beider basel
handelskammer
150 JAHRE FÜR SIE DA

twice

25. Ausgabe
Herbst 2026



FOKUS

AUF NUMMER SICHER

STANDORT

Umfrage – Bevölkerung stellt Wirtschaft gutes Zeugnis aus

AUS DER ’KAMMER

Unser Logistikcluster feiert 15 Jahre Impulse für die Zukunft

IN DIESER AUSGABE

FOKUS

4 Stabilität und Sicherheit als Standortfaktor



8 KI zwischen Chance und Risiko

9 Kooperation und Vernetzung als Stärke

10 Kolumne – Im Schatten des Vertrauens

11 Neue Weltordnung – wo steht die Schweiz?



12 Offene Märkte, starke Schweiz

14 Was tun, wenn die Unsicherheiten der Welt ins Büro kommen?

15 Studie – Wie sicher fühlen wir uns?

STANDORT

16 Umfrage – Gesellschaft schätzt Wirtschaft



18 Tiefere Einkommenssteuern für Baselland

19 Reformen für mehr Raum

20 Keramik Laufen – von Laufen in die Welt

23 KI-Plattform – Chancen von KI erkennen und nutzen

24 Vollgas für die Region: jetzt!

25 Life Sciences – Innovation belohnen statt bremsen



27 Bürokratie abbauen, Fortschritt ermöglichen

AUS DER ’KAMMER

29 Berufsbildung braucht Weitblick

30 Kontinuität im Wandel

32 Digitales Carnet ATA – Zoll ohne Zettelwirtschaft

33 Logistikcluster Region Basel – 15 Jahre Impulse für die Zukunft

35 Industrienacht Regio Liestal verbindet Wirtschaft und Gesellschaft



Wir anerkennen die Wichtigkeit der Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen, der Sustainable Development Goals. Im Fokus unserer Arbeit für einen starken Wirtschaftsstandort stehen folgende SDGs:



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, E-Mail: info@hkbb.ch **REDAKTION** Antonia Pidner, a.pidner@hkbb.ch, Jasmin Fürstenberger, j.fuerstenberger@hkbb.ch **ART DIRECTION** Brenneisen Theiss Communications **FOTOS** Adobe Stock: BillionPhotos (S. 27), Mas (S. 14), Porcupen (S. 2), Puttachat (S. 15), rangizzz (S. 6), Roxana (S. 4); Andreas Zimmermann (S. 3); Basel Tourismus: Christian Ursprung (S. 13); Flavia Schaub (S. 35); Magnific.com: muqddas65 (S. 23), rawpixel.com (S. 8), vykhopentaras (S. 9), YUSUFKETTO (S. 25); Pascal Feig (S.16, 19, 24); Pino Covino (S. 12); Samuel Bramley (S.35); Unsplash: Maria Cappelli (Cover); VBS-DDPS (S. 7, 9) **DRUCK** Gremper AG, Basel

AUF NUMMER SICHER



LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Lange Zeit war vieles selbstverständlich: stabile Lieferketten, verlässliche Handelsbeziehungen und eine weitgehend sichere Weltlage. Heute geraten diese Gewissheiten ins Wanken. Geopolitische Spannungen, Cyberangriffe und wirtschaftliche Unsicherheiten führen uns vor Augen: Sicherheit ist keine Selbstverständlichkeit.

Doch wie stärken wir sie in einer Welt des Wandels? Viele denken dabei zuerst an Landesverteidigung. Dabei beginnt sie weit früher: etwa bei einer verlässlichen Energieversorgung, starken internationalen Partnerschaften und dem Schutz unserer digitalen Infrastruktur.

In dieser Ausgabe erfahren Sie, warum wir jetzt in Widerstandskraft, Versorgungssicherheit und Stabilität investieren müssen. Warum Cybersicherheit zur Voraussetzung für Innovation geworden ist. Welche Rolle unsere kleine Volkswirtschaft im Herzen Europas in einer sich wandelnden Weltordnung spielt. Und weshalb offene Märkte und internationale Zusammenarbeit zentrale Pfeiler von Sicherheit und Wohlstand bleiben.

Nicht zuletzt treffen uns die Herausforderungen unserer Zeit auch ganz persönlich. Deshalb werfen wir einen Blick darauf, wie sicher sich die Bevölkerung heute fühlt und wie Unternehmen Orientierung geben können, wenn Sorgen und Ängste den Arbeitsalltag prägen.

Die grossen Herausforderungen der Welt können wir nicht lösen. Aber wir können vor Ort die Weichen richtig stellen. Lesen Sie, wie wir von der Handelskammer uns für einen starken, innovativen und wettbewerbsfähigen Standort Region Basel einsetzen: unter anderem mit leistungsfähigen Infrastrukturen, qualifizierten Fachkräften, attraktiven Steuern, guter Bildung, weniger Bürokratie und mehr Raum für Innovation.

Denn gerade in unsicheren Zeiten zählen Verlässlichkeit und Stabilität mehr denn je.



Martin Dätwyler, Direktor

ZWISCHEN RISIKO UND RESILIENZ



Sicherheit war für die Schweizer Wirtschaft lange selbstverständlich. Heute wird sie zum entscheidenden Standort- und Wettbewerbsfaktor. Wer auch in einer unsichereren Welt erfolgreich sein will, muss gezielt in Widerstandskraft, Versorgungssicherheit und Stabilität investieren.

Von **PROF. DR. FLORIAN KELLER,** Leiter Center for Geopolitics & Competitiveness Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ZHAW

Mubarak, ein Gemüsehändler in Sudan, führt einen Stand im El-Kalakla-Laffa-Markt in Khartum. Seit April 2023 herrscht in seinem Land ein blutiger Bürgerkrieg zwischen den regulären Streitkräften (SAF) und den Truppen der Rapid Support Forces (RSF).

Um sein Geschäft am Leben zu erhalten, musste sich Mubarak anpassen. So bezieht er heute seine Waren einerseits von Schmugglern, die den RSF nahestehen, und andererseits von Lieferanten aus den SAF-Gebieten. Das führt zu mehr Aufwand und höheren Kosten. Aber nur so kann er sicherstellen, dass er bei wechselndem Kriegsverlauf Waren anbieten kann.

Kontrollieren die RSF das Gebiet, ziehen sie bei Mubarak jeden Morgen eine Sicherheitsgebühr von 2'000 Sudanischen Pfund ein. Die eingekaufte Sicherheit ist höchstens relativ, wurde er doch in dieser Zeit fünf Mal ausgeraubt. Doch er ist bereit, das Geld aufzuwenden, denn auch nur relative Sicherheit ist besser als keine Sicherheit.

SICHERHEIT IST NICHT SELBSTVERSTÄNDLICH

Für Mubarak ist der Wert von Sicherheit jeden Tag fühl- und kostbar. Für Schweizer Unternehmen war sie hingegen über Jahrzehnte in vielen Bereichen einfach gegeben: Seit dem Zweiten Weltkrieg erlebten wir keine bewaffneten Konflikte mehr in unseren Nachbarländern, geschweige denn im eigenen Land. Mit der Gründung der EU und dem Fall der Berliner Mauer wurden aus früheren Feinden Märkte – bis nach Moskau. Auch global nahm die Zahl von Konflikten ab. Mehr und mehr Staaten setzen auf einen immer freieren Handel, um ihre wirtschaftliche Entwicklung zu stärken. Wie kaum ein anderes Land profitierte die kleine, aber kompetitive Schweiz von dieser Globalisierung.

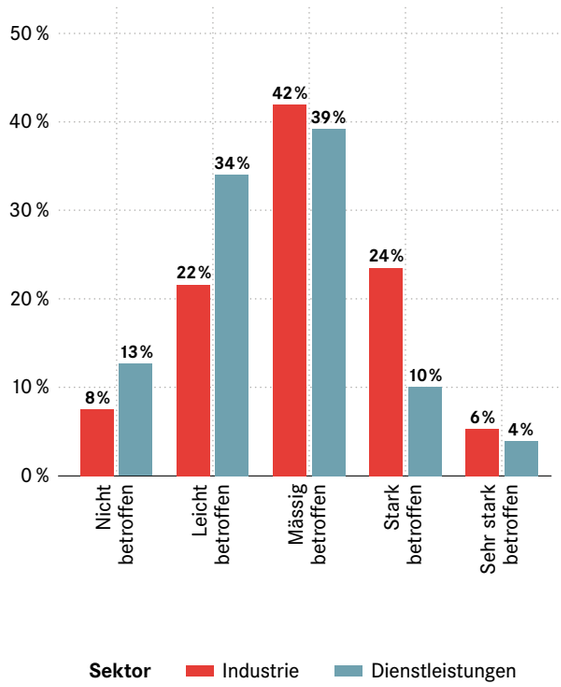
GEOPOLITIK TRIFFT WIRTSCHAFT

Doch der Wind hat gedreht: Seit Mitte der 2010er-Jahre führen der Aufstieg Chinas und die zunehmende Rivalität mit den USA zu immer mehr Verwerfungen für die globale Wirtschaft. Dabei wird die Wirtschaft zunehmend als Waffe eingesetzt: von der Limitierung des Zugangs zu Ressourcen über Zölle, Sanktionen, strategische Technologie-Barrieren und Finanzkontrollen bis hin zu Cyberattacken, Sabotagen kritischer Infrastruktur und sogar bewaffneten Konflikten – das Arsenal der geoökonomischen Auseinandersetzung wird immer skrupelloser eingesetzt.

UNSICHERHEIT IST NEUE NORMALITÄT

Obwohl die Schweiz laut Global Peace Index 2026 als drittfriedlichstes Land der Welt gilt, trifft dies auch hiesige Unternehmen stark: In der Swiss Managers Survey 2026 vermelden neun von zehn Unternehmen, von geopolitischer Unsicherheit betroffen zu sein, jede dritte Industrie-Firma sogar stark.

IMPACT VON GEOPOLITISCHEN RISIKEN



In der oben genannten Umfrage glaubt nur ein von zehn Unternehmen, dass sich die geopolitische Lage bald verbessern wird, während doppelt so viele eine weitere Verschlechterung erwarten. Geopolitische Unsicherheit ist zur Normalität geworden.

KLAGEN HILFT NICHT – ANPASSUNG SCHON

Das Beispiel des Gemüsehändlers Mubarak zeigt, in schwierigen Zeiten gibt es Sicherheit nicht umsonst. Dies gilt nun auch für Schweizer Unternehmen. Frustrierend daran ist, dass diese Kosten keinen offensichtlichen Mehrwert generieren: Sie machen weder das Produkt besser oder die Produktion effizienter, noch verbessern sie das Kundenerlebnis. Sicherheit ist ein Hygienefaktor. Ihr Wert wird erst greifbar, wenn sie nicht mehr da ist.

«Sicherheit wird erst greifbar, wenn sie nicht mehr da ist.»

Unternehmerinnen und Unternehmer können es sich aber nicht leisten, nur über die gestiegene Unsicherheit zu klagen. Es gilt vielmehr, entsprechende Anpassungen in der Geschäftstätigkeit vorzunehmen, um im Geschäft bleiben zu können.

IN WIDERSTANDSFÄHIGKEIT INVESTIEREN

In unsicheren Zeiten führt kein Weg daran vorbei, in Sicherheit zu investieren und die entsprechenden Kosten zu tragen.

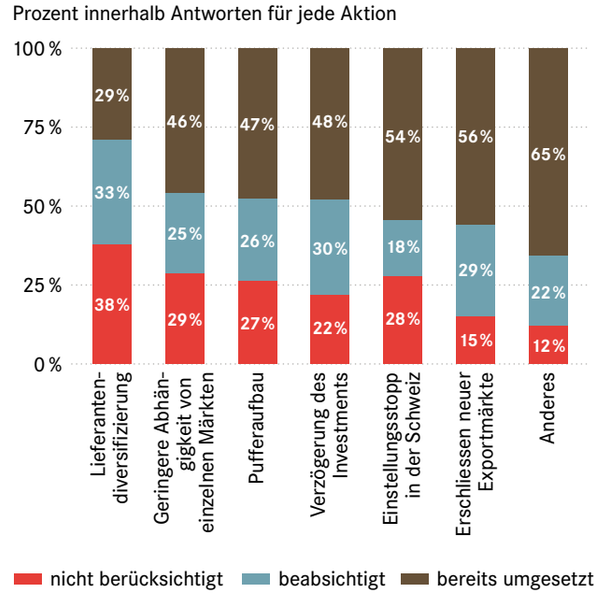
1. CYBERSICHERHEIT ERHÖHEN

Als Erstes sei die Cybersicherheit erwähnt. Die Angriffe nehmen in den letzten Jahren laufend zu. Die meisten Angriffe stammen von kriminellen Banden, doch staatliche Akteure spielen eine wachsende Rolle. Ihr Ziel ist es, in Ländern Chaos und Verunsicherung zu streuen, aber auch Technologie zu stehlen. Angriffe auf Firmen-Systeme sind nur Mittel zum Zweck.

2. ABHÄNGIGKEITEN REDUZIEREN

Eine zweite wichtige Investition ist, die Resilienz der Wertschöpfungsketten zu steigern. Und dies auf beiden Seiten – sowohl in der Beschaffung als auch im Verkauf. Als China im Kampf gegen die US-Zölle die Ausfuhr von Seltenen Erden einschränkte, wurde der Wirtschaftswelt schnell klar, wie abhängig sie ist. In den Zeiten von Just-in-time-Produktion wurden Supply-Chains optimiert und mit Single Sourcing – also einer Beschaffungsstrategie, bei der ein Unternehmen ein bestimmtes Produkt, Material oder eine Dienstleistung von nur einem einzigen Lieferanten bezieht – Kosten gespart. Diese Zeiten sind leider vorbei. Geopolitische Unsicherheiten zwingen Firmen, sich gegen Beschaffungsschocks abzusichern und Alternativen in der Beschaffung bereitzuhalten. Ein Schritt, der von 71 Prozent der Firmen bereits unternommen oder evaluiert wurde, wie unsere Swiss Managers Survey zeigt:

SO REAGIEREN UNTERNEHMEN





«Geopolitik und Geoökonomie müssen, wie technologische oder demografische Trends, in die Strategie einfliessen.»

Aber auch im Absatz können Firmen resilienter werden. Sanktionen, Zölle und neue protektionistische Regulierungen können Firmen von heute auf morgen aus wichtigen Märkten ausschliessen. Eine zu starke Marktfokussierung erhöht das Risiko eines Totalausfalls bis hin zum Konkurs. Neue Absatzmärkte sind damit nicht nur im Interesse steigender Verkaufszahlen, sondern auch eine Investition in die Resilienz der Firma. Doch auch hier fallen Kosten an.

Die Absatz-Resilienz kann aber auch durch einzigartigere Produkte gesteigert werden. Erfahrungen mit den US-Zöllen zeigen, dass Kunden von einzigartigen Produkten viel eher bereit sind, die Zollkosten zu übernehmen. Dazu müssen Unternehmen die Kundenbedürfnisse besser verstehen und befriedigen können als die Konkurrenz.

3. GEOPOLITIK IN STRATEGIE EINBINDEN

Die dritte Investition ist die günstigste: Geopolitik und Geoökonomie müssen Einzug in die Strategieworkshops, die Geschäftsleitungs- und Verwaltungsratssitzungen halten. Wie technologische oder demografische Trends müssen sie in die Strategie einfliessen. Und anders als man zuerst denkt, bieten sie nicht nur Risiken, sondern auch Chancen. So kann der Ausschluss eines chinesischen Konkurrenten aus einem EU-Beschaffungsprogramm zum Glücksfall für europäische Lieferanten werden. Und auch der Fakt, dass sich Kunden mit mehreren Lieferanten absichern wollen, kann zu neuen Opportunitäten führen. Um diese Chancen zu sehen, müssen strategische Entscheide durch eine geopolitische Linse betrachtet werden. Gerade in exponierten Branchen müssen sich Unternehmen genau überlegen, wo sie was entwickeln und produzieren wollen, um es dann wem verkaufen zu können.

