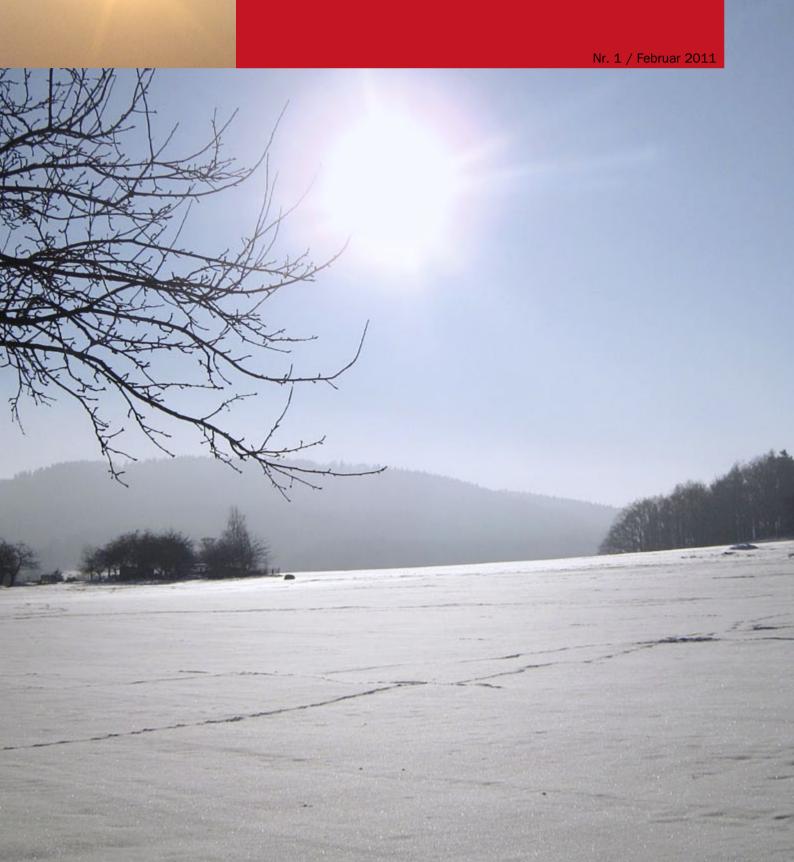
usicnews

Union Suisse des Sociétés d'Ingénieurs-Conseils Schweizerische Vereinigung Beratender Ingenieurunternehmungen Unione Svizzera degli Studi Consulenti d'Ingegneria Swiss Association of Consulting Engineers Member of FIDIC and EFCA



Inhaltsverzeichnis

Editorial	
♦ Unbefriedigende Honorare trotz grosser Nachfrage	1
Interview	
 Gespräch mit Prof. Hansjürg Leibundgut über Energiepolitik und 	
Sonnenenergie	2
Politik	
♦ Ist die Schweiz ein frankofones Land?	7
Stopp dem Zahlungsschlendrian	9
♦ Ökologische Steuerreform	11
Recht	
♦ Erleichterungen in der Nachfolge von Selbständigerwerbenden	13
♦ Inkrafttreten der schweizerischen Zivilprozessordnung	16
Unternehmung	
Nachfolgeregelung im Familienunternehmen:	
psychologische Aspekte	18
♦ Generationenwechsel in Familienunternehmen	21
Bauwirtschaft	
♦ Malaise in der Vergabepraxis – Ingenieurbranche kämpft mit Preisdruck	23
Umwelt/Energie	
♦ Cleantech: Gemeinsam handeln für eine Spitzenposition der Schweiz	25
♦ Cleantech: Schweiz sucht Spitzenposition	27
♦ Energiesparen mit Infrastrukturanlagen – nicht sexy, aber wirksam	30
Bildung	
♦ Dem Ingenieurberuf fehlt es an Anerkennung	31
♦ Nationaler Zukunftstag 2010	33
♦ Young Professionals usic	36
International	
A Rewegung hei FIDIC und FFCA	27

Umschlag: Himi/pixelio.de

usicnews

Adaction in Geografisselier headaction et Secretariat.
Aberegergasse 16/18, 3011 Bem
Telefon 031 970 08 88, Telefax 031 970 08 82,
www.usic.ch, E-Malt: usic@usic.ch
Grafik: Peter Marthaler, Bem
Vorstufe, Druck und Ausrüstung: Rub Graf-Lehmann AG, Be

Union Suisse des Sociétés d'Ingénieurs-Conseils Schweizerische Vereinigung Beratender Ingenieurunternehmungen Unione Svizzera degli Studi Consulenti d'Ingegneria Swiss Association of Consulting Engineers



Unbefriedigende Honorare trotz grosser Nachfrage

Foto: Stütz Michael/pixelio.de

Dr. Mario Marti, Geschäftsführer usic, Bern

öffentlichen und privaten Bauherren in der Schweiz durch. Das Ergebnis war erneut positiv: Die weitaus meisten Bauherren gehen von mindestens stabilen Budgets für Planungen und Projektierungen aus. Nur ganz wenige Bauherren - vor allem Kantone - sind etwas zurückhaltender. Der grösste Auftraggeber von Ingenieurdienstleistungen, das ASTRA, erwartet jedes Jahr - zum Teil deutlich - steigende Planungskosten. Diese Zahlen sollten die Ingenieurbüros ermutigen, nicht jedes Projekt um jeden Preis akquirieren zu wollen. Auch bei einem höheren Preisniveau als heute wäre genügend Arbeit für alle Büros in der Schweiz vorhanden!

Zum zweiten Mal führte die usic 2010 eine

Umfrage zur «Projektpipeline» der grossen

Unser Hauptaugenmerk gilt denn auch nach wie vor der unbefriedigenden Honorarsituation, namentlich bei der Vergabe von Leistungen für grosse Infrastrukturvorhaben. Dabei sollen wir nicht ins Jammern geraten, sondern positiv den Wert der Ingenieurdienstleistung in den Vordergrund stellen und damit Überzeugungsarbeit für eine qualitativ hochstehende und angemessen honorierte intellektuelle Tätigkeit im Bausektor leisten. Diese Überzeugungsarbeit müssen wir in Gesprächen und Diskussionen mit Bauherren und Vergabebehörden leisten. Der Vorstand der usic behandelt diese Gespräche prioritär und erarbeitet auch weitere Strategien zur Stärkung unserer Anliegen. Ein kleines Beispiel des künftig vermehrt zu betreibenden politischen Lobbyings ist die gemeinsam mit bauenschweiz erarbeitete Position zur Unterstützung eines Begehrens auf Erhöhung des geltenden Verzugszinssatzes im Obligationenrecht. Entgegen den Vorstellungen des Bundesrates muss ein erhöhter Verzugszins aber freilich nicht nur für Private gelten, sondern gerade auch für die öffentliche Hand. Nicht selten gehören Bund, Kantone und Gemeinden leider zu den weniger speditiven Schuldnern. Sie finden in diesem Heft mehr zu diesem Thema.

Auch in organisatorischer Hinsicht ist die

usic in Bewegung: Auf Ende 2010 mussten wir uns von Dr. Lea Kamber verabschieden. Gleichzeitig ist die usic-Geschäftsstelle in neue Räumlichkeiten mit neuer Büroinfrastruktur umgezogen (Adressänderung erfolgt per 1. Juli 2011). Gleichzeitig konnte auf Mitte Januar die neue Website der usic - welche erstmals in Einheit mit derjenigen der usic-Stiftung erstellt wurde - lanciert werden. Die neue Website kommt nicht nur in einem neuen Kleid daher, sondern bietet neu auch zahlreiche Online-Tools (Selbstdeklaration, Seminaranmeldungen etc.). Gleichzeitig ist die Website Basis einer neu eingeführten Verbandsadministrationslösung. Internet und EDV sind aber nur das eine: Auf der anderen Seite stehen die Menschen: Elisabeth Hagmann, Daniela Urfer, Christian Gfeller, Karin Zumkehr und Sophie Noyer sind feste Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der usic. Dieses usic-Team setzt sich täglich für die Interessen der usic-Mitgliedsunternehmen und der Ingenieurbranche ein. Dabei ist unser oberstes Ziel der nachhaltige Erfolg der usic-Mitgliedsunternehmen.

Die Schweizer Planerbranche scheint die wirtschaftlich turbulenten Zeiten gut zu überstehen. Während in anderen - vorab europäischen – Staaten die Ingenieurbüros zum Teil massive Umsatzeinbussen hinnehmen müssen (die dem irischen Schwesterverband der usic angeschlossenen Firmen haben 2010 rund 60% ihrer Belegschaft verloren!), profitieren die Schweizer Büros nach wie vor von einer grossen Nachfrage nach Ingenieurdienstleistungen. Dies bedeutet freilich nicht, dass wir uns nicht weiterhin für eine Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen einsetzen müssen.



Gespräch mit Prof. Hansjürg Leibundgut über Energiepolitik und Sonnenenergie

Markus Kamber

Curriculum vitae

- Hansjürg Leibundgut, geb. 1949
- Studium Maschinenbau an der ETH Zürich
- Wissenschaftlicher Assistent am Institut für Lebensmittelwissenschaften
- Industrieerfahrung im F+E Bereich Absorptionskältetechnik
- Dissertation zu den Spezialgebieten Solartechnik und Absorptionstechnik
- Verantwortlicher Chefbeamter
 Kt. ZH für Energie, Lufthygiene
 und Technik von 1500 Staatsgebäuden
- Mitinhaber der Ingenieurunternehmung Amstein + Walthert AG,
 Zürich
- Forschungsschwerpunkt: Neue
 Produkte für eine dezentrale
 Gebäudetechnik
- Seit 2005 Professor für Gebäudetechnik am Institut für Technologie in der Architektur der ETH Zürich

In Ihrem Gastreferat an der GV der usic von 2005 sagten Sie, die Sonne strahle mehr Energie auf die Erde ein, als die Menschheit in Form von Kohle, Öl, Gas und Uran der Erdkruste entnehme. Dieses Wissen müsse doch unsere Hoffnung wecken, aus diesem riesigen Angebot die Rosinen herauszupicken und davon üppig leben zu können. Wie viel näher sind wir dieser Vision heute, sechs Jahre später?

Heute ist diese Hoffnung nicht mehr eine Vision, sondern bereits Realität. Wir befinden uns seit einigen Jahren in einer technologischen Aufbruchstimmung. Viele Ziele sind bereits erreicht. Die öffentliche Sensibilisierung für Energiefragen ist super und hilft kräftig mit, wissenschaftliche Erkenntnisse in der Praxis umzusetzen, zu testen und zu verbessern.

Steht die Sonne trotz der Vielfalt von diskutierten und vorgeschlagenen Massnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz im Mittelpunkt?

Das ist offensichtlich, bekanntlich dreht sich alles um die Sonne. Sie ist und bleibt die Energiespenderin schlechthin. Alles was wir benützen, hat die Sonne einmal produziert: Lebewesen, Pflanzen, Holz, Kohle, Gas, Erdöl, den Wasserkreislauf etc. Es ist nicht der Fehler der Sonne, dass der Mensch ihre immense Energie nicht direkt zu nutzen verstand, sondern seit mehr als tausend Jahren die durch die Sonne produzierte und in verschiedenen Zeitlängen konservierte Biomasse konsumiert.

Sie machen doch nicht dem Steinzeitmenschen den Gebrauch des Feuers zum Vorwurf?

Erst mit der Verbesserung der Dampfmaschine durch James Watt und dem Beginn der Industrialisierung wurde der Verbrauch der von der Sonne geschaffenen Biomasse so stark vergrössert, dass wir nun in Schwierigkeiten sind. Heute sagen wir etwa, es werden zwar immer noch neue Erdölvorkommen entdeckt, aber immer weniger. Das tönt für die meisten Menschen noch nicht dramatisch. Sie denken - wahrscheinlich biologisch bedingt - kurzfristig. Alarmierend ist der Ausstoss von CO2 beim Verbrennen dieser Biomasse. Heute ist es jedoch möglich, Sonnenenergie direkt umzuwandeln, zu konservieren und zu transportieren. Die Vision ist also zur Realität geworden.

Weshalb ist die Gefährdung durch Kohlenstoffdioxide in der energiepolitischen Agenda erst seit einigen Jahren so wichtig geworden?

Vor 35 Jahren verfasste die Gesamtenergie-Kommission GEK einen umfassenden Bericht zur Energiesituation in der Schweiz. Sparen, Substituieren (Erdöl (weltweite Erdölkrise 1973) durch Erdgas und Kernenergie) und Forschen waren die zentralen Forderungen der GEK. In der Folge wurden in der Schweiz über 70 riesige Gasnetze aufgebaut. Die Gefahren der Zunahme von Kohlendioxiden wurden damals nicht thematisiert. Erst seit gut einem Dutzend Jahren sind wir mit dem CO₂-Problem in aller Schärfe konfrontiert.

Was machen wir jetzt besser als vor einigen Jahren?

Wir erkennen, dass die Substitution neu definiert werden muss. Fossile Energieträger müssen durch emissionsfreie Energie ersetzt werden. Statt Energieträger zu verbrennen, entwickeln und verbessern wir Technologien, dank denen wir von der Sonnenenergie profitieren können, ohne Kohlenstoff verbrennen zu müssen.

Mit dem Verbrauch von weltweit täglich 85 Millionen Tonnen Erdöl ist unsere Mobilität die Energiesünderin par excellence. Der Laie sieht nicht, wie diesem Zwang zum Öl ausgewichen werden könnte? Mobilität bedeutet, etwas sich Drehendes antreiben: Das Rad, die Turbine, den Propeller. Es sagt niemand, dass dieser Prozess des Antreibens über die Verbrennung funktionieren muss. Der Velofahrer zeigt, dass es bei kleinen Lasten bereits mit der Kraft der Beine und der Arme funktioniert. Die Manövrierbarkeit von Fahrzeugen, die mit Elektroenergie angetrieben werden, ist ausgezeichnet. Personenfahrzeuge lassen sich mit Elektrizität sehr gut antreiben.

Steht dieser optimistischen Prognose über das Elektromobil nicht eine Reihe fast unüberwindbarer Schwierigkeiten im Weg: Nur kurze Fahrdistanzen, Platzmangel wegen schwerer Batterie, fehlende Zapfsäulen, hoher Anschaffungspreis? Diesel- und Benzinmotoren werden in 30 Jahren nur noch in Schiffen, Flugzeugen und schweren Fahrzeugen (grosse Lastwagen, Baumaschinen etc.) eingebaut werden können. Bei den Elektromotoren macht das Herumkarren schwerer Batterien und Karosserien keinen Sinn. Es braucht genügend Elektrozapfsäulen, an denen alternativ produzierter Strom bezogen werden kann. Die Vorbehalte gegen das Elektroauto sind Peanuts, die bereits gelöst sind oder sicher verbessert werden. Kürzlich war ich an der Weltausstellung in Shanghai. Besuchen Sie www.china.org.ch, www.engadget.com und www.gmexpo2010.com. Sie werden von den vernetzten, selbststeuernden, emissionslosen und unfallfreien Autos beeindruckt sein. China wird diese Entwicklung bestimmt und effizient vorantreiben, werden doch in den nächsten 30 Jahren 400 Millionen Menschen vom Land in die Städte ziehen. Die rasante Progression sich stellender Probleme in den Grossstädten wie Parkplatznot, Emissionen, Unfälle etc. wird die möglichen technischen Lösungen beschleunigen.

In den Medien werden die energetischen Resultate von Photovoltaik und Windmaschinen vielfach belächelt. Sie werden wegen ihres geringen Anteils an Netzeinspeisung als Hobby der Ökofreaks betrachtet. Der Ärger der Naturfreunde über diese Technologien trägt auch nicht zu ihrer Popularität bei. Bringen diese Bemühungen etwas?

