirtschaftsstandort, unterstrich der SVP-Politiker die Wichtigkeit des Projekts. Es sei ein Gewinn für Wohnende, Arbeitende und das Gewerbe.

Gerade die Ausgaben für den motorisierten Individualverkehr waren Hans Geiger ein Dorn im Auge. Der emeritierte Professor am Institut für Schweizer Bankwesen der Universität Zürich und ebenfalls Mitglied der SVP nannte die 136 Millionen ein politisches Zückerchen, um die Stimmen der Autofahrer zu kaufen. Die Limmattalbahn sei eine Bahn neben der Bahn, das Limmattal werde dank der Durchmesserlinie ab Dezember von drei statt wie bisher von zwei S-Bahnen erschlossen. «Deshalb ist die Limmattalbahn unnötig, gefährlich und teuer», erklärte Geiger. «Wir Limmattaler wollen die Bahn nicht.» Egloff widerlegte Geigers Argument, die Limmattalbahn könnte bis zu einer Milliarde Franken kosten. Das künftige Rollmaterial sei bereits von einem entsprechenden Fonds gedeckt. Man dürfe sich den Entwicklungen nicht verschliessen, erklärte Egloff. «Die Glattalbahn hat der Bevölkerung und der Region viel gebracht, auch das Limmattal wird profitieren.»

Nach den engagierten Diskussionen nutzten die Anwesenden die Präsidentenkonferenz beim Apéro zu einem weiteren Zweck. Auch die Netzwerkpflege ist einer der Gründe, weshalb der KGV regelmässig zu diesen Treffen einlädt.

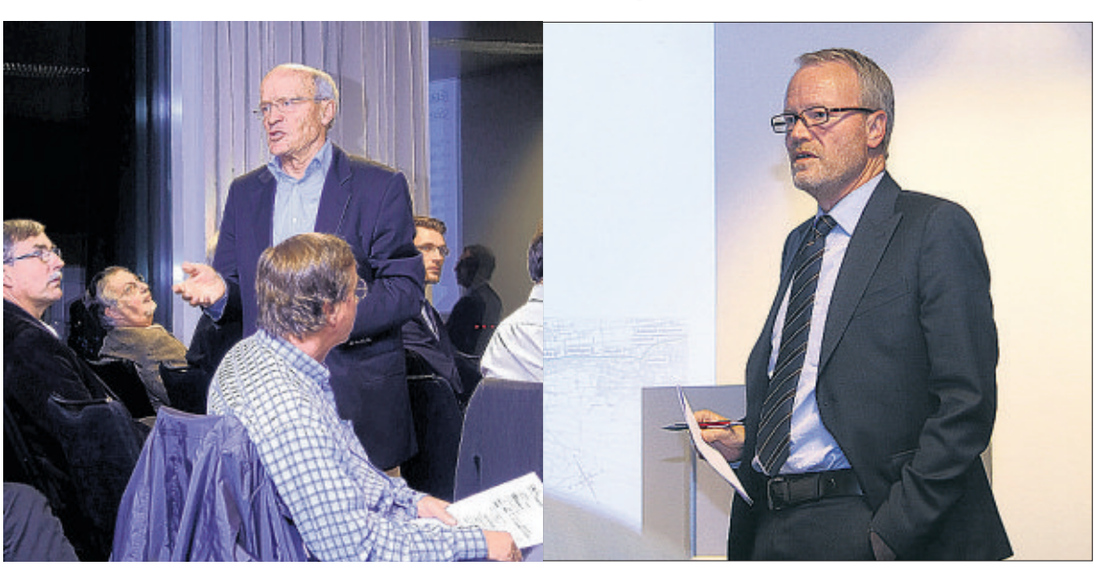
Alle Parolen des KGV im Überblick:

Nationale Vorlagen:

1. Bundesgesetz über den Strassentransitverkehr. Sanierung des Gotthard-Strassentunnels (Bau Sanierungstunnel) (28.2.2016) **Ja**

Kantonale Vorlagen:

1. Volksinitiative zur «Durchsetzung der minimalen Lohn-und Arbeitsbedingungen» (Lohndumping-Initiative) (vorauss. 28.2.2016) **Nein**
2. Beschluss des Kantonsrates über die Bewilligung von Staatsbeiträgen für den Bau der Limmattalbahn sowie für ergänzende Massnahmen am Strassennetz (22.11.2015) **Ja**
3. Volksinitiative «Für die öffentliche Bildung» (Bildungsinitiative) (vorauss. 28.2.2016) **Nein**
4. Reduktion der Grundbuchgebühren (Änderung Notariatsgesetz) (vorauss. 28.2.2016) **Ja**



Ökonom Hans Geiger votierte gegen die Limmattalbahn, Nationalrat Hans Egloff zeigte den Nutzen der geplanten Stadtbahn auf. *Bilder: Gabriela Meissner*

Der Weg, den Berufsprofis gehen

«Mach eine Lehre, werde Profi!» So lautet der Slogan der Berufsmesse Zürich, die vom 17. bis 21. November in der Messe in Oerlikon zum elften Mal stattfindet. Den Jugendlichen im Berufswahlprozess soll der Slogan zeigen, dass die Berufslehre der Anfang einer grossen Entwicklung sein kann.

Gabriela Meissner

Es muss nicht immer die Uni sein, um beruflich voranzukommen. Ganz im Gegenteil. Studien zeigen, dass Akademiker weder einfacher und schneller Karriere machen, noch besser verdienen. Dass aus einem KV-Absolventen ein Doktor der Jurisprudenz werden kann, ist dank des durchlässigen Bildungssystems in der Schweiz heute eine durchaus realistische Option.

Schweizer Erfolgsgeschichten

Wie aus einer Berufslehre eine grosse Karriere werden kann, beweisen einige prominente Erfolgsgeschichten. Rennstallbesitzer Peter Sauber lernte Elektromonteur, während Trudi Götz, heute Besitzerin der Boutiquenkette Trois Pommes mit 30 Filialen, einst bei Globus eine Lehre als Verkäuferin absolvierte. Milena Moser begann ihre Erfolgsgeschichte als Autorin und Schreibcoach mit einer Lehre als Buchhändlerin. Aus dem einst international tätigen Model Nadja Schildknecht ist die erfolgreiche Unternehmerin und Geschäftsführerin des Zurich Film Festival geworden. Auch sie lernte ursprünglich Kauffrau.

Im Kampf um die besten Talente zwischen Universitäten, Fachhochschulen und der höheren Berufsbildung muss auch die Berufslehre mitmischen. Und Karrierechancen aufzeigen, damit sich auch talentierte Jugendliche für eine Lehre interessieren. Doch es ist ein Kampf mit ungleichen Spiessen; Universitäten erhalten mehr Geld vom Staat als die höhere Berufsbildung, wo Ausbildungen und Prüfungen mehrheitlich von den Absolventen oder deren Lehrbetrieben bezahlt werden müssen.

