

UNSERE THEMEN

Kontaktbars auf dem Prüfstand	3
Breite Allianz für das Tänzerinnen-Statut	4
Käsefreihandel führt zu mehr Qualität und Vielfalt	5
Weshalb der Wirtverband Coca-Cola importiert	7
Edeka mit Plattform in der Schweiz	9
Verwaltung soll in Basel essen	9
Barometrische Preisführerschaft: Wie Carlsberg und Heineken die Fassbierpreise hochschaukeln	10
So wenig verdienen Gastronomiemitarbeiter in Österreich	11
Allergien – eine Herausforderung für das Gastgewerbe?	12
Mehr Energieeffizienz mit dem KMU-Modell Basel	14

Impressum

Unser Mitgliedermagazin erscheint sechsmal jährlich.
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

Verhandlungen, Auslistungen, Parallelimporte

Was unsere Lieferanten gegen den «Schweiz-Zuschlag» tun

Die Einkaufsbedingungen der Schweizer Wirte sind im internationalen Vergleich schlecht. Während die hohen Agrarpreise ihre Ursache beim abgeschotteten Markt haben, sind oft auch Produkte, die nicht mit Schutzzöllen belegt sind, viel teurer als im benachbarten Ausland. Gegen den «Schweiz-Zuschlag» wehren sich führende Grossisten mit harten Verhandlungen, Auslistungen und einzelnen Parallelimporten. Gefordert ist auch die Politik, beispielsweise bei der Durchsetzung des Cassis-de-Dijon-Prinzips.

Franks Furrer ist stellvertretender Direktor der Transgourmet Schweiz AG und zuständig für den strategischen Einkauf der Abholmärkte Prodega und Growa. Er weiss, dass «wir fast ausnahmslos

«Preiszuschläge gibt es besonders bei Anbietern, bei denen ein Bezug über andere Kanäle schwierig ist.»

deutlich teurer einkaufen». Bis zu einem gewissen Grad sei das verständlich, da in der Schweiz beinahe alles teurer und vor allem auch die Löhne deutlich höher seien. «Nur ist der Preisunterschied

auch unter der Berücksichtigung dieser Tatsache leider zu oft nicht nachvollziehbar», findet Furrer. Auch für Martin Angehrn von Cash+Carry Angehrn steht fest, dass es «teilweise» einen Schweiz-Zuschlag gibt, allerdings müssten jeweils alle Komponenten eingerechnet werden. Als Beispiele von überpreuerten Waren nennt er Küchengerätschaften und Einzelfälle bei Spirituosen. Die meisten grossen Marken hätten aber bereits ein sogenanntes «Euro-Pricing» eingeführt.

Angehrn macht sich dennoch nichts vor: «Den Preiszuschlag gibt es wohl bei den meisten Markenartikeln, **weiter auf der nächsten Seite**



■ Must-in-stock-Produkte wie Coca-Cola sind besonders vom «Schweiz-Zuschlag» betroffen.

Fortsetzung von Seite 1 insbesondere bei Anbietern, bei denen ein Bezug über andere Kanäle, z.B. Parallelimport, schwierig bis unmöglich ist und die Produkte aufgrund der dominanten Marktstellung praktisch nicht austauschbar sind.»

Der auf Bäckereien spezialisierte, auch im Gastgewerbe bekannte Liefergrosshändler Pistor stellt ebenfalls fest, dass teilweise eine Differenzierung besteht. «Es gibt Unternehmen, die geben Gewinne aus Wechselkursschwankungen gerecht und schnell weiter. Leider gibt es aber auch Firmen, die von der Situation zu profitieren versuchen und mit fragwürdigen Argumenten den Abschlag verhindern wollen», sagt Karin Helfenstein. «Wir setzen uns dafür ein, dass wir Preisabschläge erhalten und unseren Kunden weitergeben können», so die Leiterin der Unternehmenskommunikation bei der Pistor AG.

«Leider bestehen noch Barrieren.»

«Es gibt punktuell gewisse Artikel, welche in der Schweiz zu höheren Preisen angeboten werden», findet Roman Gerster, Leiter Marketing und Verkauf bei der Scana Lebensmittel AG, «tendenziell eher bei grossen internationalen Markenkonzernen, wo ein Bezug über andere Kanäle schwierig ist.» Meistens verfügten diese Produkte über einen hohen Markenwert und seien praktisch nicht austauschbar.

«Bei identischen Produkten akzeptieren wir keine massiven Preisdifferenzen», sagt Gerster. Er rät vor allem mittleren und grossen Gastronomiekunden, durch «geschicktes Verhandeln mit Produzentenpartnern» auch im Vergleich mit dem Ausland interessante Netto-Einkaufskonditionen anzustreben.

Gerster weist darauf hin, dass es auch Produkte gibt, die in der Schweiz bei vergleichbaren Qualitäten günstiger angeboten werden, vor allem, wenn «keine länderspezifische Vorort-Marktbearbeitung» nötig oder nachgefragt sei.

«Es gibt Produzenten, bei denen der Einfluss auf die Preispolitik beschränkt ist.»

Einen grossen Teil der Preisunterschiede erklärt Gerster sich mit der «Schweizer Grenzabschottung». Zollzuschläge würden beispielsweise Agrarprodukte verteuern. Zusätzlich würden in der Schweiz ähnliche Produkte oft mit anderen Rezepturen angeboten, z.B. wegen Gesetzesvorschriften oder ländertypischen Geschmackspräferenzen. «Dies führt wegen dem kleinen Markt und den sich daraus ergebenden kleineren Produktionsgrössen zu höheren Preisen», erklärt Gerster.

Doch was tun die Unternehmen konkret, um die teils enormen Differenzen zwischen den Einkaufspreisen in der Schweiz und im benachbarten Ausland zu verringern?

Laut Frank Furrer verhandelt Prodega die Konditionen sehr hart. Angekündigte Preiserhöhungen lehne man prinzipiell ab. «Wir machen auch Druck, indem wir vor Parallelimporten warnen», so Furrer. Leider sei es jedoch so, dass Prodega sehr oft nicht die ganze benötigte Menge sowie das entsprechen-

de, von den Kunden gewünschte Vollsortiment in gewohnter Schweizer Qualität parallel importieren könne.

Zwei weitere Erklärungen, wieso Prodega nicht öfters parallel importiert, liefert Furrer nach: «Es gibt unterschiedliche Vorgaben bezüglich Deklaration, die zu Mehrarbeiten führen, welche auch in einen Einstandspreis eingerechnet werden müssen. Und dann gibt es ganz einfach Produzenten, bei denen unser Einfluss auf die Preispolitik beschränkt ist.»

CCA setzt punktuell auf Parallelimporte. «In den meisten Fällen dienen diese dazu, Druck auf die einzelnen Anbieter auszuüben, um auch in der Schweiz marktkonforme Preise zu erhalten», sagt Martin Angehrn. Grosse Preisdifferenzen würden auch ganz konkret bei Lieferantengesprächen thematisiert. Um jedoch entscheidend Druck ausüben zu können, brauche es bedeutende Volumen wie dies z.B. bei Coop und Migros der Fall sei. «Bei Wechselkursveränderungen werden Europreisabschläge bei den Lieferanten eingefordert und anschliessend dem Kunden in Form von besseren

«Parallelimporte und Auslistungen sind das beste Mittel, um faire Preise einzufordern.»