Die terrestrische Anwendung der Photovoltaik nahm ihren Anfang erst vor rund 20 Jahren. Sie begann mit Windmaschinen mit einer Spannweite von 30 Metern. Heute werden 5 Megawatt-Windmaschinen gebaut, die 25 Millionen Kilowattstunden produzieren und 8000 Haushalte versorgen können. Im Jahr 2009 wurden weltweit mehr als 40 Gigawatt Windstrom-Leistung neu ans Netz genommen, die rund 160 Terawattstunden Strom erzeugen. Das ist dreimal der Verbrauch der Schweiz. Im Jahr 2025 – dann wenn die Atomlobby das neue AKW in der Schweiz in Betrieb nehmen möchte – werden weltweit mehr als 200 GW an neuer Windstromleistung ans Netz gehen. Das eine AKW, das nach 15 Jahren Planungs- und Bauzeit in Betrieb genommen würde, hätte gerade mal eine Stromleistung von 1 GW. Die Photovoltaik wird auch weiterhin mit Zuwachsraten von 30 Prozent pro Jahr wachsen. Im Jahr 2025 wird der Strompark weltweit völlig anders aussehen als heute.

Das geradezu futuristisch anmutende Vorzeigebauwerk der ETH, die neue Monte-Rosa-Hütte, welche sich dank wegweisender Technologie zu über 90 Prozent selber mit Energie versorgen soll und mit dem Solarpreis 2010 ausgezeichnet wurde, hat in einigen Medien kritische Artikel ausgelöst, weil die in Aussicht gestellten energetischen Parameter nicht voll eingelöst werden konnten. Sind Sie enttäuscht?

Es gab bei der Monte-Rosa-Hütte tatsächlich einige Probleme. Diese hatten vor allem damit zu tun, dass mit dem überraschenden, enormen Besucherstrom sogar ausserhalb der Saison nicht gerechnet wurde. Die in Aussicht gestellte 90-prozentige Selbstversorgung (ohne Kochen) konnte deshalb nicht erreicht werden. Das Resultat ändert jedoch nichts an der Richtigkeit des energetischen Konzepts. Der «Bergkristall» bleibt architektonisch und gebäudetechnisch ein wegweisendes Pilotprojekt und dient der ETH auch weiterhin als Forschungsprojekt.

Obschon unsere Perspektiven in der Gebäudetechnik erfreulich sind, gibt es doch störende oder gar stossende Dinge. Dem Liegenschaftsbesitzer wird eine hohe Kapitalinvestition zugemutet, die er erst in Jahrzehnten amortisieren kann, wenn er nicht gleichzeitig räumliche Vergrösserungen mit zusätzlichem Mietraum vornehmen kann. Dazu kommt ein unübersichtlicher und kaum motivierender Wust an Energie-Etiketten. Sind die gebäudetechnischen Ziele dadurch nicht in Frage gestellt? Die energetische Sanierung der gewerblichen, öffentlichen und privaten Liegenschaften ist eine Generationenaufgabe. die wir nicht in ein paar Jahren lösen können. Es darf nicht übersehen werden, dass die Forschung in diesem Bereich dauernd neue Erkenntnisse sammelt und dass die neuen Systeme durch geschulte Planer und Baufachleute in der Praxis umgesetzt werden. Die erwartete Verteuerung des Erdöls und die Kostenreduktion der neuen Technik werden die Rentabilität der neuen Technologien rasch verbessern.

Aus eigener Erfahrung wissen wir aber auch, dass die heiztechnischen Sanierungen mit aufwendigen Wärmedämmungen sehr teuer sind und die daraus entstehenden Kosten nicht auf die Mieter überwälzt werden können. Können wir uns leisten, über solche Schwierigkeiten hinwegzusehen?

Wir brauchen nicht alles auf einen Schlag zu verbessern. Eine schrittweise Transformation der Gebäude ist sehr wohl möglich und entspricht in der Energiepolitik und Luftreinhaltepolitik auch unseren Erfahrungen in der Schweiz. Wir rechnen mit 20000 bis 25000 energetischen Sanierungen pro Jahr. Vor 25 Jahren haben die Kantone und der Bund praktisch unbemerkt und ohne nachhaltigen Widerstand der Öffentlichkeit viele damals dringende Luftreinhalte-Postulate durch- und umgesetzt: Das System Park and Ride wurde in der Schweiz schrittweise und konsequent eingeführt, in Crissier wurde das Heizöl entschwefelt, der Katalysator bei PKW eingeführt, das Blei im Benzin durch gezielte Preissteuerung an der Tanksäule eliminiert, Heizkessel mit Katalysatoren ausgerüstet, Pendelleitungen bei Tanksäulen erstellt, die Rückgewinnung von Lösemitteldämpfen mit Hilfe von Vorschriften der Kantone realisiert, etc. Mit andern Worten: Ein riesiges Puzzle von wichtigen technologischen Massnahmen wurde nach demokratischen Regeln schrittweise in die Tat umgesetzt, ohne ernst zu nehmende Opposition der Bevölkerung, ja praktisch, ohne dass die Öffentlichkeit diese Neuerungen richtig zur Kenntnis genommen hat.

Und Sie glauben, dass die energetische Sanierung des gesamten schweizerischen Liegenschaftsparks ebenso stillschweigend über die Bühne gehen wird? Dieser Prozess braucht gar nicht stillschweigend vor sich zu gehen. Im Gegenteil. Information und Diskussion über die Probleme und ihre Lösungen werden die Umsetzung vielmehr beschleunigen. Dabei muss festgehalten werden, dass die heute praktizierten Isolationsmethoden nicht in Stein gehauen sind. Die Aufgabe besteht darin, den Gebäudepark der Schweiz von 20 Mio. Tonnen CO2 Ausstoss auf unter 1 Mio. CO₂ pro Jahr zu reduzieren. Die Via Gialla ist nach meiner Überzeugung der beste Weg, die Energieversorgung des Gebäudeparks Schweiz mit möglichst geringer CO₂-Belastung zu optimieren.

Via Gialla? Steckt hinter diesem Gelb wieder die ultimative Energiespenderin Sonne? Nicht nur, aber zur Hauptsache. Die heute praktizierte Wärmedämmung ist zu teuer und aesthetisch häufig nicht befriedigend. Die Gebäude sollen nicht à gogo in Isolationsmaterial eingepackt und mit hohen Investitionskosten gegen aussen abgeschirmt werden. Vielmehr müssen wir die energetischen Möglichkeiten optimieren. Neue Erkenntnisse und neue Technologien ergeben zusammen eine viel höhere Zahl von Systemen, mit denen man zum Ziel des emissionsfreien Betriebs gelangen kann.

Wie findet die Gebäudetechnik den optimalen Weg?

Nach unseren Forschungsergebnissen arbeiten wir nach dem Motto «Zero Emission LowEx». Dies ist ein Mix verschiedener Massnahmen zur Erhöhung der Energieeffizienz: Die notwendigen baulichen Transformationen der Gebäude bestehen aus gezielter Wärmedämmung der Hülle (unten, oben, Fenster, Teile der Fassade), Aufheizung der Zuluft in neuen Geräten mit grossen Wärmetauschflächen, Einbau von Wärmerückgewinnungsapparaten und Vergrösserung der Heizkörper. In jedem Raum muss Strahlungssymmetrie hergestellt werden. Niedertemperaturguellen müssen erschlossen werden. Alle diese Massnahmen sind kostengünstig, wenn sie im Rahmen ohnehin notwendiger Umbaumassnahmen vorgenommen werden.

Und mit einem solchen Umbauprogramm ist alles Notwendige vorgenommen? In das transformierte Gebäude muss noch eine Wärmepumpe als Wärmeerzeuger eingesetzt werden. Damit können 80 bis 85 Prozent der Wärme für die Beheizung des Hauses und zur Aufbereitung des Warmwassers aus lokal abgeernteter Anergie geliefert werden. Nur noch 15-20 Prozent der Wärme muss dem Gebäude als Exergie in Form von elektrischem Strom zugeführt werden. Mit diesem System können 85 Prozent aller bestehenden Gebäude der Schweiz innerhalb von 50 Jahren in Low-Ex-Gebäude umgebaut werden.

Die theoretischen Berechnungen stimmen zuversichtlich. Wie sieht es mit praktischen Beispielen aus?

Wir sind mit Volldampf daran, unser Institut hier im Campus Science City auf dem

Hönggerberg nach den Wegmarken von viaGialla zu einem Musterhaus umzubauen. Privat wird meine eigene Liegenschaft integral diesem Sanierungskonzept unterworfen. Mehrere Neu- und Umbauprojekte sind nach diesen Prinzipien in Bearbeitung. Und wir rechnen natürlich damit, dass sich viele öffentliche und private Bauherren sowie die Planer mit solchen Umbauprojekten auseinandersetzen und von unserer Forschungsarbeit profitieren können.

Tönt verheissungsvoll und doch zweifelt der Laie etwas. Vorhin erklärten Sie die Notwendigkeit der Elektromobilität, also das Personenauto der Zukunft werde mit Strom betrieben. Und nun folgt die gleiche Forderung für die Gebäude, 90 Prozent Strom müssten aus Solarkraft. Wind, Biomasse und andere Alternativenergien produziert werden. Wie soll die Rechnung aufgehen, immer mehr auf Strom zu setzen und genau zu wissen, dass dem Bau von Atomkraftwerken starker politischer Widerstand erwächst? Es liegt auf der Hand, dass die Stromfrage zentral wird. Ihre Lösung liegt jedoch nicht in der Erstellung neuer AKW. In der Schweiz müssen wir im Sinne einer Übergangslösung vielleicht noch einige gasbetriebene Kraftwerke bauen. Danach werden die neuen Technologien das Zepter übernehmen. Das ist auch richtig so. Denn Atomkraftwerke sind für unser Land mit seiner demokratischen Tradition ungeeignet. Die Lösung der Energieprobleme einfach durch den Bau immer neuer Atomkraftwerke zu verdrängen, wie dies Frankreich macht, ist für uns nicht vorstellbar. Uran wird durch den steten Abbau knapp, die Abfälle aus den Reaktoren sind hoch problematisch. Trotz enormen Anstrengungen weltweit wurde bisher keine Lösung für die Lagerung dieser Abfälle gefunden. Kernenergie ist also alles andere als eine nachhaltige Lösung. Kommt dazu, dass der Bau neuer Atomkraftwerke unseren Elan für die Entwicklung alternativer Energien abwürgen würde.

Politik und Gesellschaft sind in der Schweiz jedoch mit Gesuchen für den Bau von zwei bis drei Atomkraftwerken (Gösgen, Mühleberg, Beznau) konfrontiert. Unser Land ist in der AKW-Frage auch nach der Ablehnung von Kaiseraugst noch immer gespalten. Drängt die Zeit für effiziente Alternativenergien nicht enorm? Es dürfte eine erste Referendumsabstimmung über Ja oder Nein zu neuen Kraftwerken in zwei bis drei Jahren geben. Bis dahin machen wir mit Alternativenergien weiterhin grosse Fortschritte. Allerdings bleibt der Energiehunger gewaltig und jeder Ort hat ein Anrecht auf ausreichende Energieversorgung.

Deshalb müssen wir nun endlich die unerschöpfliche Sonnenenergie direkt anzapfen und Energie ohne CO₂-Ausstoss einsetzen. Der Erfolg der Entwicklung alternativer Energien ist so manifest, dass nach meiner Überzeugung neue Atomkraftwerke vermieden werden können.

Würde sich für das direkte Anzapfen der Sonnenenergie nicht die Realisierung von Desertec, dem grössten Sonnenkraftwerk in der Sahara, geradezu aufdrängen? Nein, für Desertec gelten die grundsätzlichen Vorbehalte und die gleiche Ablehnung wie für die AKW. Desertec wäre ein gewaltiges durch Regierungen geschaffenes Monopol von Industrie- und Finanzkonzernen in den Händen des Grosskapitals. Die aus einem solchen Projekt generierten Abhängigkeiten wären riesig und völlig intransparent. Kriegerische Auseinandersetzungen. technische Schwierigkeiten, Unsicherheiten beim Energietransport, Streitigkeiten um Baubewilligungen, Verkaufsrechte und Einspeisungen ins Netz wären programmiert.

Durch Ihre Tätigkeit als Professor an der ETH, durch Ihr vormaliges Präsidium der Plattform Zukunft Bau, durch Publikationen und Referate sowie als Mitinhaber der renommierten Ingenieurunternehmung Amstein + Walthert tragen Sie eine grosse Verantwortung für den energiepolitischen Weg, den unser Land beschreitet und beschreiten wird. Ist Ihnen nicht etwas ungeheuer zumute, Ihr ganzes Vertrauen in die rasche und effiziente Entwicklung und Ausnützung der Photovoltaik als Energieträgerin der Zukunft zu setzen?

Ich bin felsenfest von der Richtigkeit des eingeschlagenen Weges überzeugt. Die Verwendung von Sonnenenergie ist ein demokratisches und synergetisches Grundrecht, das unseren politischen Traditionen entspricht und gewünschte Wirkungen durch selbständiges Handeln potenziert. Das eingeschlagene Tempo in der Eroberung alternativer Energien stimmt zuversichtlich. Wie bereits gesagt, haben wir 40 Jahre Zeit, die es allerdings effizient zu nutzen gilt. Die intensive Forschung in der Gebäudetechnik bringt immer neue Resultate und Verbesserungen. Dazu kommen weitere Erfindungen, die der Erhöhung der Energieeffizienz dienen: Smart Metering, Verbesserungen der Wirkungsgrade elektrischer Systeme, zentrale und dezentrale Speicher, Reduktion grauer CO₂-Emissionen in Baumaterialien etc.

Geht nicht vor lauter Aktivitäten der Überblick verloren?

Die Auflistung unserer Tätigkeiten und Zielsetzungen zeigt, dass wir an sehr vielen Ecken und Enden des Problems arbeiten. Wir wollen keine gigantischen Versorgungswerke, sondern kleine, dezentrale Systeme mit einer möglichst hohen Autonomie des einzelnen Bürgers. So soll dieser beispielsweise die Firma Edisun mit dem Bau von einigen Quadratmetern Fotovoltaikzellen irgendwo im europäischen Stromnetz beauftragen können, die er via Google besichtigen und überprüfen kann. Der Bürger wird nicht durch ein Monopol beherrscht, sondern ist selbständig und entscheidet nach seinem eigenen Willen. Nach meiner Beurteilung ist nämlich das Kapitalproblem sogar grösser als das Energieproblem.

Finden Sie überhaupt Zeit und auch Freude, neben all Ihrer Forschungstätigkeit noch Vorlesungen zu halten? Es gibt nichts Schöneres, als jungen, motivierten Leuten etwas beizubringen. Dabei steht für mich das Wie an gleicher Stelle mit dem Was.Die Glaubwürdigkeit des Lehrers ist nur gegeben, wenn die Studenten fühlen, dass das neue Wissen von Bedeutung ist und einen Bezug zur Realität hat.

6



Ist die Schweiz ein frankofones Land?

Christophe Büschi

Im 19. Jahrhundert und bis Mitte des 20. Jahrhunderts gab sich ein Grossteil der Deutschschweizer Elite – wie in vielen europäischen Ländern – frankophil und frankofon. Noch in den 1960er Jahren blickte ein Teil der hiesigen Intelligenzia nach Paris: Frankreich war das Land des Existenzialismus, des Nouveau Roman, der «Nouvelle Vague», der künstlerischen Avantgarde und der feministischen Emanzipation. Niklaus «Nicolas» Meienberg und Paul Nizon können als letzte Koryphäen dieser alten Deutschschweizer Zuneigung zur «douce France» gelten.

Dieses subtile Gleichgewicht wurde allerdings in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts mehr als nur gestört. Das Englische eroberte die Welt; der angloamerikanische Way of Life erhob sich zum weltweit gültigen Standard. Mit der Globalisierung verschärfte sich auch der Wettbewerb der kulturellen Modelle und wurde zu einem Weltmarkt. Dabei verlor die französische Kultur ihre frühere Hegemonie und büsste auch hierzulande an Prestige und Ausstrahlungskraft ein. Und damit ging der Schweiz jenes kompensatorische Gleichgewicht verloren, das ein wichtiges Ingredienz der sprachlichen «Pax Helvetica» darstellte.