Berufsbildung geht leer aus

In die gleiche Kerbe schlägt auch die jüngst von der Juso des Kantons Zürich eingereichte Bildungsinitiative. Sie fordert, dass öffentliche Bildungseinrichtungen im Kanton Zürich kostenlos besucht werden können. Der Vorstoss fördert die Hochschulbildung, die duale Berufsbildung geht einmal mehr leer aus.
Der Slogan, den die Organisatoren der Berufsmesse Zürich für die elfte Durchführung ausgesucht haben, deckt sich mit diesen Erkenntnissen. «Mach eine Lehre, werde Profi!» soll den Schülerinnen und Schülern, aber auch den Eltern aufzeigen, dass eine Lehre nicht einfach nur der Einstieg in die Berufswelt ist. Durch die hochstehende Qualität der Ausbildung und die vielfältigen Anschlussmöglichkeiten stehen den jungen Berufsleuten alle Wege offen. Eine Lehre schützt auch vor Arbeitslosigkeit. Dies zeigt eine Grafik in einer «Beobachter»-Spezialausgabe vom Januar vergangenen Jahres, die auf verschiedenen Studien basiert. Je verbreiteter die Berufslehre in einem Kanton ist, desto niedriger ist die dortige Arbeitslosenquote. Das gilt übrigens auch für andere Länder, die das duale Bildungssystem kennen. Nebst der Schweiz sind dies beispielsweise Österreich, die Niederlande, Deutschland oder Dänemark.

48'000 Besucher zählte die Berufsmesse Zürich im letzten Jahr. Für Schüler, Lehrpersonen und Eltern ist die Messe für den Berufswahlprozess unverzichtbar geworden. *Bild: Archiv*

Veranstaltung holt Eltern ab

Eine gute Grundbildung ist folglich der beste Start in ein erfolgreiches Berufsleben. Und nach der Berufslehre ist vor der Weiterbildung. An der Berufsmesse Zürich präsentieren sich nicht nur rund 240 Berufsbilder, sondern auch 300 Aus- und Weiterbildungsangebote. Die Zürcher Berufsschau, die letztes Jahr rund 48'000 Besucher aus zwölf Kantonen zählte, ist die grösste Berufsmesse der Schweiz. An den meist interaktiven Ständen können die Jugendlichen ihre Wunschberufe ausprobieren und mit Lernenden und Ausbildnern sprechen.
Eine spezielle Veranstaltung am Samstagmorgen richtet sich an Eltern, die ihre Teenager beim Berufswahlprozess unterstützen möchten. Der Bewerbungscampus wiederum richtet sich an die Schülerinnen und Schüler selbst. Dort können sie die Situation eines Bewerbungsgespräches üben, ein professionelles Bild für ihr Dossier knipsen lassen und mit dem Berufswahltest persönliche Fähigkeiten abfragen lassen.
Die Berufsmesse Zürich findet vom 17. bis 21. November in der Messe Zürich statt und ist von Dienstag bis Freitag von 8.30 bis 17 Uhr, am Stamstag von 10 bis 17 Uhr geöffnet. Der Eintritt ist kostenlos.
www.berufsmessezuerich.ch

Berufsmesse Zürich goes Social Media

Folgen Sie der Berufsmesse Zürich auf Facebook, Twitter, Instagram und YouTube für die letzten News und die besten Tipps.

- **www.facebook.com/berufsmessezuerich.ch**
- **Twitter: #berufsmesse**
- **www.instagram.com/berufsmessezuerich**
- **www.youtube.com/user/berufsmessezuerich**

FDP
Die Liberalen
«Ich kämpfe für eine starke KMU-Wirtschaft, die Arbeitsplätze schafft statt abbaut.»
Martin Farner, Kantonsrat
2 x auf Ihre Liste am 18. Oktober
LISTE 3
Farner blickt durch.
FDP Die Liberalen Martin Farner ins Bundeshaus
farner-nationalrat.ch

Mit der Matura in die Berufswelt

Nicht alle Gymnasiasten zieht es nach der Matura an die ETH oder eine Universität. Für praxisorientierte Maturanden bietet sich das Studium an einer Fachhochschule an. Eine Kurzlehre in Form einer verkürzten Grundausbildung ebnet dafür den Weg und ist eine Alternative zum Praxisjahr, das Fachhochschulen fordern.

Nach der Matur direkt in die Berufswelt einsteigen: die Kurzlehre machts möglich. *Bild: Swissmem*

Marcel Hegetschweiler

Ein grundlegendes Prinzip des Schweizer Bildungssystems ist dessen Durchlässigkeit. Dies bedeutet, dass es zwischen dem rein schulischen Bildungsweg und dem berufspraktischen Bildungsweg durchlässige Übertrittsmöglichkeiten gibt. Mit diesen «Passerellen» soll sichergestellt werden, dass die Jugendlichen jenen Ausbildungsweg für sich finden und einschlagen können, der ihnen am besten entspricht. Dies erhöht die Chancen für einen optimalen Einstieg in die Berufswelt und die Erwerbstätigkeit. Für diese Übertritte sind allerdings teilweise Zusatzqualifikationen erforderlich. So muss zum Beispiel ein Maturand, der sich für die Berufspraxis interessiert und sich darum lieber an einer Fachhochschule statt an der ETH oder der Universität weiterbilden möchte, ein einjähriges Praktikum absolvieren. Als attraktive Alternative hierzu anerbietet sich eine Kurzlehre mit verkürzter Grundbildung. Diese dauert zwar im Minimum ein Jahr länger als ein Praxisjahr, dafür erhalten die Maturanden neben dem Zugang zur Fachhochschule das eidgenössische Fähigkeitszeugnis und verfügen damit als ausgelernte Berufsleute bereits über Praxiserfahrung.

Eidgenössisch anerkannt

Für Maturanden, die sich für die Themen Wirtschaft und Recht interessieren, bieten verschiedene Firmen im Dienstleistungsbereich wie Banken oder Versicherungen eigene Ausbildungsgänge in Form von Praktika, Trainee- und Kadernachwuchsprogrammen an. Diese speziellen Ausbildungsprogramme zielen jedoch laut Marc Kummer, Amtschef beim Mittelschul- und Berufsbildungsamt Zürich (MBA), nicht auf einen eidgenössisch anerkannten Abschluss in der beruflichen Grundbildung ab. Wer mit einem eidgenössischen Fähigkeitszeugnis an eine Fachhochschule will, der kann im Kanton Zürich bereits seit 1978 eine verkürzte Lehrzeit beantragen. Dafür muss er zuerst einen Lehrbetrieb finden, der bereit ist, ihn im Rahmen einer verkürzten Lehrzeit auszubilden. Hat ein Maturand einen solchen Lehrbetrieb gefunden, prüft das MBA, ob tatsächlich eine Matura vorliegt und bewilligt anschliessend die Kurzlehre. In der Berufsfachschule wird der Maturand dann vom allgemeinbildenden Unterricht dispensiert. Das Fachkundewissen erarbeitet er sich im Fachkundeunterricht. Dafür besucht er einmal wöchentlich die Berufsfachschule.

