

wirtschaftsflash

Das Magazin der Solothurner Wirtschaft

Ausgabe 2/2023
44. Jahrgang



**Der Wirtschaftsstandort
Schweiz braucht ein klares
Verhältnis zur EU**



Unsere Kernkompetenz

Medical Print Services

Wir übernehmen die Gestaltung, den Druck und die Weiterverarbeitung Ihrer Gebrauchsanweisungen oder Packungsbeilagen.



Unsere Kernkompetenz

Medical Device Services

Wir sind EN-ISO-13485 zertifiziert und stellen medizinische Folien, Röntgensablonen (X-Ray Templates) her.



Print

Unser Angebot an Druckprodukten reicht von unserer Kernkompetenz der Gebrauchsanweisungen und Packungsbeilagen bis zu Akzidenzdrucksachen und Kunstdrucken.



Digital

Von analogen bis hin zu digitalen Technologien finden Sie in der Paul Büetiger AG vieles. Wir bedienen Sie mit Web-Designs oder programmieren in House komplexe Web-Applikationen.



Services

Wir beraten und begleiten Sie in Projekten, vereinfachen Ihnen durch unsere individuellen Lösungen Ihre Prozesse und stehen Ihnen bei Fragen stets zur Seite.

PAUL BÜETIGER AG

GRENZENLOS VIELSEITIG

INHALT

04 Das schleichende Gift der Erosion – Analyse

Die Beziehungen zwischen der Schweiz und der EU sind einem schleichenden Prozess der Entfremdung ausgesetzt. Patrick Dümmler vom Think Tank Avenir Suisse analysiert und ordnet ein.

06 EU ist und bleibt wichtigster Handelspartner

Wirtschaftsverbände und Unternehmensvertreter betonen immer wieder, wie wichtig ein gutes und geregeltes Verhältnis zur EU ist. Gleichzeitig gibt es aber auch Stimmen, welche die Bedeutung Europas mit dem Verweis auf andere globale Märkte relativieren. Wie gross ist die Bedeutung der Handelsbeziehungen mit der EU für den hiesigen Wirtschaftsstandort tatsächlich? Wir präsentieren Zahlen.

08 Interview zum Stand der Dinge

Nach dem Abbruch der Verhandlungen zum Rahmenabkommen mit der EU scheint nun wieder etwas Bewegung in die nachbarschaftliche Beziehung zwischen der Schweiz und Europa zu kommen. Jan Atteslander vom Dachverband der Schweizer Wirtschaft *economiesuisse* erwartet von der Politik, dass endlich konkrete Schritte zur Deblockierung des Europa-Dossiers vorgenommen werden.

18 Regionale Gewerbeausstellungen boomen

Diesen Frühling werden oder wurden in gleich drei Bezirken Thal, Gäu und Thierstein grosse regionale Gewerbeausstellungen durchgeführt. Diese Massierung ist noch auf die Nachwehen der Pandemie zurückzuführen. «Wirtschaftsflash» ist aber auch der Frage nachgegangen, ob Messen ganz allgemein im Trend sind.

27 Auch die Zulieferer müssen sich nun fit machen

Mit der Gründung eines Nachhaltigkeitsnetzwerks, getragen unter anderem vom Kantonal-Solothurnischen Gewerbeverband, der Solothurner Handelskammer und dem WWF Solothurn, sollen KMU in Nachhaltigkeitsfragen sensibilisiert werden. Weiter geht es um die Vernetzung der Firmen und den gemeinsamen Weg zur Klimaneutralität.

12 Umfrage: Die Bedeutung der EU als Handelspartnerin

15 Ratgeber zum Datenschutzgesetz (DSG)

20 Rückblick «Nacht der jungen Leaders»

22 Nationale und kantonale Abstimmungen vom 18. Juni

25 Kampagne «Wir alle sind die Wirtschaft»

31 Mitgliederumfrage kgv

34 Impressum | Agenda

Titelbild: Einblick in eine Produktionsanlage der Ypsomed

EDITORIAL



Was passiert, wenn ein Schweizer Unternehmen, das vor allem in die EU exportiert, in der Schweiz zu viele Hürden überwinden muss? Es sucht einen Standort im EU-Raum. Die Gründe der Abwanderung von Firmen gibt's im Erosionsmonitor von Avenir Suisse.

Das Schwerpunktthema in dieser Ausgabe ist die Beziehung der Schweiz zur EU. Die Diskussion zu diesem Thema wird in der Schweiz sehr emotional und kontrovers geführt. Neben einem Interview mit Jan Atteslander von *economiesuisse* und einer Umfrage bei Firmen aus dem Kanton Solothurn gibt es auch Zahlen, Daten und Fakten rund um das Thema zu lesen.

Nachdem vor und während Corona kaum Gewerbeausstellungen stattgefunden haben, erleben die Ausstellungen gerade einen Boom. Die Redaktion hat nachgefragt, weshalb das so sein könnte.

Am 18. Juni stimmt das Volk über drei kantonale und drei eidgenössische Vorlagen ab. Im Zentrum steht der Bundesbeschluss über eine besondere Besteuerung (Umsetzung des OECD/G20-Projekts zur Besteuerung grosser Unternehmensgruppen). Hierzu haben beide Wirtschaftsverbände bereits Ja gesagt. Nicht ganz so klar dürfte es beim Bundesgesetz über die Ziele im Klimaschutz, die Innovation und die Stärkung der Energiesicherheit (KIG), den Gegenvorschlag zur Gletscherinitiative, sein. Im Kanton Solothurn wird über die Zwillingsinitiativen der SVP abgestimmt. Beide Initiativen verlangen ein zehnjähriges Moratorium einerseits des Katasterwertes und andererseits, dass jegliche Senkung der steuerlichen Abzüge unterbleibt.

Wir wünschen Ihnen viel Spass mit der zweiten Ausgabe in diesem Jahr.

*Andreas Gasche, Geschäftsführer
Kantonales Solothurnisches
Gewerbeverband (kgv)*

Das schleichende Gift der Erosion

Seit geraumer Zeit bekundet die Politik Mühe, die Art und Weise der Zusammenarbeit mit der EU zu regeln. Da sich der EU-Binnenmarkt regulatorisch weiterentwickelt, gemäss aktueller EU-Doktrin ohne ein Institutionelles Abkommen (InstA) aber laufende bilaterale Verträge nicht mehr aktualisiert und keine neuen Verträge mehr abgeschlossen werden sollen, wird in der Schweiz eine Erosion des bilateralen Wegs befürchtet.

Autor: Patrick Dümmler | Fotos: zvg

Die Beziehungen zwischen der Schweiz und der EU sind einem schleichenden Prozess der Entfremdung ausgesetzt. Erstmals sichtbar wurde dies bei der Nichtgewährung der Börsenäquivalenz Mitte 2019, zuletzt aufgrund geänderter Prozesse für die Zertifizierung neuer Bahnwaggons. Als Folge davon können einzelne Kompositionen von Schweizer Bahnunternehmen bis zu einer Rezertifizierung unter EU-Recht

nicht mehr im grenzüberschreitenden Verkehr eingesetzt werden.

Ökonomisch stärker ins Gewicht fällt die Nicht-Äquivalenz im Bereich der Medizintechnikprodukte und der In-Vitro-Diagnostika. Obwohl die Schweiz ihre Vorschriften analog der revidierten EU-Rechtstexte aufdatierte, entschied Brüssel aus politischen Gründen, die formelle Äquivalenz zu verweigern. Unternehmen aus der Schweiz müssen seither einen zusätzlichen administrativen und oft auch zeitlichen Aufwand auf sich nehmen, um ihre Produkte weiterhin im EU-Binnenmarkt verkaufen zu können. Schätzungen gehen von einmaligen Anpassungskosten von über 110 Millionen Franken und jährlich wiederkehrenden Mehrkosten von mehr als 75 Millionen Franken aus. Als Nächstes folgen die Maschinen- sowie die Pharmaindustrie; aufgrund der hohen Bedeutung dieser beiden Branchen für den Industriestandort Schweiz dürften die Kosten eine Milliarde übersteigen.

kante Produktionsverlagerungen von der Schweiz in den EU-Raum statt. Dies hat mehrere Gründe: Primär antizipierte eine vorausschauende Unternehmensführung die Erosion und baute frühzeitig im EU-Raum die erforderlichen rechtlichen Strukturen auf. Denn der Entscheid des Bundesrates, das Institutionelle Abkommen (InstA) abzulehnen, kam nicht unerwartet: Bern hinterliess nach Veröffentlichung des Vertrags ein Meinungsvakuum, das EU-kritische Kreise dankbar ausfüllten. Weiter dürfte eine Rolle spielen, dass viele exportorientierte Unternehmen in höhermargigen Segmenten positioniert sind. Die gestiegenen Marktzugangskosten verminderten die Gewinnspanne, ohne bereits an die Substanz zu gehen. Massnahmen zur Steigerung der Effizienz und Innovationen bieten Möglichkeiten, den Wettbewerbsnachteil zu kompensieren. Kommt hinzu, dass die höhere Inflation im EU-Raum den hiesigen Herstellern hilft.



ZUM AUTOR

Patrick Dümmler verantwortet als Mitglied der Geschäftsleitung und Forschungsleiter beim Think Tank Avenir Suisse u. a.

aussenwirtschafts-, agrar-, umwelt- und energiepolitische Themen. Er hält einen Master in Volkswirtschaft der Universität Zürich, doktorierte an der ETH und publizierte mehrere Lehrbücher. Nach rund zehn Jahren in der Unternehmensberatung engagiert er sich heute neben Avenir Suisse als Gemeinderat in Zollikon (ZH) und bekleidet Vorstandsfunktionen in verschiedenen Vereinen.

Vorausschauende Unternehmensführung: Erosion antizipiert

Vereinzelte Medienberichte legen nahe, dass die Schweizer Industrie die zusätzlichen Marktzutrittschürden gut gemeistert habe. Tatsächlich brachen in den betroffenen Branchen weder die Exporte in namhaftem Umfang ein, noch fanden signifi-

Schwächung des Wachstumspotenzials

Hat die Erosion des bilateralen Verhältnisses zum wichtigsten Wirtschaftspartner der Schweiz keine Folgen? Doch, denn die Schweiz leidet als Wirtschaftsstandort unter den Massnahmen. Der Grund liegt im entgangenen potenziellen Wachstum. Unternehmen, die in der Schweiz produzieren,

ihren Hauptabsatzmarkt im EU-Raum haben und wachsen, überlegen es sich vermehrt, ihre Produktionskapazitäten statt in der Schweiz in der EU zu erweitern. Solche Entscheide erregen im Gegensatz zu Produktionsschliessungen kaum mediale Aufmerksamkeit und schlagen sich in keiner Statistik nieder. In der Summe schwächen sie aber das Wachstumspotenzial des Wirtschaftsstandortes Schweiz – was wachstums- wie auch immigrationskritischen Kreisen gefallen dürfte. Der Wohlstand lässt sich damit auf lange Sicht aber kaum verteidigen.

Diagnose: Schweizerische Selbstblockade

Wirtschaftspolitisch erzeugt der seit einigen Jahren schleichende Prozess der Erosion zu wenig Druck, um beherzt das Ruder herumzureissen. Weder eine Annäherung an die EU – in welcher Form auch immer – noch substanzielle inländische Reformen zur Steigerung der Produktivität und damit letztlich der Wettbewerbsfähigkeit des Standortes scheinen Mehrheiten zu finden; erst recht nicht in einem Wahljahr. Die Schweiz blockiert sich weitgehend selbst. Zu vermuten ist, dass die Befürworter einer Wiederherstellung der bilateralen Verträge

in Zukunft gar weniger werden. Die linke Ratsseite hat sich von der ehemals erfolgreichen europapolitischen Allianz de facto verabschiedet, seit gewerkschaftliche Kreise die Politik diktieren. Sie haben sich mit ihrem Anspruch eines absoluten und nicht verhandelbaren Lohnschutzes verrannt und können kaum mehr ohne Gesichtsverlust einer Lösung zustimmen, die nicht integral ihre Forderungen übernimmt.

Rechtsausen opponiert seit über dreissig Jahren gegen jegliche Annäherung an die EU, und in der politischen Mitte sehen es gewerbliche Kreise nicht ungern, wenn ihnen unliebsame Konkurrenz aus dem EU-Raum vom Leibe gehalten wird.

Auch von ausserhalb des Parlamentes ist kaum ein Booster zu erwarten. So warnten diverse Vertreter von Hochschulen bislang vergebens vor den langfristig negativen Folgen des Schweizer Drittlandstatus bei «Horizon Europe». Die frei allozierbaren Mittel der aktuellen Vergabeperiode des Forschungsprogrammes werden täglich geringer, ohne dass sich Schweizer Forschungsinstitutionen aussichtsreich darum bewerben könnten. Die Sache ist faktisch gelaufen, eine Vollsozierung scheint frühestens für die nächste Vergabeperiode realistisch.

Das bilaterale Vertragsverhältnis erodiert weiter

Tatsächlich entschied sich der Bundesrat für die Erosion als «Best Alternative To a Negotiated Agreement». Zumindest waren seit Vorliegen des Vertrags Ende 2018 weder der Bundesrat noch EU-Kritiker in der Lage, eine Alternative zum InstA vorzuschlagen, die im Inland Mehrheiten mobilisiert und bei der EU keine fundamentalen Widerstände produziert. Zurzeit scheinen sich die Schweizer- und die EU-Seite weder über den genauen Inhalt und das Ausmass einer neuen Vereinbarung einig zu sein noch über die Geschwindigkeit, mit der ein neuer Entwurf erarbeitet werden soll. Verbreitete der Schweizer Bundesrat bis vor Kurzem noch Optimismus, dass man in absehbarer Zeit eine neue vertragliche Grundlage findet, tritt er nun auf die Bremse und dämpft entsprechende Erwartungen. Derweil erodiert das bilaterale Vertragsverhältnis weiter.

Sich für den Standort Schweiz einzusetzen, heisst auch, für möglichst hindernisfreie Zugänge zu den wichtigsten Exportmärkten für Schweizer Unternehmen zu kämpfen. Die Erosion ist schleichendes Gift für die Attraktivität des Wirtschaftsstandortes Schweiz. ■



EU ist und bleibt wichtigster Handelspartner

Beziehungsstatus kompliziert. So oder so ähnlich könnte man das derzeitige Verhältnis zwischen der Schweiz und der EU nach dem Scheitern des Rahmenabkommens beschreiben. Wirtschaftsverbände und Unternehmensvertreter betonen immer wieder, wie wichtig ein gutes und geregeltes Verhältnis zur EU ist. Gleichzeitig gibt es aber auch Stimmen, welche die Bedeutung Europas mit dem Verweis auf andere globale Märkte relativieren. Wie gross ist die Bedeutung der Handelsbeziehungen mit der EU für den hiesigen Wirtschaftsstandort tatsächlich?

Autor: Christian Hunziker | Grafiken: SOHK

Für die Schweiz als kleine Volkswirtschaft mit kaum natürlichen Ressourcen und nur begrenztem Binnenmarkt nimmt der internationale Handel eine entscheidende Rolle ein. Der Aussenhandel trägt rund 40 Prozent zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung der Schweiz bei.

