



baizer.ch

Magazin für Gastronomie, Hotellerie und Tourismus

Altersvorsorge

In dieser Ausgabe finden Sie einen der längsten Texte, der je in unserem Verbandsmagazin abgedruckt wurde. Es geht um ein Thema, das nicht gerade sexy, aber umso wichtiger ist: Die Altersvorsorge.

Werden unsere Sozialwerke nicht reformiert, lassen sie sich nicht mehr nachhaltig finanzieren. Die anstehenden Probleme können gelöst werden, wenn wir neuen Ansätzen eine Chance geben. Es bringt nichts, die Absteigsängste grosser Teile der Bevölkerung zu ignorieren. Auf der Ausgabeenseite gibt es wenig Spielraum. Bei den Einnahmen ist auf schädliche und letztlich unsoziale Massnahmen wie zusätzliche Verschuldung, höhere Beiträge und Mehrwertsteuern zu verzichten. Das klingt nach der Quadratur des Kreises, ist jedoch keine unlösbare Aufgabe, wie Josef Schüpfer in seinem Essay «Für eine solide und gerechte Altersvorsorge» aufzeigt. Auch für die Herausforderungen bei der beruflichen Vorsorge hat er bedenkenwerte Vorschläge.

Seite 6

Impressum

Der Wirtverband Basel-Stadt wurde 1881 gegründet. Unser Mitgliedermagazin baizer.ch (vormals «à la bâloise» und «D'Basler Baizer») erscheint sechsmal jährlich. Die Erstausgabe erschien 1928 unter dem Titel «Der Basler Wirt». Auflage dieser Ausgabe: 1700

Herausgeber

Wirtverband Basel-Stadt
Freie Strasse 82, CH-4010 Basel
Telefon 061 271 30 10, info@baizer.ch

Redaktion

Maurus Ebnetter, Binningen
ebnetter@baizer.ch

Gestaltung

Grafik Alex Walder, Basel
info@g-a-w.ch

Druck

Kurt Fankhauser AG, Basel
info@fankhauserdruck.ch

gedruckt in der
schweiz

Liefersdienste boomen

Auf dem Weg zum Milliardenmarkt

Surfen, klicken, essen: Liefersdienste bringen Restaurantgerichte zu Hungri- gen nach Hause. Es gibt Gastronomen, die gute Erfahrungen mit diesem neuen Absatzkanal machen. Andere verzichten bewusst darauf, um die Qualität im eigenen Betrieb nicht zu gefährden.

Es gibt nur wenig verlässliche Zahlen zum Liefermarkt in der Schweiz. Eine Studie der Serviceplattform Eat.ch beziffert den Umsatz auf 985 Millionen Franken pro Jahr. Stimmt diese Zahl, so würde jeder der 3.7 Millionen Haushalte in der Schweiz pro Woche gut 5 Franken für nach Hause oder ins Büro gelieferte Speisen und Getränke ausgeben.

«Für kommende Generationen ist es selbstverständlich, sich jederzeit alles an die Haustür liefern zu lassen.»

Aus den USA ist bekannt, dass sich alleine der Pizza-Delivery-Markt auf 10 Milliarden Dollar beläuft. Da Pizza zwar mit Abstand das meistbestellte Gericht ist, sehr viele andere Speisen wie Sandwiches, Chicken Wings, Sushi, chinesisches und mexikanisches Essen aber ebenfalls beliebte Lieferartikel sind, ist der gesamte Delivery-Markt wohl doppelt so gross. Pro Woche bestellt also jeder der 125 Millionen US-Haushalte Speisen und Getränke für gut 3 Dollar.

Zwar erreicht bei uns die Bestellhäufigkeit kaum amerikanische Werte, doch dürfte der Durchschnittsbewohner wegen der stark unterschiedlichen Preise und der hohen Kaufkraft viel höher sein. Der von Eat.ch geschätzte Betrag von über 5 Franken pro Haushalt und Woche ist zumindest nicht völlig aus der Luft gegriffen.

Auch in der Schweiz ist Pizza klar das meistbestellte Produkt. Dahinter kommen Döner, chinesische und thailändische Speisen. Heimische Spezialitäten eignen sich zwar oft nicht besonders für Lieferungen, weil ihre Qualität in den geschlossenen Verpackungen während der Transportzeit zu stark leidet. Dennoch geben 10 Prozent der Teilnehmer an der Eat-Umfrage an, bei ihrer letzten Bestellung traditionelle Gerichte wie Cordon bleu, Rösti oder Wurstsalat geordert zu haben.

Das grösste Wachstum ist jedoch bei «gesundem» Essen zu verzeichnen: Konsumentinnen und Konsumenten lassen sich zunehmend Salate, Suppen,

Fortsetzung auf der nächsten Seite



Bild: Restaurant Bayleaf

■ Zusatzumsatz durch Hauslieferungen: Die Meinungen gehen auseinander.

Fortsetzung Sushi und Wraps nach Hause oder ins Büro liefern. Fast die Hälfte der Schweizerinnen und Schweizer über 18 Jahre hat gemäss Umfrage bereits Essen per Heimplieferservice geordert. Der Bestellwert für die durchschnittlich 2.3 Portionen beläuft sich im Mittel auf knapp 34 Franken.

Für Mohammed Khan vom Restaurant Bayleaf am Spalenring sind Haus- und Bürolieferungen ein wichtiger Distributionskanal. Der Familienbetrieb bietet gehobene indische Küche an und verfügt über einen eigenen Bringdienst, arbeitet jedoch auch mit Eat.ch und der lokalen Plattform Velogourmet.ch zusammen. «Die Erfahrungen sind gut», so Khan, «pro Tag erhalten wir mehrere Bestellungen». Der zusätzliche Vertriebskanal helfe auch, seinen relativ neuen Betrieb bekannt zu machen: «Es geht uns nicht nur um die Zusatzumsätze, sondern auch um Marketing».

Während erste Lieferdienste in der Schweiz schon in den 1980er Jahren auftauchten, ist das Vermittlungsgeschäft erst später und begünstigt durch das Internet entstanden. Velogourmet gehört hier zu den Pionieren: Bereits seit 2005 bietet die Basler Firma Vermarktungs- und Logistikdienstleistungen für Gaststätten an. Im Gegensatz zu den grossen, national und sogar international tätigen Portalen konzentrieren sich die Inhaber Joost und Karola Oerlemans auf das lokale Geschäft.

«Viele Gastronomen bereiten zwar gutes Essen zu, verstehen aber nichts vom Liefergeschäft.»

Partnerbetriebe werden sorgfältig ausgesucht und individuell betreut. «Wir streben eine enge Zusammenarbeit mit den Restaurants an», sagt Karola Oerlemans. «Ziel ist eine Win-Win-Situation, bei der alle Beteiligten profitieren – die Gastronomen, die Kunden und wir mit unseren Mitarbeitern.» Velogourmet bringt es auf über 3000 Lieferungen pro Monat.

«Wer exklusiv mit uns zusammenarbeitet, erhält alle relevanten Kundendaten für sein eigenes Marketing», so Oerlemans. Das ist keine Selbstverständlichkeit, denn meist sehen Gastronomen nur den Namen und die Telefonnummer des Kunden, falls es Rückfragen gibt. Oerlemans sieht sich auch in einer beratenden Funktion: «Wir besprechen mit den Wirten, welche Uhrzeiten und Artikel sich für Lieferungen eignen.» Das Sortiment werde dabei regelmässig auf «Renner und Penner» analysiert. Getränke können die Wirte selber anbieten. Das ist nicht bei allen Portalen so.

Wie der Name andeutet, erfolgen die Lieferungen bei Velogourmet vorwiegend mit Fahrradkurieren. Insgesamt werden vierzig Fahrer mit Teilzeitpenssen beschäftigt – meist handelt es sich um fitte Studentinnen und Studenten, die spezielle, mikroventiltaugliche Einwegbehälter in Thermotaschen transportieren. In den Rucksäcken gibt es auch ein Abteil für gekühlte Produkte wie Sushi, Sandwiches, Desserts oder Getränke.

Lieferdienste wie Eat, Foodarena, Lieferdienst.ch oder Velogourmet finanzieren sich unter anderem durch Servicepauschalen von vier bis sechs Franken, die sie bei den Kunden erheben. Der Hauptteil

der Einnahmen stammt von den Partner-Restaurants: Zwar verlangen die Vermittler in der Regel keinen Grundbetrag für die Online-Listung, doch bei Verkäufen fallen happige Provisionen von rund 30 Prozent an, pro Lieferung also durchschnittlich über 10 Franken.

Angesichts der knappen Margen im Gastgewerbe ist das viel. Ein Brancheninsider, der nicht genannt werden will, bezeichnet Lieferportale denn auch als «Strohalm für existenzgefährdete Betriebe.» Die Rechnung für die Wirte geht jedenfalls nur auf, solange keine zusätzlichen Personalkosten entstehen und sie die Umsätze als Zusatzverkäufe betrachten, die sie aus eigener Kraft nicht hätten generieren können.

Erzielt ein Lokal pro Tag 300 Franken Lieferumsatz, ohne selbst einen besonderen Aufwand zu betreiben, verbleiben nach Abzug von Mehrwertsteuer, Provision und Warenkosten höchstens 100 Franken Deckungsbeitrag an die Fixkosten. Bei einem Betrieb mit Fünf-Tage-Woche sind das rund 2000 Franken pro Monat an die Miete und die Abschreibungen. Das ist für manche Gastronomen an weniger guten Standorten verlockend, jedoch nicht die Rettung, wenn es im Lokal zu wenig läuft.

