

twice

8. Ausgabe
Frühjahr 2018

FOKUS

HANDELSPOLITIK AM SCHEIDEWEG?



STANDORT

Investment mit Weitblick

AUS DER 'KAMMER

Über den Tellerrand blicken

IN DIESER AUSGABE

FOKUS

4 Die Schweizer Handelspolitik am Scheideweg



- 8 Offen und vernetzt
- 10 Wachstum auch Dank Zuwanderung
- 11 Kolumne
- 12 Alles schon mal da gewesen
- 13 4 Fragen zur Aussenpolitik

STANDORT

14 Attraktivität der Nische



- 16 Investment mit Weitblick
- 18 Damit's rollt



- 20 Nachwuchs fördern

AUS DER 'KAMMER

- 22 «Are you digital?» erfolgreich gestartet

23 Über den Tellerrand blicken



- 26 Platz da! Wirtschaft braucht Raum
- 27 Für die Zukunft
- 28 Abstimmungen
- 29 Agenda
- 30 Impressionen

IMPRESSUM

twice erscheint zweimal im Jahr (Frühjahr und Herbst) **HERAUSGEBER** Handelskammer beider Basel, St. Jakobs-Strasse 25, Postfach, 4010 Basel, T +41 61 270 60 60, F +41 61 270 60 05, E-Mail: info@hkbb.ch **REDAKTION** Jasmin Fürstenberger, j.fuerstenberger@hkbb.ch, Lucia Uebersax, l.uebersax@hkbb.ch **MITAUTORIN** Anne Theiss, Brenneisen Theiss Communications **ART DIRECTION** Brenneisen Theiss Communications **FOTOS** Pino Covino (S. 30), Remo Eisner (S. 31), Daniela Friedli (S. 2/3/23), Tom Heinzer (S. 2/14/15), Romel Janeski (S. 31), KEYSTONE/Alessandro della Valle (S. 13), panthermedia: cmfotoworks (S. 2/4), ptnphoto (S. 18), Shutterstock: sondem (Titelbild), Andrei Minsk (S. 6), Marylia (S. 20), Staatsarchiv Basel-Stadt (S. 12), Andreas Zimmermann (S. 23), andere zur Verfügung gestellt **DRUCK** Schaub Medien AG, Sissach



WEITSICHTIG UND OFFEN

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Die Bundesverfassung von 1874 und die darin verankerte Handels- und Gewerbefreiheit bildeten die Grundlage der Handelspolitik in der Schweiz. Zur selben Zeit sind die kantonalen Handelskammern entstanden. Sie vertraten damals wie heute die Interessen der Unternehmen gegenüber Staat und Ausland und waren massgeblich daran beteiligt, dass sich die Schweiz zu einer exportorientierten Volkswirtschaft entwickelte. Heute basiert der Wohlstand der Schweiz und insbesondere unserer Region Basel massgeblich auf den Aussenhandelsleistungen. Viele Unternehmen behaupten sich sehr erfolgreich auf den Weltmärkten. Doch dieser Erfolg ist nicht in Stein gemeisselt.

Die Aussenwirtschaftspolitik der Schweiz steht vor grossen Herausforderungen: Der aufkommende Protektionismus, das angespannte Verhältnis zur EU und Initiativen, die Abschottung und Angriffe auf die Personenfreizügigkeit und unsere Rechtssicherheit zum Ziel haben, sorgen für Unsicherheiten und setzen den Wirtschaftsstandort unter Druck. Als exportorientierte Region und treibende Kraft im Aussenhandel sind wir auf einen offenen Weltmarkt angewiesen. Dazu müssen wir Sorge tragen.

Im Interview mit Uni-Rektorin Andrea Schenker-Wicki beleuchten wir, wie die Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Uni intensiviert werden kann, welche Synergien sich daraus ergeben und welche Rolle dabei KMU spielen. Lernen Sie zudem unsere Bildungsprojekte kennen, mit denen wir Wirtschaft und Schule besser vernetzen.

Was es braucht, damit es rollt in unserer Region, zeigt unser Themendossier Hochleistungsstrassennetz: Wir zeigen darin anhand von 15 Strassenbauprojekten auf, wo aus Sicht der Wirtschaft dringender Handlungsbedarf besteht. Denn klar ist: Die Kapazitätsgrenzen auf den Strassen sind längst erreicht. Auch hier müssen wir Offenheit und Weitsicht walten lassen.

Martin Dätwyler, Direktor



DIE SCHWEIZER HANDELSPOLITIK AM SCHEIDEWEG

Zwischen 1995 und 2015 trug der Aussenhandel durchschnittlich ein Viertel zum Schweizer Wirtschaftswachstum bei. Gleichzeitig hat sich der Anteil des Handels am Bruttoinlandsprodukt um zwei Drittel erhöht. Ein einfacher Zugang zu ausländischen Märkten ist deshalb für exportorientierte Unternehmen essenziell.

Von Markus Schlagenhof



florierende Chemie- und Pharmaindustrie. Rund 10 Prozent der schweizerischen Importe und 5 Prozent der Exporte wickelt Basel mit seinen Rheinhäfen ab. Der Wohlstand Basels ist also seit Jahrhunderten mit einem möglichst uneingeschränkten Zugang der regionalen Unternehmen zu ausländischen Märkten verknüpft und somit repräsentativ für die gesamte Schweiz.

LAGE IN DER WTO

Im Nachgang des Zweiten Weltkriegs hat sich eine Mehrheit der Staaten im Rahmen des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) und seiner Nachfolgerin, der Welthandelsorganisation (WTO), auf einen Abbau von Zöllen geeinigt und eine Reihe von Regeln zur Gestaltung der Handelsbeziehungen definiert. Die letzte grosse Welthandelsrunde war die 1994 abgeschlossene «Uruguay-Runde». Sassen damals 123 Mitglieder am Tisch, sind es heute bereits 164. Gewichtige Volkswirtschaften wie China und Russland sind seit 2001 beziehungsweise 2012 Mitglieder der WTO. Die wachsende Zahl von Akteuren hat die Gespräche nicht vereinfacht. Dennoch wurden in den letzten Jahren mehrere Teilerfolge erzielt, wie zum Beispiel 2013 der Abschluss des Abkommens über Handelserleichterungen oder 2015 die Erweiterung des WTO-Informationstechnologieabkommens. Doch anlässlich der elften WTO-Ministerkonferenz Ende 2017 in Buenos Aires gelang es – trotz Bekenntnissen zum multilateralen Handelssystem – leider nicht, sich auf eine gemeinsame Abschlusserklärung zu einigen oder neue Vereinbarungen abzuschliessen. Im Vordergrund stehen nun deshalb Bestrebungen, die Handelsbeziehungen auf der sogenannten «plurilateralen» Ebene zu vertiefen.

FREIHANDELSABKOMMEN GEWINNEN AN BEDEUTUNG

Mit Blick auf die stockenden Fortschritte bei der Handelsliberalisierung im Rahmen der WTO haben bilaterale und regionale Freihandelsabkommen an Bedeutung ge-

wonnen. Diese bauen auf WTO-Recht auf und enthalten zusätzlich weitergehende Verpflichtungen. Auch die Schweiz verfolgt diesen Ansatz, obwohl sie nach wie vor der Überzeugung ist, dass eine Liberalisierung auf multilateraler Ebene die beste Option ist.

Neben dem Freihandelsabkommen mit der EU von 1972 und der Konvention der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA) verfügt die Schweiz heute über rund 30 Freihandelsabkommen mit 40 Partnern. Die grosse Mehrheit davon hat sie im Verbund der EFTA abgeschlossen. Mit China, Japan und den Färöer-Inseln hat die Schweiz ausserdem bilaterale Abkommen unterzeichnet. Sie verfügt damit über eines der am weitesten verzweigten Netze von Freihandelsabkommen.

2017 gingen laut provisorischen Zahlen 22,7 Prozent der Schweizer Exporte in FHA-Partner ausserhalb der EU und EFTA. 2007 hatte der Anteil dieser Länder noch 17,8 Prozent betragen. Der Anteil der Exporte in die EU sank im gleichen Zeitraum von 63,1 Prozent auf 53,1 Prozent.

FREI, NICHT SCHRANKENLOS

Der Begriff «Freihandelsabkommen» hat sich in der Praxis eingebürgert. Es handelt sich dabei hauptsächlich um regelbasierte wirtschaftliche Partnerschaftsabkommen, die für unsere Exporteure primär einen präferenziellen Zugang zu ausländischen Märkten schaffen. Für die Schweiz ist ein Marktzugang ohne Zölle für Industrieprodukte und ausgewählte Landwirtschaftsprodukte wie Käse, Schokolade, Kaffee, Babynahrung oder Getränke besonders wichtig.

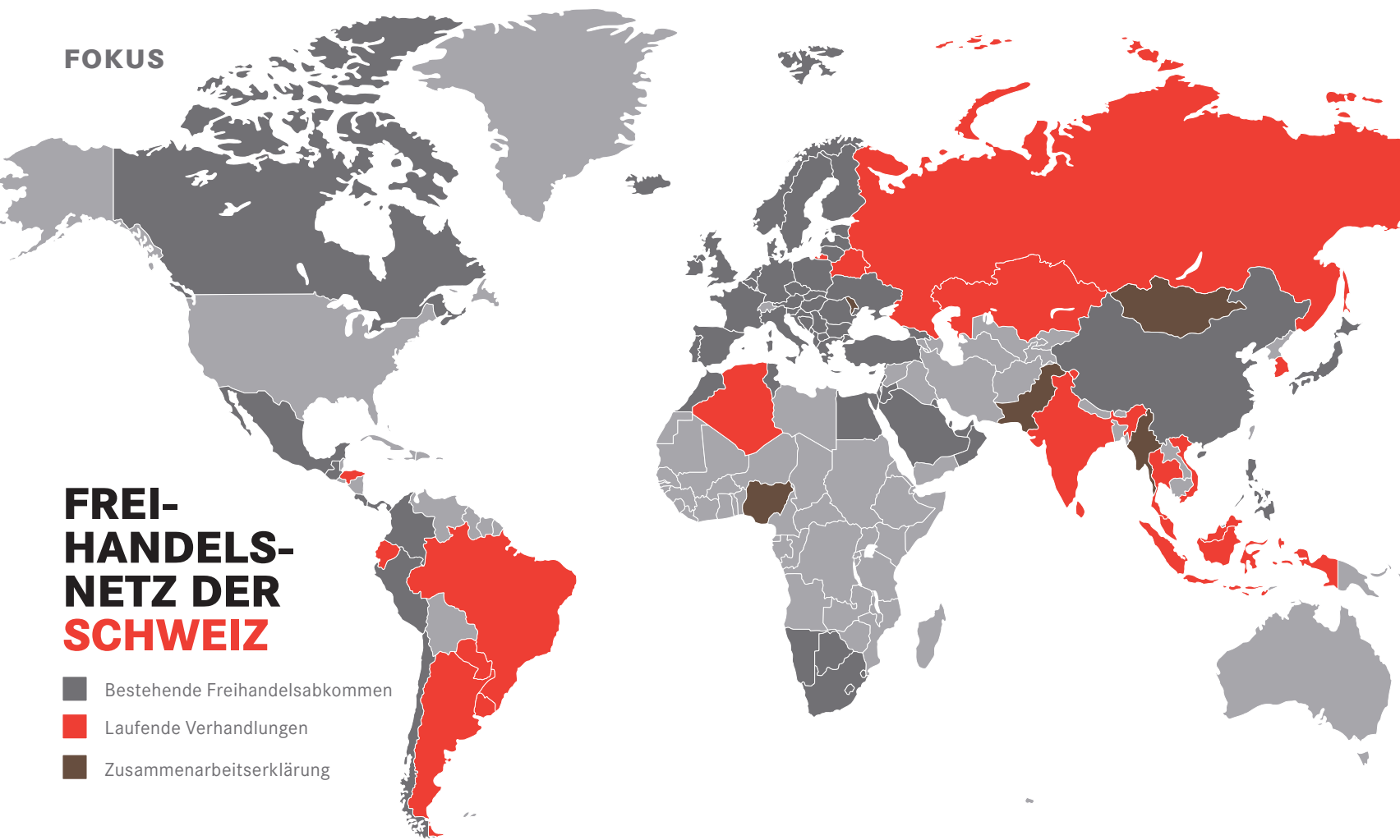
Der Begriff «Freihandel» ist allerdings etwas irreführend. Denn es geht nicht um schrankenlosen Handel. Schliesslich wird der Handel nicht in allen Bereichen vollständig liberalisiert – wie beispielsweise

>

Basel kann zu Recht stolz sein auf seine Weltoffenheit und das internationale Flair, die die Region zu einem der attraktivsten Orte zum Leben und Arbeiten in der Schweiz machen. Bereits ab dem 16. Jahrhundert trieben Basler Kaufleute Handel mit Textilien, Eisen und Kolonialwaren und bald schon boten die ersten Bankiers internationale Finanzdienstleistungen an. Später entwickelte sich am Rheinknie eine

FREI- HANDELS- NETZ DER SCHWEIZ

- Bestehende Freihandelsabkommen
- Laufende Verhandlungen
- Zusammenarbeitserklärung



bei der heimischen Landwirtschaft – und die nationale Regulierungshoheit bleibt unangetastet. Moderne Handelsabkommen regeln auch andere für die Schweiz wichtige Bereiche wie die Verankerung von Regeln für die Erbringung von Finanzdienstleistungen, den Zugang zum öffentlichen Beschaffungswesen, den Schutz des geistigen Eigentums und Bestimmungen für eine bessere Kohärenz zwischen Handel und nachhaltiger Entwicklung.