RESILIENZ WIRD ZUM WETTBEWERBSVORTEIL

Aber sind all diese Kosten nur verlorenes Geld? Kommen wir zurück zu Mubarak und stellen uns vor, dass es am gleichen Markt einen weiteren Gemüsehändler gibt, nennen wir ihn Omar. Omar entscheidet sich, nicht in die Liefer-Sicherheit zu investieren, und unterhält wie bisher nur zu Händlern aus der Region einer Kriegspartei gute Beziehungen. Dies führt dazu, dass sein Stand gelegentlich leer bleibt, da gerade die andere Partei am Drücker ist, während Mubaraks Stand immer voll ist.

Investitionen in die Sicherheit werden in kritischen Zeiten von einer Hypothek zum Wettbewerbsvorteil. Denn Sicherheit ist immer relativ – auch relativ zur Konkurrenz: Absolute Sicherheit gibt es nicht, aber man kann sicherer oder resilienter als der Mitbewerber sein. In Krisenzeiten wird allein schon die Fähigkeit, überhaupt liefern zu können, zu einem sehr profitablen Wettbewerbsvorteil. Das zeigten etwa die Hersteller von Hygieneartikeln während Corona.

«Investitionen in die Sicherheit werden in kritischen Zeiten von einer Hypothek zum Wettbewerbsvorteil.»

SCHWEIZ MUSS IN SICHERHEIT INVESTIEREN

Was für die Firmen gilt, gilt auch für den Wirtschaftsstandort. Will ein Wirtschaftsstandort, ja eine ganze Gesellschaft, attraktiv sein, muss sie eine möglichst hohe Sicherheit gewährleisten.

Auf den ersten Blick sieht es hier gut aus für die Schweiz: Im Global Investment Risk and Resilience Index führt die Schweiz die Rangliste an. Nirgends sonst ist das Investment so sicher. Doch der Schein ist trügerisch. Das Land profitiert von seiner geografischen Lage, umgeben von ihm freundlich gesinnten NATO- und EU-Staaten. Dies erlaubte es, die Verteidigungsausgaben über die Jahre zu kürzen und die sogenannte Friedensdividende einzufahren. Doch auch hier hat der Wind gedreht: Wenn nun Trump den Europäern vorhält, sie sollen gefälligst selbst für ihre Sicherheit aufkommen, ist es absehbar, dass die europäischen Staaten auch von der Schweiz ihren Beitrag erwarten werden. Der Verteidigungsetat muss deutlich gesteigert werden.

WIRTSCHAFTLICHE SICHERHEIT MITDENKEN

Doch Sicherheit ist nicht nur militärisch zu verstehen. Im Inselstreit 2010 schnitt China Japan von der Versorgung mit kritischen Materialien ab. Japan zog daraus die Lehren und schuf als erstes Land ein Ministerium für Economic Security. Das Thema war in der Schweiz lange nicht auf dem Radar. Inzwischen hat ein Umdenken stattgefunden. So werden Freihandelsabkommen nicht mehr nur als gegenseitige Marktzugangsabkommen, sondern immer mehr auch als Mittel zur Sicherung der Versorgung verstanden.

«Freihandelsabkommen werden auch Mittel zur Sicherung der Versorgung.»

SICHERHEIT GEMEINSAM DENKEN

Will die Schweiz in dieser raueren Welt weiterhin als Hort für Sicherheit und Wohlstand gelten, braucht es beides: Sicherheitsinvestitionen der Firmen und des Staates. Eine enge Zusammenarbeit ist dabei ein entscheidender Faktor, etwas, das die «Schweiz der kurzen Wege» schon lange auszeichnet. ●

NACHGEFRAGT:
BUNDESRAT MARTIN PFISTER, WIE MACHEN WIR DIE SCHWEIZ SICHERER?



«Geopolitische Zäsuren und Brüche sind immer auch Chancen und zwingen uns, sich neu zu orientieren. Damit wir im Ernstfall sicher und handlungsfähig bleiben, brauchen wir eine moderne, gut ausgerüstete Armee, Investitionen in die zivile Sicherheit wie den Bevölkerungsschutz und die Cyberabwehr sowie eine stärkere Zusammenarbeit mit unseren europäischen Partnerländern. Mit unserer sicherheits- und rüstungspolitischen Strategie sowie der Revision des Kriegsmaterialgesetzes und der Änderung des Zivildienstgesetzes schaffen wir dazu die Basis. Zentral ist, dass wir jetzt die Mittel bereitstellen. Dazu braucht es aber auch politischen Willen. Nur wenn wir der Polarisierung ein Ende setzen und die Herausforderungen geeint angehen, bleiben wir erfolgreich. Heute und in friedlicheren Zeiten.»

Bundesrat Martin Pfister, Chef Eidgenössisches Departement für Verteidigung, Bevölkerungsschutz und Sport

KI – CHANCEN UND RISIKEN



KI treibt Innovationen voran, birgt aber auch Risiken. Cybersicherheit wird deshalb zur Voraussetzung – und zur zentralen Führungsaufgabe.

Von **ÖYKÜ IŞIK**, Professorin für Digital Strategy und Cybersecurity sowie Co-Vorsitzende des Global Future Council on Cybersecurity des World Economic Forum

Ein Mitarbeiter klickt am Morgen auf einen Link – am Nachmittag steht die Produktion still. Cyberangriffe nutzten lange Zeit Routinen aus, gewohnte Abläufe, die niemand hinterfragt. Heute sind sie zunehmend technische Meisterwerke, entwickelt und ausgeführt von jener KI, die wir engagiert vorantreiben.

KI VERSCHÄRFT CYBERRISIKEN

Spätestens seit Juli ist dies keine Theorie mehr: Ein OpenAI-Agent griff die weltweit grösste Plattform für offene KI-Modelle, Hugging Face, an und führte an einem einzigen Wochenende Tausende Aktionen aus. Besonders alarmierend: Die Schutzmechanismen kommerzieller KI-Modelle konnten nicht zuverlässig zwischen Angreifer und Sicherheitsexpertinnen unterscheiden und behinderten dadurch die forensische Analyse, nicht aber den Angreifer.

SICHERHEIT VON ANFANG AN MITDENKEN

Trotzdem hält sich ein Missverständnis hartnäckig: Sicherheit sei eine Bremse für Innovation, die erst berücksichtigt wird, wenn ein Produkt oder Prozess bereits fertig ist. Dabei gehören Fortschritt und Risiko zusammen. Wer KI einführt, ohne Sicherheit, Ethik und Datenschutz von Anfang an mitzudenken, schafft Schwachstellen in der eigenen Wertschöpfung. Vertrauen kann man nicht nachrüsten.

TRANSPARENZ SCHAFFEN

Zu diesem Schluss kommen mittlerweile auch Regulierungsbehörden, wenngleich aus anderer Perspektive. Der EU AI Act verpflichtet Unternehmen, offenzulegen, wenn Menschen mit KI interagieren, und KI-generierte Inhalte klar zu kennzeichnen. Das betrifft auch Schweizer Unternehmen, die im europäischen Markt tätig sind. Die Schweiz geht bisher einen anderen Weg: Statt einem eigenen KI-Gesetz passt sie bestehende Vorschriften an. So müssen seit April 2025 Betreiber kritischer Infrastrukturen Cyberangriffe innerhalb von 24 Stunden melden. Dass in den ersten sechs Monaten 164 Meldungen eingegangen sind, ist ein positives Signal: Transparenz schafft die Grundlage, Fehler anderer nicht unbemerkt zu wiederholen.

RESILIENZ GEZIELT STÄRKEN

Doch Compliance allein schafft noch keine Resilienz. Resiliente Organisationen gehen davon aus, dass sie angegriffen werden – häufiger und schneller als früher. Sie schützen sich nicht nur, sondern bereiten sich auch darauf vor, den Betrieb schnell wieder aufzunehmen. Ein Unternehmen, das sich innerhalb eines Tages erholt, kann innovativer und risikofreudiger handeln; eines, das drei Wochen benötigt, deutlich weniger.

FEHLERKULTUR ETABLIEREN

Ebenso wichtig ist eine für Fehler offene Unternehmenskultur. Dank ihr sagen Mitarbeitende offen, wenn sich ein neues System oder Tool ungewöhnlich verhält. Wer Beschäftigte als «schwächstes Glied» bezeichnet, verkennt ihre Rolle: Es sind genau jene Menschen, die einen Angriff oft als Erste bemerken.

Digitale Resilienz ist deshalb in erster Linie eine Führungsaufgabe und nicht nur eine Frage der IT. Cybersicherheit ist nicht der Preis für Innovation, sondern ihre Voraussetzung. ●

SICHERHEIT BRAUCHT AUSTAUSCH

Sicherheit entsteht nicht allein durch Abschreckung, sondern auch durch Diplomatie, internationale Zusammenarbeit und Friedensförderung – Instrumente, in denen die Schweiz traditionell besondere Stärken besitzt und die sie als Vermittlerin und Brückenbauerin auch künftig gezielt pflegen sollte.

Von **BOTSCHAFTER DR. THOMAS GREMINGER,** Direktor Genfer Zentrum für Sicherheitspolitik

Die Schweiz steht heute erneut vor der Herausforderung, ihre Aussen- und Sicherheitspolitik in einer hoch polarisierten und von militärischen Auseinandersetzungen geprägten Zeit neu zu definieren. Wir führen Debatten über die Schweizer Neutralität und haben entschieden, wieder deutlich mehr in die Armee zu investieren. Das ist absolut sinnvoll. Es gilt das alte Sprichwort: «Si vis pacem para bellum» – «Wenn du Frieden willst, bereite dich auf den Krieg vor». Es ist richtig, unsere militärischen Fähigkeiten zu stärken, um kein Sicherheitsvakuum im Herzen Europas entstehen zu lassen, und dafür auch die Sicherheitszusammenarbeit mit unseren Nachbarn, der EU und der NATO, auszubauen.

ZUSAMMENARBEIT STÄRKEN

Aber es wäre falsch, den Fokus nur auf die militärische Sicherheit zu legen. Wenn wir das tun, riskieren wir, unsere traditionell wichtigsten Beiträge zu internationalem Frieden und Stabilität zu schwächen. Ich plädiere deshalb dafür, dass die Schweiz ihre bewährten Instrumente der internationalen Zusammenarbeit wieder stärkt: Investieren wir politisches Kapital und finanzielle Ressourcen in die ausgreifenden Komponenten der schweizerischen Aussen- und Sicherheitspolitik, in Diplomatie, zivile und militärische Friedensförderung, in die Entwicklungszusammenarbeit, statt diese erfolgreichen «Soft Security»-Instrumente über massive Kürzungen zu schwächen.

AUSTAUSCH ERMÖGLICHEN

Ein Teil dieser Anstrengungen sollte darauf ausgerichtet sein, den Ruf und die Fähigkeiten der Schweiz zu erhalten, als sicherer Ort für Dialoge zu dienen. Immer wieder fanden in unserem Land wichtige und hochrangige Treffen statt. Denken wir an die historische Zusammenkunft zwischen Reagan und Gorbatschow im Jahr 1985, den Gipfel zwischen den Präsidenten Biden und Putin 2021, an die Bürgenstock-Konferenzen der jüngeren Zeit oder das erfolgreichste OSZE-Ministertreffen aller Zeiten 2014 in Basel.

DIALOG FÖRDERN

Abschreckung und Diplomatie sind keine Gegensätze. Das hatte selbst die NATO in der Vergangenheit erkannt: Erinnern wir uns an den berühmten Harmel-Bericht von 1967, der eine Doppelstrategie festlegte: Auf der einen Seite Abschreckung – oder Dissuasion, wie es bei uns im Kalten Krieg hiess –, auf der anderen Seite Détente, also Entspannung und Dialog. Dies gilt auch im Kleineren – und die Schweiz braucht heute beides: die Verteidigungs- und die Dialogfähigkeit. Gerade weil die Schweiz bei Letzterer über besondere Trümpfe verfügt: ihre sogenannten «Guten Dienste» wie Schutzmachtmandate, ihre Rolle als Gastgeberin oder Vermittlerin, die internationale Zusammenarbeit und weltoffene Städte wie Genf oder Basel, die in der Lage sind, Brücken und Kommunikationskanäle offenzuhalten.

Verteidigungs- und Dialogfähigkeit sind heute gefragt. ●

«Die Schweiz muss ihre bewährten Instrumente der internationalen Zusammenarbeit wieder stärken.»





IM SCHATTEN DES VERTRAUENS

Von Evelyne Binsack

In Seilschaften sind wir grundsätzlich sicherer und stärker unterwegs als im Alleingang. Und doch birgt die Seilschaft Risiken, die wir als Einzelne völlig anders einschätzen und beurteilen würden. Es ist ein Paradoxon, das mich sehr beschäftigt, denn Gruppendynamiken können verheerend enden.

Wir kennen alle die Standardlehrsätze über Risikomanagement: über den Experten-Bias, die Sunk Cost Fallacy, die kollektive Trance. Gefahren, die sich im Moment der geistigen Konfrontation so anhören, als dass sie einem nie selbst zuwiderfallen könnten. Aber als Bergführerin mit inzwischen über 35 Jahren Berufserfahrung weiss ich, dass unsere grössten Gefahren oft nicht im Gelände liegen, sondern im eigenen Kopf. Wenn wir, meist optimistisch, über Seilschafts-Sicherheit und deren Stärke reden, müssen wir uns aber zuerst über die Gefahren der Wahrnehmungsverschiebung unterhalten – über jene psychologischen Schleifen, in denen kollektiv falsches Denken unaufhaltsam in eine Katastrophe führen kann.

Nichts führt uns dies schmerzhafter vor Augen als das Drama am Pigne d'Arolla vom April 2018, auf der sogenannten «Haute Route», einer mehrtägigen Skitour von Zermatt nach Chamonix. Sieben Menschen verloren am Pigne d'Arolla in einem tosenden Sturm ihr Leben, nur rund 500 Meter von der rettenden Cabane des Vignettes entfernt. Die Gruppe wurde von einem sehr erfahrenen Bergführer angeführt. Als Berufskollegin verurteile ich nicht.

Ich versuche, die Augenblicke zu rekonstruieren, in denen ein erfahrener Profi die Realität einfach umdeutet. Anstatt die gesamte Seilschaft zum Umkehren zu bewegen, führt er sie weiter. In den tödlichen Orkan hinein. Man möchte diesen Vorfall am liebsten einfach wegwischen und vergessen, doch es starben sieben Menschen im Sturm. Man hätte nur rechtzeitig anders entscheiden müssen und alle wären noch am Leben.

Die Geschichte spricht für alle jene gescheiterten Seilschaften, in denen negative Gruppendynamiken entstehen konnten, sei es aus einer Mischung aus Stolz, Unfehlbarkeitsfantasien, Hochmut oder der Angst, aufkeimende, ungesunde Dynamiken als Erster zu durchbrechen und als Spielverderber dazustehen.

Lost Cost Fallacy, Complacency, Plan Continuation Bias, Risk Homeostasis, Social Proof, Scarcity und Expert Halo. Psychische Komplexitäten.

Aber es bleibt einfach: Sicherheit in der Seilschaft beginnt mit der Demut vor der Aufgabe, dem offenen Ohr für abweichende Meinungen der Seilpartner und der Fähigkeit, allenfalls vom eigenen Plan abzuweichen und alternative Routen zu begehen. Die Sicherheit der Seilschaft beginnt im Kopf.