Bedeutung des Aussenhandels in der Schweiz besonders hoch

Ein internationaler Vergleich zeigt, dass der Aussenhandel für die Schweizer Wirtschaft von grösserer Bedeutung ist als in vielen anderen Volkswirtschaften. Die Aussenhandelsquote – also der Anteil der Summe von Exporten und Importen (Güter und Dienstleistungen) am Bruttoinlandprodukt (BIP) – lag in der Schweiz im Jahr 2021 bei über 130 Prozent und damit mehr als doppelt so hoch als im Durchschnitt aller OECD-Länder (vgl. Abb. 1). Und die Bedeutung des Aussenhandels nimmt laufend zu: Vor dreissig Jahren lag die Aussenhandelsquote in der Schweiz nämlich lediglich bei 78 Prozent.

Handelsvolumen bei Waren grösser als bei Dienstleistungen

Der Schweizer Aussenhandel lässt sich grundsätzlich in einen Aussenhandel mit Waren und einen Aussenhandel mit Dienst-

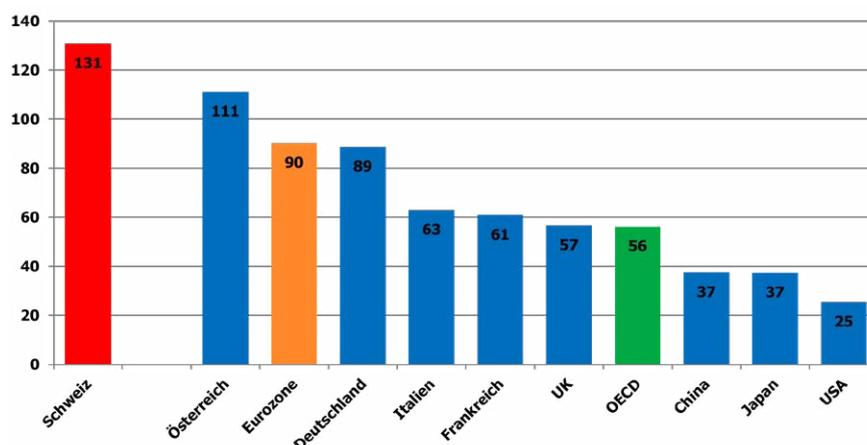
leistungen unterteilen. Für die Schweizer Volkswirtschaft ist dabei der Aussenhandel mit Waren mit einem Handelsvolumen über 500 Milliarden Franken spürbar bedeutender als jener mit Dienstleistungen, welcher etwas weniger als 300 Milliarden Franken beträgt. Da die Kennzahlen zum Waren- und Dienstleistungsaussenhandel aus unterschiedlichen Quellen stammen, werden bei der nachfolgenden Analyse zur Bedeutung der Europäischen Union als Handelspart-

ner die Waren- und Dienstleistungen separat betrachtet.

Aussenhandel mit Waren: EU mit Abstand wichtigster Handelspartner

Die Schweiz wies 2022 ein Warenhandelsvolumen von 512,4 Milliarden Franken aus. Den Grossteil machte der Handel mit der EU mit einem Volumen von 289,8 Milliarden Franken aus, was einem Anteil von 58,3 Prozent am Gesamtwarenhandelsvolumen der

Abb. 1: Aussenhandelsquote der Schweiz im internationalen Vergleich



Quelle: Weltbank | Bemerkung: Aussenhandelsvolumen in Prozent des BIP

Schweiz entspricht. Damit ist die Bedeutung der EU als Handelspartner für die Schweiz rund viereinhalbmal grösser als die der USA und fast dreimal so gross wie jene von ganz Asien (vgl. Abb. 2). Rund die Hälfte der Warenexporte der Schweiz gehen in die EU. Bei den Importen beträgt der Anteil der EU sogar gut zwei Drittel.

Unmittelbare Nachbarländer wichtiger als alle aussereuropäischen Handelspartner zusammen

Rund 40 Prozent des gesamten Warenaussenhandels macht die Schweiz mit seinen

vier Nachbarländern Deutschland (21 Prozent), Italien (8 Prozent), Frankreich (7 Prozent) und Österreich (4 Prozent). Damit sind diese vier Länder als Handelspartner mit Waren für die Schweiz bedeutender als alle Handelspartner ausserhalb Europas zusammen!

Baden-Württemberg fast gleichauf mit China

Ein Blick in die Aussenhandelsstatistik des Bundeslandes Baden-Württemberg bringt einen weiteren spannenden Aspekt zum Vorschein: Baden-Württemberg ist als Han-

delspartner für die Schweiz mit einem Aussenhandelsvolumen bei Waren in Höhe von rund 40 Milliarden Franken fast gleich wichtig wie China (41,5 Milliarden Franken).

Internationalisierung hat deutlich zugelegt

Der Güterausserhandel der Schweiz mit der EU hat sich in den letzten dreissig Jahren nominal mehr als verdreifacht, er ist damit aber etwas weniger stark gewachsen als jener mit dem Rest der Welt. Entsprechend hat der relative Anteil der EU am Aussenhandel von 69 Prozent im Jahr 1992 auf 58 Prozent im Jahr 2022 abgenommen (vgl. Abb. 3).

Abb. 2: Warenaussenhandel: Die wichtigsten Handelspartner der Schweiz im Jahr 2022

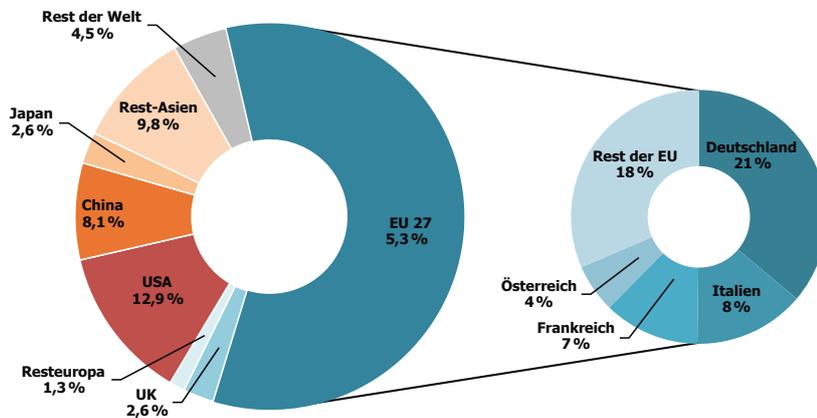
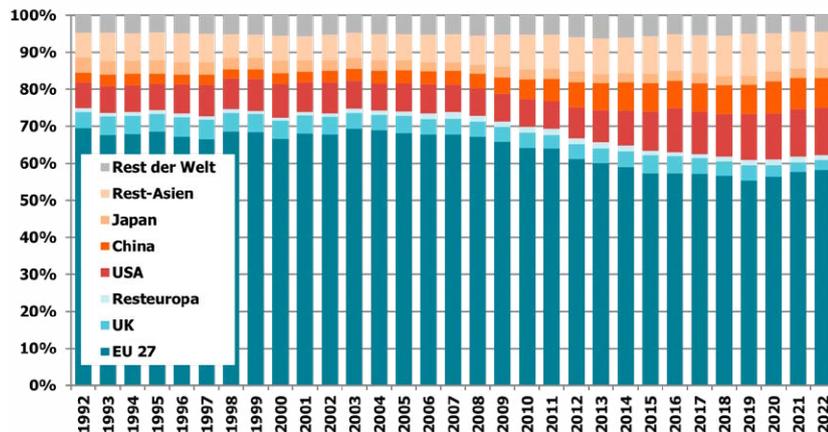


Abb. 3: Entwicklung des Warenaussenhandels der Schweiz mit den wichtigsten Handelspartnern



Quelle: Bundesamt für Zoll und Grenzsicherheit (BAZG) | Bemerkung: Anteile am Gesamthandelsvolumen in %; Exporte zuzüglich Importe; ohne Gold in Barren und andere Edelmetalle, Münzen, Edel- und Schmucksteinen sowie Kunstgegenständen und Antiquitäten

EU auch beim Handel mit Dienstleistungen Nummer 1

Neben dem internationalen Warenverkehr ist bei der Beurteilung der Bedeutung Europas für den Aussenhandel der Schweiz auch eine Analyse des Dienstleistungsaussenhandels angezeigt. Die EU ist bei den Dienstleistungen als Handelspartner der Schweiz etwas weniger dominant als bei den Gütern. Dennoch ist die EU auch beim Handel mit Dienstleistungen für die Schweiz mit einem Anteil von 40 Prozent am Gesamtaussenhandel der mit Abstand wichtigste Handelspartner. Deutlich wichtiger als bei den Gütern zeigt sich bei den Dienstleistungen der Handelspartner USA, der rund einen Viertel des Schweizer Dienstleistungsaussenhandels ausmacht.

Fazit: Aussenhandel wird globaler – EU bleibt aber existenziell wichtig

Die Analyse der Kennzahlen der Aussenhandelsstatistik für Güter und Dienstleistungen zeigt deutlich, dass die EU und insbesondere unsere unmittelbaren Nachbarn für eine prosperierende Wirtschaft von existenzieller Bedeutung sind. Zwar haben in den letzten dreissig Jahren die Aussenhandelsbeziehungen mit Nordamerika und Asien deutlich an Bedeutung gewonnen – die Fernmärkte können aber die EU als unseren wichtigsten Handelspartner nicht ersetzen.

Kann sich die Schweiz zusammenraufen?

Nach dem Abbruch der Verhandlungen zum Rahmenabkommen mit der EU scheint nun wieder etwas Bewegung in die nachbarschaftliche Beziehung zwischen der Schweiz und Europa zu kommen. Jan Atteslander vom Dachverband der Schweizer Wirtschaft *economiesuisse* erwartet von der Politik, dass endlich konkrete Schritte zur Deblockierung des Europa-Dossiers vorgenommen werden. Atteslander erklärt auch, was die Geschichte der schweizerisch-europäischen Beziehungen mit einer Bergwanderung zu tun hat.

Interview: Christian Fluri | Fotos: zvg

Jan Atteslander, wo stehen wir im Moment?

Spannend an diesem Dossier ist, dass immer wieder halboffizielle Fahrpläne oder Timelines herumgereicht wurden und werden. Wir – die Öffentlichkeit – dürfen dieses Puzzle dann zusammensetzen. Jetzt wird es allerdings langsam etwas konkreter: Die Kantone haben sich im März mit einer neuen europapolitischen Standortbestimmung sehr deutlich zu Wort gemeldet. Und auch die Wirtschaft hat dem Bundesrat klar kommuniziert, dass es jetzt nun wirklich an der Zeit sei, in der Europapolitik einen Schritt zu machen. Wenn man bis Ende des nächsten Jahres etwas aushandeln will, beginnt der Countdown jetzt auf beiden Seiten deutlicher zu ticken.

Das ist nach Jahren des Stillstands aber schon ein grosser Schritt, oder nicht?

Absolut. Wir haben schon einiges erlebt – bis hin zum einseitigen Abbruch der Verhandlungen durch die Schweiz. Nach der Vorbereitungsphase kommen jetzt entscheidende Wochen auf uns zu. Das wäre natürlich auch schneller gegangen, aber manchmal braucht die Diplomatie etwas mehr Zeit.

Wenn man sich die Erosion der bisherigen Verträge mit der EU vor Augen hält, scheint Zeit aber ein knappes Gut zu sein. Einverstanden?

Natürlich. Aber es geht für beide Seiten um sehr viel. Einen erneuten Abbruch der Verhandlungen kann sich weder Bern noch Brüssel politisch leisten. Beide Seiten wollen den bilateralen Weg fortsetzen. Die Europäische Union hat von ihren Mitgliedstaaten ein Mandat, den bilateralen Weg mit der Schweiz mit einer institutionellen Regelung fortzusetzen.

Die Wirtschaft tickt anders als die Politik – das liegt in der Natur der Sache. Fordern Sie als Wirtschaftsdachverband ein höheres Tempo bei den Verhandlungen?

Aus der Optik der Wirtschaft geht es bei Weitem nicht schnell genug. Die Wirtschaft denkt in anderen Zeiträumen. Uns geht es um Rahmenbedingungen und um Rechtssicherheit. Wir wünschen uns natürlich eine effektivere Art, an dieses Thema heranzugehen. Gleichzeitig haben wir ein politisches Verständnis. Wir wissen, dass es am Ende des Tages eine tragfähige Mehrheit braucht.

Abgesehen von der Zeitachse: Welche anderen Erwartungen hat die Wirtschaft?

Wir erwarten, dass vor allem in den Bereichen Forschung, Medtech, Strom, Börsen



ZUR PERSON

Jan Atteslander studierte Ökonomie, Betriebswirtschaft und Politik an der Universität Bern.

Seit 2008 ist er Mitglied der Geschäftsleitung des Schweizer Wirtschaftsdachverbandes *economiesuisse* und leitet den Bereich Aussenwirtschaft. Er ist Mitglied in mehreren Gremien internationaler Wirtschaftsverbände. Atteslander ist verheiratet und Vater von vier Kindern.

und für die Finanzdienstleister eine Lösung gefunden wird. Weitere fünf Jahre im bisherigen Modus wollen wir mit Sicherheit nicht. Es geht um den Wirtschaftsstandort, weniger um die einzelnen Unternehmen. Die jammern nämlich nicht, sondern passen sich an und verlagern – im schlechtesten Fall für die Schweiz – ihre Produktion ins Ausland. Das schadet dem Wirtschaftsstandort Schweiz.

Wie werden sich die Verhandlungen Ihrer Ansicht nach entwickeln?

Lassen Sie es mich folgendermassen illustrieren: Das wird eine Bergwanderung auf



Jan Atteslander vergleicht die nächste Verhandlungsrunde mit der EU mit einer Bergwanderung auf einem schmalen Pfad.

einem relativ schmalen Pfad sein – bei schnell wechselndem Wetter.

Bleiben wir bei diesem Gleichnis: Wo stehen wir im Moment? Schon auf dem Wanderweg?

Oh nein. Im Moment kontrolliert man den Rucksack, macht langsam die Wanderschuhe und die Steigeisen parat. Die Wanderung will man gemeinsam machen, auch wenn die Route noch nicht in allen Details klar ist. Das Frühstück vor dem Aufstieg haben wir bereits durch.

Aufbruchstimmung also?

Die momentane Lage als Aufbruchstimmung zu beschreiben, wäre wohl etwas übertrieben. So schwungvoll scheint mir die Situation noch nicht zu sein. Aber alle sind sich bewusst, dass etwas passieren wird und Verhandlungen nahen. Der Bundesrat wird irgendeinmal sagen: «Los! Wir gehen.» Dieser Entscheid muss aber noch gefällt werden.

Wagen Sie eine Prognose?

Wenn die Verhandlungen gut vorbereitet werden, ist es technisch möglich und machbar, dass die Verhandlungen Ende

2024 abgeschlossen sein werden. Das wäre gut, weil man mit der jetzigen EU-Kommission fertig verhandeln könnte. Aber: Mit jedem Monat, der verstreicht, wird es schwieriger. Wir sprechen von einem Paketansatz. Den kann man nicht einfach in zwei Monaten durchverhandeln.