Seither beklagen sich die Romands, dass die Deutschschweizer immer weniger Französisch sprächen und die französische Sprache auf nationaler Ebene immer mehr an Boden verliere. Der aus dem Jura stammende und in Zürich lebende Journalist José Ribeaud postuliert in seinem neulich erschienenen Buch «La Suisse multilingue se déglingue», die mehrsprachige Schweiz falle auseinander. Die «Anglomania» breite sich in der Deutschschweiz wie eine Epidemie aus; Französisch und mehr noch Italienisch gälten dort als vernachlässigbare Sprachen.

Ein Gefühl von Liebesverlust

Wenn man die Tatsachen einigermassen nüchtern betrachtet, ist das Postulat vom Niedergang der französischen Sprache nicht zu halten. So zeigt die Statistik, dass das Französische in der Schweiz nicht an Terrain verliert, sondern im Gegenteil gewinnt, allerdings nicht zuletzt deshalb, weil die Immigranten in der welschen Schweiz leichter die französische Standardsprache lernen als die Immigranten in der Deutschschweiz das (Schweizer-)Deutsch. In den öffentlichen Schulen der Deutschschweiz bekundet das Französisch zwar gegenüber Englisch einen schweren Stand, vor allem in den östlichen Kantonen: aber immerhin bemüht sich die Schweizerische Konferenz der kantonalen Erziehungsdirektoren, die zweite Landessprache zumindest nicht untergehen zu lassen. Und für die Bundesverwaltung hat der Bundesrat soeben eine Verordnung erlassen, die eine Art Quoten für die sprachlichen Minderheiten vorsieht.

Wichtiger als diese harten Fakten ist aber die Wahrnehmung der Realität.

Der Beitrag wurde im Einverständnis mit dem Autor gekürzt. Auch die usic muss sich immer wieder die selbstkritische Frage stellen, ob sie in ihrer Tätigkeit die Interessen der sprachlichen Minderheiten ausreichend berücksichtigt. Die Red. Und es ist halt so, dass viele Romands den Eindruck haben, die Deutschschweizer entzögen der französischen Sprache ihre Sympathie. Dieses weitverbreitete Gefühl von Liebesverlust ist eine Tatsache, die man berücksichtigen muss, wenn man gute Beziehungen zwischen den Sprachgruppen will.

Es ist deshalb von Gutem, wenn sich die Schweiz immer wieder daran erinnert, dass drei ihrer vier Landessprachen lateinische Sprachen sind; und dass das Französische einen Teil der Schweizer Identität und nicht nur der Westschweizer Kultur darstellt.

Quelle: NZZ, 16. Oktober 2010

Foto: Joujou/pixelio.de





Stopp dem Zahlungsschlendrian

Foto: Michael Grabscheit/pixelio.de

bauenschweiz

bauenschweiz stimmt der Erhöhung des gesetzlichen Verzugszinses in Art. 104 OR von 5 auf 10 Prozent zu, fordert aber, dass der neue gesetzliche Verzugszins auch für Forderungen gegenüber der öffentlichen Hand zur Anwendung gelangt.

Das Zahlungsverhalten hat sich allgemein signifikant verschlechtert und immer weniger Rechnungen werden pünktlich bezahlt. Die Unternehmen werden von ihren Schuldnern gewissermassen als Bank missbraucht. Auch die öffentliche Hand ist in diesem Zusammenhang nicht immer vorbildlich. Gemäss der Studie «European Payment Index 2009» sind die bei den öffentlichen Gemeinwesen zu beobachtenden Zahlungsverspätungen im internationalen Vergleich noch grösser als dieienigen der Privaten. Die Schweizer Bauwirtschaft ist von Zahlungsverspätungen der öffentlichen Hand in besonderem Masse betroffen, denn rund ein Drittel aller Bauausgaben in der Schweiz (gemäss Bundesamt für Statistik im Jahr 2009 17723 Millionen Franken) entfallen auf öffentliche Auftraggeber.

Problem erkannt – KBOB mit Empfehlungen

Allerdings: Gewisse Fortschritte wurden in letzter Zeit im Bereich der Zahlungsfristen erzielt, indem das Eidgenössische Finanzdepartement auf Antrag der Koordinationskonferenz der Bau- und Liegenschaftsorgane der öffentlichen Bauherren (KBOB) für den engeren Baubereich des Bundes vorgegeben hat, dass Zahlungsfristen, abgesehen von besonders komplexen Fällen, maximal 30 Tage betragen dürfen. Entsprechende Empfehlungen wurden von der KBOB an die kantonale und kommunale Ebene sowie an weitere Bau- und Liegenschaftsorgane ausserhalb der Bundesverwaltung gerichtet. Diese Regelungen werden durch die Bauwirtschaft begrüsst, betreffen aber nicht die Frage, welche Folgen es hat, wenn die Zahlungsfristen nicht eingehalten werden. Eine Anhebung des gesetzlichen Verzugszinses ist nicht zuletzt aus generalpräventiven Gründen geboten. Es darf erwartet werden, dass sich dadurch die Zahlungsmoral verbessert.

Öffentliche Hand soll sich nicht drücken können

Es ist unverständlich, dass Forderungen gegen die öffentliche Hand nach der vorgeschlagenen Regelung grösstenteils nicht dem erhöhten Verzugszins unterliegen sollen. Dies widerspricht klar der von den eidg. Räten überwiesenen Motion «Stopp dem Zahlungsschlendrian» der FDP-Liberalen Fraktion und der mittlerweile vom Nationalrat angenommenen Motion «Stopp dem Zahlungsschlendrian» der Fraktion der Schweizerischen Volkspartei, die beide unter Hinweis auf die besonders schlechte Zahlungsmoral der öffentlichen Hand explizit verlangen, dass die entsprechenden Zinsvorschriften des Bundes ebenfalls anzupassen sind.



Foto: Michael Grabscheit/pixelio.de

Juristische Ausflüchte statt gutes Beispiel

Für bauenschweiz ist zentral, dass der gesetzliche Verzugszins von 10 Prozent auch auf die öffentliche Hand anwendbar sein muss. Die eidg. Räte haben zu Recht unmissverständlich den Willen bekundet, auch die öffentliche Hand in ihrer Eigenschaft als Schuldnerin der verschärften Regelung zu unterstellen. Es wäre denn auch schlichtweg nicht vermittelbar, weshalb ausgerechnet die Gemeinwesen, die mit dem guten Beispiel vorangehen sollten und denen eine besondere Verantwortung zufällt, vom erhöhten Verzugszins ausgenommen werden sollten.

Der Begleitbericht geht aber im Gegenteil davon aus, dass die öffentliche Hand nur in aussergewöhnlichen Fällen dem erhöhten Verzugszins unterliege. Die Begründung, bei der öffentlichen Hand sei in der Regel nicht von einem kaufmännischen Verkehr auszugehen, ist eine äusserst enge Auslegung, die

mit dem Sinn und Zweck der Norm kaum vereinbar ist. Vom Staat darf erwartet werden, dass er sich bei seinen Rechtsgeschäften so verhält, wie es im kaufmännischen Verkehr üblich ist. Um die nötige Rechtssicherheit zu schaffen, ist Art. 104 Abs. 2 OR so zu formulieren, dass dieser Bestimmung auch die öffentliche Hand als Schuldnerin namentlich dann zweifelsfrei untersteht, wenn sie über das öffentliche Beschaffungswesen Güter, Dienstleistungen oder Bauaufträge beschafft und das entsprechende Entgelt schuldet. Die staatlichen Stellen haben es daneben in der Hand - wie der Bericht selber einräumt – die Frage des Verzugszinses durch Einhaltung der Zahlungsfristen obsolet zu machen und damit finanziell nicht vermehrt in Anspruch genommen zu werden.



Ökologische Steuerreform

Foto: Gerd Altmann/pixelio.de

Die Grünliberalen wollen die Mehrwertsteuer abschaffen und an ihrer Stelle den Verbrauch von nicht erneuerbarer Energie steuerlich belasten.

Mitte November 2010 wurde durch die Grünliberale Partei der Schweiz erstmals beschlossen, eine Volksinitiative zu lancieren. Um der Bedrohung durch den Klimawandel aktiv und wirksam entgegenzutreten und gleichzeitig auch die sich daraus ergebenden Chancen für den Werk- und Denkplatz Schweiz zu nutzen, wollen die Grünliberalen eine ökologische Steuerreform lancieren. Nicht erneuerbare Energien sollen neu mit einer Energiesteuer belastet werden. Die Erhöhung der Preise soll einen wirksamen Anreiz zum Energiesparen auslösen. Dieser Anreiz führt dazu, dass bei neuen Investitionen der Energieeffizienz ein höherer Stellenwert beigemessen wird als bisher.

Die positiven Auswirkungen sind vielseitig: Die Energiesteuer auf nicht erneuerbaren Energieträgern unterstützt wirksam die Entwicklung neuer Energiespartechnologien, so dass die Schweiz in diesem Bereich die Technologieführerschaft übernimmt. Zudem ermöglichen sich dadurch neue Chancen für den Export von neuen Technologien speziell im Cleantechbereich. Dies sichert langfristig zahlreiche attraktive Arbeitsplätze und insgesamt unseren Wohlstand. Die Nichtbelastung der erneuerbaren Energie bewirkt, dass diese einen deutlichen Wettbewerbsvorteil erhält und ihre Produktion gefördert wird. Die Nachfrage

nach erneuerbarer Energie wird steigen und es darf damit gerechnet werden, dass die im In- und Ausland produzierte und im Inland verbrauchte erneuerbare Energie rasch und stark zunimmt. Zusammen mit der höheren Energieeffizienz kann die Produktion von Strom aus erneuerbarer Energie ein Ausmass annehmen, so dass die in den nächsten Jahrzehnten in der Schweiz auslaufenden Kernkraftwerke nicht durch neue ersetzt werden müssen. Der reduzierte Energieverbrauch und die gleichzeitige Ausdehnung der Produktion erneuerbarer Energie im In- und Ausland führen dazu, dass die Schweiz immer weniger von Erdöl- und Gasimporten abhängig wird und sich der Wohlstandsabfluss in Öl- und Uranmonopolstaaten deutlich reduzieren lässt. Parallel wird auch der CO₂-Ausstoss markant zurückgehen und die CO₂-Verminderungsziele zur Bewältigung des Klimawandels können mit marktwirtschaftlichen Elementen erreicht werden.

Damit die steuerliche Belastung nicht steigt, soll gleichzeitig die Mehrwertsteuer abgeschafft werden. Die Abschaffung der MwSt. bewirkt, dass rund 320 000 Unternehmen – vor allem KMUs – von einer enormen administrativen Belastung und teilweise erheblichen Wettbewerbsverzerrungen befreit werden. Für den Endverbraucher findet eine finanzielle Entlastung bei allen Investitions- und Konsumgütern sowie den Dienstleistungen statt, die der Mehrbelastung durch die Energiesteuer im Durchschnitt entspricht. Insgesamt

Gemäss einem bundesrätlichen Grundsatzbeschluss von Anfang Oktober 2010 wird der Bund im Rahmen seiner Cleantech-Offensive das gesamte Steuersystem nach Bereichen durchleuchten, in denen neue ökologische Akzente denkbar sind. Die Red.

steht den Konsumenten somit nicht weniger Kaufkraft zur freien Verfügung als vor dem Umstieg von der MwSt. auf die Energiesteuer.

Durch den gänzlichen Verzicht der MwSt.-Verwaltung werden erhebliche finanzielle Mittel frei, die für sinnvollere Zwecke zur Verfügung stehen. Die Erhebung einer Energiesteuer auf nicht erneuerbaren Energien ist im Gegenzug simpel, da diese Energien allesamt importiert werden müssen und daher direkt bei der Einfuhr durch die Zollverwaltung erhoben werden kann. Die Grünliberalen sind überzeugt, dass die Schweizerische Stromversorgung konsequent auf erneuerbare Energie und Energieeffizienz auszurichten ist. Nur so könne der ökonomisch und öko-

logisch sinnvolle Weg zur 2000-Watt-Gesellschaft eingeschlagen werden. Die kürzlich lancierte Initiative setze die richtigen ökologischen und monetären Anreize dazu und schaffe gleichzeitig langfristige Wettbewerbsvorteile für die Schweizer Wirtschaft. ■

Quelle: schweiz@grunliberale.ch, 6. November 2010





Erleichterungen in der Nachfolge von Selbständigerwerbenden

Foto: U. Herbert/pixelio.de

Dr. Thomas Bähler /
Michèle Ludwig, Rechtsanwälte Bern

Die Nachfolge bei Selbständigerwerbenden, deren Unternehmen nicht in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft ausgestaltet ist, wurde durch die Steuergesetzgebung bis anhin stark erschwert. Da beim Verkauf einer Einzelfirma oder eines Anteils an einer Personengesellschaft sämtliche realisierten stillen Reserven als Einkommen zu versteuern waren, wurde die Einkommenssteuer im letzten Jahr der Erwerbstätigkeit stark progressiv erhöht. Um diese Besteuerung der Liquidationsgewinne zu umgehen wurde oftmals der Umweg über die Umwandlung der Unternehmung in eine AG oder eine GmbH gewählt. Dies ermöglichte - nach der Einhaltung einer Sperrfrist von fünf Jahren - die Realisation des Verkaufserlöses als steuerfreien Kapitalgewinn.

Gesonderte Besteuerung ab 2011

Anlässlich der Unternehmenssteuerreform II wird die Nachfolge von Selbständigerwerbenden vereinfacht: Per 1. Januar 2011 wurde Art. 37b in das Bundesgesetz über die direkten Bundessteuern (DBG) aufgenommen, welcher eine privilegierte Besteuerung der stillen Reserven vorsieht, sofern die selbständige Erwerbstätigkeit nach der Vollendung des 55. Altersjahres oder infolge Invalidität definitiv aufgegeben wird. Der Gesamtbetrag der in den letzten zwei Geschäftsjahren realisierten stillen Reserven wird getrennt vom übrigen Einkommen besteuert. Zur Bestimmung des anwendbaren Satzes ist ein Fünftel des steuerbaren Betrages massgebend,

wobei zumindest eine Steuer zum Satz von 2 Prozent erhoben wird.

Erben, auf die der Betrieb eines Erblassers übertragen wird, können von der gesonderten Besteuerung ebenfalls profitieren, sofern sie den Betrieb nicht weiterführen.

Realer Einkauf in die berufliche Vorsorge

Der Gesetzgeber wollte die Selbständigerwerbenden bezüglich der beruflichen Vorsorge den Unselbständigerwerbenden weitestgehend gleichstellen. Dementsprechend sollen auch Selbständigerwerbende, welche freiwillig einer Einrichtung der beruflichen Vorsorge angeschlossen sind, den einbezahlten Einkaufsbetrag für die berufliche Vorsorge im Rahmen der Liquidation in Abzug bringen können. In erster Linie sollen wie bis anhin die gemäss Gesetz, Statut oder Reglement geleisteten Einlagen, Prämien und Beiträge an BVG Einrichtungen vom steuerbaren Einkommen in Abzug gebracht werden können.

Übersteigt der anlässlich der Liquidation getätigte Einkauf den vom steuerbaren Einkommen abziehbaren Betrag und entsteht ein Beitragsüberhang, kann der Liquidationsgewinn um diesen Überhang reduziert werden.

