

twice

19. Ausgabe
Herbst 2023



FOKUS
**KONJUNKTUR –
WIRTSCHAFT IN
SCHWUNG HALTEN**

AUS DER 'KAMMER

Aussenhandel – erfolgreich
neue Märkte erschliessen

STANDORT

Infrastrukturen – heute die Weichen
für morgen stellen

IN DIESER AUSGABE

FOKUS

4 Wirtschaft unter Druck – die konjunkturelle Entwicklung in der Region Basel



8 Industriepolitik – bessere Rahmenbedingungen versus staatliche Förderungen



10 Konjunktur – die Hebel des Finanzsektors

13 Kolumne – Wer schafft in Zukunft Wohlstand?

STANDORT

14 Interview – wie die Bilateralen Stabilität schaffen

16 Verkehr und Energie – die Infrastrukturen der Zukunft



18 Berufsbildung – Zeit, umzudenken



20 Schritt für Schritt zum datenbasierten Gesundheitswesen

22 Würth AG – mit Kundennähe zum Erfolg

AUS DER 'KAMMER

24 Grenzenlos – neue Märkte erschliessen



27 Wir bleiben dran

28 Industrienacht – den Puls der Wirtschaft spüren



31 Member.HUB – Unsere Plattform rückt Ihr Unternehmen ins Rampenlicht

33 Aktuelles

IMPRESSUM

twice erscheint zweimal im Jahr (Frühjahr und Herbst) **HERAUSGEBER** Handelskammer beider Basel, St. Jakobs-Strasse 25, Postfach, 4010 Basel, T +41 61 270 60 60, F +41 61 270 60 05, E-Mail: info@hkbb.ch **REDAKTION** Jasmin Fürstenberger, j.fuerstenberger@hkbb.ch, Antonia Pidner, a.pidner@hkbb.ch **MITAUTORIN** Anne Theiss, Brenneisen Theiss Communications **ART DIRECTION** Brenneisen Theiss Communications **FOTOS** AdobeStock: megaflopp (S. 32), Pixel (Cover), royyimzy (S. 24, 25); Flavia Schaub (S. 29); Klybeq (S. 9); Pascal Feig Photography (S. 8); Pino Covino (S. 34, 35); Rebecca Koblet (S. 22, 23); Samuel Bramley (S. 28); Staatssekretariat für Wirtschaft SECO (S. 8); uptownBasel AG (S. 7) **DRUCK** Gremper AG, Basel



WIRTSCHAFT IN SCHWUNG

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Expansion, Prosperität, Boom, Rezession, Depression – was hat es mit diesen Schlagworten auf sich? Sie beschreiben den Konjunkturzyklus, also wie sich unser Land gesamtwirtschaftlich entwickelt. Doch wo steht die regionale Wirtschaft aktuell? In der vorliegenden Ausgabe erfahren Sie, ob der Trend nach unten oder nach oben zeigt.

Wir analysieren, welche Faktoren für den Erfolg der Wirtschaft entscheidend sind, welchen Einfluss Banken auf die konjunkturelle Entwicklung haben, welche Rolle bilaterale Abkommen und offene Märkte dabei spielen und welche Strategie industriepolitisch nachhaltig erfolgreicher ist: die Rahmenbedingungen für unsere Unternehmen kontinuierlich zu verbessern oder mit Konjunkturprogrammen das Wachstum anzukurbeln?

Wir sind überzeugt: Wir müssen heute die Weichen für morgen stellen. Und zwar mit leistungs- und zukunftsfähigen Infrastrukturen in den Bereichen Verkehr und Energie, mit einer attraktiven und modernen Berufsausbildung, mit einer datenbasierten Gesundheitswirtschaft für eine zeitgemässe Forschung und eine bestmögliche Patientenversorgung sowie mit stabilen wirtschaftlichen Beziehungen, insbesondere zu unseren Nachbarländern.

Wir setzen uns auf allen Ebenen dafür ein, dass unsere Wirtschaft in Schwung und unsere Region auch für die nächsten Generationen erfolgreich und lebenswert bleibt.

Martin Dätwyler, Direktor

REGIONALE WIRTSCHAFT UNTER DRUCK

Die regionale Wirtschaft spürt die weltwirtschaftlichen Entwicklungen in den kommenden Jahren. Globale Schwierigkeiten werden die Wachstumsdynamik abschwächen. Doch dank der starken Pharmaindustrie entwickelt sich das BIP in unserer Region weiterhin deutlich überdurchschnittlich.

Gemäss den neuesten PMI-Umfragen (Purchasing Manager Index) hat die konjunkturelle Schwäche mittlerweile auch den Schweizer Dienstleistungssektor erreicht. Innerhalb der Industrie weisen die PMI-Umfrageergebnisse schon seit längerer Zeit auf eine rückläufige Produktion und nachlassende Auftragspolster hin. Die globale Nachfrageschwäche und die nach wie vor fortgesetzte geldpolitische Straffung durch die hohe Inflation erlauben vorerst keine schnelle Trendwende zum Besseren. Nichtsdestotrotz zeigen sich auch positive Entwicklungen: So gibt es Indizien für einen deutlich nachlassenden Teuerungsdruck, die globalen Lieferketten laufen wieder normal und auch die noch vor Jahresfrist grossen Bedenken in Bezug auf die Energieversorgung werden durch die laufende Neuausrichtung etwas gedämmt. Der internationale, aber auch der nationale Arbeitsmarkt ist weiterhin solid.

STAGNATION ZEICHNET SICH AB

Für das Jahr 2023 prognostiziert BAK Economics weiterhin ein Schweizer BIP-Wachstum um 0,6 Prozent. Die Schweiz hat die

vielfältigen Belastungsfaktoren im ersten Halbjahr 2023 recht gut verkraftet. Stützend wirkten insbesondere die konsumnahen Dienstleistungsbereiche. Die Nachhol-effekte nach der Covid-Pandemie verlieren jedoch

zunehmend an Kraft. Damit treten die negativen Begleiterscheinungen der Kaufkraftverluste, globalen Nachfrageschwäche und allgemeinen Investitionszurückhaltung offener zutage. In der Summe der genannten Faktoren ist für die Schweizer Wirtschaft im zweiten Halbjahr 2023 eine Stagnation zu erwarten. BAK Economics geht für das zweite Halbjahr 2023 und die ersten Monate 2024 von einem nochmals schwächeren Schweizer Konjunkturverlauf aus als bisher angenommen. Die Gefahr eines breiten Rückgangs der wirtschaftlichen Aktivitäten ist insbesondere für den restlichen Jahresverlauf 2023 und Anfang 2024 gestiegen.

**«DIE GEFAHR
EINES BREITEN
RÜCKGANGS DER
WIRTSCHAFTLI-
CHEN AKTIVITÄTEN
IST FÜR ENDE
2023 UND
ANFANG 2024
GESTIEGEN.»**

RTSCHAF

RESTRIKTIVE GELDPOLITIK WIRKT NACH

Dies hat vor allem Einfluss auf die Schweizer BIP-Prognose für das Jahr 2024: BAK Economics rechnet hier nur noch mit einem Zuwachs um 0,9 Prozent - im Vergleich zur Juliprognose von +1,1 Prozent, alle Angaben bereinigt um Sportgrossereignisse. Im späteren Verlauf des Jahres 2024 dürften positive Aspekte wie der nachlassende Inflationsdruck und eine allmähliche Verbesserung im globalen Umfeld wieder die Oberhand gewinnen. Die Handbremse bleibt jedoch angezogen, insbesondere da der die Konjunktur dämpfende Effekt der restriktiveren Geldpolitik im In- und Ausland weiterhin nachwirkt.

BRANCHEN ENTWICKELN SICH UNTERSCHIEDLICH

Regionale Volkswirtschaften stehen, gerade wenn sie stark exportbasiert sind, im Spannungsfeld der weltwirtschaftlichen Entwicklungen. Die Wachstumsbeiträge 2023 bestätigen das bekannte Bild der regionalen Wirtschaft: Die Pharma hat in den beiden Basel zusammen einen Anteil an der Gesamtwertschöpfung von über 25 Prozent, während in der Schweiz der Anteil nur 4,5 Prozent beträgt. Auffallend ist der hohe Verkehrsanteil, eine Branche, die durch öffentliche Infrastrukturprojekte weniger konjunkturanfällig ist.

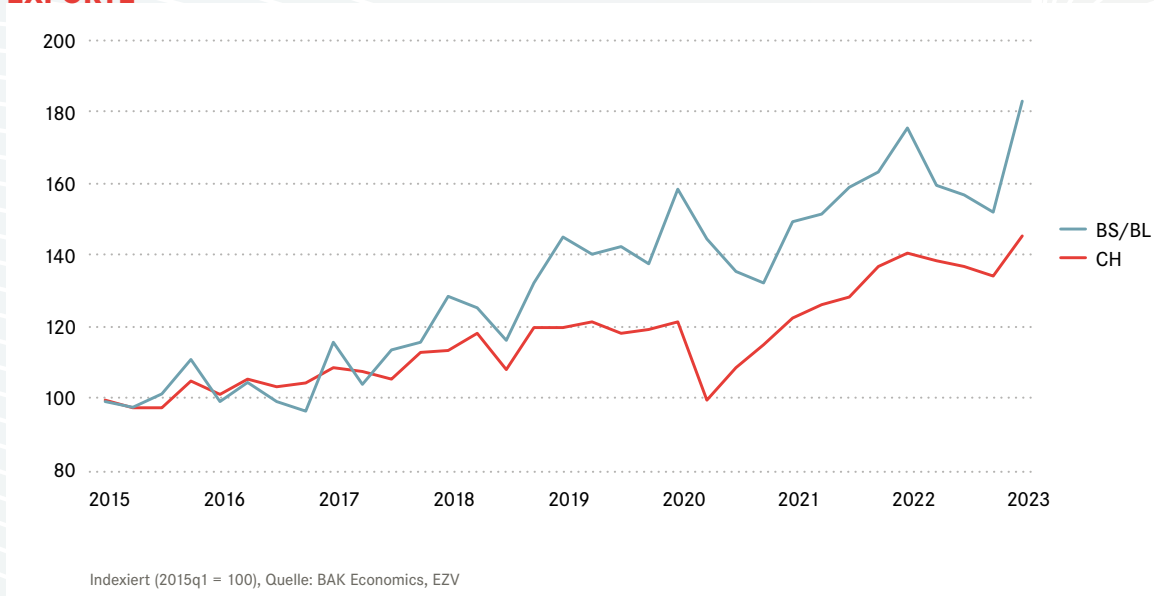
«ENDE 2024 DÜRFTEN POSITIVE ASPEKTE WIE DER NACHLASSENDE INFLATIONSDRUCK UND EINE ALLMÄHLICHE VERBESSERUNG IM GLOBALEN UMFELD WIEDER DIE OBERHAND GEWINNEN.»

BEITRÄGE ZUM WACHSTUM 2023 NACH BRANCHEN



Grösse der Bubbles = Wachstumsbeitrag = Anteil der Branche an Gesamtwirtschaft * reales Wachstum der Branche. Quelle: BAK Economics, BFS

EXPORTE



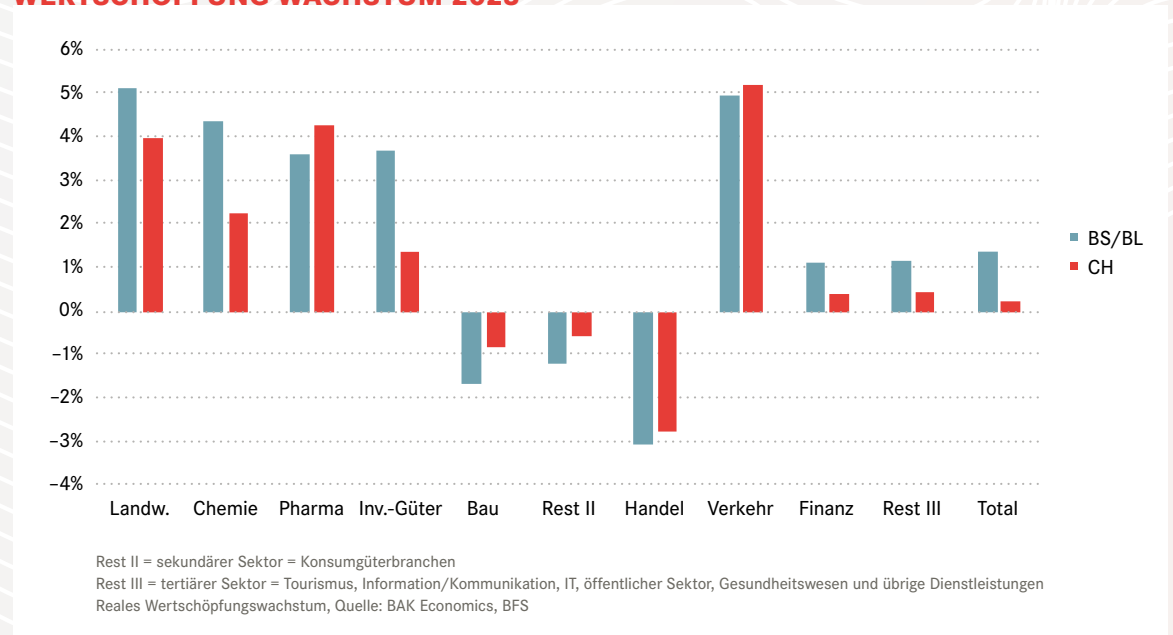
REGION EXPORTIERT ÜBERDURCHSCHNITTLICH

Die Exporte der Region Basel sind auch 2023 überdurchschnittlich. Dieses Jahr wurden bislang mengenmässig mehr pharmazeutische Produkte exportiert, aber zu niedrigeren Preisen, was einen wertmässigen Rückgang bedeutet.