Lange ist nichts passiert und jetzt kommt Bewegung in die Beziehung zwischen der Schweiz und der EU. Warum gerade jetzt?

Den Hauptgrund sehe ich darin, dass die Dossiers sachpolitisch auf die Dauer nicht besser werden. Die Schweiz hat durch das Warten nichts gewonnen. Im Gegenteil: Wir haben verloren, weil wir auf vielen Ebenen keinen Zugang mehr haben. Ein Beispiel: Gerade der für den Kanton Solothurn wichtige Medizinalbereich erfährt zusehends Nachteile – oder zumindest keine Vorteile. Bund und Kantone haben gemerkt, dass die Erosion konkrete Nachteile für die Schweiz mit sich bringt – Beispiele sind Forschung und Strom.

Es ist Wahljahr. Ein Zufall?

Das strategische Ziel unserer Landesregierung war immer, den bilateralen Weg fort-

zusetzen. Jetzt muss man dem Volk auch zeigen, dass man gewillt ist, in diese Richtung Anstrengungen zu unternehmen. Der Bundesrat will sich nicht irgendwann vorwerfen lassen, eine Legislatur lang europapolitisch nichts erreicht zu haben.

Gilt dies denn auch für die politischen Parteien?

Auch, oder erst recht in einem Wahljahr ist es für die Mobilisierung der eigenen Wählerschaft wichtig, dass eine Partei zeigen kann, wie sie zum bilateralen Weg steht. Es gibt also im Verhandlungsprozess auch ein parteipolitisches Element.

Wie nehmen Sie die Gemütslage der EU wahr?

Die Schweiz hat damals beim einseitigen Abbruch der Verhandlungen nicht gerade mit Alternativen geblüht. Die EU hingegen hat immer gesagt, dass ihre Türe für Verhandlungen offen sei. Der Abbruch der Verhandlungen hat beiden Seiten die Möglichkeit gegeben, sich auf das Essenzielle zu fokussieren. Es ist der Schweiz gelungen, einen neuen Ansatz zu formulieren und diesen mit der EU zu entwickeln. Dieser sogenannte vertikale Ansatz bedeutet,

dass man die institutionellen Regelungen nicht in einem separaten Abkommen, sondern in den einzelnen Marktteilnahme-Abkommen behandelt. Seit Frühling letzten Jahres ist man in einen vorsichtig konstruktiven, aber sicher nicht euphorischen Modus gekommen.

Die Verhandlungspause hatte also etwas Gutes?

Der Abbruch der Verhandlungen war sicher für beide Seiten ein Weckruf, dass es so nicht geht. Der Weg war für die Schweiz riskant, aber er hat dem Bundesrat ermöglicht, das weitere Vorgehen inhaltlich so aufzugleisen, dass es innenpolitisch und im Landesinteresse breiter abgestützt ist. Man arbeitet jetzt wesentlich detaillierter als am Ende der Verhandlungen zum institutionellen Rahmenabkommen.

Die Streitpunkte zwischen der Schweiz und der EU haben sich ja nicht verändert. Jetzt wird ein neuer Versuch mit einem neuen Ansatz gestartet. Alter Wein in neuen Schläuchen?

Alles wäre lösbar gewesen. Es gab in den letzten Verhandlungen Punkte, die gewisse Partikularinteressen (z. B. die Gewerkschaften) in Angstzustände versetzt haben. Dabei haben Umfragen gezeigt, dass diese Ängste beim Volk bei Weitem nicht so verbreitet waren. Kürzlich wurde diese positive Stimmung im Schweizer Volk von der jährlichen Europa-Befragung

von Interpharma und dem gfs.bern erneut bestätigt.

Sie sprechen den Lohnschutz an, richtig?

Ja, das ist ein zentrales Thema. Die Wirtschaft steht zu hundert Prozent dahinter, dass in der Schweiz kein Lohndumping stattfinden darf. Lohndumping ist asozial, wettbewerbsverzerrend und entspricht nicht der sozialen Marktwirtschaft, die wir als Wirtschaftsvertreter und -vertreterinnen in diesem Land haben wollen.

Wie wollen Sie das sicherstellen?

Die Welt und damit der Arbeitsmarkt verändern sich. Die Frage ist, mit welchen Instrumenten Lohndumping auch in Zukunft verhindert werden kann. Diese Instrumente müssen die Sozialpartner gemeinsam und in pragmatischer Manier ausarbeiten. Sprich: Die Schweiz wird eine innenpolitische Diskussion darüber führen müssen. Das Ziel ist übrigens in der EU genau das gleiche: kein Lohndumping, keine Ausbeutung.

Zurück zum Verhältnis Schweiz – EU. Wo sehen Sie die grössten Chancen und Risiken einer neuen Verhandlungsrunde?

Die Politik muss sich wohl oder übel die Frage stellen, wie sich die Schweiz in Europa als Nicht-EU-Mitglied positionieren will. Wir haben die Chance, den bilateralen Weg stabiler und zukunftsträchtiger zu machen. Das gibt die Aussicht auf eine bessere

Versorgungssicherheit, auf bessere Forschung und einen hindernisfreien Export. Das grösste Risiko sehe ich, wenn es in absehbarer Zeit keine Verhandlungen geben würde. Dann würde sich der Wirtschaftsstandort Schweiz nämlich nicht so gut weiterentwickeln, wie er dies in den letzten zwanzig Jahren getan hat. Davon bin ich überzeugt.

Wie schätzen Sie die Verhandlungsposition der Schweiz ein?

Wir haben eine gute Position. Wir sind ein führender Innovationsstandort in Europa, das darf man sagen. Wir sind auch politisch gut aufgestellt. Ich kann nur hoffen, dass man diese Verhandlungsstärke nun nutzt.

Und wie präsentiert sich Ihre persönliche Gemütslage in Bezug auf mögliche Verhandlungen?

Ich bin guter Dinge. Ich weiss, dass es machbar ist, weil wir ein pragmatisches Land sind. Gleichzeitig bin ich vorsichtig: Es braucht meiner Meinung nach noch mehr Wille der Regierung, die Führung zu übernehmen. Dieser Wille muss sich in den nächsten Monaten noch akzentuieren. Denn: Die Europapolitik entscheidet sich am Verhandlungstisch. Wie gut wir da allerdings punkten, hängt davon ab, ob sich die Schweiz zusammenraufen kann. Dazu braucht es eine klare Vorstellung, wie sie sich in der EU positionieren will. Diesen Konsens vermissem ich zurzeit. Daran müssen wir noch arbeiten. ■

KGV-GESCHÄFTSFÜHRER ANDREAS GASCHE: «GESAMTWIRTSCHAFTLICHE BETRACHTUNGSWEISE»

«Warum ist ein gutes Verhältnis der Schweiz zur EU wichtig? Die Beziehungen der Schweiz zur EU sind, gerade im Gewerbe, immer ein kontroverses Thema. Die einen sind der Meinung, dass die Schweiz für sich selber schauen kann und muss. Die anderen vertreten die Haltung, dass die Beziehungen zur EU unabdingbar sind für eine prosperierende wirtschaftliche Entwicklung der Schweiz und damit auch des Gewerbes.

Das Handwerk und die Dienstleister im Kanton Solothurn sind mehrheitlich im Binnenmarkt tätig. Etwas anders sieht es bei den industriellen Zulieferbetrieben

und beim Handel aus. Diese beiden Branchen können sowohl im In- wie auch im Ausland tätig sein – mehrheitlich sind sie jedoch im Binnenmarkt tätig.

Unsere Wirtschaft funktioniert nur richtig, wenn der Motor der Exportindustrie brummt und gleichzeitig auch der Motor der Binnenwirtschaft surrt. Die beiden Bereiche stehen in einer gegenseitigen Abhängigkeit. Wenn der Exportmotor ins Stottern gerät, dann geht es meist nicht lange, bis auch die Binnenwirtschaft schwächelt. Die bilateralen Verträge der Schweiz mit der EU haben in den vergangenen Jahren dafür gesorgt, dass das

Export- und das Binnenmarktgeschäft stetig wuchsen.

Der Kantonal-Solothurnische Gewerbeverband hat in Fragen, welche das wirtschaftliche Verhältnis der Schweiz zur EU betreffen, stets eine gesamtwirtschaftliche Betrachtungsweise eingenommen. Das Ziel der bilateralen Verträge soll es sein, die Wettbewerbsfähigkeit des Landes zu erhalten und zu steigern. Der KGV setzt sich denn auch für einen möglichst freien Zugang der Schweiz zum Binnenmarkt der Europäischen Union ein; umgekehrt muss dieser Zugang folgerichtig auch gelten.» ■



Steuern.

Solidis Revisions AG
Solidis Treuhand AG
info@solidis.ch
solidis.ch



Werte teilen – Zukunft gestalten

Beratung soll individuell und flexibel sein?

Wir sind digital unterwegs – und persönlich für Sie da.

BDO AG | 4500 Solothurn | Tel. 032 624 62 46
www.bdo.ch

Am EU-Markt führt kein Weg vorbei

Der europäische Markt ist für exportorientierte und international vernetzte Unternehmen aus dem Kanton Solothurn zentral. «Wirtschaftsflash» hat sich bei einigen Firmen umgehört. Der Tenor: Es braucht schnell klare Regelungen mit der EU. Die Schweiz ist nach wie vor ein hervorragender Wirtschaftsstandort. Doch es steht viel auf dem Spiel.

Autor: Christian Fluri | Fotos: Ypsomed, JURA

Auf den ersten Blick hat Solothurner Krebsdiagnostik mit Injektionssystemen für die Verabreichung von flüssigen Medikamenten oder mit Kaffeefullautomaten wenig bis nichts gemeinsam. Doch der Schein trügt, wie eine Umfrage des «Wirtschaftsflash» bei Solothurner Unternehmen zeigt. Diejenigen Firmen, die an der Umfrage teilgenommen haben, zeichnen ein mehr oder weniger einheitliches Bild im Hinblick auf die Bedeutung des EU-Marktes.

Sehr deutlich wird Emanuel Probst, CEO von JURA. Für den im solothurnischen Niederbuchsiten beheimateten Hersteller von Kaffeefullautomaten ist «die EU als Handelspartner absolut matchentscheidend. Wir sind weltweit in rund fünfzig Ländern tätig. Von unseren Top-Ten-Märkten sind sieben Mitglieder der EU.» Oder anders formuliert: JURA generiert rund 68 Prozent ihres Umsatzes im EU-Raum.

«In hohem Masse von Kunden in der Europäischen Union abhängig»

In Sachen Zahlen erreichen uns ähnliche Töne aus dem Hauptquartier des Medizintechnikunternehmens Ypsomed, das in Solothurn einen wichtigen Standort unterhält. Die Firma macht rund 64 Prozent ihres Umsatzes mit Ländern aus der Europäischen Union. Zum Vergleich: Rund achtzehn Prozent des Umsatzes werden in Asien und je neun Prozent in den USA und in der Schweiz erzielt. «Ypsomed ist in hohem Masse von Kunden in der Europäischen

Union abhängig», erklärt Ypsomed-CEO und Kantonsrat Simon Michel. Dies gilt nicht nur für den Umsatz, sondern auch für die Vernetzung mit Kunden und Partnern: Das Unternehmen beliefert weltweit Pharmafirmen mit Injektionssystemen für die Verabreichung von flüssigen Medikamenten. Fast die Hälfte dieser Pharmaunternehmen hat ihren Hauptsitz in Europa. Daneben unterhält Ypsomed ein Direktgeschäft mit Insulinpumpen und Diabeteszubehör. «Diese Produkte vertreiben wir grossmehrerheitlich im europäischen Raum», erklärt Michel.

Unklar und nur noch ansatzmässig planbar

Bei Start-ups sind reine Umsatzzahlen meist (noch) nicht die relevante Grösse, wenn es um die Zukunft des Unternehmens geht. Vielmehr ist ein junges Unternehmen auf Investorinnen und Investoren angewiesen, die an das Geschäftsmodell glauben. Das tun sie aber nur, wenn zumindest die Rahmenbedingungen, innerhalb derer das Unternehmen tätig ist, möglichst klar sind. «Gerade im Bereich der Diagnostik herrscht seit einer EU-weiten Umstellung des gesetzlichen Rahmens zur Zulas-



Einblick in die Produktion eines Ypsomed-Werks

sung von Tests eine grosse Verunsicherung hinsichtlich der Umsetzung. Was früher klar und planbar war, ist heute unklar und nur noch ansatzmässig planbar. Gerade für Start-ups stellt dies eine nicht optimale Voraussetzung dar», sagt Giancarlo Rizzoli. Er ist CEO des Schweizer Start-up-Unternehmens «4D Lifetec AG» mit Sitz in Solothurn, Cham und Boston (USA). Das Unternehmen ist laut eigenen Angaben ein Pionier auf dem Gebiet der nicht-invasiven, immunonkologischen Bluttests für die Krebsfrüherkennung.

EU-Markt von eminenter Wichtigkeit

Rizzoli sieht im EU-Markt quasi einen Teil des Heimmarkts, weil der Schweizer Markt im Bereich der Humandiagnostik viel zu klein sei. «Der europäische Markt wäre für ein Start-up also von eminenter Wichtigkeit», so Rizzoli. Der Start-up-CEO wählt bei seiner Aussage bewusst den Konjunktiv, denn: Seit dem Nicht-Zustandekommen des Rahmenabkommens mit der EU sind für die Medizintechnik und die In-Vitro-Diagnostik-Industrie die Umstände nicht einfacher geworden. Die Erosion der bilateralen Verträge und die damit einhergehende Verkomplizierung sämtlicher Abläufe drücken den Start-ups voll aufs Geschäft, spricht: potenziellen Investorinnen und Investoren aufs Gemüt. Die Folge: «Wir haben uns daher entschieden, die Kommerzialisierung unserer ersten Anwendung (ein Lungenkrebs-Verifizierungs-Test) in den USA durchzuführen», sagt Rizzoli.

Weitere Industrien werden in Mitleidenschaft gezogen

Auch Simon Michel findet für die momentane Situation klare Worte: «Die Medizintechnikbranche hat es als Erste getroffen, weil im letzten Jahr in Europa und der Schweiz ein neues Regelwerk eingeführt wurde, die Medical Device Regulation, kurz MDR. Aufgrund des fehlenden Rahmenabkommens werden die Bilateralen Verträge zwischen der EU und der Schweiz, darunter auch das Marktzugangsabkommen, das Mutual Recognition Agreement, kurz MRA, nicht mehr nachgeführt. So kann das Schweizer Pendant der MDR, die MepV, für Produkte, die in der Schweiz zugelassen wurden, in der EU nicht akzeptiert werden.» Die Folge ist eine überbordende Bürokratie für alle Beteiligten. Michel führt noch eine weitere Komponente an, die für eine gesunde Wirtschaft von eminenter Wichtigkeit ist: Verlässlichkeit auf Rechtsnormen. «Es fehlt auf beiden Seiten die Rechtssicherheit.» Er prophezeit: «Das MRA-Debakel wird 2024 weitere Industrien in Mitleidenschaft ziehen.»