Die Präsenz auf den Portalen bringt unter idealen Bedingungen zusätzliche Gäste ins Restaurant. Wer mit dem gelieferten Essen zufrieden war, wird manchmal zum Gast. Umgekehrt sind es manchmal Restaurantgäste, die sich zur Abwechslung etwas liefern lassen. Wie gut das in der Praxis funktioniert, ist umstritten.

Gemäss Karola Oerlemans von Velogourmet.ch bestellen vor allem Leute, die ein eher hohes frei verfügbares Einkommen haben. Besonders fleissig ordern Expats: «Etwa ein Viertel der Bestellungen erfolgt bei uns auf Englisch», so Oerlemans. Auch viele ältere Leute zählen zu den Stammkunden. «Das hat vielleicht damit zu tun, dass wir zu den sehr wenigen Plattformen gehören, die telefonischen Kontakt und Barzahlung ermöglichen – und nicht nur Online-Bestellungen mit Kreditkarten».

Der Auslieferungsmarkt ist erbittert umkämpft. Zum einen gibt es in der Region Basel Dutzende von Betrieben, die auf eigene Rechnung liefern. Darunter sind bekannte Namen wie Domino's, Vapiano, Dieci und Pizza-Blitz. Daneben tummeln sich einige Vermittlungsplattformen, die nicht selber produzieren, sondern für Vertragsrestaurants ausliefern.

Grundsätzlich ist das eine vernünftige Arbeitsteilung, denn viele Gastronomen bereiten zwar gutes Essen zu, verstehen aber nichts vom Liefergeschäft, welches vor allem auf guter Logistik und professionellem Marketing beruht. Ein Nachteil sind neben den hohen Provisionen die etwas längeren Lieferzeiten, die sich nicht selten auf eine Stunde belaufen. Diesen Wert unterbieten professionelle Lieferdienste mit eigener Produktion deutlich.

Dennoch ziehen die Bestellportale mit ihren hohen Werbebudgets immer mehr Geschäft an sich. Sie haben mittlerweile einen Anteil von 45% am gesamten Liefermarkt. Auch wenn die Gastronomen weit davon entfernt sind, in eine ähnliche Abhängigkeit von Buchungsplattformen zu geraten wie

die Hoteliers, könnten sie bald dominanten Anbietern gegenüberstehen.

In Deutschland bekriegen sich die beiden Branchenriesen Deliveroo und Foodora. Beide Anbieter verbrennen zweistellige Millionenbeträge für Marketingkampagnen. Die Investoren gehen davon aus, dass sich langfristig einer der grossen Player durchsetzen und dann viel Geld verdienen wird («winner takes it all»). Für Restaurants, die stark auf Lieferungen setzen, könnte das problematisch werden.

Der Ausgang ist allerdings noch offen. Konzerne wie Amazon oder Uber machen sich daran, neue Märkte zu erobern. Deren Know-How und Marktmacht im e-Commerce werden das Geschäft weiter umwälzen. Der harte Wettbewerb könnte dazu führen, dass sich die Arbeitsbedingungen der Fahrer verschlechtern und die Abhängigkeiten der Vertragsrestaurants steigen.

Anna Göttenstedt, Pächterin in der Restauration zur Harmonie, verzichtet bewusst auf Lieferungen und setzt lieber «altmodisch auf persönliche Kontakte», wie sie sagt. Leute aus dem Quartier oder Gäste von nahegelegenen Hotels kommen manchmal Essen holen. «Bei Nachbarn servieren wir auch Take-Away in normalen Tellern», so Göttenstedt, «sie bringen bei Gelegenheit alles zurück.»

«Wir nehmen nicht teil, weil die Qualität bei der Lieferung stark leidet», sagt Rolf Maria Schmitz, Verwaltungsratspräsident der Odemus Gastronomie AG, die Lizenznehmerin von Block House in der Schweiz ist. Er führt aus: «Verwechslungen von Beilagen oder Garstufen lassen sich nicht korrigieren, die Speisen können nicht überzeugend schnell zum Konsumenten gebracht werden.»

Der Verzicht auf das Liefergeschäft hat auch mit dem Sortiment von Block House zu tun. «Ein Steak, das erst zum Kunden gelangt, nachdem der Fahrer zuvor noch ein halbes Dutzend andere Kunden beliefert, ist nicht mehr heiss. Die Qualität wäre lange nicht so, wie man sie bei uns im Restaurant geniessen kann.»

Schmitz fragt sich zudem, wie bei 30 bis 40 Prozent Provision die Rechnung aufgehen soll: «Betriebe mit margenstarken Artikeln wie Pizza oder Reisgerichten können vielleicht profitieren. Mit unseren Fleischmenüs geht das nicht.»

Die Gastronomiegruppe Parterre Basel hat in der Vergangenheit immer wieder Projekte geprüft, um die Kunden auch zuhause oder am Arbeitsplatz zu bedienen, bisher aber auf diesen Schritt verzichtet. «Die logistischen Voraussetzungen entsprechen nicht unseren Anforderungen an die Frische und Qualität der Speisen», begründet Geschäftsleitungsmitglied Niggi Daniel Rechsteiner. Ganz aufgegeben hat Parterre die Idee noch nicht. «Die Heimlieferung – auch von hochwertigen Gerichten – entspricht einem Trend. Ich sehe ein wachsendes Volumen für Angebote, die sich von Pizza und dergleichen abheben», so Rechsteiner.

Ein Ende des Bestellbooms ist nicht in Sicht. Selbst McDonald's oder Burger King experimentieren mit Lieferungen. Der Trend ist Teil eines breiten kulturellen Wandels: Für kommende Generationen ist

es selbstverständlich, sich jederzeit alles an die Haustür liefern zu lassen.

Die Digitalisierung ist auf unseren Tellern angelangt. Ob sich am Schluss tatsächlich die Lieferplattformen durchsetzen, steht in den Sternen. In Paris macht gerade «FoodChéri» von sich reden: Das Lieferunternehmen hat eine eigene Produktion und ist profitabel, weil es die Marge des Restaurateurs mitverdient.

Auch bei uns gibt es Gastronomen, die sich entschieden haben, selber zu liefern, um die hohen Provisionszahlungen zu vermeiden und die Qualität entlang der ganzen Dienstleistungskette im Griff zu behalten (siehe unten).

Selber professionell zu liefern, ist allerdings gar nicht so einfach. Abgesehen von logistischen Herausforderungen muss mit der technischen Entwicklung Schritt gehalten werden. Die Website hat

«In den USA gibt es bereits viele virtuelle Gastronomiekonzepte, die gänzlich ohne Gastraum auskommen.»

stets auf dem neuesten Stand zu sein, auch für mobile Geräte. Apps sind ein Thema. Und schliesslich braucht es gewaltige Marketinganstrengungen, um genügend Bestellungen zu generieren. Konkret bedeutet das: Regelmässiges Verteilen von Flyers im

Liefergebiet, Online-Marketing und bei grösseren Anbietern auch Plakatwerbung bis hin zu Fernsehreklame.

Als Geschäftsmodell werden sich vermutlich vermehrt auch «Ghost Restaurants» etablieren. In den USA gibt es bereits viele virtuelle Gastronomiekonzepte, die gänzlich ohne Gastraum auskommen. So betreibt die Green Summit Group über New York verteilt mehrere Küchen mit insgesamt 50 Köchen. Unter der Marke «Blue Crown Wings» wird Poulet angeboten, «Maya Blue» steht für mexikanisches Essen und «Butcher Block» setzt auf Sandwiches. Im Angebot stehen 11 weitere Marken – alles kommt aus der gleichen Küche und wird ausschliesslich über Food-Delivery-Apps vertrieben.

Interview mit Philipp Leuker von Vapiano «Delivery ist einer der stärksten Trends»

Das Pasta- und Pizzakonzert Vapiano, in Basel mit zwei Restaurants vertreten, setzt auf eigene Lieferfahrzeuge. Area Manager Philipp Leuker erklärt, wieso man sich bewusst gegen eine Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern entschieden hat.

Wieso bietet Vapiano Hauslieferungen an?

Philipp Leuker: Home-Delivery ist einer der stärksten Trends in unserer Branche. Hatte man früher keine Lust aufs Kochen, ging man ins Restaurant, um sich ein Take-Away-Gericht zu holen. Heute wird immer mehr beim Lieferdienst bestellt. Dazu muss man nicht einmal mehr zum Telefonhörer greifen, sondern kann bequem über das Internet bestellen; dies geht meist sogar schneller. Wir haben uns entschieden, diesen immer bedeutenderen Vertriebskanal systematisch zu nutzen.

Welches sind Ihre bisherigen Erfahrungen?

In Basel bieten wir Home-Delivery seit einem guten Jahr an. Dadurch konnten wir ein Umsatzwachstum von 25 Prozent erzielen, Tendenz steigend. Unter der Woche haben wir 40 bis 70 Bestellungen pro Tag. Am Wochenende sind es manchmal über 100 Bestellungen täglich. Der Sonntag ist klar der stärkste Tag. Generell kann man sagen: Je schlechter das Wetter, desto höher der Lieferumsatz. Zudem sind Fussballübertragungen im Fernsehen gut für uns.

Wie hoch ist der durchschnittliche Wert einer Bestellung?

Am Mittag nicht ganz 30 Franken, am Abend rund 60 Franken. Über alles gesehen, beträgt der Wert 48 Franken – pro Bestellung, nicht pro Gast.

Sie haben einen eigenen Lieferdienst aufgezogen und verzichten auf die Zusammenarbeit mit den stark wachsenden Vermittlungsportalen. Warum?