BAU UND HANDEL IM MINUS

Für das Jahr 2023 zeigt sich folgendes Bild: Die Pharma liegt, trotz guter Exportentwicklung, leicht unter dem Schweizer Schnitt. Im Bereich Chemie ist das Bild umgekehrt, vor allem durch die gute Exportentwicklung im Kanton Basel-Landschaft durch die Basischemie-Exporte nach Nordamerika. Die Investitionsgüterindustrie bleibt trotz globaler Nachfrageschwäche noch überdurchschnittlich dynamisch, dies vor allem durch den Maschinenbau und die Elektronikbranchen in Baselland und Basel-Stadt. Die Bauwirtschaft liegt 2023 stark im Minus, was aber vor allem mit dem Abschluss von Grossprojekten wie dem Roche-Forschungszentrum zu tun hat. Trotz eines relativ hohen Anteils an der Gesamtwirtschaft der Region Basel liegt der Handel im Jahr 2023 tief im Minus, sollte sich aber in den kommenden Jahren wieder erholen.

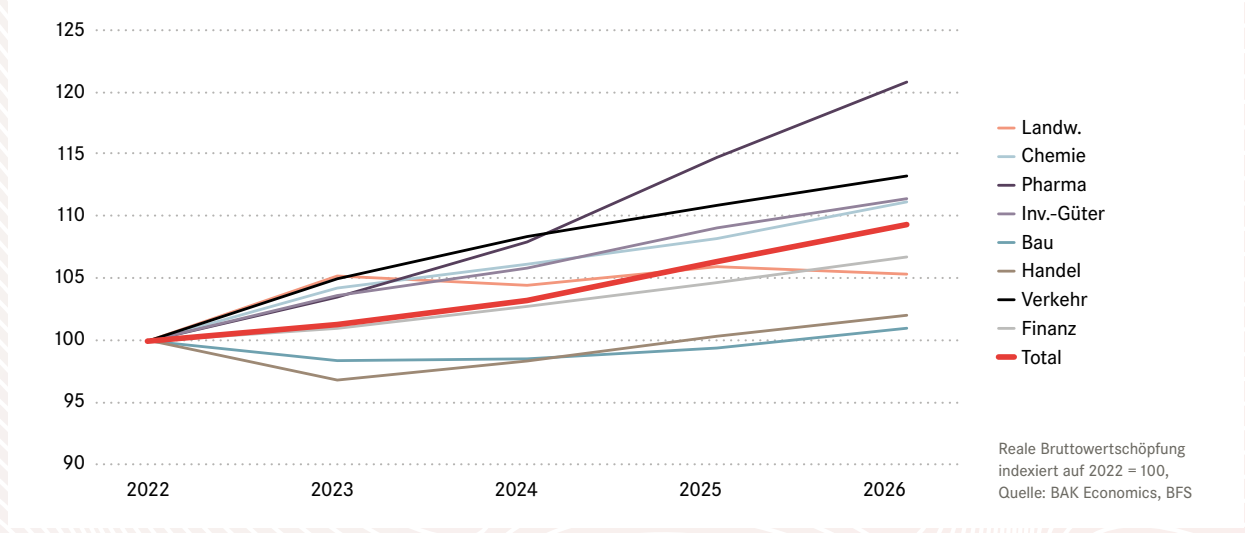
WERTSCHÖPFUNG WACHSTUM 2023





Visualisierung: uptownBasel AG

WERTSCHÖPFUNGSENTWICKLUNG DER BRANCHEN IN DEN BEIDEN BASEL



PHARMA BLEIBT SPITZENREITERIN

In den kommenden Jahren bleibt die Pharma die bekannte Spitzenreiterin, gefolgt von der Investitionsgüterindustrie. Die Bauwirtschaft und der Handel entwickeln sich 2024 verhalten, erst ab 2025 weisen sie wieder ein höheres Wachstum aus. Die Verkehrsbranche entwickelt sich, wenn auch nicht so stark wachsend wie 2023, stabil. Der regionale Finanzmarkt scheint sich in den nächsten Jahren über dem Schweizer Durchschnitt zu erholen.

KONJUNKTURELLE RISIKEN GESTIEGEN

Es bleibt zu erwähnen, dass sich die konjunkturellen Risiken erhöht haben. Die Gefahr eines breiten Rückgangs der wirtschaftlichen Aktivitäten ist insbesondere für den restlichen Jahresverlauf 2023 und Anfang 2024 gestiegen. Die fragile Situation aus wegfallenden Nachholeffekten und allgemeiner Konjunkturschwäche könnte die Nachfragebereitschaft der Konsumentinnen und Konsumenten sowie der Investorinnen und Investoren deutlich stärker beeinträchtigen als bisher angenommen. ●

MARC BROS DE PUECHREDON ist Vorsitzender der Geschäftsleitung und Verwaltungsratspräsident von BAK Economics, dem unabhängigen Schweizer Wirtschaftsforschungsinstitut.



IN UNTERNEHM

Während viele Länder in Europa, aber auch die USA massive Konjunkturprogramme starten, um ihre Wirtschaft am Laufen zu halten, setzt die Schweiz auf die Verbesserung der Rahmenbedingungen. Welcher Weg langfristig erfolgreicher ist, das haben wir Botschafter Dr. Eric Scheidegger, SECO, gefragt.



Botschafter Dr. Eric Scheidegger
ist Leiter der Direktion für Wirtschaftspolitik
und Stellvertretender Direktor des SECO.

Immer mehr Länder kurbeln mit Konjunkturprogrammen ihre Wirtschaft an. Warum?

Die jüngsten industriepolitischen Initiativen werden unterschiedlich begründet. Einerseits sollen gemäss den Programm-

texten sogenannte strategische Abhängigkeiten in den Wertschöpfungsketten reduziert werden. Dies als Lehre aus dem Ukraine-Krieg und der Covid-Pandemie. Andererseits werden sie damit begründet, dass die Transition hin zu einer grünen Wirtschaft staatliche Subventions- und Investitionsprogramme verlange, damit die EU oder die USA die Dekarbonisierung erfolgreich bewältigen können. Insofern steht zumindest aktuell nicht mehr das konjunkturpolitische Argument im Vordergrund, sondern andere politische Zielsetzungen.

Weshalb sind Instrumente wie Subventionen umstritten?

Bei den industriepolitischen Programmen im Ausland stellt sich in vielen Bereichen



EN VERTRAUEN

oft auch die Frage, ob überhaupt ein staatliches Eingreifen – ob durch Subventionen oder mit anderen Instrumenten – notwendig ist. Zumindest diejenigen Programme, welche versuchen, aktiv Investitionen von Unternehmen dank Subventionen in das eigene Land zu lenken, sind kaum mit einem Marktversagen zu begründen. Diese Programme werden eher durch geopolitische oder sicherheitspolitische Motive begründet. Subventionen in einem solchen Kontext drohen den Wettbewerb zu verzerren und führen zu Überkapazitäten. Ein Paradebeispiel ist hier die Stahlindustrie. Seit Jahrzehnten subventionieren zahlreiche Länder ihre Stahlproduktion, weshalb es weltweit Überkapazitäten gibt.

Welche Strategie verfolgt die Schweiz?

Die Schweizer Wirtschaftspolitik setzt auf möglichst gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen für alle Unternehmen anstatt auf Subventionen für ausgewählte Branchen, Unternehmen oder Technologien. Dies spiegelt die Überzeugung wider, dass die Unternehmen selbst am besten wissen, in welchen Bereichen sie sich spezialisieren müssen, um langfristig international wettbewerbsfähig zu sein. Wer von staatlicher Unterstützung abhängig ist, kann nicht fit werden.

Der erfolgreiche Werkplatz Schweiz scheint dieser Strategie recht zu geben. So ist der Wertschöpfungsanteil des verarbeitenden Gewerbes am BIP in der Schweiz weiterhin relativ hoch und die Schweiz gehört gemäss verschiedenen internationalen Rankings wie beispielsweise dem European Innovation Scoreboard zu den innovativsten Volkswirtschaften. Zudem haben wir eine weltweit rekordhohe Erwerbsquote. Die Unternehmen schaffen sehr viele interessante und gut bezahlte Jobs.

Wirkt sich die ausländische Industriepolitik auf die Schweiz aus?

Die ausländischen Initiativen wie der Inflation Reduction Act in den USA oder der Green Deal Industrial Plan der EU enthalten verschiedene Ziele und Massnahmen. Ein guter Teil kann als horizontal – also quer über alle Bereiche – wirkende Massnahmen kategorisiert werden, welche auch die Schweiz in der einen oder anderen Form verfolgt. Dazu gehört zum Beispiel die Förderung des Wissenstransfers von Hochschulen zu Unternehmen oder die Verbesserung der regulatorischen Rahmenbedingungen

zum Ausbau der erneuerbaren Energien. Solche Massnahmen können zur wirtschaftlichen Dynamik im Ausland beitragen, wovon auch die Schweiz indirekt profitiert.

Verschiedene Vorhaben sind aus Sicht der Schweiz jedoch kritisch und nicht zielführend, da sie teilweise protektionistische Züge haben und den Wettbewerb verzerren können. Dies umfasst beispielsweise staatliche Beihilfen, lokale Wertschöpfungsvorgaben oder staatliche Beteiligungen an Unternehmen. Solche vertikal wirkenden Massnahmen gehen mit dem Risiko eines internationalen Subventionswettlaufs einher.

Was ist der beste Konjunkturmotor?

Zu einer langfristig guten Wirtschaftsentwicklung tragen viele Faktoren bei, wie eine leistungsfähige Infrastruktur, ein flexibler Arbeitsmarkt, hohe Offenheit oder gesunde öffentliche Finanzen. Im aktuellen Umfeld scheint oft vergessen zu gehen,



dass wir die Dynamik der Schweizer Volkswirtschaft langfristig nur erhalten können, wenn wir einen funktionierenden Wettbewerb garantieren und uns nicht künstlich davor zu schützen versuchen.

Was wünschen Sie sich von Politik und Wirtschaft?

Als Antwort auf die Initiativen im Ausland wird der Ruf nach staatlichen Subventionen für Politik und Wirtschaft verlockend sein und ist teilweise schon erklingen. Subventionen bleiben jedoch kein probates Mittel, um unsere Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu stärken. Was ich mir wünsche, ist daher etwas mehr Vertrauen in unsere Unternehmen. Dank der guten, allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden sich die Unternehmen weiterhin auf jene Wertschöpfungsbereiche spezialisieren, in welchen sie trotz Subventionen im Ausland erfolgreich sein können. ●

**«WER VON
STAATLICHER
UNTERSTÜTZUNG
ABHÄNGIG IST,
KANN NICHT
FIT WERDEN.»**

Finanzmarkt

Wirtschaft

Politik

FOKUS

HEB

Einen grösseren Einfluss auf private Haushalte haben Banken in ihrer Rolle als Arbeitgeberinnen. Durch die Schaffung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen und durch die Lohnpolitik tragen sie entscheidend zum Konsumverhalten bei. Und als Steuerzahlerinnen wirkt sich ihre Erfolgsrechnung auf die Steuereinnahmen des Staates aus, der ebenfalls eine tragende Rolle in der Wirtschaft hat.

INNOVATIONEN VON UNTERNEHMEN

Eine der Hauptfunktionen von Banken besteht darin, Finanzmittel von den Sparerinnen und Sparern in Investitionsprojekte von Unternehmen zu lenken. Mit der Vergabe von Krediten an Firmen können Innovationen und Wachstum vorangetrieben und neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Banken beeinflussen durch ihre Kreditpolitik somit die Höhe der unternehmerischen Aktivitäten, den Import und den Export. Alle drei Faktoren wirken sich direkt auf den Konjunkturverlauf aus.

DREHSCHIBE FÜR GELDFLÜSSE

Eine weitere Funktion von Banken ist es, als zentrale Drehscheibe für Geldflüsse zu agieren. Als Finanzintermediäre wickeln sie internationale Handelsgeschäfte in unterschiedlichsten Währungen ab, vermitteln Kapital von Anlegerinnen und Anlegern an Unternehmen, die sich über die Ausgabe von Fremd- oder Eigenkapital am Finanzmarkt finanzieren. Sie stellen auch den Zahlungsverkehr für Unternehmen, die öffentliche Hand, Privatpersonen und institutionelle Kunden sicher. Beide Faktoren beeinflussen die Konjunktur zwar nur indirekt, sind aber von zentraler Bedeutung für das Funktionieren der Wirtschaft.