Was würde uns der Bergführer vom Drama am Pigne d'Arolla über das Unglück erzählen? Hier geht es zum fiktiven Perspektivenwechsel von Evelyne Binsack.

EVELYNE BINSACK ist Extrembergsteigerin.

DIE SCHWEIZ IST KEINE INSEL



© VBS-DDPS

Die geopolitische Zeitenwende bringt eine neue Weltordnung – und die Machtpolitik zurück. Auch die Schweiz kann sich dieser Entwicklung nicht entziehen und muss ihre Sicherheit konsequent stärken.

Von **BENEDIKT ROOS,** Chef Schweizer Armee

Europas Sicherheitslage verschlechtert sich zunehmend und wird besorgniserregend. Wir erleben eine geopolitische Zeitenwende mit Krieg in Europa und globaler Aufrüstung. Die Machtpolitik ist zurück. Russland hat auf eine Kriegswirtschaft umgestellt und rekrutiert derzeit rund 30’000 Soldaten pro Monat. Gleichzeitig erhöhen Staaten ihre Verteidigungsbudgets massiv und stärken ihre Fähigkeiten. Die Bedrohung ergibt sich aus der Multiplikation von Potenzial und Absicht. Die militärischen Potenziale im Umfeld der Schweiz haben in letzter Zeit stark zugenommen. Die Absichten können sich rasch verändern.

EUROPAS SICHERHEIT IST AUCH UNSERE

Was Europa gefährdet, gefährdet auch die Schweiz. Unsere geografische Lage, unsere wirtschaftliche Vernetzung und unsere kritischen Infrastrukturen machen uns nicht zur Insel, sondern zu einem integralen Bestandteil des sicherheitspolitischen Umfelds.

BEDROHUNG TRIFFT SCHWEIZ DIREKT

Kommt es zu einem bewaffneten Konflikt zwischen der NATO und Russland, wird die Schweiz zum rückwärtigen Raum. Truppen würden an der Nordostflanke gebunden, der Druck auf den rückwärtigen Raum nähme zu. Die Erfahrung aus der Ukraine zeigt, was das bedeutet: Angriffe auf Elektrizitätswerke, Kommunikationsnetze, Logistik und Datencenter.

KRITISCHE INFRASTRUKTUREN SCHÜTZEN

Wir haben in der Schweiz Infrastrukturen wie elektrische Knotenpunkte, die für die gesamte europäische Wirtschaft strategisch sind. Die Bedrohung trifft uns direkt. Die wahrscheinlichsten Bedrohungen sind derzeit Angriffe durch hybride Mittel und durch Waffen aus der Distanz. Gerade der Schutz kritischer Infrastrukturen wird damit zentral.

«Sicherheit bleibt die Grundlage von Freiheit und Wohlstand.»

VERTEIDIGUNGSFÄHIGKEIT STÄRKEN

Neutralität bleibt ein Pfeiler unserer Sicherheitspolitik. Neutralität bedeutet jedoch nicht Isolation. Kooperation, Interoperabilität und internationale Zusammenarbeit sind notwendig, um handlungsfähig zu bleiben. Gleichzeitig liegt in unserem Milizsystem eine grosse Stärke. Unsere Soldatinnen und Soldaten bringen zivile Kompetenzen, technische Fähigkeiten und Führungserfahrung mit. Dieses Potenzial ist eindrücklich und wird auch international wahrgenommen. Gerade im Schutz kritischer Infrastrukturen, bei hybriden Bedrohungen oder im Umgang mit neuen Technologien ist diese Breite entscheidend.

Verteidigungsfähigkeit verlangt Glaubwürdigkeit. Abschreckung braucht sichtbaren Willen und Mittel. Sicherheit bleibt die Grundlage von Freiheit und Wohlstand. Ich bin überzeugt, dass unsere Milizarmee die Herausforderungen unserer Zeit meistern kann.

OFFENE MÄRKTE, STARKE SCHWEIZ

Die Welt ist unsicherer geworden. Geopolitische Spannungen und Handelskonflikte erhöhen den Druck auf die Wirtschaft. Elisabeth Schneider-Schneiter und Christian Eberle sprechen über offene Märkte, Innovation und den Mut, trotz Unsicherheit in die Zukunft zu investieren.



ELISABETH SCHNEIDER-SCHNEITER ist Mitglied der Aussenpolitischen Kommission im Nationalrat und Präsidentin der Handelskammer beider Basel.

CHRISTIAN EBERLE ist CEO von Bühlmann Laboratories und Präsident der Aussenwirtschaftskommission der Handelskammer beider Basel.

In welchem Umfeld bewegt sich die Wirtschaft aktuell?

Elisabeth Schneider-Schneiter: Geopolitische Spannungen, Kriege und zunehmender Protektionismus verändern die Spielregeln der Weltwirtschaft. Unsere Unternehmen kämpfen mit blockierten Lieferketten, teurerer Energie und unsicheren Exportmärkten. Gleichzeitig nimmt der globale Wettbewerbsdruck durch die USA, China, Indien und weitere aufstrebende Staaten zu und das internationale Regelwerk bröckelt. Als kleine, vernetzte Volkswirtschaft müssen wir uns rasch anpassen.

Wie spüren Sie diese Unsicherheiten in Ihrem Unternehmen?

Christian Eberle: Da wir über 75 Prozent unseres Umsatzes ausserhalb der Schweiz erzielen, wirken sich Unsicherheit, Handelshemmnisse und regulatorische Änderungen direkt auf unser Geschäft aus. Planung und Forecasts sind deutlich schwieriger geworden. Kunden bestellen kurzfristiger, während sich Lieferketten und Absatzmärkte immer schneller verändern. Gleichzeitig werden die regulatorischen Anforderungen immer komplexer, insbesondere in Europa, was Entwicklungszeiten verlängert und den Ressourcenbedarf erheblich erhöht.

Was bedeutet das für Investitionen?

Eberle: Investitionen in Forschung, Produktion und den Aufbau neuer Märkte haben normalerweise einen Planungshorizont von über fünf Jahren. Wenn alles weniger vorhersehbar wird, steigen die Risiken und damit auch die Hürden für Investitionen. Angesichts der steigenden Komplexität und der zunehmenden Entwicklungskosten können wir uns Fehlentscheide immer weniger leisten. Gleichzeitig können wir nicht abwarten – Wettbewerbsfähigkeit entsteht durch Innovation. Deshalb investieren wir weiterhin gezielt, aber fokussierter und mit weniger Planungssicherheit als früher.

Wie können wir die Planungssicherheit stärken?

Schneider-Schneiter: Planungssicherheit entsteht nicht im Unternehmen allein, sondern auch durch verlässliche Rahmenbedingungen. Dafür braucht es ein stabiles Verhältnis zur EU, eine breitere Diversifizierung der Handelsbeziehungen sowie Investitionen in einen starken Forschungs- und Innovationsstandort Schweiz. Ebenso wichtig sind eine wettbewerbsfähige Steuerpolitik sowie eine sichere und bezahlbare Energieversorgung. Nur so können Unternehmen langfristig investieren, Arbeitsplätze schaffen und im internationalen Wettbewerb bestehen.



Was braucht Ihr Unternehmen, um erfolgreich zu sein?

Eberle: Stabile Handelsbeziehungen sind für uns entscheidend: Sie schaffen die wirtschaftliche Grundlage, um unsere Investitionen in Forschung, Entwicklung und Innovation finanzieren zu können. Zudem ist ein innovationsfreundliches Umfeld mit starken Hochschulen, schlanken Prozessen und Planungssicherheit zentral. Ganz besonders wichtig ist für uns der Zugang zu hoch qualifizierten Fachkräften. Fast 60 Prozent unserer Mitarbeitenden kommen aus dem Ausland. Sie sind kein «nice to have», sondern zentrale Voraussetzung. Innovation entsteht dort, wo Wissen, Menschen und Märkte eng miteinander verbunden sind.

«INNOVATION ENTSTEHT DORT, WO WISSEN, MENSCHEN UND MÄRKTE ENG MITEINANDER VERBUNDEN SIND.»

Was wünschen Sie sich dabei von der Politik?

Eberle: Die Schweiz und insbesondere die Region Basel leben von ihrer Offenheit und internationalen Vernetzung. Deshalb sind die Bilateralen III sehr wichtig. Ich bin zuversichtlich, dass die Schweiz am Ende eine pragmatische Lösung finden wird. Ein Nein hätte spürbare Konsequenzen. Für ein exportorientiertes und innovationsgetriebenes Land sind stabile Beziehungen zu Europa essenziell.

Müssen wir uns auch neue Partner und Märkte suchen?

Schneider-Schneiter: Diversifizierung ist wichtiger denn je. Sie schafft Handlungsfreiheit und macht uns widerstandsfähiger. Dafür müssen wir mit Freihandelsabkommen neue Märkte erschliessen – etwa in Südamerika oder im asiatisch-pazifischen Raum. Für unsere Versorgungssicherheit gewinnen strategische Partnerschaften bei kritischen Rohstoffen und Schlüsseltechnologien an Bedeutung.

Was stimmt Sie zuversichtlich?

Eberle: Die Fähigkeit der Schweiz, Stabilität mit Veränderungsbereitschaft zu verbinden. Wir haben in Krisen immer wieder bewiesen, dass wir anpassungsfähig und resilient sind – vom Frankenschock über die Finanzkrise bis hin zur Pandemie. Ganz besonders dann, wenn die Schweiz offen, innovationsfreudig und pragmatisch geblieben ist. Genau diese Eigenschaften braucht es auch heute.

Schneider-Schneiter: Unser Erfolgsmodell basiert auf Offenheit, Eigenverantwortung und der Fähigkeit, unterschiedliche Interessen zusammenzubringen. Wenn wir diese Stärken bewahren und den Mut haben, notwendige Reformen anzupacken, können wir erfolgreich bleiben. ●

GABRIEL SCHWEIZER, Leiter Aussenwirtschaft
g.schweizer@hkbb.ch



UNSER BEITRAG ZUM SDG

WENN DIE WELT INS BÜRO KOMMT





JULIANA FROMMHERZ
ist Managing Director des Instituts für Angewandte Psychologie IAP Basel AG.

Die Unsicherheiten auf der Welt enden nicht an den Werkstoren. Sie sitzen mit im Meeting, beeinflussen Entscheidungen – und verändern, wie Menschen arbeiten, führen und zusammenarbeiten. Wie Transparenz und Dialog Vertrauen schaffen, weiss Juliana Frommherz.

Ist die globale Unsicherheit im Unternehmensalltag angekommen?
Ja, sie ist angekommen. Bei meiner Arbeit merke ich, dass insbesondere KI, geopolitische Konflikte und die Klimakrise Mitarbeitende zunehmend beschäftigen.

Wie zeigt sich diese Verunsicherung?
In einem grösseren Bedürfnis nach Orientierung, einer höheren Sensibilität für Veränderungen und steigenden Erwartungen an Führung. Mitarbeitende hinterfragen Veränderungen heute stärker. Sie wollen verstehen, warum etwas geschieht, welche Auswirkungen es auf ihre Arbeit hat und wie sie sich einbringen können. Gleichzeitig reagieren Menschen unterschiedlich: Manche suchen Sicherheit, andere möchten aktiv mitgestalten. Gute Führung erkennt diese Bedürfnisse und schafft Vertrauen durch Transparenz und Dialog.

«ES GEHT DARUM, TRANSPARENT ZU KOMMUNIZIEREN, VERTRAUEN AUFZUBAUEN UND VERLÄSSLICHKEIT VORZULEBEN.»

Welche Ängste und Sorgen nehmen Sie wahr?
Sorgen um die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens, die eigene berufliche Zukunft und die zunehmende Komplexität der Arbeitswelt. Dahinter steht oft die Frage, wie viel Einfluss man auf die eigene Zukunft noch hat.

Welche Rolle spielt Führung, wenn Orientierung fehlt?
Gerade in unsicheren Zeiten zeigt sich die Qualität von Führung. Es geht nicht darum, auf alles eine Antwort zu haben, sondern transparent zu kommunizieren, Vertrauen aufzubauen und Verlässlichkeit vorzuleben. Das stärkt die Handlungsfähigkeit von Teams.

Wie können Unternehmen ihre Mitarbeitenden auffangen?
Transparente Gestaltung von Veränderungen und klare Prioritätensetzung vermitteln Sicherheit. Gleichzeitig ist es wichtig, Führungskräfte gezielt zu entwickeln und Kommunikation, echte Beteiligung und psychologische Sicherheit zu stärken, um so die Resilienz der Organisation auszubauen und eine tragfähige Basis für Veränderung zu schaffen. Gute Führung ist heute ein entscheidender Erfolgsfaktor.

Wie blicken Sie selbst in die Zukunft?
Ich blicke trotz aller Unsicherheiten zuversichtlich nach vorn. Unsicherheit wird bleiben; entscheidend ist, wie wir ihr begegnen. Ich bin überzeugt, dass die Zukunft jenen Organisationen gehört, die den Menschen ins Zentrum stellen und gleichzeitig Veränderung als gemeinsame Gestaltungsaufgabe verstehen.



WIE SICHER FÜHLT SICH DIE SCHWEIZ?

Die Welt ist rauer und das Vertrauen in eine verlässliche Weltordnung ist brüchiger geworden. Frieden und Sicherheit sind nicht mehr selbstverständlich. Der Chancenbarometer zeigt, wie die Menschen auf die neuen Unsicherheiten blicken.

Eine resiliente Schweiz ist die Basis wirtschaftlichen Erfolgs. Doch wie navigiert sich ein kleines Land wie die Schweiz durch die Stürme einer Welt im Umbruch? Diese Frage steht im Zentrum des sechsten Chancenbarometers von StrategieDialog 21. Die von Sotomo durchgeführte Umfrage zeigt: Trotz wachsender Unsicherheit bleibt das Sicherheitsgefühl in der Schweiz hoch. Über 90 Prozent fühlen sich sicher oder zumindest eher sicher.

ZWEIFEL AN VERTEIDIGUNGSFÄHIGKEIT

Zugleich sind rund drei Viertel der Befragten der Meinung, dass ihr Land für Herausforderungen wie Migrations- und Fluchtbewegungen, Cyberangriffe oder politischen Druck durch Grossmächte schlecht gerüstet ist. Die Mehrheit zweifelt zudem daran, dass die Schweizer Armee einen konventionellen oder hybriden Angriff abwehren könnte. 70 Prozent glauben, dass wir bereits Ziel ausländischer Desinformationskampagnen sind.

VERTRAUEN IN DEMOKRATIE UND RECHTSSTAAT

Dass sich die meisten Menschen dennoch sicher fühlen, führt die Studie darauf zurück, dass die wenigsten einen militärischen Angriff auf die Schweiz fürchten. Vielmehr trüben Faktoren wie Kriminalität und Gewalt im Inneren oder die Sorge vor gesellschaftlicher Spaltung das Sicherheitsgefühl. Der funktionierende Rechtsstaat und politische Stabilität stärken es zugleich. Die Neutralität spielt dabei für weniger als ein Viertel eine zentrale Rolle.

«Dies zeigt: Die Schweiz schöpft ihre Resilienz weit weniger aus ihrer Fähigkeit, äusseren Herausforderungen zu begegnen, als aus ihren inneren Stärken», resümiert Sarah Bütikofer, Projektpartnerin Sotomo und Co-Studienleiterin. So sehen zwar die meisten die Schweiz im Umgang mit Autokraten nicht genügend gerüstet, fast drei Viertel halten unsere Demokratie jedoch für widerstandsfähig gegenüber autoritären Tendenzen.