Zurück an den Verhandlungstisch

Die Haltung der Wirtschaft ist klar: Die momentane Situation im Verhältnis zwischen der Schweiz und der EU ist unbefriedigend und für den Wirtschaftsstandort Schweiz potenziell gefährlich (s. auch Interview mit Jan Atteslander von *economiesuisse* ab Seite 8). Unternehmer und Politiker Simon Michel bekräftigt: «Wir müssen die Bilate-

ralen Verträge bestätigen. Vor dem Bruch ist die Schweiz bei unglaublich vielen technischen Gesprächen mit am Tisch gewesen. Weil wir Schweizer fleissig sind, konnten wir so sehr viel Recht in Europa mitgestalten. So ist zum Beispiel die MDR massgeblich von Expertinnen und Experten aus unserem Bundesamt für Gesundheit beeinflusst worden. Seit dem Bruch mit der EU sind wir am Verhandlungstisch nicht mehr willkommen.»

Möglichst einheitliche Normen und Richtlinien

JURA-CEO Emanuel Probst blickt gespannt auf die kommenden Wochen und Monate und hofft auf eine baldige Einigung mit der EU. Er betont: «Ein offener, ungehinderter Zugang zu (nicht nur europäischen, sondern weltweiten) Märkten ist für exportorientierte Unternehmen zentral. Möglichst einheitliche Normen und Richtlinien erleichtern die Produktentwicklung und verkürzen die Markteinführungszeit. Ein freier und offener Arbeitsmarkt erlaubt es, über die Landesgrenzen hinaus qualifizierte Fachkräfte zu finden.»

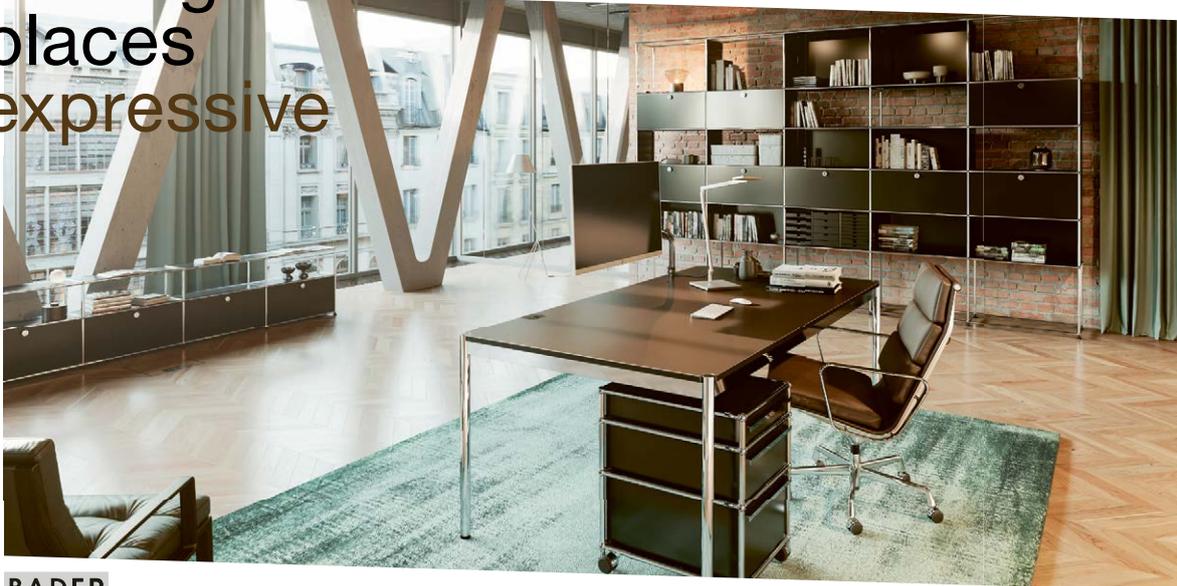
Einmaliger Wirtschaftsstandort

Auch wenn Produkte und Geschäftsmodelle der genannten Firmen nicht vergleichbar sind – in einem Punkt teilen Simon Michel, Giancarlo Rizzoli und Emanuel Probst eine gemeinsame Überzeugung: Sie alle bekennen sich zum Wirtschaftsstandort Schweiz. JURA betreibt in Niederbuchsiten mit dem «JURA Campus» ein hochmodernes Innovations-, Technologie- und Qualitätszentrum. Ypsomed erweitert zwar gerade die Produktion in Deutschland, baut für fünfzig Millionen Franken ein Werk in China (für den chinesischen Markt) und plant ihren Schritt nach Nordamerika. «Wir werden in der Schweiz aber weiterhin die Entwicklungsarbeit leisten. Unser Gehirn bleibt in der Schweiz. Hier verfügen wir über einen Pool an gut ausgebildeten Mitarbeitenden. Zu Verlagerungen wird es nicht kommen, aber wir werden verstärkt auch ausserhalb der Schweiz ausbauen», erklärt Simon Michel. 4D Lifetec-CEO Rizzoli ergänzt: «Die zentrale Lage, der hohe Grad an Vernetzung zwischen Universitäten, Spitälern, Spezialisten und Investoren ist in der Schweiz nach wie vor einmalig.» ■



Die gläserne JURA-Service-Fabrik in Niederbuchsiten

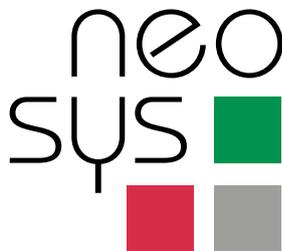
making
places
expressive



Bader AG Büro Design
Wiesenstrasse 1
4900 Langenthal

Telefon 062 919 79 70
info@bader-ag.ch
www.bader-ag.ch

usm.com



Neosys AG
CH-4563 Gerlafingen
Tel.: +41 32 674 45 11
info@neosys.ch
www.neosys.ch

persönlich – kompetent – nachhaltig

Bewährte Umweltkompetenz

Ihr Partner für:

- Energieberatung
 - PEIK-Berater (KMU-Effizienz-Progr.)
 - Energetische Gebäudesanierung, GEAK-Experten
- Klimagasbilanzen, CO₂-Projekte
- Ökobilanzen, Carbon-Footprints
- Altlast-Untersuchungen
- UVB / Umweltverträglichkeitsberichte
- Lärmschutz (Messungen, Prognosen, Gutachten, Sanierungskonzepte)
- Luftreinhaltung, Geruchsgutachten

Angepasstes Schweizer Datenschutzgesetz

Das angepasste Bundesgesetz über den Datenschutz (DSG) sowie dessen neue Verordnung werden am 1. September 2023 in Kraft treten. Es wurden keine Übergangsfristen festgelegt. Es wird daher allen Schweizer Unternehmen empfohlen, bis zum 1. September 2023 zu prüfen, ob ihre Datenschutzstandards den Anforderungen der neuen Schweizer Gesetzgebung entsprechen.

Autoren: Benjamin Kamber und Andreas Schild, Rechtsanwälte bei KSCP Rechtsanwälte und Notare

Am 25. Mai 2018 ist die viel diskutierte Datenschutz-Grundverordnung der Europäischen Union (DSGVO oder «General Data Protection Regulation» GDPR) in Kraft getreten. Obwohl die Schweiz bekanntlich nicht Mitglied der EU ist, mussten und müssen Schweizer Unternehmen, welche eine Niederlassung in der EU haben, Waren oder Dienstleistungen in der EU anbieten oder das Verhalten von Personen in der EU beobachten, in der Folge die Regeln der DSGVO beachten. Der Schweizer Gesetzgeber hat die Einführung der DSGVO zum Anlass genommen, das Schweizer Datenschutzgesetz zu überarbeiten und insbesondere den Standards der DSGVO anzugleichen.

Risikobasierter Ansatz

Das DSG bezweckt in erster Linie den Schutz der Persönlichkeit sowie der Grundrechte von natürlichen Personen (und somit nicht von juristischen Personen). Es wird dabei ein risikobasierter Ansatz verfolgt. Je sensibler die Daten und je grösser die Risiken für die betroffenen Personen sind, desto höher sind die Vorgaben für die Unternehmen. Dabei ist ein besonderes Augenmerk auf die sogenannten «besonders schützenswerten Personendaten» zu legen. Dazu gehören unter anderem Daten über religiöse, weltanschauliche, politische oder gewerkschaftliche Ansichten

oder Tätigkeiten, Daten über die Gesundheit, die Intimsphäre, die Zugehörigkeit zu einer Rasse oder Ethnie sowie genetische und biometrische Daten. Weiter sind darunter Massnahmen der sozialen Hilfe sowie Daten über administrative oder strafrechtliche Verfolgungen und Sanktionen zu verstehen.

Datenbearbeitung muss transparent erfolgen

Im Unterschied zur DSGVO ist im neuen DSG jede Datenbearbeitung grundsätzlich zulässig, sofern sie nicht verboten ist. Jede Datenbearbeitung muss zudem stets transparent erfolgen. Das heisst, dass Personendaten nur zu einem bestimmten sowie für die betroffene Person erkennbaren Zweck beschafft und die Daten in der Folge nur so bearbeitet werden dürfen, dass die Bearbeitung mit diesem Zweck vereinbar ist. Der Bearbeiter muss sich dabei vergewissern, dass die Daten korrekt sind. Die Daten müssen vernichtet werden, sobald sie zum Zweck der Bearbeitung nicht mehr erforderlich sind. Es dürfen nur so viele Daten bearbeitet werden, wie es notwendig ist. Der Verantwortliche ist verpflichtet, durch technische und organisatorische Massnahmen sicherzustellen, dass die Datenschutzvorschriften eingehalten werden. Es muss zudem eine angemessene Datensicherheit garantiert werden.

Es gilt weiter zu prüfen, ob eine widerrechtliche Persönlichkeitsverletzung vorliegt. Eine solche liegt insbesondere dann vor, wenn Personendaten entgegen den Datengrundsätzen bearbeitet werden, Personendaten entgegen der ausdrücklichen Willenserklärung der betroffenen Person bearbeitet werden oder Dritten besonders schützenswerte Personendaten bekanntgegeben werden. Es liegt wiederum keine widerrechtliche Persönlichkeitsverletzung vor, wenn ein Rechtfertigungsgrund vorliegt wie z. B. die Einwilligung der betroffenen Person oder ein überwiegendes privates oder öffentliches Interesse. Ein überwiegendes privates Interesse kann vorliegen, wenn die Datenverarbeitung zur Vertragserfüllung oder für vorvertragliche Massnahmen notwendig ist.

Aufgrund des baldigen Inkrafttretens des neuen DSG wird allen Unternehmen empfohlen, sich nachfolgende Fragen zu stellen und falls nötig die erforderlichen Massnahmen vorzunehmen:

1. Welche Daten von natürlichen Personen bearbeiten wir?
2. Bearbeiten wir «besonders schützenswerte Personendaten»?
3. Wie viele Mitarbeiter beschäftigt unser Unternehmen? Falls es über 250 sind, so muss zwingend ein Datenverarbeitungsverzeichnis erstellt werden. Falls es weniger als 250 sind, so muss nur

ein Datenverarbeitungsverzeichnis erstellt werden, falls besonders schützenswerte Personendaten in grossem Umfang bearbeitet werden oder ein Profiling mit hohem Risiko durchgeführt wird.

4. Halten wir die Grundsätze der Datenbearbeitung ein?
5. Sind die von uns bearbeiteten Daten angemessen technisch und organisatorisch geschützt?
6. Bringt unsere Datenbearbeitung ein hohes Risiko für die Persönlichkeit oder die Grundrechte der betroffenen Person? Falls ja, muss eine sogenannte Datenschutz-Folgenabschätzung erstellt werden.
7. Haben wir auf unserer Homepage eine Datenschutzerklärung, welche den gesetzlichen Anforderungen entspricht?
8. Versenden wir einen Newsletter? Falls ja, wie erfolgt die An- und Abmeldung für den Newsletter?

9. Sind wir auf Anfragen von betroffenen Personen zum Datenschutz vorbereitet? Anfragen müssen innerhalb von dreissig Tagen beantwortet werden.

10. Werden Personendaten in unserem Auftrag von einer anderen Person/einem anderen Unternehmen bearbeitet? Falls ja, muss ein Datenbearbeitungsvertrag abgeschlossen werden.

11. Versenden wir Personendaten ins Ausland? Falls ja, nur in EWR-Länder oder auch in andere Länder? Falls die Daten in andere Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau (z. B. USA) transferiert werden, so sind besondere Garantien notwendig (EU-Standard-Vertragsklauseln mit einzelfallbezogener Risikoprüfung).

12. Ist uns bekannt, wie wir bei Verletzungen der Datensicherheit vorgehen müssen? Evtl. ist eine Meldung an die Aufsichtsbehörde und die betroffenen Personen notwendig.

Bussen sind vorgesehen.

Insbesondere für Unternehmen, welche nicht bereits im Rahmen der Einführung der DSGVO ihre Datenschutzstandards überprüft haben, bringt das Inkrafttreten des angepassten DSG unter Umständen einen erheblichen Anpassungsbedarf mit sich. Weil das neue DSG im Unterschied zur DSGVO vorsieht, dass verantwortlichen Privatpersonen eine Busse von bis zu 250 000 Franken auferlegt werden kann, empfehlen wir, rasch zu prüfen, welche Anpassungen vor dem 1. September 2023 vorgenommen werden müssen. ■

Anzeige

Wir für Sie: Bei uns geht es nur um unsere Mitglieder.

Weil gemeinsam besser ist.

Die Asga ist eine Genossenschaft. Diese Form haben unsere Gründer aus dem Ostschweizer Gewerbe vor 60 Jahren bewusst gewählt, um die Interessen der Mitglieder über alles andere zu stellen.

Erfahren Sie mehr über die Vorteile unserer genossenschaftlich organisierten Pensionskasse.
www.asga.ch



â asga
pensionskasse

MALEN
TAPEZIEREN
GIPSEN
DECKENSYSTEME
BODENBELÄGE
PLATTEN

Bernasconi.ch

Boden Decke Wände

Aarburg | Olten

062 787 88 44

olten@bernasconi.ch

Solothurn

032 623 62 33

solothurn@bernasconi.ch



vorsorgen

damit Sie auch später noch kräftig zupacken können.

fundamenta

SAMMELSTIFTUNG



Jurastrasse 20, Postfach, 4601 Olten
Telefon 062 207 10 80
info@fundamenta.ch

Der Trend geht hin zu regionalen Messen

Diesen Frühling werden oder wurden in gleich drei Bezirken (Thal, Gäu und Thierstein) grosse regionale Gewerbeausstellungen durchgeführt. Diese Massierung ist noch auf die Nachwehen der Pandemie zurückzuführen. «Wirtschaftsflash» ist aber auch der Frage nachgegangen, warum heuer so viele regionale Messen stattfinden.