Fiktiver Einkauf in die berufliche Vorsorge

Nimmt der Steuerpflichtige anlässlich der Liquidation keinen realen Einkauf

vor, gewährt ihm das Gesetz trotzdem eine gesonderte Besteuerung in der Höhe, in welcher ein Einkauf hätte vorgenommen werden können. Entsprechend dem Wortlaut des Gesetzes reduziert sich der gesondert zu besteuernde Liquidationserlös um jenen Betrag, für welchen der Steuerpflichtige die Zulässigkeit eines Einkaufes in die Pensionskasse nachweist. Der entsprechende Betrag ist jedoch nicht gänzlich steuerfrei, sondern wird wie Kapitalleistungen aus Vorsorge zu einem Fünftel des ordentlichen Tarifs besteuert.

Aufgrund des Wortlautes des Gesetzes wäre davon auszugehen, dass nur jenen Selbständigerwerbenden, die bereits einer Vorsorgeeinrichtung angeschlossen sind, der fiktive Einkauf offen steht, da nur diese überhaupt die Möglichkeit haben, die Zulässigkeit eines Einkaufes nachzuweisen. Aus den parlamentarischen Beratungen geht jedoch der eindeutige Wille des Gesetzgebers hervor, insbesondere jene vom fiktiven Einkauf profitieren zu lassen, welche keiner Einrichtung der beruflichen Vorsorge angeschlossen sind. Die Verordnung über die Besteuerung der Liquidationsgewinne bei definitiver Aufgabe der selbständigen Erwerbstätigkeit (LGBV), welche ebenfalls am 1. Januar 2011 in Kraft getreten ist, sieht daher eine Berechnungsmethode vor. welche es erlaubt, den fiktiven Einkauf unabhängig vom Anschluss an eine Vorsorgeeinrichtung zu bestimmen. Der Kreis der Anspruchsberechtigten wird dementsprechend weiter gestaltet als die gesetzliche Bestimmung vermuten lässt. Es ist diesbezüglich darauf hinzuweisen, dass der fiktive Einkauf nicht von Amtes wegen, sondern nur auf Antrag des steuerpflichtigen berücksichtigt wird.

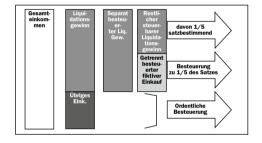
Der fiktive Einkauf berechnet sich bei Selbständigerwerbenden ohne Vorsorgeguthaben grundsätzlich wie folgt:

15 % x Beitragsjahre x versicherter Lohn

Die 15 Prozent entsprechen dem durchschnittlichen Altersgutschriftensatz. Als Beitragsjahre werden sämtliche Altersjahre vom 25-igsten bis zum Liquidationsjahr berücksichtigt, unabhängig davon, ob während diesen Jahren tatsächlich stets eine Erwerbstätigkeit ausgeübt worden ist. Als versicherter Lohn wird das durchschnittliche AHV-pflichtige Einkommen der letzten fünf Jahre vor der Aufgabe der Erwerbstätigkeit zur Berechnung hinzugezogen.

Vom errechneten Betrag sind sämtliche Vorsorgeguthaben (z.B. auch Guthaben im überobligatorischen Teil, Freizügigkeitsguthaben etc.), inklusive der im Vorjahr und im Liquidationsjahr getätigten Einkäufe, in Abzug zu bringen. Ebenfalls anzurechnen sind jegliche bereits bezogenen Leistungen (ordentliche Leistungen, Vorbezüge, Barauszahlungen etc.).

Schematisch lässt sich die Besteuerung des Einkommens im Liquidationsjahr wie folgt darstellen (Quelle: ESTV):



Privilegierung der Erben

Sofern ein Erblasser im Zeitpunkt seines Todes die Voraussetzungen der privilegierten Besteuerung (55. Altersjahr oder Invalidität) erfüllt, übernehmen seine Erben und Vermächtnisnehmer den Anspruch auf die privilegierte Besteuerung des Liquidationsgewinnes, sofern sie die Einzelunternehmung oder die Tätigkeit in der Personengesellschaft nicht weiterführen.

Damit die Liquidation nicht vorschnell eingeleitet wird, hält die massgebende Verordnung (LDBV) ausdrücklich fest, dass die blosse Erfüllung von Verpflichtungen der Unternehmung, welche im Zeitpunkt des Todes des Erblassers bereits bestanden, nicht als Fortführung

des Betriebes qualifiziert. Sobald jedoch seitens der Erben Handlungen vorgenommen werden, welche auf die Fortführung des Unternehmens gerichtet sind, fällt die Privilegierung dahin, sofern die Erben bei einer folgenden Liquidation die Voraussetzungen der privilegierten Besteuerung nicht persönlich erfüllen.

Wird die selbständige Erwerbstätigkeit oder die Tätigkeit in einer Personengesellschaft nicht von allen Erben weitergeführt, so bleibt jenen Erben, welche sich an der Fortführung nicht beteiligen, die Möglichkeit unbenommen, betreffend ihren Anteil die gesonderte Besteuerung geltend zu machen.

Für den Fall, dass die Unternehmung weder fortgeführt noch liquidiert wird, erfolgt die steuerliche Abrechnung fünf Kalenderjahre nach Ablauf des Todesjahres des Erblassers von Gesetzes wegen.

Privatentnahme von Grundstücken anlässlich der Liquidation

Ebenfalls per 1. Januar 2011 trat neu Art. 18a DBG in Kraft. Während bisher beim Übertrag von Liegenschaften aus dem Geschäfts- in das Privatvermögen die stillen Reserven als realisiert galten und daher zu versteuern waren, kann zukünftig ein teilweiser Aufschub dieses "Gewinnes" verlangt werden. Gemäss dem neuen Art. 18a DBG werden auf Antrag hin nur die wiedereingebrachten Abschreibungen (Differenz der Anlagekosten und des Buchwertes zum Zeitpunkt des Übertrages) als Gewinn besteuert, während der Wertzuwachs der Liegenschaft auf Bundesebene erst bei deren Veräusserung der Besteuerung als Einkommen aus selbständiger Erwerbstätigkeit unterliegt.

Wird ein Grundstück anlässlich der Liquidation (innerhalb der letzten zwei Geschäftsjahre) ins Privateigentum übertragen und wird dabei der Aufschub der Besteuerung des Grundstückgewinnes beantragt, findet die privilegierte
Besteuerung im Zusammenhang mit der Liquidation nur auf die wiedereingebrach-

ten Abschreibungen, nicht jedoch auf den Wertzuwachs Anwendung (ausser das Grundstück werde noch während des Liquidationsjahres veräussert). Dementsprechend ist bei einem späteren Verkauf der gesamte Wertzuwachs auf Bundesebene als Einkommen zu besteuern.

Wird hingegen der Aufschub nicht verlangt, ist der Wertzuwachs bei der Liquidation, resp. beim Übertrag zwar zu besteuern, aber (nur) zum gesonderten Satz. Ein späterer Verkauf hat auf Bundesebene keine Steuerfolgen mehr, da er als steuerfreier Kapitalgewinn angesehen wird.

Auf Kantonsebene ist die Grundstückgewinnsteuer zu beachten.

Kantonale Bestimmungen

Durch eine Anpassung des Bundesgesetzes über die Harmonisierung der direkten Steuern der Kantone und Gemeinden (StHG; Art. 11 Abs. 5) wird auch von den Kantonen künftig verlangt, dass sie eine privilegierte Besteuerung der Liquidationsgewinne bei Aufgabe der selbständigen Erwerbstätigkeit im Sinne von Art. 37b DBG vornehmen.

Während den Kantonen die Anwendbarkeit des Vorsorgesatzes für den fiktiven Einkauf vorgeschrieben worden ist, steht es in ihrer Kompetenz, den anwendbaren Satz für den verbleibenden Restbetrag des Liquidationsgewinnes festzusetzen.

Im Kanton Bern trat am 1. Januar 2011 neu Art. 43a StG in Kraft, welcher festhält, dass wie auf Bundesebene ein Fünftel des Restbetrages zur Satzbestimmung massgebend sein soll. Damit die Gesetzesrevision nicht zu einer Mehrbelastung führt, soll in Bern zudem, wie bis anhin, in jedem Fall und unabhängig von der Deckungslücke auf die ersten CHF 260 000 des Liquidationsgewinnes der Vorsorgetarif Anwendung finden. Dementsprechend wird auch bei fehlender oder tieferer, realer oder fiktiver Deckungslücke der Liquidationsgewinn bis zu diesem Betrag zum Vorsorgetarif besteuert. ■



Inkrafttreten der schweizerischen Zivilprozessordnung

Foto: Thorben Wengert/pixelio.de

Dr. Andreas Güngerich, Rechtsanwalt LL.M.

Am 1. Januar 2011 ist die schweizerische Zivilprozessordnung in Kraft getreten. Sie löst die bisherigen kantonalen Verfahrensordnungen ab und vereinheitlicht das Zivilprozessrecht in der Schweiz.

Neue Verfahrensordnung für die gesamte Schweiz

Wer bislang in der Schweiz einen Zivilprozess führte, musste mit der jeweiligen kantonalen Prozessordnung vertraut sein. So bestanden erhebliche Unterschiede etwa in Bezug auf die Frage, zu welchem Zeitpunkt die Beweismittel spätestens zu bezeichnen waren. Auch galten unterschiedliche Anforderungen z.B. betreffend die Formulierung der Anträge, den Aufbau einer Rechtsschrift etc. Die neue schweizerische Zivilprozessordnung legt nun gesamtschweizerische Grundzüge fest.

Kantonale Gerichtsorganisation und kantonale Praxen

Das kantonale Recht und kantonal unterschiedliche Praxen werden mit der Zivilprozessordnung indes nicht vollends abgeschafft. So bleibt z.B. die Gerichtsorganisation nach wie vor dem kantonalen Recht unterstellt. Die Kantone bestimmen, wie die Gerichtskreise organisiert sind, ob ein Handelsgericht (so in den Kantonen AG, BE, SG, ZH) eingesetzt wird, ob das Gericht durch einen Einzelrichter oder durch ein Richterkollegium zu besetzen ist etc. Bereits aus diesem Umstand ergibt sich, dass auch weiterhin grosse Unterschiede bestehen

werden. Gerade in Bauprozessen, in denen sich oftmals schwierige technische Fragen stellen, kann die Frage eines Fachgerichts von grosser Bedeutung sein. Kennt der betroffene Kanton ein Handelsgericht, so können die dort tätigen Fachrichter ihr technisches Wissen einbringen. Dies hat schon oft dazu geführt, dass vom Einholen eines aufwändigen und kostspieligen Gutachtens durch einen vom Gericht eingesetzten Experten abgesehen werden konnte.

Ablauf des Prozesses vor erster Instanz

Der Ablauf des Prozesses gestaltet sich nach der neuen Zivilprozessordnung im ordentlichen Verfahren, das den Regelfall bildet, wie folgt:

Im Allgemeinen ist zunächst ein Schlichtungsversuch zu durchlaufen. Die Sache ist also zunächst einmal einer Schlichtungsbehörde vorzutragen, die auf eine gütliche Erledigung hinwirken soll. Gelingt es am Sühneversuch nicht, die Sache vergleichsweise abzuschliessen, wird die Klagebewilligung ausgestellt. Diese berechtigt dazu, innert drei Monaten die schriftliche Klage einzureichen. Ist der Prozess vor einem Handelsgericht zu führen, entfällt jedoch der Schlichtungsversuch, und es ist direkt Klage einzureichen.

Nach Klageeinreichung findet der Schriftenwechsel statt. Der Beklagte ist berechtigt, eine Klageantwort einzureichen. In dieser hat er anzugeben, welche Tatsachenbehauptungen des Klägers anerkennt oder bestritten werden. Der Beklagte kann in der Klageantwort

auch eine Widerklage erheben. Es ist ihm also möglich, durch selbständige Klage Gegenansprüche geltend zu machen, die gegenüber dem Vorkläger bestehen.

Wie es nach dem ersten Schriftenwechsel weitergeht, hängt massgeblich vom Ermessen des Gerichts ab. Es kann einen zweiten Schriftenwechsel anordnen, in dem Kläger und Beklagter nochmals ihren Standpunkt schriftlich einbringen können. Es ist indessen auch möglich, eine Instruktionsverhandlung durchzuführen (an welcher dann namentlich auch Vergleichsgespräche geführt werden können). Es ist auch möglich, zunächst einen zweiten Schriftenwechsel anzuordnen und dann anschliessend doch noch eine Instruktionsverhandlung anzusetzen.

Es ist schliesslich auch denkbar, direkt nach dem ersten Schriftenwechsel zur Hauptverhandlung vorzuladen. An dieser können die Parteien mündlich ihre Anträge stellen und begründen. Kernstück der Hauptverhandlung ist alsdann das Beweisverfahren. Gegenstand des Beweisverfahrens ist es, über die umstritten gebliebenen und rechtsrelevanten Tatsachen Klarheit zu erlangen. Als Beweismittel kommen Zeugenbefragungen, die Würdigung von Urkunden, die Anordnung eines Augenscheins oder eines Gutachtens, das Einholen einer schriftlichen Auskunft sowie die Parteibefragung in Betracht. Es ist das Gericht, welches das Beweisverfahren leitet. So werden die Zeugen durch das Gericht befragt, die Parteien haben indessen die Möglichkeit, Ergänzungsfragen einzubringen.

Nach Schluss des Beweisverfahrens haben die Parteien Anspruch darauf, sich zum Beweisergebnis zu äussern und Schlussvorträge zu halten. Anschliessend hat das Gericht das Urteil zu fällen.

Wie aufgezeigt, verfügt das Gericht in Bezug auf den Ablauf des Verfahrens über einen recht grossen Ermessensspielraum. Es ist davon auszugehen, dass jedenfalls in den nächsten Jahren noch vielfach die jeweiligen kantonalen Praxen weitergelebt werden. So dürften die Gerichte in denjenigen Kantonen, in denen oftmals nach dem ersten Schriftenwechsel eine Instruktionsverhandlung (vielfach «Referentenaudienz» genannt) durchgeführt wird, dies auch in Zukunft so handhaben. Die Zivilprozessordnung belässt dazu durchaus Raum.

Vorsorgliche Beweisführung

Gerade in Prozessen mit komplexen Beweisthemen (z.B. Bauprozessen) kann die vorsorgliche Beweisführung von Bedeutung sein. Mit dieser ist es möglich, auch ausserhalb eines Prozesses gerichtlich Beweis abnehmen zu lassen. Die Zivilprozessordnung bestimmt, dass eine vorsorgliche Beweisführung selbst ohne Gefährdung von Beweismitteln zulässig ist, nämlich dann wenn ein schutzwürdiges Interesse glaubhaft gemacht werden kann. Die Praxis wird weisen müssen, wann dies der Fall ist. Vermutlich genügt das Interesse, die Prozesschancen besser einschätzen zu können. Das kann verhindern, einen Prozess mit grossen (Beweis-)Risiken einzuleiten, weil eine Partei durch die vorsorgliche Beweisführung die beweisrechtlichen Schwierigkeiten gewissermassen abtasten kann.

Würdigung

Mit der neuen Zivilprozessordnung wird eine wichtige Lücke geschlossen. Das Nebeneinander von Bundesprivatrecht und kantonalem Zivilprozessrecht wird weitgehend aufgehoben. Fussangeln, in die man leicht geraten konnte, wenn man sich in einer fremden Prozessordnung bewegte, werden seltener. Dies ist in jeder Hinsicht zu begrüssen. Ob jedoch das Prozessieren gegenüber dem heutigen Zustand einfacher wird, muss erst die Praxis weisen und ist eher zu bezweifeln. Es gilt wohl nach wie vor: Der beste Zivilprozess ist derjenige, der gar nicht erst angehoben werden muss!



Nachfolgeregelung im Familienunternehmen: psychologische Aspekte

Prof. Dr. Eric Lippmann, ZHAW Zürich

Von den gut 300000 Unternehmen in der Schweiz sind 88 Prozent Familienunternehmen. Wenn es um die Nachfolgeregelung geht, so kommen bei diesen Unternehmen besondere Dynamiken zum Tragen.