Banken haben eine zentrale Bedeutung in unserer Volkswirtschaft und einen grossen Einfluss auf die Wirtschaftslage und somit auch auf die Konjunktur des Landes. Welche Hebel der Finanzsektor ansetzen kann, weiss Dr. Daniel Kalt, Chefökonom und Chief Investment Officer UBS Schweiz.

Gemäss der im Jahr 2022 veröffentlichten Studie der Schweizerischen Bankiervereinigung «Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Schweizer Finanzsektors» erwirtschaftete der Finanzsektor 2021 eine Bruttowertschöpfung von knapp 66,7 Mil-

liarden Franken. Knapp jeder zehnte Franken des Schweizer Bruttoinlandprodukts (BIP) wurde somit im Finanzsektor generiert. Einzig der öffentliche Sektor und der Handel erreichen ein noch grösseres Gewicht in der Gesamtwirtschaft der Schweiz.

KAUFKRAFT PRIVATER HAUSHALTE

Private Haushalte beeinflussen den Konjunkturverlauf durch ihr Konsumverhalten. Durch die Vergabe von Hypotheken oder Konsumkrediten ermöglichen Banken Privatpersonen, grössere Anschaffungen zu tätigen. Banken können mit ihrer Zinspolitik auf Spareinlagen und ihrer Kreditpolitik jedoch nur einen begrenzten Einfluss auf das Verhalten der Konsumentinnen und Konsumenten nehmen. Wichtiger sind hier die Lebensunterhaltskosten und die Kaufkraft der Haushalte.

ELWIRKUNG

KREDITPOLITIK MASSGEBEND

Während einer wirtschaftlichen Expansion, wenn Produktion und Konsum steigen, entsteht eine höhere Nachfrage nach Krediten, welche wiederum die wirtschaftlichen Aktivitäten ankurbeln. Wenn Banken in Phasen eines wirtschaftlichen Abschwungs und sinkender Nachfrage bei der Kreditvergabe restriktiver werden, dämpft dies die wirtschaftliche Aktivität weiter ab. Für die Konjunkturzyklen lässt sich folglich sagen, dass die Kreditpolitik der Banken massgebend ist.

RISIKOMANAGEMENT WICHTIG

Was bei der Kreditvergabe nicht ausser Acht gelassen werden darf, ist das Risiko der übermässigen Verschuldung von Unternehmen und Privatpersonen. Deshalb ist das Risikomanagement genauso wichtig und darf von den Banken nicht vernachlässigt werden. Um das Risiko von Kreditausfällen zu minimieren, bewerten Banken bei der Vergabe die Kreditwürdig-

keit der Kreditnehmenden – sowohl der Unternehmen wie auch der Privatpersonen. Durch die aktive Verwaltung der Risiken tragen Banken zur Stabilität des Finanzsystems bei und mindern potenzielle negative Auswirkungen auf die Wirtschaft.

«FÜR DIE KONJUNKTURZYKLEN IST DIE KREDITPOLITIK DER BANKEN MASSGEBEND.»

ZINSPOLITIK DER NATIONALBANK

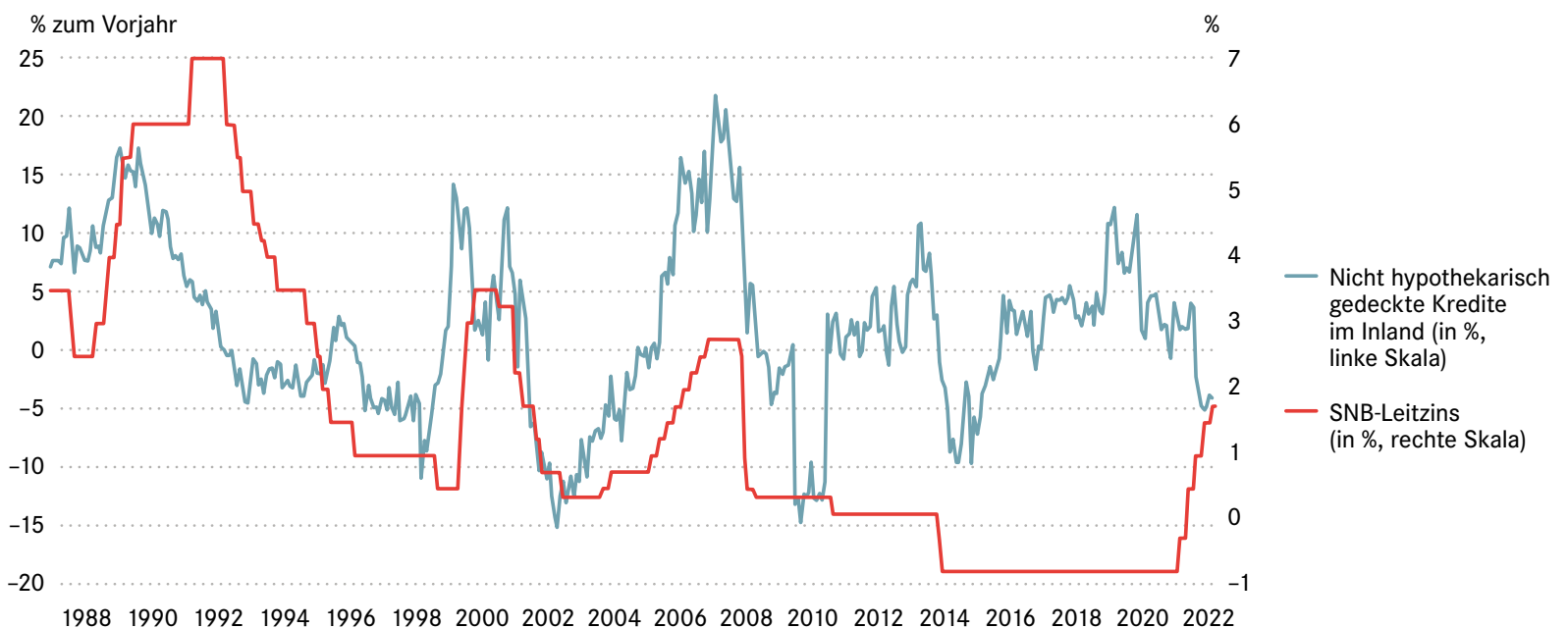
Zusätzlich hat die Schweizerische Nationalbank (SNB) eine tragende Rolle bei den Schwankungen des Konjunkturzyklus. Als Zentralbank kann sie den Leitzins erhöhen oder senken, um so die Geldpolitik anzupassen. Eine Senkung des Leitzinses erleichtert die Kreditvergabe der Banken und kann die wirtschaftliche Aktivität an-

kurbeln. Umgekehrt kann eine Erhöhung des Leitzinses die Kreditvergabe einschränken und über eine gedämpfte Nachfrage der Inflation entgegenwirken.

ROLLE DER BANKEN

Insgesamt haben Banken eine unverzichtbare Rolle in der Wirtschaft: durch ihre Kreditpolitik und ihr Risikomanagement, aber auch durch ihre Mitarbeiter- und Lohnpolitik. Darüber hinaus ist das Risikomanagement im Bankensektor von grosser Bedeutung, um die Stabilität des Finanzsystems und das reibungslose Funktionieren der Volkswirtschaft sicherzustellen. Auch durch ihre Expertise und den Zugang zu Fachwissen für Politik, Privatpersonen und Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträger sowie ihre kulturellen Engagements stärken Banken die Schweizer Volkswirtschaft und leisten einen wichtigen Beitrag zur Förderung von Innovationsstandorten. ●

ENTWICKLUNG INLÄNDISCHES KREDITVOLUMEN UND SNB-LEITZINS



Quelle: Macrobond, UBS GWM CIO

Sie suchen nach einer Lösung für die Nachfolge Ihres KMU?

Mit Renaissance ist die Zukunft Ihres Unternehmens gesichert und die Nachfolge geregelt.

Seit mehr als 20 Jahren finanziert die Renaissance Anlagestiftung Nachfolgeregelungen und Management Buy-outs von Schweizer KMU.

Ein differenzierter Ansatz: zeitlich unbefristeter Beteiligungshorizont und Kapital von ausschliesslich Schweizer Pensionskassen.

DIESE UNTERNEHMEN HABEN SICH FÜR RENAISSANCE ENTSCIEDEN.

Über 40 KMU haben Renaissance bei ihrer Finanzierung vertraut.



David Salerno
CEO SOLO Swiss SA



Stéphane Page
CEO Condis SA



Tobias Meyer
CEO bb trading AG





WER SCHAFFT IN ZUKUNFT WOHLSTAND?

Von Dr. Andreas M. Walker

Die Antwort ist so einfach wie fordernd zugleich: wir selbst. Das swissfuture-Hoffnungsbarometer zeigt: Hoffnung und Wille zur Zukunft beginnen bei mir selbst. Weder Staat noch Arbeitgeber, weder Eltern noch Kirche – ich selbst bin gefordert, Chancen zu erkennen und Schritte zu gehen, um Zukunft zu ermöglichen. Antonovskys Prinzip von Kohärenz und Salutogenese oder Baduras Konzept der Selbstwirksamkeit zeigen: Um Veränderungen gesund zu bewältigen und erfolgreich zu gestalten, muss jede Einzelne und jeder Einzelne erkennen, wo sie oder er selbst etwas beitragen können – und auch eine Chance dazu erhalten.

Doch wenn wir heute in die Welt hinausschauen, erkennen wir Klimawandel, Ukraine-Krieg, Altersvorsorge, Digitalisierung, Fachkräftemangel und anderes mehr: Die Zukunftsprobleme sind übergross geworden. Wo soll ich da einen positiven Unterschied machen? Das Hoffnungsbarometer und die Positive Psychologie zeigen: Wir brauchen funktionierende Gemeinschaften und einen bereichernden Austausch, um unser Leben glücklich gestalten zu können. Unsere Sozialkompetenz quer durch Generationen und Kulturen ist so wichtig wie wohl noch nie.

Die Babyboomergeneration hat in den vergangenen 50 Jahren Wohlstand und Lebensqualität primär durch Stabilität, Sicherheit und Besitz definiert. Doch unsere Lebens- und Wirtschaftsformen sind durch Globalisierung und Digitalisierung sehr schnell und hektisch geworden. Wir sind in ein Dilemma geraten: Minimieren wir Risiken, um den Besitzstand von gestern abzusichern, oder eröffnen wir neue Möglichkeiten für die Entwicklung von morgen?

Wir sind gefordert, neue Wege in positive Zukünfte zu finden, die unsere (Gross-)Kinder erleben wollen – quasi als Antwort an die Last Generation. Wir brauchen keine künstliche Intelligenz, die alle Probleme für uns löst, sondern eine, die uns herausfordert und unsere Kreativität und Kommunikation freisetzt. Wir müssen nicht die GenZ in unsere Erwachsenenwelt hinein integrieren, sondern wir müssen mit der GenZ eine neue Kultur entwickeln, die Zukunft möglich macht – auch wenn das für uns als Vorgesetzte aus der Vergangenheit heraus eine Herausforderung ist – denn diese neuen Sozialformen und Werte sollen die Zukunft der GenZ (und der Gen-Alpha und -Beta) ermöglichen. Bisher haben wir Erziehung und Bildung als Verfügungsgewalt über Daten und Werte aus der Vergangenheit heraus verstanden, nun geht es darum, innovative und agile Zukünfte zu ermöglichen.

DR. ANDREAS M. WALKER ist Zukunftsforscher, war 2009 Initiator des Hoffnungsbarometers und ist Past President und Ehrenmitglied von swissfuture.

BILATERALE SCHAFFEN STABILITÄT

Offene Märkte und Freihandel sind Garanten für den wirtschaftlichen Erfolg der Schweiz. Das Verhältnis zur EU steht aber weiterhin auf wackeligen Beinen. Warum die Bilateralen wichtig für die konjunkturelle Entwicklung der Schweiz und damit für die Stabilität sind, wissen Elisabeth Schneider-Schneiter und Martin Dätwyler.

Warum sind offene Märkte so wichtig für die Schweiz?

Schneider-Schneiter: Kleine Länder wie die Schweiz können von ihren eigenen Binnenmärkten nur eingeschränkt leben und müssen sich deshalb dem internationalen Handel öffnen. Die weltweite Vernetzung bietet ihnen Chancen für wirtschaftliches Wachstum, Innovation, Wettbewerbsfähigkeit und Diversifizierung. Schweizer Exportunternehmen behaupten sich mit ihren innovativen Produkten und Dienstleistungen im weltweiten Wettbewerb besonders erfolgreich. Dieser Erfolg beruht auf optimalen Rahmenbedingungen im Inland und offenen Märkten im Ausland. Verschiedene Studien zeigen, dass die Schweiz von allen Ländern in den letzten Jahrzehnten am meisten von der internationalen Vernetzung profitiert hat. Dank eines sehr guten Bildungs- und Sozialsystems ist der Wohlstandsgewinn aus der Globalisierung in der Schweiz zudem breit verteilt.

