

DIESE WOCHE - Der langjährige Zürcher Laufbahnberater René Zihlmann geht neue Wege

BERUFSWETTBEWERBE - Premiere in der Polybau-Branche: Erstmals steht eine Frau auf dem Podest

SERVICE & BERATUNG - Für erfolgreiche Geschäftsverhandlungen braucht es klare Strategien

10

SCHWEIZERISCHE Gewerbezeitung

AZA 3001 Bern

DIE WOCHENZEITUNG FÜR KMU

DIE MEINUNG



Hans-Ulrich Bigler,
Direktor Schweizerischer
Gewerbeverband sgv

Statt Qualität nur Mehrkosten

Im Gesellschaftsrecht wurde in den letzten Jahren eine ganze Reihe von neuen Regulierungen eingeführt. So wurden in der Folge der Änderung des Revisionsaufsichtsgesetzes (RAG), welches am 1. September 2007 in Kraft getreten ist, die Revisionspflicht von Aktiengesellschaften, GmbH, Genossenschaften, Kommanditaktiengesellschaften, Vereinen und Stiftungen neu und enger formuliert.

Nun steht der nächste Schritt zur Diskussion, die Reform des Aktienrechts. Ziel dieser Reform ist es, die Corporate Governance zu verbessern, die Kapitalstrukturen neu zu regeln und die Regeln über die Generalversammlung zu aktualisieren. Kurz, es geht darum, mehr Transparenz herzustellen. Damit wird gleichzeitig auch ein Gegenvorschlag zur Abzocker-Initiative formuliert. Es macht tatsächlich Sinn, Regeln aufzustellen, die verhindern, dass gewisse Leute Aktiengesellschaften als Selbstbedienungsläden betrachten, tolle Löhne und oben drein satte Bonis absahnen, aber keine Verantwortung übernehmen, wenn's schief läuft, und somit auch keine Konsequenzen tragen müssen.

Mit der anstehenden Aktienrechtsreform ist es aber wie so oft: Man will zu viel und erreicht dann doch zu wenig. Wieder einmal sind die Kleinen die Leidtragenden. Statt besserer Qualität bringt die Reform den KMU nur Mehraufwand und Mehrkosten. Nicht bloss, dass die Schwellenwerte für ordentliche Revisionen zu tief sind, auch der Umstand, dass gemeinnützige Stiftungen mit einer Bilanzsumme von knapp 200 000 Franken nicht von der Revisionspflicht befreit werden können, ist mehr als nur stossend. Auch Genossenschaften und Vereine werden in ähnlicher Weise zu einem unsinnigen, zusätzlichen administrativen Aufwand genötigt. Wieder einmal ist gut gemeint eben nicht auch gut gemacht.

Solche kleinlichen Regulierungen führen nicht zu mehr Transparenz, sie verstärken auch nicht die Sicherheit. Sie machen nur die Verwaltung teurer mit der Konsequenz, dass das Geld statt in konkrete Projekte in die eh schon überlasteten Handelsregisterämter fließt. Das Gewerbe braucht keine Aktienrechtsreform mit einem Rechnungslegungsrecht, die auf 270 börsennotierte Unternehmen zielt und mehr als 300 000 KMU als Kollateralschaden trifft. Im Gegenteil, im Interesse der KMU muss alles daran gesetzt werden, dass die bestehenden Gesetze KMU-tauglich angepasst werden.

STADT ZÜRICH - Die revidierte Parkplatzverordnung ist KMU-feindlich. Gewerbetreibende wollen deshalb den grünfundamentalistischen Erlass mit allen Mitteln bekämpfen.

Rechtsstaat auf Abstellplatz

Die linksgrüne Mehrheit des Zürcher Stadtparlaments setzt in Mobilitätsfragen ihren KMU-feindlichen Kurs konsequent fort. Der neuste Schildbürgerstreich ist die revidierte städtische Parkplatzverordnung, die mit schlicht hanebüchenen Bestimmungen aufwartet.

Willkürliche Bestimmungen

Aus der Sicht des Gewerbes sind vorab zwei Bestimmungen willkürlich und unverhältnismässig:

- die Pflicht für Haus-, Laden- und Lokalbesitzer, ausreichend geeignete Veloabstellplätze zur Verfügung zu stellen.

- die Senkung der Anzahl Pflichtparkplätze, indem ein Parkplatz pro 120 Quadratmeter Wohnfläche erstellt werden muss statt wie bisher pro 100 Quadratmeter.

Veloständer für alle

«Es kann nicht sein, dass die Eigentums-garantie dermassen in Frage gestellt wird», kritisiert Patrik Kneubühl, politischer Sekretär und Verkehrsexperte des sgv, den grünfundamentalistischen Erlass. In der Praxis würde er darauf hinauslaufen, dass alle Grundeigentümer bei jedem Hauseingang gedeckte und diebstahlsichere Veloabstellplätze errichten müssen, und zwar pro 40 Quadratmeter Wohnfläche einen. Damit müsste für alle Stadtbewohner - Nichtvelofahrer, Babys und gebrechliche Senioren inbegriffen - ein Abstellplatz bereitgestellt werden. Ebenso schlimm: Das Heraufsetzen der Mindestwohnfläche auf 120 Quadratmeter für einen Pflichtparkplatz würde zwangsläufig zum Wegfall jedes ach-



Die Zürcher Bürokraten stellen hohe (und teure) Ansprüche: Die Veloständer sollen haushaltsgerecht, gedeckt und diebstahlsicher sein...

ten privaten Autoabstellplatzes führen. Die Quartierbewohner müssten auf öffentlichem Grund parkieren - in den bereits heute arg überfüllten Blauen Zonen.

«Das Massnahmenpaket ist purer Wahnsinn, der üble Folgen nach sich ziehen würde», resümiert Kneubühl und nennt abschreckende Beispiele. So müsste Jelvoli an der Bahnhofstrasse 437 Veloparkplätze anbieten. Das ginge zu Lasten der Verkaufsfläche und des Umsatzes, weil das Warenhaus keine Aussenfläche hat. Es geht aber noch übler: Alle Gastronomiebetriebe müssten pro zehn Sitzplätze einen Veloabstellplatz zur Verfügung stellen, andere Dienstleister müssten

dieser Pflicht pro 150 Quadratmeter Verkaufsfläche oder 300 Quadratmeter Bürofläche nachkommen.

Widerstand an zwei Fronten

Der sgv ist denn auch voll damit einverstanden, dass die neue Parkplatzverordnung konsequent bekämpft wird. Dies wird an zwei Fronten geschehen. Sowohl der politische als auch der juristische Weg sind bereits vorgespurt. SVP und FDP haben das Behördenreferendum eingereicht und erzwingen damit einen Volksentscheid an der Urne. Mehrere Organisationen, darunter auch der Zürcher Gewerbeverband, haben beim Bezirksrat eine Beschwerde de-

poniert, die bis ans Bundesgericht weitergezogen werden kann. Für Patrick Kneubühl ist klar, dass die Auseinandersetzung den lokalen Rahmen sprengt. «Wir müssen unbedingt verhindern, dass das Zürcher Beispiel schweizweit Schule macht. Andere rotgrün regierte Städte würden allzu gern folgen, um den privaten Autoverkehr weiter einzuschränken.» Anzuführen wäre, dass gedeckte und diebstahlsichere Veloabstellplätze kein billiger Spass sind. Die heute angebotenen abschliessbaren «Käfige» (vgl. Bild) sind je nach Grösse und Ausstattung ab 3500 Franken zu haben.

Patrick M. Lucca

LOHNRUNDE 2011 - Für die Arbeitnehmerverbände ist es klar, dass die Konjunkturerholung Auswirkungen auf die Saläre haben muss. Doch die Wirtschaft zögert.

Der sgv mahnt zur Zurückhaltung

Gewerkschaften und Arbeitnehmerverbände haben die Karten auf den Tisch gelegt und verlangen massive Lohnerhöhungen. Neben dem Teuerungsausgleich sollen die Arbeitnehmer je nach Branche bis zu drei Prozent mehr erhalten. Die Begründung ist klar: Die Schweizer Wirtschaft befindet sich auf Wachstumskurs, von den Produktivitätszuwächsen müssten auch die Lohnempfänger profitieren.

Der sgv hält an seiner bisherigen Strategie fest und lehnt pauschale Lohnerhöhungen dezidiert ab. «Das Giess-

kannenprinzip ist volkswirtschaftlich unsinnig. Entscheidend ist die Situation in der Branche, dazu kommen weitere individuelle Faktoren wie regionale Konjunktur und die Lage der einzelnen Firmen», begründet Chefökonom Rudolf Horber. Er macht darauf aufmerksam, dass 2011 höhere Arbeitgeberbeiträge für Arbeitslosenversicherung und Erwerbsersatzordnung angesagt sind; dazu komme der Aufschlag bei der Mehrwertsteuer für die Sanierung der IV. Horber hofft auf Verständnis: «Die Sozialpartner müssen diese Zusatzbelastungen ebenso in die Rechnung einbeziehen wie die

sehr positiven Lohnabschlüsse im letzten Jahr. 2009 ist die Arbeitsproduktivität um rund zwei Prozent zurückgegangen und die Teuerung war negativ - doch die Löhne sind real um 2,6 Prozent gestiegen.» Horber geht bei seinen Berechnungen von einer Teuerung von etwa 1,1 Prozent und einem Anstieg der Arbeitsproduktivität um 1,5 Prozent aus. Er verweist aber auf die vielen Unsicherheiten, die den jetzigen Aufschwung dämpfen oder abwürgen könnten: «Die US-Wirtschaft schwächelt leider weiter, die Probleme der hochverschuldeten EU-Staaten wie Griechen-

land sind bloss aufgeschoben und der starke Franken bremst die Schweizer Exporte.» Entsprechend wünscht sich der sgv-Chefökonom «vernünftige Lösungen statt Prestige-behaftete Hahnenkämpfe». Und er legt Wert darauf, dass auch die Firmen ausserhalb des KMU-Bereichs in Sachen Boni und Kaderentschädigungen Zurückhaltung üben sollten. «Lohnexzesse und Abzockereien sind gesellschaftlich schädlich und geben den Gewerkschaften und allen Interventionisten einen Steilpass für noch mehr Regulierungen und Einschränkungen der unternehmerischen Freiheit.» Lu



Ganz schön schnittig: Zwei der von den jungen Metallbauern kreierten Power-Mobile beim Praxistest auf einer Sportanlage.



BILDER: RP/ZVG

BERUFSBILDUNGSZENTRUM PFÄFFIKON - Selber ein Fahrzeug entwickeln: Diesen Traum erfüllten sich 28 angehende Metallbauer des Berufsbildungszentrums Pfäffikon (BBZ).

Power-Mobile junger Metallbauer

Jahr für Jahr sorgen die im 3. Lehrjahr stehenden Metallbauerklassen des Berufsbildungszentrums Pfäffikon (BBZ) mit ihren bereits legendär gewordenen, fächerübergreifenden Projektarbeiten für grosses Aufsehen. Doch mit dem diesjährigen Projekt «Metall-Power» übertrafen sie die kühnsten Erwartungen. Acht durch reine Muskelkraft angetriebene Fahrzeuge, die sogenannten Power-Mobile, wurden vom BBZ Pfäffikon auf die Freienbacher Sportanlage Chrummenen zum grossen Rennen gebracht. Dort, auf der 400 Meter langen Tartanbahn, wurden sie von ihren Herstellern sorgfältig aufgereiht. Das Ganze erinnerte stark an die Startvorbereitung eines Formel-1-Rennens. Während die einen noch die Antriebs-einheit überprüften, zogen die anderen noch ein paar Schrauben nach. Ein weiteres Team wiederum war damit beschäftigt, den glänzenden Jaguar auf dem Kühler zu polieren. Der grosse Unterschied zur Formel 1 war jedoch darin zu finden, dass die Ge-

schwindigkeit nicht von tosenden Motoren und deren Ventilen abhängig war, sondern von der Muskelkraft und Ausdauer der Fahrzeugbauer. Doch bevor der Startschuss fiel, hatten die Bolidenbauer ihre Projektarbeiten und die gemachten Erfahrungen dem Publikum zu präsentieren. Neben Lehrmeistern, Eltern, Vertretern aus Politik, Wirtschaft und Verbänden waren auch verschiedene Medienvertreter anwesend.

Antrieb durch reine Muskelkraft

«Dieses Jahr, zum 10-Jahr-Jubiläum, wollten wir ein ganz besonderes Projekt realisieren», erklärte Rolf Züger, Fachkundeführer und Leiter dieser fächerübergreifenden Projektarbeiten, dem Publikum. «Die Lernenden sollten in diesem Projekt, welches unter dem Patronat der Schweizerischen Metall-Union (SMU) steht, in Vierergruppen ein durch reine Muskelkraft betriebenes Fahrzeug entwickeln und bauen. Und zum Abschluss sollte unter den verschiede-

nen Fahrzeugen ein Rennen stattfinden können», fügte Züger an. Der Projektstart bedeutete für die einzelnen Arbeitsgruppen in erster Linie, Ideen zu sammeln, diese zu skizzieren, zu diskutieren und sich schliesslich auf eine Lösung zu einigen. Darauf folgte die CAD-Planung, dann die Erstellung von Stücklisten, Zuschnittlisten und Bestelllisten. Nachdem die bestellten Materialien eingetroffen waren, konnte in den überbetrieblichen Kursen mit dem Bau begonnen werden. Hier wurde eifrig gehämmert, geschweisst, gerichtet, und geschliffen. Aber auch Rückschläge mussten verdaut werden, denn da oder dort kam ein Planungs- oder ein Überlegungsfehler zum Vorschein, welcher unter Zusatzaufwand korrigiert werden musste.

Lernende dürfen auch Fehler machen

«Die Lernenden dürfen bei einer solchen Projektarbeit auch Fehler machen», hielt Hansjörg Naef, Leiter der Überbetrieblichen Kurse, fest. «Denn

genau aus diesen gemachten Fehlern lernen sie und manch einer wird sich dadurch bewusst, dass es das nächste Mal vielleicht besser sein könnte, im Voraus zu überlegen oder zu prüfen, als im Nachhinein auszubessern», fügte Naef an. ps

VON DER IDEE ZUM POWER-MOBIL

Von den Metallbau-Lehrkräften erhielten die Lernenden klare Richtlinien, welche ihr Power-Mobil zu erfüllen hatte:

- Arbeit in Vierergruppen
- Entwicklung eines Fahrzeuges für vier Personen
- Antrieb ausschliesslich mit Muskelkraft
- Stahl und Aluminium als Hauptmaterial
- funktionierende Bremsen
- max. Fahrzeuggrösse, Raddurchmesser
- Regenwettertauglich

STRASSENTRANSPORT - 2009 hat sich die Verkehrssicherheit weiter verbessert. Der Schweizerische Nutzfahrzeugverband Astag setzt seine Anstrengungen in der Unfallprävention dennoch fort.

Die Strassen werden sicherer

Die Verkehrssicherheit im Schweizer Strassentransport befindet sich seit Jahren auf einem sehr guten Niveau. Wie aus den neuesten Zahlen des Bundesamts für Statistik hervorgeht, fällt auch die Bilanz für 2009 äusserst positiv aus. Schwere Nutzfahrzeuge bilden dabei keine Ausnahme - im Gegenteil: Erneut nahm die Anzahl von Unfällen bzw. schwer oder tödlich Verletzter mit Beteiligung von schweren Nutzfahrzeugen trotz zunehmender Fahrleistungen überdurchschnittlich stark ab. Insgesamt kamen total 257 Personen zu Schaden, was einem Rückgang von 43 Prozent seit 1999 entspricht.

