SCHWEIZERISCHE Gewerbezeitung
9. FEBRUAR 2018
DIE ZEITUNG FÜR KMU

Regionalbund

standpunkt
DER WIRTSCHAFT

AZA 4410 Liestal
Standpunkt-Ausgabe Nr. 458 – 21. Jahrgang

DIE MEINUNG



Von Christoph Buser, Landrat, Direktor Wirtschaftskammer Baselland.

Der Standpunkt legt weiter zu

Mit dem Standpunkt der Wirtschaft weiss man, was man hat. Der regionale «Baselbieter Bund» der Schweizerischen Gewerbezeitung ist die verbandseigene Wirtschaftszeitung der Wirtschaftskammer Baselland. Der Standpunkt gibt nicht vor, «objektiv» zu berichten, er informiert über die regionale Wirtschaft und Politik aus dem Blickwinkel der KMU. Doch der Standpunkt beschreibt Sachverhalte stets wahrheitsgetreu. Jemandem ein Statement zuzuweisen, das er nicht gemacht hat, ist für unsere Autoren ein «No-Go».
Dieser eigentlich selbstverständliche journalistische Grundsatz gilt offensichtlich nicht mehr für alle Zeitungen, wie unsere Aufarbeitung der jüngsten Artikel der «Basler Zeitung» (BaZ) im Zusammenhang mit der Mitgliedschaft des Kantonsspitals Baselland bei der Wirtschaftskammer und über unsere verbandseigene Familienausgleichskasse Gefak aufzeigt (Seiten 4–5).

Umso mehr freut es mich zu sehen, wie die Auflage des Standpunkts Jahr für Jahr steigt und mit über 28 000 Exemplaren in der Zwischenzeit grösser ist als jene der «Basellandschaftlichen Zeitung» (bz) mit rund 25 000 Exemplaren. Und umso mehr freuen mich auch die vielen positiven Lesereaktionen, die uns fast täglich erreichen. Unsere steigende Leserzahl ist übrigens ein guter Grund, hier im Standpunkt zu inserieren. Im Gegensatz zu BaZ und bz drucken wir aber keine Inserate von Gewerbebetrieben aus dem grenznahen Ausland ab (Seite 7). Wir wollen nicht den Einkaufstourismus zusätzlich ankurbeln. Auch dies ist unser Standpunkt.

Wenn Sie diese Zeitung zum ersten Mal in der Hand halten, dann liegt dies möglicherweise daran, dass diese Ausgabe als Grossauflage auch an die Baselbieter Hauseigentümerinnen und Hauseigentümer versendet wurde. Auch Sie können die Baselbieter Wirtschaftszeitung kostenlos abonnieren. Zögern Sie nicht, sich via E-Mail zu melden (standpunkt@kmu.org) oder uns anzurufen (061 927 64 64).

HEUTE IM STANDPUNKT

ZEITUNGSAUFLAGE 6
Standpunkt steigert seine Auflage von 22 000 auf 28 000 Exemplare.

LEHRBETRIEBSVERBUND 9
Die Lernenden bereiten sich in Arzo auf die Abschlussprüfungen vor.

INNOVATIONSWETTBEWERB – Für die vierte Auflage der Swiss Innovation Challenge sind noch einige Plätze frei – ein Engagement, das sich lohnt, sagt Bundesrat Johann Schneider-Ammann.

«Unternehmertum ist wieder «in»»

Wenn man mit Bundesrat **Johann Schneider-Ammann** über das Thema Innovationen spricht, spürt man: Im Volkswirtschaftsminister schlägt ein Unternehmerherz. Er würde eine Teilnahme an der Swiss Innovation Challenge, welche am kommenden 15. März beginnt, «auf jeden Fall» empfehlen, sagt der ehemalige VRP der Ammann Group und e. Präsident der Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (Swissmem) im Interview mit dem Standpunkt der Wirtschaft.
Er habe sich 2015 sehr gefreut, am Tag der Wirtschaft den Siegespreis an **Michel Manz** von der Firma «Apex Sports LLC», dem Gewinner der ersten Swiss Innovation Challenge, überreichen zu können, erinnert sich der Vorsteher des Volkswirtschaftsdepartements. Dies sei damals besonders wichtig gewesen. Denn nach dem Entscheid der Schweizerischen Nationalbank vom 15. Januar 2015, den Mindestkurs gegenüber dem Euro nicht mehr zu stützen, sei die Wirtschaft besonders gefordert gewesen. Die Unternehmen mussten den entstandenen Wechselkursnachteil mit Spitzenprodukten wettmachen. «Da kam dieser Preis gerade richtig, um zu unterstreichen, dass Innovation eigentlich die einzige wahre Chance ist, sich international zu behaupten», sagt Johann Schneider-Ammann.



Im Herzen Unternehmer: Bundesrat Johann Schneider-Ammann setzt sich für die Innovationsförderung ein. FOTO PLUESS

Vorausdenken und sich messen

Innovativ denken heisse vor allem vorausdenken und sich an anderen messen. Das sei heute wieder viel gefragter als früher. «Als ich noch jung war, war Unternehmertum schon fast verpönt», sagt Johann Schneider-Ammann. Inzwischen aber sei Unternehmertum wieder «in». Und dies nicht nur, um reich zu werden – was natürlich auch ein Antrieb sei –, «sondern vor allem, um seine Kreativität ausleben zu können, um etwas zu erschaffen».

Wettbewerbsfähigkeit fördern

«Wir wollen besser sein als die anderen – mit Produkten, die ihren Preis wert sind. Denn billiger als die weltweite Konkurrenz können wir auf dem vergleichsweise teuren Standort Schweiz nicht sein», gibt der Bundesrat zu bedenken. Umso wichtiger sei eine rege Innovationstätigkeit.

«Optimale Ergänzung»

Vor diesem Hintergrund bezeichnet Bundesrat Johann Schneider-Ammann private Initiativen wie die Swiss Innovation Challenge als «optimale Ergänzung» zu Innovationsprojekten des Bundes wie beispielsweise Innosuisse.

Als grosse Herausforderung bezeichnet der Volkswirtschaftsminister die Frage der Finanzierung für Jungunternehmen. «Aber das ist ein Problem, das nicht der Staat zum Beispiel mit einem Fonds lösen kann oder soll. Unternehmensfinanzierung ist eine Sache der Privaten», macht Schneider-Ammann deutlich. Deshalb helfe er als Schirmherr mit, die Swiss Entrepreneurs Foundation zu lancieren. *Daniel Schindler*

SEITEN 2–3

MEDIEN – Bei ihrer Berichterstattung zur Mitgliedschaft des KSBL bei der Wirtschaftskammer nimmt es die «Basler Zeitung» nicht so genau.

Übers Ziel hinausgeschossen

«Diese Aussage habe ich so nicht gemacht und auch nicht autorisiert», sagt **Thomas Gächter,** ein landesweit angesehener Uni-Professor und Spezialist für Sozialversicherungen im Standpunkt-Interview. Gemeint ist sein vermeintliches Statement in der «Basler Zeitung» (BaZ), wonach die Verbände (und explizit auch die Wirtschaftskammer) mit dem Geld der verbandseigenen Familienausgleichskassen Wahlkämpfe finanzieren würden. Dies sei die These des Journalisten, aber sicher nicht eine Aussage, die von ihm stamme, betont Thomas Gächter.
Die BaZ hatte überdies behauptet, das Kantonsspital Baselland (KSBL) könnte Geld sparen, indem es aus der Wirtschaftskammer – und damit aus der Gefak – austreten und stattdessen der Handelskammer beider Basel beitreten würde.

KSBL-Austritt kein Thema

Das sei nicht so einfach, erklärt Gächter. «Die Familienausgleichskasse der Handelskammer müsste – sollte sie einen Satz unter dem Baselbieter Durchschnittssatz anbieten – den Differenzbetrag in den Kanton Baselland überweisen.» Finanziell tragen müsste diese Differenz auch die bisherigen Mitglieder der Handelskammer.
Doch anders als die BaZ behauptete, ist ein Austritt des KSBL aus der Wirtschaftskammer ohnehin kein Thema. Dies hat KSBL-CEO **Jürg Aebi** gegenüber der «Basellandschaftlichen Zeitung» (bz) deutlich gemacht.
Für Wirtschaftskammerpräsident **Andreas Schneider** ist der mediale Angriff auf die von den Arbeitgebern alimentierte Gefak unverständlich. Dieser basiere auf irgendwelchen Verschwörungstheorien «und ist völlig ungerechtfertigt.» *Daniel Schindler*

SEITEN 4–5

ANZEIGE

Wo KMUs keine kleinere und mittlere Unbekannte sind.

BAUMANN & CIE
BANQUIERS
Individuell. Unkonventionell.
Basel 061 279 41 41
Zürich 044 563 64 65
Olten 062 287 41 41
www.baumann-banquiers.ch

SWISS INNOVATION CHALLENGE GEHT INS VIERTE JAHR – «Die Swiss Innovation Challenge kam 2015 gerade richtig, um zu unterstreichen, dass Innovation die einzige wahre Chance ist, um sich international zu behaupten», sagt Bundesrat Johann Schneider-Ammann.

«Sie müssen zu den schnellsten gehören»



Empfiehlt innovativen Unternehmen die Teilnahme an der Swiss Innovation Challenge: Bundesrat Johann Schneider-Ammann (hier am Tag der Wirtschaft 2015). FOTO ARCHIV

Standpunkt: *Herr Bundesrat, Sie sagten einmal, «Innovation ist und bleibt der Schlüssel für Wettbewerbsfähigkeit». Warum ist das so?*

■ **Bundesrat Johann Schneider-Ammann:** Innovativ denken heisst vor allem vorausdenken und sich an anderen messen. Das bringt uns Wettbewerbsfähigkeit: Wir wollen besser sein als die anderen – mit Produkten, die ihren Preis wert sind. Denn billiger als die weltweite Konkurrenz können wir auf dem vergleichsweise teuren Standort Schweiz nicht sein. Eine gute Idee ist für mich also noch keine Innovation – sie wird es erst, wenn sie sich auch auf dem Markt bewährt hat.

Welche Innovation hat Sie in letzter Zeit am meisten beeindruckt?

■ Da gibt es viele … Aber am meisten Freude bereiten mir die vielen jungen Leute, die mit neuen Ideen die Märkte durchwirbeln wollen. Als ich noch jung war, war Unternehmertum schon fast verpönt. Inzwischen ist es wieder «in», und zwar nicht nur, um reich zu werden – was natürlich auch ein Antrieb ist. Sondern vor allem, um seine Kreativität ausleben zu können, um etwas zu erschaffen.

Wie wichtig sind Unterstützungsprogramme wie die Swiss Innovation Challenge für die Schweizer Wirtschaft und warum?

■ Alle Unterstützungsprogramme, die die Unternehmer und Start-ups herausfordern und unterstützen, sind wichtig und willkommen. Sie helfen auch, die breite Öffentlichkeit daran zu erinnern, worauf es letztendlich in der Schweizer Wirtschaft ankommt: besser und erfinderischer zu sein als die Konkurrenz. Damit sichern wir unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit – und auch in Zukunft unsere Jobs. Das gilt erst recht in der Ära der Digitalisierung, die fast alle Wertschöpfungsketten auf den Kopf stellt.

«ICH BIN IMMER WIEDER ÜBERRASCHT, WIE VIELSEITIG INNOVATION EIGENTLICH IST.»

Der Bund fördert über die Innosuisse selber Innovationen. Wie sind hier die Erfahrungen?

■ Ich bin immer wieder überrascht, wie vielseitig Innovation eigentlich ist. Beispiel Licht: In Basel gibt es ein Start-up-Unternehmen – iart – das zusammen mit der Fachhochschule Nordwestschweiz mit neuen Möglichkeiten der Lichtgestaltung dank OLED experimentiert. Die Schweizer Innovationsagentur Innosuisse – die frühere KTI – hilft dabei, die nötige angewandte Forschung auf die Beine zu stellen. Ein weiteres Beispiel liefert Allthings Technologies. Dieses Start-up – auch aus Basel – unterstützt das Management von Liegenschaften dank neuer Smartphone-Apps. Sie verbessert so nicht nur die Führung von technischen Installationen wie Heizungen oder Beleuchtung, sondern auch die Kommunikation zwischen Mietern und Liegenschaftsverwaltung. Auch hier hat Innosuisse ihren Beitrag geleistet, um die Startidee erfolgreich zu entwickeln.

Inwiefern unterscheiden sich private Initiativen – wie die von der Wirtschaftskammer Baselland, der BLKB und der FHNW lancierte Swiss Innovation Challenge – von staatlichen Unterstützungsprogrammen?

■ Ich würde sagen: Mit der Innosuisse bietet der Staat den Start-ups Unterstützung in Form von Coachings, Mentoring und stärkt so die Zusammenarbeit zwischen Forschung und Wirtschaft. Es fliesst kein Geld zu den Unternehmen, und es gibt keine Wettbewerbe und Preisgelder. Zudem sind wir natürlich auf das ganze Land orientiert und nicht nur an eine Region gebunden. Private Initiativen können auf dieser Basis aufbauen und exzellente Projekte auszeichnen, sie sichtbarer machen. Das ist eine optimale Ergänzung. Denn wir wollen auf keinen Fall eine interventionistische staatliche Industriepolitik.

Was fehlt der Schweizer Innovationsszene aus Ihrer Sicht, um noch erfolgreicher zu werden?

■ Die Frage der Finanzierung der Jungunternehmen bleibt ein wunder Punkt. Aber das ist ein Problem, das nicht der Staat zum Beispiel mit einem Fonds lösen kann oder soll. Unternehmensfinanzierung ist eine Sache der Privaten. Deshalb helfe ich auch als Schirmherr mit, die Swiss Entrepreneurs Foundation zu lancieren. Sie besteht aus zwei Pfeilern: einem privat gespiesenen Fonds, welcher Start-ups über das sogenannte «Death Valley» bringen und erfolgreich machen soll. Solche Gelder stammen derzeit zu fast 90 Prozent aus dem Ausland. Zweitens wird die Stiftung aktiv sein, um die Rahmenbedingungen für Start-ups in der Schweiz zu verbessern.

Wie sollen KMU die Herausforderungen im Wettbewerb innovativ meistern?

■ Sie machen das schon heute hervorragend! Ich war enorm beeindruckt, wie unsere KMU die Frankenstärke gemeistert haben. Wie? In dem sie der Konkurrenz immer eine Nasenlänge voraus sind. Viele international tätige KMU sind in Nischen tätig, in denen sie durch grössere Margen die höheren Produktionskosten der Schweiz kompensieren können. Für exportierende KMU ist es überlebenswichtig, dass sie innovativ sind und qualitativ überdurchschnittliche Produkte herstellen. Zu diesem Zweck bieten sich öffentliche Forschungseinrichtungen als Innovationspartner von KMU, die sich keine eigene Forschung und Entwicklung leisten können, an. Neben direkten Forschungskooperationen stehen den KMU Innosuisse-Projekte, europäische Projekte oder Auftragsforschung von öffentlichen Forschungseinrichtungen zur Verfügung.