Vapiano Schweiz hat sich bewusst gegen die Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleister entschieden. Bei solchen Anbietern muss man re-

lativ hohe Gebühren abgeben. Dies ersparen wir uns durch die eigene Flotte, die eigenen Fahrer und die eigens erstellte Software, sodass wir den Lieferdienst ohne Liefergebühr anbieten können.

Da unsere Restaurants für frische, hochwertige Produkte sowie für junge aufgestellte Mitarbeiter/innen und ansprechendes Design stehen, möchten wir dies auch im Lieferservice präsentieren. Das können wir jedoch nur gewährleisten, indem wir mit eigenen Fahrzeugen und Leuten arbeiten. Wir heben uns einerseits durch professionell auftretende Fahrer von der Konkurrenz ab, andererseits durch unsere gebrandeten Autos mit integriertem Heissluftofen.

Die Wagen fallen auf...

Die Werbung durch die Fahrzeuge, die regelmässig in der Stadt unterwegs sind, ist tatsächlich ein willkommener Nebeneffekt.



Philipp Leuker ist als Area Manager verantwortlich für drei Vapiano-Filialen in Basel und Bern.

Pizza und nochmals Pizza

Per Internet, App oder Anruf bestellen – ein wenig später zuhause essen. Lieferdienste bieten eine riesige Auswahl an Gerichten, doch Bestseller bleibt klar die Pizza. Das überrascht, denn die weltweit beliebten Teigfladen eignen sich nur bedingt für längeres Warmhalten in Kartonschachteln. Wieso sind sie dennoch erfolgreich?

Pizza sind schnell zubereitet und für die Kunden relativ günstig. Es gibt sie in so vielen Versionen, dass für jeden etwas dabei ist: für Vegetarier, Käseliebhaber oder auch Leute, die Meeresfrüchte, Pilze oder scharfe Aromen mögen. Im Grunde genommen ist der Pizzaboden eine grosse Leinwand, die mit Lebensmitteln aller Art «bemalt» werden kann. Mittlerweile gibt es sogar Versionen mit Döner- oder Chicken-Curry-Beleg.

Ein weiterer Grund für den Erfolg liegt in der Convenience. Wenn der Champions-League-Match gleich anfängt, braucht man nicht lange, die Auswahl zu treffen, denn jeder kennt seinen Favoriten auswendig. Zudem gibt es einen Trick: Nach der Bestellung den Ofen aufheizen, die gelieferte Pizza vielleicht sogar noch etwas ergänzen und dann rasch aufbacken.

Die Qualität von Pizza-Lieferdiensten überzeugt aber oft nicht. Das Deutsche Institut für Service-Qualität hat festgestellt, dass lediglich 52 Prozent der in einem grossen Test gelieferten Pizze schmackhaft waren. Es fehlte ihnen oft an Frische oder Würze, sie waren zu fettig oder die Hauptzutaten waren als solche kaum zu schmecken. Wenigstens wurden fast alle Pizzen zumindest warm ausgeliefert, knapp die Hälfte sogar noch heiss.

Ganz so schlecht eignet sich Pizza nicht für Lieferungen – ausser vielleicht mit den Velo-Rucksäcken. Es gibt zumindest zahlreiche Speisen, die sich weit weniger eignen, weil sie noch schneller pampig werden, z.B. Pommes frites. Wird die Auswahl der Lieferdienste noch so gross: Die Pizza ist nicht tot zu kriegen!



Jeder liebt sie: Bestseller Pizza.



Liefiern oder nicht liefern?

Der Trend zu Lieferdiensten ist offensichtlich und das Zusatzgeschäft auf den ersten Blick verlockend, doch sollten Wirte den Entscheid für diesen Vertriebskanal sorgfältig abwägen.

In vielen Betrieben dürfte schlicht die Infrastruktur nicht ausreichen, um die Absatzmenge zu Stosszeiten ohne Qualitätsverlust zu steigern. Soll man den Hausgästen zumuten, eine Stunde auf das Essen zu warten, weil die Küche zwischendurch noch Lieferbestellungen abarbeiten muss? Kommen die Gerichte bei den Kunden in einer Qualität an, die dem eigenen Anspruch entspricht? Passen die ein- und ausgehenden Kuriere ins Konzept? Wie verträgt sich das Liefergeschäft und das Umfeld der gewählten Plattformen mit der eigenen Marke?

Solche Fragen müssen sich alle stellen, die damit liebäugeln, Zusatzumsätze über Lieferplattformen zu erzielen. Die Antworten werden unterschiedlich ausfallen. Wer Ja sagt, muss die Vor-

aussetzungen schaffen, um sowohl die Erwartungen der Kunden zuhause als auch der Gäste im Lokal zu erfüllen.

«Soll man den Gästen zumuten, eine Stunde zu warten, weil die Küche noch Lieferbestellungen abarbeiten muss?»

Wer mit Nein antwortet, hat einen Grund mehr, sich noch gezielter zu positionieren, eine gemütlichere Umgebung zu bieten, mit Produkte- und Servicequalität zu überzeugen. Denn stimmt das Restaurant-Erlebnis nicht, wird der Gast sich das nächste Mal einem anderen Angebot zuwenden. Vielleicht einem, bei dem er das Haus nicht verlassen muss.



Maurus Ebnetter
Delegierter des Vorstands
Wirteverband Basel-Stadt

Holen Sie sich das Beste oder lassen Sie es liefern.

Prodega Markt
Transgourmet Schweiz AG
Singerstrasse 12
4052 Basel
Telefon 061 315 14 14
www.transgourmet.ch
shop.transgourmet.ch



Es darf keine Denkverbote geben!

Für eine solide und gerechte Altersvorsorge

Das Ausland beneidet die Schweiz um ihr Dreisäulen-Prinzip bei der Altersvorsorge. Doch auch bei uns verdüstert sich die Lage: Die nachhaltige Finanzierung der Sozialwerke ist gefährdet. Nicht umsonst gehört die Vorsorge gemäss Sorgenbarometer der Credit Suisse zu den Themen, die Herr und Frau Schweizer am meisten beschäftigen. Wir können die Probleme lösen, wenn wir gewohnte Denkmuster verlassen!

Die grösste Herausforderung für die Altersvorsorge ist die demografische Entwicklung. Als die AHV 1948 eingeführt wurde, wurden die Menschen durchschnittlich 68 Jahre alt, heute sind es 83. Gemäss offiziellen Hochrechnungen soll die Lebenserwartung bis 2050 nochmals um fünf Jahre steigen. Gleichzeitig kommen die geburtenstarken Jahrgänge ins Rentenalter. Während früher sechs Erwerbstätige für einen Rentner aufkamen, wird das Verhältnis schon bald zwei zu eins betragen. Spätestens dann wird unser System vollends aus dem Lot geraten.

«Wollen wir den sozialen Frieden wahren, so liegt die Lösung hauptsächlich auf der Einnahmenseite.»

Eine starke Zuwanderung, Gelder aus den Spielbankenerträgen, der Mehrwertsteuer und der Tabaksteuer sowie steigende Löhne und Beitrags-erhöhungen konnten das bisher etwas abfedern, doch wir stossen überall an Grenzen. Die Leute müssten also entweder geringere Renten in Kauf nehmen oder länger arbeiten, somit auch länger Beiträge einzahlen und erst später Renten beziehen. Das ist ziemlich unrealistisch, wie wir noch sehen werden.

Hände weg von höheren Lohnabzügen!

Der Mittelbedarf wird steigen und herkömmliche Finanzierungsmethoden wie Lohnbeiträge können ihn lediglich unter Inkaufnahme massiver Nebenwirkungen decken. Bereits heute finanzieren die Lohnabzüge nur noch drei Viertel der Rentenausgaben; der Rest muss durch zusätzliche Steuern aufgebracht werden.

Die Lohnabzüge müssten eigentlich um einen Drittel erhöht werden, um die aktuellen Ausgaben der AHV in der Höhe von 41 Milliarden Franken pro Jahr abzudecken. Doch dies würde die bereits angespannten Haushaltsbudgets des Mittelstands belasten und das Wachstumspotential der Schweizer Wirtschaft schwächen. Es wäre verhängnisvoll, den Faktor Arbeit weiter zu verteuern, haben doch viele Branchen angesichts vergleichsweise sehr hoher Personalkosten schon jetzt grösste Mühe, international wettbewerbsfähig zu bleiben.

Holzweg Rentenalter

Ein einfacher Ausweg läge darin, das Rentenalter zu erhöhen. Die Niederlande, Dänemark und Schweden beschreiten diesen Weg, damit die Finanzierungslücken nicht völlig aus dem Ruder laufen. Doch seien wir realistisch: Eine rasche Erhöhung des Rentenalters für alle findet in der direkten Demokratie keine politische Mehrheit. Es

tritt hinzu, dass viele Menschen, nicht nur in der Baubranche, mit 65 ausgemergelt sind, ihren Ruhestand benötigen und auch verdienen.

Doch was sind die Alternativen? Eine zusätzliche Verschuldung ist unverantwortlich gegenüber kommenden Generationen. Ein jahrzehntelanges, starkes Wirtschaftswachstum würde Linderung verschaffen, doch ist die Hoffnung darauf fast so naiv wie die Annahme, die Zuwanderung werde das Problem lösen. Die allermeisten der neu einzahlenden werden langfristig mehr aus der AHV beziehen als sie dort bis zu ihrer Pensionierung einzahlen. Es gleicht einem Ponzi-Schema: Wir stopfen die Löcher mit Einnahmen, die später zu noch mehr Ausgaben führen.