GLEICH LANGE SPIESSE SCHAFFEN

Da auch unsere wichtigsten Konkurrenten – allen voran die EU – in der Handelspolitik nicht untätig sind, sind Schweizer Unterhändler gefordert, gleiche Voraussetzungen für Schweizer Unternehmen zu schaffen. Wichtig ist dabei nicht nur der Abschluss von neuen Abkommen, sondern auch die Weiterentwicklung bestehender Abkommen. Beispielsweise hat sich die EU mit Kanada 2016 auf ein umfassendes Freihandelsabkommen geeinigt, das neben einer fast vollständigen Liberalisierung des Güterhandels auch den Handel mit Dienstleistungen, den Abbau technischer Handelshemmnisse oder die gegen-

seitige Anerkennung beruflicher Qualifikationen regelt. Das 2009 in Kraft getretene Abkommen der EFTA mit Kanada enthält hingegen vorwiegend Bestimmungen zum Abbau der Zölle auf Industriegüter.

GROSSES THEMA LANDWIRTSCHAFT

Die meisten bestehenden Abkommen hat die Schweiz mit Partnern abgeschlossen, deren Interessen grösstenteils zu den unsrigen komplementär sind. So wurden Industriegüter weitgehend von Zöllen befreit. Demgegenüber wurde im Agrarbereich für Produkte, die auch in der Schweiz hergestellt werden, ausserhalb der hiesigen Erntesaison oder für bestimmte Verwendungszwecke der freie Marktzugang gewährt. Mit Aufnahme von Verhandlungen mit grossen und selbstbewussten Agrexporturen wie Vietnam oder den Mercosur-Staaten Argentinien, Brasilien, Uruguay und Paraguay ist dieses Vorgehen jedoch zunehmend infrage gestellt. Denn sie machen für die Schweiz wichtige Zugeständnisse von einem besseren Zugang für ihre Agrarexporte in den schweizerischen Markt abhängig.

HERAUSFORDERNDE VERHANDLUNGEN

Die Schweiz hat zudem den Anspruch, dass ihre Exporteure von einem Partnerstaat mindestens gleich gut behandelt werden wie diejenigen aus der EU. Nun ist es aber so, dass die EU ihren eigenen Agrarsektor bereits deutlich stärker als die Schweiz auf den Markt ausgerichtet hat. Sie kann deshalb einen viel weiter gehenden Zollabbau auf Agrargüter betreiben, als es der Schweiz möglich ist. Im Rahmen des Abkommens mit Kanada hat sich die EU beispielsweise dazu verpflichtet, nach sieben Jahren 93,8 Prozent ihrer Agrarzölle zu beseitigen. Zum Vergleich: Die Schweiz bietet ihren Partnern in laufenden Verhandlungen zollfreien Marktzugang für höchstens die Hälfte ihrer Zolltariflinien im Agrarbereich an. Unter diesen Umständen ist es zunehmend schwierig, von einem Partnerstaat eine gegenüber der EU gleichwertige Behandlung einzufordern.

Eine Herausforderung in den kommenden Monaten wird es sein, Wege aufzuzeigen, wie auch für Agrarprodukte eine Reduktion des Grenzschutzes verträglich bewerkstel-

liegt werden könnte. Die laufenden Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen mit den Mercosur-Staaten sind eine Chance, um zu veranschaulichen, wie ein solches Ziel im gesamtwirtschaftlichen Interesse realisiert werden kann.

WAS HEISST DAS FÜR BASEL?

Eine stark exportorientierte Region wie Basel ist auf verlässliche internationale Rahmenbedingungen angewiesen. Die WTO ist dabei das Fundament unserer heutigen Welthandelsordnung. Basel profitiert durch das weit verzweigte Netz von Freihandelsabkommen der Schweiz von einem präferenziellen Marktzugang in einer wachsenden Anzahl Länder. Die Abkommen bringen dank eines oft beträchtlichen zusätzlichen Zollabbaus nicht nur bedeutende Vorteile und Kosteneinsparungen für die Exporteure, sondern auch einen besseren Schutz des geistigen Eigentums. Dies gilt insbesondere für wichtige Basler Produkte wie chemische und pharmazeutische Erzeugnisse, Maschinen, medizinische Apparate,

Uhren sowie Textilien. Bei den pharmazeutischen und chemischen Erzeugnissen – auf die 2016 über 92 Prozent der baselstädtischen Gesamtausfuhren entfielen – sorgt das WTO-Pharmaabkommen aus dem Jahre 1994 dafür, dass ein bedeutender Teil zollfrei in zahlreiche Industriestaaten exportiert werden kann. Dank der im Januar 2017 in Kraft getretenen Ausweitung des WTO-Informationstechnologieabkommens werden künftig auch zahlreiche medizinische Apparate zollfreien Zugang zu wichtigen Märkten in den USA, Malaysia, Taiwan oder Thailand erlangen, mit denen die Schweiz bisher noch kein Freihandelsabkommen abgeschlossen hat.

REGION BASEL GUT POSITIONIERT

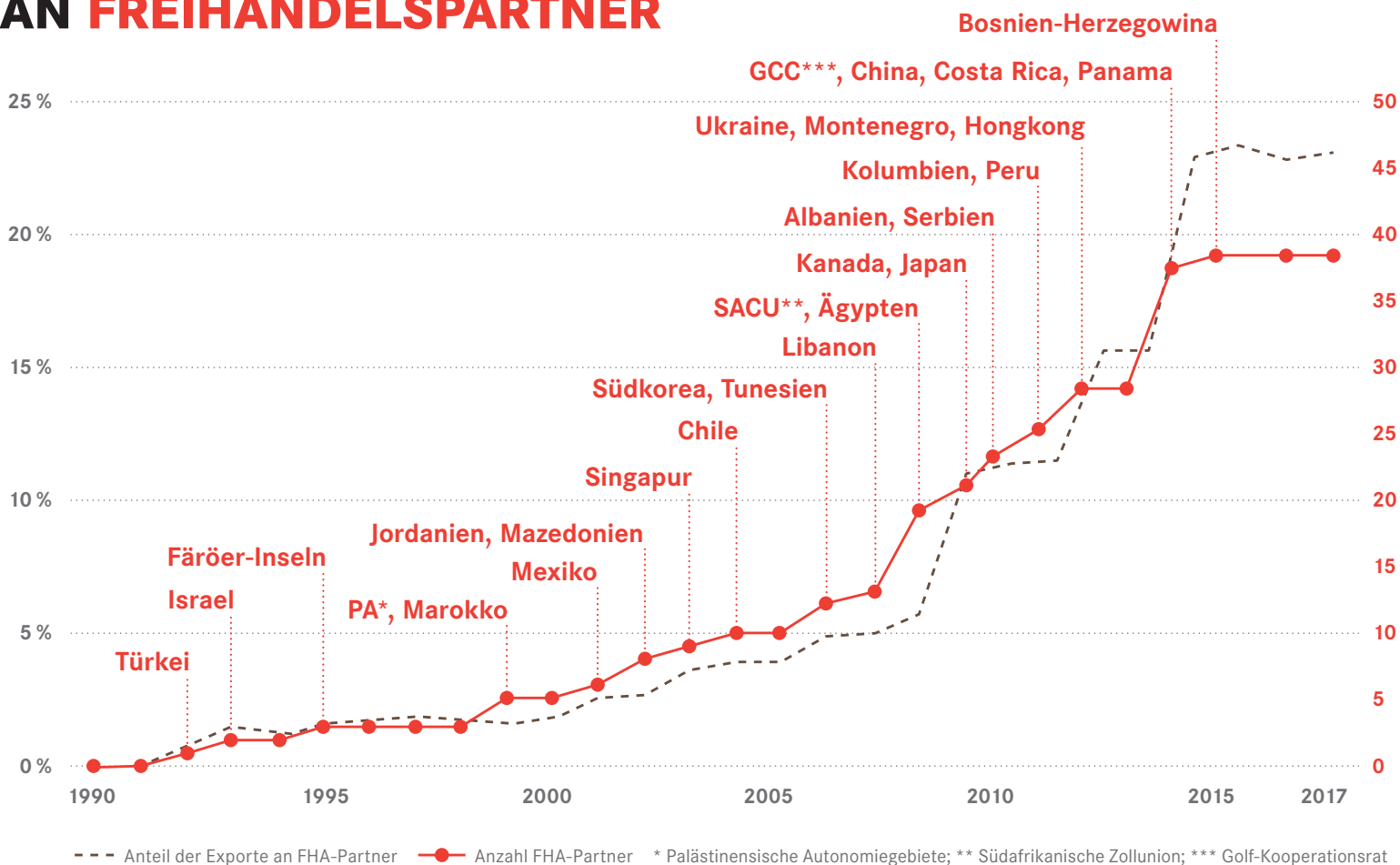
Am Beispiel der Basler Exportinteressen lässt sich aufzeigen, dass ein guter Marktzugang sowohl von den im Rahmen der WTO vereinbarten Regeln als auch von den Schweizer Präferenzabkommen abhängt. Auf beiden Handlungsebenen muss sich die Schweiz ihren Spielraum bewahren, um auch künftig von den Chancen der grenz-

überschreitenden Vernetzung profitieren zu können und somit Arbeitsplätze zu sichern. Die Wirtschaftsregion Basel zeigt aber auch, wie nahe Industrie und Landwirtschaft beieinanderliegen. Mit einer durchschnittlichen Grösse von 23,6 Hektaren liegen landwirtschaftliche Betriebe im Kanton Basel-Landschaft heute über dem Schweizer Durchschnitt. Mit einem Anteil der Bionutzfläche von rund 15 Prozent setzen sie zudem stärker auf Nachhaltigkeit und einen schonenden Umgang mit natürlichen Ressourcen. Das sind gute Vorzeichen, um auch künftig qualitativ hochstehende landwirtschaftliche Produkte auf den in- und ausländischen Märkten absetzen zu können. Die Region Basel ist deshalb insgesamt gut positioniert, um auch weiterhin von ihrer wirtschaftlichen Spezialisierung und internationalen Kontakten profitieren zu können. ●

BOTSCHAFTER MARKUS SCHLAGENHOF

Delegierter des Bundesrates für Handelsverträge und Leiter des Leistungsbereichs Welthandel in der Direktion für Aussenwirtschaft.

ANTEIL DER SCHWEIZER EXPORTE AN FREIHANDELSPARTNER



OFFEN U

twice sprach mit Ruth Metzler-Arnold über die Bedeutung des Aussenhandels in Zeiten protektionistischer Tendenzen.

Frau Metzler-Arnold, wo sehen Sie zurzeit die grössten Chancen und Herausforderungen für die Schweiz im Aussenhandel?

In vielen Märkten herrscht eine gewisse Unsicherheit: Wie geht es nach dem Brexit mit der EU und in Grossbritannien weiter? Wie wird sich unser Verhältnis zur EU entwickeln? Was passiert in der Türkei, Russland, dem Mittleren Osten? Machen die USA ihre Ankündigungen wahr und gehen tatsächlich stärker gegen den mehr oder weniger freien Handel vor?