Verkaufspreisen weitergegeben», sagt Angehrn. Pistor setzt sich ebenfalls für faire Preise ein. «Wo vergleichbare Situationen bestehen, wird bei der Industrie eine strikte Forderung nach Gleichberechtigung gestellt und durchgesetzt», sagt Karin Helfenstein. Parallelimporte, beispielsweise bei Getränken, würden zum Teil umgesetzt. Leider bestünden trotz «Cassis de Dijon» noch Barrieren bei gesetzlichen Anforderungen wie z.B. den Spezifikationen.

Auch Scana verfolgt die Preissituation sehr genau und bespricht diese mit den Lieferanten. «Die Gespräche haben vielfach zu Preisabschlägen durch unsere Produzentenpartner geführt, welche wir laufend an unsere Kunden weitergegeben haben und weitergeben», so Roman Gerster.

«Unsere Erfahrungen zeigen, dass man mit Parallelimporten den Lieferanten «Nadelstiche» versetzen kann», sagt Frank Furrer von Prodega, um gleich einzuschränken: «Ein Parallelimport-Picking, wie dies kleine, regionale Anbieter mit vereinzelt Leader-Produkten machen, ist als gesamtschweizerischer Anbieter nicht möglich, da man von uns eine Konstanz bezüglich Preis und Sortiment erwartet.»

Furrer erwähnt, dass in den letzten Jahren gerade auch wegen Parallelimporten und Euro-Kurs die Preise bei vielen Produkten in der Schweiz gesenkt wurden, während es in unseren Nachbarländern Preiserhöhungen gab. «Wir wollen wenn immer möglich den Produktionsstandort Schweiz nicht aus den Augen verlieren, denn diesem verdanken wir unseren Wohlstand», so Furrer.

«Aus aktueller Sicht sind Parallelimporte und Auslistungsentscheide von grossen Anbietern wohl das beste Mittel, um faire Preise für den Schweizer Markt einzufordern», ist Martin Angehrn von CCA überzeugt. Langfristig brauche es aber wohl auch

Druck der Wettbewerbsbehörden, um nachhaltige Veränderungen herbeizuführen. «Ein reiner Parallelimport von Markenartikeln ist aus Händlersicht differenziert zu betrachten», meint Angehrn. Markenartikler investierten teilweise in einen umfangreichen Marketing-Mix und stellten Innovationen frühzeitig zur Verfügung.

«Leider sind in einigen Produktkategorien Parallelimporte nicht umsetzbar», bedauert Karin Helfenstein von Pistor. Doch Diskussionen mit Markenanbietern kämen durch Parallelimporte besser in Gang. Trotzdem müsse man die Inland-Marktleistung des Lieferanten berücksichtigen.

Scana prüft wo immer möglich die Option von Direkt- bzw. Parallelimporten. «In Einzelfällen wurden auch schon solche getätigt, um Druck auf die Produzenten auszuüben», sagt Marketingleiter Roman Gerster. «Zu beachten ist, dass man bei Preisvergleichen von identischen Qualitäten ausgehen muss. Hier funktioniert der Parallelimport nur teilweise, weil die Mengen in der Schweiz generell eher klein sind.»

Der Gesetzgeber und die Verwaltung könnten dazu beitragen, die Situation zu verbessern. «Es würde helfen, wenn das Cassis de Dijon-Prinzip ohne Mehraufwand angewendet werden könnte», findet Frank Furrer von Prodega. «Jeder Artikel – ausser Landwirtschaftsprodukte – welcher in einer unserer Landessprachen beschriftet ist und den europäischen Normen entspricht, sollte ohne Probleme eingeführt und in der Schweiz verkauft werden können», fordert Furrer

Ein Hebel liege bei den Deklarationsvorschriften im Grosshandel, meint Martin Angehrn von CCA:

«Es würde helfen, wenn das Cassis de Dijon-Prinzip ohne Mehraufwand angewendet werden könnte.»

«Hier könnte sich die Schweiz noch mehr der EU annähern und entsprechende Handelshemmnisse abbauen.» Er fordert, dass Wettbewerbsbehörden die in der Schweiz angebotenen Preise mit jenen im grenznahen Ausland vergleichen, um eklatante Preisdifferenzen öffentlich zu machen. «Das würde den Druck auf die Anbieter markant erhöhen», ist Angehrn überzeugt.

Roman Gerster von der Scana ist der Ansicht, dass «durch verstärkte Durchsetzung bestehender Gesetze auf der politischen Ebene durchaus noch Möglichkeiten bestehen, weitere Potenziale auszuschoöpfen». Er denkt dabei in erster Linie an die konsequentere Umsetzung des «Cassis de Dijon»-Prinzips. «Wir unsererseits helfen mit, indem wir durch Auslistungsentscheide die Produzenten unter Druck setzen», so Gerster.

Einen weiteren Punkt bringt Karin Helfenstein von Pistor ins Spiel: «Die Lösung für unseren Bereich liegt im Agrarfreihandel mit den Nachbarländern. Sobald keine Zölle auf Lebensmittelprodukten mehr bestehen und die Abwicklung an der Landesgrenze schneller geht, würden sich die Preisdifferenzen innert weniger Monaten verkleinern.» Helfenstein ist überzeugt, dass die KMU-Bäcker und Gastronomen profitieren würden.

Auch Kantone kaufen überteuert ein

Nicht nur Unternehmen und Konsumenten bezahlen für viele Produkte in der Schweiz unerklärbar hohe Preise, sondern auch die öffentliche Hand. Nun erkundigt sich Dieter Werthemann, Fraktionspräsident der Grünliberalen im Basler Grossen Rat, in einer Interpellation nach nicht gerechtfertigtem «Schweiz-Zuschlägen» bei Einkäufen durch den Kanton.

Werthemann bezieht sich auf einen Bericht der Neuen Zürcher Zeitung vom 11. August 2012, in welchem stand, dass Spitäler, Universitäten und Hochschulen für viele Produktionsmittel wie Geräte, Instrumente, Hard- und Software sowie Serviceleistungen einen ungerechtfertigten «Zuschlag Schweiz» zu bezahlen haben.

In einer Interpellation will der Grünliberale wissen, ob es stimmt, dass auch der Kanton Basel-Stadt für solche Produkte und Dienstleistungen gezwungen sei, zu viel zu bezahlen, und ob der Regierungsrat bereit sei, sich im Rahmen der laufenden Revision des Kartellgesetzes dafür einzusetzen, dass auch eine Bestimmung gegen nicht gerechtfertigte «Zuschläge Schweiz» erlassen werde.

Top CC führt Red Bull aus Parallelimporten

Die zur Spar-Gruppe gehörenden Abholmärkte «Top CC» bot während einer Woche importiertes Red Bull zu CHF 1.29 an. Das ist deutlich unter den üblichen Aktionspreisen von Schweizer Red Bull, welcher etwa bei CHF 1.41 liegt. Der Listenpreis in der Schweiz beträgt sogar CHF 1.89.

Die Aktionsware erfüllt laut Bruno Nussberger die schweizerischen Deklarationsvorschriften, da ein Sticker mit den nötigen Ergänzungen angebracht worden sei. Nussberger ist Bereichsleiter für alkoholfreie Getränke, Bier, Nearfood und Nonfood bei der Spar Management AG.