«UND SIE MÜSSEN DIE CHANCEN DER DIGITALISIERUNG PACKEN!»

Welchen konkreten Tipp geben Sie den KMU, um auch im internationalen immer härter werdenden Wettbewerb zu bestehen?

■ Sie müssen immer zu den schnellsten gehören. Und sie müssen die Chancen der Digitalisierung packen! Das ist natürlich einfacher gesagt als gemacht. Ich bin aber sehr zuversichtlich, dass wir die heutige Spitzenposition als innovativstes und wettbewerbsfähigstes Land sichern können, wenn wir die Herausforderung Digitalisierung meistern.

Was kann der Bund tun, um für die KMU optimale Rahmenbedingungen zu schaffen, damit diese innovativ sein können?

■ Ich setze mit meinem Departement alles daran, die Rahmenbedingungen für unsere KMU langfristig zu optimieren. Dabei geht es besonders um administrative Entlastung – da macht der Bund leider einen Schritt vorwärts und zwei zurück. Mit der Lancierung von Easygov.swiss, dem Onlineportal für Unternehmen, haben wir aber Ende 2017 einen wichtigen Schritt gemacht. Aber auch die Verbesserung des Marktzugangs sowie die Förderung von Bildung, Forschung und Innovation sind zentrale Aspekte.

Welcher Stellenwert kommt der dualen Berufsbildung in Bezug auf die Innovation zu, und wer ist gefordert?

■ Es sind in erster Linie die Unternehmen, die Marktchancen erkennen und Innovationen vorantreiben. Sie sind es dann auch, die ihre Bedürfnisse nach Reformen, neuen Ausbildungsprofilen, Qualifikationen oder Kompetenzen in die Berufsbildung einbringen. Mit den Organisationen der Arbeitswelt und den Kantonen sorgt der Bund dafür, dass die Bildungspläne entsprechend umgesetzt werden, das heisst arbeits-, kompetenz- und praxisnah. Das hat sich bewährt. Die Innovationsrankings, in denen die Schweiz stets Spitzenpositionen belegt, beweisen es. Die Praxisnähe unseres dualen Bildungssystems ist ein riesiger Vorteil. Das beeindruckt weltweit. Am Treffen mit dem US-Präsidenten Donald Trump am WEF in Davos war das ein zentrales Thema.

Wo stehen wir bei der vom Bund angekündigten digitalen Bildungsoffensive?

■ Die Basis dafür legt der Aktionsplan, den der Bundesrat Mitte 2017 freigegeben hat. Wir sind nun daran, ihn umzusetzen. Der Bund unterstützt zum Beispiel bereits seit Anfang dieses Jahres gezielte Weiterbildungen zur Stärkung von Grundkompetenzen am Arbeitsplatz. Diese Massnahme ist vorerst auf drei Jahre befristet, und wir rechnen mit Bundesbeiträgen von insgesamt etwa 13 Millionen Franken für die Jahre 2018 bis 2020. Im Bereich Berufsbildung hingegen geht es um flexiblere Förderung neuer Berufsbilder und innovativer Projekte oder Integration der Digitalisierung und digitaler Inhalte an den verschiedenen Lernorten. Diese und weitere Themen sollen in den strategischen Leitlinien 2030 konkretisiert werden.

«ES SIND IN ERSTER LINIE DIE UNTERNEHMEN, DIE MARKTCHANCEN ERKENNEN UND INNOVATIONEN VORANTREIBEN.»

Sie selber haben ja 2015 am Tag der Wirtschaft den ersten Preis der Swiss Innovation Challenge an die Apex Sports aus Gelterkinden übergeben können – wie haben Sie diesen Anlass in Erinnerung?

■ Ich habe mich sehr gefreut, diesen Preis der Swiss Innovation Challenge an seinen ersten Gewinner zu übergeben. Das war mir auch besonders wichtig. Am Anfang des gleichen Jahres hatte die SNB den Mindestkurs aufgehoben, und unsere Wirtschaft war besonders gefordert: sie musste ihren Wechselkursnachteil mit Spitzenprodukten wettmachen. Da kam dieser Preis gerade richtig, um zu unterstreichen, dass Innovation eigentlich die einzige wahre Chance ist, sich international zu behaupten.

Würden Sie die Teilnahme an der Swiss Innovation Challenge empfehlen – und falls ja, warum?

■ Auf jeden Fall, und zwar gerade aus dem Grund, den ich gerade nannte: Nur, wenn die Schweizer Wirtschaft weiterhin so innovativ ist, kann sie ihre starke Stellung auf den Weltmärkten behaupten und unsere Arbeitsplätze sichern.

Interview: Daniel Schindler

VOM RAD BIS ZUM IPHONE

Eine nicht ganz vollständige Liste wirklich wichtiger Erfindungen.

Weltbewegende Innovationen



Das Rad wurde zwar längst erfunden, weltbewegende Innovationen sind aber weiter möglich. FOTO ARCHIV

Nicht jede Innovation verändert die Welt derart wie **das Rad** – die Mesopotamier sollen es rund 3000 v. Chr. erfunden haben (wenn auch nicht als Gummipneu) – oder **Bier** (eine Erfindung der Sumerer rund 4000 v. Chr.).
Aber wer weiss, ob im Rahmen der Swiss Innovation Challenge nicht auch die eine oder andere Innovation am Start ist, die das Potenzial hat, die Welt zu bewegen, so wie folgende Erfindungen aus der Menschheitsgeschichte (die Aufzählung ist natürlich alles andere als umfassend):

■ **Das Alphabet.** Um 2000 v. Chr. soll es von Ägyptern/Semiten erfunden und um 1600 v. Chr. von den Phöniziern ergänzt worden sein.
■ **Glace.** Ein Chinese soll Eiscreme im 6. Jahrhundert v. Chr. erfunden haben. Der englische König Karl II. liess es 1672 erstmals in Europa servieren. Eine weltbewegende Innovation. Was würden wir ohne Glace machen?
■ **Buchdruck.** Der Deutsche Johannes Gutenberg (1400–1486) gilt als Erfinder des modernen Buchdrucks – nicht zu verwechseln mit seinem (fast) Namensvetter und späteren Deutschen Plagiatsminister Karl Theodor zu Guttenberg, (kein Drucker, sondern ein Kopierer ganzer Bücher). Bücher waren übrigens die Datenträger, die es vor dem USB-Stick gab.
■ **Fallschirm.** Wer aus dem Flugzeug fällt, hat allerdings mehr von einem Fallschirm als von einem Buch oder einem USB-Stick. Die erste Skizze eines Fallschirms hat Leonardo da Vinci 1483 angefertigt.
■ **Dampfmaschine.** Thomas Newcomen erfand die erste Dampfmaschine 1712. Aber erst James Watt entwickelte 1765 ein Modell mit brauchbarer Effizienz. Merke: «Firstmovers» sind nicht immer die Gewinner.
■ **Radiergummi.** Eine Zufallsentdeckung aus dem Jahr 1770 von Edward Nairne. Statt – wie damals üblich – mit einem Stück Brot zu radieren, hat er aus Versehen zu einem Stück Kautschuk gegriffen. Seither wird das Brot gegessen.
■ **Zündholz.** Zwar nicht das Feuer, aber immerhin das Zündholz, erfanden 1832 John Walker, der Kaliumchlorat verwendete, und 1832 Friedrich Kammerer, der Phosphorköpfe gebrauchte, um ein Feuer zu entfachen. Walker dachte, Feuer müsse allen zugänglich sein – und verzichtete darauf, ein Patent anzumelden. Selber schuld.
■ **Aspirin.** Charles Gerhardt erfand die Wunderpille gegen alles 1853. Ein Segen nach durchzechten Nächten.
■ **Blue-Jeans.** 1872 von Levi Strauss erfunden – von wem sonst?
■ **Glühbirne.** 1879 durch Thomas Alva Edison entwickelt – sicher eine der hellsten Innovationen des 19. Jahrhunderts.
■ **Computer.** 1936: Vannevar Bush, 1941: Konrad Zuse.
■ **Internet.** Die Advanced Research Projects Agency schuf 1969 den Vorläufer des Internets.
■ **PC.** Mit dem Apple II gingen Steven Wozniak und Steve Jobs 1977 an den Start.
■ **Mobile Phone.** Steve Jobs stellte das iPhone 2G am 9. Januar 2007 vor.

Gerade die letzten drei Erfindungen machten den Weg für viele weitere Innovationen frei und haben die Welt massiv verändert. Vielleicht entstammt die nächste grosse Innovation ja einem Swiss-Innovation-Challenge-Projekt? Aber auch wenn dies nicht der Fall sein sollte, so lohnt sich eine Teilnahme am Innovationswettbewerb in jedem Fall. *Daniel Schindler*

SWISS INNOVATION CHALLENGE – Der Wettbewerb strahlt weit über die Region hinaus und verbindet Generationen. Der älteste Teilnehmer war längst im Pensionsalter, der jüngste noch nicht volljährig.

Insgesamt 300 Projekte auf dem Prüfstand



Wirtschaftskammerdirektor Christoph Buser, Dr. Beat Oberlin, Präsident Geschäftsleitung BLKB, und Prof. Dr. Crispino Bergamaschi, Direktionspräsident der FHNW (v.l.), drücken am Tag der Wirtschaft 2014 den Startknopf für die Website der Swiss Challenge. FOTO ARCHIV

Seit die Swiss Innovation Challenge 2015 erstmals an den Start ging, haben sich nicht nur die teilnehmenden Projekte weiterentwickelt, sondern auch das einzige Innovationsförderprogramm mit integriertem Wettbewerb in der Schweiz selber.
Stammten im ersten Wettbewerbsjahr noch 80 Prozent der Projekte aus den Kantonen Baselland und Basel-Stadt und nur 20 Prozent von ausserhalb der Region, strahlte die Swiss Innovation Challenge in den Folgejahren mehr und mehr über die Region hinaus und wurde sogar international beachtet. So kamen 2016 bereits fast 42 Prozent der Projekte von ausserhalb der Region, im vergangenen Jahr waren es sogar 60 Prozent.

Internationaler und weiblicher

Auch beim Anteil männlicher Teilnehmender ergaben sich signifikante Änderungen: Nach 96 Prozent Anteil an männlichen Teilnehmenden im Jahr 2016 waren es im vergangenen Jahr noch 77 Prozent. Nach drei Jahren Swiss Innovation Challenge stammte 2017 also bereits rund ein Viertel der Projekte von innovativen Frauen. Die Swiss Innovation Challenge wird sowohl internationaler als auch weiblicher.

Intensives Jahr, attraktiver Preis

Während der ersten drei Jahre Swiss Innovation Challenge sind rund 300 Projekte auf Herz und Nieren geprüft worden. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erlebten jeweils ein intensives und anspruchsvolles Jahr. Für sie galt es, ihre Innovation weiterzuentwickeln und im Rahmen von verschiedenen Pitches einer Fachjury zu präsentieren. Nach jeder Vorstellungsrunde halbierte sich das Feld, bis am Schluss noch die drei besten Projekte verblieben. Diese wurden jeweils am Tag der Wirtschaft vorgestellt. Das Siegerprojekt erhielt einen schönen Pokal und ein Preisgeld von 20 000 Franken. Für das zweit- und das drittplatzierte Projekt gab es einen Check über 5000 Franken.
Übrigens: Sowohl der älteste als auch der jüngste Teilnehmer waren im Vorletzten Jahr am Start – 2016 war der älteste Kandidat 74, der jüngste 17 Jahre alt. *Daniel Schindler*

MELDEN SIE SICH JETZT AN

Am 15. März 2018 beginnt die vierte Ausgabe der Swiss Innovation Challenge. Diese wird mit der Preisvergabe an das Siegerprojekt am Tag der Wirtschaft vom 22. November 2018 im Beisein von Bundesrat **Ignazio Cassis** abgeschlossen.
Die Anmeldefrist für den nächsten Innovationswettbewerb läuft noch bis zum 8. März 2018. Interessierte können sich ab sofort bei der Wirtschaftskammer Baselland direkt beim Projektleiter für die Swiss Innovation Challenge melden:
Michael Amstalden
Altmarktstrasse 96
4410 Liestal
Telefon: 061 927 65 03
E-Mail: m.amstalden@kmu.org

SWISS INNOVATION CHALLENGE – Drei Jahre Innovationswettbewerb mit drei Gewinnern aus den unterschiedlichsten Branchen. Gemeinsam ist ihnen eines: Sie alle gehen ihren Weg mit Erfolg.

Das sind die bisherigen Gewinner

Die Sieger des ersten Innovationsförderprogramms in der Schweiz mit integriertem Wettbewerb, das innovative Geschäftsideen mit einem ganzheitlichen Konzept zum Erfolg bringt, werden von der ersten Ausgabe an gefordert: Während acht Monaten stehen für die Teilnehmenden Coaching, Mentorship, Crashkurse, Motivations- und Netzwerkanlässe auf dem Programm.

Pitching, Mentoring, Netzwerk

Im Zentrum stehen jeweils drei Pitchinganlässe, an denen sie sich und ihre Innovation gegen mehr als 100 Mitbewerber durchsetzen müssen. Beim sogenannten «Final Pitch» stehen dann noch 25 Projekte im Rennen. Aus diesen kristallisieren sich die drei besten Projekte heraus. Am Tag der Wirtschaft der Wirtschaftskammer Baselland wird dann der Sieger vor vollbesetzter St. Jakobshalle bekanntgegeben.