Text: Charlie Schmid | Fotos: Andreas Spiegel

Gewerbeausstellungen gibt es länger als man vielleicht meint. Schon 1847 wurde in Solothurn im Ambassadorshof eine erste Gewerbe- und Industrieausstellung durchgeführt. Mit 168 Ausstellenden verfügte die sechzehn Tage dauernde Messe bereits über eine respektable Grösse. Seit dieser Zeit haben sich Gewerbesessen im ganzen Kanton etabliert und sind alles andere als ein Auslaufmodell. In Neuendorf fand vom 14. bis 16. April die «Regio Mäss Gäu» statt. In Balsthal wurde vom 5. bis 7. Mai die «MEGAThal23» ausgetragen und eine Woche später beschliesst die Gewerbeausstellung Thierstein in Breitenbach den Reigen.

Fast eine OLMA oder BEA

Die Ausstellungen im Gäu und im Thierstein waren ursprünglich für 2021 geplant, mussten aber aus bekannten Gründen aufs aktuelle Jahr verschoben werden. 2022 wäre der Unsicherheitsfaktor noch zu gross gewesen. Ziel ist es aber, die Durchführungstermine künftig aufeinander abzustimmen. Das ist jedenfalls die Absicht der Thaler Organisatoren mit ihrem OK-Präsidenten Oswald Berger. «Dann wird es noch einfacher für uns», schmunzelt Berger. Der Chef der gleichnamigen Seilerei in Laupersdorf kann sich in der Tat nicht beklagen, wurden die Thaler doch von den Anmeldungen regelrecht überrannt und mussten das Konzept mehrfach überarbeiten: 135 Ausstellende waren es nun ge-

worden und mit einer gesamten Festgelände- fläche von 30000 m² sprengten sie fast jeden Rahmen. Die «Genusshalle» mit Thaler Spezialitäten, ein Lunapark, die Viehschau, Reitdarbietungen oder eine Demonstration der Schweizer Nationalmannschaft der Holzfäller liessen einen eher an eine OLMA oder BEA denken.

Gottesdienst und Helifliegen im Angebot

In Neuendorf und Breitenbach war und ist man mit 65 resp. 85 teilnehmenden Gewerbebetrieben etwas kleiner unterwegs. Das bezieht sich jedoch nicht aufs Rahmenprogramm. Im Thierstein lockten etwa Darbietungen der Blaulichtorganisationen oder Helifliegen. In Neuendorf berichtet OK-Präsident Roman Berger von einem erfolgreichen Kinderprogramm mit Jongleur oder dem Auftritt der Grüüveli Tüüfeli. «Auch der sonntägliche Gottesdienst mit Alphorngruppe fand vor vollen Rängen in der Festwirtschaft statt», bilanziert Berger. Sowieso sei das gesellige Beisammensein ein wichtiger Faktor. Gleiches gilt für den Gratis-eintritt. «Ohne den könne man es vergessen», urteilt Roman Berger. Für die Ausstellenden sind solche Messen die perfekte Gelegenheit, um mit der bestehenden sowie einer potenziellen Kundschaft ins Gespräch kommen zu können. Und Oswald Berger ergänzt den Networking-Aspekt: «Während der drei Tage lernen sich ja auch die Gewerbler untereinander besser kennen.»

Wenn drei Vereine ihre Kräfte bündeln

Veronika Karrer, OK-Präsidentin der Gewerbeausstellung Thierstein, stimmt den Kollegen ennet des Passwangs zu. Sie muss es wissen, organisierte ihr Team doch schon zum zweiten Mal die Gewerbeausstellung. Und trotzdem war es eine Premiere. Erst Mitte April schlossen sich die drei eigenständigen Gewerbevereine des Bezirks (Lüsseltal, Lützel und Gilgenberg) zum neuen Gewerbeverein Thierstein zusammen. Karrer erklärt: «Die Fusion zeichnete sich frühzeitig ab, so dass wir die Gewerbeausstellung schon im Vorfeld umbenannten und das Logo anpassten.» Damit



Roman Berger



Alphorngruppe am Gottesdienst der Regio Mäss Gäu

sei eine gute Grösse erreicht und man könne die ganze Region abdecken. Ähnliches gilt fürs Thal, wo zwar die drei lokalen Gewerbevereine (Balsthal, Thal und Mülliswil-Ramiswil) noch eigenständig operieren, sich aber für die diesjährige Messe in einem Trägerverein zusammengeschlossen haben. Früher hatte jeder Gewerbeverein seine eigene Ausstellung. «Es war aber schon lange ein Wunsch, das gemeinsam zu machen», sagt Oswald Berger. Auch im Gäu wäre ein Zusammenschluss mit der Hägendorfer REXPO, die nächstes Jahr von den Untergäuer Gewerbevereinen organisiert wird, allenfalls denkbar. «Es fragt sich aber, ob grösser immer besser ist», warnt Roman Berger.

«Ohne Gratis-eintritt kann man es vergessen.»

Roman Berger
OK-Präsident Regio Mäss Gäu

Grosse Unterschiede zur HESO in Solothurn

Ein Thema ist auch der Turnus. Eine jährliche Durchführung wäre unrealistisch, da sind sich die drei OK-Präsiden einig. Es geht auch um die Ressourcen der Gewerbetreibenden. Diese müssten einen solchen Anlass stemmen können, was so etwa alle drei bis fünf Jahre realistisch sei. «So freut man sich auch auf den Anlass», meint etwa Roman Berger. Hier kommt ein gewaltiger Unterschied zur mit Abstand grössten Gewerbeausstellung im Kanton, der HESO in Solothurn, zum Vorschein. Dieses Jahr zeichnet ein neues OK erstmals verantwortlich und der OK-Präsident Rolf Fröhlicher stellt klar, dass an der zehntägigen Messedauer Ende September und am Jahresturnus nicht gerüttelt wird: «Corona hat uns gezeigt, dass sich bereits ein einmaliger Ausfall sehr nachteilig auswirkt. Die Aussteller orientieren sich anders und es braucht viel Energie, sie wieder zurück zu gewinnen.»

Anspruchsvoll für kleine Handwerksbetriebe

In Solothurn zeigen sich die Unterschiede etwa auch, indem der Buchungsstand bei den Ausstellern per Ende März zwar höher

sei als letztes Jahr zum gleichen Zeitpunkt, aber gerade bei den kleinen Handwerksbetrieben der Fachkräftemangel voll durchschlage. «Wenn ein Kleingewerbler an die HESO geht, muss er den Betrieb in dieser Zeit zu machen oder kann keine Aufträge bearbeiten», sagt Fröhlicher. Die Messeleitung nimmt sich aber dieses Problems an und fördert beispielsweise Gemeinschaftsstände zwischen branchenähnlichen Firmen wie etwa ein Sanitär- und ein Spenglereibetrieb. Auch ist es möglich, nur eine «halbe HESO» zu buchen, das heisst fünf Tage anstelle von den vollen zehn. «Die gute Durchmischung macht's aus», resümiert Fröhlicher. Die HESO verzeichnete im Gegensatz zu den lokalen Messen letztes Jahr rund vierzig Prozent ausserkantonale Standbetreiber und so sind verschiedene Massnahmen geplant, um den Anteil einheimischer Aussteller wieder zu erhöhen. Kein Thema scheinen beim Teilnahmeentscheid im Übrigen die Kosten zu sein. Auf die Gebührenerhöhung der HESO infolge gestiegener Bau-, Energie und Personalkosten gab es laut Fröhlicher «null Reaktion». Die Aussteller zeigten offenbar Verständnis für die Preiserhöhung. Diesen Befund kann man auf dem «Land» absolut bestätigen. ■

Kombination von Netzwerk und Wissenstransfer

An der zweiten Ausgabe der «Nacht der jungen Leaders» in Olten gaben namhafte Keynote-Speaker Einblick in ihre persönliche Entwicklung als Leader oder Gründer. In den Breakout-Sessions konnten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in kleineren Gruppen vertieft in spezifische Themen eintauchen und Erfahrungen austauschen.

Autor: Christian Fluri | Fotos: zvg

Das Interesse an der diesjährigen «Nacht der jungen Leaders» war gross. «Die Veranstaltung war praktisch ausverkauft», freut sich Mitorganisatorin Désirée Tobler, Projektleiterin bei der Wirtschaftsförderung Region Olten. Die Veranstaltung hatte sich zum Ziel gesetzt, «gemeinsam den Weg zum Leader zu teilen», wie es Moderatorin Cyliane Howald zu Beginn formulierte.

Das Programm hatte es denn auch in sich: Neben einem Keynote-Referat von Yannick Blättler, Gründer und Inhaber der NEOVISO AG, boten zahlreiche Breakout-Sessions die Möglichkeit zur Vertiefung von Themen, die vielen der jungen Leaders unter den Nägeln brennen. Abgerundet wurde das Programm von einer hochkarätig besetzten Podiumsdiskussion zum Thema «Frauen in Führungspositionen». Und wie es sich für eine Freitagnacht gehört, wurde nach dem Dessert noch ausgelassen gefeiert und getanzt.

Sich trauen – sichtbar werden

Die Podiumsdiskussion lag bei dieser zweiten Ausgabe der «Nacht der jungen Leaders» ganz in Frauenhand. Moderiert von Cyliane Howald erörterten Ute Lepple (Kaufmännische Leiterin Bosch Power Tools Zubehör und Bosch Repräsentantin Schweiz), Susanne Sahli (Wirtschaftsförderung Grenchen/Bettlach), Regula Altmann-Jöhl (Direktorin Hochschule für Wirtschaft FHNW) und Linda Muther (CEO

Hagmann Tec AG) die Rolle der Frauen in der modernen Arbeitswelt. Das Podium war sich einig: Frauen müssen sich trauen und sich sichtbar machen. Oder wie es Ute Lepple formulierte: «Viele junge Frauen haben coole Ideen. Diese Ideen jedoch zu präsentieren, trauen sie sich oft nicht.» Dies sei ein Grund für den Mangel an Frauen in Führungspositionen, so die Podiumsteilnehmerinnen.

Spannende Breakout Sessions

Zwischen den Hauptteilen standen sogenannte Breakout-Sessions auf dem Programm. So haben sich beispielsweise einige Teilnehmerinnen und Teilnehmer von Reto Baumgartner, Gründer und Teilhaber der MySign AG, Anekdoten bei der Entwicklung eines digitalen Start-ups angehört. Diskutiert wurde unter anderem die Frage: «Wie kommt man auf die Idee in einem gesättigten Markt ein Start-up zu gründen?».

Eine weitere Session wurde von Andreas Linder (UBS Switzerland AG) geleitet. Er gab einen Überblick über die KMU-Landschaft der Schweiz sowie der Region Mittelland und den Anteil derjenigen Firmen, welche vor einer Nachfolgeregelung stehen. In einem spannenden Austausch wurde das Thema Nachfolgeregelung am Beispiel eines zufriedenen Kunden, welcher in diesem Prozess unterstützt wurde, beleuchtet und diskutiert.

DIALOG FÖRDERN

Die «Nacht der jungen Leaders» wird von der Junior Chamber International Olten (JCI), der Solothurner Handelskammer (SOHK) sowie der Wirtschaftsförderung Region Olten organisiert. Diese drei starken Organisationen sichern den nachhaltigen Erfolg der Veranstaltung und fördern damit den Dialog zwischen Wirtschaft, Gesellschaft und Politik, speziell bei jungen Führungskräften unter 40 Jahren.



■ Yannick Blättler, Gründer der NEOVISO AG



Grosses Interesse an der diesjährigen «Nacht der jungen Leaders» im Stadttheater Olten: Die Veranstaltung war praktisch ausverkauft.

Anzeige

Wir machen Wohn(t)räume wahr!

- Tapezierarbeiten
- Wandgestaltung
- Fassadenanstriche
- Schimmelsanierung

 **MENZ**
dipl. Malermeister



 **032 637 59 59**

www.malerei-menz.ch

R. SCHWEIZER
Menswear

Grösste Auswahl an Anzügen, Vestons und Hosen in allen Grössen der Region

Wieso mehr bezahlen?
Anzüge im Baukasten-System
ab Fr. 218.00

professionelles Änderungsatelier im Hause



Wir beraten Sie gerne und freuen uns auf Ihren Besuch:
R. Schweizer & Cie. AG, Schenkstrasse 13, 3380 Wangen an der Aare
Tel.: 032 631 63 11 (Büro) / 032 631 07 13 (Laden direkt)
Montag und Mittwoch, 14.00 - 18.00 Uhr, Samstag, 08.00 - 11.30 Uhr
www.rschweizer.ch

18. Juni – ein wegweisender Abstimmungssonntag

Nach einer «Abstimmungspause» von einem Dreivierteljahr finden am 18. Juni 2023 wieder nationale Abstimmungen statt. Die Schweizer Stimmbevölkerung hat dabei über drei Vorlagen zu befinden.

Autorin: Sandra Spirig

OECD-Mindeststeuer: Mehreinnahmen für die Schweiz statt fürs Ausland

Die OECD und G20 – insgesamt über 130 Länder – haben beschlossen, dass grosse, international tätige Unternehmensgruppen mit einem jährlichen Umsatz von mindestens 750 Millionen Franken neu zu mindestens 15 Prozent besteuert werden sollen. Hält sich die Schweiz nicht daran, dürfen andere Länder unsere Firmen nachbesteuern. Statt der Schweiz würden andere Staaten die Erträge einkassieren. Unsere Unternehmen hingegen wären zudem mit Mehraufwand für die Besteuerung in anderen Ländern und Rechtsunsicherheit konfrontiert.

Bisher werden in der Schweiz diese 15 Prozent teilweise nicht erreicht. Um zu verhindern, dass Steuern ins Ausland abfliessen, hat der Bundesrat deshalb einen neuen Verfassungsartikel erarbeitet. Dieser ist die Grundlage für eine nationale Umsetzung der OECD-Mindeststeuer. Ziel ist es, dass Schweizer Unternehmen weiterhin all ihre Steuern in der Schweiz bezahlen. Das Steuergeld bleibt hier. Davon haben wir alle etwas.

Auch der Kanton Solothurn profitiert

Auch wenn nur eine Handvoll Solothurner Unternehmen direkt betroffen ist: Die Vorlage betrifft alle. Von den zusätzlichen Steuereinnahmen profitieren über den Nationalen Finanzausgleich alle Kantone. Eine Ablehnung hätte gravierende Folgen. Um die Gelder nicht ins Ausland zu verlie-

ren, würden die besonders betroffenen Kantone eigene Lösungen suchen. Erreicht würde nicht – wie von der Gegnerschaft gefordert – eine stärkere finanzielle Beteiligung des Bundes, sondern im Gegenteil, eine geringere.

Wichtige Steuereinnahmen erhalten

Die Schweiz profitiert heute finanziell stark von ihrem attraktiven Firmenstandort. Heute nimmt der Bund mithilfe der Unternehmensbesteuerung rund 14 Milliarden Franken ein. Diese Zahl ist in den vergangenen Jahren stetig gewachsen. Firmen tragen mittlerweile mehr zur direkten Bundessteuer bei als Privathaushalte. Nur knapp drei Prozent der grössten Firmen kommen für rund 90 Prozent der Bundessteuer auf. Diesen Einnahmen gilt es Sorge zu tragen.