Vorteil Berufsabschluss

Neben dem vollwertigen Berufsabschluss durch das eidgenössische Fähigkeitszeugnis liege der Vorteil einer verkürzten Berufslehre vor allem in der wertvollen Berufspraxis, die in dieser Zeit im Betrieb gesammelt werden könne, sagt Markus Hodel, Abteilungsleiter der Baugewerblichen Berufsschule Zürich Abteilung Montage und Ausbau (BBZMA). Mit Matura, Berufsausweis und dem späteren Fachhochschulabschluss seien diese Absolventen für die Wirtschaft praktisch als auch theoretisch top ausgebildet und höchst gefragt. Dies bestätigt auch Marc Bättig, Leiter der Fachgruppe Heizung/Energie an der BBZMA. Gute Fachpersonen mit einer Matura im Rucksack, die darüber hinaus noch Kenntnisse «von der Pike auf» vorweisen könnten, seien sehr gesucht. «Viele Energiefachleute, die einen akademischen Weg eingeschlagen haben, haben danach Mühe, sich an der Front zu behaupten, da ihnen bei der Ausführung der Projekte die grundlegenden Detailkenntnisse fehlen», sagt Bättig. Ausgelernte Berufsleute hätten hingegen den Vorteil einer bereits vorhandenen längeren Praxiserfahrung inklusive eidgenössisch anerkanntem Berufsabschluss.

Zunehmendes Interesse

Der im Jahr 2000 von Swissmem in Zusammenarbeit mit den Berufsbildungsämtern ins Leben gerufene Ausbildungsgang way-up.ch ermöglicht Maturanden eine solche Kurzlehre in Form eines zweijährigen Lehrgangs in den Berufen Automatiker, Elektroniker, Informatiker, Konstrukteur und Polymechaniker. «Das Angebot war bei der Konzeption auch eine Reaktion auf die Einführung der Fachhochschulen im Jahr 1997», erklärt Jonas Lang, Ressortleiter Kommunikation bei Swissmem. Seit 2011 ist die Zahl der Way-up-Berufslernenden stetig gestiegen – von 42 auf 75 im vergangenen Jahr. Mit Abstand am beliebtesten bei den Maturanden war 2014 mit 27 ausgebildeten Informatikern schweizweit der Beruf des Informatikers. Auch Lang erwähnt zwei Vorteile, welche die verkürzte Berufslehre gegenüber dem Praxisjahr hat: Einerseits das anerkannte Fähigkeitszeugnis, andererseits das vertiefte praktische Wissen, das den Maturanden im späteren Studium und danach beim Berufseinstieg zugutekommen würde.

Gefragte Planer

Auch andere Branchen haben spezielle Ausbildungsgänge für Maturanden, die an eine Fachhochschule wollen, kreiert. Das Pendant zu way-up.ch heisst Bau-up und wurde 2013 durch die Baubranche in der Zentralschweiz – unterstützt durch die Zentralschweizer Bildungsämter – aufgebaut. Beschult wird dieser Lehrgang aktuell an der gewerblich-industriellen Berufsschule in Zug. Laut Marc Kummer vom MBA Kanton Zürich ist zurzeit auch ein Way-up-Programm für Mediamatiker am Entstehen. Hierfür wird dieses Jahr eine Pilotklasse in Biel geführt. Gemäss Markus Hodel von der BBZMA sind in der Schweizer Bauwirtschaft gegenwärtig insbesondere die Planungsunternehmen auf der Suche nach entsprechend ausgebildeten Berufsleuten. Aus diesem Grund unterstützt die BBZMA Maturanden, die sich für eine Kurzlehre in einem Planerberuf in der Gebäudetechnik oder im Metallbau interessieren, aktiv bei der Suche nach einem geeigneten Ausbildungsbetrieb.

Publireportage

All IP verändert die Schweiz – **sind Sie bereit?**

Das neue Zeitalter der Festnetztelefonie hat bereits begonnen. Je früher Sie auf den Zug aufspringen, desto eher profitieren Sie von den Vorteilen der IP-Technologie.

Heute stehen wir an einem Wendepunkt in der Geschichte der Festnetz-Kommunikation. Denn die IP-Technologie löst nach und nach die herkömmliche Festnetztelefonie ab und setzt damit ganz neue Massstäbe in der Kommunikation. Das Credo lautet: einfacher, effizienter und flexibler kommunizieren. Per Ende 2015 werden mehr als 1 Million Swisscom Kunden auf die IP-basierte Telefonie umgestellt haben. Gehören Sie dazu?

Eine Nasenlänge voraus

Zwar unterstützt Swisscom die herkömmliche Festnetztechnologie noch bis Ende 2017. Dennoch ist es von Vorteil, bereits heute umzusteigen. Denn je früher Sie umstellen, desto eher profitieren Sie von den Vorteilen der IP-Telefonie. Zum Beispiel von der hervorragenden Sprachqualität, der Möglichkeit Nummern zu sperren und der automatischen Namensanzeige, aber auch von unbegrenzter Telefonie zum monatlichen Pauschaltarif.

Mehr Flexibilität

Die IP-Telefonie vereinfacht aber auch Abläufe im Unternehmen. Auf strukturelle oder personelle Veränderungen können Sie folglich schneller reagieren. Das Festnetztelefon lässt sich etwa an einem neuen Standort rasch in Betrieb nehmen und Nummern für Mitarbeitende sind bei Bedarf unkompliziert hinzugefügt oder wieder entfernt, ohne physische Telefonleitungen legen zu müssen.

Unabhängig von Standort und Gerät

Auch die Kommunikation gestaltet sich deutlich flexibler. Erstens weil Sie im Unternehmen nun so viele Telefonate gleichzeitig führen können, wie Nummern vorhanden sind. Zweitens ist die Flexibilität aber auch darauf zurückzuführen, dass das Festnetztelefon nicht mehr an einen bestimmten Ort (etwa das Büro) oder ein bestimmtes Gerät (beispielsweise das Telefon auf dem Bürotisch) gebunden ist. Denn mittels einer App können Sie die Festnetznummer auch unterwegs mit dem Smartphone, Tablet oder Laptop nutzen und selbst steuern, wie und wann Sie erreichbar sind. Dementsprechend kommunizieren Sie sowohl im Büro als auch im Zug, im Café um die Ecke oder von zu Hause aus ohne Einschränkungen. Für Ihre die Kunden bleiben Sie stets unter der gleichen Nummer erreichbar.

Schon heute umstellen

Die IP-Technologie lässt sich in der Regel mit der bestehenden Infrastruktur kombinieren. Auch wer eine TVA (Teilnehmervermittlungsanlage) besitzt, kann die meisten Modelle weiterhin nutzen. Der Wechsel auf IP ist aber auch eine Gelegenheit, aufzuräumen und alte Anlagen in den virtuellen Raum auszulagern. Die Telefonie kommt dabei mit allen ihren Vorteilen aus der Cloud. Dadurch ersparen Sie sich den Wartungsaufwand und gewinnen Platz im Büro. Gleichzeitig senken Sie neben dem Investitionsrisiko auch das Technologierisiko massgeblich, da sich der Anbieter vom Betrieb über die Wartung bis hin zu regelmässigen Updates um alles kümmert.