Es sei durchaus möglich, dass künftig einzelne derartige Aktionen gefahren werden. «Sicherlich aber nicht in regelmässigen Abständen», so Nussberger. Die Häufigkeit hänge vom erhällichen Angebot statt. «Artikel, welche uns auf dem Parallelmarkt angeboten werden, prüfen wir genau, wobei nicht nur der Preis beurteilt wird», so Nussberger. Bei einem positiven Ergebnis werde die Ware auf dem Parallelmarkt beschafft.



■ In letzter Zeit ist verschiedentlich Red Bull aus Österreich, Frankreich und Italien auf dem Schweizer Markt aufgetaucht.

Kontaktbars auf dem Prüfstand

Das Basler Strafgericht fällt ein Urteil, das möglicherweise weitreichende Folgen hat. Im Kern geht es um die Frage, ob Prostituierte in Kontaktbars Gäste oder Mitarbeiter sind.

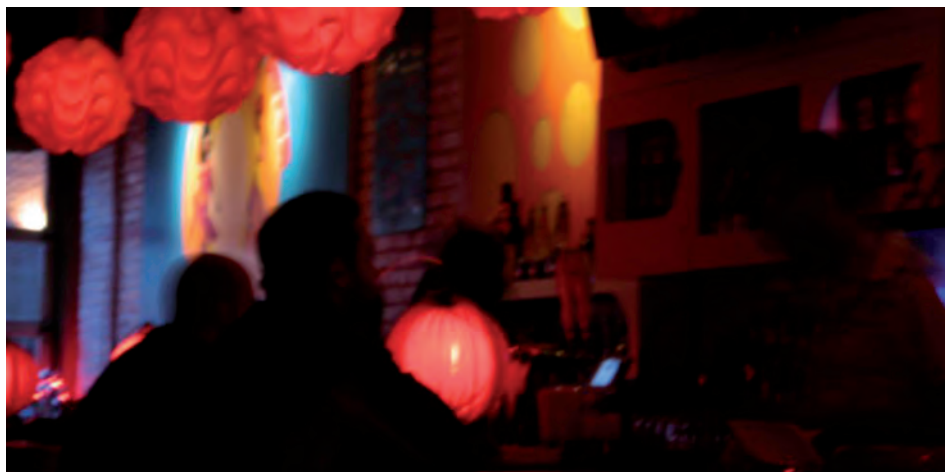
Vor anderthalb Jahren fand in der «Bermuda-Bar» an der Unteren Rheingasse eine Razzia statt. Die Betriebsinhaberin und die Bewilligungsinhaberin erhielten eine Strafe wegen mehrfacher Beschäftigung von Ausländern ohne Bewilligung und mehrfacher Übertretung des Gastgewerbegesetzes. Dagegen erhoben die beiden Einsprache.

«Es könnte darauf hinauslaufen, dass die Betreiber von Kontaktbars mit den Frauen Arbeitsverträge abschliessen müssen.»

Das Strafgericht kam nun zur Einschätzung, dass zwischen dem Betrieb und den «Touristinnen» ein Arbeitsverhältnis entstanden sei. Die Tatsache, dass die Frauen pro Zimmer und Nacht nur 40 Franken abliefern mussten, deutet darauf hin, dass eine Leistung erbracht worden sei – gemeint ist wohl das im Gastgewerbegesetz verbotene Animieren.

Wird das Urteil rechtskräftig, könnte es darauf hinauslaufen, dass die Betreiber der rund zwei Dutzend Kontaktbars in Basel mit den Frauen Arbeits-

verträge abschliessen und Arbeitsbewilligungen einholen müssten.



■ Sind Prostituierte in Kontaktbars Gäste oder Mitarbeiter?

Breite Allianz für das Tänzerinnen-Statut

Der Bundesrat will das Cabaret-Tänzerinnen-Statut abschaffen. Damit entfele für viele Artistinnen der minimalste Arbeitnehmerschutz. Denn Tänzerinnen aus Ländern aus Drittländern könnten in den traditionellen Nachtlokalen nicht mehr legal beschäftigt werden und würden in die schutzlose Illegalität getrieben. Gewerkschaften, Parteien, Frauenorganisationen und Cabaret-Betreiber wehren sich gemeinsam gegen diese Pläne.

Tänzerinnen aus Ländern ausserhalb des EU/EFTA-Raums haben mit dem Statut die Möglichkeit, acht Monate legal in der Schweiz zu arbeiten. «Das erlaubt den Frauen, sich gegen ungesetzliche Praktiken zur Wehr zu setzen», sagt Prof. Katharina Prelicz-Huber vom Schweizerischen Gewerkschaftsbund. Sie gibt zu bedenken, dass die Abschaffung des Statuts im Gegensatz zur erklärten Absicht des Bundes nicht zu einem höheren Schutz führen werde, sondern zum Ansteigen des Menschenhandels. «Aus den Augen, aus dem Sinn funktioniert auch hier nicht», so Prelicz.

«Aus den Augen, aus dem Sinn funktioniert auch hier nicht.»

Auch für ProKoRe, ein schweizerisches Netzwerk von Organisationen, welche die Interessen von Sexarbeitenden und Cabaret-Tänzerinnen vertreten, nimmt die Abschaffung des Statuts den Tänzerinnen die Möglichkeit, ihre Rechte einzufordern. «Vielmehr zwingt es sie in die Illegalität», erklärt Martha Wigger, Sprecherin von ProKoRe.

«Wenn wir Menschenhandel und unfreiwillige Prostitution effektiv bekämpfen wollen, brauchen wir entsprechende Instrumente dazu. Die Aufenthaltsbewilligung L ist eines davon», meint FDP-Nationalrätin Christa Markwalder. Kristina Schüpbach, Zentralsekretärin der Juso Schweiz, doppelt nach: «Mit der Abschaffung des L-Status werden die Betroffenen kriminalisiert.»

Die Frauenorganisationen fordern eine klare Stärkung der Position der Tänzerinnen, beispielsweise durch ein breiteres Aufenthaltsrecht. Weder der Zwang zum Alkoholkonsum, zur Prostitution noch zu prekären Arbeitsbedingungen dürfe toleriert werden. Es brauche konsequentere Kontrollen.

Das ist im Sinne von Jürg König, Präsident der ASCO. Sein Verband biete Hand für eine Verbesserung und Intensivierung der Kontrollen, von denen letztlich alle Beteiligten profitierten. «Wir sind nicht nur dazu bereit – wir fordern diese Intensivierung schon lange», so König. Er gesteht ein, dass der Alkoholkonsum für viele Tänzerinnen ein Problem darstellt. Die meisten Cabarets hätten darauf re-

agiert und böten auch alkoholfreie Schaumweine an. «Wir sind bereit, diese Problematik aktiv und noch konsequenter anzugehen», sagt König.

Für Bernhard Kuster, Direktor von GastroSuisse sind die klassischen Cabarets ein Bestandteil des touristischen Angebots. «Es braucht seriöse Anbieter erotischer Unterhaltung. Fallen diese weg, weiss man nicht, wer die Lücken füllt», so Kuster.

Gewerkschaften, Frauenorganisationen, verschiedene Parteivertreter/innen und Arbeitgeber sind sich einig, dass eine Aufhebung des Tänzerinnen-Statuts gravierende Folgen hätte – für die Frauen, die Gastronomen, die Gäste, den Wirtschafts- und Tourismusstandort, die Finanzen der öffentlichen Hand und die Gesellschaft.