Eine Verschiebung von notwendigen Reformen wird künftig lediglich zu noch schmerzhafteren Anpassungen führen, sei es durch die Verschlechterung des Lebensstandards der Erwerbstätigen oder drastische Einschnitte in die Leistungen an die Rentner.

Schreckgespenst Altersarmut

Die Zahl derjenigen, die auf AHV-Ergänzungsleistungen angewiesen sind, steigt. Immer mehr Leute sorgen sich, in eine Altersarmut abzugleiten – viele von ihnen zurecht, denn die Lebenshaltungskosten in der Schweiz sind immens: Denken wir nur an die hohen Mieten, stetig steigende Krankenversicherungsprämien und exorbitante Pflegekosten.

Ich halte fest: Auf der Ausgabenseite der AHV ist nur wenig zu machen. Ein generell höheres Rentenalter könnte allenfalls sehr langsam – in kleinen Schritten über Jahrzehnte – eingeführt werden. Rentenkürzungen kommen nicht in Frage, denn Normalbürger sind nun einmal auf die Leistungen der ersten und zweiten Säule angewiesen, um ihre Existenz und wenigstens halbwegs den gewohnten Lebensstandard zu sichern. Was übrigens genau die ursprüngliche Idee der verschiedenen Säulen ist!

Sozialer Frieden darf etwas kosten

Man kann es drehen und wenden, wie man will: Wollen wir den sozialen Frieden bewahren, so liegt die Lösung hauptsächlich auf der Einnahmenseite. Die Erwerbstätigen dürfen aber nicht noch stärker belastet werden, haben doch viele Familien bereits heute zu kämpfen. Höhere Lohnbeiträge würden nicht nur die Arbeitnehmer, sondern auch die Arbeitgeber hart treffen. Eine Verteuerung der Lohnnebenkosten wird zu einem enormen Druck auf die Löhne und zu Stellenabbau führen.

Viele Politiker suchen das Heil in einer Mehrwert-

steuererhöhung. Nur ist das halt nicht gratis zu haben! Zwar würden dann immerhin die Rentner «mitzahlen», doch ist das nur ein vermeintlicher Vorteil, denn letztlich müsste das durch höhere Renten kompensiert werden.

Jobkiller Mehrwertsteuer

Mehrwertsteuererhöhungen sind so oder so ein Rezept aus dem Giftschrank: Es belastet die Finanzierungsquelle der Renten, dem produktiven Sektor weitere Ressourcen zu entziehen. Höhere Mehrwertsteuern haben einen negativen Effekt auf den Konsum und die Beschäftigung, insbesondere auf die Chancen von Geringqualifizierten. In arbeitsintensiven Branchen ist die Mehrwertsteuer schon heute ein «Jobkiller», nur will die Politik das nicht wahrhaben, denn damit würde sie sich eines «bequemen» Geldtopfs berauben, welchen sie zu benutzen hofft, ohne dass das Volk aufmuckt.

Die Diskussion um die Zukunft der Altersvorsorge ist festgefahren. Dabei gäbe es durchaus Finanzierungsquellen, die weniger schädlich und unsozial wären als die herkömmlichen Rezepte. Im Folgenden gehe ich auf einige Vorschläge ein, die je nach

«Die Akzeptanz eines tieferen Umwandlungssatzes stiege, würde man ihn staffeln.»

politischer Couleur auf Zustimmung oder Ablehnung stossen werden. Die Lösung liegt meines Erachtens in einem Paket von Massnahmen. Ein solches auszuhandeln, ist Sache der Politik.

Vorschlag 1: Die Nationalbank-Milliarden

Die Schweizerische Nationalbank vernichtet(e) Volksvermögen, weil sie den Franken künstlich tief hält. Natürlich gibt es dafür verständliche Gründe, doch die Tatsache bleibt: Ohne die Milliarden-Interventionen könnten sich Schweizerinnen und Schweizer mit einem noch stärkeren Franken mehr Produkte und Dienstleistungen kaufen. Wie wäre es, wenn wir die Hälfte der Devisenreserven in einen Staatsfonds ausgliedern? Dort lägen etwa 300 Milliarden Franken, die bei einer tief angenommenen Durchschnittsverzinsung von 3 Prozent jährlich 9 Milliarden abwerfen würden. Dieses Geld könnte dazu eingesetzt werden, die AHV zu sichern. So würde auch wieder etwas ans Volk zurückfliessen.

Vorschlag 2: Negativzinsen

Die Giro Guthaben der Banken bei der Schweizerischen Nationalbank werden mit einem happigen Negativzins belastet. So kommen Hunderte von Millionen Franken pro Jahr zusammen, die man zweckgebunden in die AHV fliessen lassen könnte.

Vorschlag 3: Weniger Berater

Der Bund gibt für externe Beratungen pro Jahr durchschnittlich rund 800 Millionen Franken aus. Auf kantonaler Ebene dürfte ein ähnlicher Betrag zusammenkommen. Meist werden mit den «Studien» gar keine neuen Erkenntnisse gewonnen. Vielmehr dienen sie dazu, staatliche Tätigkeiten zu rechtfertigen oder sogar eine politische Agenda zu verfolgen. Wie wäre es mit einer Halbierung der externen Aufträge? Für die Altersvorsorge würden so Hunderte von Millionen Franken frei.

Vorschlag 4: Kohäsionsbeiträge

Die Schweiz hat sich verpflichtet, den neuen EU-Staaten jährlich rund 100 Millionen Franken an Entwicklungsbeiträgen zu bezahlen. Die sogenannten Erweiterungs- oder Kohäsionsbeiträge sind zumindest in dieser Höhe stark umstritten. Zum einen sind die Partnerstaaten bei weitem nicht frei von Korruption, zum anderen treten die erhofften Effekte (z.B. Gegengeschäfte) nicht im versprochenen Umfang ein. Wie wäre es, hier über die Bücher zu gehen und so pro Jahr Dutzende von Millionen Franken frei zu machen?

«Der Staat selbst gehört zu den schlechtesten Pensionskassenverwaltern.»

Vorschlag 5: Unternehmenssteuern

Im Gegensatz zu Personengesellschaften, bei denen auf den Gewinn Einkommenssteuern und AHV entrichtet werden, bezahlen juristische Personen auf ihrem Gewinn keine AHV-Beiträge. Wie wäre es, wenn deren Gewinnsteuern um 0.25 Prozentpunkte angehoben würden, um die AHV mit zu finanzieren?

Vorschlag 6: Asylbereich

Die Kosten im Asylbereich laufen aus dem Ruder. Das hat auch mit einer Sozialhilfe zu tun, die keinen Unterschied zwischen ansässigen Menschen und Asylsuchenden macht. Es muss nicht gleich nur die Nothilfe sein wie bei abgewiesenen Asylbewerbern. Aber wie wäre es, die finanziellen Unterstützungen herunterzufahren und mit den freigewordenen Mitteln Lücken bei der AHV-Finanzierung zu füllen?

Berufliche Vorsorge auf Abwegen

Die berufliche Vorsorge beruht im Gegensatz zur AHV auf individuellen Ersparnissen. Leider droht auch sie durch Bürokratisierung zu einem Problemfall zu werden. Zentrale Entscheide wie Anlagekriterien, der Mindestzins und der Umwandlungssatz unterliegen nicht dem Markt, sondern folgen politischen Abläufen, die dazu neigen, Kosten auf künftige Generationen abzuwälzen.

Die rechtliche Bevormundung ist eine Quelle der Ineffizienz, was sich oft in überhöhten Verwaltungskosten spiegelt. Der Staat selbst gehört übrigens zu den schlechtesten Pensionskassenverwaltern. Die Steuerzahler mussten schon verschiedentlich einspringen, um die Defizite der öffentlichen Kassen auszugleichen.

Umwandlungssatz staffeln

Der Umwandlungssatz ist der Prozentsatz, mit dem

das Alterskapital in eine jährliche Altersrente umgewandelt wird. Wird dieser Satz zu hoch festgelegt, bewirkt das eine Umverteilung von Kapital zugunsten der Rentner. Und genau dies geschieht – aus politischen Gründen. Die Akzeptanz eines tieferen Umwandlungssatzes stiege, würde man ihn staffeln.

Wie wäre es, den Satz für die ersten 400'000 Franken Alterskapital für alle Versicherungsnehmer auf dem eigentlich zu hohen Wert von 6.8 Prozent zu belassen und dann schrittweise tiefer anzusetzen? Zum Beispiel so: 6% für das Alterskapital zwischen 400'000 und 700'000 Franken, 5% zwischen 700'000 und einer Million, 3% zwischen einer und anderthalb Millionen, und 2% für darüber liegende Teile des Kapitals.

Hier müssten selbstverständlich Versicherungsmathematiker alles durchrechnen. Danach soll der Bundesrat in einem gewissen Rahmen frei entscheiden, wobei er sich vom Grundsatz leiten lassen sollte, dass Durchschnittsbürger mit der ersten und zweiten Säule zusammen auf das Dreifache einer einfachen AHV-Rente kommen sollten.

Bei gestaffelten Umwandlungssätzen käme derjenige Teil der Bevölkerung, der stark auf die Leistungen der beruflichen Vorsorge angewiesen ist, ungeschoren davon. Wer sich hingegen mit grossen Beträgen bei seiner Pensionskasse eingekauft und so Steuern optimiert hat, müsste einen tieferen Umwandlungssatz hinnehmen. Es sind dies Bevölkerungsteile, die sich das auch leisten können. Klar, es ist eine Umverteilung, doch sie dient dem sozialen Frieden und schützt die Durchschnittsbürger vor Altersarmut.

Keine Kapitalauszahlungen mehr!