Wer sich bereits heute entsprechend informiert und die notwendigen Vorkehrungen in die Wege leitet, kann dem Umstieg auf IP gelassen entgegensehen und von den neuen Möglichkeiten der IP-Technologie profitieren.

«Je früher Sie umstellen, desto eher profitieren Sie von den Vorteilen der IP-Telefonie.»

Christoph Rossacher, Verkaufsleiter Region Ost

Fünf Schritte in die IP-Welt

> Bedürfnisse erkennen
Was kann Ihre Kommunikationsinfrastruktur bereits heute und welche Bedürfnisse muss sie morgen erfüllen?

> IP-Angebot wählen
Beispielsweise mit dem Online Festnetz-Produktberater von Swisscom.

> Produkte/Angebote wählen
Auf der Website von Swisscom können Sie das Angebot Ihrer Wahl direkt bestellen oder einen kostenlosen Beratungstermin in einem KMU Center in Ihrer Nähe vereinbaren (**www.swisscom.ch/kmu-center**), zum Beispiel in Zürich an der Füsslistrasse.

> Sonderanwendungen prüfen
Prüfen Sie, welche Anwendungen (z.B. Lifttelefone, Alarmanlagen, Fernüberwachungen) an die Telefonleitung angebunden sind und klären Sie frühzeitig beim jeweiligen Hersteller ab, ob diese IP-tauglich sind oder bereits über IP laufen.

> Informieren
Auf **www.swisscom.ch/ip** finden Sie weitere Informationen zur IP-Technologie, dem Umstieg auf All IP und den Sonderanwendungen. Der KMU Support ist auch gerne persönlich für Sie da, unter 0800 055 055.

Wie KMU Herausforderungen meistern

Zum zweiten Mal findet Ende November das KMU Forum Region Winterthur statt. Der Anlass bietet KMUs, Behörden und Verbänden auf jährlicher Basis eine Netzwerkplattform. Das diesjährige Forum widmet sich dem Thema «Plan B». Hauptreferent ist alt Bundesrat Adolf Ogi.

Das KMU Forum Region Winterthur ist eine Veranstaltungsreihe auf jährlicher Basis und bietet KMUs, Behörden und Verbänden eine vielseitige Netzwerkplattform. Die Unternehmerinnen und Unternehmer erhalten Einblick in die persönlichen Erfahrungsberichte erfolgreicher Führungskräfte. Das 2. Forum findet am Freitag, 27. November, anlässlich der Winti Mäss in Winterthur statt. Im Mittelpunkt der Veranstaltung mit dem Thema «Plan B» stehen spannende Referate und eine Podiumsdiskussion mit renommierten Persönlichkeiten.

Andere Wege gehen

Externe Einflüsse und unerwartete Einwirkungen verlangen von Unternehmern die unvermittelte Reaktion, andere Wege zu gehen. Flexibilität für Alternativen, Offenheit und Mut sind gefragt und die teilweise überraschenden Umwege fordern von Führungsverantwortlichen Höchstleistungen auf verschiedensten Ebenen. «Plan B's» sind herausfordernde «Challenges», sie fordern kreative Anpassungsfähigkeit und reichlich Kraft.
Die Referenten und Podiumsteilnehmer des 2. KMU Forums Region Winterthur haben alle schon zahlreiche Plan B's erlebt. Sie referieren aus ihrem reichen Erfahrungsschatz, motivieren mit erlebten Erfolgen und legen dar, wie aus den Herausforderungen Chancen werden. Der Veranstalter konnte folgende Persönlichkeiten verpflichten:

- Adolf Ogi, alt Bundesrat und ehemaliger Bundespräsident der Schweiz
- Tanja Frieden, Bordercross-Olympiasiegerin und Coach für Bewegung im Kopf und im Körper
- Heinz Karrer, Präsident economiesuisse
- Roger Harlacher, Direktor Marketing und Verkauf der Zweifel Pomy-Chips AG

Alt Bundesrat Adolf Ogi referierte auch am KMU Forum Zürcher Oberland. *Bild: zvg*

Das 2. KMU Forum Region Winterthur wird von Stefan Nägeli, Programmleiter von Tele TOP, moderiert.
Im Anschluss an das Forum ist der Stehlunch für die knapp 400 Teilnehmer eine ausgezeichnete Plattform, sich mit anderen Unternehmern auszutauschen, Kontakte zu pflegen und neue Verbindungen zu knüpfen.
Die Gebühren des KMU Forum Region Winterthur sind sehr attraktiv. Mitglieder von verschiedensten Verbänden aus der Umgebung besuchen das Forum zum Vorzugspreis von 69 Franken. Alle anderen Teilnehmer bezahlen 79 Franken. *(zw)*

Das vollständige Programm sowie weitere Informationen zum KMU Forum Region Winterthur gibt es unter **www.kmuforum-winterthur.ch**.

Zürich im steuerpolitischen Gegenwind

Steuerlich attraktiv trotz schwierigem wirtschaftlichen Umfeld? Gemäss «Zürcher Steuermonitor 2015» liegt der Kanton Zürich bei der Besteuerung von Unternehmen gegenüber anderen Kantonen zurück.

Der Wirtschaftsstandort Zürich ist grundsätzlich robust. Angesichts der anhaltenden Frankenstärke, der Unsicherheiten im europäischen und asiatischen Wirtschaftsraum und wegen der immer wichtigeren Übereinstimmung mit internationalen Regulierungen treten jedoch Standortfaktoren in den Vordergrund, die grösstenteils (noch) in der Handlungsfreiheit des Kantons Zürich liegen. Dazu gehört die Steuerpolitik. Doch mit Blick auf die steuerliche Attraktivität liegt der Kanton Zürich sowohl bei der Besteuerung von Unternehmungen wie auch bei der Besteuerung von sehr gut verdienenden Personen gegenüber anderen Kantonen zurück. Dies zeigt der «Zürcher Steuermonitor 2015» von KPMG und der Zürcher Handelskammer.
Die Analyse der steuerlichen Attraktivität für Unternehmungen zeigt auszugsweise Folgendes:

- Die Steuersätze für Unternehmen sind sowohl für Gewinne als auch für Kapital im Vergleich zu den anderen Kantonen relativ hoch.
- Der Kanton Zürich hat sich dem allgemeinen Trend zur Senkung der Steuersätze in den letzten Jahren nicht angeschlossen.
- vereinzelte Wegzüge von privilegierten Unternehmen können durchaus stark ins Gewicht fallen können.