Eine Delegation von Cabaret-Betreibern und Tänzerinnen übergab Frau Bundesrätin Simonetta Sommaruga eine von über 5000 Personen unterzeichnete Petition, welche die Beibehaltung des Tänzerinnen-Statuts fordert.

www.asco-nightclubs.ch



■ Cabaret-Betreiber und Tänzerinnen auf dem Weg zur Petitionsübergabe.

Angst vor der Zukunft

«Ich habe einen 15 Jahre alten Sohn und seit fünf Jahren arbeite ich als Tänzerin, um ihn zu ernähren und ihm eine Ausbildung zu ermöglichen», sagt Sofiya. Die Familienmutter aus der Ukraine hat in ihrer Heimat ein Haus gekauft. «Ohne Bewilligung weiss ich nicht, wie ich es abbezahlen soll. Ich werde wohl schwarzarbeiten müssen!» Ihre Landsfrau Olesya plagen die gleichen Zukunftssorgen. «Ich bin darauf angewiesen, als Tänzerin zu arbeiten», sagt die Mutter eines kleinen Kindes.



Käsefreihandel verbessert Qualität und Wettbewerbsfähigkeit

Die gegenseitige Liberalisierung des Käsehandels zwischen der Schweiz und der EU förderte die Qualität und Innovation in der Käsewirtschaft, führte zu steigenden Exporten, erhielt die positive Handelsbilanz und vergrösserte das Sortenangebot. Eine anhaltende Abschottung des Käsemarktes hätte zu keiner besseren wirtschaftlichen Situation geführt als mit Freihandel. Zu diesen Ergebnissen kommt eine Evaluationsstudie des Forschungsinstituts BAK Basel.

Seit dem 1. Juni 2007 ist der Käsehandel zwischen der Schweiz und der EU vollständig liberalisiert. Vorangehend wurden während fünf Jahren (2002-2007) die Zölle und die Exportsubventionen gegenseitig schrittweise abgebaut. BAK Basel hat nun im Auftrag des Bundesamtes für Landwirtschaft die Auswirkungen der Liberalisierung evaluiert.

«Die Schweiz steigerte vor allem in Deutschland, Frankreich und Österreich ihre Marktanteile.»

Die inländische Käseproduktion nahm auch mit der Liberalisierung des Käsehandels und des damit verbundenen stärkeren Wettbewerbs zu. So produzierten die inländischen Betriebe im vergangenen Jahr mit rund 182'000 Tonnen gut 21'000 Tonnen mehr Käse als 2003. Dieser Zuwachs stammt praktisch vollständig von den Frisch- und Halbhartkäsen.

Gestiegen ist ferner das Angebot an verschiedenen Sorten, was einer der Gründe für den zunehmenden Käsekonsum ist. Der Pro-Kopf-Konsum in der Schweiz stieg seit 2000 um 12% auf 21.44 kg und nahm damit deutlich stärker zu als in den umliegenden Ländern. Gesamthaft wurde die Wettbewerbsfähigkeit der Käsewirtschaft gestärkt. Konsumentinnen und Konsumenten profitierten von einem grösseren Angebot und tendenziell sinkenden Preisen.

In den 90er-Jahren sanken die Käseexporte ohne Fertigfondue aus der Schweiz in die EU um rund 12'000 Tonnen und betrug 2003 noch 40'100 Tonnen. Die Schweiz verlor in dieser Periode Marktanteile in der EU. Mit Beginn der schrittweisen Marktöffnung erfolgte erfreulicherweise eine Trendumkehr. Seit 2003 stieg die Exportmenge in die EU durchschnittlich wieder um 2.9% pro Jahr und deren monetäre Wert um 2% pro Jahr.

Die Schweiz führte 2011 gut 50'100 Tonnen Käse ohne Fertigfondue im Wert von 421 Millionen Franken in die EU aus und importierte aus der EU

48'900 Tonnen im Wert von 361 Millionen Franken. Erfreulich ist die Beobachtung, dass der Import von Schweizer Käse in die EU in den vergangenen vier Jahren stärker gewachsen ist als der gesamte Käseimport in die EU. Die Schweiz steigerte damit vor allem in Deutschland, Frankreich und Österreich ihre Marktanteile.

Die Käsehandelsbilanz der Schweiz mit allen Ländern (Exporte minus Importe) zeigte seit 2003 zwar durchschnittlich höhere Wachstumsraten beim Import als beim Export, aber sie blieb trotzdem positiv und lag 2011 bei rund 11'000 Tonnen bzw. 164 Millionen Franken. In 2010 und 2011 hat der starke Schweizer Franken die Wachstumsdynamik beim Export gebremst.

Einfache Simulationen lassen den Schluss zu, dass sich ohne Käsefreihandel der negative Trend bei den Schweizer Käseexporten der 90er-Jahre

fortgesetzt hätte, die Importzunahme tiefer ausgefallen und der Käsekonsum nicht derart stark gewachsen wäre. BAK Basel zieht den Schluss, dass eine fortgeführte Abschottung des Käsemarktes die wirtschaftliche Situation des Sektors auf jeden Fall nicht verbessert hätte.

Sowohl die Export- als auch die Importmenge von Käse haben mit dem Freihandel zugenommen. Für die Schweiz entscheidend ist, dass das seit den 90er-Jahren bestehende Absatzproblem des Emmentalers im Export durch die seit 2003 um 100% gestiegene Exportmenge von anderen Käsesorten in die EU mehr als kompensiert werden konnte. Der Käsefreihandel hat ausserdem die Zunahme der Käseproduktion im Inland begünstigt, die Konsumenten von einem grösseren Angebot zu tendenziell tieferen Preisen profitieren lassen und die Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Branche gestärkt.



Bild: Switzerland Cheese Marketing AG

■ Die gestiegene Vielfalt des Angebots führte zu einem höheren Pro-Kopf-Konsum und zu Exporterfolgen.

Zustimmung zu einer Öffnung der Agrarmärkte steigt

Im Agrarbericht 2012 des Bundesamtes für Landwirtschaft wurde eine aktuelle Univox-Umfrage veröffentlicht, die zeigt, dass die Zustimmung der Schweizer Bevölkerung zu einem möglichen Freihandelsabkommen mit der EU im Agrar- und Lebensmittelbereich stark zunimmt.

Herr und Frau Schweizer stehen 2012 einer Marktöffnung zur EU offener gegenüber als vor drei Jahren. 53

Prozent der Befragten finden, die Schweizer Ernährungs-wirtschaft hätte bei einem solchen Abkommen bessere Chancen, die qualitativ hochwertigen Produkte der Schweiz auf dem europäischen Markt zu verkaufen.

41 Prozent der Befragten meinten, es sei Zeit, dass sich die Landwirtschaft den sich öffnenden Grenzen stelle. Nur noch 31 Prozent sind der Ansicht, die Schweizer Landwirtschaftsbetriebe würden durch die europäische

Konkurrenz bei einer Grenzöffnung gefährdet. Im Jahr 2009 waren es noch 57 Prozent.

Mehr als acht von zehn Schweizerinnen und Schweizer sind zudem der Meinung, die Landwirtschaftsbetriebe müssten konkurrenzfähiger werden und versuchen, günstiger zu produzieren. Die kleinen Strukturen sollen dabei aber erhalten bleiben.

CC A

Cash+Carry

Angehrn

Frische für Profis.