Welchen Einfluss haben die Bilateralen auf die Schweizer Wirtschaft?

Dätwyler: Die meisten Ökonomen kommen zum Schluss, dass ohne die bilateralen Verträge die Wertschöpfung und die Realeinkommen in der Schweiz in den letzten zwei Jahrzehnten deutlich geringer ausgefallen wären. Die bilateralen Abkommen haben die wirtschaftliche Zusammenarbeit Schweiz-EU signifikant erleichtert. Im Handel, im Verkehr, im Transport oder im Arbeitsmarkt sind die Kosten und Hürden für Unternehmen stark gefallen. Das hat Ressourcen freigesetzt, die die Firmen in zusätzliches Wachstum investieren konnten.

Welche Rolle spielte dabei die Personenfreizügigkeit?

Schneider-Schneiter: Der jüngste Bericht des SECO zur Umsetzung des Freizügigkeitsabkommens vom Juni 2023 zeigt, dass seit Beginn der Personenfreizügigkeit das Bruttoinlandprodukt pro Kopf der Schweiz um fast 20 Prozent gewachsen ist. Die Zuwanderung von Personen im Erwerbsalter

hat die Alterung der Schweizer Bevölkerung gedämpft. Unsere Unternehmen konnten dank des Zugangs zu qualifizierten Arbeitskräften ihre Innovationskraft stärken und ihre Wirtschaftsleistung kontinuierlich steigern. Das Resultat sind stabile Löhne und eine tiefe Arbeitslosigkeit. Von dieser positiven Entwicklung profitierten also alle.

Dätwyler: Neben der Personenfreizügigkeit waren auch die Handelserleichterungen wichtig. Als Land im Herzen Europas sind für die Schweiz die Handelsbeziehungen mit den europäischen Nachbarländern, vor allem mit Deutschland, Italien und Frankreich, traditionell von besonderer Bedeutung. Die Hälfte der zehn wichtigsten Exportländer befindet sich in der Europäischen Union, bei den Importen sind es sogar sechs von zehn Ländern. Die Bilateralen haben den Handel zwischen der Schweiz und der EU massiv vereinfacht.

Wie steht es um die Beziehungen zur EU?

Schneider-Schneiter: Die Beziehungen sind schwierig geworden, weil beide Seiten hohe Ansprüche stellen und diese auch vehementer als früher vertreten. Das liegt zum Teil auch daran, dass die EU gewachsen ist und mehr Selbstbewusstsein entwickelt hat. Sie pocht auf gleiche Regeln für alle, die am Binnenmarkt teilnehmen. Die



Schweiz ist ebenfalls anspruchsvoll, aufgrund der grossen demokratischen Mitspracherechte und insbesondere auch wegen Vorbehalten beim Lohnschutz und bei der Zuwanderung. Aktuell sieht es aber so aus, dass eine Einigung möglich wird.

Für welche Branchen wird es eng?

Dätwyler: Da die EU sich weigert, das MRA-Abkommen* zu aktualisieren, entstehen nun nach und nach Handelshürden für verschiedene Branchen. Die Medizintechnik- und Diagnostikbranche ist bereits betroffen. Spätestens 2027 wird der Export von Maschinen aufwendiger und teurer. Danach ist die Pharmaindustrie dran. Die bisherige Erfahrung zeigt, dass die Unternehmen sich mit den neuen Hürden arrangieren können. Sie passen sich an, was leider oft auch bedeutet, dass sie zusätzliche Kapazitäten direkt im EU-Binnenmarkt aufbauen – sprich ihre Standorte ins Ausland verlagern. Zudem droht ein Versorgungsproblem, da viele EU-Unternehmen aufgrund der entstandenen Bürokratie den kleinen Markt Schweiz gar nicht mehr bedienen.

In welchen Bereichen braucht es rasch neue Abkommen?

Schneider-Schneiter: Es braucht insbesondere im Bereich der Energie eine enge Zusammenarbeit zwischen der Schweiz und der EU. Die letzten Jahre haben uns gezeigt, wie wichtig eine zuverlässige und bezahlbare Energieversorgung für die Wirtschaft ist. Die Energiewende und der steigende Energiebedarf setzen grosse Investitionen in die Infrastruktur und in neue Technologien voraus. Diesen Weg in die Energiezukunft müssen die Schweiz und ihre europäischen Verbündeten gemeinsam und in enger Kooperation beschreiten. Es braucht deshalb Energieabkommen, die neben einer engen Zusammenarbeit im Strombereich auch die Kooperation bei neuen Energieträgern wie grünem Wasserstoff oder synthetischen Kraftstoffen beinhalten.

Was muss jetzt getan werden?

Schneider-Schneiter: Der Bundesrat hat im Juni endlich die Eckwerte für ein Verhandlungsmandat mit der EU verabschiedet – ein wichtiger, erster Schritt. Wir freuen uns über die Fortschritte in den Sondierungsgesprächen der letzten Monate und unterstützen den breiten Paketansatz des Bundesrats. Die Verankerung der umstrittenen Punkte wie die dynamische Rechtsübernahme oder die Streitbeilegung in den einzelnen Binnenmarktverträgen ist Erfolg versprechend. Der Bundesrat muss nun zielgerichtet und entschlossen handeln. Wer zögert, die nachbarschaftliche Zusammenarbeit auf eine stabile Basis zu stellen, wird früher oder später bestraft.

Dätwyler: Besonders wichtig ist es nun, dass wir bei den Abkommen im Bereich Strom und Gesundheit schnellstmöglich vorankommen. Beide tragen zur Stabilität als wesentlicher Faktor für den weiteren wirtschaftlichen Erfolg unseres Landes bei. ●

* Abkommen über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen



Setzen sich für stabile bilaterale Beziehungen ein: Elisabeth Schneider-Schneiter, Nationalrätin (Die Mitte), Mitglied der Aussenpolitischen Kommission im Nationalrat und Präsidentin Handelskammer beider Basel, und Martin Dätwyler, Direktor Handelskammer beider Basel.

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

INFRASTRUKTUREN DER ZUKUNFT

Sei es im Verkehr oder bei der Energie – wir müssen heute die Weichen für die Infrastrukturen für kommende Generationen stellen.



Leistungsfähige Infrastrukturen sind wesentlich für den Erfolg unserer Wirtschaftsregion. Dazu zählt der Rheintunnel, der die Osttangente und damit die Quartiere von Stau befreien soll, der Zubringer Bachgraben, der das boomende Wirtschaftsareal Allschwil Bachgraben erschliesst, oder der Ausbau der N18 zwischen Basel und Delémont. Ein weiteres zentrales Projekt ist die trinationale S-Bahn mit Herzstück, die mit häufigeren, direkteren Verbindungen zu einer klimafreundlichen Mobilität beiträgt. Der erste Schritt auf dem Weg zu einer attraktiven S-Bahn mit Herzstück ist unter anderem der Tiefbahnhof Basel SBB, hinter dem unsere Region geeint steht. Im Güterverkehr muss das trimodale Containerterminal Gateway Basel Nord als Schnittstelle von Schiene, Rhein und Strasse endlich umgesetzt werden können.

Zur Dekarbonisierung braucht es auch eine nachhaltige Energieversorgung. Grüner Wasserstoff könnte zum entscheidenden Player werden – vorausgesetzt, wir bringen rasch eine regionale, mit dem Bund abgestimmte Wasserstoffstrategie und die notwendigen Infrastrukturen auf den Weg. Dafür setzte ich mich als Landrat mit meinem Handlungspostulat bei der Baselbieter Regierung ein.

MARTIN DÄTWYLER, Direktor Handelskammer beider Basel



ab
2037



KEHRICHTVERBRENNUNGSANLAGE BASEL MIT KOHLENDIOXID-AUFBEREITUNG

ermöglicht, dass in der Kehrichtanlage anfallendes CO₂ abgeschieden und anschliessend als Strom oder Wärme gelagert werden kann.

bis circa
2030



ZUBRINGER BACHGRABEN

erschliesst das Entwicklungsareal Bachgraben in Allschwil, den neuen, international anerkannten Hotspot für innovative Forschung und Entwicklung der Life-Sciences-Branche.

bis
2045



TRINATIONALE S-BAHN MIT HERZSTÜCK

entlastet das gesamte Verkehrssystem in der Region Basel. Kernelement ist das Herzstück, die unterirdische Verbindung der Basler Bahnhöfe.

 basel-ernetzt.ch

ab
2029



EXPRESSTRAM INS LEIMENTAL

bringt Pendlerinnen und Pendler aus dem Leimental rascher nach Basel und fördert den Umstieg auf den ÖV.

DELÉMONT

LAUFEN

bis
2028



GATEWAY BASEL NORD

verlagert den Containerverkehr zur Hälfte klimafreundlich auf die Schiene und spart damit über 100'000 Lkw-Fahrten pro Jahr.

bis
2040



RHEINTUNNEL

behebt Engpässe im Kern der Agglomeration Basel und entlastet die Osttangente zwischen Wiese und Hagnau vom Durchgangsverkehr.

pro-rheintunnel.ch

bis
2025



«GEO2RIEHEN» IN RIEHEN

wird als zweite Geothermie-Anlage die baselstädtische Gemeinde mit Wärme versorgen.

ab
2026



WASSERSTOFF-PRODUKTIONSANLAGE IM HAFEN BIRSFELDEN

bildet den Startschuss für einen H₂-Hub in unserer Region.

bis
2040



8-SPUR-AUSBAU HAGNAU

stellt sicher, dass sich der Engpass auf der Osttangente nach dem Bau des Rheintunnels nicht vor die Tore der Stadt verlagert und die Kapazität auf der Nord-Süd-Strecke beibehalten wird.

bis
2028



WÄRMEPUMPE SCHWARZWALDBRÜCKE

ist ein Projekt der IWB, welches nach der Realisierung mit der Wärme aus dem Rhein rund 5'000 Einfamilienhäuser beheizen wird.

2028 bis 2032



S-BAHN-HALTESTELLEN

Morgartenring, Solitude und Apfelsee erschliessen die Gemeinde Allschwil sowie wichtige Arbeitsplatz- und Entwicklungsgebiete in Basel und Dornach.

ab
2040



AUSBAU STRECKE FRICKTAL

schafft häufigere Verbindungen von Basel ins Fricktal mit einem Viertelstundentakt der S-Bahn.

bis
2030



WINDRAD IN DER MUTTENZER HARD

versorgt mit einer maximalen Leistung von fünf Megawatt rund zehn Prozent der Haushalte der 18'000-Seelen-Gemeinde mit Windstrom und trägt vor allem im Winter zur Versorgung bei, wenn die Schweiz am meisten Strom importiert.

noch offen



N18

beseitigt Engpässe am Angenstein, bei der Umfahrung Laufen/Zwingen und bei der Ortsdurchfahrt Delémont und damit den täglichen Stau auf der Verkehrsachse zwischen Basel und Delémont.

komitee-n18.ch

bis
2025



DOPPELSPUR-AUSBAU LAUFENTAL

ermöglicht einen Halbstundentakt zwischen Basel und Biel und verbessert die Anbindung des Laufentals an Basel und die Westschweiz.

DR. SEBASTIAN DEININGER, Leiter Verkehr, Raumplanung, Energie und Umwelt

s.deininger@hkbb.ch

ZEIT ZUR

Immer weniger Jugendliche entscheiden sich für eine Berufslehre. Zeit, das Steuer herumzureissen.

Die betriebliche Berufsbildung ist zwar das Herzstück der Schweizer Sekundarstufe II, aber in fast allen Kantonen rückläufig. Wenn wir diesen Trend nicht aufhalten, riskiert die Schweiz, grosse Bildungsvorteile zu verlieren: die integrative Kraft und das frühe Abgleichen von individuellen Berufswünschen und den Bedürfnissen des Arbeitsmarktes.

BERUFSBILDUNG GARANTIERT HOHE ABSCHLUSSQUOTEN

Ein Blick auf die grosse Heterogenität der Abschlussquoten auf der Sekundarstufe II zwischen den Kantonen zeigt, dass es bislang keinem Kanton gelungen ist, bei einem grossen Anteil an allgemeinbildenden Ausbildungen wie Gymnasien oder Fachmittelschulen auch hohe Quoten von

nachobligatorischen Abschlüssen zu erzielen: Das heisst, viele beginnen diese schulischen Ausbildungen, schliessen sie aber nicht ab. Ein grosses Angebot an und eine hohe Nachfrage nach Lehrstellen ist weiterhin das beste Mittel, ein breites Spektrum an Talenten erfolgreich zum Abschluss zu bringen.