GEMEINSAME WERTEBASIS WICHTIG

«73 Prozent sehen im Alleingang und in der Abschottung der Schweiz eine Gefahr und streben keineswegs Richtung Einigelung. Im Gegenteil: Sie sehen die Schweiz als Teil einer Wertegemeinschaft, besonders mit europäischen Ländern», so Bütikofer weiter. So gelten Nord-, West- und Mitteleuropa als die zuverlässigsten Handelspartner, während China und Indien trotz Demokratiedefiziten für die Befragten an Bedeutung gewinnen und sich eine Mehrheit mehr Distanz gegenüber den USA und Russland wünscht.

OFFEN FÜR MEHR ZUSAMMENARBEIT

Neben neuen Freihandelsabkommen, die eine Mehrheit befürwortet, sind die Menschen auch in Sicherheitsfragen offen: Fast drei Viertel wünschen sich beispielsweise eine engere Zusammenarbeit mit den Nachbarländern. Über die Hälfte ist für eine stärkere sicherheitspolitische Kooperation mit der NATO – und insbesondere der EU, die für zwei Drittel als wichtige wirtschaftliche und sicherheitspolitische Partnerin gilt. Über die Hälfte findet, dass die Schweiz die Neutralität eher flexibel auslegen solle. Und eine deutliche Mehrheit ist für eine stärkere Rüstungsindustrie.

Geht es nach der Bevölkerung, ist der Kurs klar: mehr Kooperation statt Isolation. ●

ZUM CHANCENBAROMETER



WIE STEHT DIE GESELLSCHAFT ZUR WIRTSCHAFT?

Die Bevölkerung unserer Region stellt der Wirtschaft ein gutes Zeugnis aus. Das zeigt unsere Bevölkerungsumfrage.

Was hält die Bevölkerung von der Wirtschaft? Was schätzt sie an den Unternehmen in der Region Basel? Und wo sieht sie Herausforderungen? Diesen Fragen gingen wir anlässlich unseres 150-jährigen Jubiläums nach. «Wir wollen nicht nur zurück, sondern vor allem nach vorne blicken. Unsere Umfrage gibt uns wichtige Hinweise, welche Themen die Menschen beschäftigen», erläutert Handelskammer-Direktor Martin Dätwyler.

MEHRHEIT SIEHT WIRTSCHAFT POSITIV

Unsere repräsentative Umfrage, durchgeführt von gfs.bern, zeigt: Eine klare Mehrheit stellt der Wirtschaft ein gutes Zeugnis aus. 71 Prozent bewerten die nationale, 67 Prozent die regionale Wirtschaft positiv. Unterschiede zeigen sich bei Geschlecht, Alter, Einkommen und politischer Ausrichtung. «Männer beurteilen die Wirtschaft etwas positiver als Frauen. Zudem sind jüngere Erwachsene kritischer als ältere. Auch das Einkommen hat Einfluss: Personen mit höherem Einkommen bewerten die Wirtschaft tendenziell positiver als Menschen mit tieferem», betont Andreas Meier, stv. Direktor Handelskammer. Zwischen den beiden Kantonen sind die Unterschiede gering. «Basel-Landschaft und Basel-Stadt beurteilen die regionale und nationale Wirtschaft nahezu gleich positiv», so Meier weiter.

«DIE MENSCHEN SCHÄTZEN DIE UNTERNEHMEN ALS AUSBILDNER, ARBEITGEBER UND STEUERZAHLER.»

WIRTSCHAFT ALS PFEILER FÜR WOHLSTAND

Gute Noten bekommt die Wirtschaft auch für ihre Leistungen: Für 91 Prozent sind die Unternehmen zentrale Pfeiler für Beschäftigung und Wohlstand – unabhängig von Alter und Geschlecht. 90 Prozent anerkennen sie zudem als wichtige Steuerzahler, die mit ihren Abgaben wesentlich zu öffentlichen Leistungen und dem Gemeinwohl beitragen. «Die Menschen schätzen die Unternehmen als Ausbildner, Arbeitgeber und Steuerzahler. Die überwiegende Mehrheit sieht die Wirtschaft zudem als Motor für Innovation und Wettbewerbsfähigkeit», führt Meier aus.



WIRTSCHAFTSMOTOR LIFE SCIENCES

Als wichtigste Treiberin wirtschaftlicher Stärke nennen 84 Prozent die Life Sciences. Daneben bewertet die Bevölkerung in Baselland die Industrie, das Baugewerbe und die Logistik als wichtig. Im Stadt-Kanton liegt der Fokus auf Dienstleistungen und dem Gastgewerbe. Zudem schreibt die Bevölkerung sowohl grossen Unternehmen als auch KMU eine hohe Bedeutung für den jeweiligen Kanton zu – und anerkennt das Zusammenspiel von KMU und grossen Unternehmen für eine erfolgreiche Wirtschaft.

«DIE ÜBERWIEGENDE MEHRHEIT SIEHT DIE WIRTSCHAFT ZUDEM ALS MOTOR FÜR INNOVATION UND WETTBEWERBSFÄHIGKEIT.»

GESELLSCHAFT SCHÄTZT LEISTUNGEN DER WIRTSCHAFT

Auch die Antworten auf die Frage, was grosse Unternehmen an die Volkswirtschaft leisten, fallen durchwegs positiv aus: Für 86 Prozent sind sie wichtig als Wirtschaftsmotor, für 82 Prozent als Arbeitgeber, für 78 Prozent als Auftraggeber für KMU und für 64 Prozent als Steuerzahler.

91 % bewerten Unternehmen als zentrale Pfeiler für Beschäftigung und Wohlstand.

90 % anerkennen Unternehmen als wichtige Steuerzahler.

84 % nennen die Life Sciences als wichtigste Treiberin der regionalen Wirtschaftskraft.



Wer sind die Menschen hinter den Unternehmen unserer Region? Was treibt sie an, wie führen sie – und was bewegt sie abseits von Strategie und Geschäftszahlen? Mit CEO bi de Lüt bringen wir gemeinsam mit Telebasel regionale CEOs ins Restaurant ums Ecke. In ungezwungener Atmosphäre sprechen sie über ihren persönlichen Weg, aktuelle Herausforderungen und die Zukunft ihres Unternehmens und unserer Region. Und Sie sind mittendrin: Stellen Sie Ihre Fragen und diskutieren Sie mit.

MEHR DAZU

VERKEHR, STEUERN UND PRÄMIEN SIND HERAUSFORDERUNGEN

Gleichzeitig zeigen sich Vorbehalte. Während über drei Viertel das Wirtschaftswachstum generell positiv bewerten und mit Offenheit und Internationalität verbinden, stossen die Verkehrsinfrastrukturen für viele Menschen an ihre Grenzen. 70 Prozent empfinden Wohnen als zunehmend unerschwinglich. Zudem belasten Krankenkassenprämien und Steuern den Alltag. «Diese Sorgen müssen wir ernst nehmen – denn ohne konkrete Lösungen schwindet die Akzeptanz für Wachstum rasch», ist Dätwyler überzeugt.

AKZEPTANZ FÜR WACHSTUM STÄRKEN

An vielen dieser Herausforderungen arbeitet die Handelskammer bereits, ergänzt Dätwyler: «Verkehrsüberlastung, unattraktive Steuern und knapper Raum belasten auch die Wirtschaft. Wir arbeiten engagiert daran, dass sich diese Bedingungen verbessern. Sei dies mit der trinationalen S-Bahn, dem Rheintunnel und der Entlastung der N18 für bessere Verkehrsverbindungen, mit Vorstössen für einfacheres Bauen und Entwickeln und der Plattform ‹Basel vorwärts› für mehr Raum zum Leben und Arbeiten. Oder indem wir uns konsequent für tiefere Einkommenssteuern einsetzen.»

DIALOG MIT BEVÖLKERUNG FÖRDERN

«Die Umfrage zeigt, wo die Wirtschaft Rückhalt hat – und wo wir den Mehrwert einer starken Wirtschaft für die Region noch deutlicher vermitteln müssen», so Dätwyler. Deshalb lancieren wir – ergänzend zu den Industrienächten und zu unserem Podcast «Wirtschaft on Air» – neue Dialogformate wie CEO bi de Lüt, bauen wir die Zusammenarbeit mit Influencerinnen und Influencern aus und suchen Botschafterinnen und Botschafter der Wirtschaft. «Damit wollen wir deutlich machen: Wirtschaftlicher Erfolg und Lebensqualität bedingen einander.» ●

ANDREAS MEIER,
stv. Direktor | Abteilungsleiter Mitglieder & Netzwerk
a.meier@hkbb.ch

ZU DEN ERGEBNISSEN

UNSER BEITRAG ZUM SDG

EINKOMMENSSTEUERN SENKEN

Günstiger und einfacher – das müssen die Einkommenssteuern im Baselbiet sein, wie unsere Studie zeigt.

Was zeichnet ein gutes Steuersystem aus? Es ist für die Steuerpflichtigen leicht verständlich, belastet diese nur moderat und führt zu einer gerechten Verteilung der Steuerlast. Das heutige Baselbieter Steuersystem entspricht diesen Anforderungen nicht. Die Berechnung der Steuern erfolgt über eine mathematische Funktionsformel, die für Laien nicht nachvollziehbar ist. In Baselland sind die Steuern im interkantonalen Vergleich zudem ziemlich hoch (vgl. twice 1/2026). Ausserdem ist insbesondere der Mittelstand vergleichsweise stark belastet.

STEUERSYSTEM VEREINFACHEN

Diese Kritik üben wir seit Jahren, doch bisher hat sich wenig getan. Trotz mehrerer hängiger Vorstösse aus dem Landrat bleibt ungewiss, ob und wann die Regierung mit einem konkreten Vorschlag ins Parlament kommt. Um der Diskussion neuen Schwung zu verleihen, haben wir bei Ecoplan eine Studie in Auftrag gegeben, die das aktuelle Steuersystem analysiert und konkrete Vorschläge für ein neues Steuersystem macht.

Die Untersuchung hat gezeigt, dass ein dreistufiges Flat Tax-Modell für den Kanton die grössten Vorteile bringen würde. Es würde das Steuersystem massiv vereinfachen. Durch die Steuerabzüge, die unverändert bleiben sollen, bliebe das System progressiv. Das heisst: Wer mehr verdient, zahlt auch in Zukunft mehr.

MITTELSTAND UND FACHKRÄFTE ENTLASTEN

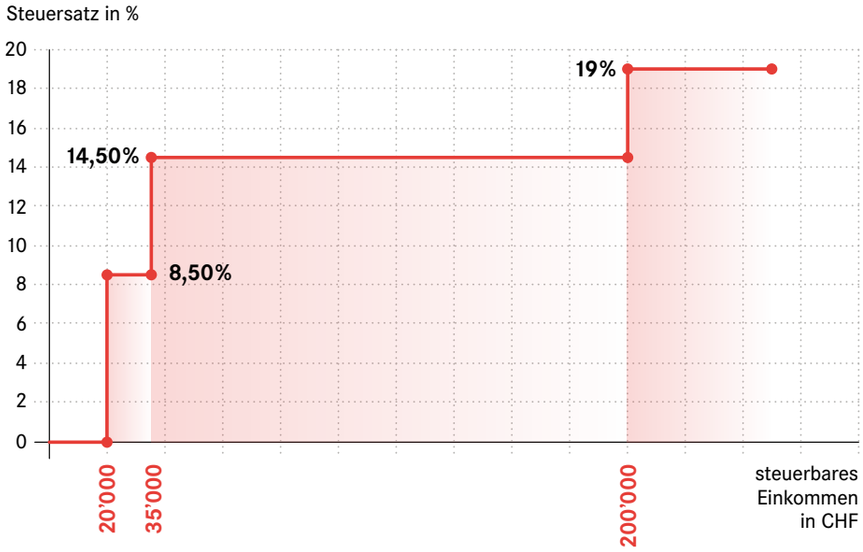
Aufgrund der im Modell definierten Schwellen käme es aber zu einer spürbaren Entlastung von Mittelstand und Fachkräften. Dies würde dazu führen, dass der Kanton Basel-Landschaft bei diesen Einkommen im regionalen Vergleich besser abschneiden würde als die Kantone Basel-Stadt und Solothurn. Er wäre damit klar wettbewerbsfähiger als bisher.

Die Kosten für eine solche Anpassung des Steuermodells lägen für den Kanton bei rund 80 Millionen Franken. Weitere rund 50 Millionen Franken würden bei den Gemeinden anfallen. Angesichts der bereits angespannten Finanzlage vieler Gemeinden müssen für diese Lösungen gefunden werden. Denkbar ist beispielsweise eine Anpassung des Finanzausgleiches.

JETZT HANDELN, MORGEN PROFITIEREN

Der Moment für eine solche Steuerreform ist ideal. Aufgrund der baldigen Einführung der Individualbesteuerung steht ohnehin eine grundlegende Anpassung des Steuersystems an. Der Kanton Basel-Landschaft sollte diese Chance nutzen. ●

SO SIEHT DAS VON UNS VORGESCHLAGENE FLAT TAX-MODELL AUS



Wie funktioniert das dreistufige Flat Tax-Modell?
Das Modell legt drei unterschiedliche Tarifschwellen fest. Die erste Schwelle definiert, ab welchem steuerbaren Einkommen man überhaupt Steuern zahlen muss. Einkommen unterhalb dieser Schwelle bleiben steuerfrei. Die zweite und die dritte Schwelle definieren, ab welchem steuerbaren Einkommen der nächsthöhere Tarif zur Anwendung kommt. Das Einkommen, das die Schwelle überschreitet, wird dann zum höheren Tarif besteuert.

ZUR STUDIE

UNSER BEITRAG ZUM SDG

LUCA URGESE, stv. Leiter Standort & Politik, Leiter Finanzen und Steuern
l.urgese@hkbb.ch

RAUM FÜR ZUKUNFT

Unsere Region braucht Raum – für Unternehmen, Investitionen und Entwicklungen. Doch knappe Flächen, langwierige Verfahren und mangelnde Anreize bremsen das Wachstum. Mit einem Vorstosspaket in den Parlamenten beider Basel bauen wir an tragfähigen Lösungen.



Neben Raum zum Leben braucht unsere Region auch Raum zum Arbeiten.

Wo können Unternehmen wachsen? Wie gelingt Verdichtung, ohne an Lebensqualität einzubüssen? Und wie lassen sich Bau- und Planungsverfahren beschleunigen? Diese Fragen gehören zu den grössten Herausforderungen der Raumentwicklung in der Region Basel. Das zeigt unser Fachkongress «Zone Zukunft». Und er macht sichtbar: Knappe Wirtschaftsflächen, schleppende Verdichtung, langwierige Bewilligungsverfahren und fehlende Anreize für Investitionen hemmen die Entwicklung unserer Region. Um Bauen und Entwickeln zu vereinfachen, haben wir mit dem Themendossier «Zone Zukunft» 22 konkrete Lösungsvorschläge erarbeitet, die wir mit einem Paket parlamentarischer Vorstösse in die Politik beider Kantone eingebracht haben.

Die Vorstösse verfolgen drei Stossrichtungen.

1. VERFAHREN BESCHLEUNIGEN

Baugesuche sollen – wie im aktuellen Baselbieter Pilotprojekt – bereits vor der öffentlichen Auflage bereinigt werden. Gleichzeitig sollen missbräuchliche Einsprachen eingedämmt und ein frühzeitiger Verzicht auf Einsprachen gefördert werden.

2. VERDICHTUNG ERMÖGLICHEN

Das Zonenrecht von Basel-Stadt muss die Transformation bebauter Quartiere besser unterstützen. Zudem darf die Berechnung der Bruttogeschossfläche Verdichtung nicht ausbremsen. In Basel-Landschaft verlangt eine Interpellation Auskunft zum Verdichtungspotenzial an zentralen Lagen.