Gleichzeitig geht es unserer Exportwirtschaft so gut wie seit Jahren nicht mehr. Unsere Quartalsumfrage im Rahmen der KMU-Exportperspektiven zeigte zu Beginn des Jahres ein historisches Stimmungshoch unter exportierenden KMU. Dies hat mit dem günstigeren Frankenkurs zum Euro zu tun. Aber auch damit, dass wir zurzeit einem lange nicht mehr da gewesenen globalen wirtschaftlichen Wachstumskurs beiwohnen: in den USA, in Asien und auch wieder in Europa. Schweizer Produkte sind überall gefragt – aber auch teuer. Das bleibt eine grosse Herausforderung.

Die rasche Globalisierung der letzten Jahrzehnte wurde jüngst durch protektionistische Schritte einzelner Länder gebremst.

Über Protektionismus wird aktuell vor allem viel geredet, viel befürchtet, aber tat-

JUND VERNETZT

sächlich passiert ist noch nicht so viel. Ja, es lässt sich ein gewisser Trend beobachten, der im Global Trade Alert der Universität St. Gallen nachgewiesen wird. Er zeigt, dass global seit 2009 über 1'000 neue Handelshemmnisse pro Jahr eingeführt wurden. Doch sagen uns nach wie vor viele Unternehmen, dass sie bisher kaum konkrete Auswirkungen spüren. Handelshürden sind nichts Neues, damit können unsere Exporteure umgehen. Aber der Trend ist tatsächlich besorgniserregend – der Bundesrat ist gefordert, seine bisherige Außenhandelsstrategie verstärkt weiterzutreiben und neue Freihandelsabkommen abzuschliessen.

Welchen Stellenwert haben Freihandelsabkommen?

Für die Schweizer Wirtschaft haben Freihandelsabkommen eine nicht zu unterschätzende Bedeutung – einerseits aufgrund der Einsparungen, die gerade wegen unserer tendenziell überbewerteten Währung wohl in jedem Unternehmen sehr willkommen sind. Andererseits weil ein Freihandelsabkommen immer eine Lanze für die Schweiz allgemein bricht. In China zum Beispiel, das noch kaum andere Abkommen geschlossen hat, bedeutet es, dass Schweizer Produkte höher angesehen sind. Zudem bedeutet das Abkommen einen Wettbewerbsvorteil gegenüber unseren Konkurrenten zum Beispiel aus Süddeutschland.

Was sichert den Erfolg des Wirtschaftsstandortes Schweiz?

Wir müssen offen und in jeder Hinsicht international vernetzt bleiben. Der Erfolg

beruht seit Jahrzehnten darauf, dass wir einen regen Austausch mit der Welt gepflegt haben und pflegen, sei es in wirtschaftlicher, wissenschaftlicher oder anderer Hinsicht.

Durch Offshoring¹ und Global Sourcing² gehen in der Schweiz Arbeitsplätze verloren. Können Sie diesen Globalisierungsschritten dennoch etwas abgewinnen?

Vielen Unternehmen, mit denen wir zusammenarbeiten, geht es beim Aufbau einer Produktion im Ausland oder bei der internationalen Beschaffung darum, einen neuen Markt zu erschliessen oder international wettbewerbsfähige Preise bieten zu können. Gerade nach den Frankenschöcks der letzten Jahre konnten sie nur auf diese Weise ihre Existenz und damit auch die entsprechenden Arbeitsplätze und das Steuersubstrat in der Schweiz sichern.

Führt die Digitalisierung zu einem «Re-shoring», weil dank automatisierter Produktion diese auch in der Schweiz wieder konkurrenzfähig wird?

Das ist gerade für die Schweiz eine spannende Perspektive, schliesslich sind unsere Unternehmen besonders innovationsstark und technologiegetrieben. Ich halte Re-Shoring hierzulande für absolut vorstellbar. Noch ist es aber zu früh, von einem substanziellen Trend zu sprechen.

Die SVP sammelt Unterschriften für die Abschaffung der Personenfreizügigkeit mit der EU. Welche Folgen würden uns bei einer Annahme der Initiative erwarten?

Ich bin überzeugt, dass dies für die ganze Schweizer Bevölkerung und nicht nur für

die Wirtschaft ein sehr schlechter Entwicklungsschritt wäre. Kontraproduktiv nicht nur wenn es darum geht, den Marktzugang zu Europa, sondern auch Arbeitskräfte in Berufen zu sichern, die für das Funktionieren unserer Gesellschaft unabdingbar sind. Solche Initiativen schaffen unnötige Unsicherheit bei Schweizer Unternehmen ebenso wie bei möglichen Investoren aus dem Ausland.

Die S-GE arbeitet intensiv mit der Handelskammer beider Basel zusammen.

Wir sind sehr glücklich über unsere Zusammenarbeit mit der Handelskammer: Sowohl unsere Doppelmitgliedschaftsvereinbarung als auch unsere enge operative Zusammenarbeit unterstützen KMU aus der Region Basel dabei, international noch breiter aktiv zu werden. Für uns bei S-GE hat sie Leuchtturmcharakter, denn wir wollen zusammen mit den kantonalen Industrie- und Handelskammern und anderen regionalen Organisationen noch näher an die KMU der Schweiz rücken und ihnen jene Dienstleistungen, die sie sich nicht online holen können, möglichst vor Ort anbieten. ●

RUTH METZLER-ARNOLD ist alt Bundesrätin und Präsidentin Switzerland Global Enterprise.

¹ Verlagerung unternehmerischer Prozesse ins Ausland.

² Weltweit orientierte Beschaffungsstrategie.

WACHSTUM AUCH DANK ZUWANDERUNG

Die Personenfreizügigkeit feierte letztes Jahr bereits ihren 15. Geburtstag. Keine Selbstverständlichkeit. Denn aktuell steht sie unter Druck wie noch nie: Abschottungstendenzen und politische Parteien, die mit einer Volksinitiative das Abkommen zur Personenfreizügigkeit zu kündigen versuchen und damit die bilateralen Verträge bedrohen, verunglimpfen die Personenfreizügigkeit zusehends.



Wie die Masseneinwanderungsinitiative verlangt die sogenannte Begrenzungsinitiative eine eigenständige Steuerung der Zuwanderung. Die Initianten reagieren damit auf die unvollständige Umsetzung der Masseneinwanderungsinitiative durch das Parlament. Zudem erhält der Bundesrat den Auftrag, das Freizügigkeitsabkommen mit der EU innerhalb eines Jahres einvernehmlich ausser Kraft zu setzen und nötigenfalls gar zu kündigen. Damit würde sie den gesamten bilateralen Weg aufs Spiel setzen, da die Bilateralen I höchstwahrscheinlich beendet würden. Eine Annahme der Initiative hätte also weitreichende Auswirkungen und würde dem Werkplatz Schweiz sowie dem Arbeitsmarkt einen grossen Schaden zufügen.

Die Öffnung des Arbeitsmarktes gegenüber Arbeitskräften aus der EU erwies sich in den vergangenen Jahren als ein wirkungsvolles Instrument, um dem bestehenden Mangel an Fachkräften in der Schweiz zu

begegnen. Dass die zurückliegenden fünfzehn Jahre geprägt waren von steigendem Wohlstand, niedriger Arbeitslosigkeit, zunehmender Erwerbsbeteiligung und starker Lohnentwicklung, spricht für sich. In den vergangenen Jahren wuchs die Schweizer Wirtschaft im internationalen Vergleich überdurchschnittlich, während sie in den 90er-Jahren noch die tiefsten Wachstumsraten aller OECD-Länder aufwies. Von der Einwanderung qualifizierter Arbeitskräfte haben also nicht nur Unternehmen profitiert, sondern die gesamte Volkswirtschaft.

VITAL FÜR REGION

Insbesondere für die Wirtschaftsregion Basel im Dreiländereck ist der flexible grenzüberschreitende Arbeitsmarkt ein entscheidender Erfolgsfaktor. Über 70'000 Grenzgängerinnen und Grenzgänger pendeln jeden Tag vom benachbarten Ausland allein in die Region Nordwestschweiz zur Arbeit. Ohne sie wäre die Wirtschaft in der Nordwestschweiz nicht in der Lage, zu

funktionieren, und sie wird auch zukünftig darauf angewiesen sein, Arbeitskräfte im nahen und fernerem Ausland zu rekrutieren. Denn bereits heute fehlen Unternehmen genügend Fachkräfte. Dies wird sich aufgrund demografischer Veränderungen, wie der Überalterung der Bevölkerung, in den kommenden Jahren weiter verschärfen.

Gleichzeitig hat sich das wirtschaftliche Umfeld im Ausland deutlich verbessert: Die Chancen für EU-Bürger, in ihrem eigenen Land eine Stelle zu finden, stehen gut. Sie sind nicht mehr gezwungen auszuwandern und auch vermehrt bereit, der Schweiz wieder den Rücken zu kehren.

Mit der Begrenzungsinitiative schneidet sich die Schweiz also ins eigene Fleisch und riskiert ein aussenpolitisches Desaster. Denn sie droht sich damit nicht nur wirtschaftlich, sondern auch bezüglich der Bildungs- und Forschungszusammenarbeit zu isolieren. ●



Freihandel *und Freiheit*

Von Andreas Zivy

20 Jahre lang waren nach dem Fall des Eisernen Vorhangs 1989 sowohl der Freihandel als auch die Freiheit in der Welt auf dem Vormarsch. Milliarden von Menschen in Osteuropa, China, Mexiko, Brasilien, Chile oder Südafrika konnten totalitäre Systeme überwinden und zumindest einen Vorgeschmack von Freiheit, Rechtsstaatlichkeit und Menschenrechten bekommen. Gleichzeitig konnten Milliarden von Menschen die Armut überwinden und erstmals ein menschenwürdiges Leben führen.

Der Zusammenhang zwischen Freiheit und Freihandel, zwischen politischer Freiheit und wirtschaftlicher Freiheit, ist evident. Es ist kein Zufall, dass Demokratien immer offene Gesellschaften sind und den Freihandel fördern, während Diktaturen sich meistens politisch, gesellschaftlich und wirtschaftlich abschotten.

Freihandel fördert den Wohlstand. Wohlstand führt zu demokratischeren und besseren Institutionen und weniger Korruption, und nur demokratische Länder leben in Frieden und Freiheit. Freihandel ist kein Nullsummenspiel, bei dem reiche Länder arme Länder berauben oder umgekehrt. Vom Freihandel profitieren immer beide Seiten und entgegen landläufiger Meinung die Armen am meisten.

Leider schlägt das Pendel seit der Finanzkrise 2008 in die andere Richtung: Diktaturen, autoritäre Regime und solche, die es noch werden wollen, sind auf dem Vormarsch. Nationalismus und Protektionismus nehmen zu. In weniger als zehn Jahren sind 6,5 Prozent aller Importe weltweit von protektionistischen Massnahmen erfasst worden. Umfassende Freihandelsabkommen

wie TIPP und TPP sind kurz vor ihrer Realisierung fallen gelassen worden, die Doha-Runde muss als gescheitert betrachtet werden.

Auch in der Schweiz wird der Freihandel von einer unheiligen Allianz von Agrarlobby, Gewerkschaften, Grünen und Nationalkonservativen angegriffen und eingeschränkt. Negative Folgen für den Arbeitsmarkt werden dem Freihandel angelastet statt dem technologischen Wandel, den es zu allen Zeiten gegeben hat. Umwelt- und Sozialstandards sollen mit Einfuhrrestriktionen durchgesetzt werden. Die Verträge mit der EU, mit der die Schweiz 62 Prozent ihres Aussenhandels abwickelt, sollen einseitig gekündigt werden.

Was wir an Wohlstand, Frieden, Freiheit und Demokratie erreicht haben, ist ein wertvolles Gut. Es hat Jahrzehnte gebraucht, um dies aufzubauen. Wenige Jahre hingegen genügen, um es zu zerstören, wie aktuelle Beispiele zeigen. Abschottung, Repression, Armut und Ungleichheit sind die Folge.