Pokal und Check

Neben einem kunstvoll gestalteten Pokal gibt es einen Check in Höhe von 20 000 Franken. Für Start-up-Unternehmen kann dies bereits einen wesentlichen Zustupf bedeuten, wie **Christoph von Mandach,** der Gewinner der zweiten Swiss Innovation Challenge im Jahr 2016, gegenüber dem Standpunkt sagte. *dan*

APEX SPORTS LLC



Michel Manz heisst der Sieger der ersten Swiss Innovation Challenge, die 2015 durchgeführt wurde. Mit seiner Firma «Apex Sports LLC» wurde er von Bundesrat **Johann Schneider-Ammann** am Tag der Wirtschaft vom 2. September 2015 geehrt.
Das Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt unter dem Namen onza® Fahrradreifen und -schläuche, Felgenbänder und Dichtflüssigkeit. Zusammen mit der Bündner Visco Lab GmbH konnte eine spezielle Gummimischung für Fahrradreifen entwickelt werden, dessen spezielle Molekularstruktur eine bessere Eigendämpfung ermöglicht.
Der Rollwiderstand wird bei gleichbleibender Leistung vermindert, und trotz der relativ weichen Gummimischung ist der Verschleiss niedrig. Damit kann sich das Unternehmen gegen die weltweit grossen Mitbewerber durchsetzen. *dan*

GOLD-S AG



Die zweite Ausgabe der Swiss Innovation Challenge konnte 2016 **Christoph von Mandach** von der Firma «GOLD S AG» für sich entscheiden. Mit seiner Innovation ist ihm ein bedeutender Schritt in der Dentalbranche gelungen. Das Unternehmen realisiert nämlich eine revolutionäre Klammer zur Korrektur von Zahnfehlstellungen. Besonders überzeugen konnte das Projekt, weil die neuartige Zahnklammer deutlich kleiner ist als alle bisherigen Modelle. Auch dass das Öffnen und Schliessen ohne Spezialwerkzeuge vonstatten geht, überzeugte. Damit steigt der Komfort für die Patientinnen und Patienten erheblich.
Bundesrat **Ueli Maurer** überreichte dem Gewinner am Tag der Wirtschaft vom 24. November 2016 gemeinsam mit Wirtschaftskammerdirektor **Christoph Buser** den Siegerpokal und den 20 000-Franken-Check. *dan*

TOPADUR PHARMA AG



Bei der letztährigen Swiss Innovation Challenge setzte sich die Topadur Pharma AG durch. Das Unternehmen entwickelt einerseits das Medikament TOP-N53, welches die Gewebedurchblutung fördert und die Bildung neuer Blutgefässe fördert. Dies beschleunigt die Wundheilung.
Andererseits befindet sich der Wirkstoff TOP-N44 in Entwicklung. Dieses Medikament wirkt der Narbenbildung entgegen.
Wie bereits in den Vorjahren fand die feierliche Preisübergabe am Tag der Wirtschaft statt. Geschäftsführer **Reto Naef** nahm am 23. November 2017 in der St. Jakobshalle in Münchenstein vor mehr als 3000 Besucherinnen und Besuchern den Pokal und den Check entgegen.
Die Firma Topadur Pharma AG wurde erst Anfang 2015 gegründet und ist im Bio-Technopark Schlieren angesiedelt. *dan*

THESENJOURNALISMUS

Wenn nur noch die Schlagzeile zählt, steht die Wahrheit manchmal im Weg.

BaZ-Journalisten unter Druck

Journalisten stehen oft unter Druck. Sie müssen Geschichten liefern – koste es, was es wolle. Dabei schiessen sie bisweilen übers Ziel hinaus. Das gilt insbesondere im Thesenjournalismus. Dabei verfolgen Medienschaffende eine These (daher der Ausdruck) und lassen sich auch von Fakten nicht überzeugen, die für alle anderen offensichtlich sind.
In der «Basler Zeitung» (BaZ) unter Chefredaktor **Markus Somm** etwa sollen die Journalisten «das System aushebeln» und «Artikel schreiben, die schmerzen». Diese Parolen bekommen die Medienschaffenden an den Redaktionssitzungen am Aeschenplatz immer wieder zu hören.
Der Druck ist für manche so gross, dass sie alles tun, um einen vermeintlichen Skandal aufzudecken. Sie zitieren falsch oder unvollständig und stellen Fakten fehlerhaft dar. Ein Beispiel sind die BaZ-Berichte vom 24. und vom 29. Januar, wie eine (unvollständige) Liste der happigsten journalistischen Fehlleistungen aufzeigt.

Die BaZ behauptet ohne Quellenangabe, das KSBL prüfe einen Austritt aus der Wirtschaftskammer.
■ Das Gegenteil ist der Fall: Das KSBL plant keinen Ausstieg aus der Wirtschaftskammer, wie CEO **Jürg Aebi** gegenüber der Wirtschaftskammer sowohl mündlich als auch schriftlich bestätigt hat: «Was die Mitgliedschaft der Wirtschaftskammer betrifft, wurde zu keinem Zeitpunkt ein Austritt aus der Wirtschaftskammer geplant noch in Erwägung gezogen. Wir distanzieren uns deshalb von den in der ‹Basler Zeitung› getroffenen Aussagen.»
■ Auch gegenüber der «Basellandschaftlichen Zeitung» (bz) hat Jürg Aebi die BaZ-Meldung dementiert (siehe Seite 5 unten). Die Kosten der Mitgliedschaft und die Leistungen stünden in einem guten Verhältnis, ein Austritt aus dem Verband sei nicht in Betracht gezogen worden.

Die Zeitung behauptet weiter, die Wirtschaftskammer Baselland fürchte einen Ausstieg des KSBL, weil der Verband damit das grösste Mitglied verliere.
■ In Wahrheit ist das KSBL bei Weitem nicht das grösste Mitglied der Wirtschaftskammer.

Ins Reich der Fantasie gehört die These, das KSBL wolle aus politischen Gründen aus der Wirtschaftskammer austreten, weil deren Direktor als Landrat gegenüber der Fusion des KSBL mit dem Unispital kritisch eingestellt sei.
■ Eigentlich hätte die BaZ wissen können, dass diese Geschichte vollständig aus der Luft gegriffen und noch nicht einmal plausibel ist. Denn mit einem derartigen Erpressungsversuch gegenüber einem gewählten Landrat würde das Kantonsspital Baselland einen wesentlichen Grundsatz unseres demokratischen Systems verletzen: Parlamentarierinnen und Parlamentarier verhandeln und stimmen ohne Weisung ab. KSBL-CEO Jürg Aebi entlarvt denn in der bz diese Verschwörungstheorie auch als eine glatte Falschmeldung (siehe Beitrag Seite 5).

Geradezu geschäftsschädigend ist die Unterstellung der BaZ, wonach die Wirtschaftskammer mit Geldern aus der Familienausgleichskasse Gefak politisches Lobbying oder Wahlkampf betreiben würde. Dabei stellt der Autor seine wirre These so dar, als stamme dieser ungeheuerliche Vorwurf von einem angesehenen Professor und Fachmann im Bereich des Sozialversicherungsrechts.
■ Fakt ist: Professor **Thomas Gächter** hat dies weder gesagt noch ein solches Statement autorisiert. Er distanziert sich davon in aller Form (siehe Interview rechts).

Fazit: An den Geschichten über einen geplanten Austritt des KSBL aus der Wirtschaftskammer und eine Verwendung von Gefak-Geldern für politisches Lobbying und Wahlkampf stimmt rein gar nichts. Um eine krude These zu untermauern, werden in den Artikeln Fakten frei erfunden, Zusammenhänge unrichtig dargestellt und Leuten Aussagen in den Mund gelegt, die sie nie gemacht haben. Der Druck auf die Redaktion muss in der BaZ gross sein, irgendwelche Sensationen zu liefern. *dan*

ANDREAS SCHNEIDER IM INTERVIEW – «Die seit Jahrzehnten bestehende Familienausgleichskasse

«Völlig ungerechtfertigter

Andreas Schneider verurteilt die Attacken der «Basler Zeitung» (BaZ) auf die verbandseigene Familienausgleichskasse der Wirtschaftskammer Baselland aufs Schärfste. Insbesondere die Tatsache, dass die Zeitung für ihre Zwecke die Tatsachen verdreht und sogar einen angesehenen Professor der Universität Zürich instrumentalisiert, nur um eine reisserische Geschichte publizieren zu können, macht dem Wirtschaftskammerpräsidenten zu schaffen. Das gilt umso mehr, als an den von der BaZ dargestellten Sachverhalten nichts dran ist und es sich um eigentliche Fake-News handelt.

Standpunkt: *Die «Basler Zeitung» hat behauptet, die Wirtschaftskammer Baselland würde mit Geldern aus der Familienausgleichskasse Gefak politisches Lobbying und Wahlkämpfe finanzieren. Was lösen solche Aussagen bei Ihnen aus?*
■ **Andreas Schneider:** Solche Falschmeldungen – und genau darum handelt es sich – bestürzen mich. Das sind reine Fake-News, wie man heute wohl sagt. Ich kann nicht verstehen, wie man eine derart soziale Einrichtung dermassen in den Dreck ziehen kann. Ich sage es ganz offen: Der Angriff auf unsere Gefak basiert auf irgendwelchen Verschwörungstheorien und ist völlig ungerechtfertigt.

Sie verwenden harte Worte.
■ Und dennoch sind sie angebracht. Da wird eine privatwirtschaftlich organisierte Familienausgleichskasse, die seit Jahrzehnten für die Mitgliedsfirmen und ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hervorragende Arbeit leistet, einfach so in der Zeitung in Misskredit gebracht. Und dabei geht der Journalist sogar noch so weit, einen landesweit angesehenen Spezialisten auf dem Gebiet des Sozialversicherungsrechts zu instrumentalisieren.

«SOLCHE FALSCHMELDUNGEN BESTÜRZEN MICH. DAS SIND REINE FAKE-NEWS, WIE MAN HEUTE WOHL SAGT.»

Denn ganz offensichtlich hat Professor Thomas Gächter von der Uni Zürich die Aussagen, die ihm die BaZ in den Mund legt, gar nie gemacht. Und andere Aussagen hat die BaZ aus dem Zusammenhang gerissen. Ich finde ein solches Vorgehen unglaublich und einer seriösen Zeitung unwürdig. Und ich frage mich ernsthaft, wie so etwas überhaupt passieren kann.

Haben Sie eine Antwort?
■ Ich kann nur spekulieren: Entweder versagen bei der BaZ sämtliche Qualitätskontrollen – dann ist das ein gravierendes Führungsproblem –, oder es steckt pure Absicht dahinter und entspricht dem heutigen Stil im Journalismus. Man darf nicht vergessen: Die Medienschaffenden stehen unter einem grossen Druck. Ich kenne Journalisten, die fast alles machen, nur um mit ihrer Geschichte einen guten Platz in der Zeitung oder einen attraktiven Sendeplatz zu erhalten.

Und deswegen passieren Fehler?
■ Vermutlich sind die augenfälligen journalistischen Fehlleistungen in letzter Zeit bei der BaZ eine Mischung von beidem: fehlendes Qualitätsbewusstsein in der Führung und Unvermögen einzelner Mitarbeitender. Denn ganz offensichtlich hat man bei der BaZ nicht wirklich begriffen, was eine verbandseigene Familienausgleichskasse überhaupt ist. Dies, obwohl der Redaktor im Rahmen seiner Recherche eingehend und umfassend informiert wurde.

«ICH FINDE EIN SOLCHES VORGEHEN UNGLAUBLICH UND EINER SERIÖSEN ZEITUNG UNWÜRDIG.»

Wie kommen Sie zu diesem Schluss?
■ Das beginnt schon damit, dass der Autor bei seiner Recherche die Löhne der Mitarbeitenden erfahren will. Es ist ihm nicht klar, dass es sich bei den verbandseigenen Familienausgleichskassen um privatwirtschaftliche Gebilde handelt – obwohl man ihm das bei der Beantwortung seiner Fragen im Rahmen der Recherche deutlich mitgeteilt hat, also bevor die Artikel erschienen sind. Und er weiss auch nicht – so macht es den Anschein –, dass es in privaten Unternehmungen Betriebsinterna gibt, die nicht herausgegeben werden dürfen.

«UNSER ZIEL WAR ES IMMER, EIN MÖGLICHST SOZIALES KONSTRUKT ZU SCHAFFEN. DAS IST UNS GUT GELUNGEN.»

Wir kennen ja auch nicht die Löhne der BaZ-Journalisten oder von Chefredaktor Markus Somm, nicht wahr? Und sie gehen uns auch nichts an, weil auch die BaZ ein privates Unternehmen ist.

Warum treffen Sie die jüngsten Angriffe gegen die Gefak derart?
■ Weil die Gefak – auch ohne das KSBL – eine seit 50 Jahren geführte erfolgreiche Familienausgleichskasse ist. Ich war schon vor meiner Zeit als Präsident der Wirtschaftskammer Baselland beim Aufbau dabei. Unser Ziel war es immer, ein möglichst soziales Konstrukt zu schaffen. Das ist uns gut gelungen. Die Gefak ist ja eine zusätzliche soziale Einrichtung, die den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in unseren KMU. Dank der Gefak erhalten nämlich die Arbeitgeber zuverlässig, rasch und unkompliziert die entsprechende Ausgleichszahlung, sodass sie den Mitarbeitenden jederzeit die ihnen zustehenden Leistungen, also die Kinder- und Ausbildungszulagen, auszahlen können. Darüber hinaus profitieren die Arbeitgeber von einer unkomplizierten Abwicklung der Formalitäten.

Inwiefern?
■ Den Mitgliedsfirmen, die der Gefak angeschlossen sind, wird ein ausgezeichneter Service geboten. Die Gefak ist in der Lage, für die jeweiligen Branchen in den Abteilungen individuell angepasste Paketlösungen auszuarbeiten. Die Ausgleichskasse bietet viel mehr als eine übliche kantonale Familienausgleichskasse. In diesen Fällen bezahlen die Unternehmer freiwillig höhere Beiträge und erhöhen mit den dafür von der Gefak gebotenen Zusatzleistungen die soziale Absicherung ihrer Mitarbeitenden. Kein Wunder nimmt die Anzahl Mitglieder monatlich zu. Das freut mich – gerade auch, wenn ich an die jüngsten Medienberichte denke.

«DEN MITGLIEDSFIRMEN, DIE DER GEFAK ANGESCHLOSSEN SIND, WIRD EIN AUSGEZEICHNETER SERVICE GEBOTEN.»

Nochmals zurück zu den journalistischen Fehlleistungen in der BaZ: Wie kommen solche Berichte bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an?
■ Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die in der Familienausgleichskasse Gefak tagtäglich einen hervorragenden Job zugunsten unserer Mitglieder und deren Angestellten erledigen, verhalten sich absolut vorbildlich. Sie lassen sich von den negativen Medienberichten in keinster Weise beirren. Gerade in diesen in einer Familienausgleichskasse hektischen Zeiten zu Jahresbeginn geben sie nach wie vor volle Leistung. Dafür möchte ich ihnen einerseits ein grosses Kompliment aussprechen, andererseits möchte ich ihnen von Herzen danken. *Interview: Daniel Schindler*

UNZULÄSSIGE METHODEN – BaZ instrumentalisiert Professor – jetzt redet Thomas Gächter Klartext.

«Habe Aussage so nicht gemacht»

Um ihre abenteuerlichen Thesen zu stützen, reisst die BaZ Zitate aus dem Zusammenhang und verfälscht Aussagen bewusst. Die Zeitung geht sogar so weit, einem landesweit angesehenen Professor wie **Thomas Gächter** von der Uni Zürich Statements unterzujubeln, die dieser nie gemacht hat. Im Interview nutzt der Spezialist für Sozialversicherungsrecht die Gelegenheit für eine Klarstellung.

Standpunkt: *Herr Gächter, Sie sagten in der «Basler Zeitung», die Verbände würden die verbandseigenen Familienausgleichskassen für politisches Lobbying oder Wahlkampf nutzen – auch die Wirtschaftskammer Baselland. Wie kommen Sie zu dieser Beurteilung?*
■ **Thomas Gächter:** Diese Aussage habe ich so nicht gemacht und auch nicht autorisiert. Ich kenne die Wirtschaftskammer und ihre Struktur zu wenig, um das überhaupt beurteilen zu können. Das wäre nicht seriös. Zweitens wäre eine solche Aussage auch unsinnig, weil nur wenige Verbände überhaupt im Rahmen von Kampagnen oder Lobbying tätig sind.