Ähnlich gute Ergebnisse zeigen jeweils auch die jährlichen Sinus-Reporte der Beratungsstelle für Unfallverhütung. Insgesamt liegen die Unfallzahlen im Güter- und Personen-transport (Reisecar) damit tiefer als bei jedem anderen Verkehrsmittel auf der Strasse. Dies ist erfreulich, auch wenn natürlich jeder Unfall mit Personenschaden sehr zu bedauern ist. Der Schweizerische Nutzfahrzeugverband Astag räumt der Unfallver-



Die Statistiken zeigen es klar: Reisecars sind das sicherste aller Strassenverkehrsmittel - schweiz- und europaweit.

hütung und Sicherheit in seiner Strategie deshalb nach wie vor einen sehr hohen Stellenwert ein.

Engagement zahlt sich aus

Die Astag führt die kontinuierlichen Verbesserungen insbesondere auf ein mehrfaches Engagement der Transportunternehmer und Chauffeure in diesem Bereich zurück. Direktor Michael Gehrken: «Zum einen wurde in den letzten Jahren massiv in moder-

ne Nutzfahrzeuge und Technologie investiert, was sich im täglichen Verkehr jetzt auszahlt. Zum anderen kann bei den Branchenangehörigen ein wachsendes Sicherheitsbewusstsein konstatiert werden.» Und tatsächlich: Allein 2009 wurde das Aus- und Weiterbildungsangebot der Astag über alle Bereiche von 11 458 Teilnehmern genutzt; im Vorjahr waren es noch 6775 gewesen. Die Anzahl der Kurse stieg von 516 (2008) auf

865 (2009). Um diesem wachsenden Bedürfnis Rechnung tragen zu können, möchte die Astag laut Gehrken deshalb auch in Bern (Raum Wankdorf/Schermerareal) gemeinsam mit Partnerverbänden ein neues Verwaltungs- und Ausbildungszentrum aufbauen.

Ungenügende Infrastruktur

Gleichzeitig fordert die Astag aber auch von den zuständigen Behörden, dass die Strasseninfrastruktur endlich den steigenden Ansprüchen angepasst wird. «Nach jahrzehntelanger Untätigkeit ist es höchste Zeit, dass Massnahmen ergriffen und die vorhandenen Kapazitäten erweitert werden. Insbesondere müssen Engpässe im Nationalstrassennetz umgehend beseitigt und dringend neue Abstellplätze für Nutzfahrzeuge geschaffen werden», fordert Michael Gehrken. Im Weiteren ruft der Verband die Behörden dazu auf, gewisse Normen zu überdenken. «Zu enge Kreisel und übertriebene Fahrbahnverengungen stellen ein beträchtliches Sicherheitsrisiko dar», warnt Gehrken. Gst

AUS DEN VERBÄNDEN

Dank an Bundesrat Hans-Rudolf Merz

Der sgv hat dem scheidenden Bundesrat Hans-Rudolf Merz nach seiner Rücktrittsankündigung für dessen erfolgreichen Einsatz zur Sanierung der Bundesfinanzen gedankt. Während seiner Amtszeit sei es ihm gelungen, den Schuldenberg um 20 Milliarden Franken abzubauen. «Die Reformen der Unternehmenssteuer und der Mehrwertsteuer haben zu einer merklichen Entlastung der KMU geführt. Ebenso darf nicht vergessen werden, dass die Schweiz die Finanz- und Wirtschaftskrise im Vergleich zum Ausland sehr gut gemeistert hat», hielt der KMU-Dachverband in einer Medienmitteilung fest.

Betrüger am Werk

Mit verlockenden Angeboten werden derzeit nach Angaben des «GastroJournals» Gastgeber in die Falle gelockt. In einer Mail wird ihnen vorgegaukelt, dass eine grössere Gruppe über einen Zeitraum von rund zwei Wochen in ein und demselben Lokal essen würde. Zeigt der Restaurateur Interesse und nennt eine konkrete Summe, verspricht der Besteller, eine viel höhere Summe als offeriert im Voraus als Depot zu zahlen. Begründet wird dies zum Beispiel damit, dass die Reisegruppe auch Getränke konsumiert. Weiter unten in der Mail ist die Rede von einem Tour-Operator, einer Auto-Vermietung oder ähnlichen Institutionen. Da angeblich Schwierigkeiten bei der Überweisung bestehen oder weil man angeblich nur dem Gastgeber vertraut, soll der Gastgeber einen Teil der versprochenen Depot-Summe bereits jetzt weiter überweisen. Vorerst soll der Gastgeber jedoch nur seine volle Adresse und Telefonnummer nennen. Der Branchenverband GastroSuisse warnt ausdrücklich vor solchen «Reservationen». Es bestehe der Verdacht, dass hier Betrüger am Werk sind.

260 Privatschulen

Kürzlich ist die aktualisierte Auflage des Schweizer Privatschulverzeichnis 2010/2011 erschienen, die das Bildungsangebot der im Verband Schweizerischer Privatschulen (VSP) zusammengeschlossenen Institute umfassend darstellt. Der VSP umfasst rund 260 Privatschulen aus allen Landesteilen der Schweiz, die für die Ausbildung von mehr als 100 000 Schülern und Kursbesuchern aus zahlreichen Nationen verantwortlich sind. Angeboten werden Ausbildungen vom Kindergarten über die obligatorische Schule bis zum Gymnasium bzw. zur Fachhochschule. Zusätzlich werden zahlreiche Sprach-, Berufsbildungs- und Weiterbildungskurse angeführt (Broschüre-Bestellung: info@swisschools.ch).

Absage an Unia

An einer gemeinsamen Sitzung haben die Sozialpartner Les Routiers Suisses und der Schweizerische Nutzfahrzeugverband Astag das Gesuch der Gewerkschaft Unia um Aufnahme in die bestehende Landesvereinbarung eingehend geprüft. Dabei ist man zum gemeinsamen Schluss gelangt, dass die Anfrage abzulehnen ist. Dies laut Astag «im Interesse der Gesamtbranche, das heisst von Arbeitnehmenden wie Arbeitgeberern».

Kritik an Kabelnetzen

Der Branchenverband Swisssable kritisiert den Bau von teuren Glasfasernetzen in verschiedenen Städten und Regionen der Schweiz. Ziel sei es, hohe Bandbreiten für den schnellen Internetzugang zu ermöglichen. Dabei werde übersehen, dass Kabelnetze solche Bandbreiten schon heute an mehr als 300 Orten bieten und das Angebot laufend ausgebaut werde, hielt der Wirtschaftsverband der Schweizer Kabel-TV-Firmen fest. Zu denken geben müsste, dass diese Netze teilweise durch die öffentliche Hand finanziert werden und dass sie auch auf lange Frist nicht rentieren.

APROPOS

Fleischlos I

Niemand wird ernsthaft bestreiten, dass Elektrobikes nette Geschöpfe der Ökologie sind, auch wenn 40 Prozent unseres Stroms aus KKW kommen und die Entsorgung von Akkus naturrein erfolgt. Die Gewerbezeitung hat vorab der heimischen Marke «Flyer» aus Huttwil viel Raum gewährt und das Gefährt fast unanständig angepriesen. Doch offenbar besteht in grünen Kreisen das Bedürfnis, den allerletzten Beweis des Umweltnutzens zu erbringen, auch wenn man dabei abenteuerliche Pfade befährt. Berechnungen des «Velojournal» zeigen, dass ein normaler Velofahrer mehr CO₂ verursacht, wenn er sich von Rindfleisch ernährt, als ein von Gemüse lebender Elektrovelfahrer. Der Grund ist klar: Die CO₂-Bilanzen dieser Nahrungsmittel wirken sich stärker aus als der Stromverbrauch.

Fleischlos II

Dass die vegetarische Lebensweise das Klima schont, wird derzeit fleissig propagiert. Das Motto «Less meat, less heat» (weniger Fleisch, weniger Erwärmung) macht die Runde – und wird gehört. Im belgischen Gent gibt es (in Anlehnung an den Ostblock der 1950er) einen offiziellen fleischlosen Tag pro Woche, was vielen anderen abendländischen Gemeinden nachahmenswert scheint. In der Schweiz wird das



Thema vorläufig glücklicherweise von den Extremisten des Vereins gegen Tierfabriken beackert, die vorlaut ein Fleischverbot in Restaurants verlangen. Das könnte sich bald ändern. Diese Woche erscheint nämlich die neue «Bibel der Antikarnivoren», der Bestseller des US-Autors Jonathan Safran Foer mit dem Titel «Tiere essen». Die Argumentation Safrans kommt an; zumindest in den USA befassen sich Marketingleute bereits ernsthaft mit dieser Materie. Für den schweizerischen Hausgebrauch reichen vorläufig die Pro-Fleisch-Argumente, welche die «Sonntagszeitung» ins Feld geführt hat: Ein Verzicht auf Fleisch würde unweigerlich auch das Aus für Milch und Eier sein, fehlen würde es aber auch an Leder und Wolle. Darüber nachzudenken würde sich auch beim Velofahren lohnen, ohne Rücksicht auf den Antrieb. Reizvoll wäre, wenn man in die Überlegungen in Sachen CO₂ die Tatsache berücksichtigen könnte, dass bei den Wald- und Torfbränden in Russland mindestens 100 Mal mehr Klimagase freigesetzt wurden als die Schweiz pro Jahr produziert.

Inflationsgespenst

Namhafte Experten raten der Schweizerischen Nationalbank SNB seit Wochen, den Kampf gegen die Inflation aufzunehmen und möglichst bald die Zinsschraube anzuziehen. An zwingenden Gründen hat es der SNB bisher allerdings gefehlt. Doch jetzt kommt ein echtes Warnsignal: Die Konsumentenpreise in den 16 Euro-Staaten zogen laut der EU-Statistikbehörde im Juli um 1,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat an. Grund für den Anstieg war vor allem teurere Energie. In der gesamten Europäischen Union stieg die Inflation im Juli auf 2,1 Prozent gegenüber 1,9 Prozent im Juni.

FREMDWORT DER WOCHE

■ **Makroästhesie.** So nennen die Mediziner eine Wahrnehmungsstörung, bei der Gegenstände grösser empfunden werden als sie in Wirklichkeit sind. Ein Zusammenhang mit den gegenwärtig heftig herumgeschobenen Bundesratsstühlen lässt sich trotz gewisser Ähnlichkeit nicht herstellen.

RENÉ ZIHLMANN – Der Direktor des Zürcher Laufbahnzentrums entschärft die Lehrstellenproblematik, indem er KMU ermöglicht, gemeinsam Lernende auszubilden.

Respekt für Berufswünsche

Gewerbezeitung: *Handwerksbetriebe können die Lehrstellen-Not nicht nachvollziehen, da sie oftmals Mühe haben, ihre Ausbildungsplätze zu besetzen. Sollten Sie die Jugendlichen nicht stärker für Handwerkerberufe motivieren?*

■ **René Zihlmann:** Wir führen die Jugendlichen schrittweise zur Berufswelt hin. Dazu gehört auch die Information, wie gross die Chancen in den einzelnen Berufen sind, einen Ausbildungsplatz und später eine feste Anstellung zu finden. Aber wenn jemand zum Beispiel trotzdem unbedingt Fo-

«ICH FINDE ES SCHADE, DASS JUGENDLICHE NICHT HÄUFIGER HANDWERKERBERUFE WÄHLEN.»

tograf werden will, reden wir ihm seinen Berufswunsch nicht aus. Wir können auch nichts am Prestige der einzelnen Jobs ändern. Aber klar ist: Nicht jeder Beruf ist in den Augen der Jugendlichen attraktiv. Ich selber finde es schade, dass Jugendliche nicht häufiger Handwerkerberufe wählen.

Wie versuchen Sie, bei den Stadtzürcher Jugendlichen die Neugierde auf Handwerkerberufe zu wecken?

■ Wer einen Ausbildungsplatz sucht, durchläuft die fünf Phasen des Berufsfindungsprozesses: Persönlichkeitsentwicklung, Selbstkenntnis, Informiertheit, Entscheidung und Realisierung. Wir halten für jede Phase Informationsblätter bereit und bieten individuelle Beratungsgespräche an. Ob nun jemand also noch dabei ist, die eigenen Interessen zu erkennen, oder ob er schon zwischen einzelnen Wunschberufen abwägt, wir unterstützen ihn in jedem Fall bestmöglich. Dabei zeigen wir auch auf, welche Handwerkerberufe den Interessen des Jugendlichen entsprechen.

Und dann entscheiden sich die Jugendlichen aus Karrieregründen doch für eine Büroanstellung?

■ Oft, aber nicht immer. Wir müssen Jugendlichen, welche die nötigen Interessen und Fähigkeiten haben, aufzeigen, dass sie auch im Handwerk Karriere machen können. Schon viele Handwerker sind erfolgreiche Unternehmer geworden.

Hat es noch offene Ausbildungsplätze für das neue Schuljahr?

■ Angebote gibt es vor allem noch im Gastgewerbe, im Verkauf, im Bau,



René Zihlmann: «Wir müssen Jugendlichen, welche die nötigen Interessen und Fähigkeiten haben, aufzeigen, dass sie auch im Handwerk Karriere machen können.»

in der Gebäudetechnik und in der Coiffeurbranche. Viele Ausbildungswünsche lassen sich aber 2010 nicht

«WIR SIND FROH, DASS IN DEN KRISENZEITEN KEINE AUSBILDUNGSPLÄTZE GESTRICHEN WURDEN.»

mehr verwirklichen, so sind beispielsweise nur noch ganz wenige kaufmännische Lehrstellen und gar keine gestalterischen mehr offen. Viele Jugendliche werden sich daher mit einer Übergangslösung abfinden müssen.

Was bieten Sie Ihnen an?

■ Uns ist es wichtig, dass die Jugendlichen nicht unter der abklingenden Krise leiden müssen. Sie können nichts dafür, dass sie gerade jetzt ihre obligatorische Schulzeit beenden. Die Lehrstellenförderung der Stadt Zürich, welche zum Laufbahnzentrum gehört, ist aktiv in der Schaffung von neuen Ausbildungsplätzen. Wir beraten Firmen, welche noch nicht ausgebildet haben, Ausbildungsplätze zu schaffen. Ebenfalls unterstützen wir Betriebe bei der Schaffung von neuen Lehrstellen. Ein wichtiges Anliegen ist uns zudem die Erhaltung der vielen bestehenden

Ausbildungsplätze. Wir sind froh, dass in den Krisenzeiten keine Ausbildungsplätze gestrichen wurden, übrigens auch nicht von den Banken.

Sind manche KMU nicht einfach zu klein, Lernende auszubilden?

■ Wenn KMU keine Möglichkeit sehen, das ganze Ausbildungsprogramm eines Berufes anzubieten, können sie Praktikumsplätze anbieten oder ihre Lehrlinge gemeinsam mit anderen Betrieben ausbilden. Gerade die vor zehn Jahren lancierte Verbundausbildung stösst bei KMU oder untypischen Lehrbetrieben wie Kirchengemeinden oder Hilfsorganisationen auf immer grösseres Interesse. Gestartet sind wir vor zehn Jahren mit vier Lehrplätzen, heute sind es rund 240.

Wie funktioniert die Verbundausbildung?

■ Mehrere Unternehmen schliessen sich unter Federführung des Berufslehrverbundes Zürich BVZ zu einem Lehrbetriebsverbund zusammen und stellen gemeinsam Ausbildungsplätze zur Verfügung. In der Regel bringt ein Jugendlicher ein Jahr in einem solchen Betrieb, dann wird gewechselt. Die Ausbildungsverantwortung inklusive Bewilligung, die Salär- und Personaladministration sowie das Coaching während der Ausbildung übernimmt der BVZ.

Nebst Jugendlichen nehmen auch immer mehr Erwachsene Ihre Beratung in Anspruch. Was bringt sie dazu?