Klimagesetz: Netto-Null-Emissionen für Unternehmen bis 2050

Im November 2019 hat der Verein Klimaschutz Schweiz die Volksinitiative «Für ein gesundes Klima (Gletscher-Initiative)» eingereicht. Diese wollte die klimaschädlichen Treibhausgasemissionen der Schweiz bis 2050 auf netto-null senken. Zudem verlangte sie, dass ab 2050 grundsätzlich mit wenigen Ausnahmen keine fossilen Brenn- und Treibstoffe mehr in Verkehr gebracht werden dürfen.

Als indirekter Gegenvorschlag zur Gletscher-Initiative hat das Parlament das «Bundesgesetz über die Ziele im Klimaschutz, die Innovation und die Stärkung der

Energiesicherheit» (KIG) erarbeitet. Das Gesetz ist ein Rahmengesetz: Es gibt in erster Linie Ziele und Zwischenziele vor. So müssen beispielsweise im Gebäudesektor bis 2040 die Treibhausgas-Emissionen in der Schweiz gegenüber 1990 um 82 und bis 2050 um 100 Prozent, im Verkehrssektor bis 2040 um 57 Prozent und bis 2050 um 100 Prozent vermindert werden. Im Industriesektor müssen bis 2040 50 Prozent und bis 2050 90 Prozent reduziert werden. Alle Unternehmen müssen spätestens im Jahr 2050 Netto-Null-Emissionen aufweisen. Zur Erreichung dieses Ziels können die Unternehmen und Branchen Fahrpläne erarbeiten. Der Bund unterstützt sie dabei – unter anderem bis zum Jahr 2030 auch in Form von Finanzhilfen.

Ersatz von fossilen Heizungen

Um die Ziele des Gesetzes zu erreichen, ist zudem ein Impulsprogramm vorgesehen: Zwei Milliarden Franken sollen für den Ersatz von fossilen Heizungen aufgewendet werden. Für die Förderung neuer Technologien werden 1,2 Milliarden Franken investiert.

Das Initiativkomitee hat die Gletscher-Initiative zugunsten des indirekten Gegenvorschlags bedingt zurückgezogen. Gleichzeitig hat die SVP das Referendum gegen das neue Gesetz ergriffen. Alle übrigen Parteien unterstützen die Vorlage. Sollte der Gegenvorschlag nun in der Referendumsabstimmung abgelehnt werden, kommt die Gletscher-Initiative dennoch vors Volk.

Covid-19-Gesetz: Verlängerung der gesetzlichen Grundlage für die Covid-Zertifikate

Am 18. Juni 2023 stimmt das Schweizer Stimmvolk ein drittes Mal über das Covid-19-Gesetz ab. Es handelt sich dabei um ein Referendum, das von einer Gruppierung rund um die Bewegung «Mass-voll» ergriffen wurde. Da die Geltungsdauer der meisten Bestimmungen des Covid-19-Gesetzes am 31. Dezember 2022 endete, verlängerten die eidgenössischen Räte im Dezember 2022 einzelne Bestimmungen des Covid-19-Gesetzes bis Mitte 2024.

Dazu gehört unter anderem die Verlängerung der gesetzlichen Grundlage für die Ausstellung von Covid-19-Zertifikaten.

Wird die internationale Kompatibilität der Covid-19-Zertifikate nicht aufrechterhalten, kann dies bei einer erneuten Welle im kommenden Winter im Extremfall unsere Reisefreiheit im Ausland einschränken.

Neben den Covid-Zertifikaten betreffen die Verlängerungen auch die Kompetenzen zur Förderung der Entwicklung von Covid-19-Arzneimitteln sowie die Verpflichtung der Kantone zur Finanzierung von Vorhalteleistungen zur Abdeckung von Auslastungsspitzen in der Gesundheitsversorgung. ■

DAS SAGEN DIE VERBÄNDE

Die SOHK hat die Ja-Parole zur OECD-Mindeststeuer einstimmig und zum Klimagesetz grossmehrheitlich gefasst. Da erst Anfang April bekannt wurde, dass das Covid-Referendum zustande gekommen ist, ist diese Parole noch ausstehend. Der Kantonal-Solothurnische Gewerbeverband kgv hat die Ja-Parole zur OECD-Mindeststeuer gefasst. Die Parolen zu den beiden übrigen Abstimmungen wurden nach Redaktionsschluss gemeinsam mit den Parolen zu den kantonalen Abstimmungen ausgegeben.

KANTONALE ABSTIMMUNGEN

Grundsatzentscheid über den Katasterwert

Um zu verstehen, warum die Solothurner Stimmbevölkerung am 18. Juni über die zwei sogenannten Zwillingssinitiativen abstimmt, muss man zeitlich ein wenig ausholen. Nur so wird verständlich, warum es bei dieser Abstimmung eigentlich nur noch um einen Grundsatzentscheid über die Frage des Katasterwerts geht.

Autor: Charlie Schmid

Vor rund vier Jahren liefen die Diskussionen heiss um die Reform der Unternehmenssteuern auf eidgenössischer und kantonaler Ebene, die damalige AHV-Steuervorlage. Das auf kantonaler Ebene geplante Umsetzungsgesetz scheiterte nach einem harten Abstimmungskampf im Mai 2019 knapp mit 51,4 Prozent Nein-Stimmenanteil. Eine modifizierte Vorlage sah eine moderatere Senkung der Gewinnsteuern und höhere Gegenfinanzierungen vor. Diese wurde im Februar 2020 mit deutlichem Mehr angenommen.

Jetzt ist der Mittelstand dran

Zu diesem Zeitpunkt lancierte ein überparteiliches Komitee rund um SVP-Kantonsrat Rémy Wyssmann die Volksinitiative «Jetzt si mir draa». Wyssmann und seine Mitstreiter nahmen die Debatte um die Senkung der Unternehmenssteuern als Anlass, Druck zu machen, auch die Steuerbelastung für den Mittelstand zu senken. Mit der «Jetzt si mir draa»-Initiative wurden Regierungsrat und Parlament zweifellos vor Probleme gestellt. Die langfristige Senkung der Steuerbelastung auf den nationalen Durchschnitt

war eine Forderung, von der man ausgehen durfte, dass sie in weiten Teilen der Bevölkerung durchaus Sympathien geniessen würde. Entsprechend entschied der Kantonsrat im September 2020, der Bevölkerung einen Gegenvorschlag zur Initiative zu unterbreiten.

Zwillingssinitiativen als Druckmittel

Der Regierungsrat war somit gezwungen, Pläne vorzulegen, wie die drohenden Steuerausfälle kompensiert werden könnten. Unter anderem schlug er die Überprüfung

aller Steuerabzüge sowie eine Revision der Katasterwerte (Vermögenswert der Immobilien) vor. Das Initiativkomitee wurde vor diesem Hintergrund ein zweites Mal aktiv und lancierte zwei Volksinitiativen mit den Titeln «Hände weg vom Katasterwert» und «Hände weg von den Abzügen». Mit diesen Zwillingsinitiativen sollten Anpassungen in diesen beiden Bereichen verhindert werden. Der Zeitplan ging aber für die Initiativen nicht ganz auf. Im Eilzugstempo verabschiedete der Kantonsrat den Gegenvorschlag zur Steuersenkungs-Initiative. Dort wurde bereits festgeschrieben, dass der vormals unbeschränkte Steuerabzug für Pendler neu bei 7000 Franken gedeckelt wird. Am 15. Mai 2022 nahm das Solothurner Stimmvolk den Gegenvorschlag hauchdünn mit 424 Stimmen Differenz an. Die «Jetzt si mir draa»-Initiative wurde mit 58 Prozent Nein-Stimmen verworfen.

Anpassung der Steuerabzüge kein Thema mehr

Mit diesem Resultat wurde die Forderung überflüssig, dass in den nächsten zehn Jahren keine Anpassung bei den Steuerabzügen vorgenommen werden darf. Es ist nicht zu erwarten, dass nebst der nun beschlossenen Plafonierung des Pendlerabzugs andere Abzüge in den politischen Fokus ge-

raten werden. Trotzdem wurde die Unterschriftensammlung fortgesetzt. Denn die zweite Massnahme, die Revision des Katasterwerts, wurde vor diesem Hintergrund vom Regierungsrat tatsächlich nicht weiterverfolgt. Erst solle die Abstimmung vom 18. Juni 2023 abgewartet werden, liess sich Finanzdirektor Peter Hodel verlauten. Somit geht es bei den Zwillingsinitiativen im Wesentlichen nur noch darum, ob die im Kanton Solothurn sehr tiefen Katasterwerte bis 2032 angepasst werden dürfen oder nicht.

Wirtschaft hat noch nicht entschieden

Im Kantonsrat sprachen sich die Fraktionen von FDP und SVP für die Annahme der Initiative aus. Von dieser Seite wurde zwar zugestanden, dass die Katasterwerte sehr weit unter den eigentlichen Vermögens-

werten liegen. Die drohende Belastung durch höhere Vermögenssteuern für Liegenschaftsbesitzer fand man aber inakzeptabel. Mitte, SP, Grüne und GLP monierten, dass man sich mit einer Zustimmung der dringend nötigen Revision auf Jahre hinaus verweigere. Die Parlamentarische Gruppe Wirtschaft + Gewerbe konnte sich auf keine Empfehlung einigen. Der Vorstand stimmte überein, dass die Bundesvorgaben punkto Eigenmietwert abzuwarten seien und eine allfällige Reform steuerneutral ausfallen müsse. Man fand jedoch keinen Konsens, auf welchem Weg diese Ziele erreicht werden könnten. Die Wirtschaftsverbände fassten ihre Parolen nach Redaktionsschluss. Dem Vernehmen nach ist aber eine Zustimmung zu den beiden Initiativen zu erwarten. Der Ausgang der Abstimmung am 18. Juni dürfte also relativ offen sein. ■

REVISION GESUNDHEITSGESETZ

Die dritte kantonale Abstimmungsvorlage ist für die Wirtschaft nur am Rande von Belang. Der Bund schreibt vor, dass neu die Kantone zuständig sind für die Zulassungsverfahren in ambulant erbrachten Gesundheitsfeldern. Das betrifft etwa die Zulassung von Hausärztinnen und -ärzten, Physiotherapeuten oder Ernährungsberaterinnen. Die Gesetzesänderung verfehlte im Kantonsrat die notwendige Zweidrittelmehrheit und gelangt deshalb vors Volk.

Anzeige

Bodenbeläge . Teppiche . Parkett
Industrieeläge . Vorhangsysteme

Mobilia Solothurn AG
032 622 34 24
info@bodenmobilia.ch
bodenmobilia.ch

bodenMobilia

wirtschaftsflash

Erreichen Sie mit Ihrer Werbung die wichtigen Köpfe aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft im Kanton!

Urs Bader, Inserate

079 885 36 35, inserate@wirtschaftsflash.ch

Wirtschaft und Bevölkerung stärken sich gegenseitig

Mit der Kampagne «Wir alle sind die Wirtschaft» leisten die Solothurner Wirtschaftsverbände einen Beitrag dazu, den entstandenen Graben zwischen Wirtschaft und Gesellschaft zu überwinden. Anhand von Alltagssituationen zeigen wir auf, dass wir alle täglich in und mit der Wirtschaft interagieren und somit Teil der Wirtschaft sind. Die Geschichten dieser Kampagne werden seit Kurzem auf der neu gestalteten Internet-Plattform wir-alle-sind-die-wirtschaft.ch veröffentlicht. In diesem Artikel stellen wir Ihnen eines dieser Sujets vor und zeigen auf, wie Sie Teil der Kampagne werden können.

Autor: Christian Hunziker | Foto: Kampagne SOHK

Wirtschaft und Gesellschaft haben sich in den vergangenen Jahren bis zu einem gewissen Grad entfremdet. Verantwortlich für das Auseinanderdriften sind sowohl das Verhalten einzelner Wirtschaftsvertreter als auch verschiedene Entwicklungen in der Gesellschaft. Dabei müssten wir aber wieder vermehrt aufeinander zugehen, denn wir alle sitzen im gleichen Boot.

Wirtschaft im Dienst der Gesellschaft

Die Solothurner Wirtschaft will den Dialog mit der Gesellschaft und der Politik weiter ausbauen. Wir wollen informieren, zuhören, diskutieren, erklären und sensibilisieren. Zudem wollen wir sichtbar machen, dass die Wirtschaft kein Selbstzweck ist, sondern der Gesellschaft dient und die Basis für Wohlstand und Lebensqualität ist. Darum machen wir anhand von Alltagssituationen deutlich, wie wir alle täglich in und mit der Wirtschaft interagieren und wie Wirtschaft und Bevölkerung sich gegenseitig stärken.

Sujet der CWA in Olten als Beispiel

Rund zwanzig Sujets mit Alltagssituationen sind bereits veröffentlicht. Weitere folgen im Zweiwochen-Rhythmus. Stellvertretend stellen wir hier das Sujet mit Beteiligung der CWA Constructions SA vor. Es zeigt

eine Familie, welche aus einer CWA-Gondel aussteigt und sich auf die Skipiste freut. Der Text dazu lautet «Seilbahnkabine produziert von Massimo P., CWA Constructions SA, Olten». Über die hinterlegte Story zu den Sujets erzählen wir die Geschichte hinter dem Bild und zeigen, welche indirekten positiven Aspekte sich aus der Wirtschaftsaktivität ergeben: Von der Seilbahnkabine zu Arbeitsplätzen, Einkommen und Wohlstand.

Direkten und indirekten Wohlstandsbeitrag sichtbar machen

In der Geschichte hinter dem Sujet zeigen wir auf, dass die CWA Constructions SA in Olten rund 150 Mitarbeitende beschäftigt und damit für das Auskommen von vielen Familien und Haushalten sorgt. Zudem bezieht das Unternehmen Güter und Dienstleistungen bei Lieferanten, bei welchen dadurch wiederum Arbeitsplätze und Einkommen gesichert werden. So zum Bei-



spiel bei den Metallhändlern, bei Elektro-
nikteile-Herstellern, bei Maschinen- und
Anlagebauern, bei Marketing-Agenturen
oder bei IT-Dienstleistern.

Und schliesslich geben die Beschäftigten
der CWA Constructions SA und ihrer Zu-
lieferer ihr verdientes Geld für Konsum und
Investitionen aus und geben es so wieder
in den Wirtschaftskreislauf. Davon profitie-
ren beispielsweise Coiffeure, Möbel- oder

Einkaufshäuser, Zimmerleute, Malerinnen,
Restaurants oder Konzertveranstalterin-
nen.

Wir alle sind die Wirtschaft mit neuer Website

Mit der einfachen Alltagssituation «Ab auf
die Piste» können wir somit aufzeigen, dass
die Wirtschaft nichts Abstraktes ist und
dass wir alle Teil der Wirtschaft sind – sei

es als Konsumentin, Produzent, Dienstleis-
terin, Arbeitgeber oder Investorin. Die kom-
plette Story der CWA Constructions SA und
alle weiteren bereits veröffentlichten
Sujets und Geschichten dahinter finden
Sie auf der neu gestalteten Website unter
wir-alle-sind-die-wirtschaft.ch. ■

MELDEN SIE UNS IHRE GESCHICHTE

Auf der neuen Website und über die sozialen Medien der beiden Wirtschaftsverbände Kantonal-Solothurnischer Gewerbeverband und Solothurner Handelskammer erscheint jede zweite Woche eine neue Story. Auch Ihr Unternehmen bietet Produkte und Dienstleistungen an, die im Alltag zur Anwendung kommen. Sie haben gemeinsam mit Ihren Mitarbeitenden spannende Geschichten zu erzählen. Melden Sie sich bzw. Ihre Idee bei Ihrem Wirtschaftsverband und wir erstellen mit Ihnen zusammen ein entsprechendes Sujet für verschiedene Kommunikationskanäle.