Wir sollten deshalb mit Überzeugung für den Freihandel einstehen und alles ablehnen, was ihn gefährdet. Die Exportquote der Schweiz ist mit 66 Prozent eine der höchsten der Welt, und die Region Basel trägt dazu rund ein Viertel bei. Der Freihandel ist somit für unseren Wohlstand, aber auch für unsere Demokratie unverzichtbar. Er darf weder den Interessen einzelner Anspruchsgruppen noch dem aktuellen, tendenziell nationalistischen Zeitgeist geopfert werden.

ANDREAS ZIVY ist Verwaltungsratspräsident der Ameropa Holding AG.

ALLES SCHON MAL DA GEWESEN

Es besteht kein Zweifel: Die Schweiz hat in ihrer Wirtschaftsgeschichte enorm von der Globalisierung profitiert. Die Ernährung eines dicht besiedelten Landes, die hohe Wertschöpfung der Industrie und die gute Qualität der Dienstleistungen wären ohne wirtschaftlichen Austausch mit dem Ausland unmöglich. Wenn sich die Schweiz längere Zeit abgeschottet hätte, wäre sie heute ein Armenhaus.



Foto: © Staatsarchiv, Basel-Stadt

KEIN FORTSCHRITT OHNE SCHATTENSEITEN

So wuchsen damals die internationalen Agrarmärkte zusammen, was zu tieferen Lebenshaltungskosten, aber auch zu einem grossen Bauernsterben in der Schweiz führte. Die Industrialisierung erhöhte das Einkommen aller Schichten, aber riss auch viele Familien aus ihrem vertrauten Umfeld. Der freie Kapitalverkehr ermöglichte einen besseren Ausgleich zwischen Sparen und Investieren, erhöhte aber auch die Frequenz von Finanzkrisen. Die Immigration von Arbeitskräften erhöhte das Wirtschaftswachstum, aber rief zunehmend innenpolitischen Widerstand hervor.

OFFENHEIT DURCH MASSHALTUNG

Die Lehre aus all diesen widersprüchlichen Veränderungen ist zweifellos, dass die Globalisierung immer wieder neu verhandelt und angepasst werden muss. Gerade wenn das Ziel darin besteht, die Offenheit der Schweiz aufrechtzuerhalten, braucht es manchmal Bremsmassnahmen, um die politische Unterstützung nicht zu verlieren. Im späten 19. Jahrhundert führte der Bund Massnahmen zum Schutz der Landwirtschaft ein, weil in jenem Sektor die Verwerfungen besonders gross waren. Ökonomisch war die Einführung des Agrarprotektionismus bestimmt nachteilig, aber die Aufweichung des Freihandelsprinzips war notwendig, um den innenpolitischen Frieden zu bewahren. ●

TOBIAS STRAUMANN ist Wirtschaftshistoriker und lehrt an den Universitäten Basel und Zürich.

Die Geschichte der Wirtschaftsregion Basel bietet ein besonders gutes Beispiel für die positiven Wirkungen der Globalisierung. Der Aufschwung der Seidenbandindustrie im 17. Jahrhundert beruhte auf dem Import von Rohstoffen und dem Export der Fertigprodukte weit über die Grenzen Basels und der Eidgenossenschaft hinaus. Der Impuls zur Entwicklung dieser profitablen Produktion kam von Glaubensflüchtlingen aus Frankreich und Norditalien. Auch der Erfolg der chemisch-pharmazeutischen Industrie beruhte seit ihren Anfängen zu einem wesentlichen Teil auf der Initiative von Einwanderern.

Wer sich dieser historischen Zusammenhänge bewusst ist, mag sich verwundert fragen, warum es in der Schweiz und in anderen wohlhabenden Ländern immer wieder zu starkem Widerstand gegen die

Globalisierung kommt. Wie kann es sein, dass sich ganze Gruppen oder Parteien systematisch gegen Freihandel, freien Kapitalverkehr oder freie Einwanderung auflehnen?

GLOBALISIERUNG VERÄNDERT

Der Grund ist, dass die Globalisierung bisweilen sehr schnell vorangeht und nicht nur das Wirtschafts-, sondern auch das Alltagsleben einschneidend verändert. Das 19. Jahrhundert bietet diesbezüglich ein interessantes Lehrstück, denn von 1850 bis zum Ausbruch des Ersten Weltkriegs (1914) schritt die Globalisierung auf eine Weise voran, die mit der Dynamik der jüngsten Zeit durchaus vergleichbar ist. Im Ergebnis war diese Phase äusserst erfolgreich. Unser heutiger Wohlstand beruht zu einem wesentlichen Teil auf den Innovationen jener Jahrzehnte.



FRAGEN
ZUR

Elisabeth Schneider-Schneiter
ist Präsidentin der Handels-
kammer beider Basel und CVP-
Nationalrätin Baselland.

4 AUSSEN- POLITIK

Elisabeth Schneider-Schneiter präsidiert seit Dezember 2017 die Aussenpolitische Kommission des Nationalrates.

Frau Schneider-Schneiter, wie sehen Sie Ihre Rolle als Präsidentin der Aussenpolitischen Kommission?

Ich werde mich in den nächsten beiden Jahren auf das Thema Wirtschaftsaussenpolitik konzentrieren. Als neues Thema habe ich dabei eine Vertiefung der Handelspolitik Chinas angestossen, die massgebliche Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung der Schweiz hat.

Was sind die Kernanliegen der Kommission?

Die Kommission befasst sich mit der allgemeinen Aussenpolitik, die sich derzeit stark auf die Regelung des Verhältnisses zwischen Schweiz und EU konzentriert. Eine Klärung dieses Verhältnisses ist für den Wirtschaftsstandort Basel zentral. Wir befassen uns

zudem mit verschiedenen Freihandelsabkommen. Im Fokus steht dabei das Freihandelsabkommen mit den südamerikanischen Staaten Mercosur.

Was sind Ihre Forderungen an die Aussenpolitik des Bundesrates?

Um als Schweiz kohärent und effizient zu verhandeln, muss sich der Bundesrat über die Strategie in aussenpolitischen Fragen einig sein.

Wo orten Sie die grössten Herausforderungen?

Die aussenpolitische Handlungsfähigkeit wird durch Protektionismus gefährdet. Unsere Wirtschaft braucht einen sicheren Zugang zu den internationalen Märkten. ●

STANDORT

ATTRAKTIVITÄT DER NISCHE

Vom Schweizer Markt ist die breite Produktpalette der Ölmühle Florin in Muttenz nicht mehr wegzudenken. Im Ausland ortet Christian Florin die Chance des Nischenplayers.

ÜBER FLORIN

Der 1930 gegründete Familienbetrieb mit Sitz in Muttenz beschäftigt 135 Mitarbeitende. Jährlich werden hier ca. 75'000 Tonnen Speiseöle und -fette, Margarinen sowie ca. 42'000 Tonnen Futtermittel produziert und ein Umsatz von rund 230 Millionen Franken generiert. Florin ist der grösste und einzige Anbieter in der Schweiz, der von der Rohstoffverarbeitung bis zur Auslieferung alle Schritte selbst inhouse abdeckt und sowohl Fette als auch Öle verarbeitet.



www.florin-ag.ch

Herr Florin, wie viel Swissness steckt in den Florin-Produkten?

Als Schweizer Unternehmen möchten wir in erster Linie Schweizer Produkte verkaufen. Wir haben eine sehr gute Partnerschaft mit den Schweizer Ölsaatenproduzenten, die erfreulicherweise fast 100 Prozent der nachgefragten Rapsaaten anbauen. Diese Partnerschaft ermöglicht uns einerseits, unseren Kunden ein sehr gutes Schweizer Produkt anzubieten, und andererseits, die Wertschöpfung vom Anbau bis zur fertigen Flasche in der Schweiz zu behalten.

Und bei den anderen Ölen?

Neben Rapsöl braucht es in der Lebensmittelindustrie natürlich auch andere Öle: Palmöl, Kokosöl, Palmkernöl oder Sonnenblumenöl. In der Schweiz liegt der Sonnenblumenanbau mit einem Selbstversorgungsgrad von rund 7 Prozent auf einem eher bescheidenen Niveau. Das heisst, hier sind wir auf Importe angewiesen. Diese sind qualitativ zwar vergleichbar, aber die längeren Transportwege sind in Bezug auf die Ökologie natürlich ungünstiger.

Wie wichtig ist Ihnen die Nähe zu den Produzenten?

Als Verarbeitungsbetrieb der 1. Stufe ist uns die Nähe sehr wichtig. Kann man doch nur gemeinsam die gesamte Planung vom Anbau bis zur Produktion entwickeln und bedarfsgerecht anpassen. Die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen Getreideproduzentenverband funktioniert seit bald 20 Jahren ausgezeichnet.

Die Produktpalette von Florin beinhaltet neben Speiseölen auch Tierfutter. Wieso?

Aus einem Rapskorn kann man ca. 37 Prozent Öl rauspressen. Übrig bleiben ca. 58 Prozent energiereiches Kuchenmehl. Dieses Rapskuchenmehl verkaufen wir an die Futtermittelindustrie, die es als wertvolle Energiekomponente dem Tierfutter zusetzt.

Stichwort Nachhaltigkeit. Welchen Stellenwert hat sie bei Florin?

Als Familienbetrieb stehen wir nicht nur für Langfristigkeit, sondern auch für Nachhaltigkeit. Alle Geschäftsaktivitäten und somit die gesamte Firmenentwicklung sind auf die beiden Aspekte ausgelegt. Wir



stehen ein für einen verantwortungsvollen Umgang mit den natürlichen Ressourcen – von der Warenbeschaffung über die Produktion bis hin zu Reduktion der CO₂-Emissionen, Verringerung von Wasserverbrauch und Schmutzwasserproduktion, Energiesparmassnahmen oder Abfallreduktion. Bei der Rohstoffbeschaffung sind wir heute in allen Produktsegmenten 100 Prozent nachhaltig und rückverfolgbar. Diese Aktivitäten untermauern wir zusätzlich durch die Umweltzertifizierung nach ISO 14001 mit entsprechenden Umweltzielen.

Weshalb hat Ihr Grossvater den Firmensitz von der Ostschweiz nach Muttenz verlegt?

Der Hauptgrund war, dass mein Grossvater an den Rhein oder in die Nähe des Rheins wollte. Nachdem er im Rheinhafen kein Land erwerben konnte, wick er auf Muttenz aus. Über diesen Standortentscheid bin ich noch heute extrem froh. Damals wie heute kommen die Rohstoffe vom Norden via Bahn und Lkw, aber auch per Schiff in die Schweiz. Muttenz ist für eine Firma, die sowohl Rohstoffe importiert als auch Rohstoffe aus der Schweiz verarbeitet, noch immer ideal.

Was war Ihre letzte Innovation?

Innerhalb eines staatlich geförderten Innovations-Projektes konnten wir beispielsweise gemeinsam mit allen Stakeholdern das neue HOLL-Rapsöl entwickeln und den Anbau von HOLL-Rapsaat in den letzten Jahren auf gut 30'000 Tonnen steigern. Dies entspricht rund 30 Prozent des ganzen Ölsaatenanbaus in der Schweiz – eine grosse Erfolgsgeschichte der ganzen Wertschöpfungskette.

Wo stehen Sie hinsichtlich der Digitalisierung?

Die Digitalisierung beschäftigt uns als reinen Produktionsbetrieb schon sehr lange. Wir setzen seit Jahren Robotertechnologien ein und erneuern unsere Prozesse mit vollautomatischen integralen Lösungen auf Basis der aktuellen technologischen Möglichkeiten. In der Administration ist die Digitalisierung von der elektronischen Archivierung über das papierlose Büro und die elektronische Anbindung unserer Grosskunden bis hin zum Bestellverhalten der Gastronomen und zur Evaluierung neuer digitaler Absatzmärkte ein grosses Thema.

In der Schweiz sind Sie bereits der grösste Player in Ihrem Segment. Wo sehen Sie die Florin AG in Zukunft?