Es ist leider nicht so selten, dass bezogene Pensionskassengelder bei Auswanderung oder der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit wie Sand durch die Hände der Bezüger rinnt und diese dann – nach einer Rückkehr in die Schweiz resp. der Aufgabe ihres Geschäfts – der Fürsorge zur Last fallen. Deshalb sollte es bei der zweiten Säule nur noch Renten und allenfalls Hypotheken auf die selbstbewohnte Liegenschaft geben.

Die Möglichkeit, sich das Alterskapital auszahlen zu lassen statt es in eine Rente umzuwandeln, ist bis zu einem Kapital, das eine existenzsichernde Rente deckt, zu verbieten. Dann würden Fälle, in denen die Summen sofort bezogen und innert weniger Jahre verprasst werden, nicht mehr vorkommen.

Fazit

1. Die Abstiegssängste grosser Teile der Bevölkerung sind ernst zu nehmen. Der Ursprungsidee, mit der AHV die Existenz und mit der beruflichen Vorsorge halbwegs den Lebensstandard zu sichern, ist konsequent nachzuleben.

2. Auf der Ausgabenseite der AHV gibt es wenig Spielraum. Bei den Einnahmen ist auf Massnahmen wie zusätzliche Verschuldung, höhere Beiträge und Mehrwertsteuern zu verzichten, die nachgewiesenermassen schädlich und unsozial sind. Nur wenn wir über den Tellerrand hinaus-

denken, sind Lösungen möglich. Vorschläge, wie die Finanzierungslücken geschlossen werden können, gibt es in Hülle und Fülle.

3. Bei der beruflichen Vorsorge braucht es einen gestaffelten Umwandlungssatz und eine Einschränkung, sich Altersguthaben auszahlen zu lassen. Für die meisten Menschen sind die Renten der Pensionskasse unverzichtbar, um im Alter ein würdevolles Leben zu führen.

4. Es ist die Aufgabe der Politik, einen «New Deal» auszuarbeiten. Dabei darf es keine Denkverbote geben. Querdenker aller Lager, vereint Euch!



Josef Schüpfer

Der Autor ist Hotelier und Restaurateur in Basel. Er ist Vorstandsmitglied von GastroSuisse und präsidiert den Wirteverband Basel-Stadt und die Pensionskasse GastroSocial, welche mit einem Deckungsgrad von 118 Prozent, überdurchschnittlichen Performances, den tiefsten Verwaltungskosten der Schweiz und einem Einheitssatz ohne Diskriminierung von älteren Arbeitnehmern als Vorzeige-Pensionskasse gilt.

Es wird sehr teuer

Das Parlament hat sich äusserst knapp für die Reform der «Altersvorsorge 2020» entschieden. Damit kommt im Herbst eine Vorlage an die Urne, die das ursprüngliche Ziel einer nachhaltigen Sicherung der AHV klar verfehlt. Heutige Rentner und nachfolgende Generationen werden rücksichtslos abgestraft. Bereits 2027 wird das Umlagedefizit erneut 1 Milliarde Franken pro Jahr betragen. 2030 sind es schon 3 Milliarden, fünf Jahre später 7 Milliarden. Weitere Sanierungsmassnahmen werden schon in wenigen Jahren erforderlich. Das Thema bleibt brandaktuell.

PERLEN AUS DEM ARCHIV

Das Archiv des Wirtverbandes Basel-Stadt umfasst Gastronomiebücher und Dokumente sowie andere Dinge, die mit der Geschichte des Basler Gastgewerbes zu tun haben. Für Recherche-Aufträge wenden Sie sich an unseren Archivar Mario Nanni im Restaurant Pinguin, Telefon 061 261 35 13.

TEIL 8: KAFFEE UND KUCHEN

In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts entstanden in den Schweizer Städten zunehmend Kaffeehäuser und Konditoreiwirtschaften. Alkoholfreie Erfrischungsräume, ab den 1920er Jahren «Tea Room» genannt, galten als respektabler Ort, wo eine junge Frau alleine hingehen konnte. Selbst in der sittenstrengen Nachkriegszeit überlegte es sich eine Dame zweimal, wohin sie sich guten Gewissens von einem Verehrer zu einer warmen Schoggi oder einem Selleriecanapé ausführen lassen konnte.



Das «Singer» am Marktplatz gehörte zu den spektakulärsten Kaffeehäusern in Basel (1917).



Heute Interdiscount: Café Mariza am Marktplatz (1965).



Teil eines Grossrestaurants gegenüber der Markthalle: Café Sattler (1965).



Das Café Käppelijoch an der Greifengasse.



Pionierbetrieb: Café Restaurant Schilthof, eingangs Freie Strasse (1860).



Im Wiener Stil: Grand Café Huğuenin am Barfüsserplatz (28. Mai 1963).



Wahlen und andere Wirren

Im Februar wählt der Grosse Rat traditionsgemäss das Präsidium. Dies tut er unter dem gemeinsamen Vorsitz des jüngsten und ältesten Ratsmitglieds. Die Rolle des Letzteren versieht seit gefühlten 100 Jahren Roland Lindner. Zur allgemeinen Verwirrung sprach der «einzige Architekt im Rat», wie er sich selbst jeweils bezeichnet, über den aktuellen US-Präsidenten Bush und kürzte die «Roten» im Basler Parlament mit «SPD» ab. Woher diese Verwirrung beim geistig sonst äusserst rüstigen 80jährigen kam, ist dem Chronisten nicht bekannt, doch wünscht er ihm, dass er nicht ausgerechnet an diesem Tag auch noch die Überprüfung der Fahrtüchtigkeit für ältere Automobilisten zu bestehen hatte.

Die Wahlen gehen normalerweise recht «schlank» über die Bühne, vor allem, wenn offen abgestimmt wird. Da der «jüngste Grossrat aller Zeiten» (Selbstdeklaration) seit jüngerem nicht mehr dabei ist und das Parlament unter dem Motto EOW (endlich ohne Weber) tagt, konnten die meisten Wahlen offen durchgeführt werden. So beschränkten sich die elektoralen Schienbeintritte auf die geheime Wahl des Ratspräsidenten, dessen SVP-Herkunft einige aus der links-grünen

Ecke veranlassten, leer einzulegen. Und weil man gerade beim SVP-Bashing war, liess man auch den Präsidenten der Finanzkommission für seine politische Herkunft hafnern – Pardon: haften – und bemühte in geheimer Wahl ein dreigängiges Hornberger Schiessen, bis die Wiederwahl in trockenen Tüchern war.

Die Verwirrung des Alterspräsidenten übertrug sich am zweiten Sitzungstag dann auf den aktuellen Ratsvorsitzenden. Allerdings war seine Reaktion nachvollziehbar, begann doch SP-Vertreter Otto Schmid sein Votum bei der Debatte, ob man in den Stadtparks künftig Obstbäume pflanzen soll, mit: «Ich bin immer wieder stolz, Auswärtigen zu erklären, dass man hier aus fast allen Brunnen trinken kann...» Joel Thüring fuhr ihm ins Wort, das Anliegen nach mehr Trinkwasserbrunnen sei erst der nächste Punkt der Tagesordnung. Schmid daraufhin ungerührt: «... genauso stolz möchte ich in Zukunft darauf verweisen, dass man in den Parks Äpfel pflücken kann.»

Als danach tatsächlich über die Brunnen debattiert wurde, spielte die Frauen-Solidarität in der Kategorie «unter 1.50 m»: Beatrice Messerli wollte eine Überweisung des Vorstosses, da sie mit ih-

rer Grösse keine Chance habe, bei den heutigen Brunnen zum Wasser zu kommen. Toya Krummacker beklagte – sichtbar zu Recht – das gleiche Problem, konnte also ihrer Vorrednerin buchstäblich (aber eben nur so) das Wasser reichen.

Die Themenauswahl zeigt: Nichts ist zu unwichtig, um nicht behandelt zu werden. Und so richtig wichtig wird es, wenn es um Parkplätze geht, in diesem Fall um 17 Stück am Unteren Rheinweg. Dabei zeigte FDP-Grossrat David Jenny, wie man heute elektronisch reagiert. Als SP-Kontrahent Christian von Wartburg die Aufhebung damit begründete, am Strand von Amalfi habe es auch keine Parkplätze, rannte Jenny mit Laptop bewaffnet zu ihm ans Rednerpult und zeigte triumphierend sein blitzschnelles Recherche-Ergebnis: «Schau Christian, hier –in Amalfi hat es DOCH Parkplätze!» Bald im Gegensatz zum Unteren Rheinweg...

** Diese Definition verwendete altGrossrat Giovanni Nanni jeweils für den Grossen Rat, ähneln die Sitzungen doch oft den Sandkastenkämpfen um «Schüffel und Kesseli». In dieser Rubrik berichtet ein nicht ganz unbekannter Volksvertreter regelmässig und nicht ganz humorfrei aus den Debatten des Basler Parlaments.*

Gastro Express

Der führende Online-Marktplatz für das Schweizer Gastgewerbe.

www.gastro-express.ch



IMMOBILIEN



MARKTPLATZ



JOBS

Gastronomische Entdeckungen in Wien

Zum zweiten Mal bietet der Wirtverband Basel-Stadt eine gastronomische Entdeckungsreise an. Dieses Mal geht es vom 11. bis 14. Mai 2017 in die österreichische Hauptstadt Wien.

Im vergangenen Herbst startete die erste kulinarische Entdeckungsreise nach Porto, initiiert durch den Wirtverband und organisiert durch Frossard Reisen. Während drei Tagen entdeckten wir die wunderschöne, am Douro gelegene Stadt, lernten

und erleben Sie eine Sinnes-tour durch die Wiener Märkte sowie einem Nachtessen im postmodernen Szene-Restaurant am Donaukanal.