Auch die Analyse der steuerlichen Attraktivität für natürliche Personen zeigt kein vorteilhaftes Bild:

- Die Maximalsteuersätze für natürliche Personen sind im Kanton Zürich im Vergleich zu den umliegenden Kantonen hoch.
- Tiefere und mittlere Einkommen werden eher moderat besteuert, hohe Einkommen dagegen stark.
- Knapp 3,5% der Steuerpflichtigen mit einem Einkommen von über CHF 200'000 tragen fast 40% der Einnahmen bei der Einkommenssteuer.
- Bei der Vermögensbesteuerung sichern rund 3% der Steuerpflichtigen sogar über 75% der kantonalen Einnahmen.

Diese Schwächen stellen den Kanton Zürich vor besondere Herausforderungen, wenn es gilt, die Standortattraktivität und Innovationskraft in Zeiten anhaltender wirtschaftlicher Unsicherheiten und laufender Gesetzesreformen (zum Beispiel Unternehmenssteuerreform III) zu bewahren beziehungsweise weiterzuentwickeln. *(zw)*

Kurz gemeldet

Unternehmen öffnen nachts ihre Türen

Am 5. November öffnen in der Region Zürich führende Firmen in einer «Langen Nacht der Unternehmen» ihre Türen und Tore. Die Besucher haben die Möglichkeit, Produktion und Forschung direkt in Aktion zu erleben. Regierungsrätin Carmen Walker Späh und Stadtpräsidentin Corine Mauch haben das Patronat für den Anlass übernommen, der von der Unternehmergruppe Wettbewerbsfähigkeit und dem Industrie-Verband Zürich organisiert wird. Um 18 Uhr und 21 Uhr starten unentgeltliche Besichtigungstouren. Treffpunkt ist beim Eurobusterminal Welti-Furrer, Pfingstweidstrasse 3, 8005 Zürich. Von dort erfolgt der Transport zu den Unternehmen per Bus. Anmeldung ist zwingend erforderlich. Information und Anmeldung: **www.langenachtderunternehmen.ch** *(zw)*

Das revidierte MWST-Gesetz

Der Nationalrat hat in der vergangenen Herbstsession über die Teilrevision des Mehrwertsteuergesetzes beraten. Weitere Änderungen können sich in der Wintersession des Ständerates beziehungsweise in einem allfälligen Differenzbereinigungsverfahren ergeben und per 1. Januar 2017 in Kraft treten.

Claudio Giger

Wettbewerbsnachteile

Ausländische Unternehmen, welche in der Schweiz Werkleistungen – beispielsweise Werklieferungen, Montage oder Wartungsleistungen – erbringen, werden ab einem weltweiten (und nicht mehr wie bis anhin nationalen) Umsatz von mehr als 100'000 Franken pro Jahr in der Schweiz mehrwertsteuerpflichtig. Es wird mit rund 30'000 neuen Steuerpflichtigen gerechnet.
Überschreiten Kleinsendungen aus dem Ausland die Umsatzlimite von 100'000 Franken pro Jahr, wird der ausländische (Online-)Händler in der Schweiz obligatorisch steuerpflichtig. Eine Kleinsendung liegt vor, wenn der Einfuhrsteuerbetrag weniger als 5 Franken beträgt und somit aufgrund der Kleinsendungsregel keine Einfuhrsteuer erhoben wird.

Betrifft alle Unternehmen

Stiftungen und Vereine, zu denen eine besonders enge wirtschaftliche, vertragliche oder personelle Beziehung besteht, gelten als eng verbundene Personen. Leistungen zwischen eng verbundenen Unternehmen unterliegen der Mehrwertsteuer zum Drittpreis. Nicht als eng verbunden gelten explizit Vorsorgeeinrichtungen. Somit können beispielsweise Leistungen der Stifterunternehmung für die Geschäftsführung der Pensionskasse weiterhin – wie heute oft üblich – unentgeltlich erbracht werden, ohne dass die Leistung zum Drittpreis der Mehrwertsteuer unterliegt.

Verjährung und Option

Es gilt eine absolute Verjährungsfrist von 10 Jahren. Wird für eine Leistung optiert (freiwillige Versteuerung), ist die Steuer offen auszuweisen oder in der MWST-Abrechnung zu deklarieren. Selbst wenn ein offener Ausweis möglich aber unterlassen wurde, genügt für die Anerkennung der Option die Deklaration in der MWST-Abrechnung. Dies wurde vom Nationalrat klargestellt.

Gemeinden

Ein Gemeinwesen wird beziehungsweise ist obligatorisch mehrwertsteuerpflichtig, wenn der Umsatz aus Leistungen an Nichtgemeinwesen mindestens 100'000 Franken pro Jahr beträgt. Die spezielle Umsatzlimite von 25'000 Franken pro Jahr aus Leistungen an Nichtgemeinwesen entfällt. Somit ist sogfältig zu prüfen, ob eine betroffene Dienststelle sich aus dem Register der Mehrwertsteuerpflichtigen löschen lassen will, oder ob allenfalls ein freiwilliger Verbleib in der Steuerpflicht vorteilhafter wäre. Die Vermietung von Parkplätzen im Gemeingebrauch bleibt weiterhin von der Mehrwertsteuer ausgenommen; dies entgegen dem Vorschlag des Bundesrates. Leistungen zwischen Gesellschaften (privat- und öffentlich-rechtliche), an denen ausschliesslich Gemeinwesen beteiligt sind und den an der Gesellschaft beteiligten Gemeinwesen sowie Leistungen zwischen Anstalten und Stiftungen, die ausschliesslich von Gemeinwesen gegründet wurden, und den an der Gründung beteiligten Gemeinwesen sind von der Mehrwertsteuer ausgenommen. Dadurch wird die Zusammenarbeit zwischen Gemeinwesen erleichtert.

Vorsorgeeinrichtungen

Leistungen von Einrichtungen der Sozialversicherungen untereinander, Leistungen von Durchführungsorganen aufgrund gesetzlich vorgesehener Präventionsaufgaben sowie Leistungen, die der beruflichen Aus- und Weiterbildung dienen, sind von der Mehrwertsteuer ausgenommen. Der Begriff der Sozialversicherungseinrichtung wird weit ausgelegt. Bis anhin waren Leistungen einzig zwischen Ausgleichskassen explizit von der Mehrwertsteuer ausgenommen. Eine Vorsorgeeinrichtung kann in die Gruppenbesteuerung eines Unternehmens aufgenommen werden.
Der Zufluss von Nicht-Entgelten (Spenden, Subventionen) hat keinen Einfluss auf die Unternehmereigenschaft. Die Regel, welche vom Bundesgericht verworfen wurde, wonach gemeinnützige Institutionen mindestens 25 Prozent ihres Aufwandes mit Entgelten decken müssen, um als unternehmerisch tätig und somit steuerpflichtig zu sein, gilt nicht mehr. Somit kann beispielsweise ein Museum, welches nur einen kleinen Teil seiner Ausgaben durch steuerpflichtige Eintritte finanziert, den Vorsteuerabzug auf der Erstellung der Baute geltend machen, da das Betreiben eines Museums insgesamt als unternehmerische Tätigkeit gilt.