Neue Öffnungszeiten
Mo 6.30 – 18.00 Uhr
Di – Fr 6.30 – 20.00 Uhr
Sa 6.30 – 16.00 Uhr

Längere CCA-Öffnungszeiten für noch mehr Frischeerlebnis!

Bei der grossen Gastroumfrage FSM+, die im Frühsommer durchgeführt wurde, war Ihre Meinung gefragt. Eines der Hauptbedürfnisse, die sich aus der Studie ergeben haben, war jenes nach längeren Öffnungszeiten. Deshalb profitieren CCA-Kunden seit dem 22. Oktober von erweiterten Öffnungszeiten.

www.cca-angehrn.ch

Gratis-Nummer ins nächste CCA: 0800 ANGEHRN | T. 0800 264 34 76

CCA-Frischmarkt

CCA-Lebensmittelmarkt

CCA-Nonfoodmarkt

Keine Kulturhauptstadt

Die Basler Regierung beantragte dem Grossen Rat, den Anzug von FDP-Grossrätin Christine Heuss betreffend «Bewerbung Basels als Kulturhauptstadt Europas» als erledigt abzuschreiben. Aufgrund der hohen Bewerbungskosten von bis zu drei Millionen Franken und dem hohen Risiko eines Nicht-Zuschlags sieht der Regierungsrat von einer Bewerbung ab. Basel hatte sich im Jahre 2001 im Rahmen der 500-jährigen Zugehörigkeit zur Eidgenossenschaft erfolglos als Kulturstadt Europas beworben.

Talsole bald durchschritten?

Für die laufende Wintersaison erwartet BAK Basel einen Rückgang der Hotelübernachtungen in der Schweiz um 0.9 Prozent. Im kommenden Sommer werde die Talsole voraussichtlich erreicht und die Nachfrage der Schweizer Hotellerie kehre allmählich auf einen Wachstumspfad zurück, prognostizieren die Konjunkturforscher. Das Vorkrisenniveau werde in den nächsten Jahren allerdings noch nicht wieder erreicht.

Rheinuferweg für Grossbasel

Basel soll einen durchgehenden Fussgängerweg am Rheinufer einrichten, insbesondere zwischen Wettstein- und Mittlerer Brücke: Eine Initiative mit dieser Forderung haben 3794 Personen unterschrieben, wie das Komitee bei der Einreichung bekanntgab. Die Initianten fordern einen Ideenwettbewerb für einen durchgehenden Steg, der bis 2015 realisiert werden solle. Sie stellen ein breites Interesse von Bevölkerung und Tourismus jenem von Denkmalschützern und einzelnen Anwohnern entgegen. Schon vor 150 Jahren wollte der damalige Kantonsbaumeister einen durchgehenden Uferweg bauen. Bis ins 16. Jahrhundert gab es einen Eselweg zwischen St. Alban-Tal und Mittlerer Brücke.

Destinationsverdichtung

Fünf statt zehn Destinationen werden in Zukunft mit der gemeinsamen BE! Tourismus AG für die touristische Marktbearbeitung zuständig sein. Mit der Anpassung der Tourismusentwicklungsverordnung hat die Regierung des Kantons Bern die Weichen für die weitere Entwicklung gestellt. Damit wurde ein wichtiges tourismuspolitisches Ziel erreicht – die Verdichtung der Berner Tourismusdestinationen. Ab 2013 gibt es im Kanton damit noch die fünf Destinationen Interlaken-Jungfrau-Haslital, Berner Oberland Mitte, Gstaad Saanenland, Bern und Jura/Drei-Seen-Land.

Weshalb der Wirteverband Coca-Cola importiert

Wir wehren uns gegen die unfaire Preispolitik der multinationalen Getränkekonzerne. Unsere Proteste untermauern wir durch Parallelimporte. Das ist nicht einfach, da wir über keine eigene Infrastruktur verfügen. Weil die etablierten Grosshändler trotz riesiger Preisunterschiede zwischen der Schweiz und der EU kaum parallel importieren, sprangen wir in die Lücke. Es ist aber nicht unser Ziel, dauerhaft Getränkehändler zu sein.

Über die Zurückhaltung der Grossisten können wir nur mutmassen. Zum einen sind es wohl Abhängigkeiten und ausgeklügelte Lieferverträge, die Schweizer Handelsfirmen davon abhalten, direkt im Ausland zu beziehen. Zum anderen gibt es möglicherweise Grosshändler, die gewisse Produkte beinahe zu EU-Bedingungen einkaufen, ihre Schweizer Kunden aber nicht davon profitieren lassen.

«Die Unterschiede sind so gross, dass man sie nicht mehr alleine mit der Kostensituation in der Schweiz begründen kann.»

Neben dem Fassbier macht uns vor allem der Einkaufspreis von Coca-Cola Sorgen. Vor allem die typischen Gastronomiegebäude sind viel teurer als in der EU. Kleine und mittlere Schweizer Wirte bezahlen fast doppelt und teilweise sogar mehr als doppelt so viel wie ihre Berufskollegen in Deutschland. Das ist ein Problem, weil unsere Gäste zunehmend ins Badische abwandern und wir uns in einem direkten Wettbewerb mit den dortigen Gastronomen befinden.

Was Coca-Cola von den meisten anderen Getränken unterscheidet, ist die Tatsache, dass es für konventionelle Gastronomen keine vollwertigen Ausweichmöglichkeiten gibt, weshalb ihre Verhandlungsmacht gering ist. Zwar gibt es Produkte wie Sinalco-Cola oder Pepsi, die in einigen Betrieben als Alternative dienen, doch die Schweizer Konsumenten wünschen eben mehrheitlich Coca-Cola.

Es ist in Ordnung, dass eine starke Marke teurer verkauft wird als weniger beliebte Konkurrenzprodukte, aber diesbezügliche Preisdifferenzen bestehen wohl bereits auf dem deutschen Markt. Es ist sicher auch legitim, dass Coca-Cola wegen der hohen Kosten in der Schweiz etwas teurer ist als im benachbarten Ausland. Die Unterschiede sind allerdings so gross, dass man sie nicht mehr alleine mit der Kostensituation in der Schweiz begründen kann.

Seit einem guten Jahr lassen wir von unserer Partnerfirma Ausländische Biere AG verschiedene Mehrwegprodukte parallel importieren und in der Nordwestschweiz an mittlerweile 200 Restaurants verteilen. So ist es möglich, die 33cl-Mehrwegflaschen von Coca-Cola für 79 Rappen und damit wesentlich günstiger in den Keller zu liefern. Für das Leergut konnten wir einen eigenen Kreislauf etablieren.

Mit anderen Worten: Unsere Einkaufsorganisation ist effizienter als der von Coca-Cola autorisierte Vertriebskanal in der Schweiz. Das beweist, dass der autorisierte Vertriebskanal massiv «Kartellrenten» abschöpft. Könnten wir direkt bei Coca-Cola in Deutschland und nicht nur über Zwischenhändler einkaufen, könnten wir wohl einen Preis von rund 70 Rappen anbieten, also 38 Prozent unter dem schweizerischen Listenpreis. Das würde wiederum den Druck auf die Coca-Cola HBC (Schweiz) AG verstärken, ihre künstlich hochgehaltenen Preise zu senken.



■ Effizienter als der autorisierte Verkaufskanal: Vom Wirteverband direkt importierte Markengetränke.