Wir möchten weiterwachsen und im Inland unsere Marktführerschaft behaupten. Mehr als ein Drittel unseres Absatzvolumens produzieren wir aus Schweizer Rohstoffen. Den grössten Teil unserer Produkte vermarkten wir im Inland. Zurzeit liegt unser Exportanteil im tiefen einstelligen Prozentbereich. Er soll aber in Zukunft nicht zuletzt durch den Ausbau unserer Produktionskapazitäten und der wieder etwas günstigeren Wechselkursituation ausgebaut werden. Aber im Ausland wartet niemand auf uns. Wir brauchen hoch technologisierte Prozesse und möglichst einmalige Produkte in höchster Qualität. Nichtsdestotrotz hindern uns die höheren Produktionskosten hier in der Schweiz daran, grössere Mengen im Ausland zu verkaufen. Exportwachstum können wir nur mit wertschöpfungsintensiveren und logistisch komplexeren Produkten in Kleinchargen erzielen. ●

CHRISTIAN FLORIN ist Inhaber und Vorsitzender der Geschäftsleitung der Florin AG in dritter Generation.



INVESTMENT MIT WEITBLICK

Die Universität Basel hat in den letzten Monaten für positive Schlagzeilen gesorgt: bedeutende Preise für ihre Forschenden, Chance auf EU-Gelder für die Quantentechnologie und ein neues Forschungsinstitut für Augenheilkunde. Sparsbemühungen setzen die Uni aber zusehends unter Druck. Martin Dätwyler, Direktor Handelskammer beider Basel, befragte Rektorin Andrea Schenker-Wicki über eine engere Zusammenarbeit mit der regionalen Wirtschaft.

Frau Schenker-Wicki, was bewirken die Erfolge für die Uni?

Die Universität Basel hat sehr erfolgreiche Projekte lanciert. Unsere Forschenden haben bewiesen, dass wir mit Recht zu den hundert besten Hochschulen der Welt gehören. Wir werden nicht nachlassen, neue Kooperationen mit anderen Universitäten, aber auch mit der Privatwirtschaft zu etablieren.

Und dennoch: Die Universität muss durch Sparvorgaben der beiden Kantone den Gürtel enger schnallen.

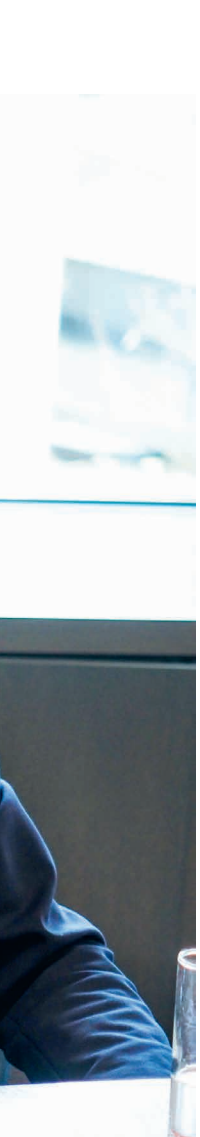
Sie sprechen eine grosse Herausforderung an, trotz Sparsbemühungen die Qualität der Uni auf hohem Niveau zu halten. Die

Kantone stellen uns weniger Geld zur Verfügung, erwarten aber, dass wir weiterhin in der Champions League spielen. Das gelingt uns nur, wenn wir effizienter werden und unsere Mittel noch fokussierter einsetzen. Wir möchten beweisen, dass das von der Öffentlichkeit investierte Geld bei uns bestens angelegt ist. Grosses Potenzial sehen wir bei Kooperationen mit Universitäten im In- und Ausland und mit einer vertieften Zusammenarbeit mit der Wirtschaft. Wir möchten die Innovationszyklen beschleunigen, damit Erkenntnisse aus der Grundlagenforschung rascher in konkrete Anwendungen überführt werden.

Wie stehen Sie zur Idee einer Universität Schweiz?

Die Standortfrage ist ein Thema, das diskutiert werden muss. Unsere Universität wird von zwei Kantonen paritätisch getragen, deshalb ist es legitim, wenn der Kanton Baselland auch Uni-Standort sein möchte. Hier werden derzeit die Rahmenbedingungen geklärt. Im Lauf des Jahres sollten die Entscheidungsgrundlagen auf dem Tisch liegen.

Die Diskussion um eine «Universität Schweiz» zielt in eine andere Richtung, nämlich wo in der Schweiz die grossen, forschungsintensiven Schwerpunkte an-



gesiedelt werden. Solange aber der Hauptanteil der Universitätskosten von den Kantonen getragen wird, müssen diese die Freiheit haben, ihre Forschungsschwerpunkte selber festzulegen. Als Universität am Standort Basel müssen wir auf die Life Sciences fokussieren. Und ich glaube nicht, dass die Universität Zürich oder die ETH zu unseren Gunsten auf dieses zukunftssträchtige Forschungsgebiet verzichtet. Das heisst aber nicht, dass wir nicht enger kooperieren und die Forschungsinfrastrukturen besser aufeinander abstimmen sollten.

Wo setzt die Uni ihre Forschungsschwerpunkte?

Der Schwerpunkt unserer Uni liegt klar in den Life Sciences, den Naturwissen-

schaften und der Medizin. Drei Viertel unseres Budgets fliessen in diese für unseren Standort wichtigen Bereiche. Wir pflegen enge Kontakte zu den grossen Unternehmen, aber auch zu KMU der Region. Dieses Netz werden wir in Zukunft noch ausbauen.

Gibt es einen direkten Austausch zwischen den regionalen Unternehmen?

Es gibt einen Austausch, der aber intensiviert werden kann. Wir möchten die unterschiedlichen Welten von Wissenschaft und Wirtschaft zusammenbringen und Plattformen für Begegnungen schaffen. Deshalb habe ich eine Innovationsinitiative lanciert mit einem Delegierten für Innovation. Und wir haben einen Head of Innovation, der Uni-intern Rahmenbedingungen schafft, damit das an der Universität Basel generierte Wissen zu mehr Firmengründungen führt. 2017 haben wir mit dem «Innovation Day» in Allschwil einen jährlichen Anlass lanciert, an dem über 200 Personen aus der Region zusammenkamen, um über Innovation, Technologietransfer, IP-Rechte oder Produkteentwicklung zu diskutieren.

Ist aus Sicht der Universität die Beschaffung von Drittmitteln ausgeschöpft?

Unsere Forschenden werben schweizweit am meisten Drittmittel ein. Wir stehen also sehr gut da, lehnen uns aber nicht selbstzufrieden zurück! Unsere Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler holen wichtige europäische Forschungs-Grants nach Basel, der Schweizerische Nationalfonds vergibt überdurchschnittlich viele Förderprofessuren an unsere Uni und unser Fundraising überzeugt Stiftungen und Spender, in unsere Projekte zu investieren. Dabei muss aber klar sein: Drittmittel kann eine Universität nur einwerben, wenn sie über eine solide Grundfinanzierung verfügt, da wir all diese Gelder aufeinander abstimmen müssen. Das heisst, der Drittmittelgeber zahlt einen Teil und wir bezahlen den anderen Teil.

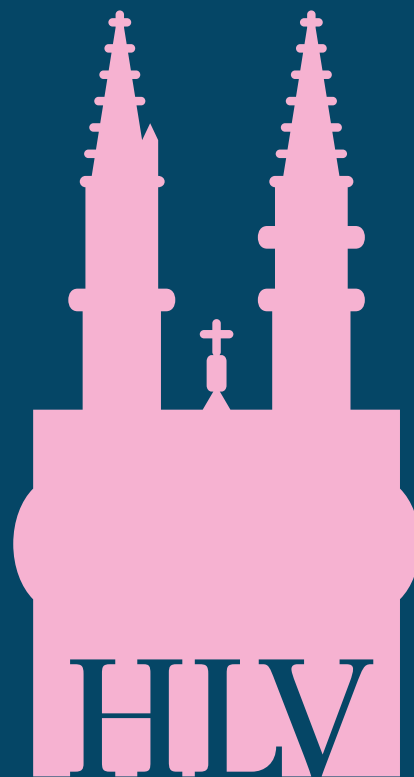
Sehen Sie dabei auch Potenzial bei kleineren und mittleren Unternehmen?

Selbstverständlich! Wir wollen nicht nur für die grossen Unternehmen da sein. Unsere Innovationsinitiative hat zum Ziel, die Pipeline mit Innovationen zu füllen und neue Technologien von der Wissenschaft in die Wirtschaft zu transferieren. So möchten wir zu mehr Startup-Gründungen beitragen.

Eine persönliche Frage: Trotz aller Turbulenzen treten Sie mit unverwundlicher Dynamik und positiver Überzeugungskraft auf. Woher nehmen Sie diese Energie?

Als ich vor drei Jahren nach Basel kam, habe ich eine Universität mit riesigem Potenzial angetroffen, die tendenziell unterschätzt wurde. Mein Ziel ist, die Stärken dieser Institution noch mehr herauszuarbeiten und dafür zu kämpfen, dass die Universität Basel weiterhin zu den besten der Welt gehört, sich aber gleichzeitig stärker mit der regionalen Wirtschaft vernetzt. Die Menschen dieser Region sind bereit, sehr viel Geld in uns zu investieren. Wir möchten der Bevölkerung etwas zurückgeben. ●

ANDREA SCHENKER-WICKI ist Rektorin der Universität Basel.



**Links Martin,
rechts Georg.**

Fundament HLIV.



Helbing Lichtenhahn Verlag
www.helbing.ch

DAMIT'S ROLLT

Der Strassenverkehr kommt in der Region Basel an seine Grenzen. Staus gehören zum Alltag. Dies hat negative Auswirkungen – nicht nur auf die gestressten Autofahrer, sondern auch auf die Wirtschaft. Damit unsere Wirtschaftsregion auch in Zukunft gut zu erreichen ist, müssen wir in das Hochleistungsstrassennetz investieren und dieses weiter ausbauen. Die Handelskammer beider Basel zeigt die wichtigsten 15 Strassenbauprojekte auf und schlägt Finanzierungslösungen vor.

Das Hochleistungsstrassennetz in der Region Basel stösst längst an seine Kapazitätsgrenzen. «In den vergangenen Jahren wurde die Strasseninfrastruktur in der Region Basel unzureichend ausgebaut – und dies bei steigender Anzahl Arbeitsplätze, deutlich mehr Einwohnerinnen und Einwohnern und einem zunehmenden Mobilitätsbedürfnis», erläutert Martin Dätwyler, Direktor Handelskammer beider Basel. Damit die trinationale Metropolitanregion Basel prosperiert und weiterhin gut zu erreichen ist, bedarf es umfangreicher Investitionen in das übergeordnete Strassennetz.

Die Handelskammer beider Basel fordert, dass die Kantone Basel-Stadt und Basel-Landschaft ein verbindliches Infrastrukturprogramm mit Ausbausritten – analog zu den Programmen des Bundes – erarbei-

ten, in dem sämtliche Massnahmen für das Hochleistungsstrassennetz auf Kantons- und Bundesebene definiert werden. Dazu gehört auch ein langfristig angelegtes Finanzierungskonzept mit Zweckbindung.

STRASSENBAU NÖTIG

In ihrem «Zielbild Hochleistungsstrassennetz» zeigt die Handelskammer auf, wo dringender Handlungsbedarf besteht. Aus Sicht der Wirtschaft sollten 15 Strassenbauprojekte in den nächsten Jahren umgesetzt werden, damit die Region Basel auch künftig gut zu erreichen ist.

KNOTEN HAGNAU LÖSEN

Als eine der beiden Hauptverkehrsachsen der Schweiz und europäische Nord-Süd-Verkehrsachse ist die Autobahn A2 von herausragender nationaler und internationaler

Bedeutung. Derzeit führen bereits kleine Verkehrsstörungen im Bereich Hagnau zum Verkehrskollaps auch auf den umliegenden Kantonsstrassen. «Am Autobahnkreuz Hagnau, das als einer der meistbefahrenen Autobahnabschnitte der Schweiz fast täglich überlastet ist, besteht grosser Handlungsbedarf», erläutert Dätwyler. «Hier bündelt sich ein Grossteil des Pendel- und des Güterverkehrs. Der Ausbau von sechs auf acht Spuren ist für ein funktionierendes Verkehrssystem in der Region Basel zwingend nötig.»

RHEINTUNNEL ALS BYPASS

Mit dem Ausbau des Knotens Hagnau wird der Verkehr entscheidend verflüssigt. Damit dieser Effekt bestmöglich zum Tragen kommt, müssen aber auch die Kapazitäten zwischen dem Knoten Hagnau und der

Nordtangente /Verzweigung Wiese erweitert werden. Der Rheintunnel soll hier als Bypass wirken. Anschlüsse von und nach Frankreich und Deutschland sorgen dafür, dass die Region Basel auch international besser erreicht wird.