Was sagten Sie denn gegenüber der BaZ konkret?
■ Gesagt habe ich, dass die Verbände, nicht nur die Wirtschaftskammer, die Familienausgleichskasse auch für ihre Verbandstätigkeit nutzen. Das steht auch korrekt im Artikel. Generell tragen die Familienausgleichskassen dazu bei, dass die Verbände in ihrer Tätigkeit von Skaleneffekten profitieren. Das heisst zum Beispiel, dass die Mitarbeitenden effizienter eingesetzt werden können. Man kann sie beispielsweise anderweitig beschäftigen, wenn der Arbeitsanfall in der Familienausgleichskasse saisonal tiefer ist – was ja aus wirtschaftlicher Sicht sinnvoll ist.

Warum schreibt das denn die BaZ so?
Autor Joël Hoffmann hat mir gegenüber den Verdacht geäussert, dass Gelder aus der Gefak auch für Wahlkämpfe und politisches Lobbying verwendet werden. Das ist seine These.

«DIESE AUSSAGE HABE ICH SO NICHT GEMACHT UND AUCH NICHT AUTORISIERT.»

Verknüpft mit meiner Aussage, dass die Familienausgleichskassen teilweise auch der Verbandstätigkeit dienen können, wird im Artikel diese Verbindung hergestellt und erscheint als meine Aussage, was sie so nicht war. Meine Aussage war vielmehr, dass es in einzelnen Punkten zwar ungewöhnlich, grundsätzlich aber legal und korrekt sei, wie die Wirtschaftskammer mit ihrer Familienausgleichskasse Gefak aufgestellt ist. Leider kam dies im BaZ-Artikel zu wenig und eine andere wichtige Aussage meinerseits überhaupt nicht zum Ausdruck.


Prof. Thomas Gächter, Uni ZH. FOTO ZVG

Welche?
■ Bei der Gefak handelt es sich um eine privatwirtschaftlich organisierte Familienausgleichskasse. Sie wird ausschliesslich von den Mitgliedern der Wirtschaftskammer alimentiert. Wenn diese freiwillig bereit sind, für Leistungen zu bezahlen, die über jene bei der kantonalen Familienausgleichskasse hinausgehen, dann kann man dagegen sicher nichts einwenden. Es wird ja auch niemand gezwungen, bei der Wirtschaftskammer und damit bei der Gefak Mitglied zu sein. Wenn etwa eine verbandseigene Familienausgleichskasse mehr Dienstleistungen als jene des Staates anbietet und sich die Gesamtkosten für die Mitglieder im Rahmen halten, ist das natürlich ein gutes Argument für die Mitglieder.

Wie beurteilen Sie die von der BaZ ins Spiel gebrachte Idee, das KSBL könnte der Handelskammer beider Basel beitreten, um von einem tieferen Satz bei der dortigen Familienausgleichskasse zu profitieren?

«ICH KENNE DIE WIRTSCHAFTSKAMMER UND IHRE STRUKTUR ZU WENIG, UM DAS ÜBERHAUPT BEURTEILEN ZU KÖNNEN.»

■ Das ist nicht so einfach. Die Familienausgleichskasse der Handelskammer müsste – sollte sie einen Satz unter dem Baselbieter Durchschnittssatz anbieten – den Differenzbetrag in den Kanton Baselland überweisen. Finanziell tragen müsste diese Differenz aber nicht nur das KSBL, sondern auch die bisherigen Mitglieder der Handelskammer müssten bezahlen. Ein solcher Wechsel will deshalb insgesamt gut überlegt sein und müsste auch separat berechnet werden.

Gefak ist ein Erfolgsmodell für die Mitgliedsunternehmen und deren Mitarbeitende», sagt der Wirtschaftskammerpräsident.

Medienangriff auf unsere Gefak»


«Die Anzahl Mitgliedsunternehmen nimmt in der Familienausgleichskasse Gefak von Monat zu Monat zu», sagt Wirtschaftskammerpräsident Andreas Schneider. FOTO MONTI

Jürg Aebi: Austritt nie «in Betracht gezogen»


Jürg Aebi, CEO KSBL.

Anders als die «Basler Zeitung» (BaZ) berichtet, ist das Kantonsspital Baselland (KSBL) mit den Leistungen der Wirtschaftskammer Baselland zufrieden und das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt. Mit dieser Aussage bestätigt KSBL-CEO **Jürg Aebi** in der «Basellandschaftlichen Zeitung» (bz) vom 1. Februar 2018 (Ausschnitt siehe unten) eine Erfahrung, die tausende Mitgliedsunternehmen der Wirtschaftskammer teilen. Und es werden immer mehr, die mit ihrem Beitritt zum Baselbieter Wirtschaftsdachverband auch von der Familienausgleichskasse Gefak profitieren, wie Wirtschaftskammerpräsident **Andreas Schneider** erfreut feststellt (siehe Interview oben).


...tto 1 ...all
würde, liesse: ...chefs offen.

7 Die «Basler Zeitung» berichtete, dass das KSBL den Austritt aus der Wirtschaftskammer prüfe. Was ist da dran?

In der «Basler Zeitung» vom 22. Januar wird KSBL-Chef Aebi mit den Worten zitiert: «Wir prüfen regelmässig, wo wir Kosten optimieren können.» Daraus leitete der Autor ab, dass das KSBL eine Kündigung der Mitgliedschaft in der Wirtschaftskammer in Erwägung zieht. Jürg Aebi will das allerdings nicht so verstanden wissen: «Wir haben nie konkret in Betracht gezogen auszutreten», stellte er gestern klar. Die Kosten der Mitgliedschaft und die Leistungen stünden in einem guten Verhältnis. Auch stellte Aebi in Abrede, dass die Austritts-Drohung eine Retourkutsche sei für die ablehnende Haltung von Wirtschaftskammer-Direktor und FDP-Landrat Christoph Buser zur Spitalgruppe.

Originalausschnitt aus der «Basellandschaftlichen Zeitung» vom 1. Februar 2018.

GEFAK – Familienausgleichskassen sind solidarische Sozialwerke. Alle angeschlossenen Betriebe bezahlen in einen Topf ein. Über die Verwendung wird doppelt Rechenschaft abgelegt.

So funktionieren Familienausgleichskassen

Aufgrund der fehlerhaften Artikel in der «Basler Zeitung» zur Gefak klärt der Standpunkt im Folgenden die wichtigsten Fragen zum Thema Familienausgleichskassen.

Was sind Familienausgleichskassen?
■ Schweizweit existieren mehrere Hundert Familienausgleichskassen. Eine davon ist schon seit den Siebzigerjahren des vorigen Jahrhunderts die Gefak, eine Gründung der Wirtschaftskammer Baselland. Die Hauptttätigkeit der Gefak ist die Veranlagung und Ausrichtung der gesetzlichen Familienzulagen.
■ Im Auftrag der Vertragsparteien von zahlreichen Gesamtarbeitsverträgen (GAV) wickelt die Gefak zudem verschiedene spezifische Sozial-Ausgleichsleistungen zwischen allen Arbeitgebenden ab, die den jeweiligen GAV unterstellt sind. Hierzu zählen insbesondere Lohnausfall-Entschädigungen. Ausserdem berät die Gefak die Mitglieder in allen Fragen zu Sozialversicherungen und zum Arbeitsrecht.

Welches sind für die Unternehmen die wichtigsten Unterschiede zwischen der kantonalen Familienausgleichskasse und der privatwirtschaftlich organisierten verbandseigenen Gefak?
■ Mit der Kombination AHV/Familienausgleichskasse, welche die Wirtschaftskammer Baselland anbietet, fahren die Unternehmen in der Regel günstiger. Entscheidend ist dabei das Gesamtpaket. Das Beispiel des Kantonsspitals Baselland (KSBL) zeigt dies exemplarisch: Die Ausgleichskasse des Kantons operiert zurzeit etwas günstiger bei den Familienzulagen. Die AHV-Ausgleichskasse der Wirtschaftskammer ist aber günstiger in diesem Bereich. In der Kombination ist das Gesamtpaket für das KSBL kostengünstiger.
■ Auch die Qualität ist höher. Stichworte: Geschwindigkeit, Zuverlässigkeit der Daten, Kompetenz und Servicebewusstsein.
■ Die Gefak bietet zudem individuell auf die Branchen zugeschnittene Lösungen an. Dabei werden deutlich mehr Leistungen erbracht als nur die reine Kinder-/Ausbildungszulage. Diese Zusatzleistungen werden von den Branchen so verlangt und eingekauft.

Wer bezahlt in die Kassen ein und wer bekommt Geld aus dem Topf?
■ Alle einer Familienausgleichskasse angeschlossenen Betriebe bezahlen in einen Topf ein. Es sind reine Arbeitgeberbeiträge – anders als bei der AHV, wo sich Arbeitgeber und Arbeitnehmer die Beiträge teilen.
■ Die Angestellten der angeschlossenen Betriebe erhalten für ihre Kinder die entsprechende gesetzliche Ausgleichszahlung. Unternehmen mit «mehr Kindern» erhalten naturgemäss mehr Geld ausbezahlt, als solche mit weniger Kindern.

Was bedeutet «solidarisch»?
■ Das «Kinderrisiko» (ein unschönes Wort) wird mittels einem Lastenausgleich ausgeglichen. Ein gutes Beispiel dafür ist das KSBL, welches als Mitglied der Wirtschaftskammer von Gesetzes wegen der Familienausgleichskasse Gefak angeschlossen ist. Die KSBL-Angestellten erhalten aktuell mehr Geld ausbezahlt, als das KSBL in den Solidartopf einbezahlt.

Können die Gelder zweckentfremdet werden?
■ Nein. Die Durchführung der Sozialversicherungen ist gesetzlich streng geregelt. Solche Kassen werden regelmässig von speziell beim Bundesamt für Sozialversicherungen zugelassenen Gesellschaften revidiert.

Wer kontrolliert die Gefak?
■ Die Gefak erfüllt eine Aufgabe, die ihr aus dem Gesetz übertragen ist. Deswegen gibt es für alle Ausgleichskassen behördliche Aufsichtsstellen.
■ Zudem sitzen die Branchenvertreter selbst in den Vorständen der einzelnen Branchenkassen (Abteilungen) der Gefak und nehmen ihre Kontrollfunktion wahr. Damit ist garantiert, dass 1) die entsprechenden Leistungen zur vollen Zufriedenheit der Branchen erbracht werden und 2), dass das Geld jederzeit korrekt eingesetzt wird. Es sind die Branchen selber, welche die Höhe der Beiträge mitbestimmen.

Was zeichnet die speziell kundenfreundlichen Abrechnungsmodalitäten der Gefak besonders aus?
■ Es besteht nur einmal pro Kalenderjahr Deklarations- und Abrechnungspflicht. Die Akonto-Abrechnung für das laufende Jahr erfolgt jeweils im Frühjahr auf Basis des Vorjahres. Bei Netto-Ausgleichsbeiträgen zugunsten des Kunden erfolgt eine sofortige Auszahlung von 75 Prozent des voraussichtlichen Jahresguthabens. Und bei Netto-Ausgleichsbeiträgen zu Lasten des Kunden wird eine Rechnung von nur 50 Prozent der voraussichtlichen Jahresrechnung gestellt.

WERDEN SIE MITGLIED

Haben Sie weitere Fragen zur Familienausgleichskasse Gefak der Wirtschaftskammer Baselland oder wollen Sie Mitglied werden, damit auch Ihr Unternehmen vom attraktiven Gesamtpaket der Wirtschaftskammer im Bereich Sozialversicherungen profitiert? Dann zögern Sie nicht, sondern melden Sie sich noch heute bei:

Wirtschaftskammer Baselland
Erika Sprecher
Altmarktstrasse 96
4410 Liestal
Telefon: 061 927 65 38
E-Mail: e.sprecher@kmu.org

ZEITUNGSAUFLAGE – Während die «Basler Zeitung» sich seit Jahren im freien Fall befindet, hat die «Basellandschaftliche Zeitung» leicht, der Standpunkt der Wirtschaft massiv an Lesern zugelegt.

Der Standpunkt überholt die bz



Der Standpunkt der Wirtschaft erfreut sich einer immer grösseren Leserschaft. So ist die Auflage der verbandseigenen Zeitung der Wirtschaftskammer Baselland in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen. Noch vor fünf Jahren lag diese bei etwas mehr als 20 000 Exemplaren, heute sind es über 28 000 Exemplare, welche 19 Mal pro Jahr an die Leserinnen und Leser aus der KMU-Welt, der Politik und der Verwaltung verschickt werden. Diese erhalten so relevante Wirtschaftsnachrichten aus erster Hand.

«Stapu» erlebt veritablen Boom

Anders als die Publikumszeitungen in der Region erlebt der «Stapu», wie die Zeitung wirtschaftskammerintern genannt wird, einen veritablen Boom. Zum Vergleich: Die «Basellandschaftliche Zeitung» (bz) hatte noch vor sechs Jahren eine Auflage von etwas mehr als 22 000 Exemplaren. Diese konnte leicht zulegen und stieg auf aktuell 25 920 Exemplare.
Gravierend hingegen war der freie Fall der «Basler Zeitung» (BaZ) in den vergangenen Jahren. 2002 hat die Auflage noch über 100 000 Exemplare betragen, 2012 waren es noch etwas mehr als 68 000. Heute dagegen beträgt die Auflage der einst stolzen BaZ keine 47 000 Exemplare mehr.

Spannender Mix

Der Mix des Standpunkts aus Wirtschaftsnachrichten, Firmenporträts, Verbandsnews sowie Politik hingegen kommt sehr gut an. Dies belegen auch die zahlreichen positiven Leserreaktionen, welche die Redaktion wöchentlich erreichen. Besonders beliebt ist die Kolumne des ehemaligen BaZ-Bundeshauskorrespondenten **Peter Amstutz,** der das politische Geschehen auf regionaler und nationaler Ebene stets klug analysiert und mit spitzer Feder zu Papier bringt.
Auch die von **Marcel W. Buess** mit viel Herzblut verfassten Porträts der ältesten Mitgliedsfirmen werden immer wieder gerne gelesen.

Attraktive Werbeplattform

Der Standpunkt-Boom macht die Zeitung noch attraktiver, um darin zu inserieren. Lassen Sie sich beraten von **Erika Sprecher, 061 927 65 38.**

Daniel Schindler

KONJUNKTURPROGNOSEN

BAK Economics sagt für Schweizer Wirtschaft starkes Wachstum voraus.

Gute Aussichten für hiesige KMU

«Das neue Jahr verspricht für Schweizer KMU hervorragende Aussichten: Der Eurokurs hat sich erholt; die nationalen und internationalen Indikatoren lassen ein starkes Wachstum erwarten.» BAK Economics (die ehemalige BAK Basel Economics) gibt sich in einer Medienmitteilung von Ende Januar optimistisch bezüglich Prognosen für die Unternehmen im laufenden Jahr.