■ Ein Teil der Erwachsenen wird von den Regionalen Arbeitsvermittlungszentren RAV an uns verwiesen. Bei dieser Gruppe geht es darum abzuklären, wie sie überhaupt wieder eine neue Beschäftigung finden. 2009 wurden 682 Personen vom RAV an uns überwiesen, 38 Prozent mehr als im Vorjahr.

Viele Erwachsene kommen aber aus eigenem Antrieb zu uns. Im letzten Jahr hat ihre Zahl um über fünf Prozent auf 2249 Personen zugenommen. Manche sind erst 18-jährig, andere schon über 50.

Unabhängig von der Altersgruppe wünschen die Ratsuchenden eine berufliche Standortbestimmung, weil

ZUR PERSON

René Zihlmann (63), dipl. Berufsberater und Psychologe, ist seit 28 Jahren Direktor des Laufbahnzentrums der Stadt Zürich. Er hat mehr Übersicht im Berufsfindungsprozess geschaffen, indem er als Erster die über 250 Berufe, die man in der Schweiz erlernen kann, in 22 Berufsfelder aufgeteilt hat. Zihlmann ist Autor mehrerer Fachbücher und zahlreicher Fachartikel zum Thema Berufsbildung. Alle zwei Jahre veröffentlicht er eine aktualisierte Ausgabe des Standardratgebers «Berufswahlbuch & Berufswahlkompass». Dank der beigelegten CD können Jugendliche in verschiedenen Berufswahl-Checks feststellen, welcher Beruf zu ihnen passt.

sie sich an ihrer aktuellen Stelle überfordert oder unterfordert fühlen. Oder sie wollen ihre berufliche Situation überdenken, sich beruflich verändern oder im Beruf weiterkommen und Karriere machen.

Verzettelte kommen auch zu uns, weil es ihr Arbeitgeber so will. Dieser übernimmt dann die Beratungskosten.

Was veranlasst die Betriebe zu einem solchen Schritt?

■ Mitarbeitende mit unsicheren Perspektiven sind oft der Grund für unbefriedigende Arbeitssituationen. Vielfach genügen interne Massnahmen nicht, um wirksame Impulse zu setzen. Eine Standortbestimmung

«WIR BIETEN AUCH POTENZIALANALYSEN AN, IN DENEN WIR STÄRKEN UND SCHWÄCHEN OBJEKTIV EINSCHÄTZEN.»

und Laufbahnplanung zeigt schnell wertvolle Resultate. Sie hilft, die berufliche Situation zu klären und sich neu zu orientieren.

Wir bieten auch Potenzialanalysen an, in denen wir Stärken und Schwächen von talentierten Mitarbeitenden in wichtigen Positionen objektiv einschätzen.

Und schliesslich bieten wir auch eine Newplacement-Beratung an für Unternehmer, die sich wegen Umstrukturierungen von einzelnen Mitarbeitenden trennen müssen, dabei aber ihre soziale Verantwortung wahrnehmen wollen.

Die Beratungspakete für Unternehmen kosten entweder 180 Franken pro Stunde oder 2700 Franken pro Mitarbeiter. Sind das nicht Dumping-Preise, welche die privaten Anbieter konkurrenzieren?

■ Wir haben kostendeckende Preise. Unser Kundenkreis unterscheidet sich zudem schwerpunktmässig von demjenigen privater Anbieter. Oftmals sind es öffentliche Institutionen wie die Stadtverwaltung, die SBB oder Schulen, welche bei Umstrukturierungen unsere Dienste nutzen. Meist kommen diese Kunden aus der Stadt Zürich oder der unmittelbaren Umgebung, wir haben aber auch schon oft Kunden aus Nachbarkantonen beraten.

Interview: Matthias Engel

LINK

www.stadt-zuerich.ch/laufbahnzentrum



Nebst Jugendlichen nehmen auch immer mehr Erwachsene die Beratung des Laufbahnzentrums Zürich in Anspruch.

BILD: FOTOLIA

ARBEITSLOSENVERSICHERUNG – Der sgv kämpft bei der Abstimmung vom kommenden 26. September für die Revisionsvorlage.

Höhere Lohnabzüge verhindern

Mit gezielten Leistungskürzungen und limitierten Mehreinnahmen soll die schwer defizitäre Arbeitslosenversicherung saniert werden. Dagegen haben die Gewerkschaften das Referendum ergriffen. Hans-Ulrich Bigler, Direktor des Schweizerischen Gewerbeverbandes sgv, erläutert, warum es die Revisionsvorlage aus Sicht des Gewerbes zu unterstützen gilt.

Gewerbezeitung: *Welches sind die drei wichtigsten Gründe für das gewerbliche Ja zur Revision der Arbeitslosenversicherung?*

■ **Hans-Ulrich Bigler:** Mit der Revision lassen sich deutlich höhere Lohnabzüge verhindern, bestehende Fehlanreize werden beseitigt, der Schuldenwirtschaft wird nachhaltig ein Riegel geschoben. Setzen sich die Gewerkschaften mit ihrem Referendum durch, muss die Arbeitslosenversicherung einseitig auf dem Buckel der Beitragszahler saniert werden. Leidtragende wären Betriebe und Erwerbstätige.

«KLAR, DASS SICH DER SGV IM INTERESSE DER KMU FÜR DIE FINANZIELL GÜNSTIGERE LÖSUNG AUSSPRICHT.»

Auch die Sanierungsvorlage des Parlaments sieht höhere Lohnbeiträge vor. Verliert der sgv nicht an Glaubwürdigkeit, wenn er eine solche Vorlage unterstützt?

■ Als einzige Arbeitgeberorganisation hat sich der sgv stets dafür eingesetzt, dass die Arbeitslosenversicherung ohne Beitragserhöhungen saniert wird. Leider liessen sich dafür im Parlament keine Mehrheiten finden. Jetzt bleibt nur noch die Wahl zwischen zwei zusätzlichen Lohnpromillen bei einem Ja zur Revision und fünf zusätzlichen Lohnpromillen bei einem Nein. Klar, dass sich der sgv im Interesse der KMU und deren Angestellten für die finanziell günstigere Lösung ausspricht, die auch den Vorteil hat, dass störende Fehlanreize eliminiert werden.

Macht eine Differenz von drei zusätzlichen Lohnpromillen so viel aus?

■ Jedes zusätzliche Lohnpromille schränkt die Kaufkraft der Konsumenten und das Investitionspotential der Betriebe ein und ist damit Gift für unsere Wirtschaft. Zudem gilt es zu bedenken, dass aufs kommende Jahr hin der Mehrwertsteuersatz zur Sanierung der Invalidenversicherung um 0,4 Prozent erhöht wird, der Beitragssatz für die Erwerbsersatzordnung um 0,2 Prozent ansteigt und in der Krankenversicherung mit einem weiteren Prämienschub von rund zehn Prozent zu rechnen ist.

«DIE LEISTUNGSKORREKTUREN SIND IM INTERNATIONALEN VERGLEICH NACH WIE VOR SEHR GROSSZÜGIG.»

Sind Leistungskürzungen in wirtschaftlich schwierigen Zeiten verantwortbar?

■ Wichtige Branchen wie etwa der Bau oder der Detailhandel haben die Krise gar nicht richtig zu spüren bekommen, andere erholen sich rasch davon. Aus konjunkturellen Überle-



Für sgv-Direktor Hans-Ulrich Bigler ist klar: «Der überwiegende Teil der Leistungskorrekturen führt zu einer echten Entlastung des Sozialstaats.»

gungen spricht damit nichts gegen eine Inkraftsetzung der Revision auf Anfang nächsten Jahres. Zudem gilt es festzuhalten, dass Leistungskorrekturen moderat ausfallen und im internationalen Vergleich nach wie vor sehr grosszügig sind. Die Revisionsvorlage ist sozial verträglich ausgestaltet, Härtefälle wird es keine geben.

«JUNGE ERWERBSTÄTIGE HABEN GUTE CHANCEN, RELATIV RASCH EINE ARBEITSSTELLE ZU FINDEN.»

Kritisiert wird, dass die Leistungskürzungen primär die Jungen treffen.

■ Die heutigen Jugendlichen sind flexibel und sehr mobil. Junge Erwerbstätige haben gute Chancen, relativ rasch eine Arbeitsstelle zu finden. Es ist deshalb gerechtfertigt, die Zahl der maximal beanspruchbaren Tagelöhner für Personen unter 25 Jahren zu verringern. Letztendlich ist keinem Jugendlichen gedient, wenn er sich zu früh daran gewöhnt, sich in die Abhängigkeit unseres Sozialstaats zu begeben.

Führen kürzere Tagelöhnerbezugsdauern nicht zu einer Verlagerung der Kosten von der Arbeitslosenversicherung in die Sozialhilfe?

■ Diese Verschiebung findet nur sehr beschränkt statt, und zwar im Umfang von bloss rund 15 Prozent der Einsparungen. Der überwiegende Teil der Leistungskorrekturen führt somit zu einer echten Entlastung des Sozialstaats.

Die Gewerkschaften kritisieren, dass Grossverdiener mit der Gesetzesrevision geschont werden.

■ Das ist ein plumptes Ablenkungsmanöver, das aufzeigt, wie wenig sachliche Argumente es gegen die vorliegende Revision gibt. Der maximal versicherbare Lohn ist in der Arbeitslosenversicherung – genau gleich wie in der Unfallversicherung auch – bewusst auf 126 000 Franken begrenzt. Konsequenterweise hat dies zur Folge, dass dem Versicherungsprinzip folgend auch die Bei-

tragshöhe limitiert ist. Daran würde sich auch bei einem Scheitern der Vorlage nichts ändern.

ANZEIGE

Was empfehlen Sie den Gewerbetreibenden im Hinblick auf die Abstimmung vom 26. September?

FEHLANREIZE ABBAUEN

Auch in der Arbeitslosenversicherung gibt es Missbrauch. Die ALV-Reform räumt damit auf, indem sie Fehlanreize beseitigt:

- Die Versicherung wird weniger attraktiv, eine schnelle Rückkehr ins Arbeitsleben dafür umso mehr.
- Studienabgänger müssen in jedem Fall 120 Tage warten.
- Pendeln zwischen Beschäftigungsprogrammen und Arbeitslosigkeit ist nicht mehr möglich. Gefördert wird die echte Rückkehr ins Erwerbsleben.

■ Wichtig ist, dass alle Unternehmer zusammen mit ihren Familienangehörigen an der Abstimmung teilnehmen und ein Ja in die Urne einlegen. Daneben sollten sie aber auch ihre Mitarbeitenden darüber informieren, dass die ab Anfang 2011 ausbezahlten Nettolöhne höher ausfallen werden, falls die Vorlage nicht durchkommt. Mit einer gezielten Mitarbeiterinformation kann dem Frust, den es bei einem Scheitern der Vorlage bei der ersten Lohnabrechnung 2011 bestimmt geben wird, gezielt begegnet werden.

Interview: Kurt Gfeller

LINK

www.sichere-alv.ch

der Zins der bringt's

Baukredite und Hypotheken

ab **1%**

Tel. 0848 133 000

WIR Bank
www.wirbank.ch

Basel • Bern • Chur • Luzern • St. Gallen • Zürich • Lausanne • Lugano

APROPOS

Weiterhin Preisinsel

Das Bild hat sich trotz Neuerungen wie Cassis de Dijon nicht verändert: Fleisch ist in der Schweiz fast doppelt so teuer wie in Europa, Speisefette und Öle kosten ebenfalls erheblich mehr, dasselbe gilt für Brot und das Essen und Übernachten auswärts. Das summiert sich ganz schön. Im vergangenen Jahr haben Eidgenossen rund ein Drittel mehr für Waren und Serviceleistungen bezahlt als die Bürger der 27 EU-Staaten. Nachdem sich das hohe Schweizer Preisniveau von 2000 bis 2007 dem tieferen der EU angenähert hat, ist es seither wieder angestiegen. Bundesstatistiker erklärten den Trend mit dem erstarkten Franken. Gegenüber den EU-Länder-Staaten waren es mehr als zwölf Prozent.

Sara Stalder, Geschäftsleiterin der Stiftung für Konsumentenschutz (SKS), sucht die Schuldigen vorab bei den Importeuren: «Viele geben die Preisreduktion nicht an die Kunden weiter und erzielen einen zusätzlichen Gewinn – das gilt insbesondere für Autoimporteure», sagte sie der «Basler Zeitung». Diesen Vorwurf lässt Andreas Burgener, Direktor der Importeur-Vereinigung auto-schweiz, nicht auf sich sitzen. «Frau Stalder seltsame Rechnung hält einer Überprüfung nicht stand. Sie foutiert sich um die Tatsache, dass viele Autos nicht in Euro, sondern in Dollar bezahlt werden und dass beim teilweisen Wochen oder Monate dauernden Kauf meistens beträchtliche Währungsrisiken vorhanden sind.» Zudem berücksichtigten die amtlichen Statistiken die Aktionen nicht, die heute praktisch überall für Preisabschläge sorgten. Burgeners Fazit: «Der Markt funktioniert bestens und die steigenden Absatzzahlen zeigen, dass die Kundschaft zufrieden ist und nicht auf Direktimporte ausweicht.» Die aktuellen Zahlen geben auto-schweiz recht: Wie bereits während des ganzen ersten Halbjahres 2010 entwickelten sich die Neuwagenverkäufe auch im Juli sehr positiv. Gegenüber dem Vorjahresmonat wurden 6,1 Prozent oder 1471 neue Autos mehr immatrikuliert, was einem kumulierten Zuwachs (Januar bis Juli) von 10,3 Prozent oder 16256 Einheiten entspricht.

FAKTEN DER WOCHE

Eine Diskussion über die unvermeidbare Rückkehr der Wölfe lässt sich besser führen, wenn man sich auf ein paar Fakten stützen kann.



Hier die wichtigsten aktuellen Erkenntnisse:

- Mehr als 430 000 Schafe gibt es heute in der Schweiz. Das sind über 60 Prozent mehr als noch vor 25 Jahren. Die Zunahme ist kein Zufall: Schafe geben weniger Arbeit als Kühe, ihr Fleisch lässt sich gut verkaufen und der Bund steuert einiges an Subventionen bei. 43 Millionen Franken werden allein dieses Jahr direkt an die Schweizer Schafhalter ausbezahlt werden, 100 Franken pro Tier.
- Reine Schafbauern gibt es allerdings kaum, registrierte Schafhalter (und Subventionsempfänger) im Nebenerwerb dafür gibt es über 10 000. Die meisten leben in den Kantonen Bern, Graubünden und Wallis.
- Schafe sind ein ernsthaftes Problem für die Alpökologie, sie fressen Gräser und Kräuter bis auf die Wurzeln ab – artenreiche Alpweiden verkümmern so zu eintönigen Grünflächen, die Erosion nimmt zu. Schafe verdrängen die Gämsen in die Wälder, starker Verbiss an den Jungbäumen ist die Folge.

ANZEIGE

Wohnhaus mit 4½- und 2-Zimmer-Wohnung

In **Lampenberg, bei Liestal**, verkaufen wir in grüner Umgebung ein Wohnhaus mit 4½- und 2-Zimmer-Wohnung. Das Wohnhaus verfügt über Estrich, Keller, **Werkstatt und Lagerraum**. Auf dem 695 m² grossen Grundstück befinden sich 3 Garagen und 2 Autoabstellplätze. Die 4½-Zimmer-Wohnung hat einen Balkon, Wintergarten, Cheminée. Grosser Garten mit Sitzplatz.

Verkaufspreis CHF 530 000.–

Liegenschafts- u. Steuerberatung Pia Baumgartner, 061 761 49 74

SCHULREFORMEN – Der sgv sagt grundsätzlich Ja zu den nationalen Bildungsstandards, die mit HarmoS eingeführt werden sollen.