RINGSCHLUSS UM BASEL

Um Basel soll der Autobahnring endlich geschlossen werden. Dies erfolgt mit dem Zubringer Bachgraben - Nordtangente, der das städtische Strassennetz mit den Autobahnanschlüssen EuroAirport und Kannenfeld verbindet sowie das Wirtschaftsareal Bachgraben und das Ortszentrum Allschwil erschliesst. Die unterirdische Umfahrung Allschwil mit den Tunnels Allschwil und Binningen verringert die grosse Belastung durch den Durchgangsverkehr vom Elsass nach Basel und ins Leimental. Der Gundelitunnel schliesst den Ring als Verbindung zwischen den südwestlichen Stadtteilen und den Vororten Basels.

OPTIMAL ERSCHLIESSEN

Eine neue Verbindung der Autobahnen A18 und A2 entlastet die Bereiche Schänzli und Hagnau, ebenso eine redundante Linien-

führung zum Schänzlitunnel. Im Bereich Augst fordert die Handelskammer zwei Neubauprojekte, um die Industrie- und Gewerbezone Salina Raurica und das Arbeitsplatzgebiet Kägen besser zu erschliessen.

WIE FINANZIEREN?

Im «Zielbild Hochleistungsstrassennetz» zeigt die Handelskammer auch auf, wie diese Investitionen finanziert werden sollen. Anders als andere Kantone verfügt Baselland weder über eine Fondslösung noch über eine Spezialfinanzierung, um die Aufgaben im Bereich Strasseninfrastruktur zu erfüllen. Hier muss aus Sicht der Wirtschaft dringend ein Finanzierungsmodell mit Zweckbindung erarbeitet werden. Es sollen Rahmenkredite bewilligt oder ein Fonds geäufnet werden, dessen Mittel langfristig zum Bau und Unterhalt der Infrastruktur zur Verfügung stehen. Massnahmen in Kompetenz des Bundes müssen konsequent von den Kantonen eingefordert werden.

WACHSTUMSIMPULSE VERSTÄRKEN

Die vorgestellten Ausbauprojekte sind für die Wirtschaftsregion Basel von hoher Relevanz. Damit wird nicht nur die Leis-

tungsfähigkeit des Verkehrsnetzes un-mittelbar erhöht, sondern auch die Stauproblematik entschärft. «Jeder Stau, jeder Stillstand generiert hohe Kosten, dies schadet der Wirtschaft enorm», so Dätwyler.

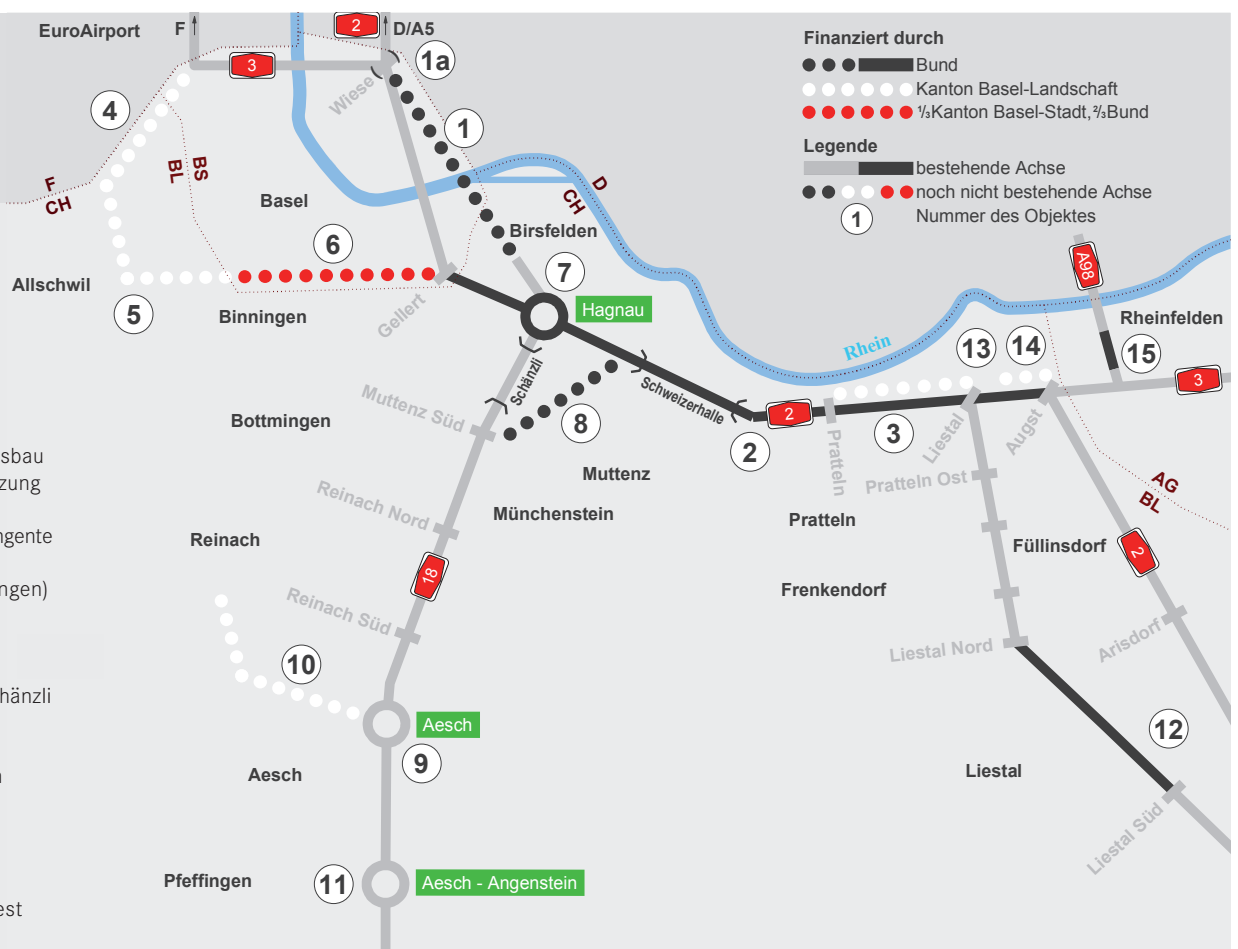
Der Ausbau des Autobahnnetzes setzt zudem Wachstumsimpulse in der gesamten Region Basel. Die Standortattraktivität erhöht sich, was wiederum eine Vergrösserung des lokalen Marktes bewirkt, indem Wissens-Spillover zwischen Unternehmen und Clusterbildung begünstigt werden. Mehr Arbeitsplätze und der Zuzug hoch qualifizierter Arbeitskräfte generieren entsprechende Einkommenszuwächse.

MUTIG ANGEHEN

«Statt Stillstand oder kleines Stückwerk müssen die beiden Basler Kantone mutig ein gesamthafes Zielbild mit Ausbauschritten für ihre Investitionen in die Strasseninfrastruktur in unserer Region entwerfen. Dazu gehört auch eine solide langfristige Finanzierung mittels zweckgebundener Mittel», fordert Dätwyler für die regionale Wirtschaft. ●

ZIELBILD DES HOCHLEISTUNGS-STRASSENNETZES

1. A3; Rheintunnel Basel (CH - F; 1a: CH - D)
2. A2; Hagnau - Augst, 8-Spurausbau
3. A2/A3; Pannestreifenumnutzung Pratteln - Rheinfelden
4. Zubringer Bachgraben - Nordtangente
5. Umfahrung Allschwil (Tunnel Allschwil, Tunnel Binningen)
6. Gundelitunnel (ABAC)
7. Autobahnkreuz Hagnau (A18 - A3 Rheintunnel - A2)
8. A18/A2; Redundanz Tunnel Schänzli
9. A18; Vollanschluss Aesch
10. Ortsumfahrung Reinach
11. Anschluss Aesch - Angenstein
12. A22; Umfahrung Liestal
13. Salina Raurica, Verlegung Hauptverkehrsstrasse
14. Umfahrung Augst
15. A3; Anschluss Rheinfelden West



NACHWU FÖRDERN

Die Unternehmen unserer Region – egal ob KMU oder Weltkonzern – sind auf qualifizierte Fachkräfte angewiesen. Damit die Wirtschaft auch in Zukunft auf gute Mitarbeitende zählen kann, setzt die Handelskammer beider Basel bei der Nachwuchsförderung an.

Mit ihren vielfältigen Angeboten für Kinder und Jugendliche setzt sich die Handelskammer beider Basel gemeinsam mit engagierten Wirtschaftsvertreterinnen und -vertretern und den Schulen für die Nachwuchsförderung und gegen den Fachkräftemangel ein. Dabei bietet die Handelskammer spannende und lehrreiche Angebote für jede Schulstufe an.



COACHING

Mit «Coaching» bietet die Handelskammer ein attraktives Angebot für das Fach Berufliche Orientierung auf Sekundarstufe. Schulklassen können einen Wirtschaftsvertreter buchen, der die Schülerinnen und Schüler als Business-Coach in einer Bewerbungswerkstatt unterstützt. Diese erhalten praxisnahe Tipps, wie sie ihre Bewerbungsunterlagen erstellen und sich auf Bewerbungsgespräche vorbereiten sollen.



PRAKTIKUMPLUS

«praktikumplus» heisst das Praktikumsmanagement der Handelskammer. Im Auftrag der Wirtschaftsmittelschulen Basel-Stadt und Baselland koordiniert sie die Praktikumsplätze für die WMS-Lernenden und begleitet Unternehmen, die Praktikumsplätze anbieten möchten. Dazu gehören kostenlose Schulungen, Auskünfte, Informationsanlässe und falls gewünscht, eine aktive Unterstützung während des Praktikums.

CHS

SIND SIE AN UNSEREN BILDUNGS- PROJEKTEN INTERESSIERT?

Karin Vallone, Bereichsleiterin Bildung,
k.vallone@hkbb.ch, Tel. 061 270 60 86



www.hkbb.ch



RENT A BOSS

Das Angebot **«Rent a Boss»** vermittelt Sekundarschülerinnen und -schülern sowie ihren Eltern Wirtschaftspraxis an einem Elternabend. Die «Bosse» informieren über Anforderungen der Wirtschaft an die künftigen Schulabgängerinnen und Schulabgänger, geben ihnen sowie ihren Eltern Auskunft über Selektionsprozesse, berichten über den Alltag in der Berufslehre und schildern Laufbahnbeispiele.



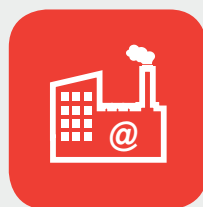
ERLEBNISSCHAU TUNBASEL

Auch für die Jüngeren engagiert sich die Handelskammer beider Basel stark: Die Erlebnisschau **tunBasel** zeigt auf spielerische Art, wie spannend und herausfordernd naturwissenschaftliches und technisches Lernen und Arbeiten sind. Die Schülerinnen und Schüler werden so frühzeitig für Naturwissenschaften und Technik begeistert und an die entsprechenden Berufe und Studiengänge herangeführt.



WIRTSCHAFTSWOCHEN

Jährlich organisiert die Handelskammer beider Basel rund 20 **Wirtschaftswochen** für die Gymnasien in Basel-Stadt und Baselland. Finanz-, Marketing- und Personalfachleute führen die Schülerinnen und Schüler während jeweils einer Woche durch vier simulierte turbulente Geschäftsjahre und geben damit den Jugendlichen einen praktischen Einblick in die vielfältige Welt der Wirtschaft.



SCHULE@WIRTSCHAFT

«**Schule@Wirtschaft**» gibt Lehrpersonen, Schulleitern und weiteren Fachpersonen an der Schnittstelle Schule-Berufsbildung einen Einblick in Unternehmen in unserer Region. Dort erfahren sie vor Ort von CEOs, Ausbildnern und Lernenden, welche Ausbildungs- und Berufsangebote und welche spannenden Karrieremöglichkeiten das Unternehmen zu bieten hat. ●



Are you DIGITAL?

ERFOLGREICH GESTARTET

Im August vergangenen Jahres lancierte die Handelskammer beider Basel «Are you digital?». Die Initiative zur Förderung des digitalen Unternehmertums stösst bei den KMU der Region auf grosse Resonanz.