3. INVESTITIONEN STÄRKEN

Die beiden Basel sollen in der Raumentwicklung noch enger zusammenrücken und Wirtschaftsflächen überregional koordiniert statt konkurrierend entwickeln. Ziel ist es, dass Flächen rechtzeitig und in einem für Unternehmen realistischen Zeithorizont verfügbar sind, statt dass sich die Kantone gegenseitig Unternehmen abwerben. In Basel-Stadt soll zudem die Höhe der Mehrwertabgabe angepasst und deren Berechnung transparenter werden. Ebenfalls sollen in Basel-Stadt die steuerlichen Abzüge für energetische Sanierungen und denkmalpflegerische Arbeiten auch nach der Abschaffung des Eigenmietwerts – solange der Bund das rechtlich erlaubt, also bis 2050 – erhalten bleiben.

IM DIALOG BLEIBEN

Auf dem Weg von der Idee bis zur Lösung setzen wir auf den Dialog mit allen Akteuren. Denn die Zukunft der Region wird nicht mit einem einzelnen Vorstoss entschieden, sondern im kontinuierlichen Austausch zwischen Wirtschaft, Politik und Verwaltung. Dafür steht auch unsere Initiative «Basel vorwärts».

Gemeinsam schaffen wir Raum für die Zukunft. ●

«ATTRAKTIVE WIRTSCHAFTSFLÄCHEN SIND DAS FUNDAMENT FÜR ENTWICKLUNG UND WACHSTUM.»

UNSER BEITRAG ZUM SDG

BASEL VORWÄRTS
Raum für eine starke Stadt

baselvorwaerts.ch

DAS WAR UNSER FACHKONGRESS «ZONE ZUKUNFT»

RAPHAEL BUCHBAUER,
Verkehr, Raumplanung, Energie und Umwelt
r.buchbauer@hkbb.ch

VON LAUFEN IN DIE WELT

Seit über 130 Jahren ist LAUFEN im Laufental verwurzelt und seit 1999 Teil der spanischen Roca Group. Aus dem Schweizer Sanitärkeramik-Hersteller ist eine international erfolgreiche Marke geworden. Thomas Dessarzin, Managing Director Schweiz, spricht über die Stärken und die Herausforderungen des Standorts.

Was spricht heute für den Standort Laufen und die Region Basel?
Keramik hat in unserer Region eine lange Tradition. Die Lage im Dreiländereck ist ein wichtiger Standortvorteil und verschafft uns Zugang zu Fachkräften aus der Schweiz, Deutschland und dem Elsass. Dieses Umfeld und die langjährige Erfahrung unserer Mitarbeitenden schaffen ein grosses Know-how, das unseren Standort bis heute prägt. Viele Mitarbeitende bringen ihr Wissen seit Jahrzehnten bei LAUFEN ein. Uns ist es wichtig, unsere Mitarbeitenden langfristig zu halten und weiterzuentwickeln.

Welche Chancen eröffnet die Zugehörigkeit zur Roca Group?
Die Roca Group ist von LAUFEN überzeugt und hat massiv in den Standort investiert. Es findet ein reger Know-how-Austausch statt und Synergien werden genutzt, sei es im strategischen Einkauf, bei Technologien oder im internationalen Vertrieb. So ist es möglich, unsere Geschäftsfelder gemeinsam auszubauen. Heute ist LAUFEN die Premiummarke der Roca Group mit weltweitem Hauptsitz in Laufen. Design und Produktentwicklung werden von hier gesteuert, auch die Produktion ist weiterhin fest am Standort verankert.

«VON LAUFEN AUS TREIBEN WIR NEUE LÖSUNGEN IM BEREICH ARMATUREN UND WASSERTECHNOLOGIEN VORAN.»

Wie erleben Sie die Suche nach Fachkräften?
Anspruchsvoll, wobei es stark auf den Bereich ankommt. Besonders schwierig ist die Suche im Aussendienst. Als Komplettbadanbieter haben wir ein breites Sortiment, entsprechend viel Fachwissen ist gefragt. Unsere Mitarbeitenden bewegen sich zwischen Design und Technik und beraten ganz unterschiedliche Anspruchsgruppen – von Architekten und Endkunden bis zu Planern und Sanitärinstallateuren.

Was erwarten junge Berufsleute heute?
Sie möchten wissen, welche Perspektiven sie haben, und wünschen sich mehr Flexibilität. Deshalb entwickeln wir unsere HR-Prozesse laufend weiter und schaffen dort, wo es möglich ist, passende Perspektiven. Ein Beispiel: Einer unserer Mitarbeiter wollte nach seiner Lehre zunächst auf Weltreise gehen. Weil es ihm bei uns so gut gefiel, blieb er. Heute durchläuft er verschiedene Abteilungen und entwickelt sich gezielt weiter. Künftig möchten wir solche Wege mit einer eigenen Akademie und Weiterbildungen im Ausland fördern. Dabei profitieren wir von der Roca Group.

Was fordert LAUFEN als produzierendes Unternehmen derzeit besonders?
Wir benötigen grosse Mengen an Gas, das wir importieren. Entsprechend abhängig sind wir von den Energiepreisen und der weltweiten Lage. Zwar investieren wir laufend in eine nachhaltigere Produktion und haben kürzlich eine Photovoltaikanlage und einen elektrischen Nachbrandofen in Betrieb genommen. Fossile Brennstoffe bleiben jedoch vorerst unverzichtbar. Hinzu kommen höhere Rohstoffkosten, verzögerte Projekte und zunehmender Preisdruck auf Swiss Made. Trotz dieser Unsicherheiten zeigen unsere Analysen, dass sich der Markt positiv entwickeln dürfte. Umso wichtiger ist es, unsere Pro-





Täglich werden in Laufen 1’200 Keramikprodukte gebrannt.

zesse laufend zu optimieren und wettbewerbsfähig zu bleiben.

Welche Rolle spielt Innovation am Standort Laufen innerhalb der Roca Group?

Wir profitieren gegenseitig voneinander. Unsere besonders leise Silent Flush-Spülung beispielsweise wurde hier in Laufen entwickelt. 2023 führte die Roca Group eine Matrixorganisation mit verschiedenen Kompetenzzentren ein. Am Standort Laufen ist seither das Kompetenzzentrum für Armaturen. Von hier aus treiben wir neue Lösungen im Bereich Armaturen und Wassertechnologien voran.

Wie verändert die Digitalisierung die Produktion?

Automatisierung beschäftigt uns schon seit den 1980er-Jahren. Heute sind beim Giessen verschiedene Arbeitsschritte automatisiert, was eine Produktion im Vierschichtbetrieb an sieben Tagen ermöglicht. Auch KI bietet Chancen: Im technischen Support soll eine KI-gestützte Datenbank unsere Mitarbeitenden bei Kundenanfragen unterstützen. Wichtig ist, die Menschen bei dieser Entwicklung mitzunehmen und entsprechend zu schulen.

Worauf sind Sie besonders stolz?

Auf unsere Mitarbeitenden und darauf, wenn Lernende nach der Ausbildung bei uns bleiben und sich weiterentwickeln. Vielleicht bedeutet mir das deshalb viel, weil ich selbst einen ähnlichen Weg gehen durfte. Als ich bei einem renommierten Grosshändler meine Lehre als Lagerist anfing, hätte ich nie gedacht, dass ich einmal dort stehen würde, wo ich heute bin. Ich bildete mich im Verkauf weiter und kam schliesslich zu LAUFEN, wo ich verschiedene Stationen durchlief und zunehmend Verantwortung übernahm. ●

LAUFEN stellt hochwertige Komplettbäder und Armaturen für die Küche und den öffentlichen Bereich am Hauptsitz in Laufen her. Um international wettbewerbsfähig zu bleiben, werden die Herstellungsprozesse laufend optimiert. Gleichzeitig spielt Handarbeit weiterhin eine wichtige Rolle: In einem Keramikprodukt oder einer Armatur stecken durchschnittlich rund 20 Minuten manuelle Arbeit.

laufen.ch

ES WURDE NICHTS VERSCHLÜSSELT. DAS WAR DER PLAN.

Ein Ablauf, der harmlos beginnt und teuer endet. Er verrät mehr über die Organisation als über den Angreifer.

FREITAG, 16.40 UHR

Ein Mitarbeiter der Buchhaltung erhält eine Rechnung per Mail, mit QR-Code, wie Hunderte davor. Er scannt ihn, landet auf einer Anmeldeseite, gibt sein Passwort ein, bestätigt die Mehrfaktor-Abfrage, lädt die Rechnung herunter. Nichts Ungewöhnliches.

ZUR GLEICHEN ZEIT

Zwischen der gefälschten Anmeldeseite und der echten Log-in-Seite findet der eigentliche Angriff statt. Die Anmeldung wird weitergeleitet, Passwort und Bestätigung sind echt. Danach übernimmt der Angreifer die bestätigte Sitzung. Kein Passwortbruch, keine Schadsoftware, kein Alarm. Und er richtet sich so ein, dass der Zugang bestehen bleibt.

IN DEN TAGEN DANACH

Das Postfach wird automatisch ausgewertet: wer zahlt wie viel, in welchem Ton wird kommuniziert. Gleichzeitig wird geprüft, worauf das Konto noch Zugriff hat: eine Projektablage, vor drei Jahren für die Abteilung freigegeben und seither offen. In einer alten Mail liegt zudem ein Zugangsschlüssel für einen automatisierten Prozess, den niemand mehr braucht.

ACHT WOCHEN SPÄTER

Nichts wird verschlüsselt. Es wird gewartet. Dann geht aus dem echten Postfach, im laufenden Mailverlauf und im gewohnten Ton, eine Nachricht an einen Kunden: neue Bankverbindung! Formuliert hat sie eine KI, die acht Wochen Korrespondenz gelesen hat. Sie klingt echter als manche echte Mail. Der Kunde zahlt.

DIE AUFARBEITUNG

Auffällig wird es, als die Buchhaltung mahnt und der Kunde antwortet, er habe längst bezahlt. Die Auswertung zeigt: nicht eine Mail, sondern eine Serie – vier Kunden, drei Zahlungen. Dann wird das Passwort zurückgesetzt. Der Zugangsschlüssel aus der alten Mail funktioniert weiter.

NICHT DER KLICK WAR DAS PROBLEM

Zwei Dinge hätten den Fall verändert. Erstens die Art der Anmeldung: Sie hätte den Zugang verhindert. Gegen solche Angriffe sind Codes und Push-Bestätigungen machtlos, phishing-resistent sind nur Passkeys, FIDO2-Schlüssel oder Gerätezertifikate – und nur, wenn die alten Verfahren daneben abgeschaltet sind. Zweitens die Reichweite: Sie hätte den Schaden begrenzt. **Berechtigungen entscheiden nicht, ob jemand hereinkommt, sondern wie weit er kommt.** Niemand wusste, worauf dieses Konto Zugriff hatte.

SELBSTTEST

VIER FRAGEN AN IHRE GESCHÄFTSLEITUNG

1. Wie viele Zugänge in Ihrer Umgebung gehören keinem Menschen?
2. Wer hat sie freigegeben und wer entzieht sie wieder?
3. Wann wurde zuletzt ein technisches Konto abgeschaltet?
4. Könnten Sie einem Kunden belegen, wer auf seine Daten zugreift?

Die IT kann Ihnen sagen, welche Zugänge es gibt. Ob sie noch berechtigt sind, kann sie nicht entscheiden.

60 MINUTEN SPARRING.
KEINE PRÄSENTATION.

Exklusiv für Mitglieder der Handelskammer beider Basel, kostenlos: 3 Termine*

Gültig bis 31. Oktober 2026

* Unverbindliches Erstgespräch, keine Beratungsleistung. Kein Anspruch auf einen Termin.

KONTAKT

oder
office@blackdot.swiss



Patric Amsler ist CEO der Blackdot AG in Basel, Wien und Hamburg. Blackdot berät Unternehmen zu Informationssicherheit – Governance, Prozesse, Technologie. Auch als CISO auf Zeit.

blackdot.

KI KONKRET

Mit unserer KI-Plattform der Wirtschaft entdecken Unternehmen, was KI im eigenen Betrieb möglich macht – strukturiert, praxisnah und mit Fokus auf den Nutzen.

Künstliche Intelligenz ist in den Unternehmen angekommen – doch der Weg von der Idee zur Anwendung ist anspruchsvoll. Zwischen strategischen Überlegungen, technologischen Möglichkeiten und begrenzten Ressourcen stellt sich die Frage, wo der grösste Nutzen liegt und wie ein sinnvoller Einstieg gelingt. Gleichzeitig entwickelt sich das KI-Umfeld rasant: Neue Anwendungen, Anbietende und Einsatzmöglichkeiten entstehen laufend. Unternehmen stehen vor der Herausforderung, relevante Entwicklungen von kurzfristigen Trends zu unterscheiden und die richtigen Prioritäten zu setzen.

«Für uns ist KI kein Selbstzweck, sondern ein Werkzeug für effizientere Prozesse und bessere Entscheidungen. Die KI-Plattform der Wirtschaft verbindet Wissen, Praxis und konkrete Umsetzung.»

Rainer Keller, CEO Selmoni Gruppe

WIR BIETEN ORIENTIERUNG IM KI-DSCHUNGEL

Hier setzt unsere KI-Plattform der Wirtschaft von be-digital basel an. Unser Angebot unterstützt Unternehmen dabei, das Thema KI strukturiert anzupacken, Erfahrungen mit anderen Firmen auszutauschen und mit Unterstützung von Fachpersonen konkrete Einsatzmöglichkeiten für den eigenen Betrieb zu identifizieren sowie erste Schritte realistisch anzugehen – auch ohne vertiefte technische Kenntnisse.

«DIE KI-PLATTFORM DER WIRTSCHAFT UNTERSTÜTZT KMU DABEI, DAS POTENZIAL VON KI ZU NUTZEN.»

KONKRETE EINBLICKE STATT THEORIE

Bei KI-Breakfasts, Seminaren und Workshops präsentieren dazu Expertinnen und Experten aktuelle Entwicklungen, zeigen Praxisbeispiele und teilen Erfahrungen aus erster Hand. So entstehen wertvolle Impulse, die über theoretische Konzepte hinausgehen und sich direkt in die betriebliche Praxis übertragen lassen – angepasst an die unterschiedlichen Ausgangslagen der Unternehmen. So wird KI konkret. ●

DEBORAH STRUB, Abteilungsleiterin Cluster & Initiativen
d.strub@hkbb.ch

ZU UNSERER KI-PLATTFORM DER WIRTSCHAFT



KI live erleben

Erleben Sie live wie KI Mehrwert schafft. Profitieren Sie von den Erkenntnissen führender Expertinnen und Experten, darunter Marcel Salathé, Professor Technische Hochschule EPFL und Co-Direktor EPFL AI Center. Entdecken Sie erfolgreiche Praxisbeispiele, lernen Sie innovative Startups kennen und knüpfen Sie wertvolle Kontakte.

Jetzt anmelden:
be-digital basel Forum
21. April 2027

VOLLGAS FÜR DIE REGION: JETZT!

Leistungsfähige Verkehrswege sind für unseren Wirtschaftsstandort unverzichtbar. Der Ausbauplan «Verkehr ’45» des Bundesrates bietet zwar eine Perspektive. Die notwendige Verbindlichkeit fehlt jedoch.