Harmonisierung mit Mängeln

Der sgv begrüsst in seiner Vernehmlassung die vorgeschlagenen Bildungsstandards für die vier EU-Staaten, erste Fremdsprache, Mathematik und Naturwissenschaften. Er verlangt aber gewisse Nachbesserungen. «So müssen insbesondere der Zeitpunkt der Überprüfung optimiert sowie die technischen Aspekte bei den Naturwissenschaften und die Berufswahlvorbereitung stärker berücksichtigt werden», hält Vizedirektorin Christine Davatz fest

Wichtig für Lehrbetriebe

Als grösster KMU-Dachverband, dessen Mitgliedverbände sich seit jeher für die Sicherung sowie die qualitativ hochstehende Aus- und Weiterbildung des Berufsnachwuchses einsetzen, hat der sgv bereits 2006 das Projekt HarmoS ausdrücklich begrüsst. «Wir haben aber zugleich verlangt, dass die Anliegen der Wirtschaft und insbesondere der Lehrbetriebe in der obligatorischen Schule noch besser berücksichtigt werden», erinnert sich Davatz. So habe sich der sgv bereit erklärt, bei der Definition der Bildungsstandards sowie bei der Abstimmung der Standards auf die Anforderungsprofile der einzelnen Berufe mitzuwirken. Zudem forderte er, dass die Informationstechnologien als eigenständiger Fachbereich entwickelt würden und die Organisationen der Arbeitswelt bei der Ausarbeitung der sprachregionalen Rahmenlehrpläne einzubeziehen seien.

Für Arbeitsmarktfähigkeit

Gemäss Christine Davatz richtet sich bei der Frage der Bildungsstandards der Fokus des sgv klar auf die «Kon-



Früh und praxisbezogen lernen: Die Schule soll nach Auffassung des sgv die Jugendlichen auf den Übertritt in die Arbeitswelt optimal vorbereiten.

sumenten» der Berufsbildung, bei denen mit gesamtschweizerischen Konzepten gearbeitet wird. «Unser Ziel ist es, Jugendliche zu arbeitsmarktfähigen jungen Berufsleuten auszubilden!» Das schweizerische duale Berufsbildungssystem baue darauf auf, dass die Betriebe junge Leute ausbilden können, bei denen sie zuverlässig wissen, mit welchen Leistungen sie die obligatorische Schulzeit abgeschlossen haben. Neben teils mangelhaften schulischen Fähigkeiten und Kenntnissen (Rechnen, Schreiben, Lesen) sind es auch die Sozialkompetenzen (Zuverlässigkeit, Anstand, Pünktlichkeit, Leistungswille usw.), die heute aus der Sicht der Berufsbildenden zu wünschen übrig liessen.

Hinzu komme, dass die Zeugnisse aus der Sicht der Betriebe nicht mehr

«lesbar» seien, weil – so Davatz – «die Noten offenbar nicht immer den effektiven Leistungen entsprechen». Aus diesem Grund hätten viele Betriebe, aber auch Berufsverbände begonnen, allgemeine oder von der Branche selbst entwickelte «Zulassungstests» (Multi Check, Basic Check) einzuführen.

Wesentliche Mängel

Die sgv-Bildungsexpertin sieht Fortschritte: «Mit den durch HarmoS vorgesehenen Leistungsstandards erhalten die Betriebe eine vergleichbare Grundlage. Voraussetzung ist allerdings, dass diese Leistungsstandards für verbindlich erklärt werden und die zuständigen Behörden die Umsetzung regelmässig überprüfen.» Die Vernehmlassungsvorlage nehme diese Anliegen zwar grundsätzlich

auf, weist aber einige wesentliche Mängel auf.

Ein erster Kritikpunkt betrifft den Termin der letzten Überprüfung. Dieser ist gemäss Vorschlag in der 11. Klasse (nach bisheriger Zählweise ohne Kindergarten 9. Klasse). Da die Berufswahl spätestens in der 10. (alt 8.) Klasse beginnt, ist dies eindeutig zu spät. Der Termin muss mindestens um ein Jahr vorverschoben werden, wenn noch eine Weichenstellung für das letzte Schuljahr möglich sein soll. Im Fachbereich Naturwissenschaften kommt der Aspekt des Technikverständnisses sowie der technologischen Entwicklungen, mit denen die heutige Arbeitswelt konfrontiert ist, eindeutig zu kurz. Der sgv verlangt, dass dafür Fachleute aus der Wirtschaft beigezogen werden.

Schliesslich erachtet der sgv den Bereich der beruflichen Orientierung als zentral. Im Vorschlag ist er nur als Teilfach und nur für Schülerinnen und Schüler der obligatorischen Schule vorgesehen. Dies ist aus Sicht des sgv völlig ungenügend. Die Berufliche Orientierung muss zwingend als eigenständiges Fach sowie auch für diejenigen, die eine weiterführende Schule (z.B. Gymnasium) besuchen, obligatorisch sein und in Zusammenarbeit mit der Berufsberatung und Vertretungen aus der Wirtschaft vermittelt werden. Die zuständigen Lehrpersonen sind entsprechend zu schulen. «Wenn es schon das Ziel der Behörden ist, dass bis ins Jahr 2015 rund 95 Prozent der Schulabgänger einen Sekundarstufe-2-Abschluss erlangen, ist eine gute Berufswahlvorbereitung zwingend», sagt Davatz unmissverständlich. *Gem*

ENERGIESZENARIOEN – Laut einer aktuellen Studie der Zürcher «Wissensagentur» Infras kann in der Schweiz auf KKW verzichtet werden und trotzdem die Stromlücke geschlossen werden.

Gewerbe schlicht links liegen gelassen



Laut Infras-Studie ein teurer Saurier: KKW Mühleberg.

Franken beziffert. Das Alternativszenario – Deckung des Bedarfs durch den Bau von Grosskraftwerken, darunter zwei Kernkraftwerke – ist dagegen mit einem Nettoverlust von 9 Milliarden Franken unwirtschaftlich. Können diese Zahlen so stimmen?

Optimistische Annahmen

Auftraggeber der Studie sind die Schweizer Umweltverbände, die antinuklearen Stadtkantone Basel und Genf sowie die Stadt Bern. Ihre Nennung ist wichtig: Hätte die Stromwirtschaft die Vergleichsstudie bezahlt, wäre das Ergebnis wohl umgekehrt herausgekommen, denn es hängt immer von den getroffenen Annahmen ab. Darunter sind folgende problematisch:

Von 1990 bis 2009 stieg der Stromverbrauch in der Schweiz um 23 Prozent, während der Anteil des Stroms aus So-

lar- und Windkraft unter einem Promille blieb. Um das Szenario der Studie zu erfüllen, ist eine Trendwende notwendig. Darüber hinaus würden die Verbrauchsnormen für Geräte und elektrische Anlagen massiv verschärft werden und auf den Strom würde eine Lenkungsabgabe eingeführt, die seinen Preis verdoppelt. Die wohl mutigste Annahme ist die Senkung der Kosten von Strom aus erneuerbaren Energien auf unter 20 Rappen pro kWh. Bezüglich der Endberechnungen macht die Studie einen kapitalen Fehler. Indem sie zwar auf die positiven wie negativen Auswirkungen der Investitionen in KKW und erneuerbaren Energien eingeht, lässt sie die Kosten ausser Betracht. Mit der Verdoppelung der Stromkosten gehen mindestens doppelt so viele Arbeitsplätze verloren wie geschaffen werden. Die Hauptbürde tragen die KMU.

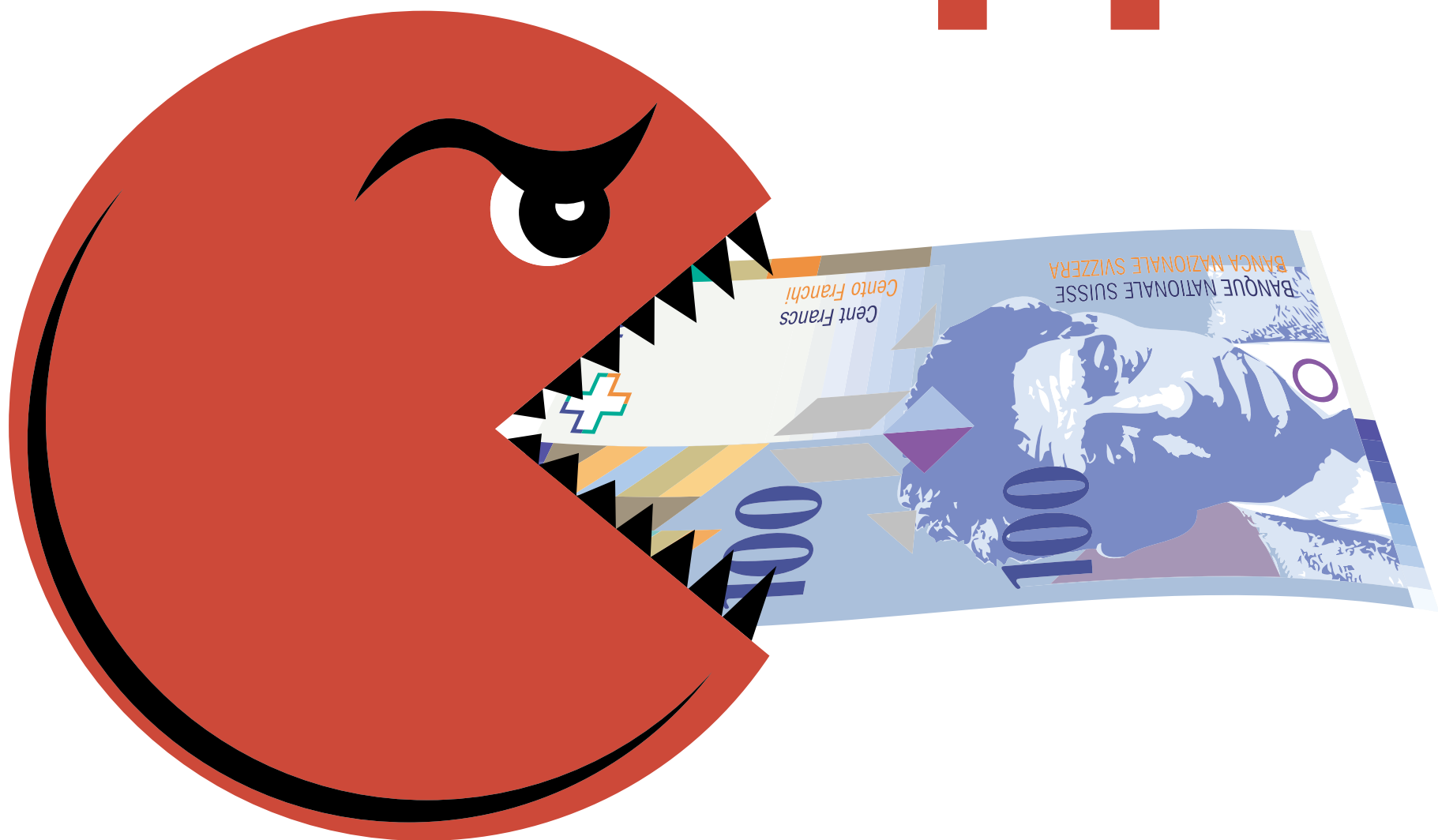
KMU als Leidtragende

Das durchschnittliche Gewerbeunternehmen müsste etwa doppelt so viel für den Strom bezahlen, seinen Maschinenpark erneuern, elektrische Geräte austauschen, Mitarbeiterprozesse neu schulen und zum Teil Gebäude ausbauen. Auch wenn dieser Mehraufwand durchaus seine Vorteile haben kann, wären viele Betriebe damit überstrapaziert.

Die Infras-Studie hingegen geht nicht darauf ein und fokussiert einseitig auf die Leistungen der Grossunternehmen und auf das Ziel der Abschaffung der Kernkraft. Sie überlegt sich keine mittelfristigen Konsequenzen, insbesondere Kostenfolgen, und will den KMU keine Zeit geben, sich angemessen zu positionieren. Es besteht nur wenig Zweifel, dass die Erhöhung der Energieeffizienz und der Ausbau von erneuerbaren Energien der richtige Weg ist. Die Zukunft gehört den Technologien, die zugleich wirtschaftlich und umweltfreundlich sind. Das Gewerbe ist heute schon in diesen Bereichen ein Innovationsmotor und wird in Zukunft stark von ihrem Ausbau profitieren. Mit ihrer Bevorzugung der Grossunternehmen lässt die Studie gerade das umweltfreundliche Gewerbe links liegen.

Henrique Schneider

Höhere Lohnabzüge stopppen



Bei der Ablehnung der neuen Arbeitslosenversicherung steigen die Lohnabzüge per Gesetz automatisch für jeden Arbeitnehmer um 0,5% an. Die Folge: Jeder Arbeitnehmer verdient ab 1. Januar 2011 monatlich weniger Geld! Je nach Lohn führt das zu Einbussen von mehreren hundert bis tausend Franken. Und das bei steigenden Krankenkassenprämien, Steuern und Abgaben...

Deshalb: JA zur Arbeitslosenversicherung.

**Denn mit der neuen Arbeitslosenversicherung
bleibt Ihnen am Monatsende mehr Geld zum Leben!**

Am 26. September: **Sichere
Arbeitslosenversicherung**

Ja

MYSWITZERLAND.COM – «Extrem effiziente Promotionsmassnahme»: Die Marketingorganisation Schweiz Tourismus wirbt erfolgreich mit Google AdWords-Textanzeigen.

Mehr Website-Besucher dank Google



Mittels ihrer Website MySwitzerland.com lockt Schweiz Tourismus Interessierte ins Land – etwa zum Wandern nach Zermatt.

Google AdWords-Textanzeigen ist es, einerseits die Landesmarke Schweiz zu stärken und die Website zu promoten, aber mehr noch «die Menschen, die bereits Interesse an der Schweiz als Urlaubs- und Reiseland haben, auf die entsprechenden Seiten zu lenken», so Brühlhart.

Deutlich gesteigerte Reichweite

Der Tourismus-Markt ist an sich schon hart umkämpft. Aber im Jahr 2009 führte die weltweite Wirtschaftskrise – auch in der Schweiz – zusätzlich zu sinkenden Übernachtungszahlen. Deshalb verstärkte Schweiz Tourismus ihre Marketinganstrengungen. Im Onlinebereich fiel der Website MySwitzerland.com die Rolle der zentralen Anlaufstelle zu. Zur Steigerung der Reichweite diente unter anderem Google AdWords. Über die Textanzeigen-Schaltungen bei der Suchmaschine kamen im Jahr 2009 über sechs Prozent des Besucherstroms, darunter zahlreiche Neukunden. Insgesamt zählten die Macher 23,35 Millionen Seitenbesuche, das entspricht einem Anstieg der Besucherzahlen um 32 Prozent gegenüber dem Vorjahr, das bereits eine Steigerung von 23 Prozent aufgewiesen hatte.

Angesichts der beschriebenen schwierigen Rahmenbedingungen sind die Leistungswerte für 2009 umso beeindruckender. Obendrein rechnet Christoph Brühlhart für das Jahr 2010 mit einem nochmaligen Anstieg. Bis Ende Juni kamen bereits mehr als 50 Prozent (6,6 Millionen) der 12,3 Millionen Besucher über Google. Brühlhart verweist in diesem Zusammenhang darauf, dass er dank der Messbarkeit der Besucherströme über Google AdWords genau weiss, in welchen Bereichen er seine Webseite noch optimieren kann – dies macht er mit Google Analytics – und so noch mehr Kunden gewinnt. (vgl. auch «Tipps für KMU»).



«Google AdWords ist für uns eine extrem effiziente Promotionsmassnahme», sagt Christoph Brühlhart, Online-Marketing-Manager von «Schweiz Tourismus».