Sonstige Änderungen

Für elektronische Zeitungen, Zeitschriften und (elektronische) Bücher ohne Reklamecharakter gilt der reduzierte Satz von 2,5 Prozent. Somit fallen neu unter anderem auch die E-Books unter den reduzierten Satz.
Für Kunstgegenstände, Antiquitäten und Sammlungsstücke wird der fiktive Vorsteuerabzug durch eine Margenbesteuerung (wie dies bereits bis 31. 12. 2009 galt) ersetzt.
Für Take-away-Leistungen gilt der reduzierte Satz, falls geeignete organisatorische Massnahmen zur Abgrenzung von den gastgewerblichen Leistungen getroffen wurden; andernfalls gilt der Normalsatz.

Die Höhe des Jahresumsatzes einer Firma ist entscheidend, ob die Mehrwertsteuer abgerechnet werden muss. *Bild: Comugnero Silvana - fotolia.com*

Zur Person

Dr. Claudio Giger leitet das Kompetenzzentrum MWST bei BDO.
claudio.giger@bdo.ch
044 444 36 59

Burnout – das kann der Arbeitgeber tun

Der Arbeitgeber ist verpflichtet, für die psychische Gesundheit seiner Arbeitnehmer zu sorgen. Wenn nun ein Mitarbeiter an Burnout erkrankt, fragt sich jedoch, welche Handlungsmöglichkeiten der Arbeitgeber hat und wie lange der Arbeitnehmer weiter zu beschäftigen und zu bezahlen ist.

Ein Burnout kann mehrere Wochen oder auch Monate dauern. *Bild: alphaspirit - Fotolia.com*

Hans Egloff

Die sogenannte Fürsorgepflicht des Arbeitgebers ist seit vielen Jahren im Gesetz verankert. Sie verlangt vom Arbeitgeber, dass er das Leben, die Gesundheit und persönliche Integrität seiner Arbeitnehmenden schützt. Zum Gesundheitsschutz gehört auch die psychische Integrität der Arbeitnehmenden. Nun kann das Burnout-Syndrom infolge verschiedenster Ursachen entstehen. Nicht immer ist der Arbeitgeber schuld daran. Ist ein Mitarbeiter jedoch betroffen, führt dies oft zu einer Berufsunfähigkeit, das heisst, dass die Tätigkeit für eine gewisse Zeit nicht ausgeübt werden kann. Die fehlende Arbeitskraft muss durch andere aufgefangen werden, was eine Mehrbelastung aller zur Folge hat. Zudem ist mit Verzögerungen in der Produktion beziehungsweise der Dienstleistung zu rechnen.

In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, wie lange ein an Burnout erkrankter Mitarbeiter das Recht auf seine Anstellung behält und welche Pflichten den Arbeitgeber während dieser Zeit treffen. So schützt die Krankheit den Burnout-Betroffenen nicht grundsätzlich vor einem Arbeitsplatzverlust. Dabei müssen wohl gewisse Fristen beachtet werden, jedoch beeinträchtigt ein Burnout in aller Regel die Arbeitsfähigkeit des Arbeitnehmers, sodass eine ordentliche Kündigung nicht als missbräuchlich eingeklagt werden kann.

Lohnfortzahlung

Kommt der Arbeitnehmer aufgrund eines Burnouts nicht mehr zur Arbeit, muss ihn der Arbeitgeber für eine beschränkte Zeit weiterbezahlen. Bestehen jedoch Zweifel am Krankheitsbild, hat der Arbeitgeber die Möglichkeit, den Arbeitnehmer zu einem Vertrauensarzt zu schicken. Einer solchen Aufforderung muss der Arbeitnehmer in der Regel Folge leisten. Damit dem Arbeitnehmer ein Lohnfortzahlungsanspruch zusteht, ist in erster Linie somit ein Arztzeugnis erforderlich, welches die Krankheit bescheinigt. Im Weiteren ist der Arbeitgeber nur dann verpflichtet, weiter Lohn zu bezahlen, wenn das Arbeitsverhältnis mehr als drei Monate gedauert hat oder für mehr als drei Monate eingegangen wurde.

Der Lohn muss im ersten Dienstjahr für gesamthaft drei Wochen weiter bezahlt werden. Für jedes weitere Dienstjahr ist eine Entschädigung für eine angemessene längere Zeit vorgesehen, je nach der Dauer des Arbeitsverhältnisses und den besonderen Umständen. Die Gerichtspraxis stützt sich hierbei auf die sogenannte Basler- (BS + BL), Zürcher- (ZH, SH + TG) oder Bernerskala (alle übrigen Kantone). Der Lohnfortzahlungsanspruch beginnt beim Übertritt in ein neues Anstellungsjahr jeweils von neuem. Falls im gleichen Anstellungsjahr wie dem Burnout jedoch bereits eine andere Krankschreibung vorangegangen ist, dann wird die Lohnfortzahlung um die schon in Anspruch genommenen Tage gekürzt. Die Höhe des Lohnfortzahlungsanspruchs beträgt 80 Prozent des Lohnes. Sofern der Arbeitgeber eine Taggeldversicherung abgeschlossen hat, bezahlt diese in der Regel 80 bis 100 Prozent des Lohnausfalles und dies während 720 Tagen.

Kündigungsschutz

Zeigt sich im Verlauf des Heilungsprozesses, dass der Arbeitnehmer für längere Zeit nicht mehr im Unternehmen beschäftigt werden kann, fragt sich, ob er unter diesen Umständen entlassen werden kann. Grundsätzlich führt die Krankheit zu einer Sperrfrist. So darf das Arbeitsverhältnis im ersten Dienstjahr während 30 Tagen, ab dem zweiten bis und mit fünften Dienstjahr während 90 Tagen und ab dem sechsten Dienstjahr während 180 Tagen nicht gekündigt werden. Falls das Burnout in zwei Dienstjahre fällt, für die zwei verschieden lange Sperrfristen vorgesehen sind, wird die längere Sperrfrist auf die ganze Zeitdauer des Burnouts angewendet. Eine Kündigung während dieser Sperrfristen ist ungültig. Der Kündigungsschutz ist jedoch zeitlich begrenzt. Nach Ablauf der Sperrfrist ist eine Kündigung zulässig. Zu erwähnen ist, dass es keine Sperrfristen gibt, falls der Arbeitnehmer selber kündigt.

Denkbar ist auch, dass ein Arbeitnehmer bereits Anzeichen eines Burnouts aufweist, trotz seines schlechten Zustands aber weiter arbeitet. Falls die Arbeitsqualität ungenügend ist, kann gekündigt werden. Dies kann jedoch zu einem endgültigen Zusammenbruch des Arbeitnehmers mit Krankschreibung führen. Das Burnout löst in diesem Fall ebenfalls eine Sperrfrist aus und die Kündigungsfrist wird entsprechend unterbrochen und erst nach Beendigung der Sperrfrist fortgesetzt. Die Kündigung ist jedoch gültig.