Höhepunkt ist ein Menu Gastronomique am Neusiedlersee, in einem der besten Restaurants von Österreich. Kein Wien-Besuch ohne Schloss Schönbrunn und Café Mozart – die ehemalige Residenz von Kaiserin Sissi und das historische Kaffeehaus aus dem 18. Jahrhundert sorgen dafür, dass die Kultur nicht zu kurz kommt.

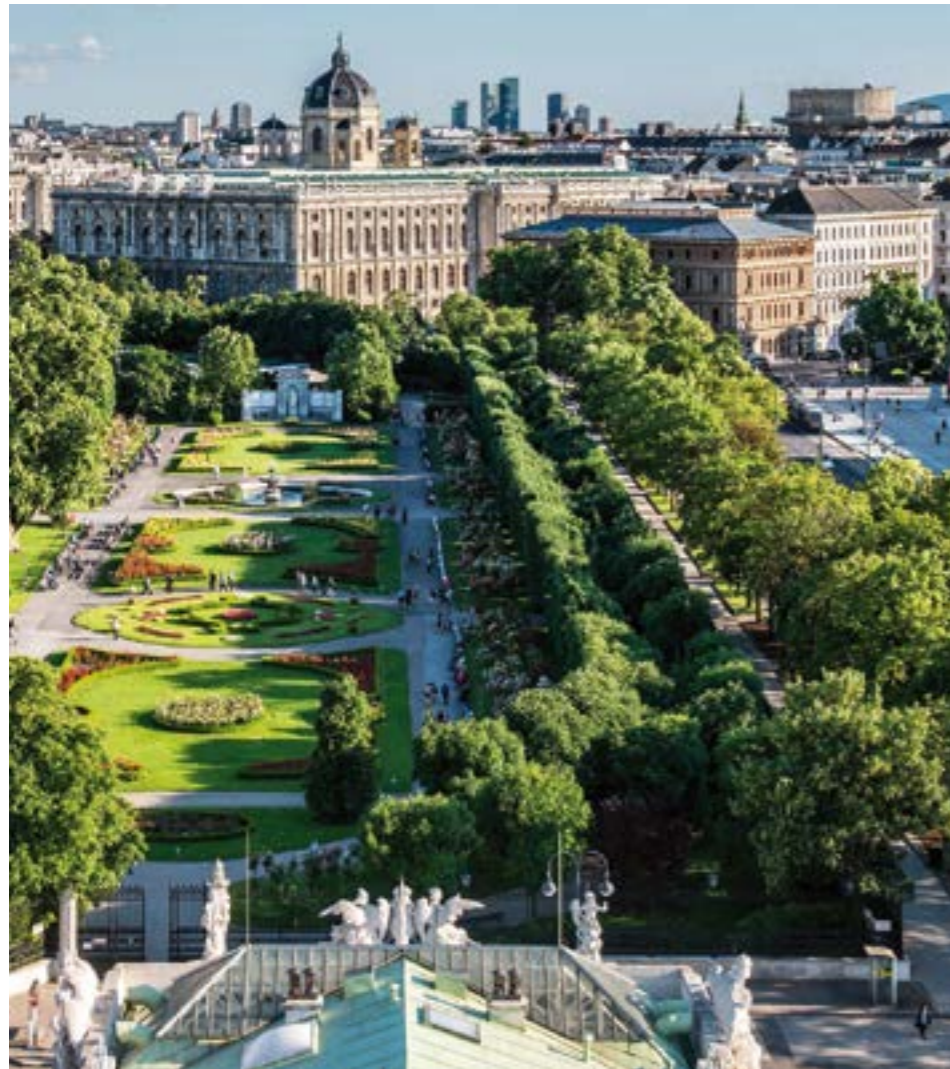
Begleitet wird die Reise vom ehemaligen Pächter der Safran-Zunft, Hans-Peter Fontana. Damit die Reisegruppe übersichtlich bleibt und eine «familiäre» Atmosphäre herrscht, limitieren wir die Anzahl auf 15 Teilnehmer. Geniessen Sie vier abwechslungsreiche Tage in Wien!

www.frossard-reisen.ch

«Höhepunkt ist ein Menu Gastronomique am Neusiedlersee.»

die Geheimnisse der Portweinproduktion kennen, degustierten unbekannte Weine und liessen uns ausgiebig von der einheimischen Gastronomie verwöhnen. Krönender Abschluss bildete das Mittagessen in einer winzigen Altstadt-Beiz: in Salzteig gegarte Dorade, einfach köstlich.

Unsere zweite Reise führt in die entgegengesetzte Himmelsrichtung, zu einer der geschichtsrreichen Städte Europas. Der erste Tag gehört der klassischen Wiener Küche mit Tafelspitz und andern Genüssen. Freuen Sie sich auf den zweiten Tag



Im Mittelpunkt der Wien-Reise steht die gastronomische Vielfalt.

Möblervorschriften entfallen

Der Basler Regierungsrat hat die neue Verordnung zum Gesetz über die Nutzung des öffentlichen Raumes verabschiedet. Verschiedene Bestimmungen werden gelockert: Buvetten können länger als sechs Monate am Stück offenhaben, Food Trucks auf Allmend werden im Grundsatz möglich und die Richtlinien für die Möblierung von Boulevardrestaurants aufgehoben. Weiterhin verboten sind Teppiche, Podeste, Zäune und Mobiliar mit Fremdwerbung.

Logiernächte-Rekord

Dank einem starken zweiten Halbjahr darf sich Basel über positive Tourismuszahlen freuen. Mit einem Zuwachs von 1.3% bewegt sich die hiesige Hotellerie über Vorjahresniveau und setzt mit 1'217'677 Logiernächten zum elften Mal in Folge eine neue Bestmarke. Sowohl die in- als auch die ausländische Nachfrage trugen zu diesem Ergebnis bei. Die Zahl der wichtigen deutschen Gäste nahm jedoch erneut ab. Die Zimmerauslastung fiel wegen der höheren Kapazitäten um 0.6 Prozentpunkte auf 61.6%. Für 2017 prognostiziert Basel Tourismus ein Frequenzwachstum von 2%. Die Auslastung und die Durchschnittspreise dürften jedoch nochmals fallen, weil mit dem Ibis Styles weitere 186 Zimmer auf den Markt kommen.

7.3 Millionen Passagiere

Der EuroAirport Basel-Mulhouse verzeichnete 2016 beim Passagierverkehr trotz schwierigem Umfeld eine Zunahme von knapp 4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Dieses Ergebnis lag im Durchschnitt der europäischen Flughäfen. Zum Wachstum trugen vergrößerte Sitzkapazitäten und erhöhte Frequenzen auf einzelnen Strecken bei. 2016 wurden vier Linien-Destinationen neu aufgenommen: Boa Vista und Sal auf den Kapverden, Heringsdorf, Pisa und Sofia.



Gastro-Express neu lanciert

Der führende Online-Marktplatz für die Schweizer Hotellerie und Gastronomie wurde neu lanciert. Das Portal für gastgewerbliche Stellen, Immobilien und Occasionsgeräte wird vom Wirtverband Basel-Stadt betrieben und besteht seit 2005. Es ist nun auch für die kleinen Bildschirme von Mobilgeräten optimiert. Stellensuchende finden auf Gastro-Express durchschnittlich über 1000 offene Jobs im Gastgewerbe. Wer einen Betrieb sucht, kann rund 400 Verkaufs- und Vermietungsangebote durchstöbern. Gastro-Express verzeichnet pro Tag über 5000 Besucher.

www.gastro-express.ch



Welchem Mehrwertsteuersatz unterliegen Lieferungen?

Bei der Mehrwertsteuerabrechnung können Umsätze über Lieferpartner als Take-Away resp. Verkauf über die Gasse abgerechnet werden, also mit dem reduzierten Mehrwertsteuersatz von 2.5 Prozent. Bietet ein Restaurant selber einen Lieferdienst an, so unterliegt auch hier der Verkauf dem reduzierten Mehrwertsteuersatz (ausser Alkoholika).

Aber Achtung: Sobald Dienstleistungen erbracht werden, z.B. Personal vor Ort, dann muss die Lieferung mit dem normalen Satz von 8 Prozent abgerechnet werden. Der Transport der Ware von A nach B unterliegt zudem einem Satz von 8 Prozent, da hier ja eine Dienstleistung erbracht wird. Deshalb sollte dies auf der Rechnung auch immer separat ausgewiesen werden.

Daniel Hollenstein
Gastroconsult AG
Sitzleiter Olten
www.gastroconsult.ch



Gastroconsult
nahe. kompetent.



Dank Nähe und Kompetenz erleichtern wir Ihren Alltag. Mit unserer langjährigen Erfahrung in Treuhand, Prüfung und Beratung unterstützen wir Ihren Erfolg. Das macht uns seit 1921 zur Nummer 1 in der Schweiz für Restauration und Hotellerie.



Gastroconsult AG
Grammetstrasse 18, CH-4410 Liestal
Tel. +41 62 296 77 30, Fax +41 62 296 77 69
www.gastroconsult.ch
liestal@gastroconsult.ch

So wird Street-Food staatlich gefördert

Auf dem Basler Marktplatz findet jeden Montag ein «Schlemmer-Markt» statt, der gemäss Standortmarketing «Street-Food-Atmosphäre» schaffen soll. Grundsätzlich ist jedes Angebot zu begrüßen, das die Innenstadt belebt. Haben Konkurrenten jedoch unterschiedliche Bedingungen, entstehen schädliche Wettbewerbsverzerrungen.