KLUGE KÖPFE IN DIE BERUFSLEHRE

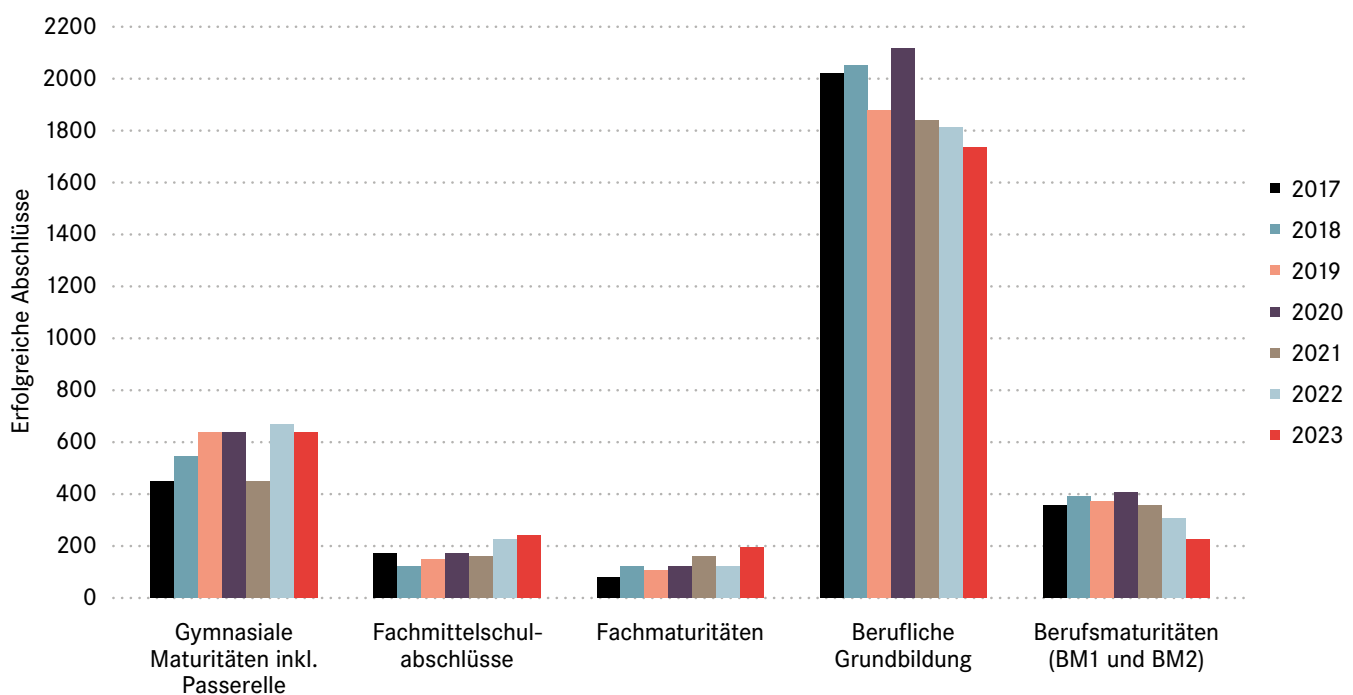
Eine untaugliche Strategie ist auch die Vorstellung, man könne dem oberen schulischen Leistungsspektrum die Tore zu den Gymnasien und den Fachmittelschulen breit öffnen. Um den unteren Teil der Leistungsverteilung würde sich dann die betriebliche, berufliche Grundbildung kümmern. Wo leistungsstarke Lernende in der Berufsbildung fehlen, wird der Drang der

schulisch weniger begabten oder motivierten Jugendlichen in die Allgemeinbildung noch verstärkt – zum Leidwesen der Jugendlichen, der Betriebe und nicht zuletzt der Gymnasien, die entweder einen Abfall des Leistungsniveaus akzeptieren oder sich mit hohen Durchfallquoten unbeliebt machen müssen.

LEHRE «MATCHT» ARBEITSMARKT

Dass ein breites Lehrstellenangebot nur mit einer Beschränkung der meist staatlich angebotenen schulischen Alternativen zu erreichen ist, wird überwiegend mit zwei Argumenten bekämpft: Einerseits handle es sich um eine Rationierung von Bildung, als wäre der Weg in die tertiäre Bildungswelt nach einer Berufslehre versperrt. Andererseits sei es eine nicht libe-

ERFOLGREICHE ABSCHLÜSSE AUF SEKUNDARSTUFE II AN SCHULEN IM KANTON BASEL-STADT



Quelle: Zahlenspiegel Bildung 2022/2023, Erziehungsdepartement des Kantons Basel-Stadt, Stand August 2023

UMKEHR

rale Vorstellung, wenn man die Wünsche der Jugendlichen – oder häufig eher der Eltern – nicht respektiere. Dieser Vorwurf übersieht, dass die betriebliche Berufsbildung der einzige Teil des Bildungswesens ist, der sowohl die Präferenzen der Jugendlichen als auch die Bedürfnisse des Arbeitsmarktes berücksichtigt.

REALITÄTSCHECK NOTWENDIG

Bildungssysteme, in denen einzig die Präferenzen der Jugendlichen entscheidend sind, mögen als liberal gelten, aber die Folgen spüren die Wirtschaft und die Gesellschaft später in Form hoher Jugendarbeitslosigkeit und eines grossen «Mismatch» von angebotenen und nachgefragten Qualifikationen. Ein früher Realitätscheck, verbunden mit einer erwiesenermassen hohen Berufs- und

Bildungsmobilität nach der Lehre, ist immer noch der beste Weg, späte Enttäuschungen zu vermeiden – wenn man beispielsweise nach der Wunschausbildung realisiert, dass der Arbeitsmarkt einen nicht braucht.

ZEIT ZUR UMKEHR

Obwohl eine starke duale Berufsbildung für die Jugendlichen, die Wirtschaft und die Gesellschaft viele Vorteile bietet, ist der Anteil der Jugendlichen, die diesen Weg einschlagen, in fast allen Kantonen rückläufig. Spitzenreiter ist der Kanton Basel-Stadt mit einem Minus von neun Prozentpunkten in weniger als zehn Jahren. Auch wenn das Minus gesamtschweizerisch gesehen weniger dramatisch aussieht, entschärft dies die Situation aus zwei Gründen nicht: erstens, weil sich eine

Trendumkehr nicht abzeichnet, und zweitens, weil der Anteil der dualen Berufsbildung an der Sekundarstufe II nicht so weit verringert werden muss, bis das System kippt, wie man in unserem nördlichen Nachbarland exemplarisch beobachten konnte. Bevor dies bei uns der Fall ist, ist die Schweizer Bildungspolitik gefordert, weniger die Berufsbildung zu stärken als vielmehr Zurückhaltung zu üben, schulische Konkurrenzangebote laufend auszubauen. ●

VON PROF. DR. STEFAN C. WOLTER, Leiter
Forschungsstelle Bildungsökonomie Universität Bern

BERUFSBILDUNG STÄRKEN

In Basel sind die Abschlüsse in der beruflichen Grundbildung im Jahr 2023 erneut gesunken. Gemäss Zahlenspiegel 2022/2023 weist der Stadtkanton zudem die niedrigste Berufsmaturitätsquote schweizweit auf. Von den 240 ausgestellten Berufsmaturitäten entfallen 85 auf die Wirtschafts- und Informatikmittelschulen – also auf die schulisch organisierte Grundbildung. Gleichzeitig nehmen die Abschlüsse der Fachmittel- und Fachmaturitätsschulen zu: Mit 7,2 Prozent liegen sie deutlich über dem Schweizer Durchschnitt von 3,7 Prozent. Der Drang nach weiterführenden Schulen zeigt sich im Kanton Basel-Stadt exemplarisch.

Mit «Coaching» und «Rent a Boss», «Schule@Wirtschaft» und mit der Erlebnisschau tunBasel unterstützen wir die Schulen in beiden Basel schon heute dabei, die Berufsbildung als gleichwertige und attraktive Alternative zu vermitteln.

KARIN VALLONE, Leiterin Bildung

✉ k.vallone@hkbb.ch



SCHRITT FÜR SCHRITT

Wir treiben die Digitalisierung des Gesundheitswesens voran: mit unserem Pionierprojekt «BâleDat» und zwei Standesinitiativen. Denn wir brauchen rasch ein Gesundheitsdaten-ökosystem: für eine zukunftsfähige Forschung und Entwicklung sowie eine bestmögliche Gesundheitsversorgung.

Innovation ist der Motor für eine erfolgreiche Wirtschaft. Damit die Life Sciences weiterhin am Puls der Zeit forschen und entwickeln können, haben wir «BâleDat» initiiert. Das Pionierprojekt ist schweizweit einzigartig. Denn erstmals arbeiten Spitäler, Industrie und Wirtschaftsverbände kantonsübergreifend zusammen. Das Ziel? Anonymisierte Gesundheitsdaten bereits während des Behandlungsprozesses digital, strukturiert und einheitlich erfassen und für eine Wiederverwendung zugänglich machen. Dabei sind der Life Sciences Cluster Basel der Handelskammer beider Basel, Novartis, Roche, das Kantonsspital Baselland, das Universitätsspital Basel-Stadt sowie Interpharma und das Swiss Personalized Health Network.

Damit rasch die nötigen Rahmenbedingungen geschaffen werden, haben wir zudem zwei Standesinitiativen in den beiden Basel lanciert, die nun auch in Bundesbern behandelt werden: Die vorberatende Kommission des Ständerats hat bereits Ende 2022 einstimmig deren Annahme beantragt. Ihre Schwesterkommission im Nationalrat hat nachgelegt und unsere Standesinitiativen mit grossem Mehr angenommen. Nun kann die ständerätliche Kommission mit der Ausarbeitung des erforderlichen Rechtsrahmens beginnen. Damit haben wir einen wichtigen Schritt vorwärts gemacht. ●

SAVE THE DATE

**Life Sciences
Cluster Forum**

Montag, 13. November 2023,
17 Uhr bei Novartis



DEBORAH STRUB, Abteilungsleiterin Cluster & Initiativen,
Mitglied der Geschäftsleitung

✉ d.strub@hkbb.ch



«Die Covid-Pandemie hat deutlich gezeigt, dass das Datenmanagement im Gesundheitswesen verbessert werden muss. Im Fokus stehen dabei standardisierte Daten, die ausgetauscht und mehrfach genutzt werden können. Wichtig ist dabei, dass alle Akteure des Gesundheitswesens gemeinsam an diesen Daten arbeiten, denn nur so kann die digitale Transformation des Gesundheitswesens gelingen.»

Nassima Wyss-Mehira, Leiterin Abteilung Steuerung und Leiterin Direktionsbereich Digitale Transformation und Steuerung, Vizedirektorin, Mitglied der Geschäftsleitung Bundesamt für Gesundheit (BAG)

«Wir sind die Häuser, welche die relevanten Daten in grossen Mengen generieren, gleichzeitig machen wir selbst Forschung. Das heisst, wir haben ein Interesse, dass diese Daten der Forschung zur Verfügung gestellt werden. Und im Netzwerk können wir durch das Bündeln von Ressourcen und von Know-how viel Mehrwert schaffen. Mehrwert für unsere Patientinnen und Patienten.»

Norbert Schnitzler, CEO Kantonsspital Baselland



«Die Life Sciences-Branche ist zentral für die Schweizer Volkswirtschaft. Damit sie wettbewerbsfähig bleibt, brauchen wir mehr Digitalisierung. Ein datenbasiertes Gesundheitswesen verlangt die Politik schon seit vielen Jahren. Wir müssen hier vorwärtsmachen und hoffen, dass die nötigen Lösungen nun endlich auf Bundesebene vorangetrieben werden.»

Elisabeth Schneider-Schneiter, Nationalrätin (Die Mitte) und Präsidentin Handelskammer beider Basel

«Ein Gesundheitsdatenökosystem muss auch ein Businessökosystem sein und somit wirtschaftliche Aspekte erfüllen. Steuert man es top-down, also vom Bund mit den Kantonen, oder kommt man mit einem wirtschaftlichen Ansatz bottom-up? Wir haben in der Arbeitsgruppe «BâleDat» gelernt, dass das nur miteinander gelingen kann. Es braucht beide Seiten, damit eine Lösung zustande kommt, die auch langfristig tragbar ist.»

Silvio Frey, Senior Manager Digital Health Consulting Detecon (Schweiz) AG und Vorstand IG-eHealth



«Die Digitalisierung ist ein zentraler Baustein, um die Zukunftsfähigkeit unseres hochwertigen Gesundheitssystems in der Schweiz zu sichern. Auch im Bereich der Arzneimittelforschung und -entwicklung ergeben sich durch Gesundheitsdaten grosse Potenziale. Die Schweiz muss daher dringend den Rückstand bei der digitalen Transformation des Gesundheitswesens aufholen und in den Aufbau eines funktionierenden Gesundheitsdaten-ökosystems investieren.»

Matthias Leuenberger, Länderpräsident Novartis Schweiz

MIT KUNDEN- NÄHE ZUM ERFOLG

Lukas Wagner, Geschäftsführer Würth AG, spricht im Interview über die Kombination von Topprodukten, Topservice und ihrer Multikanalstrategie als Schlüssel zum Erfolg.

Was zeichnet Würth aus?

Wir bieten immer eine Kombination aus Produkten in höchster Qualität mit einem Topservice und dazu kundenindividuelle Systemleistungen an.

Was ist eine solche Systemleistung?