«Das Besondere»

an Familienunternehmen

Familienunternehmen gewinnen ihre Eigenart aus der engen Kopplung von drei unterschiedlichen sozialen Systemen, nämlich:

- Die Familie mit der «Hauptwährung Liebe» und der emotionalen Logik;
- Das Unternehmen mit seiner ökonomischen Logik (aufgabenorientiert, funktional);
- Die Eigentümerschaft (nicht immer deckungsgleich mit der Familie) mit hauptsächlich «juristischer» Logik.

Diese drei Systeme funktionieren nach verschiedenen, teilweise gegensätzlichen Spielregeln, bei denen folgende Aspekte zentral sind:

Beziehungen

Im System Familie stehen die Personen im Mittelpunkt. Die Zugehörigkeit ist durch die Geburt (oder Heirat) quasi schicksalshaft gegeben, nicht «kündbar» und nicht an die Erfüllung irgendwelcher Funktionen gebunden: Wer dazugehört, gehört dazu. Im Zentrum steht die Liebe bzw. stehen die Emotionen und einzelnen Personen mit all ihren Ängsten, Sorgen, Hoffnungen, Glücksmomenten.

Im System Unternehmen stehen demgegenüber Funktionen und Rollen im Mittelpunkt. Nicht Personen stehen im Zentrum, sondern die fachliche Qualifikation und die Arbeitsleistung der «Akteure». Erbringt das Personal diese Leistung nicht, so ist diese «Beziehung» kündbar.

Überlebensvoraussetzung

Während in Familien die Beziehungen, Emotionen und langfristigen Entwicklungen im Vordergrund stehen, sind Unternehmen eher Systeme, die von formalen Funktionen, personenunabhängigen Regeln und (kurzfristigen) Gewinnerwartungen geprägt sind; die ökonomische Rentabilität steht hier im Zentrum. Mit den Systemmitgliedern wird völlig unterschiedlich umgegangen: In der Familie ist man quasi in einer nichtkündbaren Position - in Unternehmen wird auf Austauschbarkeit gesetzt. Eine Familie überlebt, solange Nachkommen vorhanden sind, die für Nachkommen sorgen. Ein Unternehmen überlebt, so lange es in der Lage ist, Produkte und Dienstleistungen anzubieten, die am Markt nachgefragt werden.

Gerechtigkeitsprinzip

In Familiensystemen sind die Beziehungen und Emotionen das bindende Element. Diese werden nur informell geregelt. Stärken und Schwächen werden z.B. bei Ausbildung und Berufswahl berücksichtigt. Anerkennung erfährt ein Kind in der Familie allein schon dadurch, dass es Mitglied ist. Gerechtigkeit wird soweit möglich durch Gleichbehandlung geschaffen.

Prof. Dr. Eric Lippmann ist Dozent, Trainer und Coach am IAP Institut für Angewandte Psychologie der ZHAW in Zürich. Er leitet das Zentrum für Leadership, Coaching & Change Management am IAP: eric.lippmann@zhaw.ch Im System Unternehmen sind die Rollen, Funktionen, Stellungen und damit Wichtigkeiten formal geregelt. Honoriert werden aufgabenorientierte Leistungen, und diese werden auch nur in dem Masse erbracht, in der eine angemessene Entlöhnung erfolgt. Ausgezeichnet werden die Leistungsstarken, die Besten. «Gerechtigkeit» ist hier die Honorierung der Leistung.

Entscheidungsfindung

In der Familie werden Entscheide personenorientiert und wo möglich nach dem Grundsatz der Gleichbehandlung gefällt: Kein Mitglied soll übervorteilt werden.

In der Unternehmung erfolgen Entscheide primär aufgabenorientiert. Sie werden aufgrund ihrer Funktionalität für das System und der ökonomischen Richtigkeit getroffen.

Kommunikation

Da die Beziehungen in Familiensystemen im Zentrum stehen, erfolgt die Kommunikation personenorientiert, informell und häufig mündlich.

In der Unternehmung sollte die Kommunikation aufgabenorientiert sein (ist sie natürlich nicht immer, wenn wir z.B. an Gerüchte und Klatsch denken). Immer gibt es aber einen formalen Kommunikationsrahmen und Abmachungen werden dokumentiert (Protokolle).

Nochmals auf den Punkt gebracht: Die zentrale «Währung» im System Familie ist die Liebe, die naturgemäss schlecht objektivier- und messbar ist. Im System Unternehmung ist die «Währung» das Geld.

Chancen in Familienunternehmen

- Tradition, Kontinuität, Verbindlichkeit, Verbundenheit: Die Familie ist an einer langfristigen Existenzsicherung zum Wohle aller interessiert.
- Die Identifikation der Eigentümerfamilien mit ihren Werten und Traditionen ist wichtig für die Bildung einer eigenen Identität die daraus resultieren-

- de hohe Loyalität mit dem Unternehmen ist ein Wettbewerbsvorteil.
- Professionalität und die emotionale Begeisterung der Beteiligten sind eine grosse Chance, vor allem auch der KMU.
- Hohe Leistungsbereitschaft und Kundenorientierung sind oft im natürlichen, «genetischen Code» von Familienunternehmen enthalten. Meist ist ein ausgeprägter Sinn für Kundenwünsche vorhanden.

Risiken in Familienunternehmen

- Paradoxe Organisationsphänomene: Gemeint ist damit z.B. die Tatsache, dass gute Entscheide für das Familiensystem nicht unbedingt auch gut für die Organisation sein müssen. Eine Organisation braucht an der Spitze eine Asymmetrie und/oder Dominanz (nur schon um bei einer Konflikteskalation Entscheide fällen zu können). Familien aber neigen zu Symmetrie und Gleichberechtigung, z.B. bei einem Elternpaar oder in einer Eigentümerschaft mit zum Teil gleichen Beteiligungen.
- Die «Doppelidentität» der Beteiligten im Familienunternehmen macht die Kommunikation konfliktanfällig: So kann etwa der Sohn eines Unternehmers gegenüber seinem Vater im Unternehmen oft schlecht unterscheiden, ob er nun zu seinem Vorgesetzten oder seinem Vater spricht (und umgekehrt). Oder am Familientisch wird mehr über das Unternehmen gesprochen als dass Zeit da ist für Familienthemen und persönliche Befindlichkeiten. In der familiären Kommunikation spielt dieses «Dritte» (das Unternehmen) oft eine dominante Rolle. Kommunikationszeit, die für die Familie gedacht wäre (z.B. für emotionale Belange) wird marginalisiert. Die persönlichen Themen aber sind nicht einfach «weg», sondern werden häufig in einer künstlichen «Konsensfiktion» als «weniger wichtig» verdrängt. Das Unterneh-



men wird so zur Konkurrentin für Familienmitglieder.

- Umgang mit Konflikten: Unternehmerfamilien lernen selten, den Umgang mit Konflikten konstruktiv zu gestalten

 latente Familienkonflikte werden häufig aufs Feld der Organisation verlagert. Das wird vor allem bei Nachfolge- und strategischen Veränderungsprozessen manifest (z.B. Geschwisterrivalitäten).
- Die eingeschränkte «Austauschbarkeit» von Familienmitgliedern kann zu unternehmerischen Fehlentscheiden führen: Die Schattenseite der hohen Loyalität ist das Risiko, dass sich die Organisation (zu) lange nicht von unzureichenden (Familien-)Mitarbeitenden trennt, obwohl sie für das Unternehmen schädlich sind.
- Reformstau: Langjährige Konstanz in der Führung und die familiäre Mitarbeitendenkonstellation bergen das Risiko des Staus an Reformen. Dies kommt vor allem bei Nachfolgesituationen deutlich zum Vorschein und kann zu

entsprechenden Paradoxien und Widersprüchen führen. Beispiele dafür können etwa folgende Botschaften sein:

«Sei autonom, aber tue, was wir wollen.» «Entwickle dich eigenständig, aber bleibe mit uns verbunden.» «Sei gleichzeitig gerecht in beiden Systemen (Familie und Unternehmen)».

Die zentrale «Währung» im System Familie ist die Liebe, die naturgemäss schlecht objektivier- und messbar ist.

Nachfolge-Tipps in Familienunternehmen

- Einen guten Grundstein für einen konstruktiven Umgang mit Konflikten schon früh legen.
- Für Transparenz sorgen und eine entsprechende Informations- und Kommunikationspolitik pflegen.
- Trennung von Familie und Unternehmung, vor allem auch finanziell.
- Definieren von klaren Strukturen, Kompetenz- und Verantwortungsbereichen (Rollen).

Aus der Sicht des Seniors, des abgebenden Unternehmers:

- Frühzeitiges Thematisieren der Nachfolgeregelung;
- Anforderungs- und Kompetenzprofil definieren;
- Aufbau und Förderung der Nachfolge.

Aus der Sicht des potenziellen Nachfolgers:

- Berufswahl: persönliche Möglichkeiten, Interessen und Neigungen objektiv und seriös prüfen;
- Unabhängigkeit und Eigenständigkeit entwickeln;
- Selbst- und Sozialkompetenz fördern;
- Externe Qualifikationen und Erfahrungen sammeln;
- Nachfolgeregelung von sich aus ansprechen (falls nötig).

Quelle: Swissexport Journal, 2. Quartal 2010



Generationenwechsel in Familienunternehmen

Céline Liechti, Nachfolgeberaterin ZKB, Zürich

Zu einer Regelung der Unternehmensnachfolge gehört neben der operativen Übergabe auch die eigentumsrechtliche Übergabe der Unternehmensanteile an die nächste Generation. Die damit verbundenen Herausforderungen werden häufig unterschätzt.

Die Einführung eines jüngeren Familienmitgliedes in das Unternehmen und schliesslich die Übertragung der operativen Verantwortung an die nächste Generation sind bestimmt eine der grössten Herausforderungen in einem Unternehmerleben. Ist dieser Schritt vollzogen, herrscht allzu oft die Meinung vor. dass die Nachfolge nun gelöst sei. Die Regelung der eigentumsrechtlichen Nachfolge wird in der Folge häufig vernachlässigt oder auf die lange Bank geschoben - vielleicht sogar bis es zu spät ist. Eine Übergabe des Unternehmens an die nächste Generation ist jedoch erst mit der Übertragung der Eigentumsrechte erfolgreich abgeschlossen. Die damit verbundenen Herausforderungen sind nicht zu unterschätzen. Dem Unternehmer, aber auch seinem potenziellen Nachfolger stellen sich verschiedene Fragen, auf die sich nicht immer auf Anhieb und ohne Weiteres eine befriedigende Antwort findet.

Wer ist künftig Eigentümer?

Zunächst stellt sich die Frage, wem das Unternehmen in Zukunft überhaupt gehören soll. Soll es vollständig an den Nachfolger übertragen werden oder ist der Verbleib Minderheitsbeteiligung beim Übergeber sinnvoll? Was geschieht, wenn mehrere Familienmitglieder im Unternehmen tätig sind? Und sollen nichtoperativ tätige Familienmitglieder auch am Unternehmen beteiligt sein? Für die Beantwortung dieser Fragen gibt es keine allgemein gültigen Regeln. Die optimale Beteiligungsstruktur hängt unter anderem von der Unternehmensgrösse sowie der Familiensituation ab. Zentral sind zudem die Zielvorstellungen des Unternehmers. Ein intensiver Informationsaustausch innerhalb der Familie hilft, Missverständnisse, Überraschungen oder spätere Enttäuschungen zu vermeiden.

Was wird übergeben?

Was an den Nachfolger übergeben wird, scheint auf den ersten Blick auf der Hand zu liegen. Doch insbesondere bei älteren Familienunternehmen machen nicht betriebsnotwendige Mittel wie Wertschriften oder Immobilien oft einen wesentlichen Teil des Unternehmenswertes aus. Um dem Nachfolger die Übernahme und Weiterführung des Betriebes nicht unnötig zu erschweren, ist daher frühzeitig zu prüfen, ob die nicht betriebsnotwendige Substanz vorgängig aus dem Unternehmen herausgelöst werden sollte. Dabei müssen finanzielle sowie steuerliche Aspekte mitberücksichtigt werden.

Was ist der Betrieb wert?

Die Frage nach dem Wert des Unternehmens und dem Preis, den der Nachfolger dafür zu bezahlen hat, sorgt häufig für Emotionen. Aufgrund von Erwartungshaltungen und dem Bauchgefühl haben sowohl der Übergeber als auch der Nachfolger meist bereits bestimmte Wertvorstellungen. Doch diese können sich stark unterscheiden. Das führt nicht selten zu Spannungen und Konflikten. Abhilfe kann eine Unternehmensbewertung durch einen externen Spezialisten schaffen. Aber auch damit sind nicht unbedingt alle Fragen ausgeräumt. So argumentiert ein Nachfolger vielleicht damit, dass bei einer familieninternen Nachfolge allgemein ein Preisnachlass zu gewähren sei. Dem gegenüber stehen die Ansprüche von Familienmitgliedern, welche in Zukunft nicht oder nicht mehr am Unternehmen beteiligt sind. Um Spannungen innerhalb der Familie entgegenzuwirken, ist es empfehlenswert, die Diskussion um Wert und Preis des Betriebes möglichst frei von emotionalen Argumenten zu führen und der Information aller Familienmitglieder besondere Aufmerksamkeit zu schenken. Beratungsgespräche oder ein Coaching durch einen unabhängigen Berater können zu einer Versachlichung beitragen.

Wie wird die Übernahme finanziert?

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die frühzeitige Regelung der Übernahmefinanzierung. Bei einer familieninternen Nachfolge kommen neben der klassischen Bankfinanzierung unter Umständen auch ein familieninternes Darlehen oder ein Erbvorbezug in Frage. Ein privater Finanzplan gibt dem Übergeber Klarheit darüber, ob und in welchem Rahmen dies möglich ist, ohne dass er die eigene finanzielle Sicherheit und die Altersvorsorge gefährdet. Auch hier dürfen die emotionalen Aspekte und unterschiedlichen Interessen innerhalb der Familie nicht unterschätzt werden, insbesondere wenn ein Erbvorbezug zur Anwendung gelangt.

Beratung Iohnt sich

Schliesslich sind auch die steuerlichen Aspekte zu berücksichtigen. So kann

es ab einer gewissen Höhe der Fremdfinanzierung für den Nachfolger steuerlich attraktiv sein, für die Übernahme
eine Holding zu gründen. Besondere
Aufmerksamkeit bedarf es in diesem
Fall, um eine indirekte Teilliquidation
und die damit verbundenen Steuerfolgen für den Übergeber zu vermeiden.
Es lohnt sich, den Rat eines spezialisierten Beraters einzuholen. Auch bei
der Ausarbeitung der notwendigen Vertragsdokumente ist die Unterstützung
eines juristisch erfahrenen Beraters unabdingbar.

Fazit

Die Herausforderungen der eigentumsrechtlichen Unternehmensübergabe dürfen nicht unterschätzt werden. Um sie zu meistern, braucht es nicht zuletzt Zeit. Es empfiehlt sich, frühzeitig mit der Planung zu beginnen. Wer zu lange wartet, setzt unter Umständen die Zukunft des Unternehmens aufs Spiel. Ein unabhängiger Berater kann wertvolle Unterstützung bieten, um eine ganzheitliche Lösung zu erarbeiten, die auch die Harmonie innerhalb der Familie sichert. Denn am Ende seiner beruflichen Laufbahn soll der Unternehmer mit Stolz feststellen können, dass er das Unternehmen erfolgreich an die nächste Generation übergeben hat. ■

Quelle: UnternehmerZeitung 10/2010



Malaise in der Vergabepraxis – Ingenieurbranche kämpft mit Preisdruck

Dr. Mario Marti, Geschäftsführer usic, Bern

In einer Podiumsdiskussion trafen sich Exponenten der grösseren öffentlichen Auftraggeber mit Vertretern aus Planungs- und Ingenieurunternehmen, um die aktuelle Marktsituation mit der unbefriedigenden Preissituation für intellektuelle Dienstleistungen zu besprechen. Das Gespräch zeigte, dass keine Pauschallösungen möglich sind, sondern dass die sich stellenden Probleme gemeinsam besprochen werden müssen. Ein solches ist vor allem auch die gefährliche Lücke an qualifiziertem Planernachwuchs.