Mitglieder des Kantonal-Solothurnischen Gewerbeverbands melden sich bei Sandra Spirig (sandra.spirig@kgv-so.ch), Mitglieder der Solothurner Handelskammer bei Jean-Claude Sassine (jc.sassine@sohk.ch).

Anzeige

Zusammenarbeit mit dem Ausland verbessern.

Wir haben in der Schweiz eine gute Ausgangslage: Das Ausbildungs-
niveau ist hoch, die Infrastruktur intakt, die Steuerbelastung verhält-
nismässig tief und die Verwaltung einigermassen effizient. Zudem gibt
die relativ hohe Rechtssicherheit Planungssicherheit. Als gefährlich
beurteilen wir das weit verbreitete Inseldenkens, die fehlende Lösung
mit der EU und die fehlende Offenheit für weitere Staatsverträge,
auch im Bereich der Sicherheit.

**Unsere Wirtschaft, unsere Armee und unser Land brauchen
starke und verlässliche Handelsabkommen und Partnerschaften,**
um langfristig erfolgreich sein zu können und den Wohlstand für
alle zu halten oder gar zu steigern.

Ypsomed AG // Ziegelmattestrasse 1 // 4500 Solothurn //
info@ypsomed.com // www.ypsomed.ch // [f](#) [i](#) [t](#) ypsomed



Simon Michel, CEO Ypsomed AG

YPSOMED
SELF-CARE SOLUTIONS

Auch die Zulieferer müssen sich nun fit machen

Mit der Gründung eines Nachhaltigkeitsnetzwerks, getragen unter anderem vom Kantonal-Solothurnischen Gewerbeverband (kgv), der Solothurner Handelskammer (SOHK) und dem WWF Solothurn, sollen KMU in Nachhaltigkeitsfragen sensibilisiert werden. Weiter geht es um die Vernetzung der Firmen und den gemeinsamen Weg zur Klimaneutralität. «Wirtschaftsflash» hat mit SOHK-Direktor Daniel Probst und der Solothurner WWF-Geschäftsführerin Laura Bruppacher über das ambitionierte Projekt gesprochen.

Interview: Christian Fluri | Fotos: Christoph Rölli

Es ist nicht alltäglich, dass Wirtschaftsverbände und der WWF zusammenspannen. Mit dem Nachhaltigkeitsnetzwerk ist dies jedoch der Fall. Wie entstand die Idee für ein solches Projekt?

Laura Bruppacher: Der WWF hat zu seinem Jubiläum im Sommer 2022 den Förderpreis Klimaschutz ins Leben gerufen. Dafür haben wir bereits mit der SOHK, dem kgv und weiteren Organisationen zusammengearbeitet. Die Resonanz auf den Förderpreis Klimaschutz war durchwegs positiv. Und so haben wir gemeinsam mit den beiden Organisationen entschieden, dass es nicht bei dieser einmaligen Sache bleiben soll und das Projekt «Nachhaltigkeitsnetzwerk Kanton Solothurn» gestartet.

Daniel Probst: Nach diversen Abstimmungen in den letzten Jahren haben sich sowohl schweizweit als auch hier im Kanton

Solothurn Wirtschaftsverbände gefragt, ob es nicht sinnvoll wäre, den Kontakt zu Umweltschutz- und anderen Organisationen zu intensivieren. Mit dem Resultat, dass sich zusehends die Überzeugung durchsetzt, dass die vielen Ressourcen und die Energie für Abstimmungskämpfe besser in gemeinsame Lösungen investiert werden sollten. Wir wollen vermehrt miteinander und nicht gegeneinander arbeiten. Die Gründung des Nachhaltigkeitsnetzwerks ist ein Ausdruck dieser Überzeugung.

Bevor wir näher auf den Sinn und Zweck des Nachhaltigkeitsnetzwerks eingehen: Vor welchem wirtschaftlichen Hintergrund muss man ein solches Projekt verstehen?

Daniel Probst: Der Klimaschutz stellt Wirtschaft und Gewerbe vor immense Herausforderungen. Viele grosse Unternehmen

haben dies schon länger erkannt und sind teilweise schon sehr weit gekommen. Beispielsweise haben sie sich dem SBTi-Ansatz verpflichtet (s. Kasten S. 28, d. Red.). Und jetzt kommen wir zum springenden Punkt: Diese grossen Unternehmen wenden nicht nur für sich strenge Umweltschutzstandards an, sondern erwarten dies zunehmend auch von allen Gliedern ihrer Lieferketten. Das heisst: Zulieferer müssen sich fit machen und Standards einhalten, damit sie überhaupt noch berücksichtigt werden. Diese Entwicklung geschieht rasend schnell. Die Folge: Plötzlich müssen kleine und mittlere Industrie- und Gewerbebetriebe Anforderungen umsetzen, die zum Teil über die bisher geltenden Vorgaben hinausgehen. Die Zulieferer müssen sich für die Unternehmen, welche netto-null bis 2050 vorsehen, fit machen.

Das Nachhaltigkeitsnetzwerk soll also KMU helfen, diese Herausforderungen zu meistern und wettbewerbsfähig zu bleiben?

Daniel Probst: Ganz genau! Das Projekt soll sensibilisieren, vernetzen und Dienstleistungen wie zum Beispiel das Erstellen von Klimabilanzen anbieten. Wir müssen unsere KMU fit machen. Letztlich geht es um die Stärkung des Wirtschaftsstandorts Kanton Solothurn.

AUF DEN PUNKT GEBRACHT

Das Nachhaltigkeitsnetzwerk bietet KMU Orientierung, Know-how und pragmatische, einfach umsetzbare Lösungen an, um sich den neuen Rahmenbedingungen des Marktes anzupassen. Mitglieder des Netzwerks profitieren von Erstberatungsgesprächen und einem vorteilhaften Beratungspaket, inklusive CO₂-Bilanzierung, Definieren eines Absenkpfad, Zielsetzung und Controlling. Weitere Informationen zum Nachhaltigkeitsnetzwerk gibt's unter nnw-so.ch.



Laura Bruppacher, Solothurner WWF-Geschäftsführerin, sieht ihre Organisation als Brückenbauerin.

Welche Rolle spielt der WWF dabei?

Laura Bruppacher: Wir verstehen uns als Brückenbauer. Wir wollen verschiedene Sektoren zusammenbringen, uns dabei aus der reinen Naturschutz-Ecke hinaus- und auf Verbände, Wirtschaft und Gewerbe zu bewegen. Wir stellen seitens Wirtschaft eine grosse Bereitschaft zum Klimaschutz fest. Wir sind daran interessiert und können mithelfen, dass die Ziele tatsächlich messbar erreicht werden und nicht nur auf dem Papier.

Was heisst messbar in diesem Kontext?

Laura Bruppacher: Die SBTi gibt genau diese Messbarkeit vor, weil sie auf wissenschaftlichen Daten basiert. Es ist allerdings noch schwierig, diese messbaren Ziele, die

sich grosse Unternehmen setzen, auf eine regionale Stufe herunterzubrechen. Hier kann der WWF eine Lücke füllen, indem wir unsere Erfahrung, die wir weltweit und national gesammelt haben, einbringen.

Daniel Probst: Das Nachhaltigkeitsnetzwerk hat eine hohe Glaubwürdigkeit, weil es wissenschaftsbasiert und breit abgestützt ist.

Die Wirtschaft hat – natürlich auch im Zug der hohen Energiepreise – bereits grosse Anstrengungen beim Energiesparen und bei Effizienzsteigerungen unternommen. Reicht das nicht?

Daniel Probst: Es ist richtig, dass Unternehmen im Energiebereich schon sehr viel Ar-

beit geleistet haben – oft aus Kostengründen leisten mussten. Die Wirtschaft ist der Politik in Sachen Energieeffizienz voraus. Das Nachhaltigkeitsnetzwerk geht aber einen Schritt weiter und setzt bei der Klimathematik an. Die Wirtschaft steht grossmehrheitlich für ein «Ja» zum KIG am 18. Juni ein (s. Seite 22, d. Red.). Die Gründung des Nachhaltigkeitsnetzwerks zeigt auch, dass die Wirtschaft gewillt ist, etwas zu unternehmen, Ziele festzulegen, Massnahmen zu definieren und nicht bloss Lippenbekenntnisse abzugeben.

Was sind die nächsten Schritte des noch sehr jungen Nachhaltigkeitsnetzwerks?

Daniel Probst: Zunächst werden wir im Juni eine Kick-off-Veranstaltung anbieten, die

WAS IST DIE SCIENCE-BASED TARGETS INITIATIVE (SBTI)?

SBTi ist ein Ansatz, Emissionsreduktionsziele für Unternehmen festzulegen. SBTi folgen einem «Top-down»-Ansatz: Sie konzentrieren sich auf die Menge an Emissionen, die reduziert werden muss, um die Ziele des Pariser Abkommens – die Begrenzung der globalen Erwärmung

auf 1,5 Grad Celsius – zu erreichen. Der im Oktober 2021 lancierte Net-Zero Standard gibt Unternehmen weiter einen wissenschaftlich fundierten Rahmen für die Festlegung von ambitionierten und effektiven Klimazielen mit dem Ziel von Netto-Null-Emissionen bis 2050 – wie es auch

im Klimaschutz-Gesetz vorgesehen ist. Schweizweit sind bereits über hundert Unternehmen der «Science Based Targets Initiative» (SBTi) beigetreten und haben sich konkrete, wissenschaftsbasierte Klimaziele (SBT) gesetzt. sciencebasedtargets.org



SOHK-Direktor Daniel Probst will deutlich machen, dass die Wirtschaft auch ohne weitere Regulierungen vorwärts macht.

allen kgv- und SOHK-Mitgliedern offensteht. Wir erklären, worum es geht, was grosse Unternehmen tun und welche Folgen das für KMU haben kann. So können alle unsere Mitglieder abschätzen, in welcher Form sie betroffen sind und welche Schritte nun eingeleitet werden sollten.

Laura Bruppacher: Allen, die sich nach diesen Informationen entscheiden, etwas zu unternehmen, bieten wir anschliessend Workshops an. In diesen zeigen wir auf, was ganz konkret zu tun ist. Dazu gehört beispielsweise das Erstellen (lassen) einer Klimabilanz für das eigene Unternehmen.

Daniel Probst: Die Workshops sollen auch die dringenden Fragen beantworten. Und davon wird es viele geben – hier eine kleine Auswahl: Wie sind meine Branche und mein Unternehmen betroffen? Kann ich es mir überhaupt leisten, keine Netto-Null-Ziele zu setzen? Wie kann ich die Massnahmen möglichst kostengünstig umsetzen, um wettbewerbsfähig zu bleiben?

Laura Bruppacher: Wir wollen Lösungen anbieten, die auch für kleine Firmen umsetzbar sind. Noch sind diese Angebote nicht pfannenfertig, weil bisher primär

grosse Firmen mit ganzen Abteilungen sich um die Umsetzung der Klimaziele kümmern. Insofern leisten die Netzwerkpartner hier Pionierarbeit.

Ein ambitionierter Zeitplan, oder nicht?

Daniel Probst: Uns bleibt gar nichts anderes übrig. Wir müssen das Erreichen der Klimaziele KMU- und gewerbetauglich machen. Die Klimathematik und die damit verbundenen Herausforderungen für KMU kommen im Schnellzugtempo auf uns zu. Die Bedeutung des Themas nimmt exponentiell zu. Gesellschaft, Kunden und Kapitalmarkt verlangen Nachhaltigkeit.

Wie sehen die längerfristigen Pläne des Nachhaltigkeitsnetzwerks aus?

Daniel Probst: Ziel ist es, in zwei Jahren 100 Mitglieder zu haben. Hinter dem Nachhaltigkeitsnetzwerk steht nämlich ein Verein, bei dem man Mitglied sein muss, um vom Know-how, den Dienstleistungen und den Angeboten des Netzwerks profitieren zu können. Auch die Ausdehnung auf weitere Nachhaltigkeitsziele wollen wir angehen.

Laura Bruppacher: Hier sind zum Beispiel die Kreislaufwirtschaft oder die Biodiversität zu nennen.

Daniel Probst: Ein Ziel ist auch, dass wir deutlich machen können, dass die Wirtschaft vorwärts macht – und das ohne weitere Regulierungen. ■



Nachhaltigkeitsnetzwerk Kanton Solothurn

c/o Weit&Breitsicht GmbH
Werkhofstrasse 19
4500 Solothurn
032 625 00 23
info@nnw-so.ch | nnw-so.ch

**WIR SIND KUNDENNAH,
SUPPORTERIN, PROBLEM-
LÖSERIN, NICHT EINGE-
BILDET, TOP AUSGEBILDET,
SERVICETECHNIKER.**

www.ga-weissenstein.ch

gaw 
so naheliegend

**DAMIT DAS
GELD IN
DER
SCHWEIZ
BLEIBT.**

JA zur
OECD-Mindeststeuer
für multinationale
Unternehmen
oecd-mindeststeuer-ja.ch

MITGLIEDERUMFRAGE

Mitgliederumfrage: kgv auf gutem Weg

Um den Jahreswechsel hat der Kantonal-Solothurnische Gewerbeverband (kgv) seine erste grosse Mitgliederumfrage durchgeführt. Die teilnehmenden Firmen (rund zehn Prozent der Mitglieder) gaben ihrem Verband grösstenteils ein sehr positives Feedback.

Der Kantonal-Solothurnische Gewerbeverband sieht sich in seiner Arbeit dadurch bestätigt. Verbesserungspotenzial gibt es insbesondere bei der Kommunikation seiner Dienstleistungen. Es bleibt zudem die Herausforderung des sehr heterogenen Verbands in einem weiträumigen Kanton, dass sich alle Mitglieder eingebunden fühlen.

Autorin: Sandra Spirig

Freundlich – kundenorientiert – praxisnah. Diese drei Eigenschaften verbinden die Mitglieder des kgv offenbar besonders stark mit ihrem Verband. Ein tolles Feedback an den Verband, eine schöne Bestätigung seiner Arbeit und vor allem eine grosse Motivation für alle Mitarbeitenden.

Dienstleistungen

Den kgv interessierte die Einschätzung seiner Mitglieder zu seinen Dienstleistungen. Mit grossem Abstand am wichtigsten eingeschätzt werden die wirtschaftspolitische Interessenvertretung, die Berufsbildungsaktivitäten sowie das Networking. Naturgemäss hat der kgv in den Bemerkungen im Rahmen der Umfrage zur Bedeutung seiner wirtschaftspolitischen Arbeit sehr unterschiedliche Rückmeldungen erhalten. Das Bedürfnis nach der Möglichkeit zum persönlichen Austausch ist wiederholt aufgekommen. Die Rechtsberatung, Vergünstigungen und Möglichkeit der Miete von Schulungsräumlichkeiten sind weniger wichtig eingestuft worden.