Qualitativ hochwertige Besucher

Wichtiger noch als die grosse Zahl der Informationssuchenden ist für Online-Marketing-Manager Brühlhart aber die sehr hohe Qualität der Kunden, die über Google herangeführt werden: «Generell bleiben diese Besucher vier Minuten auf unserer Website.» Zum Vergleich: «Bei Besuchern, die über Bannerwerbung kommen, sind es nur eindreiviertel Minuten.»

Rund 35 Prozent seines Onlinemarketing-Budgets gibt Christoph Brühlhart für die Werbung mit den kleinen Textanzeigen bei Google aus. Angesichts der Millionen Seitenbesucher und deren langer Verweildauer fällt sein Fazit eindeutig aus: «Google AdWords besitzt für uns einen enorm hohen Stellenwert im Marketing-Mix und ist sehr gut investiertes Geld.»

ADWORDS STARHILFE

- Auf www.google.ch/adwords gehen oder Hotline* anrufen: 0848-560167
- Mit dem Google-Konto anmelden
- Kampagneneinstellungen wählen
- Kosten und Budget begrenzen
- Anzeigentext schreiben
- Suchbegriffe (Keywords) festlegen
- Kampagne aktivieren

*Google Start-hotline
0848-560167 (0,08 CHF/min).
Mo-Fr: 8.00–19.00 Uhr

Jetzt anrufen und 100 Franken Startguthaben** sichern. Dort gibt es auch Hilfe zur Erstellung Ihrer ersten Kampagne!

**Der Gutscheinwert von 100 Franken gilt nur bis zum 30. September 2010 und richtet sich nur an Neukunden, deren AdWords-Konto nicht älter als 14 Tage ist. Die vollständigen Gutscheinbedingungen finden Sie unter: www.google.ch/gutscheinbedingungen

Kleiner Einsatz, grosse Wirkung. Für Christoph Brühlhart liegt die Bedeutung der Werbung mit kleinen Textanzeigen bei der weltweit grössten Suchmaschine für seine Internetstrategie klar auf der Hand: «Google AdWords ist für uns eine extrem effiziente Promotionsmassnahme.» Brühlhart ist Online-Marketing-Manager von «Schweiz Tourismus». Die nationale Marketing- und Verkaufsorganisation stellt auf ihrer Website «MySwitzerland.com» alle Informationen rund um das Reise-, Ferien- und Kongressland Schweiz zusammen. Ziel der Werbung mit den

DUFTMARKETING – Ein sinnliches Instrument der neuen Art entwickeln derzeit die Forscher der Universität des Saarlandes: ein Gerät, das Gestank und Wohlgeruch erkennt.

Schnüffeln mit der «elektronischen Nase»

Geschmäcker sind verschieden – und erst noch, wenn es um die subjektive Wahrnehmung von Gerüchen geht. Vorab in der Verarbeitung von Lebensmitteln kann der Unterschied zwischen Duft und Gestank über viel Geld oder gar das Schicksal von Unternehmen und Restaurants entscheiden. Dieses Problem hat Andreas Schütze, Inhaber des Lehrstuhls für Messtechnik der Universität des Saarlandes, sehr wohl erkannt. Er setzte sich prompt die Idee in den Kopf, eine «elektronische Nase» zu entwickeln, welche die Gerüche objektiv bewerten kann.

Vielseitige Anwendung

Konkret wurde das Projekt, nachdem ein Schuhforschungsinstitut an Schütze herantrat. Dabei galt es Textilien herzustellen, die nach dem Tragen möglichst wenig nach Schweiss riechen, was wiederum möglichst wissenschaftlich gemessen werden müsste. Die bisherige

Lösung, der Einsatz von menschliche Testern, die an den Achseln an den Ausdünstungen herumschnüffeln, reichte nicht aus, weil sie nach wenigen «Duftmarken» schnell ermüdeten. Für den Professor und sein Team begann ein schwerer Prozess. Ihr Ziel war ein Instrument, das auch zur Entwicklung neuer Düfte für Körperpflegeprodukte und bei der Frischebewertung von Lebensmitteln helfend eingesetzt werden sollte. «Es sind viele Anwendungsgebiete denkbar, die aber noch genauer erforscht werden müssen», so Schütze. Ein wichtiger Bereich könnte auch die Medizin sein, etwa das Aufspüren von Krankheiten wie Diabetes.

Gutriechendes verkauft sich

Ein Bereich, für den Schützes Apparat attraktiv sein könnte, ist das sogenannte Duftmarketing. «Was sich gut verkaufen soll, muss gut riechen», betont Robert Müller-Grü-



Er spürt den Düften nach: Professor Andreas Schütze bei der Messung von Windel-Ausdünstungen.

now, bekannter Parfümentwickler und Geschäftsführer von Scentcommunication in Köln. «Der richtige Einsatz von Duft hat immer Auswirkungen auf die Befindlichkeit der Menschen und damit auch auf die Kaufbereitschaft. Wer sich wohl fühlt, bleibt länger, und wer sich länger in einem Shop aufhält, kauft im Zweifel auch mehr.» Müller-Grünow kann seine Aussage belegen: Bei einem Versuch in einem italienischen Supermarkt nahm der Verkauf von Pesto-Sauce in Dosen beim

Einsatz von Pesto-Duft um über 740 Prozent zu.

Noch nicht am Ziel

Trotz guter Fortschritte sind die Forscher um Andreas Schütze noch nicht am Ziel. Aber im Vergleich zu anderen Messverfahren hat ihr System einen Vorteil: Ihr Verfahren beruht auf einem einzigen, sehr empfindlichen Breitband-Gassensor, der auf fast jede denkbare Gaskomponente reagiert. Ältere Systeme hatten dazu mehrere Sensoren benötigt, die zudem schnell alternen. Wann sich die «elektronische Nase» einsetzen lässt, hänge auch von der jeweiligen Aufgabenstellung ab, so Schütze. Bei einfachen Anwendungen würden heute bereits ähnliche Verfahren eingesetzt. Doch bis Schützes Technik sich in Duftmarketing, Medizin oder Lebensmittelkontrolle einsetzen lässt, «muss sicherlich noch eine Menge Hirnschmalz reingesteckt werden». Gst

FÜNF TIPPS FÜR KMU

Christoph Brühlhart, Online-Marketing-Manager von «Schweiz Tourismus» (vgl. Haupttext), ist als Google Advertising Professional zertifiziert. Im Folgenden seine Tipps für kleine und mittelgrosse Firmen im Umgang mit Google AdWords:

■ Bevor Sie anfangen, bestimmen Sie die exakten Ziele und das Budget für den Werbeeinsatz von Google AdWords.

■ Sie können die Suchbegriffe (Keywords) selbst bestimmen. Legen Sie eine genaue Auswahl fest. Testen Sie die Suchbegriffe zunächst mit einem kleinen Budget.

■ Wählen Sie, wo Ihre Anzeige erscheinen soll: Land-, Sprach-, Suchnetzwerk- und Geräte-Auswahl

■ Google stellt über das kostenlose Tool Google Analytics umfangreiche Messergebnisse und Reportings zur Verfügung. Werten Sie die Ergebnisse des Keyword-Tests genau aus und überprüfen Sie, ob Sie Ihre Ziele erreicht haben. Nutzen Sie auch Tools wie Google Insights und keyword-tool.

■ Passen Sie gegebenenfalls Keywords und Budget an die Ergebnisse an.

SCHWEIZER MEISTERSCHAFTEN – Die Elite des Dachdecker-Nachwuchses traf sich kürzlich im nationalen Polybau-Bildungszentrum in Uzwil, um die Schweizer Meister zu ermitteln.

Exaktes Schaffen geht vor Eiltempo



Die Besten der Sparte Steildach (v.l.): Christian Scheuner, André Bärtschi und Martin Roth.



Das preisgekrönte Fassadenbau-Duo: Markus Haldimann und Pirmin Lustenberger.



Das Siegestrio in der Kategorie Flachdach: (v.l.): Michele Amacher, Dominik Aebi und Michelle von Aesch.

Die Organisatoren konnten zu dieser Ausmarchung eine Kandidatin und zwölf Kandidaten begrüßen, die sich in den Sparten Steildach, Flachdach und hinterlüftete Fassade massen. Die Teilnehmerzahl mag klein erscheinen – doch angesichts der Gesamtzahl der Lernenden in der Branche – derzeit sind es etwa 180 – ist sie sehr hoch.

Anspruchsvolle Aufgaben

Rund 300 Personen haben die Schweizer Meisterschaft besucht und so die Möglichkeit genutzt, zusammen mit den Kandidaten einen speziellen Tag zu erleben. Im Gegensatz zu den Trainings standen die Teilnehmenden den ganzen Tag unter Beobachtung des Fachpublikums. Startberechtigt waren Berufsleute unter 23 Jahren, welche 2011 die Objektleiterausstellung absolvieren wollen.

Die Wettkämpfer hatten bloss sechs Stunden Zeit, um die anspruchsvollen Aufgaben zu erfüllen. Die fünf Steildach-Kandidaten hatten ein Dach mit eingebautem Fenster unter Anwendung sämtlicher notwendiger Materialien zu bedecken. Die Flachdachbauer sollten gleich zwei Aufgaben lösen: Flachdach Kunststoff auf eine Holzschalung und Flachdach Bitumig auf Beton mit Voranstrich. Die Fassadenbauer hatten eine Fassadenbekleidung mit ebenfalls eingebautem Fenster aufzubauen. Während die Aufbauten für alle gleich oder ähnlich waren, konnten die Teilnehmenden für die eigentliche Bekleidung eine eigene Variante wählen.

Besonderes Augenmerk wurde bei der Bewertung auf die Genauigkeit der Arbeiten gerichtet. «Die meisten haben sehr sauber gearbeitet und sich ein grosses Kompliment verdient», zog Jury-Chef Beat Hanselmann eine positive Bilanz. Das Tempo hätte allerdings generell schneller sein können, «doch Exaktheit hat bei einem Dach immer den Vorrang vor der Schnelligkeit».

Frau auf dem Podest

Besonders gefreut hat den Polybau-Ausbildungsexperten das Abschneiden der einzigen Frau im Wettbewerb. Michelle von Aesch, die bereits Anfang Jahr an der Schweizer Meisterschaft im Klimabauen Bronze geholt hatte, schaffte im Flachdachbau als Dritte den Sprung aufs Podest. An Durchsetzungswillen in der von Männern dominierten Welt des Polybaus fehlt es der blonden Berufsfrau aus Wädenswil sicher nicht: «Allen Skeptikern beweise ich mit der Qualität meiner Arbeit, dass ich den richtigen Beruf gewählt und gemeistert habe.»

Am Schluss setzen sich in allen Disziplinen Berner Kandidaten durch: Dominik Aebi aus Limpach im Flachdach, André Bärtschi aus Eggiwil im Steildach und Markus Haldimann aus Bleiken im Fassadenbau. Experte Hanselmann ist über das hervorragende Abschneiden der «Mutzen» nicht überrascht: «Die Berner Kandidaten sind immer Super-Berufsleute, die sich gut vorbereiten, gesunden Ehrgeiz haben und über gute Nerven verfügen.»

Mitmachen lohnte sich

Die Medaillengewinner jeder Kategorie erhielten einen Bildungsgutschein im Wert von 3200 Franken. Damit können sie die praktischen Module der Objektleiterausstellung besuchen. Pirmin Lustenberger aus Schachen, Silbermedaillengewinner im Fassa-

denbau, freute sich sehr über den Preis. «Den kann ich wirklich gut gebrauchen. Eine tolle Idee.»

Die beiden Sieger der Kategorie Dachdecker und Flachdach haben die Chance, die Schweiz an der Berufs-

weltmeisterschaft 2012 in Luzern zu vertreten. Dazu müssen sie sich allerdings in einem «Stichkampf» noch gegen die Sieger der Schweizer Meisterschaften 2011 durchsetzen.

Swisskills/Lu



Sie schrieb Geschichte: Mit Michelle von Aesch holte sich erstmals eine Frau bei den Meisterschaften der Dachdecker-Branche eine Medaille.

BERUFSFELD GEBÄUDEHÜLLE

Mit dem Beruf des Polybauers vereinen sich im Berufsfeld Gebäudehülle die wichtigsten Berufe der Gebäudehüllenbranche: Dachdecker, Flachdachbauer, Fassadenbauer, Fassadenmonteur, Gerüstmonteur, Bausoileur und Storenmonteur. Polybau ist die gemeinsame Bildungsplattform von fünf Branchenverbänden, die national für das Berufsfeld Gebäudehülle alle Bildungsdienst-

leistungen anbietet. Die fünf Partnerverbände sind Gebäudehülle Schweiz – Verband Schweizer Gebäudehüllen-Unternehmen, Abdichtungen Estriche Schweiz (PAVIDENSA), Verband Schweizerischer Anbieter von Sonnen- und Wetterschutz-Systemen (VSR), Schweizerischer Gerüstbau-Unternehmer-Verband (SGUV) und Schweizerischer Fachverband für hinterlüftete Fassaden (SFHF).

ANZEIGE

Die Baumesse. Wo man schaut, bevor man baut.

modernisieren
bauen
2. – 6.9.2010
Do – Mo 10–18
Messe Zürich
www.bauen-modernisieren.ch

Parallelmesse
EIGENHEIM MESSE SCHWEIZ
www.eigenheim-schweiz.ch
Messe Zürich
2. – 6. September 2010

Patronat
HEV Schweiz

RANGLISTEN

Flachdach

- 1. Dominik Aebi**, Limpach BE (Lehrbetrieb und Arbeitgeber: Bernhard AG, Utzensdorf)
- 2. Michele Amacher**, Lachen SZ (Josef Schwiter AG, Lachen)
- 3. Michelle von Aesch**, Wädenswil ZH (Schnyder Bedachungen/Fassadenbau AG, Will)

Steildach

- 1. André Bärtschi**, Eggiwil BE (Lehrbetrieb: Growe AG Bedachungen, Wichtrach; Arbeitgeber: Reusser Bedachungen, Wichtrach)
- 2. Christian Scheuner**, Süderen BE (Hansruedi Maurer, Steffisburg)
- 3. Martin Roth**, Herisau AR (Klarer Bedachungen, Herisau)

Fassadenbau

- 1. Markus Haldimann**, Bleiken BE (Lehrbetrieb und Arbeitgeber: Growe AG Bedachungen, Wichtrach)
- 2. Pirmin Lustenberger**, Schachen LU (Zihlmann AG, Wolhusen)

Lebenskonzept
Unternehmertum



«Möchten Sie das Lebenswerk eines anderen übernehmen?»

Workshops für Unternehmer und Nachfolger zur eigenständigen Übergabe-/Übernahmegestaltung

www.unternehmertumaktiv.com

OERTLI INSTRUMENTE AG – In Berneck werden Steuergeräte, Instrumente und Verbrauchsmaterial für die Augen Chirurgie entwickelt und produziert. Der Familienbetrieb hat den Generationenwechsel erfolgreich eingeleitet und erzielt jährlich zweistellige Wachstumszahlen.

Rheintaler KMU sticht ins Auge



Die sterilen Einwegartikel werden im Reinraum produziert.

Unternehmen, die Instrumente, Geräte und Verbrauchsmaterial für Augenoperationen herstellen, bewegen sich in einem hart umkämpften Markt. Umso erstaunlicher, dass sich beim Kampf um die Weltmarktanteile ein Familien-KMU aus dem St. Galler Rheintal drei US-amerikanischen Grosskonzernen entgegenstellt. Die Oertli Instrumente AG hat Tausende Spitäler und Privatpraxen in Europa, Nahost, Indien, China und Südamerika von der Qualität ihrer Produkte überzeugt. In den vergangenen zehn Jahren stieg der Umsatz im Schnitt um zwölf Prozent.

Die Weltwirtschaftskrise hat das Unternehmen gut gemeistert. In Südamerika brach der Umsatz letztes Jahr zwar ein, dagegen war das Wachstum vor allem in Indien und China wie auch in den westeuropäischen Hauptmärkten nach wie vor beachtlich. Für seinen Erfolg wurde das KMU im Frühling mit dem SVC

Unternehmerpreis Ostschweiz ausgezeichnet.