Grosses Interesse an gastgewerblichen Ausbildungen

Die vierte Ausgabe der Basler Berufs- und Weiterbildungsmesse war ein grosser Erfolg. Das Gastgewerbe war mit einem grossen Stand präsent.

3'000 Besucherinnen und Besucher – so viele wie noch nie – besuchten den Anlass. Sowohl die Aussteller als auch die vielen Schülerinnen und Schüler, Eltern sowie Lehrpersonen und Weiterbildungsinteressierten zeigten sich äusserst zufrieden.

«Das Interesse an gastgewerblichen Ausbildungen war gross.»

Das Interesse an gastgewerblichen Ausbildungen war gross. Am Stand der Branche wurde erstmals auch über die neue dreijährige Lehre für Systemgastronomiefachleute informiert, welche nächstes Jahr lanciert wird. Die Präsenz der gastgewerblichen Berufe wurde unter der Leitung von Petra Emmel (Ramada Plaza) von der Hotel & Gastro Formation Basel-Stadt in Zusammenarbeit mit den Dachverbänden sichergestellt.

Mehr neue Lehrverhältnisse in Basel-Stadt

Berufsbild	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Köche EFZ	62	67	59	67	66	39	63
Küchenangestellte EBA	8	18	15	19	18	22	29
Restaurationsfachleute EFZ	11	16	15	16	13	19	19
Restaurationsangestellte EBA	4	2	3	5	5	5	4
Hotelfachleute EFZ	13	16	12	18	13	14	14
Hotellerieangestellte EBA	2	3	1	1	1	4	3
Total gastgewerbliche Berufe	100	122	105	126	116	103	132



Der Informationsstand der Hotel & Gastro Formation Basel-Stadt war stets sehr gut besucht.

► WIRTEKURSE

zur Erlangung des Fähigkeitsausweises



Ideal auch als Weiterbildung!



Besuchen Sie einen vierwöchigen Intensivkurs!
Jetzt mit noch strafferem Ausbildungsprogramm.

www.baizer.ch/wirtekurs



Der nächste Kurs

- vom 14. Januar bis 8. Februar 2013
- Tagungszentrum Oekolampad
Allschwilerplatz, Basel

Preis

- CHF 3500 (inkl. Lehrmittel)

Zulassungsbedingungen

- Mindestalter 18
- guter Leumund
- gute Deutschkenntnisse

Mehr Infos?

- Besuchen Sie unsere Website www.baizer.ch!
- Oder verlangen Sie Unterlagen und Anmeldeformular bei unserem Sekretariat:



Wirtverband Basel-Stadt
Freie Strasse 82
CH-4010 Basel
Telefon 061 271 30 10
Fax 061 278 94 90
info@baizer.ch

Edeka mit Plattform in der Schweiz

Nach mehr als einem Jahr der intensiven Vorbereitung begann die Edeka C+C Grossmarkt GmbH mit der Belieferung von Hotel- und Gastronomiebetrieben in der Nordwestschweiz. Das Liefergebiet soll schon bald um weitere Regionen erweitert werden.

Zahlreiche Gespräche mit Praktikern und Einkaufsverantwortlichen aus dem Hotel- und Gastgewerbe hätten gezeigt, dass eine Belieferung durch ein Schweizer Unternehmen die bestmögliche Lösung für alle Beteiligten sei, schreibt Edeka in einer Mitteilung. Deshalb habe man sich entschieden, mit der neugegründeten Gastro Service Union Schweiz GmbH mit Sitz in Allschwil BL zu kooperieren.

«Ein Netzwerk von regionalen Partnern soll künftig die nationale Verfügbarkeit des Edeka-Sortiments sicherstellen.»

Beliefert werden vor allem Bars, Restaurants, Heime, Spitäler, Gemeinschaftsgastronomen, Cateringunternehmen und Hotels. Ein Netzwerk von regionalen Partnern soll künftig die nationale Verfügbarkeit von Teilen des Edeka-Sortiments sicherstellen.

Die «Gastro Service Union» wird als selbständige Einheit von Bernard Pfaff als Geschäftsführer geleitet. Die Firma dient als Koordinationsstelle für Bestellungen der regionalen Partner, Zollformalitäten und diverse Marketingaufgaben.

Das Sortiment umfasst zurzeit vor allem Produkte der Edeka-Eigenmarken «Topkauf» und «Maitre» sowie einige bekannte Markenartikel auf einem attraktiven Preisniveau. Kunden können die Angebote der Edeka nutzen und gleichzeitig ihren Bedarf aus dem umfangreichen Sortiment von Frischprodukten der jeweils angeschlossenen regionalen Partner decken – alles aus einer Hand und mit einer Anlieferung.

«Wir werden den Ordersatz sehr schnell erweitern und auf die individuellen Wünsche unserer Kunden eingehen», sichert Bernard Pfaff zu. In allen Fällen ist eine Prüfung der Verkehrsfähigkeit der Produkte in der Schweiz vorgeschaltet ebenso wie die Abklärung zollrechtlicher und zolltariflicher Fragen.

Als erste Region wird die Nordwestschweiz beliefert. Hier arbeitet die «Gastro Service Union» mit dem Familienunternehmen GastroPfaff AG mit Sitz in Allschwil zusammen, das bereits viele regionale Betriebe mit einer Palette an frischen Früchten und Gemüsen beliefert. Nun erweitert die Firma ihr Kerngeschäft mit Teilen des Edeka-Sortiments.

«Seit Oktober laufen Probelieferungen von Deutschland in die Schweiz an verschiedene Kunden», erklärt Bernhard Pfaff. «Wir haben die Abläufe getestet und noch Optimierungen vorgenommen, so dass wir uns jetzt sicher sind, dass wir die von uns und Edeka angestrebte Servicequalität gewährleisten können.»

Bestellt wird per Telefon und Fax beim regionalen Partner. Die Auslieferung des Edeka-Sortiments erfolgt täglich von Dienstag bis Freitag. Grundsätzlich erfolgen die Lieferungen franko Domizil per LKW.

www.gsunion.ch



■ Edeka hat sich gegen Direktlieferungen aus Deutschland entschieden. Die Kunden werden nun von einem Verteilzentrum in Allschwil bedient, das von der GastroPfaff AG betrieben wird.

Verwaltung soll in Basel essen

Weihnachtsessen oder Mitarbeiter-Apéros von Stellen der Basler Verwaltung sollen in Basel stattfinden und damit Unternehmen berücksichtigen, die auch in Basel Steuern bezahlen sowie Arbeits- und Ausbildungsplätze anbieten. Diese Absicht verfolgt LDP-Grossrat André Auderset in einem parlamentarischen Vorstoss.

Das heimische Gastgewerbe durchlebt sehr schwierige Zeiten. Die Frankenstärke hat den Abfluss der Kaufkraft massiv vergrössert. Deutsche und Franzosen kommen weniger oft nach Basel – und wenn sie hier sind, geben sie weniger Geld

«Staatliche Stellen sollen Restaurants berücksichtigen, die in Basel Arbeitsplätze erhalten und Steuern bezahlen.»

aus als früher. Und immer mehr Schweizer gehen immer öfter über die Grenze einkaufen, essen und feiern. Auch Firmenfeiern und gar Hochzeiten fin-

den seit neuestem vermehrt im benachbarten Euroraum statt.