Die digitale Transformation hat sich vom teils freudig, teils skeptisch beobachteten Phänomen zu einer festen Grösse in der strategischen Ausrichtung von Unternehmen entwickelt. Immer greifbarer werden die Chancen, die die Digitalisierung mit sich bringt. Um ihre Mitgliedunternehmen zu unterstützen und der digitalen Transformation im Wirtschaftsraum Nordwestschweiz Vorschub zu leisten, hat die Handelskammer die Initiative «Are you digital?» ins Leben gerufen. Die Zahlen zeigen, dass sie damit einem dringenden Bedürfnis vieler Unternehmen Rechnung trägt.

DIGITAL CHECKUP – DER EINSTIEG

Bisher haben sich 37 Unternehmen für einen Digital Checkup angemeldet, 7 Checkups sind mittlerweile abgeschlossen. In Workshops loten Firmen gemeinsam mit spezialisierten Beratungsunternehmen die Potenziale der Digitalisierung in ihrem Betrieb aus. «Toll fand ich, dass wir mit unserem Partner sofort auf Augenhöhe kommunizieren konnten», erinnert sich Christian Vultier, Inhaber von Baselevent. «Wir hatten kaum finanziellen Aufwand und doch einen wahnsinnigen Return.» Für die Checkups erbringen die Beratungsunternehmen Leistungen im Wert von 10'000 Franken, von denen die Handelskammer drei Viertel übernimmt.

DIGITAL PROJECT – DIE UMSETZUNG

Für Digital Project haben sich bisher 11 Unternehmen angemeldet. Hier unterstützt die Handelskammer ausgewählte Projekte ihrer Mitglieder mit einer finanziellen Zuwendung von maximal 80'000 Franken. «Wir haben ausgezeichnete Erfahrungen gemacht», verrät Ramiz Zeneli, Gründer und Geschäftsführer der Marseco AG. Sein Unternehmen entwickelt und vertreibt die Rekrutierungssoftware Mara. Bei seinem Digital Project handelt es sich um ein zusätzliches Modul, worüber freie Stellen automatisiert dem RAV gemeldet werden. Dazu sind Unternehmen ab Juli 2018 im Rahmen der Umsetzung des MEI verpflichtet, falls in der jeweiligen Berufsgattung und Region eine Arbeitslosigkeitsrate von mehr als 8 Prozent herrscht. Dank der Handelskammer konnte das Projekt deutlich beschleunigt werden. «Ich kann anderen Unternehmen nur raten, ebenfalls Gebrauch von dieser Möglichkeit zu machen», so Zeneli.

DIGITAL TALENT – DIE ANSCHUBHILFE

Die Gründung eines Startups bringt viele Herausforderungen mit sich. Auch mit einem ausgezeichneten Geschäftsmodell finden sich Investoren nicht von selbst – Jungunternehmerinnen und -unterneh-

mer sehen sich mit der Herausforderung konfrontiert, die grundsätzliche Umsetzbarkeit ihrer Idee aufzuzeigen. Mit Digital Talent unterstützt die Handelskammer ausgewählte Gründerinnen und Gründer aus Hochschulen bei diesem Unterfangen mit einer finanziellen Zuwendung. Gleichzeitig vermittelt sie gezielt Kontakte innerhalb ihres Netzwerks.

REGES INTERESSE

Erfreulich sind nicht nur die Anmeldungen für die unterschiedlichen Angebote von «Are you digital?». Die Kampagnenwebsite wurde weit über 37'000 mal besucht, der Blog mit Artikeln zur Digitalisierung 5'000 mal, und am «Digi-Quiz» haben sich mehr als 5'200 Teilnehmer versucht. Das Interesse an der digitalen Transformation ist gross und wird weiter wachsen. «Wir freuen uns, auch in Zukunft möglichst viele unserer Mitglieder auf diesem Weg begleiten zu dürfen», sagt Deborah Strub, Projektleiterin «Are you digital?». ●



www.are-you-digital.ch



ÜBER DEN TELLERRAND BLICKEN

Anfang April wählte der Vorstand der Handelskammer beider Basel Martin Dätwyler zum Direktor des Wirtschaftsverbands.

Martin Dätwyler, warum übernehmen Sie die Leitung der Handelskammer?

Das ist eine spannende, vielseitige Aufgabe. Die Handelskammer beider Basel ist einer der grössten Handelskammern der Schweiz und ein einflussreicher Wirtschaftsverband: Wir können hinsichtlich der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen Entscheidendes für unsere Mitglieder erwirken. Zusammen mit dem Vorstand und dem Team der Geschäftsstelle möchte ich an den Erfolgskurs der letzten Jahre anknüpfen und gehe sehr gerne die Herausforderungen unserer Region an – nicht nur bei lokalen Themen, sondern auch hinsichtlich der internationalen Einflüsse auf unsere Wirtschaft. Wir müssen über den Tellerrand blicken und regional sowie international denken.

Was möchten Sie erreichen?

Ich möchte das Engagement der Handelskammer für unsere Region erfolgreich weiterführen. Im Zentrum stehen sicherlich gute Rahmenbedingungen. Einfluss nehmen wir insbesondere in den Bereichen Finanzen und Steuern, Bildung, Verkehr und Raumplanung sowie Energie und Umwelt. Aktuelle Schwerpunkte sind die Steuervorlage 17, wo wir rasch eine Lösung brauchen, die Digitalisierung, wo wir die

Unternehmen dabei unterstützen, sich fit für die Zukunft zu machen, und gute Verkehrsinfrastrukturen für Schiene und Strasse, damit unser Wirtschaftsstandort erreichbar und damit wettbewerbsfähig bleibt. Zentral ist auch, dass wir unsere Exportindustrie beim Abbau von Handelshemmnissen und in der Europafrage, aber auch mit eigenen Dienstleistungen unterstützen. Mittel- und längerfristig müssen wir die Wirtschaft hier am Standort Basel diversifizieren und weitere Leitbranchen neben den Life Sciences und der Logistik aufbauen, beispielsweise den Finanzsektor stärken und die produzierende Industrie unterstützen.

Wo sehen Sie die Stärken der Handelskammer beider Basel?

In unserer Offenheit, Dialogfähigkeit und in unserer guten Vernetzung – in den beiden Basel, der Region, in Bundesbern, aber auch in internationalen Gremien. Unsere Aussagen sind fundiert und wir debattieren sachbezogen. Als bikantonaler Wirtschaftsverband setzen wir uns für die Anliegen der ganzen Wirtschaftsregion Basel ein. Dabei verstehen wir uns als Sprachrohr der Wirtschaft, als Impulsgeberin für die Region und als Dienstleisterin für unsere Mitglieder. ●



WIR SAGEN DANKE

Franz Saladin hat nach über sechseinhalb Jahren als Direktor die Handelskammer beider Basel im Februar verlassen. Nach einer erfolgreichen Periode der Konsolidierung des Verbandes wollte er die Leitung in andere Hände übergeben. Der Vorstand unter Präsidentin Elisabeth Schneider-Schneiter und die Mitarbeitenden der Geschäftsstelle danken Franz Saladin für sein Engagement und seine Verdienste für die Handelskammer. Unter seiner Leitung ist die Handelskammer kräftig um über 30 Prozent auf mehr als 2'100 Mitglieder gewachsen – vom KMU bis zum Grosskonzern.

Franz Saladin engagierte sich insbesondere in der Nachwuchsförderung der von der Wirtschaft dringend benötigten Fachkräfte, in der Innovationsförderung für die Region Basel und in der Digitalisierung als entscheidende Herausforderung für die Unternehmen. Gerade bei diesen Themen hat er etwa mit der Erlebnisschau tunBasel oder mit der Initiative «Are you digital?» Impulse zum Wohl unserer Wirtschaftsregion gesetzt, die auch in Zukunft Wirkung zeigen werden.

Lieber Franz, wir sagen adieu und danken Dir herzlich für Dein Engagement für Dein Team, für die Handelskammer beider Basel und für die Wirtschaftsregion Basel. ●

SPAREN SIE SICH IHRE ENERGIE! GROSSVERBRAUCHER SETZEN AUF DIE ENAW.

Die Energie-Agentur der Wirtschaft (EnAW) unterstützt Unternehmen im Kanton Basel-Stadt bei der Erfüllung der neuen Grossverbrauchervorschriften.



WIR BEGLEITEN SIE BEI IHREM EXPORTVORHABEN

Benötigen Sie Unterstützung bei der Evaluation neuer Exportländer, Marktanalysen oder der Suche eines Distributionspartners? Wir beraten Sie in allen Exportangelegenheiten und bringen Sie mit Partnern und Entscheidungsträgern im Zielland zusammen.



LÄNDERBERATUNGSTAGE

Die Handelskammer beider Basel ist der regionale Partner von Switzerland Global Enterprise (S-GE). In den Räumlichkeiten der Handelskammer in Basel unterhält S-GE eine regionale Präsenz und führt dort regelmässig kostenlose Länderberatungstage zum Thema Export durch. Ihre nächsten Termine:

- Do, 7. Juni 2018, Lateinamerika
- Do, 21. Juni 2018, Iran, Afrika und Türkei

Anmelden und länderspezifische Fragen klären:
s-ge.com/laenderberatung



INDIVIDUELLE EXPORTBERATUNG

Zusätzlich zu den Länderberatungstagen finden jeweils donnerstags individuelle Exportberatungsgespräche statt.

Individuellen Beratungstermin reservieren:
welcome@s-ge.com, Telefon 0844 811 812



DOPPELMITGLIEDSCHAFT

Werden Sie als Firmenmitglied der Handelskammer beider Basel auch Mitglied bei Switzerland Global Enterprise und erhalten Sie 20% Rabatt auf den jährlichen S-GE Mitgliederbeitrag.

Jetzt von Doppelmitgliedschaft profitieren:
s-ge.com/hkbb

PLATZ DA! WIRTSCHAFT BRAUCHT RAUM

Welche Anforderungen stellen Unternehmen der Region an Wirtschaftsflächen? Die Handelskammer beider Basel hat nachgefragt, damit sie sich bei Politik und Verwaltung noch zielgerichteter für attraktive Wirtschaftsflächen einsetzen kann.

Bereits vor zehn Jahren hat die Handelskammer beider Basel das Thema Wirtschaftsflächen aufs Tapet gebracht und sich für attraktive Arbeitsgebiete eingesetzt. Während es damals für Unternehmen sehr schwer war, in unserer Region geeignete Wirtschaftsflächen oder Ansprechpartner hierfür zu finden, hat sich das Blatt teilweise gewendet – auch dank den Anstrengungen der Handelskammer. Über 180 Unternehmen aus der Region Basel haben an der jüngsten Umfrage der Handelskammer beider Basel teilgenommen und ihre aktuellen und künftigen Bedürfnisse an Wirtschaftsflächen dargelegt. Dabei zeigt sich: Die Unternehmen wollen am Standort Basel festhalten. Wichtig für die Standortwahl ist, dass genügend Fachkräfte und Talente in der trinationalen Region verfügbar, die Verkehrserschliessung gut und Parkplätze vorhanden sind. Wichtig sind den Unternehmen auch beständige Rahmenbedingungen, die Planungssicherheit bei Investitionen schaffen. Weitere Regulierungen bei der Raumplanung sind nicht erwünscht.

WIRTSCHAFTSFLÄCHEN SCHWINDEN

Die Zahl an attraktiven Wirtschaftsflächen nimmt seit Jahren kontinuierlich ab. So gaben 23 Prozent der befragten Unternehmen an, dass sie erfolglos nach zusätzlichen Flächen gesucht haben, insbesondere in Baselland. Wirtschaftsareale stehen zudem zunehmend unter einem grossen Umnutzungsdruck.

«Wir beobachten schon seit Längerem, dass es in unserer Region für die Wirtschaft immer weniger Raum hat, und fordern deshalb, dass attraktive Wirtschaftsflächen zur Verfügung stehen», so Martin

Dätwyler, Direktor der Handelskammer beider Basel. «Die Bedürfnisse an Raum nehmen weiter zu.» So gaben denn auch über 40 Prozent der Befragten an, dass sie in den nächsten Jahren mehr Flächenbedarf für Produktion und Lager hätten. «Grössere und zusammenhängende Wirtschaftsflächen sind deshalb auch als solche zu halten», fügt Dätwyler an. Eine Mischung von Wohnen und Arbeiten ist aus Sicht der Wirtschaft nur bedingt geeignet.