Im Anschluss an die im November 2010 mit 90 Teilnehmenden gut besuchte CEO-Konferenz der usic fand im Hotel Allegro in Bern eine Podiumsdiskussion zum Thema «Malaise in der Vergabepraxis» statt. Vertreter der grösseren öffentlichen Auftraggeber, u.a das ASTRA und die SBB, trafen sich mit Planern aus Ingenieurunternehmen der usic und diskutierten die aktuelle Marktsituation.

Ausgangslage

Im Dezember 1994 trat das Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen in Kraft und führte dazu, dass Aufträge für Planerleistungen bei grossen Infrastrukturvorhaben öffentlich ausgeschrieben werden müssen. Daraus resultieren ein intensiver Wettbewerbskampf der Planerbüros und eine sinkende Preisentwicklung für Planerleistungen. An sich scheint diese Marktentwicklung logisch zu sein, im Falle der Ingenieurbranche ist aber das Gegenteil der Fall.

Bei den Planerleistungen handelt es sich primär um intellektuelle Dienstleistungen, wobei die Qualität einer der zentralen Aspekte darstellt. Hier gilt: Qualität kann nicht zu Dumpingpreisen angeboten werden. Trotzdem ist das Preiskriterium bei der Auftragsvergabe das zentrale Kriterium. Dies führt dazu, dass trotz einer konstant hohen - und in absehbarer Zukunft sogar noch steigenden – Nachfrage nach Planerleistungen durch Ingenieure, und trotz beschränkten personellen Ressourcen, die Preisentwicklung sinkend ist. Diese Fakten sind im Grunde genommen Widersprüche zu geltenden Regeln des Marktes. Die zu unrealistisch tiefen Preisen angebotenen Planerleistungen sind aufgrund einer sachgerechten und neutralen Betrachtungsweise nicht nachvollziehbar.

Bestätigung durch Benchmarking der Planerverbände

Seit vier Jahren führen die Planerverbände auf der Grundlage der neuesten Buchhaltungsergebnisse Erhebungen über die Gemeinkosten durch. An diesem Benchmarking – dem einzigen in der Planerwirtschaft – waren im Jahr 2010 (Buchhaltungsdaten von 2009) die usic, der SIA, die IGS, der FSAI und der BSA beteiligt. Die Zahlen von 147 Planerbetrieben mit gut 3600 Beschäftigten sind repräsentativ. Es ist naheliegend, dass bei den Gemeinkosten die

Personalaufwendungen das Kostenbild dominieren. Mit durchschnittlich CHF 122000 pro Beschäftigten bzw. Vollzeitstelle entsprechen diese 79,1 Prozent der Gesamtkosten und fallen somit in den Planungsbetrieben am stärksten ins Gewicht. Das ist typisch für Unternehmen, die intellektuelle Dienstleistungen erbringen. Der Vergleich mit dem Voriahr (79.3 Prozent) bestätigt die Konstanz dieser Kostenstruktur. An zweiter Stelle liegen die Raumkosten mit über 5 Prozent, es folgen mit 4 Prozent die anfallenden Büround Verwaltungskosten sowie die Kosten und Abschreibungen für Informatik. Aus der ermittelten Kostenstruktur resultiert, dass jede Vollzeitstelle pro Jahr je nach Tätigkeitsgebiet zwischen CHF 149 000 und 168 000 Honorarumsatz generieren muss, damit der Betrieb zumindest kostendeckend arbeitet.

Sinkende Preise – sinkende Qualität

Die usic beobachtet die in den letzten Jahren aufgetretene Entwicklung der Spirale «sinkende Preise – sinkende Qualität» mit Sorge. Es ist ein gravierendes Problem, wenn wegen tiefen Preisen die Qualität der Planerleistung nicht mehr gewährleistet werden kann. Zusätzlich sind die Auswirkungen auf die Mitarbeiter der Unternehmen zu beachten, welche direkt von der sinkenden Preisentwicklung betroffen sind: tiefe Lohnkosten, lange Arbeitszeiten und Mehrarbeit, wenig Flexibilität (Teilzeitmodelle) und eine hohe und gesundheitsschädigende Überbelastung der Mitarbeitenden. Diese unattraktiven Rahmenbedingungen spiegeln sich auf der Arbeitsmarktsituation wider: Die Branche leidet unter Nachwuchsmangel. Und dies bei einer gleichzeitig sehr hohen Nachfrage nach Studienabgängern, was bedeutet, dass nach der Ausbildung eine Anstellung in der Branche sichergestellt ist.

Die an die Podiumsdiskussion eingeladenen Vertreter der grossen öffentlichen Auftraggeber, Jürg Röthlisberger, Vizedirektor Bundesamt für Strassen ASTRA (Abteilung Infrastruktur), und Markus Geyer, Leiter Projekte SBB Infrastruktur und Mitglied der Geschäftsleitung, bestätigten die bestehende Situation, betonten aber auch, dass die Ingenieurbranche selber die Preise mache. Dr. Peter Schuster, Geschäftsleitungsmitglied des usic-Büros Ernst Basler + Partner AG hielt in seinem Eintretensreferat dagegen, dass die Preise für die Auftragsvergabe nach wie vor - und trotz Abfrage von Qualitätskriterien - zentral seien. Die Gesetzgebung begünstige mit der matchentscheidenden Stellung des Preises den günstigen Einkauf von Ingenieurleistungen durch den Staat. Der Druck werde innerhalb der Branche an die Mitarbeiter weitergegeben und führe zu sinkender Qualität. Dort wo die Qualität sinke, steige das Schadenrisiko.

Jürg Röthlisberger vom ASTRA bezeichnete die geltende Vergabepraxis als absolute Notwendigkeit, eine Rückkehr in die Zeiten vor der Geltung der heutigen Beschaffungsregeln wäre ihm ein Gräuel. Klare Regelungen würden den Prozess erleichtern und zudem würden nichtmonetäre Kriterien bei der Auftragsvergabe beigezogen. Rund zwei Drittel der Dienstleistungsaufträge des ASTRA gingen nicht an den billigsten Anbieter.

Nachwuchsmangel als gemeinsame Sorge – Dialog fortsetzen

Heinz Marti, stellvertretender CEO TBF + Partner AG, Vizepräsident der usic, prangerte die gängige Praxis als ein gegenseitiges Ausbluten an. Alleine könne die Planerbranche die absteigende Preisspirale nicht stoppen. Zusammen mit Urs Ochsner, CEO des usic-Mitgliedes B+S Ingenieure AG, appellierte er mit Blick auf die Zukunft an die gemeinsame Verpflichtung beider Vertragspartner. Sowohl Auftraggeber wie SBB und ASTRA, aber auch die Kantone benötigten hochqualifiziertes Personal, welches gegenwärtig auf dem Arbeitsmarkt fehle. Das Problem beschäftige nicht die Branche allein, sondern die Gesellschaft als Ganzes sei betroffen. ■



Cleantech: Gemeinsam handeln für eine Spitzenposition der Schweiz

Doris Leuthard, Bundesrätin, Vorsteherin des UVEK. Bern Der ökologische Fussabdruck der Schweiz ist zu gross. Er hat sich in den letzten fünfzig Jahren verdoppelt. Wir verhalten uns heute so, als ob wir eine weitere Erde in Reserve hätten. Aber wir haben nur diese eine Welt. Ressourceneffizienz ist daher das Schlüsselwort der Gegenwart und der Zukunft. Ressourcenschonender Umgang mit den vorhandenen Rohstoffen ist der entscheidende Faktor für Wirtschaft und Gesellschaft. Die Ursachen dieser Situation sind bekannt: der vom Menschen verursachte Klimawandel, das rasante Bevölkerungswachstum in den Schwellenländern, massive Veränderungen der Umwelt und der wachsende globale Verbrauch von Ressourcen.

Die Erkenntnisse für einen schonenderen Umgang mit unserer Umwelt sind vorhanden; das Know-how für den Einsatz sauberer Technologien ebenso. Ein generelles Umdenken in der Gesellschaft hin zu einer ressourceneffizienten und nachhaltigen Wirtschaft und der Wille zu interdisziplinärem Handeln sind im Kommen.

Als eines der innovativsten Länder in Europa hat die Schweiz beste Chancen, mit Cleantech, das heisst mit sauberen Technologien und Dienstleistungen, zur Lösung der globalen Herausforderungen beizutragen und zugleich den Wirtschaftsstandort Schweiz zu stärken. Die Fakten und Zahlen zeigen: Cleantech ist einer der interessantesten Märkte der Zukunft und verspricht hohe Wachs-

tumsraten. Das Wissen über Cleantech ist in unseren Hochschulen und Unternehmen vorhanden, es wird geforscht und erfunden, es werden Cleantech-Produkte und Dienstleistungen entwickelt, hergestellt und exportiert. Aber dem Aufschwung fehlt die Dynamik. Die Schweiz hat im Cleantech-Bereich nach einem vielversprechenden Boom in den 1990er-Jahren im letzten Jahrzehnt an Boden verloren. Die Konkurrenz ist stärker geworden und hat uns in Teilbereichen überholt. Diesen Trend gilt es umzukehren. Die Schweiz soll wieder an die internationale Spitze.

Dabei helfen nicht einzelne isolierte Massnahmen. Wenn wir die Innovationskraft der Schweiz im Cleantech-Bereich nachhaltig stärken wollen, müssen wir die Wertschöpfungskette als Ganzes im Blick behalten - von der Forschung über die Innovation bis zu den Märkten im eigenen Land und weltweit. Wir müssen in verschiedenen Bereichen zugleich tätig werden, in der Forschung, beim Wissens- und Technologietransfer, bei staatlichen Regulierungen, in der Exportförderung, in der Bildung und bei der Gestaltung innovationsfreundlicher Rahmenbedingungen. Mit dem Masterplan Cleantech Schweiz unternehmen wir einen Schritt zu einer solchen ganzheitlichen und kohärenten Politik.

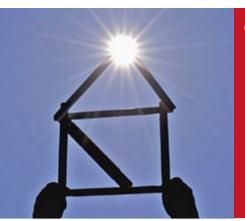
Der Masterplan gibt allen Beteiligten in Wirtschaft, Wissenschaft und Politik die notwendige Orientierung. Die Empfehlungen des Masterplans Cleantech sollen von den Akteuren in eigener Verantwortung in den kommenden Jahren umgesetzt werden. Diesen Prozess wollen wir vernetzen, koordinieren und beobachten, über Erreichtes informieren und neuen Handlungsbedarf aufzeigen.

Wir brauchen Beharrlichkeit, Taten und Innovationen, die uns konsequent auf den Weg der Ressourceneffizienz und Nachhaltigkeit führen. Die Schweiz kann es: Ein Beispiel ist Solar Impulse, das erste Flugzeug, das in wenigen Jahren allein mit Solarenergie die Welt umrunden soll – ohne Treibstoff und ohne Schadstoffausstoss. Es zeigt, welche Möglichkeiten in der Sonnenenergie stecken. Oder der Durchstich des Gotthard-

Basistunnels im letzten Jahr, des längsten Bahntunnels der Welt; eine technische Pioniertat und ein wichtiger Schritt zu einem ökologischen und nachhaltigen Europa.

Wir müssen diese Wege konsequent weitergehen, neue erkennen und sie übersetzen in viele kleine und grosse Innovationen, die unsere Produktion und unseren Lebensstil in Richtung Nachhaltigkeit verändern. Ökonomie und Ökologie sind keine Gegensätze. Sie ergänzen sich vielmehr ideal und sind damit die Basis für eine nachhaltige Wachstumspolitik. Wir Schweizerinnen und Schweizer können es, weil wir es wollen.





Cleantech: Schweiz sucht Spitzenposition

Weltweit wird Cleantech ein stark zunehmendes Marktvolumen prognostiziert. Steigende Umweltbelastung, Klimawandel und zunehmende Ressourcenknappheit erhöhen die Nachfrage nach Cleantech-Anwendungen.

Die Schweiz ist grundsätzlich in einer guten Ausgangslage, um am internationalen Wachstumsmarkt Cleantech teilzunehmen. Gute volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen, grosse Innovationskraft und ein hohes Umweltbewusstsein ermöglichen es dem schweizerischen Cleantech-Wirtschaftssegment, aus einer Position der Stärke internationale Cleantech-Märkte zu erschliessen. Im November 2009 hat das Eidgenössische Volkswirtschaftsdepartement zu einer Innovationskonferenz eingeladen, um Schweizer Firmen auf den weltweit wachsenden Märkten für Cleantech durch die Stärkung der Innovationskraft besser zu positionieren. Grundidee des Masterplans Cleantech Schweiz (www.cleantechn.admin.ch, Stand 11. Oktober 2010) ist es, die positive Entwicklung der Unternehmen mit Cleantech-Anwendungen durch einen Schulterschluss zwischen Wissenschaft, Wirtschaft, Verwaltung und Politik zu stärken.

Was ist Cleantech?

Unter Cleantech werden diejenigen Technologien, Industrien und Dienstleistungen zusammengefasst, die zum Schutz und zur Erhaltung der natürlichen Ressourcen beitragen. Cleantech umfasst sämtliche Schritte des Wertschöpfungsprozesses von Forschung und Entwicklung über die Produktion von Anlagegütern bis hin zur Anwendung.

Cleantech umfasst insbesondere die Teilbereiche:

- Erneuerbare Energien
- Energieeffizienz
- Energiespeicherung
- Erneuerbare Materialien
- Ressourcen- / Materialeffizienz (inkl. Abfallwirtschaft und Recycling)
- Nachhaltige Wasserwirtschaft
- Nachhaltige Mobilität
- Nachhaltige Land- und Forstwirtschaft
- Weisse Biotechnologie
- Umwelttechnik im engeren Sinne (inklusive Messtechnik, Altlastensanierung, Filtertechnik)

Globaler Wachstumsmarkt

Weltweit wird Cleantech ein stark zunehmendes Marktvolumen prognostiziert. Gute Rahmenbedingungen und grosse Innovationskraft werden es den schweizerischen Unternehmen ermöglichen, aus einer Position der Stärke internationale Cleantech-Märkte zu erschliessen. Da der Wissensstand über die Cleantech-Wirtschaftssegmente in der Schweiz noch gering ist, hat das BBT das Mitgliedsunternehmen der usic, Ernst Basler + Partner AG, mit einer Grundlagenstudie über die Situation der Cleantech-Unternehmen in der Schweiz beauftragt. Diese Studie

(Cleantech Schweiz, Oktober 2009) schätzt, dass den Cleantech-Anwendungen für das Jahr 2020 insgesamt ein weltweites Marktvolumen von 2215 Mrd. Euro prognostiziert werden kann. Dies entspricht einem Anteil am globalen Volumen aller wirtschaftlichen Tätigkeiten von voraussichtlich 5,5 bis 6 Prozent (derzeit: geschätzte 3,2%).

In der Schweiz sind im Wirtschaftsbereich Cleantech derzeit rund 155000 Personen tätig. Das sind 5,5 Prozent aller Beschäftigten. Mit einer jährlichen Bruttowertschöpfung von geschätzten 18 bis 20 Milliarden Franken leistete Cleantech im Jahr 2008 einen Beitrag von 3,0 bis 3,5 Prozent an das Bruttosozialprodukt. Hinsichtlich Beschäftigtenzahl und Bruttowertschöpfung kann das Cleantech-Wirtschaftssegment mit dem Tourismus verglichen werden.