Drei Entwicklungsabteilungen

Die Oertli Instrumente AG stellt seit 1955 Hilfsmittel für operative Eingriffe im Augenbereich an: sei es für die Behandlung von Erkrankungen wie Grauer und Grüner Star oder für die Optimierung von Glaskörper- und Netzhautfunktionen. Zum Einsatz kommen die Instrumente und Geräte also beispielsweise, wenn der Graue Star eines Patienten behandelt wird, wenn also die getrübbte Linse operativ durch ein künstliches Linsenimplantat ersetzt wird. Andererseits greifen Augenärzte auch gerne auf das technische Know-how aus Berneck zurück, wenn bei der Vitrektomie genannten Operation gezielt Teile des Glaskörpers chirurgisch entfernt werden. Bei diesen Operationen manipuliert der Arzt durch kleinste Öffnungen von unter 0,5 mm.

«Wir sind bei diesen Operationsarten technisch führend und setzen in der Mikrochirurgie neue Massstäbe», so Marketingleiter Thomas Bosshard. Das KMU lässt sich dies viel kosten. «Jedes Jahr investieren wir elf bis zwölf Prozent unseres Umsatzes in die drei Entwicklungsabteilungen Systementwicklung, Produktentwicklung und Grundlagenforschung», erklärt er.

Immer mehr Einweginstrumente

In der Systementwicklung wird die Oertli-Geräteleine weiterentwickelt (siehe Text unten). «Einfache Bedienung, bewusster Verzicht auf unnötige Spielereien, maximale Funktionalität, höchste Sicherheit und markantes Design sind die Maximen unserer Gerätepolitik», so Bosshard. In der Produktentwicklung verbessern die Oertli-Spezialisten die Instrumente. «Unser Ziel ist es, mit nur wenigen, aber sinnvoll auf die Oertli-Operationsgeräte abgestimmten Instrumenten alle Operationstechniken zu ermöglichen. Das vereinfacht die Arbeit im OP und erhöht die Wirtschaftlichkeit», erklärt Bosshard. «Grundsätzlich setzen wir auch bei den Instrumenten auf Dauerhaftigkeit. Wir produzieren Instrumente, die mit gutem Gewissen wiederaufbereitet werden können und lange die Hand des Chirurgen erfreuen.» Allerdings: Bei Operationsinstrumenten, bei denen Reinigung und Sterilisation besonders grossen Aufwand erfordern, setzt Oertli voll auf sterile Einwegprodukte. «Bereits heute erzielen wir 50 Prozent unseres Umsatzes mit

sterilen Einwegprodukten. Deshalb hat die Firma letztes Jahr aus eigenen Mitteln fünf Millionen Franken in ein neues Produktions- und Lagergebäude investiert. Im Erdgeschoss des mit dem Hauptgebäude verbundenen Neubaus wurde eine 625 Quadratmeter grosse Produktionshalle eröffnet, im Untergeschoss 900 Quadratmeter zusätzliche Lagerfläche geschaffen.

Durchdachte Nachfolgeregelung

Bevor das KMU aber das Millionenprojekt in Angriff nahm, wurde erst die Nachfolge an der Unternehmensspitze geregelt. Andreas Bosshard, seit 1992 Besitzer der Firma, rief vor vier Jahren seine Söhne Christoph und Thomas sowie weitere enge Familienangehörige zu einem Familienrat zusammen. Die Familie musste zwischen den Vor- und Nachteilen einer internen Nachfolge oder einer externen Lösung entscheiden. Selbst der Verkauf der Firma war eine mögliche Option.

«Wir vereinbarten, vor einem endgültigen Entscheid konkrete Kaufgespräche mit Interessenten zu führen», erinnert sich Thomas Bosshard. Bei den Gesprächen sei der Familie klar geworden, dass die Oertli Instrumente AG nach einem Verkauf nicht mehr dasselbe Unternehmen sein würde. «So trafen wir uns zu einem zweiten Familienrat, bei dem wir uns für eine interne Nachfolgeregelung entschieden», so Bosshard. Zugleich musste festgelegt werden, welche Funktionen die beiden Söhne im Betrieb übernehmen sollten.

Brüder teilen sich Aufgaben

«Uns kam bei der Diskussion zugute, dass mein Bruder und ich unterschiedliche Arbeitsfelder hatten», erklärt Thomas Bosshard. Für ihn sei es nie ein Problem gewesen, dass nicht er, sondern sein Bruder, der jahrelang Managementberater am Malik Management Zentrum St. Gallen gewesen war, als neuer Geschäftsführer favorisiert wurde. «Ich hatte immer ein grosses Flair für Unternehmenskommunikation, weshalb ich mich glücklich schätzte, neuer Marketingleiter werden zu dürfen», so der jüngere der beiden Brüder. Während er seine Stelle bereits 2006 antrat, wurde Christoph Bosshard behutsam auf seine neue Rolle vorbereitet. Ab März 2009 wurde er im Betrieb intensiv eingearbeitet, per 1. Januar 2010 übernahm er die Geschäftsleitung. Vater Andreas Bosshard zog sich zugleich aus dem operativen Tagesge-

Die neue Operationsplattform faros.



schäft zurück, steuert aber seitdem als Präsident des Verwaltungsrates die Strategie des Unternehmens immer noch massgeblich mit. «Wir sind ein richtiges Familien-KMU», so Thomas Bosshard. «Wir nehmen den Wettstreit gegen die amerikanischen Multis weiterhin von Berneck wahr», verspricht Bosshard. Und dies von Berneck aus. Begründung: «In der Schweiz haben wir engagierte und topausgebildete Arbeitskräfte, zuverlässige Lieferanten und eine gute Infrastruktur. Der Output pro investiertem Franken in der Schweiz ist verglichen mit anderen Ländern sehr gut». Zudem sei «Made in Switzerland» nach wie vor ein gutes Verkaufsargument.

Matthias Engel

LINK

www.oertli-instruments.com

DAS UNTERNEHMEN

Die Firma wurde 1955 durch Heinz A. Oertli gegründet. 1992 kaufte der Unternehmer Andreas Bosshard die Firma. 2010 hat er die Geschäftsführung an seinen älteren Sohn Christoph Bosshard übergeben, der jüngere Sohn, Thomas Bosshard, leitet seit 2006 den Bereich Marketing. Die Firma beschäftigt gegen 100 Mitarbeiter. Der Exportanteil beträgt 85 Prozent.



Die Belegschaft der Oertli Instrumente AG.

Die Operationsgeräte werden per Pedal bedient.

«Ein Arzt will keinen Touchscreen»

Bei den Operationssystemen setzt Oertli auf eine Dreigerätestrategie. Erhältlich sind das portable Kleingerät SwissTech, die Geräteplattform faros und das Premiumoperationsgerät OS3. Bei allen drei Geräten setzen die Oertli-Entwickler auf einfache Bedienung und Kompaktheit. «Ein Arzt will keinen Touchscreen, wenn er im Operationssaal steht», erklärt Marketingleiter Thomas Bosshard. Ein Knopfdruck müsse genügen, um einen bestimmten Zustand zu erreichen. Und das Bedienelement muss sofort gefunden und gefühlt werden können. «Das Arbeitsfeld des Arztes konzentriert sich mit dem Mikroskop auf das Auge des Patienten.

Nie wirft er einen Blick auf Anzeigen, nie bedient er einen Touchscreen», weiss Bosshard.

Keine mehrstufigen Menüs

Ein Augenarzt erteilt seine Befehle mündlich oder über ein Fusspedal. «Darum ist beim Premiumoperationsgerät OS3 das Pedal praktisch unbegrenzt programmierbar, auch zum Wechsel der Funktionen», erklärt Thomas Bosshard.

Die mündlichen Befehle aber kann die Assistenz praktisch blind ausführen, weil die Belegung der Tasten nie wechselt und zur Ausführung eines Befehls nur eine Aktion nötig ist. «Es gibt keine mehrstufigen Bild-

schirm-Menüs, keine unnötigen Hilfstexte und Anleitungen oder Animationen», so Bosshard. Dafür gehörten Sprachbestätigung zum Standard. Die individuelle Anpassung an eine unbeschränkte Anzahl Ärzte könne im Hintergrund vorgenommen werden.

Das OS3 gilt als extrem zuverlässig. Dank Embedded Microcontroller-Technik ist das Gerät nach einem Stromunterbruch sofort wieder in der vorherigen Funktion betriebsbereit. Die störungsanfällige Komplexität von Personal-Computer-Betriebssystemen wird damit umgangen. Das erklärt die ausserordentliche Stabilität der Oertli-Geräte.



Arbeiten mit viel Präzision (v.l.): Marketingleiter Thomas Bosshard, Verwaltungsratspräsident Andreas Bosshard und Geschäftsführer Christoph Bosshard.

RICHTIG VERHANDELN – Ein wahrer Profi beginnt ein Verkaufsgespräch, indem er sich nach dem Budget erkundigt, trumpft dann aber mit Zusatznutzen und Serviceleistungen auf.

Potenzial nicht verschenken



Nett sein genügt nicht: Für erfolgreiche Geschäftsverhandlungen sind klare Strategien nötig.

Ohne grundlegendes Know-how in der Gesprächs- und Verhandlungsführung verschenken viele Unternehmen grosse Potenziale. Dabei entscheidet die Verhandlungskompetenz der Mitarbeiter ganz direkt über die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens. Wer die Kniffe einer professionellen Verhandlungsführung kennt, wird seinen Wettbewerbern immer die berühmte Nasenlänge voraus sein. Dabei gilt: Ein cleverer Verhandlungsprofi erkundigt sich zu Beginn des Gesprächs nach den Preisvorstellungen seines Kunden, argumentiert aber während der eigentlichen Verhandlung nicht mit dem Preis, sondern mit Zusatznutzen und Serviceleistungen.

«Anstatt das Thema Preis zu vermeiden und wie ein Kater um den heissen Brei herumzuschleichen, sollte sich ein Verkäufer möglichst früh nach dem Budget seines Gesprächspartners erkundigen», sagt Kommunikationspsychologe Udo Kreggenfeld. Als langjähriger Coach für Verhandlungskompetenz weiss er, dass viele Verkäufer der Meinung sind,

dass die Preisverhandlungen erst am Ende der Verhandlungsgespräche beginnen. «Aber wer sein Gespräch so aufbaut, hat keine Gegenargumente mehr, wenn der potenzielle Kunde sich am Preis stört», so Kreggenfeld. Sei dagegen gleich zu Beginn der Preisrahmen gesetzt, könne sich der Verkäufer darauf konzentrieren, den Zusatznutzen seines Produktes oder seiner Dienstleistung hervorzuheben.

Mehrwert aus Kundensicht

Es ist wichtig, den Mehrwert eines Produktes so anzupreisen, dass der Kunde die Vorteile sofort erkennt. «Ich muss immer wissen, mit wem ich es zu tun habe und was für einen Kunden wichtig ist», betont Kreggenfeld. So mache es wenig Sinn, einem Einkäufer zu berichten, dass man den Umfang der neuen Hydraulikpumpe um 19 Prozent reduzieren konnte. Der Experte empfiehlt stattdessen, mit konkreten Vorteilen aufzuwarten. Zum Beispiel, dass durch den geringeren Umfang unter der Motorhaube mehr Platz für die grösseren Batterien geschaffen wird, die der Gesetzgeber verordnet. Oder dass die

Pumpen leichter einzubauen sind und deswegen stärker nachgefragt sein werden. Oder dass sich der Kunde beim Pumpenkauf beim Thema Innovation zum Marktführer macht. «Ein Verkäufer soll auch erwähnen, welche Partner längst auf seine Produkte vertrauen und an konkreten Beispielen aufzeigen, wie gut Service und Wartung sind.»

Rabatte immer begründen

Auf die Klage «Das ist zu teuer!» antwortet ein Verkäufer am besten mit der Gegenfrage «Warum?». Viele Kunden sind überrascht, wenn sie um eine Begründung ihres Einwands gebeten werden. Und der Verkäufer muss wissen: Was genau ist dem Kunden zu teuer? Das ganze Paket, einzelne Teile daraus, die Garantie oder der Service? Verglichen womit ist es zu teuer? Liegt es am Preis oder an seiner aktuellen finanziellen Situation?

Es kann durchaus sein, dass der Verkäufer nicht um einen Preisnachlass herum kommt. Dann muss er aber in der Lage sein, den Rabatt auch zu begründen. Kreggenfeld rät: «Grund-

ZUR PERSON



Udo Kreggenfeld ist Autor des Buches «Verhandeln² – Systemische Verhandlungskompetenz für eine komplexe Welt». Er leitet eine Agentur für Kommunikationsberatung in Freiburg im Breisgau und bietet als Führungscoach für Unternehmen in Deutschland und in der Schweiz Trainings- und Beratungsdienstleistungen an.

sätzlich sollte man seinen Zielpreis durchsetzen und einen Rabatt stets nur bei einer Gelegetleistung des Kunden gewähren.» Also beispielsweise wenn der Kunde früher bestellt, die Ware selber abholt, auf gewisse Garantien verzichtet, eigene Techniker für die Installation zur Verfügung stellt oder statt des ganzen Teams nur einen Mitarbeiter einarbeiten lässt.

Wichtig ist, dass der Verkäufer eine innere Preissolidarität hat, also voll und ganz von der Angemessenheit des Preises überzeugt ist. «Ist ein Verkäufer unsicher, ob der Preis fair ist, weckt er damit den Jagdinstinkt des Einkäufers», weiss Kreggenfeld. Und dies gelte es zu vermeiden. «Was für den Kunden ein kleines Entgegenkommen zu sein scheint, rasiert den Gewinn des Verkäufers dramatisch.»

«Preissensibilität nimmt ab»

Udo Kreggenfeld ist überzeugt, dass im Konsumgüterbereich Preisschlachten mit Werbesprüchen wie «Auf alles 20 Prozent» ihre Spuren hinterlassen haben. «Die Kunden schauen zwar sehr genau auf den Preis, lassen sich aber nicht hinter Licht führen und wissen, dass kein Unternehmen dauerhaft 20 Prozent geben kann. Es sei denn, der Preis wurde vorher draufgerechnet. Deswegen achten Kunden wieder vermehrt auf den Geschäftspartner, die Qualität und auf Zusatznutzen eines Produktes», erklärt er.

Matthias Engel

LINK

www.kreggenfeld.de

COMPUTER-TIPPS

Gewusst wie

Jetzt können auch Jugendliche schnell herausfinden, ob sie zu viel trinken, rauchen, kiffen, Medikamente schlucken oder im Internet surfen. Die Zürcher Gesundheitsdirektion hat die Selbsttests im Internet, die bisher auf Erwachsene ausgerichtet waren, angepasst. Sobald die Interessenten die Fragen beantwortet haben, erhalten sie eine Rückmeldung und falls notwendig konkrete Verhaltens-tipps. Die Versionen für Erwachsene sind seit 2006 aufgeschaltet und werden jeden Monat zwischen 500 und 700 Mal aufgerufen. Jeder zweite Benutzer will wissen, ob er zu viel Alkohol trinkt.

LINK

www.suchtpraevention-zh.ch

Einfacher Stresstest

Wer wissen will, ob er Stress ausgesetzt ist und ob er richtig damit umgeht, kann das auf der Internetseite <http://h4vbg.mit.de/sonline> testen. Fragen danach, ob Arbeit und Freizeit in einem ausgewogenen Verhältnis zueinander stehen oder ob die eigene Leistung im Unternehmen anerkannt wird, sollen die persönliche Gefährdung einschätzen helfen. Das Ergebnis zeigt eine Ampel an. Wer mit seinen Antworten im gelben oder roten Bereich landet, wird auf einen umfangreichen Hinweiskatalog zur Stressprävention verwiesen.