Risiken für Unternehmen: Politik ist gefragt

Allerdings könnte sich das Bild noch trüben, wie das renommierte Forschungsinstitut mitteilt. Demnach könnten zahlreiche Risiken das Bild «drastisch verschlechtern». Als zentrale Dossiers identifizieren die Studienverfasser die Steuervorlage 17 und die Beziehungen der Schweiz zur Europäischen Union – aber auch «weitreichende Volksinitiativen».
Beispiele dafür seien die Begrenzungsinitiative, die Konzernverantwortungsinitiative sowie die Vollgeldinitiative.

Stimmbevökerung hat die Zügel in der Hand

Aus Sicht der KMU seien darum Parlament und Stimmvolk gefragt, diese Geschäfte «mit Augenmass zu behandeln», heisst es in der Medienmitteilung weiter.
Dank der direkten demokratischen Prozesse habe die Schweizer Stimmbevölkerung viele Zügel selbst in der Hand, «um die gegenwärtigen Aufschwungstendenzen in der Schweiz weiter zu stärken und nicht zu einem kurzen Strohfeuer verkümmern zu lassen», schreibt BAK Economics. *dan*

ANZEIGE



Die Wirtschaftskammer Baselland organisiert in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Nordwestschweiz und der Basellandschaftlichen Kantonalbank

praxisbezogen!

Programm Certificate of Advanced Studies (CAS) in
Unternehmensführung KMU

Beginn 13. April 2018
Ende 28. August 2018
13 Ganztage: oft Freitag und Samstag, einmal Donnerstag bis Samstag.
Ort In den Räumlichkeiten der Wirtschaftskammer Baselland, der Fachhochschule Nordwestschweiz und der Basellandschaftlichen Kantonalbank.
Kosten Fr. 8700.– Mitglieder Wirtschaftskammer Baselland, Fr. 9700.– Nicht-Mitglieder.

Zielpublikum:
- Führungskräfte, Projekt- und Produktverantwortliche von KMU
- Personen, die für eine Unternehmens-Nachfolge in Frage kommen
- Unternehmerinnen, Unternehmer und solche, die es werden wollen

Kurzbeschreibung:

Fachhochschulweiterbildung mit dem Ziel, Unternehmergeist und -kultur weiterzutragen und die Selbstständigkeit zu fördern. Die Erarbeitung von persönlichen, marktreifen Businessplänen in den Bereichen Produkte oder Dienstleistungen, Unternehmensgründungen und/oder Nachfolgeregelungen steht im Fokus.

- Sie lernen die Grundsätze der Strategie-Entwicklung und setzen diese in die Praxis um.
- Sie lernen die zentralen betriebswirtschaftlichen Methoden und Instrumente der Unternehmensführung näher kennen.
- Sie wenden diese Methoden und Instrumente an und entwickeln einen Businessplan für ein eigenes Projekt.
- Sie lernen Ihre Führungskompetenzen mit Stärken und Schwächen bewusster kennen.

Weitere Informationen und Anmeldungen unter
Wirtschaftskammer Baselland, Alexandra Mächler,
T.: 061 927 65 58; a.maechler@kmu.org; www.kmu.org

WIRTSCHAFTSKAMMER BASELLAND
Basellandschaftliche Kantonalbank
n|w Fachhochschule Nordwestschweiz Hochschule für Wirtschaft

Kompetenz und Partnerschaft für Unternehmer



WIRTSCHAFTSKAMMER BASELLAND

Haus der Wirtschaft Dienstleistungs- und Kompetenzzentrum für KMU aus Gewerbe, Handel, Dienstleistung und Industrie

Altmarktstrasse 96 Tel. 061 927 64 64 info@kmu.org
4410 Liestal Fax 061 927 65 50 www.kmu.org

Die erste Adresse für die Wirtschaft

EINKAUFSTOURISMUS

KGIV-Präsident Beat Huesler kritisiert deutsche Inserate in BaZ und bz.

«Das ist ein schlechtes Signal»



Beat Huesler, Präsident Konferenz der Gewerbe- und Industrievereine KGIV.

Ob «Lange Einkaufsnacht» der Firma «XXL Lutz» in Freiburg i. Br., ob Spezialwoche mit 10 Prozent Rabatt bei «Hieber»: Die deutschen Unternehmen aus dem (mehr oder weniger) grenznahen Raum schalten derzeit intensive Inseratekampagnen in den Schweizer Zeitungen, allen voran in der «Basler Zeitung» (BaZ) und in der «Basellandschaftlichen Zeitung» (bz). Mit ihren Werbekampagnen zielen die deutschen Unternehmen klar auf Schweizer Einkaufstouristen ab. Die offensichtliche Menge an entsprechenden Inseraten löst bei **Beat Huesler,** Präsident der Konferenz der Gewerbe- und Industrievereine (KGIV), Stirnrunzeln aus.

Standpunkt: *Beat Huesler, die Inserate von deutschen Unternehmen in der BaZ sowie in der bz – aber auch in Fricktaler Zeitungen – sind unübersehbar.*

■ **Beat Huesler:** Ja. Auch mir ist aufgefallen, dass deutsche Unternehmen derzeit aggressiv Werbung in Schweizer Zeitungen schalten. Die ganzseitigen Inserate in Farbe sind ja sehr auffällig.

Was löst das bei Ihnen aus?

■ Einerseits verstehe ich die BaZ und die bz. Es sind private Unternehmen. Sie müssen sich am Markt behaupten und Geld verdienen. Darum sind sie froh um jedes Inserat. Auf der anderen Seite sage ich ganz offen: Ich finde, das ist ein schlechtes Signal. Mir scheint, die hiesigen Zeitungen sind sich ihrer Verantwortung vielleicht ein bisschen zu wenig bewusst.

Warum?

■ Indem die regionalen Zeitungen diese Inserate in so offensichtlicher Menge aus dem grenznahen Ausland publizieren, signalisieren sie doch eigentlich: «Uns interessiert das regionale Gewerbe nur wenig. Ob die Kundschaft ins Ausland abwandert, kann uns egal sein – Hauptsache für uns geht die Rechung auf.»

Ist denn der Einkaufstourismus immer noch ein so grosses Problem?

■ Seit der Euro gegenüber dem Franken ab Mitte Juni des vergangenen Jahres stärker geworden ist, hat sich die Situation wenigstens nicht noch verschärft. Aber von Entwarnung kann keine Rede sein. Wir verzeichnen in der Schweiz noch keine Mehrumsätze. Aber die deutsche Seite scheint bereits zu spüren, dass sich die Währungssituation beruhigt hat. Der südbadische Handelsverband hat jedenfalls mitgeteilt, der Umsatz mit Schweizer Einkaufstouristen sei um 40 Prozent eingebrochen. Das würde erklären, warum die grenznahen Unternehmen derart aggressiv Inserate in Schweizer Zeitungen schalten. Sie fürchten um die Einkaufstouristen.

Wo liegt denn das Problem beim Einkaufstourismus?

■ Es sind die regionalen KMU, welche hier Steuern zahlen. Es sind die regionalen KMU, welche hier den Jugendlichen Lehrstellen anbieten. Es sind die regionalen KMU, welche hier Jobs schaffen. Und es sind die regionalen KMU, welche hier zu einem lebendigen Dorfleben beitragen, wie das Beispiel Muttenz sehr schön zeigt. All dies ist in Gefahr, wenn der Einkaufstourismus Überhand nimmt. Darum schätzen die Schweizer KMU, wenn sie berücksichtigt werden. Und darum danken wir auch im Rahmen der Lehrbetriebskampagne der Baselbieter Gewerbe- und Industrievereine unserer Schweizer Kundschaft immer ganz besonders. Denn sie tragen dazu bei, dass wir auch in Zukunft noch im eigenen Dorf Ausbildungsplätze für unsere Jugendlichen anbieten können. *Interview: Daniel Schindler*

SWISS SAFETY – Der Verband der Schweizer PSA-Anbieter bietet neu eine Toolbox mit Informationen zu allen Arten von Persönlichen Schutzausrüstungen an. Sie ist für den Einsatz in der Praxis konzipiert.

Werkzeugkasten für die Sicherheit



Die Toolbox von swiss safety ist als handlicher DIN-A5-Ordner gestaltet. FOTO ZVG

Zur Unterstützung der Sicherheitsverantwortlichen und Vorgesetzten hat swiss safety, der Schweizer Branchenverband der führenden Hersteller und Importeure von persönlichen Schutzausrüstungen (PSA), eine Toolbox (auf Deutsch: Werkzeugkasten) mit Informationen zu allen Arten von Schutzausrüstungen herausgebracht. Die Toolbox kann bei der Geschäftsstelle von swiss safety im Haus der Wirtschaft in Liestal bezogen werden (siehe Text unten rechts).
Der Aufbau des Handbuchs ist für jeden Typ PSA gleich: Als Erstes werden mögliche Risiken und Gefährdungen aufgelistet, unterstützt von anschaulichen Beispielen und Szenarien. Der zweite Punkt erklärt, welche Massnahmen geprüft werden sollten. Im dritten Teil wird erklärt, welche Massnahmen und Schutzausrüstungen sich für welche Fälle eignen, und zum Schluss werden Hinweise zu Anwendung und Gebrauch der Ausrüstung aufgezeigt.

Beispiel Fussschutz

Beim Thema Fussschutz wird etwa zunächst erklärt, was geschehen kann, wenn bei gefährdenden Tätigkeiten keine Sicherheitsschuhe getragen werden: Zum einen steigt das Verletzungsrisiko, zum anderen erhöht sich im Falle einer Verletzung reichend. Dieser Schuhtyp schützt den Fuss durch eine Zehenschutzkappe vor herabfallenden Gegenständen, Anstossen und Einklemmen. Zudem verfügt er über eine rutschhemmende Sohle, einen stossdämpfenden Absatz, ein ausgeformtes Fussbett für stabilen Halt, Antistatik-Eigenschaften plus einen Schutz vor Umknicken bei knöchelhohen Schuhen.
Auf einer Baustelle jedoch reichen diese Eigenschaften nicht mehr aus: Hier sollte ein S3-Sicherheitsschuh zum Einsatz kommen. Dieser beinhaltet zusätzlich eine durchtrittshemmende und profilierte Laufsohle sowie eine gute Resistenz gegen Feuchte und Nässe.
Unter «Weiterführende Hinweise» finden sich in der Toolbox im Fall Fussschutz auch alle relevanten Antworten – beispielsweise auf die Frage, wann ein Sicherheitsschuh ersetzt werden muss.

Für den Polier auf der Baustelle

Wichtig ist dabei auch, dass alle Informationen allgemein verständlich und kurz gehalten sind, um etwa dem Polier auf der Baustelle auch tatsächlich praktische Unterstützung zu bieten. Komplizierte Erklärungen und Fachjargon, den nur Experten verstehen, sind in der Toolbox nicht vorgesehen.
Sie soll ein direkt einsetzbares Instrumentarium für jeden Sicherheitsbeauftragten darstellen. Dieser soll auch nur ein Thema aufs Mal behandeln – etwa Augen-, Atem- oder Fallschutz – und sich mit diesem vertieft auseinandersetzen. Jeder PSA-Bereich erhielt durch den jeweils zuständigen Experten im swiss-safety-Vorstand den Feinschliff. Damit für den täglichen Gebrauch kein Hilfsmittel wie PC nötig ist, erscheint die Toolbox in einem handlichen DIN-A5-Ordner. Dadurch lassen sich einzelne Bereiche einfach aktualisieren und ergänzen. *Karin Weinmann*

Dieser Beitrag ist zuerst in der Ausgabe 3/17 von «Safety-Plus», der Schweizer Fachzeitschrift für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz, erschienen.

JETZT BESTELLEN

Die Toolbox im A5-Format kostet 39 Franken. Sie kann unter folgender Adresse oder auf der Website von swiss safety bestellt werden:

swiss safety
Haus der Wirtschaft
Altmarktstrasse 96
4410 Liestal
Telefon: 061 927 64 14
Fax: 061 927 65 51
E-Mail: info@swiss-safety.ch
Website: www.swiss-safety.ch

KMU-KOLLEKTIVLÖSUNG ARBEITSSCHUTZ – Arbeitssicherheit wird bei der Wirtschaftskammer grossgeschrieben. Dazu gehört die mit dem Gewerbeverband Basel-Stadt angebotene Kollektivlösung.

Kollektivlösung erleichtert Arbeitssicherheit

Kluge Arbeitgebende – auch Dienstleistungs- und Bürobetriebe – schützen sich und ihre Belegschaft vor Unfällen und Erkrankungen. An erster Stelle gilt es dabei, Gesundheitsschäden bei den Mitarbeitenden zu verhindern und die Ausfalltage und so die Krankentaggeld-Prämien zu reduzieren.
Viele Masssnahmen in diesem Bereich sind gesetzlich vorgeschrieben. Ein attraktiver Weg, die gesetzlichen Anforderungen für die Arbeitssicherheit und den Gesundheitsschutz im Betrieb umzusetzen, ist die von der Wirtschaftskammer Baselland und dem Gewerbeverband Basel-Stadt angebotene KMU-Kollektivlösung Arbeitsschutz.

Umsetzung der ASA-Richtlinie

Diese Lösung ist praxisorientiert und dient als ideales Instrument zur Umsetzung der obligatorischen ASA-Richtlinie der Eidgenössischen Kommission für Arbeitssicherheit (EKAS). Die KMU-Kollektivlösung Arbeitsschutz ist eine von der EKAS zertifizierte Betriebsgruppenlösung. Einer der vielen Vorteile der KMU-Kollektivlösung ist das onlinebasierte, papierlose Umsetzungstool ASA-Control. Das Onlinemanagement über die Internetplattform kmu-safety.ch erleichtert den Firmen und vor allem deren Sicherheitsbeauftragten die Gefährdungsermittlung und die laufende Dokumentation.