Dennoch: Die Schweiz hat Boden gut zu machen

Aufgrund ihrer volkswirtschaftlichen Struktur und hohen Produktions- und Lohnkosten wird sich die Schweiz nicht als Werkplatz für die Massenproduktion von Cleantech-Anwendungen positionieren. Mit gut qualifizierten Arbeitskräften, Innovationskraft und hoher technologischer Leistungsfähigkeit wird sie dennoch indirekt von wachstumsstarken Massenmärkten profitieren, beispielsweise durch den Verkauf von Werkzeugmaschinen und Fertigungstechnik. Die Schweiz verfügt ausserdem in vielen Cleantech-Anwendungen über hohe exportfähige Systemkompetenzen, wie beispielsweise im Verkehrswesen, im Gebäudebereich oder im Wasser- und Abfallwesen.

Insgesamt ist unser Land im Cleantech-Bereich gut aufgestellt, es gilt jedoch, Boden gut zu machen. Die Position der Schweiz hat sich vor allem bei den Patenten als auch beim Welthandelsanteil verschlechtert.

Patentanmeldungen gelten als ein Frühindikator für Innovationen.

Im Zeitraum 1991 bis 2007 sind in der Schweiz insgesamt 8000 Cleantech-Patente angemeldet worden. Dies sind 15 Prozent aller schweizerischen Patente. Die Entwicklung zeigt, dass sich bei allen Cleantech-Bereichen die Position im Zeitraum 2000 bis 2007 gegenüber der Periode 1991 bis 1999 verschlechtert hat. Schweizerische Schwerpunkte bei der Anzahl Patente liegen bei den Teilbereichen Energieeffizienz, Abfallwirtschaft, Ressourceneffizienz, nachhaltige Mobilität und Umwelttechnologien.

Gemäss Aussenhandelsstatistik lag der Anteil der Cleantech-Exporte im Zeitraum 1996 bis 2008 bei knapp 15 Prozent. Der frühere Vorsprung ist seit Mitte der 1990er-Jahre kontinuierlich geschmolzen und besteht aktuell nicht mehr. Cleantech-Exporte aus der Schweiz haben zwar auch in dieser Periode zugenommen, jedoch weniger stark als die Exporte der Schweiz insgesamt. Werden die Exportprofile analysiert, liegen in der Schweiz Abfallwirtschaft und Ressourceneffizienz an der Spitze, gefolgt von nachhaltiger Mobilität und Umwelttechnologien.

Die Trends in der Schweiz im Cleantech-Bereich stehen in deutlichem Gegensatz zum starken und dynamischen Wachstum, das der Cleantech-Wirtschaft international vorhergesagt wird. Es liegt im langfristigen Interesse des Wirtschaftsstandortes Schweiz, an diesem Markt teilzuhaben.

Förderung der Cleantech-Wirtschaftssegmente

Die Handlungsoptionen zur Förderung der Cleantech-Wirtschaftssegmente fügen sich in die bestehende sektorale Politik ein. Durch erhöhte Koordination, Stärkung von ausgewählten Massnahmen und einer gemeinsamen Fokussierung soll die Effizienz bestehender Instrumente besser abgestimmt werden. Handlungsoptionen sind gemäss Studie Ernst Basler + Partner AG in sechs Themenfeldern vertieft zu prüfen:



 Forschung und Innovation: strategische Ausrichtung und Prioritätensetzung im Rahmen eines schweizerischen Cleantech-Programms

- Wissens- und Technologietransfer: Verbesserung der Strukturen bezüglich Transparenz und Aufgabenteilung
- Unternehmensgründung und -entwicklung: Cleantech-spezifische Exportförderung
- Bildung und Qualifikationen: Ausund Weiterbildung entlang der gesamten Wertschöpfungskette
- Dynamisierung Binnenmarkt: Akzentsetzung im Bereich Gebäudenormen und Förderung von erneuerbaren Energien
- Netzwerkbildung: Stärkung der Befähigung von Unternehmen im Innovations-, Produktions- und Vermarktungsprozess durch Stärkung von Netzwerken entlang der gesamten Wertschöpfungskette

Vision und Ziele

Der Masterplan Cleantech Schweiz formuliert als Vision: Die Schweiz verringert ihren Ressourcenverbrauch auf ein naturverträgliches Mass (Fussabdruck «eins»). Sie nimmt im Cleantech-Bereich als Wirtschafts- und Innovationsstandort eine führende Position ein und wird damit weltweit Impulsgeberin für Ressourceneffizienz und Ressourcenökonomie.

Auf dem Weg zu dieser Vision sind vier Ziele anzupeilen:

- Führend in der Cleantech-Forschung Bis 2020 ist die Schweizer Cleantech-Wissensbasis in der Forschung gestärkt und in ausgewählten Cleantech-Teilbereichen resp. Cleantech-Kompetenzen an die Weltspitze vorgestossen.
- Erhebliche Fortschritte im Wissensund Technologietransfer
 Bis 2020 sind die Rahmenbedingungen in Forschung, Wissens- und
 Technologietransfer sowie Bildung
 für eine hohe Innovationsleistung im
 Cleantech-Bereich nachweisbar verbessert, sodass die Schweizer Unternehmen das Wissen der Hochschulen wirksam für ihre Cleantech Innovationen nutzen können.
- Führend in der Produktion von Cleantech
 Bis 2020 werden ressourcenschonende Technologien für Prozesse und Produkte im Umwelt- und Energiebereich verstärkt entwickelt, nachgefragt und eingesetzt.
- 4. Cleantech steht für Schweizer Qualität
 Bis 2020 wird die Schweiz international als führender Produktionsund Exportstandort für Cleantech-Güter und -Dienstleistungen wahrgenommen. Schweizer Qualität und «Swissness» werden auch über Cleantech definiert.

Umsetzung des Masterplans Cleantech

Der Masterplan Cleantech soll in den kommenden Jahren umgesetzt und weiterentwickelt werden. Vorerst werden die interessierten Kreise konsultiert, die Ergebnisse der Konsultation ausgewertet und anschliessend dem Bundesrat unterbreitet. ■



Energiesparen mit Infrastrukturanlagen – nicht sexv. aber wirksam

Ingenieure der Haustechnik und der Elektroplanung nehmen auf dem Baumarkt ansehensmässig eine privilegierte Stellung ein. Weshalb? Es braucht jemand kein eigenes Haus gebaut zu haben, um über die wichtigen und realisierbaren Energieeinsparungen in dieser Bausparte recht gut orientiert zu sein. Die Öffentlichkeit ist sich bewusst geworden, dass das heutige Wissen der Haustechnik und der Elektroplanung für die praktische Umsetzung von energiesparsamem Bauen unverzichtbar ist.

Nun wird das energiebewusste Sensorium schrittweise auch auf das Bauingenieurwesen im Infrastrukturbereich ausgedehnt. Michael Kaufmann, Vizedirektor BFE und Programmleiter EnergieSchweiz, schreibt in seinem Vorwort zum Newsletter 4/2010 des BFE, «alle sprechen von Photovoltaik, Windenergie, vielleicht von Biomasse. Das ist schön und recht. Aber es gibt ausser den sexy Themen auch noch Bereiche, die ebenso wichtig sind - und von denen leider keiner spricht». Die Rede ist von Energieeinsparungen und Energieproduktion aus Kehrichtverbrennungsanlagen KVA, Abwasser- und Trinkwasseranlagen, etc., Energieeinsparungen und Energieproduktion aus sogenannten Infrastrukturanlagen.

Das in solchen Anlagen steckende Sparpotential ist gewaltig. Infrastrukturanlagen gibt es in den Wirtschaftssektoren Elektrizität, Gas, Luftfahrt, Strassenverkehr, Eisenbahn, Post und Telekommunikation. Der neu gegründete Verein InfraWatt will der erneuerbaren Energieproduktion aus Kläranlagen, Kehrichtverbrennungsanlagen und Wasserversorgungen einen neuen Anstoss geben. Ihr Präsident, CVP-Ständerat Filippo Lombardi, begründet die noch ungenügende Ausschöpfung des riesigen Potentials – im ganzen Infrastrukturbereich könnte die erneuerbare Energieproduktion noch verdoppelt werden – mit dem Hinweis, diese Chance sei noch gar nicht richtig wahrgenommen worden.

Es interressieren vier Potentiale an bestehenden Infrastrukturanlagen:

- Abfälle aus dem Haushalt sowie andere Siedlungsabfälle sind mit der Entsorgung nicht einfach verloren. Deren Verbrennung erzeugt Energie, die Kehrichtverbrennungsanlagen für die Produktion von Strom und Wärme nutzen können. Das Potential ist gross und die Ökobilanz lässt sich sehen.
- Die Kläranlagen sind in den letzten Jahren von simplen Energieverbraucherinnen auch zu Energieproduzentinnen geworden. Sie wollen ihre Energiebilanz verbessern, um schliesslich ganz autonom zu werden.
- Im Abwasser steckt viel Energie. Diese kann aus den Entwässerungskanälen wiedergewonnen werden. Mit der Hilfe von Wärmepumpen können damit Gebäude beheizt werden. Das Potential ist besonders in dicht bebauten Zonen hoch.
- Das Trinkwasser darf gar als grüne Fee bezeichnet werden. Die Trinkwasser-Turbinierung ist ökologisch, relativ einfach durchzuführen und wirtschaftlich attraktiv.



Dem Ingenieurberuf fehlt es an Anerkennung

Hans-Peter Wyss, Stadtingenieur von Bern

Wer bei Google das Stichwort «Stararchitekt» eingibt, erhält 67000 Ergebnisse. Beim Stichwort «Staringenieur» sind es gerade mal 166. Die Zahlendifferenz ist frappant. Was vielleicht wie eine Spielerei aussehen mag, hat durchaus einen ernsten Hintergrund und könnte Konsequenzen bei der Entwicklung unserer Infrastrukturen nach sich ziehen. Der Mangel an Ingenieuren und Ingenieurinnen in der Schweiz ist alarmierend. Die Nachwuchslücke bekommen auch wir im Tiefbauamt der Stadt Bern zu spüren. In den letzten Jahren blieben durchschnittlich vier Ingenieurstellen unbesetzt. Zurzeit sind drei Stellen in den Bereichen Verkehrsmanagement, Siedlungsentwicklung und Baukoordination vakant. Nicht nur die Ingenieurbüros sind auf qualifizierten Nachwuchs angewiesen, sondern auch die Verwaltung. Wir können nicht einfach unsere Arbeiten auslagern und ihre Abwicklung den Firmen allein überlassen. Das Problem des Nachwuchsmangels an qualifizierten Ingenieuren lässt sich nicht wettmachen, indem wir zusätzliche Arbeiten an Dritte auslagern. Die Folge davon wäre ein grosser Know-how-Verlust, den sich das Tiefbauamt in seiner hoheitlichen Funktion als Werkeigentümer und Bauherr/Betreiber der öffentlichen Tiefbau-Infrastruktur nicht leisten kann und nicht leisten darf. Es braucht immer die Mitarbeitenden des Tiefbauamts, welche die fachliche und finanzielle Führung eines Projekts wahrnehmen.

Bescheidenheit ist eine Zier, doch weiter kommt man ohne ihr

Der Mangel an Ingenieuren ist wesentlich auf das ungenügende Ansehen des Ingenieurberufs in der Öffentlichkeit zurückzuführen. Eine während ziemlich langer Zeit durch weite Teile unserer Gesellschaft geübte Skepsis gegenüber Technik und Technologie ist sicher mit ein Grund dafür. Die fehlende Anerkennung für den Ingenieurberuf hat aber auch mit der Art und dem Charakter der Ingenieure selbst zu tun. Meist handelt es sich um zurückhaltende, vor allem auf Sachlösungen fokussierte Fachleute, die in der Kommunikation eher defensiv handeln. Kommt dazu, dass während vielen Jahren in den Lehrplänen der Gymnasien und Gewerbeschulen die sogenannt harten Kernfächer wie Physik und Mathematik vernachlässigt wurden. Bemühungen, die Jugendlichen für Berufe mit diesem Wissenshintergrund zu motivieren, unterblieben weitgehend. Der alarmierende Nachwuchsmangel an Ingenieurinnen und Ingenieuren, die fehlenden Kenntnisse über technische Berufe und der Mangel an Begeisterung für das Projektieren und Schaffen von zukunftsgerichteten Bauwerken ist leider zu einem grossen Teil auch unserer Bildungspolitik anzulasten.

Bauingenieure aus Deutschland

Während einer gewissen Zeit konnten wir die Nachwuchslücke mehr oder weniger gut mit Ingenieurinnen und Inge-



nieuren aus dem EU-Raum, vor allem aus Deutschland, schliessen. In den letzten Monaten versiegte jedoch auch diese Quelle. Es gibt praktisch keine Bewerbungen mehr aus unserem nördlichen Nachbarland. Auch in Deutschland wird der Ingenieurmangel bereits als dramatisch beurteilt.

Es ist nicht primär das Problem ungenügender Entlöhnung

Wir haben in der Stadt Bern insofern eine recht schwierige Situation, als Bund und Kanton höhere Löhne zahlen, als wir dies können. Aber die Lohnfrage ist nicht entscheidend für den Ingenieurmangel in unserem Tiefbauamt. Dem Ingenieurberuf fehlt es schlicht an allgemeiner, öffentlicher Anerkennung. Dieses Manko ist auch damit zu erklären, dass für den Konsumenten die Ingenieurleistungen zu einem substanziellen Teil verborgen bleiben und zum andern die Beanspruchung von Ingenieurwissen für die Bürgerinnen und Bürger praktisch selbstverständlich ist. Wer über eine

Brücke fährt, die Bahn und das Tram besteigt, den Elektrizitätsschalter betätigt, Heizung und Lüftung einschaltet – mit andern Worten: wer täglich Hunderte von «Ingenieurprodukten» in Anspruch nimmt, tut dies völlig selbstverständlich, ohne einen einzigen Gedanken an die dahinter steckende, durch viele Fachleute erdachte, geplante und erbrachte Leistung.

Mitwirken an Imagekampagne

Gerade weil die Inanspruchnahme von Ingenieurleistungen zur Selbstverständlichkeit und Routine geworden ist, wirken auch wir vom Tiefbauamt Bern an einer Plakatkampagne der usic (Union Suisse des Sociétés d'Ingénieurs-Conseils) zur Aufwertung des Ingenieurberufs mit. Denn es geht nicht nur um die Zukunft unseres Berufs, sondern um die Zukunft unserer Gesellschaft, die ohne Ingenieurwissen nicht auskommen kann. Mehr zum Ingenieurberuf finden die Leser unter www.ingenieure-gestalten-die-schweiz.ch und www.bilding.ch.



Nationaler Zukunftstag 2010

Am 11. November 2010 feierte der Tochtertag sein zehnjähriges Jubiläum und wechselte seinen Namen zum Nationalen Zukunftstag. Der Name hat sich geändert, das Ziel bleibt das gleiche: Öffnung der Berufswahl und Laufbahnplanung für Mädchen und Jungen. In vielen Schulen gehört der Zukunftstag zum Jahresprogramm, an welchem Schülerinnen von der 5. bis zur 7. Klasse teilnehmen. Sie sollen Einblick in unbekannte Arbeitsfelder und Lebensbereiche erhalten und so ihre Zukunftsperspektiven erweitern.



Am diesjährigen Nationalen Zukunftstag nahmen in der Schweiz Hunderte von Unternehmungen teil und öffneten den interessierten Jugendlichen ihre Türen. Auf Initiative von bild*ing* wirkten auch dieses Jahr über 20 Ingenieurunternehmen aus dem Mitgliederkreis der usic mit.