Unsere Branche ist ein Spiegelbild der Gesellschaft, weshalb Veränderungen des Verzehr- und Ausgehverhaltens in einem freien Markt stets auch zu Veränderungen des Angebots führen. Deshalb ist der Wirtverband Basel-Stadt offen gegenüber neuen Gastronomieformen und zählt auch zahlreiche Betreiber von Buvetten, Food-Trucks oder Verkaufsständen zu seinen Mitgliedern.

«Entscheidend ist die Frage, ob alle Marktteilnehmer gleich lange Spiesse haben.»

Alle profitieren von einer lebendigen «Startup-Szene», wenn mit verhältnismässig geringem Aufwand ausgetestete Konzepte später den Weg in die stationäre Gastronomie finden. Umgekehrt interessieren sich vielleicht bestehende Wirte für zusätzliche Verkaufspunkte, um so ein breiteres Publikum anzusprechen. So weit, so gut.

Das neue Zauberwort heisst also «Street-Food». Wie in allen Branchensegmenten, gibt es hier originelle, innovative Anbieter ebenso wie «Massenverpfleger», die qualitativ nicht immer überzeugen. Die Konsumenten sind mündig genug, um den besten Unternehmern zum Erfolg zu verhelfen. Entscheidend aus Verbandsicht ist die Frage, ob alle Marktteilnehmer gleich lange Spiesse haben. Leider ist das nicht gewährleistet!

Die Mehrwertsteuer-Diskriminierung des konventionellen Gastgewerbes gegenüber Take-Away-Angeboten besteht nach wie vor. Ein Sandwich oder ein Kaffee werden im Restaurant mit einem mehr als dreimal so hohen Steuersatz belastet wie an Kiosken oder Imbisswagen. Staatliche Kontrollen haben sicherzustellen, dass «Take-Away-Anbieter» wenigstens dann den Normalsatz abliefern, wenn deren Kunden in unmittelbarer Nähe konsumieren, z.B. an Stehtischen.

Wichtig ist auch, dass die «neuen» Anbieter bei den Sozialversicherungen und beim Landes-Ge-

samtarbeitsvertrag genau gleich strengen Kontrollen unterzogen werden wie herkömmliche Gastronomen.

Bei Food-Trucks oder Verkaufsständen ist es mit der Hygiene nicht immer einfach, weil die bescheidene Infrastruktur rasch überlastet ist. Manche Betreiber kochen zuhause ihre Waren vor und transportieren sie dann im Kofferraum zu ihrem Verkaufspunkt. Hier haben die staatlichen Lebensmittelinspektoren sicherzustellen, dass sowohl bei der Produktion als auch beim Transport (Kühlkette!) alle Bestimmungen eingehalten werden.

Neuerdings darf auf Allmend sogar gekocht werden. Probleme mit Geruchsimmissionen sind vorprogrammiert. Interessant wird es, wenn auch Restaurants anfangen, Grillgeräte und Fritteusen auf ihre Terrassen zu stellen!

Wenn mobile Anbieter an besten Lagen ihre Verkaufsstände errichten und nur gerade die Allmendgebühren bezahlen, ist es für die Betreiber

von Lokalen mit hohen Innenstadtmieten unmöglich, preislich mithalten. Andererseits ist es auch gefährlich, den öffentlichen Raum immer weiter zu kommerzialisieren.

Um auf den «Schlemmer-Markt» zurückzukommen: Der Versuch, auf diese Weise die Stadt zu beleben, ist sicher gut gemeint. Ob und wie stark dadurch die Frequenzen zunehmen, wird sich noch zeigen müssen.

Es besteht die Gefahr, dass Gastronomen, die ihre Dienstleistungen den ganzen Tag, die ganze Woche und das ganze Jahr über erbringen, mehr Mühe bekommen, zu überleben. Sie werden zudem noch mehr als bisher damit konfrontiert sein, dass Nicht-Gäste ihre Toiletten benutzen. Wo sind die Schilder auf dem Marktplatz, die zu einer ausreichend grossen WC-Anlage für die Kunden der Stände hinweisen? Und wo sind diese Toiletten? Im Rathaus hat es vielleicht noch Platz...

Maurus Ebnetzer



Es gibt Standbetreiber, die ihre Waren zuhause vorkochen und dann im Kofferraum zu ihrem Verkaufspunkt bringen.

Top-Lebensqualität

Basel wurde erstmals in das Mercer-Ranking «Quality of Living» aufgenommen, welches die Lebensqualität von Städten vergleicht. Gemäss der Rangliste liegt Basel weltweit auf Platz zehn – punktgleich mit Sydney. Die Rangliste umfasst 231 Städte. Die Platzierung erfolgt aufgrund einer Analyse von zehn Kategorien. Das Ranking basiert auf einer Umfrage von Expatriates und Personen mit entsprechender Erfahrung. Die Ergebnisse dienen internationalen Firmen und städtischen Akteuren als Orientierungshilfe.



Bild: Basel Tourismus

Österreichs Hotellerie ist nicht sorgenfrei

Die Österreichische Hotellervereinigung fordert einen «Belastungsstopp und aktivierende Massnahmen», um Innovation und Wachstum weiter zu forcieren. Zudem würde ein Exit-Szenario für hochverschuldete Verlustbetriebe der gesamten Branche helfen.

Österreichs Tourismus genießt einen ausgezeichneten Ruf. «Die Betriebe in der internationalen Auslage sind top», sagt Michaela Reitterer, Präsidentin der Hotellervereinigung. Doch es gibt auch Schatten: Der Branchenexperte Clemens Westreicher hat mehr als 3000 Bilanzen aus 2010 und 2015 analysiert. Über die gesamte Hotellerie hinweg sind die Umsätze im Beobachtungszeitraum um 27 Prozent gestiegen, die Kosten jedoch um 29 Prozent. Das rückt die regelmässig vermeldeten Übernachtungsrekorde in ein anderes Licht. «Steuern, Abgaben und Gebühren galoppieren den Zimmerpreisen davon», bestätigt Reitterer.

«Die Umsätze sind um 27 Prozent gestiegen, die Kosten jedoch um 29 Prozent.»

Viele Gesetzesänderungen waren teuer für die Branche: die Streichung der Energieabgabengütung, die Anschaffung neuer Kassensysteme, die Auflösungsabgabe, die Allergenverordnung, Investitionen in den Nichtraucherschutz. Auch die jüngsten Belastungen wie die Erhöhung der Umsatzsteuer, die Verlängerung der Abschreibungsdauer und die erhöhte Grunderwerbsteuer in den Bilanzen wirken sich negativ aus. Die Marktberreinigung hat bereits eingesetzt: Zwischen 2010 und 2015 sank die Zahl der Hotels, Gasthöfe und Pensionen um sechs Prozent. «Schaffen wir bei Steuern und Bürokratie nicht bald den Turnaround, werden sich die Betriebsschliessungen fortsetzen», warnt Reitterer.

Hoch verschuldete Unternehmer, die jeden Tag noch mehr Geld verlieren, schaffen es alleine nicht. Greifen keine betrieblichen Restrukturierungsmassnahmen, müssen gemeinsam andere Lösungen gefunden werden, hält Reitterer fest: «Wir werden die Marktberreinigung nur in geordnete Bahnen bekommen, wenn wir für alle Beteiligten

tragfähige Perspektiven entwickeln können.» Die Hürden sind bekannt: die Aktivierung stiller Reserven, allenfalls Nachversteuerungen, Bankschulden, zu geringe Ertragskraft und Betriebsgrösse, nicht zuletzt die Kosten für die Grunderwerbsteuer und fehlende Perspektiven.

Eine Chance sieht die Branchensprecherin in der alternativen Nutzung vieler Immobilien oder allenfalls Grundstücke: «Sie sind der Schlüssel zu einer attraktiven Option: Gemeinden benötigen Seniorenwohnheime, Jungfamilien Startwohnungen, Betriebe Mitarbeiterhäuser.» Reitterers dringender Wunsch: Schluss mit neuen Belastungen, endlich Entlastungen umsetzen. «Wir brauchen da

mehr Mut, mehr Unternehmertum in der Politik, mehr Blick über den Tellerrand: Game-Changer, die mit bestehenden Strukturen und Denkmustern brechen!»

Genauso wichtig: Praxisnähe. «Das hilft, unerwünschte Nebeneffekte und indirekte Belastungen zu verhindern, etwa bei der Begrenzung von Mietzuschlägen und strengeren Regularien für die Befristung von Mietverträgen. Dahinter steckt ein löblicher Gedanke, aber die Folge davon wären wieder mehr Wohnungen für die Sharing Economy und die Verlagerung von Wertschöpfung und Steuern ins Ausland.» Das koste Investitionen und Arbeitsplätze.



Die Berghotellerie in Österreich kämpft trotz Gästerekorden mit ähnlichen Problemen wie im übrigen Alpenraum.

Drei-Klassen-Gesellschaft

Um eine optimale Performance zu gewährleisten, fordert die Österreichische Hotellervereinigung spezifische Massnahmen für die Branchenspitze, das Mittelfeld und die Low-Performer.