ASA-Control verringert Aufwand

Die Dokumentation ist vor allem bei einer Überprüfung durch die Kontrollstelle sehr hilfreich. ASA-Control verringert den administrativen Aufwand, ohne dass dabei die gesetzlichen Anforderungen vernachlässigt werden. Den Unternehmen bleibt so mehr Zeit für andere wichtige Dinge im Berufsalltag.
Mit der Webplattform «kmu-safety» der KMU-Kollektivlösung Arbeitsschutz können Unternehmen unkompliziert Schwachstellen im eigenen Betrieb herausfinden. Nach der Erfassung der Betriebsdaten erhalten Firmen eine auf ihre Branche zugeschnittene Gefährdungsermittlung und einen darauf basierenden Massnahmenplan. Investitionen in Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz zahlen sich aus. Gesunde Mitarbeitende bilden die Voraussetzung für den Erfolg eines Unternehmens.
Zudem sind sicher ausgestaltete Arbeitsplätze attraktiv. Die Investitionen steigern die Effizienz und verringern die Fehlzeiten von Mitarbeitenden. Das ist nicht zu vernachlässigen, entstehen doch für das Unternehmen pro Ausfalltag Kosten von 600 bis 1000 Franken. *Reto Anklin*



Bei der Arbeitssicherheit geht es darum, unfallträchtige Situationen zu verhindern, wie hier den Tritt in einen Nagel. FOTO ADOBE STOCK

Weitere Informationen:
Wirtschaftskammer Baselland,
Kontakt: Martin Moos
Telefon: 061 927 65 45
E-Mail: m.moos@kmu.org

Offene Lehrstellen ab August 2018

Detailhandelsfachfrau/-mann EFZ Eisenwaren
Schwerpunkt Beratung

Fachfrau/-mann Betriebsunterhalt EFZ
Schwerpunkt Werkdienst

Gipser/in-Trockenbauer/in EFZ

Heizungsinstallateur/in EFZ

Kauffrau/-mann EFZ
Dienstleistung und Administration

Kauffrau/-mann EFZ
Dienstleistung und Administration
Vertiefung Ausgleichskassen

Konstrukteur/in EFZ

Logistiker/in EFZ
Fachrichtung Lager

Die aktuellen Lehrstelleninserate sind publiziert auf:

www.kmu-lehrbetriebsverbund.ch

Bei der Berufswahl noch unschlüssig?
Das «Berufsprofil» auf unserer Webseite kann weiterhelfen.

E Lehr bringt mehr

KMU Lehrbetriebsverbund AG

Eine Institution der: WIRTSCHAFTSKAMMER BASELLAND

UNTERNEHMERREISE

Liestaler China Tours Switzerland organisiert spezielle KMU-Reise.

Vom Baselbiet nach Henan



Eine Delegation aus China wurde an der Berufsschau 2017 von Urs Berger (Mitte), Stv. Direktor der Wirtschaftskammer, empfangen. Jetzt haben Baselbieter KMU Gelegenheit für einen Besuch in China. FOTO ZVG

Seit 20 Jahren Wirtschaftswachstum im zweistelligen Prozentbereich, in weniger als zehn Jahren vom ökonomischen Nachzügler zu einer der fünf wirtschaftlich stärksten Regionen des Landes: Die chinesische Provinz Henan erlebt einen aussergewöhnlichen Aufschwung und unterhält beste Beziehungen zur Schweiz.
Gerade für Baselbieter KMU ist das bestehende Freihandelsabkommen interessant und bietet grosse Chancen, um am chinesischen Wirtschaftswunder zu partizipieren. Die in jüngster Vergangenheit geknüpften Beziehungen zwischen Vertretern der Provinz Henan und dem Kanton Baselland bieten dafür ideale Voraussetzungen.
Die China Tours Switzerland organisiert vom 14. bis zum 21. April 2018 eine Unternehmerreise. Auf dem Programm stehen neben Unternehmensbesuchen und Netzwerkanlässen auch der Besuch der 12. internationalen Investoren- und Handelsmesse in Zhengzhou – mit 9 Millionen Einwohnern die Hauptstadt der Provinz Henan. Auch kulturelle und kulinarische Highlights kommen im Rahmen der Reise nicht zu kurz. *dan*

Weitere Informationen sind erhältlich bei:
Roman Vettiger
China Tours Switzerland GmbH
Oristalstrasse 87a
4410 Liestal
Telefon: 079 831 05 53
E-Mail: roman.vettiger@hotmail.com

AUTOMOBILVERKÄUFE

Ein Jahresauftakt nach Mass

Das Auto-Jahr startet mit einem zweistelligen Plus, wie auto-schweiz, die Vereinigung Schweizer Automobil-Generalimporteure, mitteilt. Demnach wurden in der Schweiz und in Liechtenstein im Januar 21 671 neue Personenwagen eingelöst. Dies sind 2220 oder 11,4 Prozent mehr als im Vorjahresmonat. Damit sei der beste Jahresstart seit 2012 gelungen, so auto-schweiz.

Boom bei Allrad-Fahrzeugen setzt sich fort

Erstmals im Januar liege der Allrad-Anteil über 50 Prozent – der Trend könne sich durch das ganze Jahr ziehen. Diese Entwicklung sei einerseits erfreulich. «Die Autokäuferinnen und -käufer schätzen das Angebot des Sicherheits- und Komfortmerkmals gerade bei winterlichen Strassenverhältnissen», schreibt auto-schweiz. Andererseits erhöhe der Allradantrieb den Treibstoffverbrauch und erschwere die Erreichung der Ziele zur CO_2-Senkung, gibt die Vereinigung zu bedenken.
Diesbezüglich erfreulich sei der Zuwachs an Alternativ-Antrieben, der sich im Januar fortgesetzt habe. Von deren 5,9 Prozent Marktanteil konnten laut auto-schweiz Hybridmotorisierungen aus Benzin- und Elektromotor über zwei Drittel auf sich verbuchen. *dan*

KMU LEHRBETRIEBSVERBUND – Am kommenden 26. Februar reisen die Lernenden des letzten Lehrjahres wieder ins Tessin, um sich in Arzo auf die Abschlussprüfungen vorzubereiten.

Lernende bereiten sich in Arzo vor

Für die ideale Prüfungsvorbereitung fährt der KMU Lehrbetriebsverbund vom 26. Februar bis am 2. März 2018 mit den Lernenden im letzten Lehrjahr ins Tessin. Die Mischung aus Lösen von alten Abschlussprüfungen, systematischer Prüfungsvorbereitung, Mentaltraining und Eigenstudium ist die ideale Basis für das Bestehen der Abschlussprüfungen.
Ziel der Prüfungsvorbereitungswoche ist es, eine Standortbestimmung vorzunehmen. Nach der Woche weiss jeder und jede Lernende, welche Massnahmen bis zum Qualifikationsverfahren im Mai und Juni noch getroffen werden müssen. Jeden Morgen – nach einer Runde Frühsport um sieben und dem gemeinsam eingenommenen Frühstück – finden sich die Lernenden in den attraktiven Schulungsräumen des Lagerhauses La Perfetta ein.



Die Lernenden finden im Lagerhaus La Perfetta attraktive Schulungsräume vor. FOTO HEER

Lösen von alten Prüfungen

Das Tagesprogramm sieht als Erstes das Lösen einer alten Prüfung vor. Unter reellen Prüfungsbedingungen erfahren die Lernenden, wie sie auf den Zeitdruck und die Prüfungssituation reagieren. Beim gemeinsamen Besprechen der Lösungen in Gruppen erkennen die Lernenden, welche Anforderungen an sie gestellt werden. Ebenfalls vermitteln die Leiter Prüfungsstrategien und geben Tipps, wie man mit dem Prüfungsstress umgehen kann.
Anhand ihres Schulmaterials und Arbeitsbüchern gestalten die Lernenden einen grossen Teil der Zeit eigenständig und können so selber einen Schwerpunkt für die Prüfungsvorbereitung setzen. Mit Mentaltraining und Lerntechniken werden die Lernenden mit dem Rüstzeug versehen, mit dem sie dem Druck standhalten können, der in den kommenden Monaten auf sie zukommen wird.

Spiel und Spass

Spiel und Spass runden die Lagerwoche ab. Das grosszügig gestaltete Lagerhaus liegt malerisch eingebettet in den Hügeln oberhalb von Mendrisio, umgeben von Wald, und bietet mit einem grossen Umschwung und eigener Turnhalle die ideale Umgebung, damit die Jugendlichen nach der Schwerstarbeit mit dem Kopf genügend Gelegenheit haben, um die angestaute Energie abzubauen. *Anja Grönvold*

AUCH FÜR LERNENDE AUSSERHALB DES LBV

Die Teilnahme an der Prüfungsvorbereitungswoche im Tessin steht allen Lernenden im Abschlussjahr offen. Dies gilt auch für solche, die ihre Lehre nicht im Rahmen des KMU Lehrbetriebsverbunds absolvieren. Für dieses Jahr hat es noch einige wenige Plätze frei – falls auch Ihr Lernender sich optimal auf das Qualifikationsverfahren vorbereiten möchte. Kontakt via E-Mail: a.groenvold@kmu.org.

ERFOLGREICHE PRIVATBANK – Die Teilhaber Matthias Preiswerk und Daniel Rüedi sind zufrieden mit dem abgelaufenen Geschäftsjahr. Rolf Bühler verlässt die Bank Baumann & Cie nach sechs Jahren.

Baumann & Cie mit einem Drittel mehr Gewinn

Die Finanzindustrie setzt auf Grösse. Doch aller Unkenrufe zum Trotz: Auch als kleiner Player kann man sich am Markt durchsetzen. Dies beweist die Bank Baumann & Cie.
Die Privatbank schliesst das Geschäftsjahr mit einem rund 32 Prozent höheren Gewinn ab. Dieser stieg von 13,3 auf 17,5 Millionen Franken, wie die Teilhaber **Matthias Preiswerk** und **Daniel Rüedi** am Montag, 22. Januar 2018, am Hauptsitz in Basel vor den Medien erläuterten.
Das Kerngeschäft bilde nach wie vor die Vermögensverwaltung. Dort konnte das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft um 15 Prozent gesteigert werden. «Erfreulich» entwickle sich auch die aktive Bewirtschaftung der Finanzanlagen und Beteiligungen, hiess es.



Matthias Preiswerk, Teilhaber der Bank Baumann & Cie. FOTOS ZVG



Daniel Rüedi, Teilhaber der Bank Baumann & Cie.



Rolf Bühler hat die Bank Baumann & Cie nach sechs Jahren Partnerschaft verlassen.

Fokussierte Nachfolgeregelung

Nicht mehr mit an Bord war an der Medienorientierung **Rolf Bühler,** der nach sechs Jahren Partnerschaft entschieden hat, sich neuen beruflichen Herausforderungen zu stellen. «Nun müssen wir die Nachfolgeregelung noch fokussierter angehen», sagte Matthias Preiswerk, der das Unterfangen als «herausfordernd» bezeichnete: «Wer als Partner einsteigt, verheiratet sich quasi mit uns.» Darum müssten neben dem Fachwissen und der Begeisterung für das Privatbankengeschäft weitere wichtige Voraussetzungen gegeben sein. «Insbesondere menschlich muss es stimmen», ergänzte Daniel Rüedi.

Unternehmer, nicht Manager

Der Weggang Bühlers ist vor dem Hintergrund des jüngsten Strategieprozesses zu sehen. Die Teilhaber hätten sich 2017 intensiv mit der Gesellschaftsform und der Struktur der Gruppe auseinandergesetzt, sagte Rüedi. Man sei zum Schluss gekommen, dass die aktuelle Gesellschaftsform «absolut adäquat ist und auf jeden Fall beibehalten wird». Die Teilhaber haften also weiterhin persönlich mit ihrem gesamten Privatvermögen. «Als Privatbanquier ist man Unternehmer, nicht Manager», sagte Preiswerk.

Marco Gadola für Kaspar Müller

Wie die Bank weiter mitteilte, wurde entschieden, verschiedene Beteiligungen zu verkaufen. Wegen möglicher Interessenskonflikte sei darum **Kaspar Müller** aus dem VR der Kommanditärin AVAG zurückgetreten. An seiner Stelle wird dem Aktionariat Straumann-CEO **Marco Gadola** vorgeschlagen. *Daniel Schindler*

BAUMANN IN ZAHLEN

Jahresergebnis 2017	
Gewinn (in Mio. Fr.)	17,5
Gewinnsteigerung (in %)	31,9
Cost-Income-Ratio (in %)	51,1
Stabilität	
Kernkapital (in Mio. Fr.)	124
Kernkapitalquote (in %) (Zielgrösse Finma: 10,5%)	>20
Kf. Liquidität (Liquidity Coverage Ratio in %) (Zielgrösse FINMA: 100%)	470

HAECKY GRUPPE – Seit 1916 versorgt die Haecky-Gruppe die Schweiz mit Qualitätsprodukten aus aller Welt. Da während des Ersten Weltkriegs die Gäste ausblieben, verlegte sich der Firmengründer und damalige Hotelier Jean Haecky auf den Import von Lebensmitteln und Spirituosen.

Haecky macht seit mehr als 100 Jahren Freude

Vor zwei Jahren feierte die in Reinach domizilierte Haecky Gruppe ihr 100-jähriges Bestehen. Gegründet wurde das Unternehmen im Jahre 1916 in Luzern als «Jean Haecky Hotel und Import AG». Heute erzielt die Haecky Gruppe mit dem Import, der Produktion und dem Vertrieb von hochwertigen Lebensmitteln und Getränken in der Schweiz sowie dem Export eigener Marken einen Jahresumsatz von 100 Millionen Franken. Insgesamt beschäftigt die Gruppe 270 Mitarbeitende, die sich auf vier Standorte verteilen (siehe rechte Spalte). Am Stammsitz in Reinach sind 85 Mitarbeitende tätig. Heute gehört die Gruppe 24 Familienaktionären der dritten, vierten und fünften Generation, die ein langfristiger Aktionärsbindungsvertrag verbindet.



Standort der Haecky-Gruppe und der Haecky Import AG im Kägen in Reinach. FOTOS ZVG

Beeindruckende Persönlichkeit

Der 1879 geborene Firmengründer **Jean Haecky** absolvierte eine Kochlehre, bildete sich kontinuierlich weiter und übte schliesslich verschiedene Funktionen in namhaften Hotels im Ausland aus. 1902 heiratet er die Hoteliertochter Wilhelmine Withofner in Moskau und führte das Hotel «Billo»

DIE ÄLTESTEN BASELBIETER BETRIEBE

im Zentrum der russischen Metropole. Drei Jahre später kehrt er mit seiner inzwischen fünfköpfigen Familie nach Luzern zurück und kauft dort das traditionsreiche «Hotel des Balances». Als Stadtrat von Luzern, als Mitglied im Zentralvorstand des Schweizer Hoteliervereins oder als Verwaltungsrat des Kursaals Luzern engagiert sich Jean Haecky auch für die Branche und das Gemeinwohl. Und im Jahr 1939 führt er sogar das Restaurant im Schweizer Pavillon an der Weltausstellung in New York.

Die Krise als Chance

In den Kriegsjahren 1914 bis 1918 blieb die internationale Hotelkundschaft aus und die Versorgung des Landes mit ausländischen Qualitätsprodukten wurde immer schwieriger. Als Unternehmer erkannte Jean Haecky in der Krise auch eine Chance. Er gründete die «Jean Haecky Hotel und Import AG» und begann mit dem Import von Lebensmitteln und Spirituosen. Diese mutige Pioniertat legte den Grundstein für die heutige Haecky Gruppe, die mittlerweile 190 international renommierte Marken importiert und mehr als 2000 Lebensmittel- und Spirituosenprodukte vertreibt.