MEHR AREALENTWICKLUNGEN

Arealentwicklungen ehemals rein wirtschaftlich genutzter Flächen sind in der Region Basel in den vergangenen Jahren sprunghaft angestiegen. Klybeck, Lysbüchel, Güterbahnhof Wolf oder Dreispitz sind Beispiele hierfür. Die Handelskammer begleitet diese Entwicklungen mit kritischem Blick, insbesondere die Tendenz, Wohnen und Arbeiten auf den Arealen zu mischen. Um das Konfliktpotenzial dieser beiden Nutzungen auf denselben Arealen einzudämmen, schlägt die Handelskammer vor, die Zonenordnung zu überprüfen.

NEUE ZONE 8 ALS PUFFER

Die befragten Unternehmen befürworten grösstenteils eine Zone 8, die moderne, dichte und städtebaulich qualitativ hochwertige Arbeitsnutzungen ohne Wohnen ermöglicht. «Die Zone 8 bietet einen Übergang als Puffer zwischen der Industrie- und Gewerbezone und der Wohnzone. Damit kann das Konfliktpotenzial reduziert und die Bedeutung der Wirtschaftsflächen generell gestärkt werden», fügt Dätwyler weiter an. «Wir bleiben für die Unternehmen in unserer Region am Ball.» ●

FÜR DIE ZUKUNFT

Ausbildung und berufliche Weiterbildung sind ein wichtiger Standortfaktor für eine erfolgreiche Wirtschaftsregion. Und deshalb auch ein zentrales Dossier der Handelskammer beider Basel und der Mitglieder ihrer Ausbildungskommission.

Die Arbeitswelt wird immer anspruchsvoller und komplexer. Ganze Jobprofile verschwinden, andere werden neu entwickelt. Doch eines bleibt: Unternehmen brauchen kompetente Nachwuchskräfte. Als Land ohne nennenswerte Rohstoffvorkommen ist die Schweiz auf ein exzellentes Bildungssystem angewiesen, um ihre Innovationsleistungen zu erbringen und ihren Wohlstand zu sichern.



WIRTSCHAFTSFREUNDLICHES BILDUNGSSYSTEM

Für die Region Basel – eine der wachstumsstärksten und innovativsten Regionen der Schweiz – gilt dies besonders: «Als weltweit führender Forschungsplatz ist unsere Region auf genügend und gut ausgebildete Fachkräfte angewiesen», so Rolf Knechtli, Präsident der Ausbildungskommission der Handelskammer beider Basel. Die Handelskammer beider Basel vereint in ihren Kommissionen rund 15 Fachleute aus der Wirtschaft und dem Bildungswesen, die sich gemeinsam für wirtschaftsfreundliche Rahmenbedingungen im Bildungssystem einsetzen. Knechtli: «Wir engagieren uns national und regional für ein Ausbildungssystem, das auf die aktuellen Bedürfnisse der Wirtschaft abgestimmt ist.»

DIGITALISIERUNG FÖRDERN

So setzt sich die Ausbildungskommission dafür ein, dass Unternehmen auf gut vorbereitete und mit aktuellem Rüstzeug ausgestattete Schul- oder später Studienabgänger zurückgreifen können. Digitalisierung ist dabei ein wichtiges Thema: «Viele Unternehmen verlangen, dass die Schülerinnen und Schüler schon früher und besser auf die neuen Herausforderungen der digitalen Berufswelt vorbereitet werden. Darauf müssen wir den Fokus unserer Arbeit richten.» Der Lehrplan 21 und mit ihm die Förderung der MINT-Fächer Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik schaffen dafür beste Voraussetzungen, ist Rolf Knechtli überzeugt. «Wir fordern deshalb eine konsequente Umsetzung des Lehrplans 21.»

FÜR EINE STARKE UNI

Auch eine starke Universität ist für die Wirtschaftsregion Basel entscheidend. «Als innovative Wirtschaftsregion brauchen wir eine starke Universität, die von beiden Basel getragen wird», so Knechtli. Denn gerade im Life Sciences-Bereich genießt die Uni Basel national und international einen hervorragenden Ruf. Diese ausgezeichnete internationale Stellung spiegelt sich auch in zahlreichen Kooperationen mit Forschungseinrichtungen und Wirtschaftspartnern wider. Knechtli ist überzeugt: «Davon profitieren nicht nur die Unternehmen, sondern auch die gesamte Wirtschaftsregion Basel.» ●

DR. ROLF KNECHTLI ist Präsident der Ausbildungskommission der Handelskammer beider Basel und Geschäftsführer von aprentas.

ABSTIMMUNGEN

**NEIN
ZUR
VOLLGELD-INITIATIVE**

Die Vollgeld-Initiative will in der Schweiz ein Geldsystem einführen, in welchem die Nationalbank die absolute und direkte Kontrolle über die Geldmenge innehat. Entsprechend soll es Geschäftsbanken verboten werden, durch die Vergabe von Krediten Geld zu schöpfen. Kredite sollen nur noch vergeben werden können, wenn sie vollumfänglich mit Sparguthaben hinterlegt sind. Dies ist ein radikaler Umbau des heutigen Systems, der in dieser Form bisher nirgendwo auf der Welt ausprobiert wurde. Die Initianten erhoffen sich einen sicheren Zahlungsverkehr, weniger Finanzblasen und die Verhinderung von Bank Runs. Die mit ihrem Vorschlag verbundenen Nachteile blenden sie hingegen konsequent aus: Einerseits wäre das künftig direkt von der Nationalbank in Umlauf gebrachte Geld mit nichts hinterlegt – also vielmehr «Leergeld» als Vollgeld. Andererseits wäre eine grosse Menge neuer Regulierungen nötig, um Umgehungsversuche – etwa das Ausweichen auf andere Währungen oder das Schöpfen von Franken im Ausland – zu unterbinden. Die Initiative geht aber noch weiter, indem sie äusserst grosszügige jährliche Gewinnausschüttungen an Staat und Bevölkerung verspricht. Der vorgeschlagene Verfassungstext gefährdet damit auch die unabhängige Geldpolitik der Nationalbank. Die Handelskammer beider Basel lehnt deshalb die Initiative dezidiert ab. ●

**NEIN
ZUR ÄNDERUNG
DES BILDUNGSGESETZES
ABSCHAFFUNG
BILDUNGSRAT**

Es ist kaum ein Zufall, dass der Ruf nach Abschaffung des Bildungsrates im Baselbiet immer dann laut wird, wenn Sparmassnahmen im Bildungsbereich geplant sind. Mit einem Beirat, der keine Entscheidung treffen kann, wäre es für die Regierung einfach, das kantonale Bildungsangebot je nach finanzieller Lage zu kürzen. Was das Bildungswesen im Kanton Baselland aber braucht, ist Planungssicherheit und Kontinuität. Nur so kann die Bildungsqualität weiter garantiert werden. Die Handelskammer beider Basel lehnt deshalb den Vorschlag des Regierungsrates, den Bildungsrat abzuschaffen und durch den Beirat Bildung zu ersetzen, ab. Für die Wirtschaft ist ein qualitativ hochstehendes Bildungssystem ein eminent wichtiger Standortfaktor. Diesem ist Sorge zu tragen und darauf zu achten, dass es nicht zu einem reinen Finanzfaktor degradiert wird. ●



Eidgenössische Vorlagen

NEIN

- zur **Vollgeld-Initiative**

Basel-Stadt

NEIN zur

- Initiative **Recht auf Wohnen**
- Initiative **Mieterschutz am Gericht**
- Initiative **Mieterschutz beim Einzug**
- Wohnschutzinitiative **Wohnen ohne Angst vor Vertreibung**

Basel-Landschaft

JA zur

- Änderung des **Raumplanungs- und Baugesetzes** (Aufhebung der Gebührengrenze)
- Änderung des **Bildungsgesetzes** (Stufenlehrplan)

NEIN zur

- Änderung des **Bildungsgesetzes** (Abschaffung Bildungsrat)
- Initiative **Stopp der Überforderung von Schülern/-innen: Eine Fremdsprache auf der Primarstufe genügt**

AGENDA

MAI

Mo, 14. Mai 2018

Handelskammer vernetzt

**Mitgliedfirmen stellen sich vor –
Stiftung LBB Lehrbetriebe beider Basel**

Mi, 30. Mai 2018

Handelskammer informiert

Import und Export für Lernende

JUNI

Mo, 18. Juni 2018

Generalversammlung

JULI

Do, 12. Juli 2018

Handelskammer vernetzt

**Sommeranlass für Daheimgebliebene –
willkommen in der Provence**

AUGUST

Fr, 17. August 2018

Handelskammer vernetzt

Em Bebbi sy Jazz 2018

SEPTEMBER

Di, 18. September 2018

Handelskammer vernetzt

Stadtrundgang mit Mike Stoll

OKTOBER

Di, 16. Oktober 2018

Handelskammer fokussiert

W & W im Dialog

Montag, 18. Juni 2018

Generalversammlung

Wo? Congress Center Basel,
Saal San Francisco,
Messeplatz Basel

Wann? 17.00 Uhr

Wer? Mitglieder und geladene Gäste

Die Generalversammlung der Handelskammer beider Basel findet am 18. Juni 2018 statt. Als Gastreferenten darf die Handelskammer Bundesrat Ignazio Cassis, Departementsvorsteher des Eidgenössischen Departements für auswärtige Angelegenheiten, begrüßen.

Handelskammer vernetzt interessante Menschen, schafft neue Kontakte und fördert den Dialog.

Handelskammer fokussiert auf aktuelle Themen aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft, führt Debatten zu Themen und Trends unserer Region und bildet Meinungen.

Handelskammer informiert im Rahmen von Weiterbildungen. Nebst zahlreichen Schulungen zum Exportgeschäft zählen auch Angebote zur Entwicklung persönlicher Skills und Managementfähigkeiten zur Veranstaltungsreihe.

Die Agenda wird laufend aktualisiert auf

www.hkbb.ch > Dienstleistungen > aktuelle Veranstaltungen



Dienstag, 18. September 2018

Handelskammer vernetzt

Stadtrundgang mit Mike Stoll

Wo? Rathaus Basel

Wann? 17.00 – 20.00 Uhr

(inkl. Apéro riche)

Die trinationale Region Basel ist nicht grundlos, was sie ist – und auch nicht grundlos, wie sie ist. Ihren Weg durch die Geschichte zeichnet der Stadthistoriker Mike Stoll auf seinem exklusiv für die Handelskammer beider Basel konzipierten Rundgang nach.

n|w Fachhochschule
Nordwestschweiz



Vielfältig. Praxisorientiert. Berufsnah.

Aus- und Weiterbildung an der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW

www.fhnw.ch



Martin Kindler, Raymond Cron, Lukas Alioth,
Christoph Mäder

Charlotte P. Trinler, Yanick Forcella, Meryl Kneier

**NEUJAHRSEMPFANG 2018
DER HANDELSKAMMER BEIDER
BASEL**
3. JANUAR 2018



Elisabeth Schneider-Schneiter

Dominique Marbet, Gert de Winter, Daniela Beck,
Frank Linhart



Heiner Vischer, Conradin Cramer

Kathrin Amacker, Eric Nussbaumer,
Judith van der Merwe, Thomas Weber

Luzius Bosshard, Thomas P. Weber



Sabine Pegoraro

Patrick Amsler, Andrea Koch, Christian Vultier



Peter Eichenberger, Matthias Geering,
Beat Oberlin

Thomas Staehelin, Jürg Amrein

Elisabeth Augstburger, Elisabeth Schneider-Schneiter,
Elisabeth Ackermann

Fotos: Pino Covino

ERFOLGREICHE PREMIERE FUTUREHEALTH BASEL

26. JANUAR 2018



**informiert.
fokussiert.
vernetzt.**

**Die nächste twice-Ausgabe
erscheint im Herbst 2018.**

Handelskammer beider Basel

St. Jakobs-Strasse 25
Postfach
4010 Basel
T +41 61 270 60 60
F +41 61 270 60 05
E-Mail: info@hkbb.ch

www.hkbb.ch