Ein typisches System ist unser ORSY® Regal. Dieses platzieren wir bei unseren Kunden und übernehmen für sie das gesamte C-Teile-Lagermanagement. C-Teile sind niedrigpreisige Materialien in hoher Beschaffungsmenge wie Schrauben, Muttern oder Scheiben. Diese Lösungen entwickeln sich über die Jahre weiter, wodurch unser Systemportfolio kontinuierlich wächst. Mittlerweile umfasst es beispielsweise auch die Automatenysteme ORSY-mat®. Das sind geschlossene und zugriffsgesicherte Systeme zur Materialversorgung, die in verschiedenen Modulen verfügbar sind.

Was sind die Vorteile solcher Automaten?

Der Kunde spart Zeit und Geld. Bei den Automatenlösungen kümmern wir uns um die Belieferung, die Lagerung, die Bevorratung und die vollautomatische Nachbestellung unserer Produkte. Sprich, wir nehmen dem Kunden einen grossen Teil seiner Arbeit ab. Zusätzlich hat er eine klare Bedarfs- und Bezugskontrolle, denn die Zugangsberechtigung läuft über einen Code beziehungsweise einen Batch. Die Erfahrung zeigt ausserdem eine klare Reduktion von Materialschwund.

Wie viele Pakete verlassen Arlesheim täglich?

Von hier versenden wir pro Arbeitstag im Schnitt 2'000 Pakete schweizweit. Hinzu kommen etwa 500 Sendungen über unseren Logistikstandort in Pratteln.

Arbeiten in Ihrem Lager noch Menschen?

Ohne Menschen geht es nicht. Letztendlich ist unsere Gesamtperformance von der Leistung unserer Lagermitarbeitenden abhängig. Wir versuchen, die Themen Automatisierung und Digitalisierung auch stark für unsere Mitarbeitenden zu nutzen, beispielsweise bei Arbeitsschritten, die bislang eine erhöhte körperliche Belastung für unsere Mitarbeitenden darstellten.

Welche Rolle spielt die Automatisierung?

Noch in diesem Jahr automatisieren wir weite Teile des Verpackungsprozesses. Dabei übernimmt eine Maschine das Aufrichten und das Verkleben des Versandkartons. Ein weiteres Gerät reduziert das Volumen des befüllten Kartons vor Versand. So wird weniger Verpackungsmaterial zur Sicherung des Transports benötigt, das Volumen unserer Pakete sinkt

Über Würth

Die Würth AG mit Sitz in Arlesheim beliefert Profihandwerkerinnen und Profihandwerker aller Branchen mit Befestigungs- und Montagmaterial. Das Unternehmen gehört zur weltweit tätigen Würth-Gruppe, wurde 1962 als deren zweite Auslandsgesellschaft gegründet und beschäftigt rund 750 Mitarbeitende.



wuerth-ag.ch

und unsere Logistikpartner haben weniger Fahrten. Die Automatisierung ermöglicht uns eine höhere Effizienz, sodass wir unsere logistische Kapazität bei gleichbleibender Fläche erweitern können. Automatisierung in der Logistik führt bei uns nicht zu einem Abbau von Stellen, sondern ermöglicht eine perfekte Balance zwischen Menschen, Robotern, Arbeitsplatzgesundheit und Wachstum.

Wie lautet das Geheimnis Ihrer Multi-Kanalstrategie?

Die Nähe zu unseren Kunden schaffen wir durch unser einzigartiges Angebot an Touchpoints mit Schwerpunkt auf der persönlichen Vor-Ort-Betreuung. Mit rund 400 Verkäuferinnen und Verkäufern im Aussendienst haben wir eine sehr starke Präsenz. 46 Handwerker-Shops decken die gesamte Schweiz ab. Zusammen mit

unserem Würth Online-Shop, der Würth App, unseren Serviceteams am Telefon und unseren direkten Systemanbindungen bieten wir ein einzigartiges Paket an Bestell- und Beratungsmöglichkeiten. Beim Thema E-Commerce haben nicht zuletzt die Coronajahre gezeigt, wie wichtig unser Multikanalansatz für unsere Kunden ist. Die Möglichkeit, unkompliziert und zu jeder Zeit online zu bestellen, sich die Ware liefern zu lassen oder per Click & Collect vorzubestellen und in den Handwerker-Shops abholen zu können, hat zusammen mit unserer sehr hohen Produktverfügbarkeit dazu geführt, dass wir einen signifikanten Kundenzuwachs verzeichnen konnten. Heute machen wir rund einen Fünftel unseres Umsatzes über E-Commerce.

«AUTOMATISIERUNG FÜHRT BEI UNS NICHT ZU EINEM ABBAU VON STELLEN, SONDERN ERMÖGLICHT EINE BALANCE ZWISCHEN MENSCHEN, ROBOTERN, ARBEITSPLATZGESUNDHEIT UND WACHSTUM.»

Was bedeutet für Sie der Standort Schweiz?

Die Schweiz ist für uns als Würth AG unser Heimatmarkt. Für die Würth-Gruppe und auch die Familie Würth hat die Schweiz ebenfalls eine ganz besondere Bedeutung. Nach 60 Jahren sind wir heute ein Unternehmen mit rund 750 Mitarbeitenden und über 200 Millionen Franken Jahresumsatz. Wir sind Teil der Würth-Gruppe. Dadurch profitieren wir für unsere Kunden beispielsweise bei der Beschaffung von Produkten.

Spüren Sie den aktuellen Fachkräftemangel?

Da unser Geschäftsmodell auf Mitarbeitenden basiert, ist dieses Thema für uns sehr relevant. Leider spüren auch wir die aktuellen Entwicklungen am Arbeitsmarkt in der Schweiz und den damit verbundenen Fachkräftemangel. Per se sind wir allerdings gut unterwegs. Wir suchen zwar länger als noch vor einigen Jahren,

werden aber letztendlich fündig. Da zahlt sich unser Fokus auf die Mitarbeitenden sicherlich aus. Unser Ziel ist es, ein Arbeitsumfeld zu schaffen, in dem sich die Mitarbeitenden wohlfühlen, Spass an ihrer Aufgabe haben und sehr schnell Eigenverantwortung übernehmen können. Und wir passen das Arbeitsumfeld kontinuierlich an die Anforderungen an. Stichwörter: modernes und flexibles Arbeiten, bis zu 60 Prozent Homeoffice-Möglichkeit in der Verwaltung, flexible Arbeitszeiten, Einführung der 40-Stunden-Woche, interessante Teilzeitmöglichkeiten auf allen Ebenen und vielfältige Weiterentwicklungsmöglichkeiten. Unsere CFO ist zweifache Mutter und arbeitet in der Geschäftsleitung in einem 60-Prozent-Pensum.

Würth stellt auch moderne Kunst aus. Wie kommts?

Das verdanken wir der Sammlerleidenschaft von Prof. Dr. h. c. mult. Reinhold Würth. Die Sammlung Würth, welche er vor bald 60 Jahren gründete, umfasst rund 500 Jahre Kunstgeschichte mit rund 20'000 Werken vom späten Mittelalter bis zum frühen 21. Jahrhundert. Das Forum Würth Arlesheim feierte dieses Jahr das 20-jährige Bestehen und verzeichnet seit seiner Eröffnung bereits 250'000 Besuchende. Mittlerweile ist es als renommierte Kultureinrichtung in der Region bekannt und hat bereits 35 Ausstellungen bei freiem Eintritt präsentiert. Die Verbindung von Business und Kunst bietet eine ganz besondere Atmosphäre für die Mitarbeitenden, die Kundschaft sowie die Besucherinnen und Besucher. ●



LUKAS WAGNER ist seit 2022 Geschäftsführer der Würth AG.

GRENNZ



Alberto Silini
ist Senior Director Global Consulting
Switzerland Global Enterprise (S-GE)

NEUE MÄRKTE

Sei es Kanada, Indien oder Ghana. Für Unternehmen, die über die Schweiz hinauswachsen möchten, gilt es, einiges zu beachten. Worauf es bei Internationalisierungsvorhaben ankommt, weiss Alberto Silini, Senior Director Global Consulting Switzerland Global Enterprise (S-GE).

Welche Märkte sind für Schweizer KMU besonders interessant?

Grundsätzlich sind die Märkte USA, China, Saudi-Arabien und die EU-Länder nach wie vor sehr wichtig für Schweizer Firmen – sei dies aus Gründen der Wachstumsdynamik, der Bedeutung oder des Potenzials. Wir sehen aber, dass die Nachfrage für China aufgrund der schwierigen Rahmen-

bedingungen wie der Covid-Reisebeschränkungen Anfang dieses Jahres oder der Made-in-China-Strategie in den letzten Jahren abgenommen hat. Die Unternehmen nehmen zur Optimierung ihrer Wertschöpfungskette auch neue Märkte ins Visier – hier stechen vor allem Indien, Vietnam, Brasilien und Mexiko hervor – aber auch wieder schweiznahe Märkte.

Was sollten Unternehmen beachten?

Der Schritt ins Ausland muss gut geplant werden – und die meisten KMU, welche wir begleiten, fangen meistens mit einem Nachbarland an. Obwohl viele Argumente für ein Nachbarland sprechen, dürfen diese nicht unterschätzt werden. Deutschland, Frankreich oder Italien sind in der EU die grössten Märkte und somit begegnet man dort starker lokaler und internationaler Konkurrenz. Zudem weisen alle die-

se Märkte eigene Mechanismen auf, auf welche man sich gut vorbereiten muss, um teures Lehrgeld zu vermeiden. Idealerweise wenden sich die Unternehmen an Spezialisten wie Switzerland Global Enterprise, welche über hohe Marktkenntnisse, einen wertvollen Erfahrungsschatz und ein lokales Netzwerk verfügen. Zudem muss man das eigene Geschäftsmodell hinterfragen – was in der Schweiz funktioniert, muss nicht unbedingt in einem anderen Land funktionieren. Markttests oder Gespräche mit potenziellen Kunden oder Partnern können sich vor allem in der Anfangsphase als sehr wertvoll herausstellen. Wichtig ist es dann, die ganze Wertschöpfungskette auf den Zielmarkt auszurichten – von der Beschaffung über die Produktion, den Verkauf und den Aftersales Service. Hier können Unternehmen auf die Schweizer Exportförderung zählen, denn pro Jahr un-

ENLLOS

ERSCHLIESSEN

terstützen wir allein hierfür jährlich über 500 Unternehmen bei der konkreten Markterschliessung.

Wie unterstützt S-GE Unternehmen beim internationalen Geschäft?

Unser grosser Mehrwert ist unser globales Netzwerk und dass wir offiziell vom Bund beauftragt sind. Schweizer Unternehmen, von Start-ups über KMU bis zu den grossen Unternehmen, profitieren von unserer internationalen Erfahrung und unserer Präsenz bei den diplomatischen Vertretungen in über 30 Ländern. Es ist sehr beeindruckend, wie unsere Swiss Business Hubs und Partner die Unternehmen vor Ort unterstützen. Dazu gehören zum Beispiel rechtliche Abklärungen oder die Suche nach und die Vermittlung an passende Geschäftspartner.

Wie können Unternehmen langfristig im Ausland erfolgreich sein?

Wichtig sind zwei Punkte: Ausdauer und Priorisierung. Bis sich in einem Land der langfristige finanzielle Erfolg einstellt, dauert es Monate, wenn nicht Jahre. Somit bedarf es einer guten, aber auch realistischen (finanziellen) Planung. Dann darf man sich nach einem ersten Auftrag und nach Vertragsabschluss mit einem neuen lokalen Partner nicht zurücklehnen und diesen sich selbst überlassen. Regelmässige Besuche im Land, regelmässige Kundengespräche und Sicherstellung der vollen Unterstützung des Absatzpartners im Markt können über Erfolg oder Misserfolg entscheidend sein. Wichtig ist auch, sich rasch auf die lokalen Gegebenheiten einzustellen und gegebenenfalls zu reagieren. Deshalb ist es vor allem in der Anfangsphase von grosser Bedeutung, nahe am

Markt zu sein, um diesen richtig zu verstehen und Anpassungen rasch vorzunehmen. Gekoppelt mit einer starken lokalen Partnerschaft und Präsenz sind diese Faktoren ausschlaggebend für einen langfristigen Erfolg. ●

Unsere Partnerschaft mit S-GE rundet unser Export-Produktportfolio ab: von Länderinformationen über Marktanalysen, Exportberatungen, Ursprungsbeglaubigungen, Carnet ATA bis zur Ausbildung im Aussenhandel bei der SSIB Swiss School for International Business.



BUCHEN SIE EINE LÄNDERBERATUNG MIT S-GE NEU GANZ EINFACH ONLINE

THORSTEN HOHMANN, Abteilungsleiter
Export & Import, Mitglied der Geschäftsleitung

✉ t.hohmann@hkbb.ch

100 Jahre Elektrotechnik in Basel

Die K. Schweizer AG ist eines der traditionsreichsten Handwerksunternehmen in Basel und kann auf eine lange Historie zurückblicken. Seit nun exakt 100 Jahren sind wir bei Gewerbe und Industriekunden, bei öffentlichen Einrichtungen wie auch bei privaten Haushalten mit unseren Mitarbeitenden im Einsatz.