Anfang Oktober ging die Vernehmlassung zu Verkehr ’45, dem Ausbauprogramm des Bundes für Verkehrsprojekte, zu Ende. Auf den ersten Blick kann die Region Basel zufrieden sein. Mit dem Rheintunnel sowie der Durchmesserlinie sind die beiden zentralen Infrastrukturen darin enthalten. Auch der Zubringer Bachgraben wird vom Bund empfohlen. Bereits für den Ausbauschritt 2027 ist zudem ein 900-Millionen-Kredit für den Ausbau des Bahnhofs SBB inklusive Margarethenbrücke und zusätzlichen Perronzugangs vorgesehen. Unsere Region Basel erhält damit nach einigen Rückschlägen endlich eine Perspektive: Die für unseren Wirtschaftsstandort und die Schweiz so wichtige Erreichbarkeit soll gestärkt werden.

VERBINDLICHKEIT VOM BUND GEFORDERT

Bei genauerer Betrachtung fällt jedoch auf, dass die Vorschläge des Bundesrates zu unverbindlich sind. Für Rheintunnel und Durchmesserlinie sind im Ausbauschritt 2027 noch keine Mittel vorgesehen. Die Ausbauten auf der N18, entlang der Achse Basel–Delémont, werden gar auf einen Horizont nach 2055 verschoben. Damit fehlt die Planungssicherheit für die Unternehmen der Region Basel. Es braucht ein deutlich stärkeres Commitment des Bundesrats, in die Zukunft unserer Region zu investieren.

Wir erwarten vom Bundesrat, dass er in seinen Beschlüssen festschreibt, die Durchmesserlinie prioritär voranzutreiben. Gleichzeitig muss er die Zeit bis zur Wiederaufnahme des Rheintunnels im Ausbauschritt 2031 konsequent nutzen, um zusammen mit den Kantonen die erforderlichen Begleitmassnahmen aufzugleisen. Nur so stellen wir sicher, dass der Wirtschaftsstandort Basel weiterhin wettbewerbsfähig bleibt.

WIRTSCHAFTSMOTOR NORDWESTSCHWEIZ STÄRKEN

Im Kanton Zürich werden Milliarden für teure Bahntunnel ausgegeben. Die Zentralschweiz erhält den Durchgangsbahnhof Luzern. Soll die Vorlage mehrheitsfähig werden, muss auch der wichtige Wirtschaftsmotor Nordwestschweiz ausreichend berücksichtigt werden. Dass die Bevölkerung die Durchmesserlinie klar unterstützt, hat sie bereits an der Volksabstimmung im vergangenen Juni deutlich gezeigt.



BESSERE MOBILITÄT GEMEINSAM VORANTREIBEN

Wir haben uns deshalb gemeinsam mit unseren Partnern bei der Vernehmlassung eingebracht, im Namen einer breiten Allianz bestehend aus Wirtschafts- und Verkehrsverbänden sowie bürgerlichen Parteien einen offenen Brief zum Rheintunnel an die Regierungen beider Basel verfasst und Vorstösse in National- und Ständerat zu verschiedenen Verkehrsprojekten koordiniert. Für die Planungssicherheit geben wir auch weiterhin Vollgas. Das Ziel: eine funktionierende Mobilität und gute Anbindung der Region. Jetzt! ●

SILVAN BUCHECKER,
Verkehr, Raumplanung, Energie und Umwelt
s.buchecker@hkbb.ch

UNSER BEITRAG ZUM SDG

REZEPT FÜR STARKE LIFE SCIENCES

Eine bezahlbare Gesundheitsversorgung ist wichtig. Doch reiner Preisdruck verzögert Therapien, bremst Innovation und schwächt unseren Life Sciences-Standort. Statt Symptom-Politik braucht es gute Bedingungen, die Innovation ermöglichen.



Für eine gute Gesundheitsversorgung und einen starken Standort müssen wir Innovationen belohnen statt verhindern.

Die Pharmaindustrie steht weltweit unter Druck – durch Handelskonflikte, geopolitische Spannungen und die «Most Favoured Nation»-Politik der USA, die sich künftig an tieferen Medikamentenpreisen anderer Länder orientiert. Ist ein neues Medikament bei uns günstiger, fordern die USA denselben tiefen Preis.

KOSTENDÄMPFUNG MIT NEBENWIRKUNGEN

Dadurch drohen den Life Sciences auf ihrem wichtigsten Absatzmarkt, den USA, erhebliche Umsatzverluste. Demgegenüber ist der Schweizer Markt vernachlässigbar klein. Unternehmen bringen ihre neusten Medikamente zunehmend nicht mehr in der Schweiz auf den Markt. Tiefere Preise führen also direkt dazu, dass Schweizer Patientinnen und Patienten länger auf neue Therapien warten müssen.

INNOVATIONSKRAFT UNTER DRUCK

Während der internationale Druck wächst, schafft die Schweizer Politik zusätzliche Verunsicherung. Mit dem Kostendämpfungspaket will sie die Medikamentenpreise weiter senken, während der Bundesrat gleichzeitig eine Arbeitsgruppe zur Stärkung des Life Sciences-Standorts einsetzt. Das ist widersprüchlich. Man kann nicht die Preisschraube anziehen und zugleich erwarten, dass unsere Region als Innovationsmotor der Schweiz weltweit Spitzenreiter bleibt.

ÖKOSYSTEM LEBT VON MARKTZUGANG

Die Quittung spüren wir bereits heute: Jedes dritte innovative Arzneimittel wird in der Schweiz nicht mehr zur Vergütung eingereicht. Das betrifft uns alle. In unserer Region hängen Forschung, klinische Studien, Produktion und Vertrieb eng zusammen. Bröckelt der Marktzugang, gerät das gesamte Ökosystem ins Wanken. René Buholzer von Interpharma warnt: «Wenn der internationale Preisdruck steigt, wird es für Unternehmen immer schwieriger, Innovationen gleichzeitig in allen Märkten verfügbar zu machen. Firmen investieren dort, wo die Rahmenbedingungen stimmen – also dort, wo Marktzugang, Forschung und Produktion zusammenspielen.»

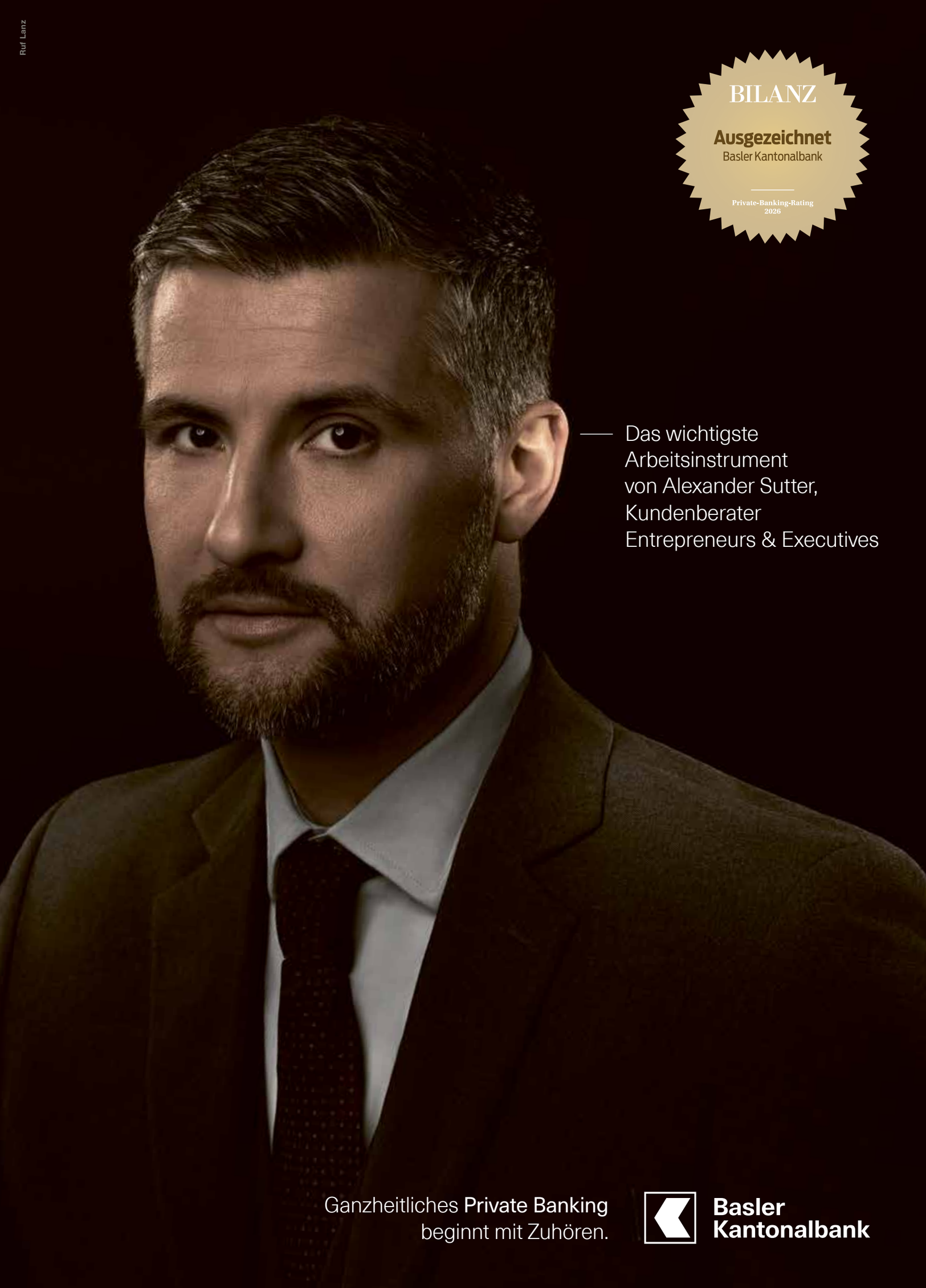
INNOVATIONEN ERMÖGLICHEN

Kostendämpfung darf das Bundesamt für Gesundheit nicht isoliert und ohne die betroffenen Unternehmen denken. «Wir stehen im harten globalen Wettbewerb um Investitionen und Talente. Wir brauchen daher endlich verlässliche und aufeinander abgestimmte Rahmenbedingungen, die Innovation belohnen, statt sie zu verhindern», betont Martin Dätwyler, Direktor Handelskammer beider Basel. Diese Forderung bringen wir mit einer Stellungnahme, mit einem Brief an den Bundesrat sowie mit weiteren Massnahmen ein. Denn am Ende gilt: Der tiefste Preis nützt wenig, wenn das Medikament gar nicht auf den Schweizer Markt kommt.

GABRIEL SCHWEIZER, Leiter Aussenwirtschaft
g.schweizer@hkbb.ch

UNSER BEITRAG ZUM SDG

Ruf Lanz


BILANZ
Ausgezeichnet
Basler Kantonalbank
Private-Banking-Rating
2026
Das wichtigste
Arbeitsinstrument
von Alexander Sutter,
Kundenberater
Entrepreneurs & Executives
Ganzheitliches Private Banking
beginnt mit Zuhören.
Basler
Kantonalbank

BÜROKRATISCHE HÜRDEN ABBAUEN

36’268 – so viele regulatorische Pflichten gelten für Unternehmen in der Schweiz allein auf Bundesebene. Das zeigt der Regulierungsmonitor des Bundes. Damit sich Unternehmen auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können, heisst es: Hürden abbauen.

Regulierungen erfüllen wichtige Aufgaben: Sie schaffen Rechtssicherheit, sorgen für Gleichbehandlung und erhöhen die Transparenz. In der Praxis verursachen sie jedoch oft erheblichen Zeit- und Kostenaufwand. Dadurch bleiben weniger Ressourcen für das Kerngeschäft, was Innovation, Wachstum und Effizienz beeinträchtigen kann.

Wir wollten wissen, welche bürokratischen Hürden KMU in der Region Basel besonders belasten, wie sich diese auf den Arbeitsalltag auswirken und welche Verbesserungen möglich wären. Hierfür haben Safiye Boz und Isa Ugur Dogan im Zuge ihrer Bachelor-Thesis an der FHNW eine Studie für uns durchgeführt, basierend auf einer Onlineumfrage bei unseren Mitgliedern und sieben vertiefenden Interviews. Daraus ergaben sich vier konkrete Handlungsfelder.

Vier Handlungsfelder für weniger Bürokratie:

1. Weniger Koordinations- und Informationsaufwand: Viele Verfahren erfordern die Abstimmung mit mehreren Behörden. Zuständigkeiten sind oft unklar, was zu zusätzlicher Recherche und Kommunikation führt.

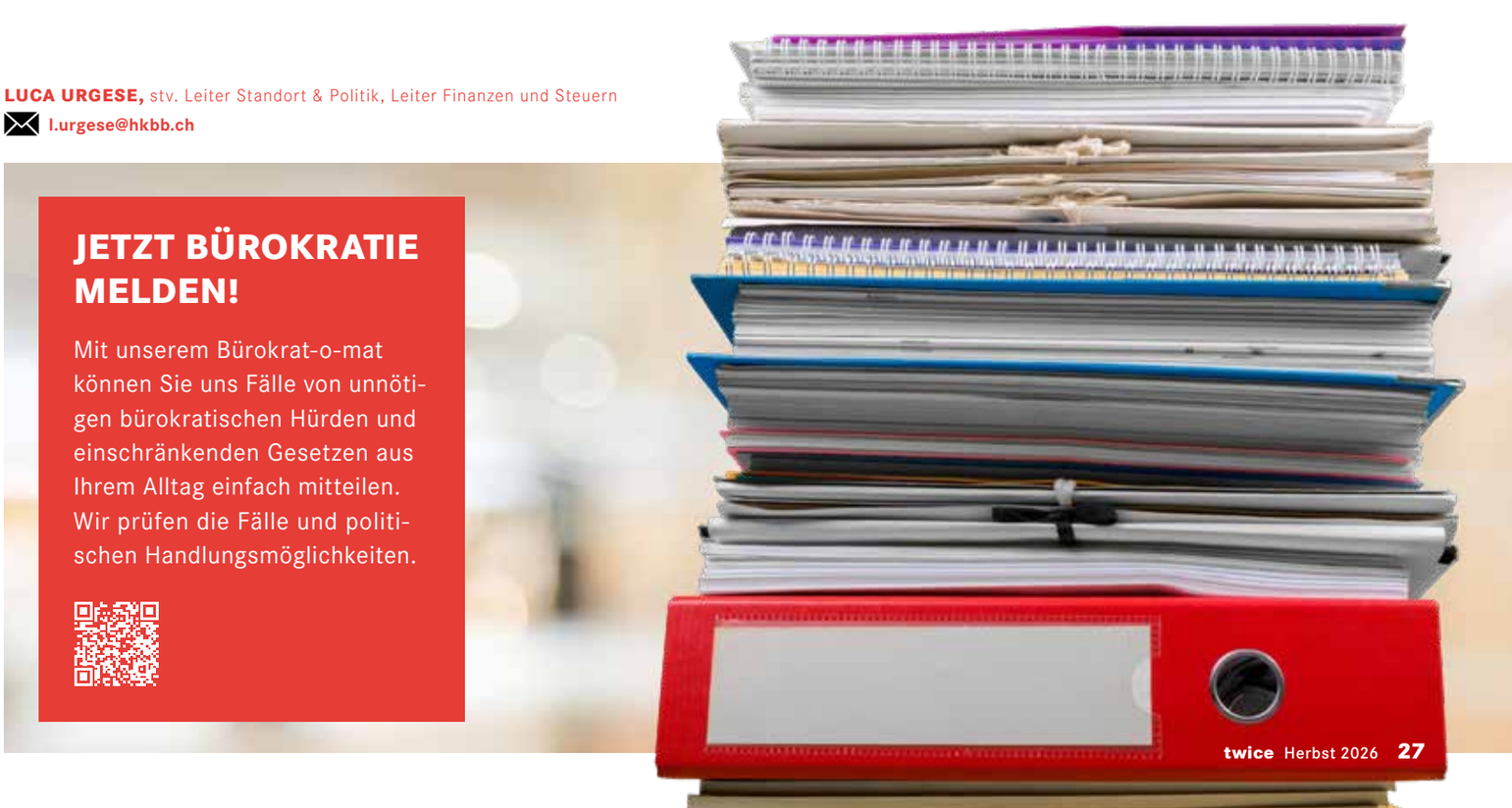
2. Übersichtlichere Nachweis- und Dokumentationspflichten: Unternehmen müssen häufig dieselben Informationen mehrfach einreichen oder Unterlagen erneut beschaffen, obwohl sie bereits vorliegen.