Anscheinend nutzen auch Organisationseinheiten der basel-städtischen Verwaltung die Euro-Schwäche aus und begehen Weihnachtsessen und ähnliche Veranstaltungen im Ausland. Sollte dies zutreffen – so Auderset – würden Steuergelder ausgegeben, ohne diejenigen Firmen zu berücksichtigen, welche hier ihre Steuern bezahlen und Arbeits- sowie Ausbildungsplätze schaffen resp. zu erhalten versuchen.

Auch aus ökologischen Gründen sei es zweifellos fragwürdig, wenn Staatsangestellte für Mitarbeiter-

anlässe – womöglich mit Autobussen – ins Ausland gekarrt werden, anstatt mit dem öffentlichen Verkehr ein städtisches Lokal erreichen zu können.

Auderset erkundigt sich, ob in Basel-Stadt Richtlinien darüber bestehen, wo und wie Verwaltungsstellen ihre Anlässe ausrichten. Weiter will er wissen, wo der Regierungsrat seine Gäste bewirten lässt und wo er in offizieller Mission selbst essen geht. Und er fragt die Regierung an, ob dieser ebenfalls der Ansicht sei, dass staatliche Stellen Restaurants und Cateringunternehmen berücksichtigen sollen, die in Basel-Stadt Arbeits- und Ausbildungsplätze erhalten sowie Steuern und Gebühren bezahlen?

Lausanne will Nachtleben beruhigen

Die Stadt Lausanne will neue Vorschriften für Nachtlokale erlassen, den Ladenverkauf von Alkohol am Abend beschränken und härter gegen Dealer vorgehen.

Zu den Massnahmen, die die Stadt ergreifen will, gehört die Einführung einer Polizeistunde um 3 Uhr (bisher 4 Uhr). Allerdings soll gegen Gebühr weiterhin eine Verlängerung bis 5 Uhr morgens möglich sein, sofern gewisse Bedingungen erfüllt werden. Zu diesen Bedingungen gehören eine Mindestzahl von ausgebildeten Sicherheitsleuten und Metalldetektoren. Zudem sind gewisse Perimeter vorgesehen, in denen keine Verlängerung bis 5 Uhr möglich ist.

In Lausanne gibt es rund 80 Läden, die bis 22 Uhr Alkohol verkaufen. Diese sollen nun am Wochenende um 18 Uhr und werktags um 19 Uhr schliessen. Zudem soll in einigen Bereichen der Stadt, z.B. auf der Esplanade Chauderon, der Alkoholkonsum zu bestimmten Zeiten verboten werden. Thierry Wegmüller, Präsident des Vereins «Lausanne by night» reagiert mit gemischten Gefühlen. Zwar begrüsst er die Begrenzung des Zugangs zu

billigem Alkohol und ein schärferes Vorgehen gegen Dealer, man könne aber von den Clubs nicht verlangen, Polizeiaufgaben zu übernehmen. Die

neuen Vorschriften sollen noch dieses Jahr beschlossen und auf Frühling 2013 in Kraft gesetzt werden.



Bild: Lausanne Tourisme

■ In einigen Bereichen der Stadt soll der Alkoholkonsum zu bestimmten Zeiten verboten werden.

Barometrische Preisführerschaft

Laut Wikipedia ist Preisführerschaft eine Marktsituation, in der die Preisbewegungen weitgehend von einem einzelnen Anbieter bestimmt werden, an dessen Preispolitik sich die anderen Anbieter anpassen. Preisführerschaft tritt nur auf oligopolistischen Märkten auf, denn ein Anbieter muss entsprechende Marktmacht besitzen, um sie zu erringen.

In einem Oligopol kann dasjenige Unternehmen die Rolle eines Preisführers spielen, das aufgrund von Marktanteil, Kostenstruktur und finanziellen Reserven die besten Chancen hätte, einen Preiskrieg zu überstehen. Die kleineren Unternehmen orientieren sich bei ihren Preisentscheidungen am dominierenden Unternehmen. Sie vermeiden es, den Preis des Marktführers deutlich zu unterbieten, da es sonst zu einem Preiskrieg käme, den sie wahrscheinlich verlieren würden.

Typisch sind nahezu synchrone Preisänderungen: Vollzieht das führende Unternehmen eine Preisänderung, ziehen die Mitbewerber bald darauf mit. Eine Preisführerschaft beruht auf impliziter Abstimmung und nicht auf Abmachung. Das unterscheidet sie von Kartellen, in denen Absprachen explizit getroffen werden.

Bei der «barometrischen» Preisführerschaft übernimmt ein bestimmtes Unternehmen durch Tradition, Vertrauen oder stille Übereinkunft die Aufgabe des Preisführers. Die Preisführerschaft kann aber auch zwischen den Unternehmen rotieren, wobei dies laut Gabler-Wirtschaftslexikon ein Verhalten zur Täuschung der Kartellbehörden sein kann. Gemeinsam ist allen Beteiligten, dass sie durch das Vermeiden von Preiskämpfen auskömmliche Gewinne erzielen wollen.

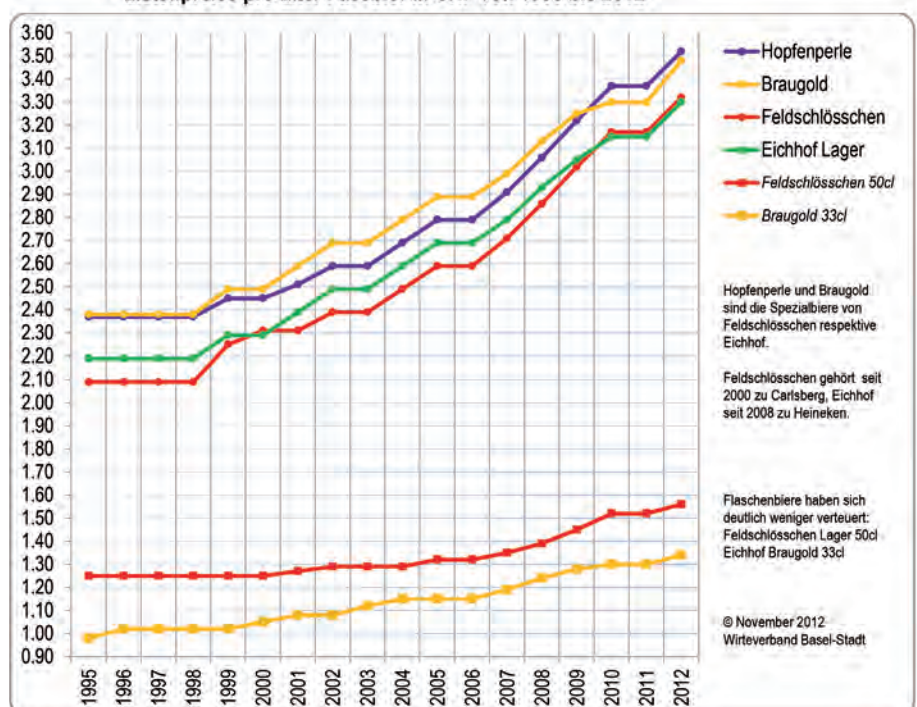
Wie kann man ein solches Marktsystem zu Fall bringen? Wirtschaftswissenschaftler sind sich einig: Eine stärkere Öffnung von Märkten für Neugründungen und ausländische Anbieter erschwe-

ren die barometrische Preisführerschaft und bringen den Verbrauchern niedrigere Preise.