Seit 1919 in der Region Basel

Drei Jahre nach der Gründung wird der Firmensitz nach Basel an die Laufenstrasse verlegt. Ausschlaggebend für diesen Umzug waren die Grenznähe und das Basler Zollfreilager – zwei für eine Importfirma entscheidende Standortfaktoren. Für mehr als 50 Jahre ist Basel der Dreh- und Angelpunkt des Unternehmens.
Seit 1950 fokussiert sich das Unternehmen auf den Import und den Handel, das Hotelgeschäft wird verkauft. Für den Warentransport zwischen Zollfreilager, Bahnhof SBB und dem Firmenareal im «Gundeli» wird ein firmeneigenes Pferdefuhrwerk eingesetzt. Diese städtische Attraktion findet erst mit dem Wegzug aus der Stadt ein Ende. Nachdem das Firmenareal in Basel bereits seit längerer Zeit an seine Grenzen stiess und ein Ausbau nicht möglich war, fand das Unternehmen im Reinacher Kägengebiet einen passenden und vor allem entwicklungsfähigen Standort. 1973 fand der Umzug statt, und seit 45 Jahren ist Reinach Sitz des weltweit tätigen Unternehmens. *Marcel W. Buess*



Die Baustelle für den 1973 eingeweihten Haecky-Hauptsitz in Reinach.


Der Gründer der Haecky Gruppe, Jean Haecky im Jahr 1960.


Der 1919 in Betrieb genommene Firmensitz im Basler Gundeldingerquartier. FOTOS ZVG

IN KÜRZE

Haecky Gruppe
Haecky Import AG
Duggingerstrasse 15
4153 Reinach

Gegründet:
1916

Anzahl Mitarbeitende:
85 in Reinach, insgesamt 270

Anzahl Lernende in Reinach:
- 6 Logistiker/in EFZ
- 3 Kaufmann/-frau EFZ, E-Profil

Zur Haecky Gruppe gehören:
- Haecky Holding AG und Haecky Import AG in Reinach BL
- Deliciel AG in Birmenstorf AG
- Haecky DistriFresh AG in Widnau SG
- Sandro Vanini SA in Rivera TI

Mitglied von KMU Reinach

Der Standpunkt stellt in einer Serie die ältesten Mitgliedsbetriebe der Baselbieter Gewerbe- und Industrievereine vor.
Als Nächstes erscheint: Grieder Ofen- & Cheminéebau, Gelterkinden, gegründet Ende 19. Jahrhundert. Mitglied Gewerbeverein Gelterkinden und Umgebung.

LINKS
www.haecky.ch

INTERVIEW – Der Firmenslogan «Haecky macht Freude» vermittle die Kultur und die Werte des Unternehmens, sagt Markus Wehrli, CEO der Haecky Gruppe. Peter Haecky, Verwaltungsratspräsident und Enkel des Firmengründers, will den Lernenden Karrieremöglichkeiten anbieten. Das gehöre zur Firmentradition.

«Unser Unternehmen hat in den vergangenen 100 Jahren vieles richtig gemacht»

Die Haecky Gruppe ist seit ihrer Gründung vor 102 Jahren ein Familienunternehmen. **Peter Haecky,** der Enkel des Firmengründers **Jean Haecky,** führt als Verwaltungsratspräsident diese Tradition weiter. Und bereits sind Vertreterinnen und Vertreter der vierten und fünften Generation in die strategische Unternehmensführung eingebunden. Das operative Geschäft liegt in den Händen von CEO **Markus Wehrli,** der eine kompetente Sicht von ausserhalb der Familie mitbringt.

Standpunkt: *Herr Haecky, eine renommierte Beratungsfirma nennt die Haecky Gruppe ein «vorbildliches Schweizer Familienunternehmen». Welche Werte haben zu diesem Kompliment geführt?*


CEO Markus Wehrli (l.) und Verwaltungsratspräsident Peter Haecky. FOTO MWB

■ **Peter Haecky:** Unsere Familie engagiert sich seit der Gründung voll und ganz für die Firma, ihre Mitarbeitenden und die von ihr hergestellten und vertriebenen Produkte. Mein Grossvater war nicht nur wagemutig und visionär, er dachte stets langfristig. Qualität und Zuverlässigkeit waren für ihn und sind für uns zentrale Anliegen. Mit unseren Lieferanten pflegen wir langjährige, persönliche und auch freundschaftliche Beziehungen. Und zwischen dem Aktionariat, also der Familie, und der operativen Leitung findet eine offene und vertrauensvolle Kommunikation statt.

■ **Markus Wehrli:** Für den Unternehmenserfolg sind auch Spezialisierung, Innovation, Kontinuität und hohe Transparenz in allen Tätigkeiten und Abläufen wichtig. Die von Herrn Haecky erwähnte Kommunikationskultur pflegen wir auch mit den Markeninhabern und unseren Kunden.

Herr Wehrli, Ihr Firmenslogan lautet «Haecky macht Freude».

■ **Markus Wehrli:** Diese Aussage ist für mich mehr als nur ein Slogan, sie vermittelt unser eigentliches Firmencredo, also die Kultur und die Werte des Unternehmens. Ich empfinde es als Privileg, mit engagierten Mitarbeitenden und mit schönen Produkten arbeiten zu können. Es macht Freude, wenn wir mit unseren vielen Produkten den Menschen einen genussvollen Alltag und damit Freude bereiten können.

■ **Peter Haecky:** Bei aller Bescheidenheit wage ich zu sagen, dass vermutlich in jedem Schweizer Haushalt ein Haecky-Produkt zu finden ist. Das macht mich stolz. Und es zeigt auch, dass unser Familienunternehmen in den vergangenen hundert Jahren vieles richtig gemacht hat.

Herr Haecky, Sie legen grossen Wert auf das Lehrlingswesen.

■ **Peter Haecky:** Das ist richtig. Es gehörte immer zur Firmentradition, jungen Menschen eine Perspektive für ihre berufliche Zukunft zu geben. Seit vielen Jahren liegt unsere Lehrlingsquote bei zehn Prozent. Gegenwärtig bilden wir in Reinach insgesamt neun Lernende aus – sechs im Bereich Logistik und drei im kaufmännischen Bereich. Kevin Willimann, Leiter des Wareneingangs und unser Lehrlingsverantwortlicher in der Logistik, ist 23 Jahre jung und absolvierte seine Lehre, die er übrigens im Rang abschloss, ebenfalls in unserem Betrieb. An diesem Beispiel sehen Sie, dass es auch zu unserer Philosophie gehört, unsere Lernenden – soweit möglich – weiter im Betrieb zu beschäftigen und ihnen Karrieremöglichkeiten zu bieten. Wir haben damit sehr gute Erfahrungen gemacht.

Interview: Marcel W. Buess

GATEWAY BASEL NORD

Wettbewerbshüter lassen Studien der ZHAW in Prüfung einfliessen.

Weko beobachtet Projekt GBN weiter

Das umstrittene Hafenprojekt Gateway Basel Nord (GBN) steht weiterhin unter Beobachtung der Wettbewerbskommission (Weko). Diese werde «bei Anhaltspunkten für eine Verletzung der Meldepflicht im Sinne von Art. 9 KG die nötigen Schritte einleiten».
Dies teilt die Weko der Wirtschaftskammer Baselland in einem Brief vom 22. Januar 2018 mit, in welchem sie den Eingang zweier Gutachten bestätigt, welche die Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften (ZHAW) im Auftrag der Wirtschaftskammer verfasst hatte. Die Fragen werde die Weko in die Prüfung des Vorhabens einfliessen lassen, heisst es in dem Brief.

Gleich lange Spiesse für alle gefordert

In den beiden Gutachten wird das Projekt Gateway Basel Nord kritisch beleuchtet. Den beteiligten Unternehmen sei nahezulegen, das Projekt einer fundierten wettbewerbsrechtlichen Analyse zu unterziehen und «das Ziel der Wettbewerbsneutralität zu verbessern», schreibt Studienverfasser **Patrick Krauskopf** (der Standpunkt berichtete). Mit anderen Worten: Laut der ZHAW braucht es in der Containerterminalbranche gleich lange Spiesse für alle. Darum lädt Krauskopf als ehemaliger Vizedirektor der Weko diese ausserdem ein, «auf eine dem Wettbewerbsgedanken verpflichtete Weiterentwicklung der Terminallandschaft einzuwirken».

Beteiligte Unternehmen reagieren

Die am Projekt beteiligten SBB Cargo, Hupac und Contargo haben offenkundig reagiert. Sie haben laut Weko den Wettbewerbshütern zugesichert, dass die Parteien seit Beginn des Projekts geplant hätten, das Zusammenschlussvorhaben zu melden, «sobald der operative Betrieb absehbar und die Meldefähigkeit gegeben sei», heisst es in dem Schreiben der Weko an die Wirtschaftskammer. *Daniel Schindler*

gedruckt in der schweiz
www.printed-in-switzerland.com

Rechtsfragen?
Das Legal-Team der Wirtschaftskammer gibt Antwort.
Kostenlose Auskunft und Erstberatung für unsere Mitglieder. Kontaktieren Sie:
Barbara Gfeller, Fürsprecherin
Telefon: 061 927 66 70
E-Mail: b.gfeller@kmu.org
WIRTSCHAFTSKAMMER BASELLAND

POLIT-KOLUMNE

Wer muss die EU-Guillotine fürchten?


Peter Amstutz, ehemaliger Leiter der Bundeshaus-Redaktion der «Basler Zeitung»

Petra Gössi (42) aus Küssnacht am Rigi, Schwyzer Nationalrätin seit 2011 und Präsidentin der traditionsreichen Freisinnig-Demokratischen Partei der Schweiz (FDP), hatte nach dem Bern-Besuch des Luxemburger Präsidenten der Europäischen Kommission, Jean-Claude Juncker (64), einen Gedankenblitz. «Die Guillotine-Klausel muss weg, sie lähmt die ganze Europapolitik», verkündete sie, nachdem Juncker der schweizerischen Bundespräsidentin Doris Leuthard den dreisten Vorschlag gemacht hatte, das landesweit beargwöhnte EU-Rahmenabkommen mit «Brüssel» doch besser «Freundschaftsvertrag» zu nennen.
«Die Europapolitik der FDP ist nur noch wirr», befand darauf der Baselbieter SP-Nationalrat Eric Nussbaumer. Dem Waadtländer Nationalrat und SP-Fraktionschef Roger Nordmann reichte zu Gössis Gedanken ein einziges Wort: «Schnapsidee!»
Die Analyse des Problems zeigt: Gössi hat Recht, Nussbaumer hat Recht, und Nordmann hat auch Recht. Und wer findet, es könnten nicht alle drei Recht haben, hat auch Recht! Der Grund dieser Geisterverwirrung steckt im bilateralen (zweiseitigen) Dossier.

Vor 20 Jahren schnürte der Bundesrat mit der EU ein siebenteiliges Vertragspaket mit der Bezeichnung «Bilaterale I» für den diskriminierungsfreien Zutritt der Schweiz zum EU-Binnenmarkt. Inhalt: Spielregeln und Verhaltensnormen für Personenfreizügigkeit, technische Handelshemmnisse, öffentliches Beschaffungswesen, Landwirtschaft, Landverkehr, Luftverkehr und Forschung. Mit 67,2 Prozent Ja wurde diese Hilfsbrücke zum EU-Binnenmarkt (500 Millionen Teilnehmer) am 21. Mai 2002 gemäss Volksentscheid tragfähig. Seither gilt auch, dass mit der Kündigung eines Abkommens durch Bern oder Brüssel das Gesamtpaket der Bilateralen I hinfällig würde.
Nun zeigt sich aber, dass diese «unmögliche» Klausel vor allem deren Erfinder benachteiligt, nämlich die EU, und dass sie praktisch belanglos ist für und gegen die Schweiz.
Warum? Würde tatsächlich sechs Monate nach Aufhebung eines der sieben Abkommen automatisch das Fallbeil runtersausen, dann hätten alle 28 Binnenmarktmitglieder kein Recht mehr auf Vorzugsbehandlung durch die Schweiz – es sei denn, die folgenschwere Selbstbenachteiligung der ganzen EU würde in Absprache mit der Schweiz durch anderslautende Brüsseler Beschlüsse gestoppt.

Die Wahrscheinlichkeit für ein solches Szenario ist sehr hoch, denn die Schweiz könnte sonst zum Beispiel den Alpentransitpreis für Lastwagen entsprechend der Marktnachfrage erhöhen. Das wäre das Ende des heutigen Bombengeschäfts für belgische, holländische, luxemburgische und andere Gotthardfahrer. Die osteuropäischen Nutzfahrzeughalter würden zudem wegen viel tieferer Chauffeurlöhne praktisch zu Transportmonopolisten.
Im Luftverkehr kann die Vorstellung weiterhelfen, dass die ganze EU ohne Abkommen ihre Rechte für die Benutzung der schweizerischen Flughäfen zu Binnenmarktbedingungen los wäre. Keine begeisternde Aussicht für die deutsche Lufthansa mit ihrer glänzend operierenden Swiss-Tochter …

Diese automatische Guillotine macht also die EU praktisch handlungsunfähig, weil sie sehr viel mehr Nachteile zu befürchten hätte als die Schweiz. Und diese Handlungsunfähigkeit zwingt Brüssel, über Alternativen zur Sicherung ihrer Binnenmarktinteressen im Verhältnis zur Schweiz ernsthaft nachzudenken. Professorin Dr. Christa Tobler, Dozentin im Fachbereich Recht des Europainstituts der Universität Basel, beurteilt Gössis Idee als «theoretisch möglich, aber illusorisch», bei Verhandlungen für ein EU-Rahmenabkommen «mit aller Vehemenz auf die Abschaffung der Guillotine-Klausel hinzuwirken». Ob sich Frau Professorin da nicht täuscht? Diese Frage wäre vertiefter zu analysieren, denn die EU könnte die lästigen Bilateralen I (und weitere Abkommen) samt Guillotine-Klausel entsorgen und möchte alles durch ein «Freundschafts-Rahmenabkommen» ersetzen …

Mit der Guillotine lebt die Schweiz jedoch viel komfortabler als mit der Verpflichtung in einem Rahmenabkommen, heutiges und künftiges EU-Recht automatisch übernehmen zu müssen und eigene Hoheitsrechte verschenken zu müssen. Mit dem Freihandelsabkommen von 1972 bleibt der Zugang zum Binnenmarkt für Waren und Personen nämlich gesichert. Zudem hat die Schweiz als Mitglied der Weltwirtschaftsorganisation (WTO), der auch die EU angehört, dauerhaft gegenseitigen Marktzugang samt Klagerecht wegen des WTO-Diskriminierungsverbots. Der erfahrene Schweizer Diplomat Carlo Jagmetti (86) warnt zurecht: «Wer sich für ein umfassendes Rahmenabkommen und damit für die Perspektive eines späteren EU-Beitritts entscheidet, verzichtet auf Neutralität, Souveränität sowie Unabhängigkeit und trägt dazu bei, die direkte Demokratie, den Föderalismus und die Gemeindeautonomie zu untergraben. Das von der EU erwartete institutionelle Rahmenabkommen muss unter diesem Gesichtspunkt bewertet werden.»
Der Autor gibt seine eigene Meinung wieder. Diese muss sich nicht mit jener der Wirtschaftskammer decken.