Die am Nationaltag 2010 beteiligten usic-Unternehmen waren:

Aeschbacher & Partner AG, Biel W & L Partner AG, Rapperswil F. Preisig AG, Zürich Holinger AG, Bern Waldhauser Haustechnik AG, Basel Walt + Galmarini AG, Zürich Rapp AG, Basel Ecosafe Gunzenhauser AG, Kaiseraugst Huggler + Porta AG, Interlaken pkag Paul Keller Ingenieure AG, Dübendorf Fent AG. Seon HHM Aarau AG, Aarau Hediger + Partner Haustechnik AG, Zürich HHM Zug AG, Zug CSD Ingénieurs SA, Lausanne sd ingénierie Jura SA, Delémont BG Ingénieurs Conseils SA, Lausanne BISA - Bureau d'Ingénieurs SA, Sierre Jauslin + Stebler Ingenieure AG, Muttenz bichsel bigler partner AG, Gümligen Basler & Hofmann West AG, Zollikofen Hans Abicht AG. Aarau kbm sa. Sion Synaxis SA, Lausanne

Es liegt auf der Hand, dass die Organisation eines Tages für die Information von Jugendlichen über eine mögliche Berufswahl und Karriere als Bau- oder Gebäudetechnik-Ingenieurin oder -Ingenieur organisatorische Vorbereitungen braucht und einiges an Aufwand kos-



tet. Das Interesse aller Ingenieurunternehmen an einer Verbesserung der Nachwuchssituation ist indessen so imperativ, dass die sich bietende Gelegenheit nicht verpasst werden darf, ausgewählten Schülerinnen und Schülern einen praktischen Einblick in unsere Berufswelt zu vermitteln.

Die wichtige Informationsaufgabe erkannt

Es ist erfreulich, dass die meisten Ingenieurunternehmen, die bereits letztes Jahr teilgenommen hatten, auch am Nationalen Zukunftstag 2010 der Jugend ihre Türen öffneten. Wenn auf eine Durchführung verzichtet wurde, so war dafür durchwegs das Fehlen eines im gewünschten Alter stehenden Kindes der Betriebsinhaber oder der Mitarbeitenden der Grund. Mit Genugtuung darf auch festgehalten werden, dass es bei der Berufsinformation der Jugendlichen keinen Röstigraben gibt. An der vitalen Aufgabe, über das Wesen, den Berufsalltag und die möglichen Karrieren der Bau- und Gebäudetechnik-Ingenieure aufzuklären, sind alle in gleichem Masse interessiert.

Vermessung und Geomatik

Es braucht schon etwas Phantasie, zwei junge Mädchen für Vermessungsund Geomatikaufgaben zu interessie-



ren. Vermessungswerke von Gemeinden, Leitungs- und andere grafische Informationssysteme, Ingenieurleistungen im Dienste der Raumplanung, Landumlegungen, Bauabsteckungen und ähnliche Aufgaben sind Jugendlichen gar nicht so leicht zu vermitteln. Wenn sie hingegen selbst Hand anle-



gen können, werden Ingenieurtätigkeiten auch für Schülerinnen spannend. So durften sie bei Bichsel Bigler Partner in Gümligen «Points of Interest» in eine Orthophotokarte einführen. Was lag näher als die eigene Wohnung und die Wohnungen der Kollegen und Kolleginnen? Feldaufnahmen mit modernen Messinstrumenten bildeten einen Höhepunkt des Tages im Ingenieurbüro. Die Begeisterung der zwei Mädchen war – so Alfred Bichsel – für die Betreuer der Aufsteller des Tages.

Externer Interessent

Nachdem in diesem Jahr am Zukunftstag keine «eigenen» Kinder betreut werden konnten, öffnete die Hans Abicht AG in Aarau einem externen Jugendlichen aus der Region die Firmentüren. Lars Stark aus Muhen erwies sich als aufgeweckter und interessierter Sechstklässler, der durch erfahrene Berufsleute in die Welt des Gebäudetechnikplaners eingeführt wurde. So wurden ihm die drei Fachrichtungen Heizung, Lüftung und Sanitär an Hand von Beispielen, Plänen und Anschauungsmaterial vorgestellt. Lars Stark konnte sich mit einfachen Übungen auch am CAD ver-

suchen. Der Besuch einer Baustelle, auf welcher die besprochenen Fachgebiete live erlebt werden konnten, rundete den interessanten Tag ab. Dazu Lars Stark: Der Tag war wie Freizeit! Am besten gefielen mir das CAD-Zeichnen und die Berechnungen. Urs Berli: Könntest Du Dir den Beruf als Gebäudetechnikplaner vorstellen? «Cooool» lautete die überzeugte Antwort von Lars.

Im Walliser Ingenieurbüro

Zwei 11-jährige Töchter aus den Reihen der Belegschaft und ein 15-jähriger Jüngling, der zu dieser Zeit eine dreitägige Schnupperlehre absolvierte, standen am Zukunftstag 2010 bei der Ingenieurunternehmung kbm sa in Sion im Zentrum des Interesses. Zuerst wurden ihnen die Aufgaben und Zielsetzungen eines Ingenieurbüros sowie die verschiedenen involvierten Berufe vorgestellt. Nach der Besichtigung der Büros und der Kontaktnahme mit den Mitarbeitenden konnten sich die drei Schü-



ler mit den Aufgaben des Geomatikers etwas vertraut machen, was durch die Demonstration des GPS anschaulich gemacht wurde. Danach folgte eine Besichtigung des kürzlich betonierten Fundaments eines sich im Bau befindlichen 400 m³ grossen Salzsilos. Die drei interessierten Jugendlichen konnten bei dieser Gelegenheit verschiedene technische Apparate im Einsatz beobachten und selbst bedienen. So wurden die Betonfestigkeit mit dem Betonprüfhammer, die Distanz mit einem Lasergerät und die Druckfestigkeit eines Betonwürfels gemessen. Abgeschlossen wurde dieser Anschauungsunterricht durch einen spontanen Besuch des Zentrums für den Unterhalt der Autobahnen, mit seinem grossen Bestand an Salztransportern und mit dem Laboratorium für Strassenbauten in Martigny. Dank der Besichtigung einer Baustelle, auf welcher ein grosses Gebäude erstellt wird, konnten den zwei Mädchen und dem Jüngling die Strukturen eines Bauwerkes gezeigt und erklärt werden. Bei dieser Gelegenheit sahen sie Architekten und Bauingenieure und alle weiteren am Bau beteiligten Handwerker, vom Elektroinstallateur über den Heizungsmonteur bis zum Maler und Gipser. Zurück im Büro konnten sich die drei Jugendlichen unter Aufsicht einer erfahrenen Bauzeichnerin noch am CAD betätigen. Nicolas de Morsier stellt fest: Für mein Mädchen ist das Fazit dieses Tages klar und einfach. Zu Hause angekommen rief sie nämlich ganz aufgeregt: «Mama, ich will Bauzeichnerin werden.»

Zukunftstag 2011

Eine neue Berufung?

Dieser wird am 10. November 2011 durchgeführt. bilding hofft, dass das Interesse an der Teilnahme an diesem für die Nachwuchssicherung von Ingenieurinnen und Ingenieuren wichtigen Tag wieder gross sein wird. ■



usic YOUNG PROFESSIONALS

Christian Gfeller, Bern

Reges Interesse am Thema Bauleitung

Im Rahmen eines zweiten Anlasses 2010 für die Young Professionals der usic, wurde im November ein Seminar zum Thema «Bauleitung - Rahmenbedingungen, Kommunikation und konkrete Erfahrungen» durchgeführt. Das Seminar fand in Luzern statt und erfreute sich einer sehr hohen Teilnehmerzahl. So konnte an diesem Young Professionals-Anlass mit 85 jungen Ingenieurinnen und Ingenieuren ein neuer Teilnehmerrekord verzeichnet werden. Nach der ebenfalls gut besuchten Besichtigung der SBB-Durchmesserlinie (Zürich) im vergangenen Mai, stand bei diesem Anlass die Weiterbildung rund ums Thema «Bauleitung» im Zentrum. In einem ersten Teil des Seminares stellte Dr. Mario Marti (Rechtsanwalt, Geschäftsführer usic, Bern) die rechtlichen Rahmenbedingungen der Tätigkeit eines Bauleiters vor. So wurden zum einen die Grundlagen zu verschiedenen Vertragsstrukturen und Vertragstypen vermittelt und zum anderen auf allgemeine Rechte, Pflichten sowie auf die Haftung des Bauleiters eingegangen. In einem zweiten Themenpunkt des Seminars stellte Susanne Albrecht (Dipl. Versorgungsingenieurin FH, Hans Abicht AG, Zug) verschiedene Methoden und Erkenntnisse zur erfolgreichen Kommunikation eines Bauleiters vor. In einer Einführung zum Thema «erfolgreich kommunizieren» nach der Methode und Haltung einer gewaltfreien Kommunikation, wurden konkrete Tipps für das Verhalten in schwierigen Gesprächen und Konfliktsituationen vermittelt. Mit der ausführlicher behandelten Methode der Aikido-Schlagfertigkeit sollen Erkenntnisse gewonnen werden, um in erschwerten Kommunikationssituationen mit Empathie und Humor agieren und reagieren zu können. Die meisten Seminarteilnehmer machten bereits eigene Erfahrungen im Umgang mit erschwerten Kommunikationsbedingungen und so bot sich in einer kurzen Gruppenphase die Gelegenheit, konkrete Erfahrungen auszutauschen und zu diskutieren. Den Abschluss des theoretischen Teiles der Veranstaltung übernahm Albert Schmid (Dipl. Bauingenieur ETH, Amberg Engineering AG, Faido) mit einer Präsentation zum Thema «Besonderheiten einer grossen Bauleitung, aufgezeigt am Grossprojekt Gotthard Basistunnel». Mit konkreten Erfahrungsberichten und eindrücklichen Bildern wurden an dieser Stelle interessante Einblicke in ein nicht alltägliches Projekt gewährt.

Nach bewährter Struktur der Young Professionals-Anlässe sollte auch dieses Mal dem Networking-Faktor genügend Beachtung geschenkt werden. So hatten die zahlreichen Teilnehmer bei einem anschliessenden Apéro die Möglichkeit, sich mit Gleichgesinnten auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen.

Neues Logo für junge Ingenieurinnen und Ingenieure der usic

Aufgrund der steigenden Nachfrage nach Anlässen für junge Ingenieurinnen und Ingenieure, sowie der strategischen Bedeutung des Ingenieurnachwuchses im Allgemeinen, hat sich die usic dazu entschlossen, den Young Professionals ein eigenständiges Logo zu kreieren. So wurde der Anlass vom 3. November auch gleich genutzt, um das neue Logo der Zielgruppe zu präsentieren.

Zukünftige Anlässe und Aktionen der Young Professionals werden ab sofort unter dem neuen Logo durchgeführt. Dies soll den Young Professionals, innerhalb der usic wie auch gegen aussen, ein eigenes Gesicht und somit einen stärkeren Wiedererkennungswert verleihen.



Bewegung bei FIDIC und EFCA

Dr. Mario Marti, Geschäftsführer usic,

Bern

Die lang andauernden und mit gewissen Spannungen verbundenen Diskussionen über die Beziehungen zwischen dem europäischen (EFCA) und dem internationalen (FIDIC) Dachverband scheinen – zumindest fürs Erste – überwunden zu sein. Nun sollten wieder inhaltliche Fragen im Vordergrund stehen.

Langwierige institutionelle Diskussionen

Die Bombe platzte im Frühling 2007: Der englische Verband ACE drohte mit seinem Austritt aus der EFCA, sollte die Aufgabenverteilung zwischen EFCA und FIDIC nicht grundlegend überarbeitet und verbessert werden. In aller Eile setzten die beiden Dachorganisationen in der Folge eine Task Force ein, welche verschiedene Lösungsvorschläge skizzierte. Gut drei Jahre zog sich die Diskussion dahin, ohne dass namhafte Ergebnisse erzielt werden konnten – zu lange für die Engländer: Sie verliessen die EFCA, was bei dieser zu einem bedeutenden Einnahmenausfall führte.

In den Diskussionen wurden unterschiedlichste Modelle diskutiert, welche allesamt aber auf Widerstand der einen oder anderen Fraktion stiessen: Soll die EFCA gänzlich in der FIDIC aufgehen und ihre Eigenständigkeit verlieren? Oder soll nur eine schon lange bestehende, wenig griffige Kooperationsvereinbarung neu abgeschlossen werden? Oder könnte die EFCA gar selber Mitglied der FIDIC werden und damit gleichsam die europäischen Staaten integral auf dem internationalen Parkett vertreten? Aber wie sähe dann die di-

rekte Beteiligung der europäischen Organisationen (z.B. auch aus Nicht-EU-Ländern wie der Schweiz) bei der FIDIC aus?

2010 Agreement

Im Mai 2010 war es dann endlich so weit: EFCA und FIDIC haben sich auf eine neue Kooperationsvereinbarung verständigen können, welche anlässlich des EFCA-Kongresses am 27. Mai 2010 in Rom unterzeichnet werden konnte. Das Agreement bringt einige wichtige Änderungen mit sich: Erstens werden die jeweiligen Verantwortlichkeiten klar geregelt - die FIDIC entwickelt Best Practices auf internationaler Ebene, die EFCA beschränkt sich auf den europäischen Markt. Zweitens wird festgehalten, dass nur die FIDIC als Gesprächspartner der internationalen Organisationen (z.B. Weltbank) auftritt und dass umgekehrt die Europäischen Organisationen (z.B. EU Kommission) nur von der EFCA betreut werden. Drittens wird die EFCA neu offiziell als Vertreterin der FIDIC in Europa auftreten: Der Claim «Representing FIDIC in Europe» ist künftig omnipräsenter Zusatz auf der Corporate Identity der EFCA. Viertens wird ein fixer Austausch aller Verlautbarungen unter den Organisationen vereinbart und fünftens hält das Agreement fest, dass alle Arbeitsgruppen der beiden Organisationen Vertreter der jeweils anderen Organisation aufnehmen werden. Mit den beiden letzten Massnahmen soll ein optimaler Informationsaustausch sichergestellt werden, so dass Doppelspurigkeiten oder gar Widersprüche vermieden werden können.

Wird nun alles besser?

Es bleibt abzuwarten, wie sich die neue Zusammenarbeit in der Praxis entwickeln wird. Sicher ist, dass eine schlagkräftige Vertretung der Interessen der Branche der beratenden Ingenieurunternehmungen auf internationalem Parkett nur mit geeinten Kräften und mit einer einheitlichen politischen Agenda erfolgreich sein kann. Insofern macht es zum Beispiel in Europa sicherlich Sinn, wenn die EFCA bei ihren Lobbyingtätigkeiten in Brüssel als Vertreterin der FIDIC auftreten kann – sie verfügt damit über ein grösseres Gewicht und kann auf internationale Expertise verweisen.

In etlichen Bereichen wird die neue Zusammenarbeit erst noch anlaufen müssen: So beschäftigen sich zum Beispiel momentan je eine Arbeitsgruppe der FIDIC und der EFCA mit Themen der Nachhaltigkeit. Es kann nicht sein, dass parallel aneinander vorbei gearbeitet wird. Die EFCA täte gut daran, die Arbeiten der FIDIC zu unterstützen und deren Ergebnisse – allenfalls ergänzt um einen «European Finish» – in Europa zu vermarkten. Ähnli-

ches gilt im Bereich des Vergabewesens: Hier verfügt die FIDIC über ausgezeichnete Dokumente – zum Beispiel zur so genannten Quality Based Selection (QBS) –, welche ohne weiteres auf die europäischen Verhältnisse angepasst werden könnten. Auch hier muss das Rad in Brüssel nicht neu erfunden werden.

Somit bleibt die Diskussion eine Affaire à suivre. Mit dem Agreement vom Mai 2010 ist aber immerhin ein erster Schritt gemacht und die Diskussionen innerhalb der beiden Organisationen richten sich nun zu Recht auf inhaltliche Aspekte – die Zeit der endlosen und den Interessen der Ingenieurbüros wenig dienlichen institutionellen Debatten sollte definitiv beendet sein.

Mehr Informationen zu den beiden Organisationen finden Sie unter:

FIDIC: www.fidic.org EFCA: www.efca.be



Foto: Harald Reiss/pixelio.de