Ferien

Ein Burnout kann mehrere Wochen oder Monate dauern. Es kann durchaus vorkommen, dass der Arbeitnehmer in dieser Phase für einen Tapetenwechsel in die Ferien fährt. Sofern der Arzt dies befürwortet, können die Ferien bezogen werden. Jedoch ist dies als voller Ferienbezug anzurechnen und der Arbeitgeber hat in dieser Zeit den üblichen Lohn zu entrichten. Ein allfälliger Anspruch auf Krankentaggeld entfällt in dieser Zeit. ■

Zur Person

Hans Egloff ist Rechtsanwalt bei BEELEGAL Bösiger. Engel. Egloff und verfasst regelmässig Ratgeberbeiträge in der «Zürcher Wirtschaft».

www.beelegal.ch

Ihr Telefon - Auftragsdienst

Nie mehr ein unbesetztes Telefon!
Wann immer Sie selber nicht anwesend sind...
wir antworten für Sie.

Heute anrufen - morgen betriebsbereit!
Ferien-, Temporär- oder Permanente Umstellungen.

CITY TELEFON- UND BÜRODIENST GMBH
BAHNHOFSTRASSE 44 · 7000 CHUR
TEL 081 255 33 33 · FAX 081 252 33 40
WWW.CITYTELEFON.CH

Wir bedienen die ganze Schweiz!

Neue Definition von Sportlichkeit

Der SEAT Leon Cross Sport bietet die Performance eines kompakten Sportwagens und die coupéhafte Silhouette eines Zweitürers. Er verbindet dies mit der Vielseitigkeit von Allradantrieb und erhöhter Bodenfreiheit. Sein Design führt mit kraftvoller Dynamik und Robustheit beide Welten zusammen.

Hochleistungsathlet in Hightech-Trekkingschuhen: Der SEAT Leon Cross Sport. *Bild: pd*

«Die SEAT Leon-Familie ist nicht nur höchst erfolgreich, sondern auch ausgesprochen vielseitig. Mit dem Leon Cross Sport testen wir eine neue Idee: die Performance des Leon CUPRA mit den vielen Möglichkeiten, die ein Allradfahrzeug bietet», sagt Jürgen Stackmann, der Vorstandsvorsitzende der SEAT S.A. «Damit passt der Leon Cross Sport perfekt zur Marke und zu einem jungen, vielseitigen Lebensstil. Und als kompakter Zweitürer fügt sich dieser Crossover gut ins urbane Stadtbild, in den Urban Jungle.»
Seine Performance hat der SEAT Leon Cross Sport Showcar vom Leon CUPRA, einem der anerkannt besten Hochleistungsmodelle in der Kompaktklasse und vielfacher Gewinner von Vergleichstests. Das 2.0-TSI-Triebwerk leistet im Cross Sport hier 300 PS / 221 kW, was eine Beschleunigung auf 100 km/h in nur 4,9 Sekunden ermöglicht. Der elektronisch geregelte Allradantrieb mit elektronischer Differentialsperre und die gegenüber dem CUPRA um 41 Millimeter erhöhte Bodenfreiheit garantieren Fahrspass auch dann, wenn ausgesprochen hindernisreiche Wege zum Ziel führen.

Kompakt und kraftvoll

Der neue Showcar wirkt enorm kompakt und kraftvoll, wie ein durchtrainierter Cross- Läufer. 41 Millimeter mehr Bodenfreiheit verschaffen dem Cross Sport einen stattlichen Auftritt. Die 19 Zoll grossen Räder im exklusiven Y-Speichen-Design sind zweifarbig, teilweise glanzgedreht und schwarz lackiert. Dazu passen die dominanten Radhäuser mit ihren kraftvollen Kunststoff-Verbreiterungen sowie den kräftigen Schwellern. Auch an Front und Heck werden die CUPRA-Elemente wie das typische Gitter im Kühlergrill noch stärker betont. Die grossen Lufteinlässe unterstreichen die Potenz dieses Sportlers ebenso, wie die vierflutige Abgasanlage oder der grosse Dachspoiler am Heck. Selbstverständlich sorgen auch beim Cross Sport Voll-LED-Scheinwerfer für einen entschlossenen Gesichtsausdruck – und für beste Sicht. Lackiert ist der Leon Cross Sport Showcar in Ultra Orange – derselben Farbe, in der der SEAT 20V20 Showcar im März 2015 auf dem Genfer Automobilsalon leuchtete. Und das ist nicht die einzige Verbindung: Beide Konzeptfahrzeuge definieren die Verbindung aus Dynamik und Vielseitigkeit neu und einzigartig im SEAT Style: mit einer unverwechselbaren Designsprache, mit einem klaren Dynamikanspruch und in perfekter Qualität. So liefern diese Showcars klare Hinweise, wie sich SEAT in den kommenden Jahren mit neuen Produkten im Crossover- und im SUV-Bereich bewegen wird. *(zw)*

Der Wadenbeisser

Schiffsbojen mit Wellnessfaktor

Da ereilte uns kürzlich die Meldung, der Zürcher Stadtrat werde die Schiffsstandplatzgebühren (was für ein Wort) erhöhen. Um 25 Prozent. Damit würden die Schiffsstandplatzgebühren – Zitat: «nahezu kostendeckend». Für die Betreuung der rund 2600 Schiffsstandplätze gibt die Stadt Zürich gut 3 Millionen Franken aus, nimmt aber nur 2,5 Millionen ein, heisst es in der Mitteilung weiter. Und: Der Missstand wurde im Rahmen einer Überprüfung des Kostendeckungsgrads von Gebühren entdeckt. Dazu hatte der Stadtrat seine Departemente angewiesen.

Interessant ist natürlich einerseits der Umstand, dass diese Gebührenerhöhung ins Haus platzt, kaum dass über die Volksinitiative «Ja zu fairen Gebühren» abgestimmt worden ist. Wir erinnern uns, dass die Stadtpräsidentin an vorderster Front gegen die Initiative mobil gemacht hatte. Damals hatten Exekutiven aller Art beteuert, Gebühren würden laufend überprüft. Erhöhungen? Wo denken Sie hin!

Andererseits dünkt uns, man – respektive der Zürcher Stadtrat – macht es sich so doch etwas einfach. Frei nach dem Motto: Gebühren nicht kostendeckend? Dann mal hopp eine Erhöhung. Über Kosteneinsparungen wird nicht einmal nachgedacht. Wer wie die kleinen und mittleren Unternehmen derzeit mit dem starken Franken zu kämpfen hat und das nicht einfach so telquel dem Kunden weitergeben kann, für den ist ein solches Vorgehen schlicht eine Ohrfeige.