RATGEBER RECHT – Die Arbeitgebenden müssen ihre Angestellten schriftlich über bestimmte Arbeitsvertragspunkte informieren, ein schriftlicher Arbeitsvertrag ist aber nicht zwingend nötig.

Schriftlichkeit nur in bestimmten Punkten

Ein Arbeitsvertrag muss von Gesetzes wegen zwar nicht schriftlich vereinbart werden. Aber nicht nur zur Beweissicherung ist es sinnvoll, gewisse Punkte schriftlich festzuhalten. Es ist sogar Pflicht des Arbeitgebers, die Angestellten über bestimmte Vertragspunkte schriftlich zu informieren. Dann nämlich, wenn das Arbeitsverhältnis unbefristet oder für mehr als einen Monat eingegangen wurde.

Es besteht Informationspflicht

Die Informationspflicht umfasst fünf Vertragselemente. Zunächst sind die Namen der Vertragsparteien bekanntzugeben, was insbesondere bei einer Unternehmensgruppe Klarheit schaffen soll. Weiter muss der Beginn des Arbeitsverhältnisses und die Funktion des Arbeitnehmenden festgehalten werden.
Ebenfalls schriftlich mitzuteilen ist der Lohn sowie die Lohnzuschläge. Dazu gehört der 13. Monatslohn, nicht jedoch eine Gratifikation, weil


Barbara Gfeller, Fürsprecherin, Legal-Team Wirtschaftskammer.

diese von Jahr zu Jahr unterschiedlich ausfallen kann. Als Lohnzuschläge gelten regelmässige Zuschläge wie Schichtzulagen, Sonntags- oder Nachtzuschläge.
Weiter hat der Arbeitnehmende Anspruch auf Information über seine wöchentliche Arbeitszeit. Ist er in der Gestaltung seiner Arbeitszeit frei und wird keine normale wöchentliche Arbeitszeit festgelegt, müssen die Rahmenbedingungen des Arbeitszeitmodells schriftlich festgehalten werden.
Der Arbeitgeber hat jeweils einen Monat Zeit, seiner Informationspflicht nachzukommen. Zu beachten ist, dass die Informationspflicht bei jeder dauerhaften Vertragsänderung besteht, egal ob diese durch die Parteien vereinbart oder durch einen Gesamtarbeitsvertrag vorgegeben worden ist.

Kein schriftlicher Arbeitsvertrag

Die Form der Information hat gemäss Gesetz schriftlich zu erfolgen. Diese allgemeine Formulierung bedeutet jedoch nicht, dass sämtliche Informationen in einem Schriftstück vorgelegt werden müssen. Denn trotz der Informationspflicht besteht gerade keine Pflicht, einen schriftlichen Arbeitsvertrag abzufassen; der Vertragsinhalt kann weiterhin mündlich vereinbart bzw. abgeändert werden und wird auch ohne anschliessende Information an den Arbeitnehmenden gültig. Die Information kann daher durch Anstellungsbestätigung, Lohnabrechnung, Anstellungsreglement oder die Abgabe eines Gesamtarbeitsvertrags erfolgen.

Die unterlassene Informationspflicht hat keine spezifischen Folgen für den Arbeitgeber. Da es sich hierbei um eine Nebenpflicht handelt, kann deren Einhaltung vom Arbeitnehmenden eingeklagt werden, mit entsprechender Kostenfolge für den Arbeitgeber. Weigert sich der Arbeitgeber wiederholt, seiner Pflicht nachzukommen, kann dies im Extremfall den Arbeitnehmenden zur fristlosen Kündigung berechtigen.

LEGAL-TEAM

Fürsprecherin **Barbara Gfeller** ist Leiterin des Legal-Teams der Wirtschaftskammer Baselland.
Das Legal-Team steht den Mitgliedern der Wirtschaftskammer Baselland für Auskünfte zur Verfügung. Barbara Gfeller ist erreichbar unter Telefonnummer 061 927 66 70 oder via E-Mail: b.gfeller@kmu.org.

IMPRESSUM standpunkt

Herausgeber/Verlag:
Schweizerischer Gewerbeverband sgv,
Schwarztorstrasse 26, Postfach 8166, 3001 Bern,
Tel. 031 380 14 14 – verlag@sgv-usam.ch
Redaktion sgz: Schwarztorstrasse 26, 3007 Bern
Tel. 031 380 14 14 – redaktion@sgv-usam.ch

Regionalbund «Standpunkt»
Herausgeber: ■ Wirtschaftskammer Baselland ■ Arbeitgeber Baselland ■ Unabhängiges Podium für eine liberale Wirtschaft und Gesellschaft, Haus der Wirtschaft, Altmarktstrasse 96, 4410 Liestal

Tel. 061 927 64 64, Fax 061 927 65 50
Internet: www.kmu.org
E-Mail: standpunkt@kmu.org
Verantwortung: Christoph Buser, Direktor
Redaktion/Umbruch: Reto Anklin (ra)
Produktion: IWF, Postfach 633, 4410 Liestal

Abonnement im Mitgliederbeitrag inbegriffen
Adressänderungen:
Bitte an Wirtschaftskammer Baselland
E-Mail: standpunkt@kmu.org
Der Abdruck von Textbeiträgen mit vollständiger Quellenangabe ist erlaubt.

NÜTZLICHE ADRESSEN

Arbeitshebebühnen

WS-Skyworker AG
Arbeitsbühnen-Vermietung
www.ws-skyworker.ch
061 813 03 03

Bedachungen/Zimmerei/Spenglerei

Ritter Bedachungen und Zimmerei
Geissbrunnen 51, 4457 Diegten
www.ritter-bedachungen.ch
061 971 57 23

Beratung/Coaching

adlatus Nordwestschweiz
Beratung KMU Nachfolgeplanung
www.adlatus-nordwestschweiz.ch
079 415 14 43

Bodenbeläge

Glatt & Vettiger AG
Oristalstrasse 87, 4410 Liestal
www.glatt-vettiger.ch
061 921 94 37

Brandschutz

Roth AG Lausen
Malerei/Brandschutz/Isolation
Industriestrasse 12, 4415 Lausen
www.roth.ch
061 926 77 20

Schreinerei Schneider AG
Wannenweg 6
4133 Pratteln
www.schreinerei-schneider.ch
061 826 90 90

Briefkästen & Reparaturen

Fünfschilling AG
Binningen - Basel - Kaiseraugst
www.fuenfschilling.ch
061 426 91 41

Gerber-Vogt AG
Briefkästen, Paketboxen, Sonderanfertigungen
Binningerstr. 107 – 4123 Allschwil
www.aludesign.ch info@aludesign.ch
061 487 00 00

Carrosserie & Fahrzeugbau

WENGER Carrosserie/Fahrzeugbau
Klingentalstrasse 77, 4057 Basel
www.wenger-basel.ch
061 686 99 00

Computer

Transoft GmbH – gegr. 1982
Hard- und Softwaredienstleister
transoft@magnet.ch
061 301 33 36

Druckerei & Lettershop

DICAD GmbH
Ribigasse 5, 4434 Hölstein
www.dicad.ch info@dicad.ch
061 953 00 22

Eventtechnik Audio/Video/Licht

b.t boutique für bild + ton ag
Moosmattstrasse 12, 4304 Giebenach
www.btaudio.ch
061 816 60 60

Facility Services

Gottlieb AG, Facility Services
Markgräflerstrasse 50, 4057 Basel
www.gottlieb.ch
061 689 91 91

Fenster

Gerber-Vogt AG
Fenster- und Fassadenbau
www.gerber-vogt.ch
061 487 00 00

MEVO-Fenster AG
Chr. Merian-Ring 25, Reinach
www.mevo.ch
061 717 10 10

Schreinerei Schneider AG
Wannenweg 6
4133 Pratteln
www.schreinerei-schneider.ch
061 826 90 90

Flachdach/Abdichtungen

A + B Flachdach AG
4102 Binningen/Basel
www.abflachdach.ch
061 381 70 00

TECTON-FLADAG AG
Rütiweg 3, 4133 Pratteln
www.tecton.ch
061 827 99 20

Garten & Umgebung

Frey-Gärten GmbH
Altbrunnweg 2, 4410 Liestal
www.frey-garten.ch
061 922 12 20

Grafik/Werbung

Grafik – massgeschneidert für KMU
Erwin Schönholzer, Grafik-Atelier
Altmarktstrasse 96, 4410 Liestal
info@esch.ch
061 927 65 25

Haushaltgeräte

M. Wagner & Co. AG
Schlossstrasse 21, 4133 Pratteln
www.wagnerhaushalt.ch
061 821 11 12

Immobilien Management

PRIVERA AG
Mühlemattstrasse 22, 4104 Oberwil
www.privera.ch oberwil@privera.ch
058 715 60 07

Immobilienmarkt

Strickler Partner GmbH
Baslerstrasse 41, 4106 Therwil
www.stricklerpartner.ch
061 511 25 25

Informatik

CSF AG
Sorgenfreie IT
www.csf.ch info@csf.ch
061 467 99 33

SOWACOM «Your all-in-one IT-Partner»
Schönmattstrasse 4, 4153 Reinach
www.sowacom.ch
061 406 14 14

Integrationsfragen

Ausländerdienst Baselland
Bahnhofstrasse 16
4133 Pratteln
www.ald-bl.ch info@ald-bl.ch
061 827 99 00

Internet/Telefonie

ImproWare AG – Breitband.ch
Zurlindenstrasse 29, 4133 Pratteln
www.breitband.ch
061 826 93 07

SOWACOM «Ihr Swisscom Platin-Partner»
Schönmattstrasse 4, 4153 Reinach
www.sowacom.ch
061 406 14 14

Isolation

Roth AG Lausen
Malerei/Brandschutz/Isolation
Industriestrasse 12, 4415 Lausen
www.roth.ch
061 926 77 20

Parkettbeläge

Glatt & Vettiger AG
Oristalstrasse 87, 4410 Liestal
www.glatt-vettiger.ch
061 921 94 37

Patent- und Markenanwälte

BOHEST AG
Holbeinstrasse 36–38, 4051 Basel
www.bohest.ch mail@bohest.ch
061 295 57 00

Braunpat Braun Eder AG
Reussstrasse 22, 4054 Basel
www.braunpat.ch info@braunpat.ch
061 307 90 30

Personal Search & Recruiting

ProSearch
Elisabethenstr. 23, 4051 Basel
www.prosearch.ch
061 561 77 70

Schreinereien

Schreinerei Schneider AG
Wannenweg 6
4133 Pratteln
www.schreinerei-schneider.ch
061 826 90 90

Schwimmbad & Naturpool

Frey-Gärten GmbH
Altbrunnweg 2, 4410 Liestal
www.bluebase-pool.ch
061 922 12 20

Tageslichtsysteme

ISBA AG Lichtkuppeln & Shedverglasungen
Industriestrasse 15, 4222 Zwingen
www.isba.ch
061 761 33 44

Transport & Logistik

Felix Transport AG
Talstrasse 47, 4144 Arlesheim
www.felixtransport.ch
061 766 10 10

Treuhand/Beratung

ARBEST Treuhand AG
Abschluss**R**evision**B**eratung**E**valuation**S**teuern**T**reuhand
Bahnhofstr. 64, 4313 Möhlin
www.arbest.ch kontakt@arbest.ch

Treuhand/Revision

AGEBA TREUHAND AG
Hofackerstrasse 3a, 4132 Muttenz
www.ageba.ch info@ageba.ch
061 467 96 66

BDO AG
Gestadeckplatz 2, 4410 Liestal
www.bdo.ch
061 927 87 00

BDO AG
Münchensteinerstr. 43, 4052 Basel
www.bdo.ch
061 317 37 77

BDO AG
Baselstrasse 160, 4242 Laufen
www.bdo.ch
061 766 90 60

Duttweiler Treuhand AG
Arisdörferstrasse 2, 4410 Liestal
www.duttweiler-treuhand.ch
061 927 97 11

ONLINE TREUHAND AG
Nenzlingerweg 5, 4153 Reinach
www.onlinetreuhand.ch
061 717 81 91

Ramseier Treuhand AG
Krummeneichstrasse 34,
4133 Pratteln, www.rta.ch
061 826 60 60

Treuhand/Revision

Testor Treuhand AG
Holbeinstrasse 48, 4002 Basel
www.testor.ch
061 205 45 45

TRETOR AG
Dornacherstrasse 230, 4053 Basel
www.tretor.ch
061 270 10 70

TRETOR AG
Industriestrasse 7, 4410 Liestal
www.tretor.ch
061 926 83 83

Treuhand Böhi
Schützenweg 3, 4102 Binningen
www.treuhandboehi.ch
076 507 07 67

Unternehmensberatung

Temporalis Consulting GmbH
4153 Reinach, Baselstrasse 159
www.temporalis-consulting.ch
061 751 86 90

Vermessung

Jermann Ing. + Geometer AG
Arlesheim, Liestal, Sissach, Zwingen
www.jermann-ag.ch
061 706 93 93

Versicherungen & Vorsorge

Die Mobiliar, 4147 Aesch
Generalagentur Stephan Hohl
www.mobiaesch.ch
061 756 56 56

Wasserschadensanierung

Trocktech AG Entfeuchtungstechnik
Mühlacker 70, 4444 Rümlingen
www.trocktech.ch
062 299 00 81

Weine und Destillate

Siebe Dupf Kellerei AG
Kasernenstrasse 25, 4410 Liestal
www.siebe-dupf.ch
061 921 13 33

Werbeanlagen & Beschriftungen

Neonwidmer AG Werbeanlagen
Weidenweg 18, 4147 Aesch
www.neonwidmer.ch
061 751 44 55

Wintergärten/Verglasungen

Furrer Metallbau AG
Kanalstrasse 1, 4415 Lausen
www.furrer-metallbau.ch
061 921 58 80

Ihr Angebot richtet sich vorwiegend an Geschäftskunden, Firmeninhaber und dem Gewerbe zugewandte Personen? – Dann sollte Ihr Firmeneintrag hier aufgeführt sein.

Positionieren Sie Ihre Kompetenz – hier werden Sie gefunden!

Das Firmenregister erscheint in jeder der 19 Ausgaben pro Jahr mit einer Auflage von über 28'000 Exemplaren.

Ihr Eintrag unter der Rubrik Ihres Tätigkeitsbereichs erreicht regelmässig einige tausend Entscheidungsträger aus Wirtschaft und Politik in der Nordwestschweiz. Weitere Angaben zu Ihrer künftigen Publikation finden Sie auf

www.standpunkt.ch/werbung

Ihre Anfragen und Aufträge richten Sie bitte an:

Erika Sprecher
Anzeigenservice Standpunkt
WIRTSCHAFTSKAMMER BASELLAND
Altmarktstrasse 96, 4410 Liestal
Tel. direkt: +41 61 927 65 38

werbung@standpunkt.ch