PDF-Dateien kopieren

Wer Inhalte aus einem PDF-Dokument übernehmen und in Word einfügen will, hat es mitunter nicht leicht: Entweder er bekommt nur den nackten Text oder grafische Elemente werden falsch formatiert übernommen und landen an den falschen Stellen. Mit dem versteckten Schnappschuss-Werkzeug des AdobeReaders lassen sich solche Quälereien vermeiden. Dazu die PDF-Datei im Adobe Reader öffnen und die Seite ansteuern, aus welcher Inhalte übernommen werden sollen. Danach geht es in die Werkstatt: Im Menü «Werkzeuge» den Befehl «Auswählen und zoomen | Schnappschuss-Werkzeug» aufrufen. Anschliessend mit gedrückter Maustaste einen Rahmen um den ausgesuchten Bereich ziehen. Nach dem Loslassen der Maustaste landet der gesamte Rahmeninhalt automatisch als kopiertes Foto in der Zwischenablage. Mit Hilfe der Funktion «Bearbeiten | Einfügen» oder der Tastenkombination [Strg][V] lässt sich der Ausschnitt in jede Windows-Anwendung übernehmen, etwa in ein Word-Dokument.

Schnelle Übersetzung

Wer beim Surfen auf einen fremdsprachigen Text stösst und eine Übersetzung benötigt, markiert den Begriff normalerweise, ruft einen Übersetzungsdienst im Web auf und überträgt das Wort oder den Satz in die entsprechende Eingabemaske. Manche installieren für diese Aufgabe ein Add-On, das im Browser jederzeit zur Verfügung steht und bei Bedarf die passenden Übersetzungen liefert. Beides erübrigt sich mit dem Sofortlink, den Google Translate für die Lesezeichen-Symboleiste anbietet. Dazu «translate.google.com» aufrufen und links auf «Tools und Ressourcen» klicken. Dann in den Bereich «Rufen Sie Übersetzungen mit einem Klick über die Toolbar Ihres Browsers auf» wechseln. Dort die gewünschte Sprache mit gedrückter Maustaste in die Lesezeichen-Symboleiste des Browsers ziehen.

GELDTIPP

Ladies first

Dass das Thema Geldanlage bei Frauen im Trend liegt, widerspiegelt der stetige Anstieg von Mitglieder-



innen in Investmentclubs für Frauen. Diese gibt es seit einigen Jahren auch in der Schweiz, beispielsweise den Smart Ladies Investment Club in Zürich, den Ladies Investment Club of Geneva oder den Women Investors Club in Lausanne. Aufgrund dieser Erkenntnisse haben viele Banken spezielle Beratungsangebote für Frauen ins Leben gerufen. Frauen profitieren von einer frauenspezifischen Finanzberatung sowie von exklusiven Veranstaltungen und Publikationen.

LINK

www.slic.ch

NACHFOLGEREGELUNG – Das eigene Lebenswerk in neue Hände geben, stellt viele KMU-Chefs vor unterschiedlichste Fragen – nicht zuletzt emotionaler Natur.

Die letzte grosse Herausforderung

Wann ist der richtige Zeitpunkt zum Abgeben? Ist ein fähiger Nachfolger oder eine Nachfolgerin da? Aus der Familie? Aus der Firma? Muss nach einer externen Lösung gesucht werden? Wie muss das Unternehmen für eine erfolgreiche Übergabe oder einen allfälligen Verkauf an Dritte aufgestellt sein? Wie werden Lebenspartner und Familie finanziell abgesichert? Wie sieht die Altersvorsorge aus? Welche Finanzierungslösung eignet sich für die Erbschafts- und Steuersituation? Gibt es ein Notfall-szenarium? Wie werden Rücktritt

und Übergabe oder Nachfolge in der Familie, bei den Mitarbeitenden wahrgenommen? Wie wird kommuniziert? Fragen über Fragen, die sich ein Unternehmer stellen muss.

Ein Übergabe-/Nachfolgeprozess ist vor allem auch eine emotionale Herausforderung. Das Spannungsfeld, das infolge unterschiedlicher Perspektiven der Beteiligten entsteht, wird sichtbar. Die Auslöser und neu entstehende Missverständnisse zeigen aber immer wieder ähnliche Konstellationen und Muster. Es ist wich-

tig, über die richtigen Fakten zur Entscheidungsfindung zu verfügen. Das Ziel ist Fairness und Klarheit bei allen Beteiligten und die Stärkung des Unternehmens für die Zukunft.

Die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ZHAW hat eine Methode zum angeleiteten Selbststudium entwickelt, welche alle Themen des Übergabe- bzw. Übernahmeprozesses behandelt. Sie bietet im Rahmen der Initiative «Lebenskonzept Unternehmertum» Workshops an. Diese richten sich an Un-

ternehmer, die vor einer Übergabe ihrer Firma stehen, sowie an potenzielle Nachfolger. In den Workshops kommen alle Aspekte zur Sprache. Die Teilnehmenden vertiefen ihre praktischen und theoretischen Kenntnisse und bereiten eigenständig ihre individuelle Lösung vor. Für die Wissensvermittlung und Beratung steht ein kompetentes Expertenteam zur Verfügung. *pd*

LINK

www.unternehmertumaktiv.com

BODENLEGER – Der Beruf des Bodenlegers leidet in der Schweiz unter einem nicht allzu positiven Image – zu Unrecht, wie BodenSchweiz-Geschäftsführer Daniel Heusser festhält.

Ein Beruf tritt aus dem Schatten

Arbeit auf den Knien, giftige Dämpfe einatmen und schwere Lasten tragen: Die Reputation des Bodenlegerberufs könnte besser sein, denn der Beruf ist es allemal! Zwar verlegen sich Bodenbeläge auch heute noch nicht von alleine, gleichwohl hat sich das Berufsbild in eine vielseitige und attraktive Richtung gewandelt.

«Sehr vielseitige Lehre»

«Die Bodenlegerausbildung ist eine sehr vielseitige Lehre», bestätigt BodenSchweiz-Geschäftsführer Daniel Heusser gegenüber der sgz. «Angehende Bodenleger können sich zwischen zwei Fachrichtungen entscheiden, entweder in Richtung textile/elastische Beläge oder in Richtung Parkett. Beide Fachrichtungen beinhalten eine dreijährige Grundbildung,

welche mit einem eidg. Fähigkeitsausweis abschliesst.» Zudem könnten erfolgreiche Absolventen in einem Zusatzjahr die jeweils andere Fachrichtung auch noch erlernen, was zu über 90 Prozent genutzt werde, ergänzt der BodenSchweiz-Direktor.

Weiterbildungsmöglichkeiten

Der Verband bietet auch eine ganze Palette an Weiterbildungsmöglichkeiten. Daniel Heusser: «Die klassischen Weiterbildungen sind jene zum Chefbodenleger und anschliessend die höchste Prüfung zum eidg. dipl. Bodenlegermeister. Daneben gibt es unzählige Seminare zu den verschiedensten Themen wie Parkettverlegen, Spannteppichkurse, Klebstofftechnik, Hohlkehlen, Nasszellen und viele andere mehr.»



Schweizer Meister Michael Heid (rechts) gilt als einer der versiertesten Bodenleger des Landes.



BodenSchweiz
SolSuisse
PavimentiSvizzeri
Verband Bodenbelagfachgeschäfte
Associazione dei commercianti specializzati in rivestimenti di soli
Associazione commercianti specializzati in rivestimenti per pavimenti

DER VERBAND

«Wir sind bodenlos bodenständig»: BodenSchweiz ist der führende Verband der schweizerischen Fachgeschäfte für Linoleum, Spezialbodenbeläge, Teppiche und Parkett. BodenSchweiz erbringt spezifische Dienstleistungen für die gesamte Bodenbelagsbranche, wahrt und fördert die fachlichen, wirtschaftlichen und ideellen Interessen seiner Mitglieder sowie das Ansehen des Berufsstandes.

LINK

www.bodenschweiz.ch

«FÄHIGE SCHULABSOLVENTEN FINDEN JEDERZEIT EINEN AUSBILDUNGSPLATZ.»

Lehrstellen schwierig zu besetzen

Nach wie vor hat die Bodenbelagsbranche Mühe, genügend Auszubildende zu finden. Da der Beruf des Bodenlegers leider noch immer über kein besonders gutes Image verfüge, sei es sehr schwierig, die offenen Lehrstellen mit guten Schulabgängern zu besetzen, sagt Daniel Heusser. Im Klartext: «Fähige Schulabgänger finden bei Bodenbelagsfachgeschäften jederzeit einen Ausbildungs-

platz.» Des Weiteren bietet die Bodenbelagsbranche auch eine Ausbildung im Detailhandel an. Sie richtet sich an diejenigen Schulabgänger, welche nicht in der Verlegung, sondern ausschliesslich in der Beratung und im Verkauf von Bodenbelägen tätig sein möchten.

Gesundheitsschutz: Branchenweite Lösung

Grundsätzlich gehören Bodenleger aus Sicht der SUVA zu den Berufsgruppen mit besonderer gesundheitlicher Gefährdung; entsprechend hat die Eidg. Koordinationskommission

für Arbeitssicherheit (EKAS) obligatorische Richtlinien erlassen. Zur Abdeckung dieser Risiken unterhält BodenSchweiz für die gesamte Branche (Bodenleger und Lieferanten) eine eigene ASA-Branchenlösung. Diese umfasst alle relevanten Kapitel aus dem Bereich der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes, einschliesslich Freizeitsicherheit und Krankheiten. «Praktisch alle Mitglieder von BodenSchweiz sind dieser ASA-Branchenlösung angeschlossen. In regelmässigen Kursen werden diese Personen auf ganz bestimmte Gefahren und Risiken innerhalb der Bodenbelagsbranche sensibilisiert, zum Beispiel im sicheren Umgang mit Kreissägen oder in der bestimmungsgemässen Verwendung von Knieschonern, d.h. alles rund um den berufsspezifischen Gesundheitsschutz der Bodenleger», präzisiert Heusser.

Bodenbelagsbranche bereits zum zweiten Mal seit Bestehen dieser ASA-Branchenlösung die Prämien senken, was wiederum jedem einzelnen Geschäft zugutekommen wird.

Sauber gearbeitet von A bis Z

Bereits zum zweiten Mal ist 2010 die Schweizer Meisterschaft im Bodenlegen ausgetragen worden. Mit welchen Fähigkeiten der aktuelle Schweizer Meister Michael Heid an der Swissbau in Basel die Konkurrenz ausgestochen habe, wollte die sgz vom Veranstalter wissen. «Michael Heid hat im wahrsten Sinne des Wortes eine perfekte Arbeit abgeliefert. Dabei wurde nicht nur die Arbeit am Ende bewertet, sondern auch jeder einzelne Teilschritt dazu, also auch die Untergrundbehandlung, die Technik des Verleimens, die Verschnitte und letztlich natürlich auch die Effizienz beim Arbeiten. Michael Heid war so gut, dass er am Ende sogar noch seinen Arbeitsplatz reinigen und den Parkett mit einer Wachs-Erstbehandlung pflegen konnte.»

«SCHWEIZER BODENLEGER LIEFERN SEHR EXAKTE UND SERIÖSE ARBEIT.»

Schweiz stellt auch den Vize-Europameister

Obwohl es keines Beweises über die Leistungsfähigkeit der Schweizer Bodenleger mehr bedarf, sei erwähnt, dass ein Verlegeteam von BodenSchweiz 2009 in Hannover zum Vize-Europameister der Bodenleger gekürt worden ist. «Die Schweizer Bodenleger zeichnen sich immer wieder durch eine sehr exakte und seriöse Arbeitsweise aus», so Daniel Heusser. «Aber auch der Teamgeist war ausgezeichnet, was in der Summe zu diesem guten Erfolg geführt hat.»

Peter Stöferle

Romano Bigi, Präsident BodenSchweiz

«Der Gang zum Fachmann lohnt sich»

sgz: Herr Bigi, welches sind die aktuellen Trends für Bodenbeläge? Lösen zum Beispiel Klick-Parkett und Laminat-Beläge fest verleimte Produkte gänzlich ab?

■ **Romano Bigi:** Aktuell werden Landhausdielen in Eiche in diversen Farbtönen bevorzugt und verlegt. Verleimte Produkte werden ihre Berechtigung beibehalten, da schwimmend verlegte Produkte – im sogenannten Klicksystem – Nachteile aufweisen in Bezug auf Raumschall und bei Unterböden mit Bodenheizungen. Auch bei Oberflächensanierungen von Parkettbelägen haben fest verleimte Produkte Vorteile.

Apropos Parkett: Wie lautet die Haltung von BodenSchweiz gegenüber der Verwendung von zertifizierten Hölzern?

■ Natürlich ist der Fachhandel für zertifizierte Hölzer. Interessant ist jedoch, dass der Konsument beim Parkettboden nicht gross nach FSC-zertifizierten Hölzern fragt. Wahrscheinlich, weil zurzeit viel Eiche verwendet wird. Hier ist ja die europäische PEFC-Zertifizierung massgebend und der Konsument geht davon aus, dass das Holz zertifiziert ist. Leider gelangen aber vermehrt Parkettböden aus China mit nach Asien importiertem europäischem Holz zu uns. Hier müsste öfters die Frage gestellt werden, ob es diese «Hin- und Herverlagerung» braucht, nur um auf diese Weise die Produktionskosten zu senken. Die Transportkosten sind hier eindeutig zu tief.



«Unsere gut ausgebildeten Fachleute können den Kunden den passenden Boden anbieten», sagt Romano Bigi, Präsident BodenSchweiz.

Auch werden seit einigen Jahren – vor allem für den Aussenbereich – zunehmend Hölzer mit Kunststoffen vermischt. Ist das die Zukunft?

■ Ich glaube nicht, da gute Produkte zurzeit gleich viel kosten wie Holzböden. Der Konsument wird sich für Holz entscheiden.

Und was ist mit den Spannteppichen? Werden Teppiche in grossen Räumen überhaupt noch mit Leisten von Wand zu Wand gespannt?

■ Leider zu wenig – und dies trotz des wunderbaren, angenehmen Trittkomforts und der längeren Lebensdauer, da der Teppich beim darüber gehen nachgibt, weil er nicht fest mit dem Unterboden verleimt wird. Ob es zu einer Nachfragezunahme kom-

men wird, muss die Zukunft weisen. Die Frage lautet in diesem Fall, ob der Konsument wieder langlebige Produkte kaufen und verlegen lassen will. Ich hoffe, dass wir dann noch auf die entsprechenden Fachleute zählen können. So arbeitet in unserer Firma gerade noch ein Bodenleger von 20, der die Technik des Spanns beherrscht.

«Do it yourself» ist auch in der Schweiz zum Trend geworden. Weshalb lohnt sich der Gang zum Fachmann trotzdem?

■ Der Gang zum Fachmann lohnt sich vor allem aus zwei wichtigen Gründen. Einerseits wegen der Garantie: Der Bodenleger ist verpflichtet, für Produkt und Arbeit beispielweise nach SIA zwei Jahre für offene Mängel und fünf Jahre für verdeckte Mängel zu haften. Bei einem Mangel ist er verpflichtet, die Ursache zu eruieren und den Mangel zu beheben. Beim Kauf in sogenannten «Do it yourself»-Geschäften gilt jedoch der Fahrnisverkauf, das bedeutet höchstens ein Jahr Garantie für das Material. Falls etwas mit dem Produkt nicht in Ordnung ist, muss sich letztlich der Käufer um die Angelegenheit kümmern.

Andererseits macht auch das Fachwissen den Gang zum Fachmann lohnenswert: Die Fachgeschäfte verfügen mit ihren gut ausgebildeten Fachleuten über ein immenses Know-how und können für jeden Wunsch den besten Boden anbieten. Interview: ps



«Der Beruf des Bodenlegers hat ein besseres Image verdient», Daniel Heusser, Geschäftsführer BodenSchweiz.