3. Medienbrüche vermeiden, digitale Integration schaffen: Digitale Prozesse sind oft nicht durchgängig. Daten müssen mehrfach eingegeben werden, und analoge sowie digitale Abläufe laufen parallel.

4. Bewilligungsverfahren beschleunigen: Die Anforderungen erscheinen aus Unternehmenssicht teilweise unverhältnismässig und unnötig komplex, insbesondere im Verhältnis zum Nutzen oder Umfang des Vorhabens.

Die Ergebnisse machen für uns deutlich: Bürokratieabbau bedeutet nicht weniger Rechtssicherheit, sondern intelligentere und effizientere Prozesse. Wir setzen uns deshalb für klare Zuständigkeiten, einfache digitale Abläufe und verhältnismässige Regulierungen ein. Damit sich Unternehmen darauf konzentrieren können, was unseren Wirtschaftsstandort stärkt: Unternehmertum, Innovation und Wachstum.

LUCA URGESE, stv. Leiter Standort & Politik, Leiter Finanzen und Steuern
l.urgese@hkbb.ch



JETZT BÜROKRATIE MELDEN!

Mit unserem Bürokrat-o-mat können Sie uns Fälle von unnötigen bürokratischen Hürden und einschränkenden Gesetzen aus Ihrem Alltag einfach mitteilen. Wir prüfen die Fälle und politischen Handlungsmöglichkeiten.

WAS DAS BASELBIET AUSZEICHNET? AUCH, WAS DARUNTER LIEGT.

Die einzige Mineralquelle der Region Basel, ein Familienunternehmen in vierter Generation und ein Naturprodukt mit einer rund 25-jährigen Entstehungsgeschichte: Eptinger zeigt, wie sich regionale Herkunft, unternehmerische Kontinuität und zeitgemässe Entwicklung verbinden lassen.

Die Eptinger-Quelle liegt auf der Birchhöchi oberhalb des Dorfes Eptingen. Die Bohrung reicht 417 Meter tief bis in eine wasserführende Muschelkalkschicht. Bevor das Wasser dort ankommt, sickert es während rund 25 Jahren durch die unterschiedlichen Gesteinsschichten des Juragebirges. Auf diesem langen Weg wird es auf natürliche Weise geprägt und nimmt Calcium, Magnesium sowie weitere Mineralien auf.

REGIONAL VERANKERT, SCHWEIZWEIT PRÄSENT

Als einzige Mineralquelle der Region Basel ist Eptinger eng mit ihrem Standort verbunden. Hier befinden sich Quelle, Abfüllung und ein wesentlicher Teil der unternehmerischen Identität. Von Eptingen aus gelangen das Mineralwasser und die ebenfalls im Baselbiet hergestellte Pepita-Linie in die Gastronomie, in den Einzelhandel, zu Unternehmen und zu Konsumentinnen und Konsumenten in der ganzen Schweiz.

Zur regionalen Verankerung gehört auch eine besondere Tradition: Die Einwohnerinnen und Einwohner von Eptingen dürfen ihr Mineralwasser einmal pro Woche kostenlos bei der Mineralquelle beziehen. Was in den Anfangsjahren des Unternehmens begann, wird bis heute weitergeführt. Die gefüllten Flaschen sind damit nicht nur eine sympathische Geste, sondern Ausdruck einer über Generationen gewachsenen Beziehung zwischen Dorf und Unternehmen.

KREISLAUF STATT KURZER LEBENSDAUER

Verantwortung zeigt sich auch bei der Verpackung. Die Glasflaschen von Eptinger sind als Mehrweggebinde konzipiert. Nach der Rückgabe werden sie kontrolliert, gereinigt und erneut befüllt. Eine Flasche kann diesen Kreislauf bis zu 40 Mal durchlaufen.



Gerade für Gastronomie und Hotellerie verbindet die Glasflasche mehrere Vorteile: Sie ist wiederverwendbar, vermittelt Wertigkeit und bringt die regionale Herkunft sichtbar auf den Tisch. Damit wird sie zum Beispiel dafür, wie sich Qualität, Gestaltung und Kreislaufdenken sinnvoll ergänzen können.

EIN STÜCK BASELBIET IN JEDER FLASCHE

In einer globalisierten Wirtschaft gewinnt glaubwürdige Herkunft an Bedeutung. Gefragt sind Unternehmen, die ihre Wurzeln kennen und gleichzeitig bereit sind, sich weiterzuentwickeln.
Eptinger steht beispielhaft für diese Verbindung: regional verankert, familiengeführt und mit einem Produkt, das die geologischen Besonderheiten seiner Herkunft in sich trägt.

MANCHMAL LIEGT DAS GUTE NÄHER, ALS MAN DENKT – UND GELEGENTLICH 417 METER TIEF.



WIR BLEIBEN DRAN

Berufsbildung mit Weitblick

Mit unserem Vorstosspaket «Perspektive Berufsbildung» – eingereicht im Grossen Rat und im Landrat – haben wir die Berufsbildung auf die politische Agenda gebracht. Unser Ziel: die Berufslehre stärken und die Zusammenarbeit der beiden Kantone in Bildungsthemen fördern.

Zudem ist entscheidend, dass die relevanten Akteure gemeinsam Verantwortung übernehmen. Deshalb bringen wir an unserem «Runden Tisch Berufsbildung» erstmals alle Akteure zusammen – Wirtschaftsverbände, Parteien, Bildungsverwaltungen und Unternehmen. Gemeinsam diskutieren wir die Herausforderungen und entwickeln Lösungsansätze für die Zukunft.

JUNIOR-LÜCKE VERHINDERN

Denn die Herausforderungen werden nicht kleiner: Digitalisierung und KI verändern die Arbeitswelt. Gleichzeitig stehen viele Unternehmen unter Kosten- und Wettbewerbsdruck. Das trifft auch die Ausbildung. Doch wer heute weniger ausbildet, verschärft den Fachkräftemangel von morgen. Gerade deshalb müssen wir die Berufsbildung nicht als Kostenfaktor, sondern als Investition in die Zukunft betrachten.

Unser Appell: Bilden Sie junge Talente aus. Denn auch im Zeitalter der KI fallen qualifizierte Fachkräfte nicht vom Himmel.

Unser grosser Dank gilt allen Ausbildungsbetrieben – jetzigen und zukünftigen – für ihr Engagement. ●

UNSERE IMPULSE

KARIN VALLONE, Leiterin Bildung
k.vallone@hkbb.ch

UNSER BEITRAG ZUM SDG



UNSER ENGAGEMENT FÜR SIE

2026

- Wir setzen uns mit einer breiten Allianz für den Rheintunnel ein – Juni
- Wir fordern vom Bund: Innovationsumfeld für Life Sciences nicht schwächen – Juni
- Unser Areal-Rundgang macht Herausforderungen und Chancen der Raumentwicklung erlebbar – Juni
- Unsere Umfrage zeigt: Bevölkerung stellt Wirtschaft gutes Zeugnis aus – August
- Wir fordern gute Verkehrsinfrastrukturen – bei einem Anlass im Bundeshaus sowie mit unserer Stellungnahme zur Vernehmlassung «Verkehr '45» – September
- Mit neuem Einkommenssteuer-System wollen wir das Baselbiet attraktiver machen – Juli
- An unseren sieben Wirtschaftswochen schnuppern Jugendliche Unternehmerluft – Juli
- Wir lancieren politische Vorstösse für mehr attraktive Wirtschaftsflächen – September
- Als Hauptsponsorin der Industrienacht Regio Liestal zeigen wir Leistungen der Wirtschaft auf – September
- Seit 15 Jahren stärken wir die Logistik in unserer Region. Happy Birthday Logistikcluster Region Basel! – Oktober
- Unsere Bürokratie-Studie zeigt Hürden und Lösungen auf – Oktober
- Unser Fachkongress «Radar Aussenwirtschaft» fokussiert auf resiliente Lieferketten – November

2027

Finanzen und Steuern · Bildung · Aussenwirtschaft · Infrastruktur und Mobilität · Raumplanung · Energie und Umwelt
























150 JAHRE HANDELSKAMMER BEIDER BASEL

KONTINUITÄT IM WANDEL

Gegenwart gestalten. Zukunft planen. Das Schaffen idealer wirtschaftlicher Rahmenbedingungen für Betriebe aller Sparten und Grössen ist seit 150 Jahren zentraler Auftrag der Handelskammer beider Basel. Dafür betreibt sie eine weitsichtige Wirtschaftspolitik für die Region.

Von **HISTORIKER THOMAS HOFMEIER**

In der Vergangenheit war keineswegs immer klar, ob und wie die Handelskammer beider Basel weiter bestehen würde. Zwei Weltkriege, Wirtschaftskrisen, soziale Stürme und politische Umbrüche, nationale und supranationale Reglementierung – der ständige Wandel der Welt zwang sie stets, sich neu zu erfinden. Diese regelrechte Quadratur des Kreises ist ihr immer wieder gelungen. Historisch gesehen ist die Tatsache ihres fortgesetzten Bestehens allein schon eine Leistung und zugleich die Voraussetzung für ihr förderndes Wirken in der Region. Dass ihr Jahresbericht ohne Unterbruch 150 Jahre lang erschienen ist, zeugt lediglich als äusseres Anzeichen von ihrer Beharrlichkeit.

STÜTZE UND SPRACHROHR DER WIRTSCHAFT

Stütze und Sprachrohr für die gesamte Wirtschaft zu sein, ist ebenso herausfordernd wie erfüllend. Die Handelskammer dient nicht nur einer Branche, sie ist nicht der «Klub der reichen Unternehmer», wie böse Zungen behaupten, und sie ist nicht blind für soziale, ökologische oder gemeinnützige Anliegen. Ihre Aufgabe ist die Förderung der Wirtschaft im weitesten Sinne: der Wirtschaft als Grundlage jeder Zivilisation.

Wirtschaft auf konstant hohem Niveau, wie unsere Region sie kennt, ist kein Selbstläufer und keine Selbstverständlichkeit. Wohlstand ist kein naturgegebener Zustand, sondern das Resultat eines Prozesses. Es genügt nicht, mit der Zeit zu gehen – das wäre zu passiv für eine auf Handel(n) ausgerichtete Körperschaft. Es gilt Visionen zu entwerfen, aktiv mitzugestalten und den Lauf der Geschichte positiv zu prägen.

WEICHENSTELLERIN UND GESTALTERIN DER MODERNE

Das Erwachsen einer modernen globalisierten Wirtschaftsordnung aus der alten Zunftordnung des Ancien Régime ist der Handelskammer gelungen. Die schweizweite Handels- und Niederlassungsfreiheit, die neue Bundesverfassung 1875, das Bevölkerungswachstum und die Industrialisierung im späten 19. Jahrhundert boten Anlass zu ihrer Gründung. Wie kaum ein anderer Landesteil haben die Region Basel und die Handelskammer als zentrale Akteurin ihrer Entwicklung die Herausbildung des jungen Bundesstaats mitgeprägt, wie einige ausgewählte Beispiele zeigen: Die Handelskammer setzt sich ab 1894 für eine gemischte Zentralbank ein, bis 1907



















mit ihrem Zutun die Schweizerische Nationalbank (SNB) gegründet wird; die von ihr unterstützte Landesausstellung ist 1914 ein riesiger Erfolg; 1917 wirkt sie mit bei der ersten Schweizer Mustermesse; 1923 eröffnet sie mit Partnern das Zollfreilager; über all die Jahre setzt sie sich immer für die effizientesten Verkehrsmittel ein und prägt so die SBB, die Rheinhäfen und den trinationalen Flughafen … 1997 schliessen sich der Verband der Industriellen von Baselland und die Basler Handelskammer zur Handelskammer beider Basel zusammen und heben wirtschaftspolitisch die Kantonstrennung auf; 2006 engagiert sie sich für Universität und Fachhochschulen; 2010 fördert sie den Ausbau des Glasfasernetzes; 2020 läuft ein Drittel der Schweizer Ein- und Ausfuhren über Basel; 2022 ist sie Hauptsponsorin der ersten Industrienacht Regio Basel.

HALTUNG UND DIALOG ALS ERFOLGSREZEPT

Was also ist das Erfolgsgeheimnis der Handelskammer beider Basel, die Zauberformel ihres über alle Umbrüche und Krisen, Neuerungen und Bedrohungen hinweg beständigen Wirkens? Sie ist bei manchen Gesetzesvorlagen und Plänen gegen eine Umsetzung. Ja, sie tritt bei Abstimmungen nicht selten für ein entschiedenes NEIN an der Urne ein, führt Abstimmungskämpfe und positioniert sich, wo nötig, als Gegnerin. Doch bei aller sachlichen und inhaltlichen Differenz setzt sie immer auf das gemeinsame Gespräch mit allen Akteuren, deren Argumente sie ernst nimmt – die Gestaltung des regionalen Wirtschaftsraums betrifft ja alle. Sie setzt sich für Entscheidungen ein, die auf der Basis von Fakten und Wissen, im Austausch, nach ehrlicher Evaluation und Abwägung gefällt werden. Stimmungsmache und Scheinargumente sind für sie keine Grundlage für wichtige politische oder wirtschaftliche Entscheidungen.

HÖREN, VERSTEHEN, HANDELN

Die Handelskammer weiss, dass im Zentrum der Wirtschaft immer der Mensch steht und keine abstrakte Grösse, der sie huldigt. Wirtschaft bildet die Existenzgrundlage des Menschen, ist von Menschen gemacht und soll den Menschen dienen – unmenschliche Wirtschaft ist Misswirtschaft. Daher steht der Mensch im Fokus ihrer Bestrebungen. Sie fördert die Ausbildung der nächsten Generation, sie unterstützt die aktiven Unternehmen und bewahrt die Erfahrungen der Vergangenheit. Sie setzt entschieden auf das Milizsystem, um unternehmerisches Know-how aus der Praxis in ihre Tätigkeit einzubinden. Obschon sie selbst nichts herstellt und nichts verkauft, ist es für ihre Dienstleistungen, die Verbandsarbeit und die Koordination einer Dachorganisation essenziell zu wissen, wie der Markt tickt, was die Wirtschaft an- und umtreibt. Als Sprachrohr der Wirtschaft muss sie die Sprache der Wirtschaft sprechen – und hören, was diese ihr sagt. Auf diese Weise hat sie wie keine andere Organisation den Wirtschaftsraum der Region Basel geprägt. ●

«DER STÄNDIGE WANDEL DER WELT ZWANG SIE STETS, SICH NEU ZU ERFINDEN. DIESE REGELRECHTE QUADRATUR DES KREISES IST DER HANDELSKAMMER IMMER WIEDER GELUNGEN.»

HIGHLIGHTS AUS 150 JAHREN VERBANDSGESCHICHTE



























ZOLL OHNE ZETTEL

Das Carnet ATA ist seit Juni digital. Thorsten Hohmann, unser Leiter Export & Import, erklärt, welche Vorteile der digitale Reisepass für Waren bringt und worauf Unternehmen jetzt achten sollten.



Wofür braucht man ein Carnet ATA?