Kommunikation

Die Umfrage zeigt, dass die Informations-E-Mails von den Mitgliedern durchaus geschätzt werden. Der kgv ist bestrebt, die Information seiner Mitglieder weiterhin

Dienstleistungen

	Ist für mich:			
	sehr wichtig 1	wichtig 2	weniger wichtig 3	unwichtig 4
Rechtsberatung	25 20,16 %	47 37,90 %	32 25,81 %	20 16,13 %
Vergünstigungen (Krankenkassen, Personenversicherungen, Pensionskassen, Weiterbildung)	19 14,50 %	42 32,06 %	45 34,35 %	25 19,08 %
Networking (z. B. Herbstanlass, Einzelmitgliedernanlass)	30 19,23 %	82 52,56 %	30 19,23 %	14 8,97 %
Schulungszentrum (Miete von Sitzungs- und Schulungsräumlichkeiten)	6 4,44 %	22 16,30 %	64 47,41 %	43 31,85 %
Berufsbildungsaktivitäten	41 28,28 %	75 51,72 %	22 15,17 %	7 4,83 %
Wirtschaftspolitische Interessen-Vertretung	68 44,74 %	63 41,45 %	16 10,53 %	5 3,29 %

hochzuhalten – ohne dabei die Aufmerksamkeit mit einer zu grossen Informationsflut zu strapazieren.

Mitgliedernutzen und Vergünstigungen besser kommunizieren

Auf die Frage, ob die Teilnehmenden genug Informationen erhalten, scheint dies im Grossen und Ganzen der Fall zu sein. Es zeichnet sich aber auch klar ab, dass der kgv den Mitgliedernutzen und die Vergünstigungen für seine Mitglieder besser kommunizieren muss. Der Verband hat dies erkannt und wird seine Kommunikation diesbezüglich anpassen.

Auch in der Kommunikation zu betrieblichen Themen besteht noch Luft nach oben. Hier soll das kürzlich geschaffene Veranstaltungsformat «aktuell@kmu» Abhilfe schaffen und in regelmässigen Abständen auch allgemeine betriebliche Themen aufnehmen (z.B. Wirtschaftsaussichten, Nachfolgeregelungen, Immobilien).

Berufsbildung

Das Berufsbildungsmarketing nimmt beim kgv einen hohen Stellenwert ein. Es liegt dem Verband sehr am Herzen und nimmt mit dem weiter zunehmenden Fachkräftemangel für die Mitglieder eine immer bedeutendere Rolle ein. Von den teilnehmenden Unternehmen haben 55,1 Prozent angegeben, selber Lernende auszubilden. Bei den Projekten des Berufsbildungsmarketings werden die «Erlebnistage Beruf» am wichtigsten eingeschätzt, dicht gefolgt von der Lehrstellenbörse Solothurn, der virtuellen Lehrstellenbörse und der BIM Berufsinfo-Messe Olten.

Zufriedenheit mit dem kgv

Die Auswertung zeigt, dass mit knapp 32,8 Prozent ein Drittel der Teilnehmenden mit dem kgv «sehr zufrieden» ist. Weitere 63,8 Prozent sind «zufrieden», 3,4 Prozent, also sechs Teilnehmende, sind mit dem kgv «unzufrieden». Soweit bekannt, sehen die

Ich erhalte genügend Informationen zu:

	trifft zu 1	trifft eher zu 2	trifft eher nicht zu 3	trifft nicht zu 4
Veranstaltungen	71 43,83 %	75 46,30 %	10 6,17 %	6 3,70 %
Gesetzesänderungen u. Ä.	68 41,46 %	67 40,85 %	24 14,63 %	5 3,05 %
Betriebliche Themen	46 28,40 %	68 41,98 %	39 24,07 %	9 5,56 %
Abstimmungsparolen	66 40,49 %	63 38,65 %	21 12,88 %	13 7,98 %
Wahlempfehlungen	59 37,82 %	61 39,10 %	23 14,74 %	13 8,33 %
Mitgliedernutzen / Vergünstigungen	37 23,13 %	70 43,75 %	38 23,75 %	15 9,38 %

se Teilnehmenden für ihren Betrieb keine direkten Vorteile.

Schlussfolgerungen für den kgv

Der kgv nimmt aus der Mitgliederumfrage insbesondere die folgenden Punkte mit: Die Mitglieder sind grundsätzlich zufrieden mit der Arbeit des Verbands und stellen ihm ein gutes Zeugnis aus. Es gilt allerdings, an einer gezielteren Kommunikation an die Mitglieder zu arbeiten. So ist dem Verband klar geworden, dass er seine Dienstleistungen, von welchen die Mitglieder direkt profitieren können, besser und gezielter übermitteln muss.

Es wird aber auch klar, dass in einem so heterogenen Verband sehr unterschiedliche Bedürfnisse an den Verband bestehen. Während beispielsweise für die einen der Verband noch stärker politisch auftreten

soll, haben andere überhaupt kein Verständnis für die politischen Tätigkeiten. Hier wird der kgv in der Kommunikation mit seinen Mitgliedern weiterhin Wege suchen, um den Bedürfnissen möglichst gerecht zu werden.

Nicht zuletzt ist auch die regionale Wahrnehmung im Kanton ein wiederkehrendes Thema in den Rückmeldungen. Der kgv ist sehr darum bemüht, seine Veranstaltungen gleichmässig im Kanton zu verteilen. Die offiziellen Veranstaltungen wie der Herbstanlass oder der Gewerbekongress werden deshalb reihum in den verschiedenen Kantonsteilen durchgeführt. Gleichzeitig ist es nicht zu vermeiden, dass die Stadt Solothurn als Kantonshauptort wohl immer etwas mehr Gewicht haben wird.

Herzlichen Dank

Der kgv dankt allen teilnehmenden Mitgliedern, dass sie sich für die Umfrage Zeit genommen haben. Es sind sehr viele unterschiedliche Rückmeldungen eingegangen. Der Verband wird diese nun prüfen und wo nötig und möglich Anpassungen vornehmen. Selbstverständlich nehmen die Geschäftsstelle sowie der Zentralvorstand auch weiterhin jederzeit gerne Feedback entgegen. ■

Zufriedenheit mit dem kgv

	sehr zufrieden	zufrieden	unzufrieden	sehr unzufrieden
Prozent	32,77 %	63,84 %	3,39 %	0,00 %
Anzahl	58	113	6	0



INTEGRATION BEGINNT MIT EINEM ARBEITSPLATZ

Geben Sie jungen Menschen mit einer gesundheitlichen Beeinträchtigung eine berufliche Chance. Bilden Sie aus oder ermöglichen Sie einen begleiteten Arbeitsversuch. Wir unterstützen Sie in allen Belangen:
IV-Stelle Solothurn | T 032 686 24 00 | www.ivso.ch



Kanton Solothurn



Driven by science, not trends.




Arbeitsbühnen - Vermietung

Garantierte Sicherheit und Kompetenz!
Mietservice schweizweit 0800 813 813
www.ws-skyworker.ch miete@ws-skyworker.ch



AGENDA

Solothurner Handelskammer

Unternehmer-Update mit Ernst & Young «ESG für KMU – Wenn Umwelt, Soziales und verantwortungsvolle Unternehmensführung zum Game-Changer werden»

Donnerstag, 25. Mai 2023, 17.00 bis 19.15 Uhr
Helion Energy AG, Zuchwil

Teamsitzungen - Das Treibmittel jedes Unternehmens

Dienstag, 30. Mai 2023, 16.00 bis 19.00 Uhr
Solothurner Handelskammer, Solothurn

Strategische Personalentwicklung

Dienstag, 6. Juni 2023, 16.00 bis 19.00 Uhr
Solothurner Handelskammer, Solothurn

Export-Seminar: Einführung in die Exportkontrolle

Mittwoch, 7. Juni 2023, 08.30 bis 12.00 Uhr
Solothurner Handelskammer, Solothurn

HESO-Forum 2023

Mittwoch, 28. Juni 2023, 18.30 bis 21.00 Uhr
Rythalle, Solothurn

Veranstaltungen und Seminare der Praxis-Akademie gibt es unter praxis-akademie.ch.

Kantonal-Solothurnischer Gewerbeverband

Erlebnistage Beruf – Schnuppertage für junge Leute, die vor der Berufswahl stehen

Montag, 19. Juni bis Freitag, 30. Juni 2023
In Ausbildungsbetrieben im ganzen Kanton Solothurn

aktuell@kmu zum Datenschutzgesetz (DSG)

Mittwoch, 21. Juni 2023
online

Gewerbekongress kgv

Donnerstag, 22. Juni 2023
JOMOS Eventhalle, Balsthal

IMPRESSUM

44. Jahrgang. Erscheint sechsmal jährlich.

Herausgeber

Solothurner Handelskammer (SOHK)
Kantonal-Solothurnischer Gewerbeverband (kgv)

Geschäftsführung

Charlie Schmid, Christian Fluri
redaktion@wirtschaftsflash.ch
Daniel Probst
daniel.probst@sohk.ch
Andreas Gasche
andreas.gasche@kgv-so.ch

Redaktion

Christian Fluri, Charlie Schmid und
Christoph Röllli
Biberiststrasse 8g | 4500 Solothurn
redaktion@wirtschaftsflash.ch

Layout | Produktion

c&h konzepte werbeagentur ag
Biberiststrasse 8g | 4500 Solothurn
info@werbekonzepte.ch

Inserate

Urs Bader
Mitteldorfstrasse 21 | 4703 Kestenholz
079 885 36 35
inserate@wirtschaftsflash.ch

Auflage

Mitgliederabonnements 4151 Ex.
Total verkaufte Auflage 4359 Ex.
Total verbreitete Auflage 4666 Ex.
(WEMF-Beglaubigung 2022)

Geschäftsbedingungen

wirtschaftsflash.ch/geschaeftsbedingungen

Administration | Abonnemente

Einfache Gesellschaft Wirtschaftsflash
Hans Huber-Strasse 38
4500 Solothurn | 032 624 46 24
info@kgv-so.ch

Abonnementspreise

CHF 25.– für ein Jahr
CHF 40.– für zwei Jahre

Online

www.wirtschaftsflash.ch

Druck | Spedition

Paul Bütiger AG, 4562 Biberist
Papier IH: Eminent, FSC, 90 g/m²
UG: Eminent, FSC, 160 g/m²

Gastbeiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder der Herausgeber wieder.

© Einfache Gesellschaft Wirtschaftsflash, Solothurn

BILANZ

AUSGEZEICHNET

Baloise

Private-Banking-Rating
2023

**Ich bin nicht
im Ruhestand.**

Ich habe nur
gelernt, mein Geld
arbeiten zu lassen.

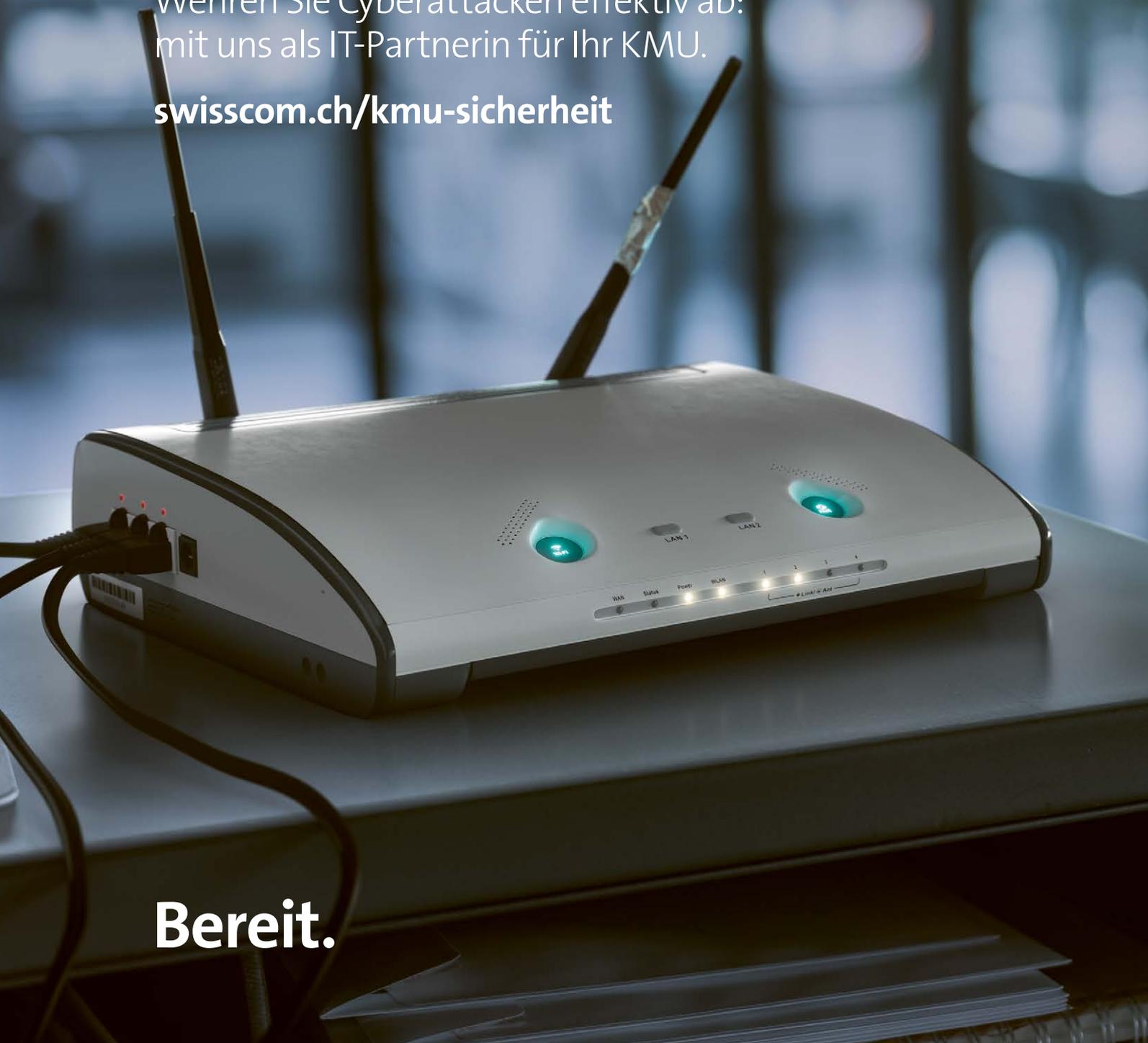
Manchmal klappt's. Manchmal lernt man.
Wir verwirklichen deine Ziele.

 **baloise**

Schenken Sie Ihrer IT mehr Liebe.

Wehren Sie Cyberattacken effektiv ab:
mit uns als IT-Partnerin für Ihr KMU.

swisscom.ch/kmu-sicherheit



Bereit.