Wo liegt denn bei einer Kostensteigerung von sagenhaften 25 Prozent für einen Schiffsstandplatz der Zusatznutzen für den Kunden? Werden die Bojen nun wöchentlich liebevoll gepützelt? Kriegen sie im Winter ein wasserfestes Mäntelchen mit kuscheligem Innenfutter? Gibt es Coaching-Gespräche von Beamten («Super, dass Du auch nach drei Jahren noch schwimmst»)? Wellnesswochenenden? Sechs Wochen Ferien? Oder kriegt der Bootsbesitzer jedes Jahr eine brandneue Boje, wasserfest natürlich?

Irgendwie fragt man sich schon, warum nicht auch in einer öffentlichen Verwaltung über Einsparungen nachgedacht wird. Aber eben, für Schiffsstandplätze gibt es keinen Markt, und ergo kann man die Gebühren irgendwo ansetzen. Nämlich möglichst hoch. Ein schwacher Trost, dass Trockenplatzgebühren nicht erhöht werden, da diese oft von jüngeren Personen benützt würden. Man wolle die Segeljunioren fördern.
Schade, dass die sich später keinen Standplatz mehr leisten können. Denn sicher ist, dass eine so kostenunsensible Verwaltung die Gebühren weiter anheben wird: (um beim Bild mit der Boje zu bleiben) vermutlich bis ins Uferlose.

Impressum

Mitteilungsblatt für die Mitglieder des Kantonalen Gewerbeverbandes Zürich

Herausgeber
Kantonaler Gewerbeverband Zürich KGV
Badenerstrasse 21, Postfach 2918
8021 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

Chefredaktorin
Gabriela Meissner, Zürcher Wirtschaft
Kantonaler Gewerbeverband Zürich
Badenerstrasse 21, Postfach 2918, 8021 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
Seestrasse 86, Postfach 681, 8712 Stäfa
Telefon 044 796 14 44, Fax 044 796 14 43
info@bachmann-printservice.ch
www.bachmann-printservice.ch

Druck
LZ Print, Neue Luzerner Zeitung AG
www.lzprint.ch

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

Anzeigenverwaltung
Zürichsee Werbe AG, Postfach, 8712 Stäfa
Inserateverkauf: Claudio Moffa
Telefon 044 928 56 31, Fax 044 928 56 00
zuercherwirtschaft@zs-werbeag.ch
www.zs-werbeag.ch

Annahmeschluss für Inserate
am 15. des Vormonats

Adressänderungen
bitte direkt an den Herausgeber:
Kantonaler Gewerbeverband Zürich KGV
Badenerstrasse 21, Postfach 2918, 8021 Zürich
theres.arnold@kgv.ch.
Bitte Nummer über Adressaufdruck angeben

www.kgv.ch

Abdeckblachen / Zelte

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

Anwaltskanzlei/Rechtsberatung

Anwaltsbüro Knakowski-Rüegg
Tel. 055 263 10 24, **www.kn-legal.ch**

Bekleidung für Firmen / Vereine

MARKA DIETIKON AG
www.marka.ch, Tel. 044 741 49 56, Alles mit Ihrem Firmen- oder Clublogo veredelt

Beratung

Fragen klären, Probleme lösen:
www.kmu-supervision.ch

Berufliche Vorsorge (BVG)

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

Etiketten / Werbekleber

Kern-Etiketten AG, Urdorf
Tel. 043 455 60 30, Fax 043 455 60 33
www.kernetiketten.ch

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

Garten und Landschaftsbau

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

A. Ungricht Söhne Gartenbau AG
Bergstrasse 38, 8953 Dietikon
Tel. 044 740 82 42, Fax 044 740 80 86

Geschäftsreisen

Fritsche Reisen AG, Zürich
Tel. 044 317 17 00
www.fritschereisen.ch

Hauswartungen

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

Inkasso

Creditincasso AG
8105 Regensdorf, Wehntalerstrasse 190
Tel. 044 871 30 00, **www.creditincasso.ch**

Creditreform Egeli Zürich AG
8050 Zürich, Binzmühlestrasse 13
Tel. 044 307 80 80
info@zuerich.creditreform.ch
www.creditreform.ch

Rechts- und Steuerberatung

SBRS Rechtsanwälte
Sulger Büel Ringger Schaltegger
Florastrasse 49, 8008 Zürich
Tel. 044 387 56 00, **www.sbrs.ch**

Schreinerei

Paul Kleger AG Möbelmanufaktur
Schreinerei / Innenausbau
Tel. 044 377 81 81, **www.kleger.ch**

Treuhand / Buchhaltung / Steuern

BDO AG
8031 Zürich, Fabrikstrasse 50
Tel. 044 444 35 55, Fax 044 444 35 35
ServiceNr. 0800 825 000
zo@bdo.ch, **www.bdo.ch**

Zeltvermietung

Adolf Kuhn AG, 8046 Zürich
Tel. 044 371 54 45, **www.ad-kuhn-ag.ch**

Lenzlinger Söhne AG Uster
Tel. 058 944 58 58, **www.lenzlinger.ch**

TOPADRESSEN in der «Zürcher Wirtschaft» – die günstigste Art zu werben – mindestens 20 000 Kontakte – monatlich!

Bitte bestätigen Sie uns den folgenden Eintrag: ❑ 6 x ❑ 11 x (immer monatlich folgend!) – Bitte ankreuzen! Danke.

	Max. Zeichen	Totalpreis Fr. für 6 Ausgab.	Totalpreis Fr. für 11 Ausgab.
Rubrik	28	gratis	gratis
Textzeile 1 (Firma)	28	95.–	152.–
Textzeile 2	36	190.–	304.–
Textzeile 3	36	285.–	456.–
Textzeile 4	36	380.–	608.–
Textzeile 5	36	475.–	760.–
Textzeile 6	36	570.–	912.–

Mindestbestellung: Rubrik (gratis) + 1 Textzeile
Alle Preise exklusive MwSt.

Adresse für Bestätigung und Rechnung:
Firma
Adresse
zuständig
Telefon
Fax
EMail

Senden an:
Zürichsee Werbe AG – Postfach – 8712 Stäfa oder Telefon 044 928 56 11 oder zuercherwirtschaft@zs-werbeag.ch, www.zs-werbeag.ch

Mittelstandsbank. Die Bank für KMU.

Geschäften Sie hier?

Dann besuchen Sie einen unserer 6 Standorte in der Schweiz.

Weitere Informationen unter:
www.commerzbank.ch

Ganz gleich, wo auf der Welt Sie geschäften – als exportorientiertes Unternehmen haben Sie spezielle Anforderungen an Ihre Bank. 1870 von hanseatischen Kaufleuten für ihr internationales Geschäft gegründet, ist die Commerzbank heute eine starke, weltweit vertretene Bank für Firmenkunden. Wir bieten Ihnen auch in der Schweiz über Ihre gesamte Wertschöpfungskette konkrete Optimierungsmöglichkeiten in allen Phasen der Zusammenarbeit: von den ersten Verkaufsverhandlungen bis zum Zahlungseingang richten wir uns exklusiv am speziellen Bedarf von Unternehmen aus. Deshalb sind wir auch die Firmenkundenbank der Schweiz.

COMMERZBANK
Die Bank an Ihrer Seite