Der einstige Familienbetrieb ist ein generationenübergreifendes Traditionsunternehmen in der Region und heute als Teil der Burkhalter Gruppe von vier Standorten aus tätig: Allschwil, Riehen, Pratteln und Basel. Unsere aktuell 210 Mitarbeitenden sind Experten in den Geschäftsfeldern Gebäudetechnik, Elektroinstallationen, Service und Unterhalt, Schaltanlagenbau und Kommunikationstechnik.

Ob Messe- und Eventinstallationen, Fotovoltaik, Pikettdienst oder komplexe elektrotechnische Installationen im Bereich Gross- und Infrastrukturprojekte – wir setzen mit Freude, Einsatzbereit-

schaft und Erfahrung die Projekte unserer Kunden in der Region Basel um.

Denn eines ist in den vergangenen 100 Jahren noch immer unverändert – die Leidenschaft für Elektrotechnik in unserem Unternehmen.

In einer langen Firmengeschichte hat sich die K. Schweizer AG stetig weiterentwickelt und sich dem dynamischen Umfeld angepasst. Um dies auch weiterhin sicherstellen zu können, legen wir grossen Wert auf die Ausbildung junger Menschen und investieren so in das Wissen und die Fähigkeiten unserer Experten von morgen.

Wir freuen uns auch in Zukunft ein zuverlässiger und nachhaltiger Partner für unsere Kunden und Lieferanten in der Region Basel zu sein.

100
JAHRE
1923–2023

K. Schweizer AG
Hagmattstrasse 11
4123 Allschwil

+41 61 699 37 37
www.ksag.ch



Gebäudetechnik, die verbindet

Burkhalter
Group

WIR BLEIBEN DRAN

Im Dialog für offene Märkte

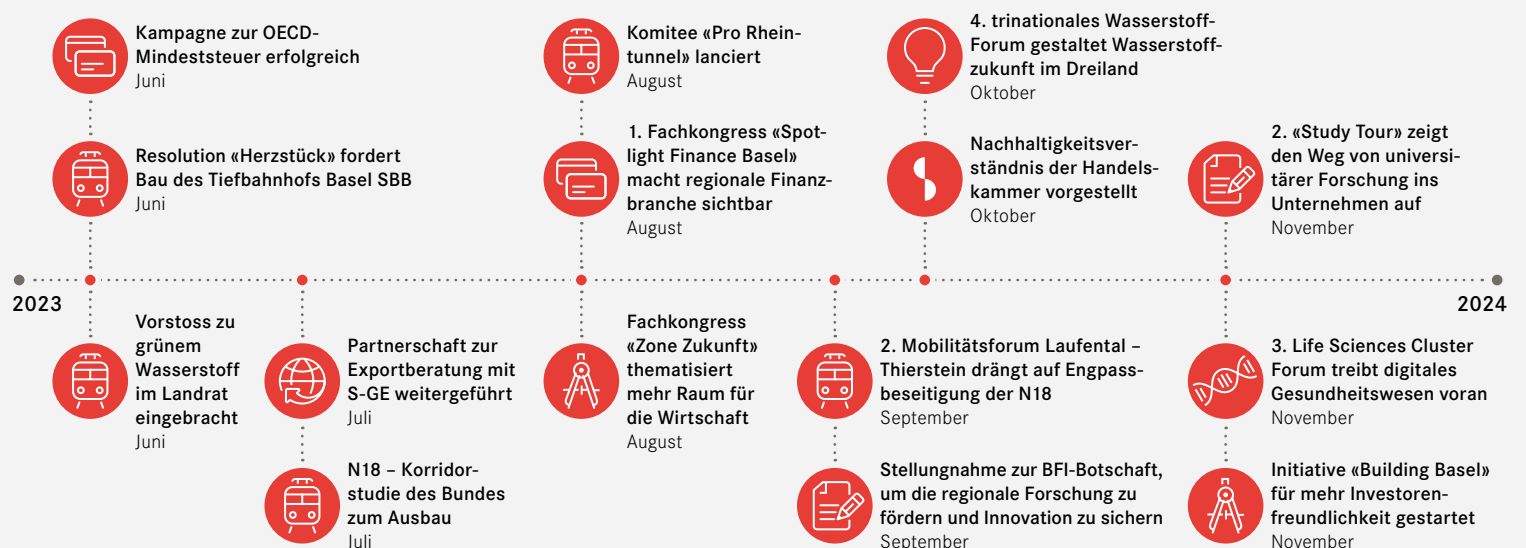
Der Erfolg unserer Wirtschaft beruht auf regem Aussenhandel. Das Verhältnis zu unserer wichtigsten Handelspartnerin, der EU, ist aber weiterhin ungeklärt. Die blockierte Europapolitik und geopolitische Spannungen stellen vor allem unsere global ausgerichteten, exportierenden Unternehmen vor besondere Herausforderungen. Wir setzen uns daher für offene Märkte und eine gelingende, internationale Zusammenarbeit ein – gemeinsam mit unserer Aussenwirtschaftskommission, aber auch an unseren Veranstaltungen.

VON BASEL NACH BERN UND BRÜSSEL

An unserer Werkstatt «Schweizer Aussenwirtschaft in stürmischen Zeiten», einer öffentlichen Veranstaltung im Scala Basel, kamen im September Expertinnen und Experten mit einem breiten Publikum zusammen, um mögliche Lösungsansätze zu erörtern. An unserem Europa-Dialog tauschten sich Unternehmerinnen und Unternehmer mit politischen Vertreterinnen und Vertretern aus dem Dreiland aus, darunter Baden-Württembergs Wirtschaftsministerin Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut sowie Regierungspräsident Beat Jans (BS) und Regierungsrat Dr. Anton Lauber (BL). Mit einem gemeinsamen Positionspapier riefen wir die Verantwortlichen in der Schweiz und der EU dazu auf, konstruktive Verhandlungen zu führen und rasch einen Konsens zu finden – vor allem im Bereich Energie. Einmal mehr sendeten wir damit ein starkes, gemeinsames Signal nach Bern und Brüssel: verhandeln statt blockieren. ●



MEILENSTEINE



AM PULS DER

Am 19. April 2024 ist es wieder so weit:
An der **Industrienacht Regio Basel** öffnen
rund **50 Unternehmen** ihre Pforten und
bieten spannende Einblicke in ihre Arbeits-
welten. Spüren Sie den Puls der Wirtschaft.



«Die erste Industrienacht war
eine tolle Möglichkeit, uns als
Unternehmen der breiten Bevölke-
rung vorzustellen. Dass die Leute so
zahlreich bei uns in Reinach vor-
beischaute, Fragen stellten, mehr über
unsere Produkte und den nachhaltigen
Umgang mit der Ressource Trinkwasser
erfahren wollten,
hat uns positiv überrascht.»
Neoperl AG, Reinach



«Unsere erste Teilnahme
an der Industrienacht Regio
Basel ist für uns eine tolle Gelegen-
heit, Fragen mit einem breiten
Publikum zu diskutieren und Einblicke
in unsere Arbeit und unser Unternehmen
zu gewähren. Wir freuen uns darauf,
mit Gross und Klein in den Dialog zu
treten und unsere Leidenschaft für
Innovation zu teilen.»
Roche, Basel



WIRTSCHAFT

»»

«2024 nehmen wir erstmals an der Industriennacht Regio Basel teil, um uns dem breiten Publikum besser bekannt zu machen. Die Besucherinnen und Besucher erhalten einen Blick hinter die Kulissen eines Container-Terminals im Rheinhafen Basel und können somit fast ein bisschen Meeresluft schnuppern.»

Contargo AG, Basel



Von kleinen innovativen KMU bis zu grossen international tätigen Konzernen: Basel gehört zu den dynamischsten Wirtschaftsregionen der Schweiz. Das macht die Industriennacht Regio Basel sichtbar: Rund 50 Unternehmen bieten am 19. April 2024 ein abwechslungsreiches und spannendes Programm. Ab 17 Uhr bis Mitternacht können Gross und Klein ihre Fähigkeiten beispielsweise als Laborantinnen und Laboranten testen, Roboter programmieren, selbst Schokolade herstellen oder einmal am Steuer eines Baggers sitzen.

«Als Initialzünderin und Hauptsponsorin der Industriennacht freuen wir uns, den Unternehmen diese Plattform zu bieten und dabei einmal mehr den Menschen aufzuzeigen, was die Wirtschaft für unsere Region leistet», betont Martin Dätwyler, Direktor Handelskammer beider Basel. «Mit dem Event stärken wir den Austausch zwischen Wirtschaft und Gesellschaft und damit das gegenseitige Vertrauen und Verständnis.»

WIRTSCHAFT HAUTNAH ERLEBEN

Die Industriennacht macht bereits zum zweiten Mal die unterschiedlichen Arbeitswelten der Unternehmen in der Region Basel hautnah erlebbar: Über 8'500 Besucherinnen und Besucher brachen bei der Erstaussgabe zu einer nächtlichen Entdeckungsreise auf und lernten bei 160 Abenteuern über 40 Unternehmen in Basel, Allschwil, Muttenz, Münchenstein, Arlesheim und Reinach kennen.

INDUSTRIENNACHT GOES LIESTAL

Um weitere Unternehmen im Baselbiet in den Fokus zu rücken, ist im Herbst 2024 neu die Industriennacht Regio Liestal geplant: «Auch ausserhalb der Stadt Basel und ihrer Agglomeration sind viele Unternehmen zu Hause, die den Menschen interessante Ausbildungsmöglichkeiten sowie sichere Arbeitsplätze bieten und damit ein gutes Leben ermöglichen. Diese Kraft wollen wir aufzeigen», ruft Dätwyler Unternehmen im Kanton Baselland zum Mitmachen auf: «Wir hoffen, dass möglichst viele Unternehmen diese Gelegenheiten nutzen und die Menschen in unserer Region beim Blick hinter die Kulissen den Puls der Wirtschaft spüren.» ●



INDUSTRIENNACHT REGIO BASEL

Freitag, 19. April 2024
17 bis 24 Uhr

ANDREAS MEIER, stv. Direktor, Abteilungsleiter Mitglieder & Netzwerk

✉ a.meier@hkbb.ch

PROGRAMM
UND TICKETS



GEBRÜDER WEISS: BAHNTRANSPORTE ALS NACHHALTIGE ALTERNATIVE

Das Logistikunternehmen Gebrüder Weiss agiert an 180 Standorten weltweit und setzt Verkehrsträger aller Art ein, um die Supply Chains seiner Kunden so effizient wie möglich zu gestalten. Bei der permanenten Suche nach den besten Logistiklösungen spielen nachhaltige Gesichtspunkte eine zunehmend wichtige Rolle. Die Bahn rückt deshalb als umweltfreundliches Transportmittel immer mehr in den Fokus. Gebrüder Weiss verlagert, wo es sinnvoll und machbar ist, schon seit vielen Jahren Warentransporte von der Strasse auf die Schiene.

BAHNTRANSPORTE AB BASEL

Auch am Standort Basel, an dem insgesamt 80 Mitarbeitende tätig sind, gehören Bahntransporte zum festen Serviceportfolio. Hoch im Kurs stehen die Verbindungen nach Skandinavien und China, via Hamburg nach Norden und dem Rhein-Ruhr-Gebiet nach Osten. «Lediglich die Warenabholung und die direkte Zustellung übernimmt der Lkw, ansonsten läuft alles über die Schiene. Der gesamte Transport wird von uns koordiniert. Da die Kapazitäten der Bahn allerdings begrenzt sind, raten wir allen Kunden zu einer frühzeitigen Anmeldung ihrer Transportaufträge», sagt Steffen Hillmann, Niederlassungsleiter von Gebrüder Weiss Basel.

In der Schweiz hat Gebrüder Weiss für die letzte Meile sogar eine besonders nachhaltige Alternative im Angebot: den ersten Wasserstoff-Lkw des Unternehmens. Diesen nutzt beispielsweise der Kaffeehersteller Atinkana, um den ökologischen Fussabdruck beim Import seiner Kaffeebohnen mög-

lichst gering zu halten. Nachdem die Bohnen per Segelschiff und Bahn von Kolumbien bis Basel gelangt sind, werden sie ab dort mit dem Gebrüder Weiss-Wasserstoff-Lkw bis zur Rösterei geliefert.

KLIMANEUTRALITÄT BIS 2030

Neben dem grundsätzlichen Anspruch, den Kunden Logistiklösungen mit minimalen ökologischen Auswirkungen anzubieten, setzt Gebrüder Weiss auch bei seinen eigenen Logistikterminals an, um Umweltschutz und Nachhaltigkeit voranzutreiben. Bis 2030 will man alle Standorte klimaneutral betreiben. Gelingen soll das u.a. durch die Installation von Photovoltaikanlagen auf den Dächern der Logistikanlagen, die sich ideal für die Solarstromerzeugung eignen. Auch am Standort Basel wird eine solche Anlage noch in diesem Jahr errichtet werden und dabei helfen, die Abhängigkeit von fossilen Energieträgern zu verringern.