Die **Top-Betriebe** sind sehr gut aufgestellt. Ihr GOP beträgt 28% der Betriebsleistung. Die fiktive Schuldentilgungsdauer liegt in diesem Segment bei hervorragenden fünf Jahren. Die Kapitalrentabilität der Spitzenperformer liegt im Durchschnitt bei 13%. Aber sie können nur einen Teil ihres Potenzials abrufen: Zu viel Zeit und Geld fließen in Bürokratie, Regulierung und Steuern statt in Marktbearbeitung, Qualität und Human Resources. Das gesetzliche Verbot der Ratenparität und die Investitionszuwachsprämie werden

diesem Segment helfen, notwendig wären allerdings Massnahmen im Bürokratieabbau, eine Liberalisierung der Gewerbeordnung und eine realistische Abschreibungsdauer.

Für die **breite Mitte** ist es 5 vor 12. Es fehlt an Geld für Investitionen und Innovationen, die Preisdurchsetzung ist zu schwach. Politisch motivierte Kostensteigerungen treffen die Mitte besonders stark: Geht das so weiter, sind diese Betriebe massiv gefährdet. Der GOP der Durchschnittsbetriebe beträgt 18% vom Umsatz. Für Zinsen und Tilgung von Krediten werden 80% des Cashflows benötigt. Übergaben werden unter diesen Umständen extrem schwierig. Sollen leistbare Quartiere für Familien und Nachwuchs im Skisport auf lange Sicht gesichert werden, heisst es rasch handeln.

Eine spürbare Senkung der Lohnnebenkosten, die Rücknahme der Umsatzsteuererhöhung, eine Flexibilisierung der Arbeitszeit würden diesen Betrieben besonders stark helfen und sich positiv auf die Entwicklung des Gesamtmarkts auswirken.

Für die **Low-Performer** ist es auch in Österreich 10 nach 12. Viele dieser Betriebe sind nur noch nicht geschlossen, weil sie es sich nicht leisten können. Ihr GOP beträgt 5% vom Umsatz. Der Cashflow nach Zinsen ist negativ. Die Bankverbindlichkeiten betragen 280% des Unternehmenswerts. Die laufenden Erträge sind zu gering, um getätigte Investitionen vollumfänglich zu verdienen.

Kostet zu viel, bringt zu wenig

Das Energiegesetz bringt viele Nachteile für die Schweiz. Diese Meinung vertritt ein wesentlicher Teil der Schweizer Wirtschaft. Das Gesetz gibt keine Antwort, wie sich die Schweiz künftig mit Strom versorgen kann. Es bläst eine kostspielige, überflüssige Subventionsmaschinerie auf, erhöht die Strompreise für Unternehmen und Bevölkerung und führt zu einer zusätzlichen Regulierungsflut. Deshalb haben zahlreiche nationale Verbände das «Wirtschaftskomitee gegen das Energiegesetz» gegründet und empfehlen den Stimmbürgerinnen und Stimmbürgern ein klares Nein!



www.wirtschaft-gegen-energiegesetz.ch



Schluss mit der gastronomiefreundlichen Preispolitik der multinationalen Getränkekonzerne!

Original-Markengetränke aus EU-Direktimport

Coca-Cola
Coca-Cola light
Coca-Cola Zero
33cl MW für 72 Rappen



32 bis 37% günstiger

Schweppes Tonic
Schweppes Bitter Lemon
20cl MW für 78 Rappen

Qualitäts-Fassbier aus Bayern



Dauer-Tiefpreis CHF 1.82 pro Liter exkl. MwSt

Mehr Infos und Angebote: www.baizer.ch/dienstleistungen/import

Gästerekord in Freiburg

Für 2016 ziehen die Tourismusverantwortlichen von Freiburg im Breisgau eine positive Bilanz. Es kamen so viele Übernachtungsgäste wie noch nie, allerdings blieben sie kürzer. Im gesamten Reiseverkehr stabilisiert sich die Anzahl der Übernachtungen mit 1.438 Millionen fast auf Vorjahresrekord. Die Hotellerie verzeichnete einen Zuwachs von 0.3 Prozent auf 1.092 Millionen Logiernächte. Dem Bettenzuwachs von 7 Prozent in den letzten zehn Jahren steht ein Übernachtungszuwachs um 25 Prozent im gleichen Zeitraum gegenüber. Freiburg liegt bei der Zimmerauslastung hinter Hamburg und München auf Platz drei in Deutschland, doch nun werden die Kapazitäten stark ausgeweitet: Im laufenden Jahr gehen die Hotelmarken Hampton by Hilton, Wyndham Super 8 und Motel One an den Start.



Hotelgastrosafety.ch

Die Branchenlösung «Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz im Gastgewerbe» wird mit einem neuen Internetauftritt benutzerfreundlicher und praxistauglicher. Die angeschlossenen Betriebe können alle Inhalte, Merkblätter und Checklisten online abrufen. Ausserdem wird über aktuelle Entwicklungen und Anforderungen rund um das Thema Arbeitssicherheit informiert. In Zukunft sollen Weiterbildungen und E-Learning-Kurse angeboten werden. Einen Zugang erhalten alle bisherigen und künftigen Absolventen eines Kopas-Kurses sowie der Branchenlösung angeschlossene Betriebe.

Jodler in Basel

Basel hat den Zuschlag für die Durchführung des Eidgenössischen Jodlerfestes 2020 erhalten. Vom 26. bis 28. Juni 2020 werden rund 12'000 aktive Jodler, Alphornbläser und Fahenschwinger in die Stadt kommen. Erstmals nach 1924 wird Basel wieder Austragungsort dieser traditionellen Grossveranstaltung. Damals war es der erste gesamtschweizerische Anlass der Jodler überhaupt.

Volk soll für vernünftige Verkehrspolitik sorgen

Miteinander statt gegeneinander

Der Gewerbeverband Basel-Stadt hat seine beiden Initiativen «Zämme fahre mir besser» und «Parkieren für alle Verkehrsteilnehmer» mit je über 3800 Unterschriften der Staatsschreiberin Barbara Schüpbach überreicht. Die Botschaft ist klar: Basel hat genug vom unsinnigen Gegeneinander-Ausspielen der verschiedenen Verkehrsträger.

Gewerbeverbandspräsident Marcel Schweizer und Gewerbebetriebsdirektor Gabriel Barell haben die beiden Initiativen «Zämme fahre mir besser» und «Parkieren für alle Verkehrsteilnehmer» mit je über 3800 Unterschriften der Staatskanzlei übergeben. Mit dabei waren zahlreiche Personen der bürgerlichen Parteien, Jungparteien, der Wirtschaftsverbände sowie von weiteren Organisationen, die hinter den Initiativen stehen und die Unterschriftensammlung unterstützt haben.

«Jeder Verkehrsträger hat seine Berechtigung und seinen optimalen Einsatzzweck.»

Beide Initiativen zielen auf ein verbessertes Miteinander aller Verkehrsteilnehmer ab und sind ein starkes Votum gegen das andauernde und unsinnige Gegeneinander-Ausspielen der einzelnen Verkehrsträger. Gabriel Barell kritisiert in diesem Zusammenhang die aktuelle Verkehrspolitik im Kanton Basel-Stadt: «Jeder Verkehrsträger hat seine Berechtigung und seinen optimalen Einsatzzweck. Diesem Umstand wird im Moment zu wenig Rechnung getragen.»

Die erste der Zwillingsinitiativen trägt den Namen «Zämme fahre mir besser». Sie will die festgefahrene Situation in der Basler Verkehrspolitik entkrampfen und die 2010 beschlossene Reduktion des motorisierten Verkehrs um zehn Prozent bis 2020 aus dem Umweltschutzgesetz streichen. Die

letzten Jahre haben deutlich gezeigt, dass eine solche Reduktion nur mit radikalen Massnahmen zu erreichen wäre. «Dies ist aber weder im Interesse der Wirtschaft, die auf ein leistungsfähiges Verkehrsnetz angewiesen ist, noch im Interesse der Quartierbevölkerung, die vom Ausweichverkehr betroffen ist», so Gabriel Barell.

Die Versuche, die utopische Forderung im bestehenden Umweltschutzgesetz trotzdem durchzusetzen, verschlechtern die Standortattraktivität und laufen den Bedürfnissen der wachsenden Wohnbevölkerung zuwider. Darüber hinaus hat das deutliche Nein zur VCS-Strasseninitiative und zum Gegenvorschlag im November 2015 gezeigt, dass diese einseitige Verkehrspolitik nicht mehr dem Mehrheitswillen der Stimmbevölkerung entspricht.

Die Initiative «Parkieren für alle Verkehrsteilnehmer» will die Situation für Velo-, Motorrad- und Autofahrer verbessern, indem der klammheimliche Parkplatzabbau endlich gestoppt wird. Konkret soll bei jeder Aufhebung eines Parkplatzes – egal für welchen Verkehrsträger – in einem Radius von 200 Metern ein qualitativ wie quantitativ gleichwertiger Ersatz geschaffen werden. «Davon profitieren nicht nur die Läden und Gewerbetreibenden, sondern gerade auch die Anwohnerinnen und Anwohner in den Quartieren, die heute unter starkem Suchverkehr leiden», sagt Gewerbebetriebsdirektor Gabriel Barell.

www.zaemme-besser.ch



Der Gewerbeverband Basel-Stadt hat zwei Volksinitiativen gleichzeitig eingereicht.

Inspiration inklusive.

Entdecken Sie diesen und
viele weitere Weine der
Selection Schwander exklusiv
in Ihrem CCA-Markt.

selection | schwander
ausgesuchte weine

Exklusiv für Sie
ausgewählt:
Campos de Luz Blanco



Cash+Carry
CCA Angehrn
Spenden für Sie

Cash+Carry
CCA Angehrn
Frische für Profis



QR-Code scannen und weitere Weine entdecken.
www.cca-angehrn.ch/schwander

EIN GESCHÄFTSBEREICH VON **SAVIVA**
Swiss Food Services