Bemühungen tragen Früchte

Diese Bemühungen tragen auch Früchte, denn die SUVA wird voraussichtlich ab dem Jahr 2011 für die

EIN BERUF IM WANDEL DER JAHRZEHNTE

Noch in diesem Jahrzehnt kann der Verband BodenSchweiz sein 100-jähriges Bestehen feiern. Während diesem knappen Jahrhundert hat sich das Berufsbild des Bodenlegers entscheidend verändert. BodenSchweiz wurde ursprünglich 1917 als Verband für den Linoleumbereich gegründet. In den folgenden Jahrzehnten hielt auch der Spannteppich in der Bodenbelagsbranche Einzug und seit den 1970er-Jahren beschäftigen sich die Bodenleger zunehmend mit dem Parkettbereich, bis in den 1990er-Jahren noch der Laminatbereich dazu kam. «Es hat sich in diesen bald 100 Jahren vor allem im Bereich der Materialien vieles getan. Heute muss ein Bodenleger in der Lage sein, alle Materialien – also Textil- und Kunststoffbeläge sowie Holz und Kork – zu verarbeiten und zu verlegen», hält BodenSchweiz-Direktor Heusser fest. ps

TRIBÜNE

Alte Tugenden bleiben aktuell

In nationalen Debatten schneidet die Schweizer Staats- und Wirtschaftsführung des Öfteren nicht zufriedenstellend ab. Egal, ob dies nun als Nörgelei oder berechtigte Kritik beurteilt wird, international betrachtet sind wir ein Vorbild – was Neid und Begehrlichkeiten weckt.

Der Euro fällt und fällt – eine Stabilisierung, geschweige eine nachhaltige Erholung, sind spekulative Vorstellungen. Die Haushaltsdefizite und Staatsverschuldungen der EU-Länder steigen seit Jahren massiv an – von nachhaltiger Genesung kann nur geträumt werden, betrieben wird oberflächliche Kosmetik anstatt tiefgreifende Reinigung. Bestehende Steuerpflichten werden in der EU ausgeweitet und erhöht – Arbeitswille und Leistungsbereitschaft verkommen in der Folge zu nostalgischen Fremdwörtern. Die Erkenntnis aus diesen Entwicklungen ist einfach: Die grosse Mehrheit der europäischen Mitgliedstaaten befindet sich seit längerer Zeit auf hoher See, mit stürmischem Wellengang und unruhigen Bedingungen. Man hofft darauf, in absehbarer Zeit wieder ruhigere und sichere Gewässer zu erreichen – was nicht der Fall sein wird. Gerade gegensätzlich verläuft die Entwicklung in der Schweiz. Anstatt Bestrebungen in unbekannte, bezüglich Folgen nicht absehbare Gebiete zu wagen, wird eine Konzentration auf Bewährtes angestrebt. Die Schweiz entwickelt sich zu einer Insel mit einem Leuchtturm, dessen internationale Strahlkraft für die bürgerlichen Tugenden steht.

■ **Fleiss:** Die Personenfreizügigkeit hat hervorgebracht, was eigentlich schon lange bekannt war: Das Arbeitsklima in der Schweiz ist attraktiv, was sich unter anderem in der niedrigen Arbeitslosigkeit niederschlägt und auch für die ausländischen Zuwanderer und Pendler reizvoll ist. Wer arbeiten will, der findet in der Schweiz hervorragende Rahmenbedingungen.



Peter Schütz, Unternehmer und Präsident Thurgauer Gewerbeverband, über die Stärken der Schweiz

Insbesondere werden Arbeitswille und Eigenverantwortung immer noch hoch geschätzt. Gerade KMU, die Trägerschaft der Schweizer Wirtschaftsleistung und Anbieter von hochqualifizierten Arbeitsplätzen, schätzen diese Tugenden ausserordentlich. Auch deshalb ist die KMU-Wirtschaft ohne grössere Bremsschrauben durch die Wirtschaftskrise gekommen und viele Betriebe profitieren von der konjunkturellen Besserung. Auszuweiten gilt es diese Tugend insbesondere auf unsere Sozialwerke, ansonsten werden die zukünftigen Generationen dieses Sicherheitsnetz nicht mehr vorfinden.

■ **Sparsamkeit:** Womit viele europäische Länder enorm zu kämpfen haben, ist für die Schweiz auch ein Thema – aber in einem anderen Ausmass: die Staatsverschuldung. Nach den finanzpolitischen Verfehlungen der 90er-Jahre ist der Bund wieder auf den Pfad der Wirtschaftlichkeit zurückgekehrt. Die Schuldenbremse kanns richten. Dank dem häuslichen Umgang mit Finanzmitteln auf Stufe Bund, Kantone und Gemeinden

bleibt Raum für nachhaltige Investitionen und tiefe Steuerpflichten. Davon profitiert wiederum die Wirtschaft. Weil zusätzlich die KMU und Privathaushalte effektiv mit ihren Mitteln umgehen, haben wir ungebremst hohe Investitionen und einen anhaltend förderlichen Konsum. Zusammen mit dem sich entwickelnden Umweltbewusstsein, exemplarisch dafür ist unser Recycling, zollen wir unserer Umwelt Respekt. Sehr wünschenswert ist es, wenn auch im Bereich der Gesundheitsversorgung diese Tugend bald ihren Ausdruck findet. Nur mit «weniger ist mehr» können wir unser hohes Niveau zukünftig halten.

■ **Disziplin:** Bildung geniesst in der Schweiz einen hohen Stellenwert. Nur so war und ist es uns möglich, mit den uns gewährten Unabhängigkeiten und Freiheiten gewissenhaft umzugehen. Wer etwas bewegen will, wird unternehmerisch tätig oder beteiligt sich am Milizsystem, welches viele unserer Institutionen und Systeme prägt. Lernbereitschaft gepaart mit Bescheidenheit sind urschweizerische Tugenden, die in der politischen und gesellschaftlichen Stabilität ihren Ausdruck finden. Ohne das nötige Durchhaltevermögen werden wir aber den Anschluss an die sich stark verändernde Umwelt nicht halten können. Das Rad braucht nicht neu erfunden zu werden, ausreichend sind der Wille zur Veränderung und kontinuierliche Innovation.

Eines ist klar: Die Schweiz und ihre Bevölkerung sind ein Bollwerk der Freiheit. Dieser «Luxus» bringt viel Angriffsfläche mit sich – gerade in herausfordernden Zeiten. Stehen wir ein für unsere Grundwerte und Systeme – es lohnt sich. Egal, ob in Politik oder Wirtschaft: Es gilt, unsere Grundsätze zu verteidigen und die Rahmenbedingungen daran anzupassen. Wer sich heutzutage nicht selbstständig den Veränderungen stellt, der wird «gleich»gemacht.

URTEIL DER WOCHE

Polizist als Freiwild?

«Ein Tschugger muss auch einstecken können»: So liest sich ein Urteil aus dem Kanton Zürich nach einem Angriff auf einen Polizisten. Ein heute 28-jähriger Sozialpädagoge hatte im Sommer 2009 an der Zürcher Langstrasse mit Kollegen ausgiebig gebechert. Die zwei Begleiter des Betreters von kriminellen Jugendlichen wurden später von der Polizei kontrolliert – worauf dieser ausrastete. Er beschimpfte und bedrohte den Ordnungshüter. Bei der Festnahme des Randalierers wurde ein Polizist verletzt. – Nun wurde der Sozialhelfer wegen Gewalt und Drohung gegen Beamte, Hinderung einer Amtshandlung sowie Körperverletzung angeklagt – und prompt weitgehend freigesprochen. Die Hinderung einer Amtshandlung blieb unbestritten. Der Zürcher Einzelrichter ging jedoch davon aus, dass die Drohungen des Angeklagten... «zu wenig intensiv» ausgefallen seien und dass sich der Polizist theoretisch auch selber verletzt haben könnte. – «Müssen wir uns im Dienst eigentlich alles gefallen lassen?», fragt stellvertretend für seinen Berufsstand Heinz Buttauer, Präsident des Verbandes Schweizerischer Polizeibeamter. Der Frage ist nichts anzufügen. Auf die Antwort Hohen Gerichts allerdings wäre man gespannt. *En*

ECHO DER WOCHE

Schreibt das EVD das Gewerbe ab?

Die Unberechenbarkeit des EVD von Bundesrätin Doris Leuthard lässt uns Gewerbler links liegen. Weder bei der Erarbeitung von Begleitmassnahmen für einen allfälligen Agrarfreihandel, noch bei der Erarbeitung einer Qualitätspolitik, noch bei der jüngsten Mehlzollentscheidung wollte das EVD die Brotgetreideverarbeiter dabei haben. Das ist kein Demokratieverständnis! Vor dem Bäcker- und Konditorenmeisterverband (SBKV) sagte Leuthard aber jüngst: «Schweizer Rohstoffe sind für Sie genauso wichtig wie für die gesamte Ernährungswirtschaft.» Und: «Die natürlichen Ressourcen werden immer knapper.» Konsequenz: Inländische Rohstoffproduzenten und Verarbeiter, meist Gewerbebetriebe, dürfen sicher nicht geschwächt werden.

Aber: Der Bundesrat hat im Frühling das bisherige System zur Verbilligung von Schweizer Rohstoffen für den Export massiv abgebaut und damit die inländische Wertschöpfungskette Getreide geschwächt. Nun schwächte das EVD durch seinen Mehlzollentscheid die Branche noch mehr. Die Absicht, die vorgängig ausgehöhlten Branchen schliesslich noch in ein Freihandelsrennen schicken zu wollen – wie Sprinter mit vorgängig gebrochenen Knochen –, ist grotesk. Worte und Taten klaffen weit auseinander.

Leuthard von dem SBKV weiter: «Der Bundesrat hat die offensive Strategie gewählt, damit... man sich vorbereiten kann. Das Ganze ist eher eine Frage des Timings. Besser ist eine Entwicklung parallel zum Fortschritt der Doha-Runde.» Hier schreiben die Widersprüche von Worten und Taten geradezu:

■ Der Müllerverband hat mehrmals gemahnt, dass das Timing der Ankündigung im Frühling und die Inkraftsetzung nach der Ernte sein müsse, sofern die Ernte witterungsbedingt überhaupt gut ausfällt. Das EVD hat das im Januar als nachvollziehbar bestätigt – aber jetzt das schlechtestmögliche Timing verfügt.

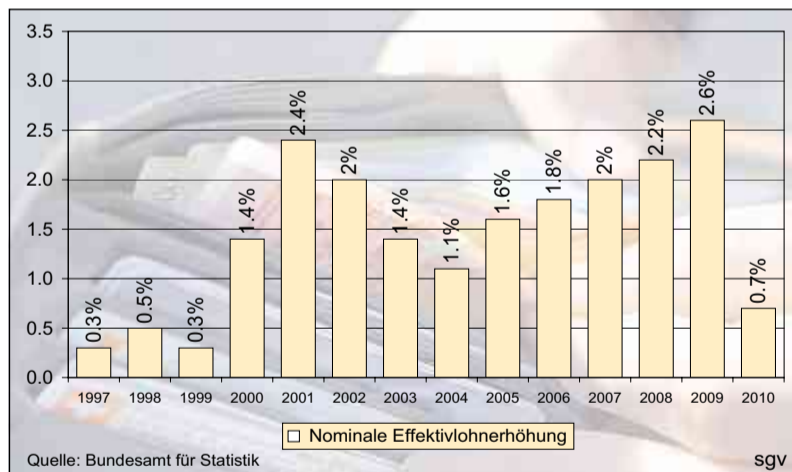
■ Und die versprochene Vorbereitungszeit? Weder Aussaat noch Lagerhaltung können innert 36 Stunden vorbereitet werden.

■ Und die Parallelität zu Doha? – Keine Spur! Der Vertrauensverlust in die Worte der Verwaltung ist begründet. Das Gewerbe der Wertschöpfungskette Getreide hat aber ein Recht, respektiert zu werden. *Hermann Dür, Müller und Ökonom, Burgdorf*

ZAHLEN DER WOCHE

Lohnwachstum trotz Krise

Die unterzeichnenden Sozialpartner der wichtigsten Gesamtarbeitsverträge (GAV) haben für 2010 eine nominale Effektivlohnerhöhung um 0,7 Prozent beschlossen. Im sekundären Sektor betrug die Effektivlohnerhöhung 0,4 Prozent, im tertiären Sektor 1 Prozent. Die Sozialpartner haben im Rahmen von 57 GAV Effektivlohnverhandlungen geführt. Von den Lohnverhandlungen waren insgesamt 935 100 Personen betroffen.



Die gesamthafte Erhöhung der GAV-Löhne von 0,7 Prozent gliedert sich auf in 0,3 Prozent generelle und 0,4 Prozent individuelle Erhöhungen. Somit wurden 46 Prozent der für Lohnerhöhungen bestimmten Lohnsumme gleichmässig an die betroffenen Arbeitnehmenden verteilt. Während die individuellen Erhöhungen im Jahr 2009 28 Prozent der für Lohnerhöhungen bestimmten Lohnsumme bildeten, machen sie im Jahr 2010 zum ersten Mal seit 1999 über die Hälfte (56%) aus. Im sekundären Sektor machten die generellen Lohnerhöhungen 97 Prozent und im tertiären Sektor 29 Prozent aus. Die in den wichtigsten GAV festgelegten Mindestlöhne wurden 2010 durchschnittlich um 0,7 Prozent angehoben.

Die im Vergleich zu den Vorjahren moderaten Lohnanpassungen sind eine Folge der Finanzkrise von 2008 und der Verlangsamung der Wirtschaftstätigkeit im Jahr 2009. Wird die erwartete Teuerung für das Jahr 2010 (+ 1,1%) berücksichtigt, dürften die gesamtarbeitsvertraglichen Reallöhne in diesem Jahr geringfügig sinken.

ANZEIGE

SIU/IFCAM
Schweizerisches Institut für Unternehmerschulung

Die branchenneutralen und berufsbegleitenden **Management-Weiterbildungen** für Unternehmer/innen, Führungskräfte und angehende Kaderleute in KMU

Unternehmerschulungskurse
Informationsabende: 17. bis 31. August 2010
Kursstarts: ab 23. Oktober 2010

Lehrgang für KMU Geschäftsfrauen
Informationsabende: 1. September 2010 (Bern);
2. September 2010 (Sulthurn); 27. Oktober 2010 (Zürich)
Kursstarts: 18. Oktober 2010 (Bern), 10. Januar 2011 (Zürich)

Dipl. Geschäftsführer/in KMU SIU
Informationsabende: 13. und 14. September 2010
Kursstarts: Mitte November 2010

Neu: Dipl. Rechtsassistent/in HF
Informationsabende: 23. August bis 2. September 2010
Kursstarts: Oktober 2010

Eidg. dipl. Betriebswirtschafter/in des Gewerbes
Informationsabende: Januar und Februar 2011
Kursstarts: Mai 2011

Weitere Informationen: Schweizerisches Institut für Unternehmerschulung im Gewerbe, Bern
Telefon 031 388 51 51, gewerbe-be@siu.ch

www.siu.ch

Bilden • Essen • Schlafen
Im SPV Bildungszentrum, Ihrem nächsten Seminarort

Direkt an der Autobahnausfahrt Dagmersellen (A2)

22 Einzelzimmer mit Dusche • WC • TV
13 Doppelzimmer mit Lavabo und Etagedusche
4 Seminarräume
1 Multifunktionsraum 280 m²

SPV Betriebs AG
Keramikweg 3 • 6252 Dagmersellen
Telefon: 062 748 42 52 • Fax: 062 748 42 50
www.plattenverband.ch • info@plattenverband.ch