Sie haben eine konkrete Frage zu den Bahntransporten von Gebrüder Weiss Basel? Ihre Ansprechpartnerin vor Ort: Nicole Kupfer, railway.basel@gw-world.com, Tel.: 058/458 5000, www.gw-world.com/ch

BÜHNE FREI FÜR IHR UNTERNEHMEN

Mit dem Member.HUB bieten wir unseren Mitgliedsunternehmen vielfältige Möglichkeiten, sich und ihre Dienstleistungen in den Fokus zu rücken. Wie unser Hub für Know-how, Innovation und Inspiration funktioniert, erklärt Andreas Meier.

Was bietet der Member.HUB?

Der Member.HUB bietet unseren Mitgliedsunternehmen attraktive Möglichkeiten, sich im World Wide Web zu präsentieren. Im «Spotlight» stehen sie, als Unternehmen, als Brand, im Rampenlicht. Mit Bild und Ton können sie ihre einzigartigen Geschichten, ihre Visionen und ihre Erfahrungen teilen. Wer ein innovatives Produkt oder eine aussergewöhnliche Dienstleistung hat, ist im «Members Excellence» richtig aufgehoben. Hier können unsere Mitglieder nicht nur ihre Ideen präsentieren, sondern sich auch von der Kreativität anderer Unternehmen inspirieren lassen. Auf unserem «Marktplatz» schliesslich können unsere Mitglieder spezielle Angebote aufschalten.

Und der Mehrwert?

Der Member.HUB ist ein modernes und attraktives Schau- fenster für unsere Mitglieds- firmen zur Präsentation ihrer Unternehmen, ihrer Brands, Leistungen und Innovationen. Mit einem Eintrag stärken die Unter- nehmen zudem nachhaltig ihr Google-Ranking im Inter- net und werden so schneller gefunden.

Aktuell auf dem Member.HUB:
NorthC, Honegger, Mind Studios, Jouo, sun2wheel, nag informatik, IWG, Gsponer, Herold Mion, Restaurant Schloss Binningen, BRAUNPAT, ELATUS, Raiffeisenbank Basel, Unilogistics, BLKB, Noser Engineering



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

Was wollen Sie mit dem Member.HUB erreichen?

Mit der Lancierung dieser Plattform sind wir einem Wunsch unserer Mitglieder nachgekommen. Wir möchten sie dabei unterstützen, ihre Innovationen und Leistungen sichtbarer zu machen. Für Firmen aller Grössen bieten wir damit ein bisher einzigartiges Format und rücken sie in den öffentlichen Fokus. Auf dem Member.HUB stehen unsere Mitglieder im Mittelpunkt.

Wo möchten Sie mit der Plattform hin?

Der Member.HUB wird seinem Namen gerecht, wenn er sich zu einem Hub, also einer zentralen Plattform für regionale Wirtschaftsplayer und deren Angebote entwickelt. Unsere Mitglieder profitieren damit von einer breiten Öffentlichkeit, von einem einzigartigen Austausch und von der Reichweite unserer sozialen Netzwerke. Und dieser Mehrwert kommt zu einem fairen Preis. Nebst den einzelnen Unternehmen möchten wir auch die Diversität und die Innovationskraft des Unternehmertums in den beiden Basel aufzeigen und illustrieren, wie viel aus dem wirtschaftlichen Sektor für die Gesellschaft entsteht. Zudem ermöglichen wir raschen Zugang zu exklusiven Angeboten. Unsere Plattform Member.HUB lohnt sich. ●

JETZT VERNETZEN



ISO 19443: SICHERHEIT ENTLANG DER NUKLEAREN LIEFERKETTE MIT ZERTIFIKAT

Die zivile Nukleartechnik ist ein vielseitiges Werkzeug. Sie wird nicht nur zur Energieerzeugung genutzt, sondern in unzähligen alltäglichen Anwendungen. Wo auch immer Kerntechnik im Einsatz ist, muss sie höchsten Sicherheitsanforderungen genügen. TÜV NORD Cert bietet mit der Zertifizierung nach ISO 19443 den ersten international anerkannten Standard für Qualität und Sicherheit entlang der nuklearen Lieferkette.

Welche Rolle die Nuklearenergie zukünftig in der globalen Stromerzeugung spielen wird, ist ungewiss. Einige Länder wollen vollständig auf Kernenergie verzichten und bestehende Anlagen abschalten, andere erhöhen den Anteil der Kernkraft in ihrem Energiemix. Ob Bau, Betrieb, Rückbau, in Forschung oder Industrie oder im alltäglichen Einsatz für Gesundheit und Sicherheit – der Umgang mit Radioaktivität ist ein hochsensibles und komplexes Unterfangen. Alle Akteure des Nuklearmarkts – Anlagenbetreiber, Behörden, Technologie- und Serviceanbieter, aber auch Komponentenhersteller – müssen höchstmögliche nukleare Sicherheit gewährleisten, um den Anforderungen des durch globale und lokale Vorschriften immens regulierten Nuklearmarkts zu genügen.

DIE ISO 19433

Menschliche und organisatorische Faktoren sind Schlüsselemente zur Verbesserung der nuklearen Sicherheit. In Ergänzung zur ISO 9001 wurde deshalb 2018 die Norm 19443 veröffentlicht, um die Prinzipien der ISO 9001 speziell auf den zivilen Nuklearsektor anzuwenden. Die Norm ist der erste international anerkannte Standard für Qualität und Sicherheit entlang der nuklearen Lieferkette, wobei ihr Schwerpunkt auf der Errichtung einer Sicherheitskultur liegt. Die Norm ist so allgemein gefasst, dass sie auf allen Ebenen der Lieferkette für jedes Produkt und jede Dienstleistung mit dem Potenzial, die nukleare Sicherheit zu beeinflussen, und von Organisationen auf der ganzen Welt verwendet werden kann.

DIE VORTEILE DER ZERTIFIZIERUNG

Die ISO 19433 steigert die Produkt- und Dienstleistungsqualität und sichert damit Qualität nachhaltig. Sie erhöht die Zufriedenheit von Kunden und Mitarbeitern durch eine gelebte Sicherheitskultur, ist kompatibel mit anderen Management-Systemen, verbessert Prozesse und Wirtschaftlichkeit und schafft weltweite Vergleichbarkeit.



WER BENÖTIGT EINE ISO 19443 ZERTIFIZIERUNG?

Das Qualitätsmanagement nach ISO 19443 ist national und international für Unternehmen jeder Grössenordnung eine ideale Basis, um Kompetenz und Leistungsfähigkeit nachzuweisen. Die Norm kann branchenunabhängig umgesetzt werden – sowohl von Produktionsunternehmen als auch von Dienstleistern. Bei der Prüfung werden interne Arbeitsabläufe, Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten im Unternehmen ebenso berücksichtigt wie die Regelung von Prozessen bei der Zusammenarbeit mit Kunden und Geschäftspartnern.

ZERTIFIZIERUNG MIT TÜV NORD

TÜV NORD ist ein zuverlässiger, international anerkannter Partner für Prüf- und Zertifizierungsdienstleistungen, dessen Sachverständige und Auditoren ihre Kunden im Zertifizierungsprozess mit objektivem Feedback unterstützen. Der Zertifizierer garantiert Unabhängigkeit, Neutralität sowie Kontinuität bei der Betreuung – und das mithilfe eines weltumspannenden Netzwerks.



TÜVNORD

SASKIA SCHNELL, Head of Sales/Auditor, TÜV Nord, Niederlassung Basel
✉ saschnell@tuev-nord.ch

WIR VERANSTALTEN BEGEGNUNGEN

OKTOBER

Fr, 20. Oktober

Nacht der jungen Leaders

Mi, 25. Oktober

Logistikcluster Forum

NOVEMBER

Mo, 13. November

Life Sciences Cluster Forum

JANUAR 2024

Mo, 8. Januar

Neujahrsempfang

Unsere Gäste erhalten eine Einladung.

MÄRZ

Mo, 11. März, bis So, 17. März

Erlebnisschau tunBasel

Do, 21. März

FutureHealth Basel

APRIL

Fr, 19. April

Zweite Industriennacht Regio Basel

MAI

Do, 2. Mai

**Nationaler Bahnkongress Bahn24
mit Bundesrat Albert Rösti**

Mi, 22. Mai

Generalversammlung

Unsere Mitglieder und Gäste erhalten
eine Einladung.

Freitag, 20. Oktober 2023

Nacht der jungen Leaders

Wo? Hyperion Basel, Bar Rouge

Wann? ab 18 Uhr

Wer? Jungunternehmer/-innen,
Führungskräfte und
Politiker/-innen unter 40

Die Nacht der jungen Leaders ist unser Event für junge Unternehmerinnen, Führungskräfte, Politiker und Entscheidungsträgerinnen aus Wirtschaft und Politik unter 40 Jahren in der Nordwestschweiz und darüber hinaus. Marco Gadola, ehemaliger CEO Straumann, spricht in seiner Keynote über «Führen in turbulenten Zeiten». Sunnie Groeneveld, Unternehmerin, Autorin und Moderatorin, zeigt an konkreten Beispielen, wie Inspiration, Innovation und Engagement am Arbeitsplatz verbessert werden können. In den anschliessenden Breakout-Sessions bietet sich die Möglichkeit, in kleineren Gruppen die Themen zu vertiefen und Erfahrungen auszutauschen.

ndjl.ch gemeinsam mit JCI

Montag, 11. März, bis Sonntag, 17. März 2024

MINT-Erlebnisschau tunBasel

Wo? Congress Center Messe Basel

Wann? Mo bis Fr: 8.30 bis 16 Uhr
Sa bis So: 10 bis 16 Uhr

Wer? Kinder und Jugendliche
von 7 bis 13 Jahren
sowie deren Begleitpersonen

Der Fachkräftemangel betrifft viele Unternehmen, insbesondere die für unseren Standort relevanten Life Sciences, die ICT-Branche oder Medtech-Industrie. An unserer tunErlebnisschau lernen Kinder und Jugendliche bei spannenden Experimenten und Tüfteleien die Welt von Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik (MINT) sowie Ausbildungsmöglichkeiten kennen – gemäss dem Motto: «Die jungen Talente von heute sind die Profis von morgen.»

tunbasel.ch



Die Agenda wird laufend aktualisiert auf
hkbb.ch/events



MADE IN DER REGION BASEL

Die Mischdüse von Neoperl, die Holzlamellen von Lamello oder der Superkleber Araldit von Huntsman – die Region Basel ist Wiege zahlreicher Erfindungen. Diese Innovationskraft holen wir in Kooperation mit Radio Basilisk in einer Radiobeitragsreihe vor den Vorhang. Hören Sie rein, wenn es jeden zweiten Donnerstag um 17.45 Uhr (Wiederholung sonntags 15.15 Uhr) heisst:

Wirtschaft in beschter Gsellshaft.



WIR VERNETZEN



Elisabeth Schneider-Schneiter



**UNSERE GENERAL-
VERSAMMLUNG**

8. MAI 2023



ZUR BILDERGALERIE



Martin Dätwyler



Albina Sylva, Ulrike Reich, Sascha Schaad,
Jenny Vargas, Ilse Braun



Stefanie Pauli, Eric Scheidegger, Elisabeth
Schneider-Schneiter, Urs Grütter, Cloé Jans,
Doris Leuthard, Martin Dätwyler



Daniel Schenk, Thomi Jourdan, Conrad Ammann



Maja Hartmann, Eva Herzog



Thomas Kramer, Arlette Christ, Gabriele Libera



Rund 900 Persönlichkeiten aus Wirtschaft,
Politik, Wissenschaft und Diplomatie trafen sich
an unserer GV zum Austausch.

SIE

UNSER SOMMERAPÉRO

15. AUGUST 2023



ZUR BILDERGALERIE



Martin Dätwyler,
Elisabeth Schneider-Schneiter



Conradin Cramer, Hans-Peter Wessels,
Isaac Reber, Patricia von Falkenstein,
Peter A. Zahn, Balthasar Settelen



Sven Inäbnit, Elisabeth Schneider-Schneiter,
Balz Herter



Lukas Engelberger, John Häfelfinger,
Dani von Wattenwyl



Oscar Elias, Erkan Ates, Tobias Schmiel,
Elisabeth Schneider-Schneiter, Eduard Schmiel,
Hans Schneider



Christoph Joder, Andrea Strahm



Stephanie Eymann, Balz Stückelberger,
Sven Inäbnit, Elisabeth Schneider-Schneiter,
Baschi Dürr, Maya Graf, Martin Dätwyler



Andreas Büttiker, Jan Krarup, Urs Grütter,
Daniel Brändlin, Elisabeth Schneider-Schneiter,
Thomi Jourdan, Sascha Jäger



Rund 170 Gäste kamen über den
Dächern von Basel zusammen.



Monica Gschwind, Martin Dätwyler, Michael Dreier

**informiert.
fokussiert.
vernetzt.**

**Die nächste twice-Ausgabe
erscheint im Frühjahr 2024.**

Handelskammer beider Basel

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

hkbb.ch

Folgen Sie uns auf **Social Media**.



gedruckt in der
schweiz