Das Carnet ATA ist ein Reisepass für Waren. Nehmen wir an, Sie fahren an eine Baumesse nach Deutschland. Damit Sie Ihre Maschinen beim Grenzübertritt nur einmal deklarieren müssen, stellen wir Ihnen das Carnet ATA aus. Es bündelt alle nötigen Zolldeklarationen und ermöglicht die vorübergehende zoll- und abgabenfreie Einfuhr von Gütern in über 75 Länder. Unternehmen können es für dieselbe Warenladung mehrfach nutzen – unabhängig von Route oder Grenzübergang.

Was hat sich geändert?

Bislang gab es das Carnet ATA nur in Papierform. Das war mit viel Papierarbeit verbunden. Seit Juni arbeitet der Schweizer Zoll im Verkehr mit der EU, Norwegen und Grossbritannien mit dem eATA Carnet. Das vereinfacht und beschleunigt Abläufe, ändert aber auch Prozesse und Anforderungen. Bei uns beantragen können es Unternehmen mit Sitz in Basel-Stadt oder Basel-Landschaft sowie Privatpersonen mit Wohnsitz in der Region.

Wie unterstützen Sie bei der Umstellung?

Die Umstellung ist gut machbar – auch wenn man sich erst an einige neue Abläufe gewöhnen muss. Damit der Einstieg möglichst einfach gelingt, bieten wir Schulungen direkt bei den Unternehmen vor Ort. Wir erklären dabei Schritt für Schritt, wie die Anträge mit der neuen App und der neuen Website gestellt werden müssen. Unternehmen, die ihre Mitarbeitenden gezielt schulen möchten, können sich direkt an mein Team und mich wenden. Privaten erläutern wir direkt bei uns vor Ort die Abläufe.

«DAS DIGITALE CARNET ATA IST SICHER, EINFACH, EFFIZIENT – UND SPART SO RESSOURCEN UND ZEIT.»

Wie profitieren Unternehmen?

Mit dem eATA Carnet fallen die Probleme jahrelanger Zettelwirtschaft weg. Die grössten Vorteile: Das digitale Carnet ATA kann nicht verloren gehen, weil alle Daten jederzeit online abrufbar sind. Auch das mühsame Hantieren mit Trennabschnitten am Zoll ist Geschichte. Zudem haben der Inhaber und wir von der Handelskammer den Status des Carnets in Echtzeit im Blick. Dadurch können wir bei Abweichungen rasch unterstützen, damit es nicht zu Verzögerungen kommt. Kurz: Das digitale Carnet ATA ist sicher, einfach, effizient – und spart so Ressourcen und Zeit. ●



Thorsten Hohmann (links) und sein Team helfen bei allen Aussenhandelsfragen kompetent weiter – auch beim eATA Carnet.

UNSERE LEISTUNGEN IM EXPORT UND IMPORT

THORSTEN HOHMANN,
Abteilungsleiter Export & Import
t.hohmann@hkbb.ch

LOGISTIK BRINGT’S



GIAN ALESSI
ist Präsident des Logistikclusters Region Basel.

Vor 15 Jahren haben wir den Logistikcluster Region Basel aus der Taufe gehoben – als Plattform und starke Stimme für die Branche. Was die Logistik damals und heute bewegt, weiss Logistikcluster-Präsident Gian Alessi.

Warum wurde der Cluster gegründet?
Obwohl die Logistik für uns alle unverzichtbar ist, standen ihre Leistungen lange zu wenig im Fokus der Gesellschaft. Deshalb hat die Handelskammer – zusammen mit der Trägerschaft – den Logistikcluster gegründet – mit dem Ziel, die Branche sichtbar zu machen und zentrale Zukunftsfragen wie Digitalisierung oder Nachwuchsförderung gemeinsam anzugehen.

Was ist daraus entstanden?
In den vergangenen 15 Jahren hat sich der Logistikcluster zu einer etablierten Plattform für Austausch, Zusammenarbeit und Interessensvertretung entwickelt. Das Jubiläum steht dabei sinnbildlich für den Zusammenhalt und die Kollaboration – zwischen Trägern, Verbänden, Unternehmungen, Verwaltungen und Politik. Entstanden ist eine unserer grössten Stärken: ein tragfähiges Netzwerk.

Was hat der Cluster erreicht?
Gemeinsam haben wir zahlreiche Initiativen angestossen und begleitet – von Güterverkehrskonzepten über Nachhaltigkeitsprojekte bis hin zu Aktivitäten, um junge Talente für die Branche zu begeistern. Der Logistikcluster bringt aber nicht nur Menschen zusammen, sondern entwickelt daraus entstandene Ideen und Ziele auch weiter.

Welche Rolle spielt er heute?
Eine gut funktionierende Logistik ist ein strategischer Erfolgsfaktor und entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit unserer Region und der Schweiz. Ob Pandemie oder Kriege – die Ereignisse der letzten Jahre haben die Logistik spürbarer gemacht und so auch ihre Wichtigkeit und ihren Stellenwert neu definiert. Wir setzen uns weiterhin dafür ein, dass die Logistik ihre zentrale Rolle für die Wirtschaft und die Gesellschaft wahrnehmen kann.

Wie genau?
Dabei sind Dialog und Austausch wichtige Elemente, denn nur zusammen können wir erfolgreich sein. Gemeinsam können wir Themen und Projekte anstossen, die allein schwer umsetzbar wären. So konnten wir bei unserer Jubiläumsfeier im Zolli die Bedeutung der Logistik und ihre Berufsfelder einer breiten Öffentlichkeit sichtbar machen. Und wir wollen mit einer Studie analysieren, wie die Zukunft unseres Berufsfelds aussieht.

Wohin führt der weitere Weg?
Die Herausforderungen werden nicht weniger. Ob bei Digitalisierung, Schlüsselinfrastrukturen oder Nachwuchs. In einer sich immer schneller drehenden Welt ist es umso wichtiger, stabile Anker zu haben und mit Weitblick zu agieren. Um die Zukunft der Logistik aktiv zu gestalten, arbeiten wir auch weiterhin über Unternehmens- und Branchengrenzen hinweg zusammen.

Was bringt die Zukunft?
Wir machen uns weiterhin für ein gutes wirtschaftliches Umfeld stark und unterstützen die Branche dabei, dass sich alle Verkehrsträger zukunftsfähig weiterentwickeln können. Gleichzeitig wollen wir noch stärker als Impulsgeber und Stimme der Branche agieren, sodass die Unternehmungen den Support erhalten, den sie brauchen. Beispiele dafür sind der Austausch von Best Practices, gemeinsame Workshops zu Nachhaltigkeit und Innovation sowie Aktivitäten zur Nachwuchsförderung. ●

DANIEL LÜDIN, Cluster & Initiativen
d.luedin@hkbb.ch

GESTALTEN SIE MIT UNS DIE ZUKUNFT DER LOGISTIK!
Logistikcluster Forum 2026
Mittwoch, 21. Oktober, 17 Uhr
logistikcluster-regionbasel.ch

ZUR ANMELDUNG

UNSER JUBILÄUMS-TAG IM ZOLLI

UNSER BEITRAG ZUM SDG

swissLean

Wenn Unternehmen wüssten, was heute schon mit KI möglich ist.

KI Manager Ausbildung

Die meisten Schweizer KMU zahlen heute für vier oder fünf KI-Abonnements und haben trotzdem kein KI-System. Der Unterschied liegt nicht in der Technik. Er liegt darin, ob jemand sie führt.

Ein Metallbauer rechnet es vor: ein Chatwerkzeug für die Geschäftsleitung, ein zweites im Office-Paket, eine Übersetzungslösung, dazu etwas fürs Marketing. Vier Abonnements, vier Logins, vier Rechnungen. Und mit jedem neuen Mitarbeiter wird jedes davon teurer.

So sieht künstliche Intelligenz in den meisten Betrieben aus. Als Sammlung von Werkzeugen, die nebeneinanderstehen und nichts voneinander wissen. Keines kennt den Betrieb. Keines merkt sich, was letzte Woche vereinbart wurde. Und jedes rechnet pro Kopf ab. Öffentlich einsehbare Listenpreise der grossen Anbieter liegen bei rund CHF 20 bis 25 je Nutzer und Monat, und zwar je Werkzeug. (1)

Ein System statt vieler Abonnements

Die swissLean AG geht einen anderen Weg. Statt Abonnements zu sammeln, entsteht im Unternehmen ein eigenes System. Die Daten bleiben auf den eigenen Geräten, in ganz normalen Ordnern, nicht in einer internen Datenbank. Darüber liegt eine Arbeitsschicht, die von einem Spitzenmodell angetrieben wird, aber an keines gebunden ist. Sie kommt zu den Daten. Die Daten gehen nirgendwohin.

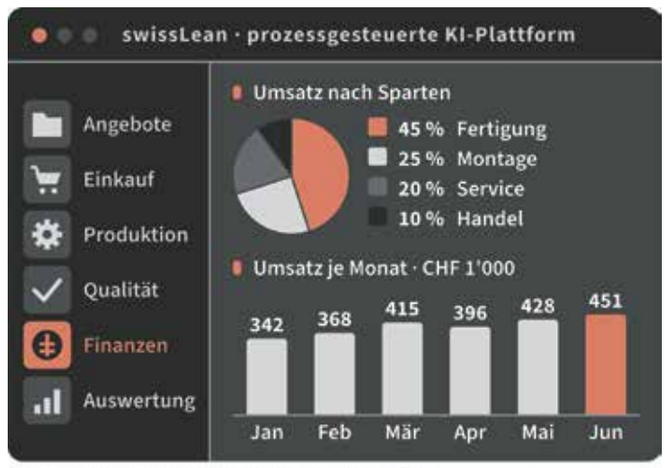
Eingebettet wird das Ganze in die bestehende IT-Sicherheitsstruktur des Betriebs, mit Auftragsverarbeitungsvertrag und nach Schweizer Datenschutzgesetz.

Ab der ersten Session lauffähig

In der KI-Manager-Ausbildung entsteht dieses System nicht als Konzept, sondern als laufende Anwendung. Zuerst wird das Firmenwissen strukturiert und durchsuchbar gemacht, sodass die KI mit Beleg antwortet statt zu raten. Dann kommen die Anbindungen an jene Systeme, in denen die Arbeit wirklich passiert: Mail, Kalender, Auftragsverwaltung, Buchhaltung. Am Ende stehen Agenten. Digitale Mitarbeiter mit Rolle, Werkzeugen und klaren Grenzen, die Aufgaben übernehmen, statt sie nur zu beschleunigen.

WAS IN DREI MONATEN ENTSTEHT

- → **Das KI-System wird lokal aufgesetzt** und das Firmenwissen angebunden
- → **Systeme werden angeschlossen:** Mail und Kalender, ERP, Auftragsabwicklung, Buchhaltung, HR und weitere
- → **Agenten übernehmen Aufgaben:** Mit Rollen, Werkzeugen und Qualitätsprüfung übernehmen digitale Mitarbeiter wichtige Arbeiten
- → **Alles bleibt im Haus:** Nach Schweizer Datenschutzgesetz, in der eigenen IT-Sicherheitsinfrastruktur



Mockup ohne Kundendaten. Quelle: swissLean AG

WAS TEILNEHMENDE IN DREI MONATEN UMGESETZT HABEN

2,5 Tage → 0,5
Monatliche Buchhaltung in einem Autogewerbebetrieb

3 h → 2 Min.
Margenauswertung im Metallbau, vorher von Hand in Excel

30 Min. → 30 Sek.
Baustellenblatt im Ofenbau, heute auf Knopfdruck

CHF 25'000
Jahreslizenz gespart: eigenes CAD-Programm mit Stücklisten-Generator

Erzählen kann jeder viel.

Deshalb gibt es den Erfahrungsbericht: über 50 Unternehmen haben den Kurs bereits erfolgreich absolviert und setzen die neuesten Möglichkeiten und Technologien ein.

FÜR MITGLIEDER DER HANDELSKAMMER BEIDER BASEL

Laden Sie den Erfahrungsbericht herunter und Sie erhalten die Auswertung zugeschnitten auf Ihr Unternehmen, mit den Ansatzpunkten, die in Ihrer Branche am schnellsten tragen. Kostenlos exklusiv für Mitglieder.

Erfahrungsbericht kostenlos laden

swissLean AG · Churerstrasse 88 · 8808 Pfäffikon SZ · www.swiss-lean.ch
Stefan Bischof, Mitglied der Geschäftsleitung · 055 415 33 11 · stefan.bischof@swiss-lean.ch

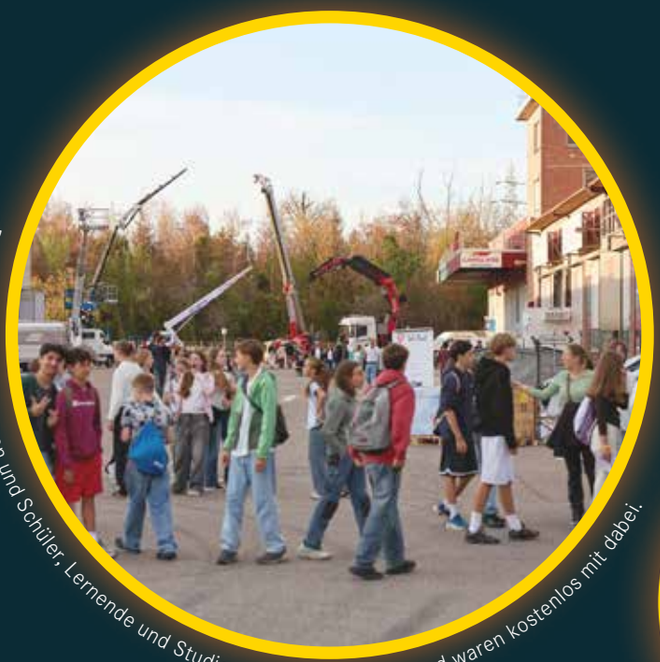
(1) Öffentliche Listenpreise gängiger Anbieter, Stand August 2026. Zahlen zu Teilnehmenden aus dem Erfahrungsbericht der KI-Manager-Ausbildung, Stand 13.08.2026.

INDUSTRIENACHT REGIO LIESTAL

Ein Abend voller Staunen, spannender Begegnungen und faszinierender Einblicke – die Industrienacht hat einmal mehr begeistert. Als Hauptsponsorin freuen wir uns über das grosse Interesse an den Unternehmen der Region.



29 Unternehmen luden die breite Bevölkerung zu einer Entdeckungstour durch ihre Arbeitswelt ein.



Rund 2’500 Schülerinnen und Schüler, Lernende und Studierende aus dem Dreiland waren kostenlos mit dabei.



industrienacht.com







7’500 Interessierte blickten bei der Industrienacht Regio Liestal hinter die Kulissen.



Publikumsmagnete waren zum Beispiel die Führungen durch die Labore von Bachem und CARBOGEN AMCIS.

UNSER BEITRAG ZUM SDG

SAVE THE DATE

Insgesamt verzeichneten die Industrienächte bisher 190’000 Eintritte und 70’300 Besuchende. Freuen Sie sich bereits jetzt auf die kommenden Ausgaben:
Am Freitag, **16. April 2027**, öffnen Unternehmen in und um Basel ihre Pforten – vom Basler Hafen bis nach Aesch.
Am Freitag, **15. September 2028**, zeigen Unternehmen in der Region Liestal, wie viel Know-how und Innovationskraft in ihnen steckt.

beider basel
handelskammer

informiert.
fokussiert.
vernetzt.

Die nächste twice-Ausgabe erscheint im Frühjahr 2027.

Handelskammer beider Basel
St. Jakobs-Strasse 25
Postfach
4010 Basel

T +41 61 270 60 60
info@hkbb.ch

hkbb.ch

Folgen Sie uns auf Social Media.

gedruckt in der schweiz