Die untenstehende Grafik zeigt, wie sich die Listenpreise der offenen Spezial- und Lagerbiere von Feldschlösschen und Eichhof fast synchron ent-

wickeln. Das Diagramm belegt auch, dass sich die Fassbiere weit stärker verteuert haben als der Preis von Feldschlösschen Lager in der 50cl-Flasche (für Eichhof Lager, Braugold und Hopfenperle fehlen uns die Angaben).

Listenpreise pro Liter Fassbier in CHF von 1995 bis 2012



■ Carlsberg und Heineken benutzen ihre Marktmacht, um die Fassbierpreise in der Schweiz hochzuschaukeln.

So wenig verdienen Gastronomiemitarbeiter in Österreich

Die garantierten Mindestlöhne von Mitarbeitern im Hotel- und Gastgewerbe sind bei uns 2 bis 2.7 Mal so hoch wie in Österreich. Selbst wenn man berücksichtigt, dass es in unserem östlichen Nachbarland einen «vierzehnten» Monatslohn gibt und etwas weniger lange gearbeitet wird, so sind das doch enorme Differenzen.

In der Schweiz regelt ein allgemeinverbindlicher Landes-Gesamtarbeitsvertrag die Arbeitsbedingungen in sämtlichen gastgewerblichen Betrieben. In Österreich gibt es einen Kollektivvertrag zwischen der Wirtschaftskammer und der Gewerkschaft Vida, der nur für Mitarbeitende gilt, die in einem Betrieb beschäftigt werden, der den entsprechenden Fachverbänden der Wirtschaftskammer angeschlossen ist.

«Ein Hilfskoch verdient pro Stunde mindestens 6.97 Euro, ein gelernter Koch 7.82 Euro.»

In Österreich sind die Mindestlöhne stärker unterteilt und gestaffelt. Während es bei uns nur gerade vier Stufen (Ungelernte, Berufsattest, Fähigkeitszeugnis, höhere Berufsprüfung) gibt, unterscheidet man in Österreich zwischen «Arbeitern» und «Angestellten», kleinen und grossen Betrieben, sechs verschiedenen Anstellungsdauern und 17 Berufsgruppen. Zudem kennen einzelne Bundesländer in ihren Landeskollektivverträgen abweichende Lohnsysteme.

Nicht nur die Lohnkategorien unterscheiden sich, sondern auch zahlreiche andere Bestimmungen. Wichtige Unterschiede betreffen die wöchentliche Normalarbeitszeit (in Österreich 40 Stunden, bei uns 42 Stunden) und die zusätzlichen Geldleistungen (in Österreich gibt es «Jahresrenumerationen», die meistens zwei Monatslöhnen entsprechen, während in der Schweiz ein dreizehnter Monatslohn ausbezahlt wird).

Der Ferienanspruch unterscheidet sich kaum. In Österreich haben Mitarbeitende Anspruch auf 24 Werktage. Das entspricht fast den fünf Wochen Ferien, die man in der Schweiz kennt. Stärker aus-

gebaut sind in Österreich Privilegien für langjährig Beschäftigte. So gibt es beispielsweise nach einer ununterbrochenen Dienstzeit von zehn Jahren ein Jubiläumsgeld in der Höhe eines Monatslohns.

Wenn wir die Mindestlöhne in den beiden Ländern vergleichen, so müssen wir uns bewusst sein, dass in der Schweiz rund fünf Prozent länger gearbeitet wird und es in Österreich eine Art «vierzehnten» Monatslohn gibt.

Ein gelernter Koch hat in Österreich einen Mindestlohn von 1230 Euro. Nach fünf Jahren Berufserfahrung verdient er mindestens 1260 Euro, was etwa

1512 Franken entspricht. In der Schweiz verdient ein Koch mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis mindestens 4100 Franken. Der Mindestlohn ist bei uns also 2.7 Mal so hoch wie in Österreich! Bei einem Hilfskoch mit fünf Jahren Erfahrung ist der Mindestlohn in der Schweiz 2.3 Mal, bei einem Sous-Chef ab sechstem Jahr 2.1 Mal so hoch wie in Österreich.

Den garantierten Stundenlohn erhält man in Österreich übrigens, wenn man das Monatsgehalt durch 173 dividiert. Ein Hilfskoch verdient also mindestens 6.97 Euro, ein gelernter Koch je nach Dienstjahren 7.11 bis 7.82 Euro.



■ Der Mindestlohn eines gelernten Kochs ist in der Schweiz 2.7 Mal höher als in Österreich.



www.baizer.ch

Die Basler Gastronomie
auf einen Klick!

www.basel-restaurants.ch

Garantierter Brutto-Mindestlohn		Wien in Euro	Wien in CHF	Schweiz in CHF	Index Schweiz (Wien=100)
Servicemitarbeiter mit Berufslehre					
bis zum 5. Jahr	1	1266	1519	4100	269.9
vom 6. bis 11. Jahr	1	1297	1556	4100	263.5
ab dem 21. Jahr	1	1392	1670	4100	245.5
Servicemitarbeiter ohne Berufslehre					
bis zum 5. Jahr	2	1205	1446	3400	235.1
vom 6. bis 11. Jahr	2	1235	1482	3400	229.4
ab dem 21. Jahr	2	1325	1590	3400	213.9
Koch mit Berufslehre					
vom 2. bis 5. Jahr	3	1230	1476	4100	277.8
vom 6. bis 11. Jahr	3	1260	1512	4100	271.2
ab dem 21. Jahr	3	1353	1623	4100	252.6
Sous-Chef					
vom 1. bis 5. Jahr	4	1614	1937	4200	216.8
vom 6. bis 11. Jahr	4	1654	1985	4200	211.6
ab dem 21. Jahr	4	1776	2131	4200	197.1
Küchenmitarbeiter ohne Berufslehre					
bis zum 5. Jahr	5	1205	1446	3400	235.1
vom 6. bis 11. Jahr	5	1235	1482	3400	229.4
ab dem 21. Jahr	5	1325	1590	3400	213.8

- Österreich: Chef de Rang mit Lehrabschluss als Restaurantfachmann
Schweiz: Restaurationsfachmann EFZ ohne berufsspezifische Weiterbildung
- Österreich: Servierkraft ohne Lehrzeit, mit Inkasso, in Betrieb bis zu 15 Beschäftigten
Schweiz: Mitarbeiter ohne Berufslehre und ohne Progresso-Weiterbildung
- Österreich: Koch nach dem ersten Gehilfenjahr, in Betrieb bis zu 15 Beschäftigten
Schweiz: Koch EFZ ohne berufsspezifische Weiterbildung
- Österreich: Küchenchef-Stellvertreter in einem Betrieb mit mehr als 15 Beschäftigten
Schweiz: Koch EFZ mit mindestens sechs Tagen berufsspezifischer Weiterbildung
- Österreich: Küchenhilfskräfte (Herdmädchen, Geschirrrreiniger, Silberputzer)
Schweiz: Mitarbeiter ohne Berufslehre und ohne Progresso-Weiterbildung

© Wirtverband Basel-Stadt / November 2012

Sozialpartner einigen sich für 2013 bis 2015

Die Gespräche zwischen den Sozialpartnern im Gastgewerbe standen in den letzten Monaten im Zeichen der angespannten wirtschaftlichen Situation der Branche, welche massgeblich durch den überbewerteten Franken, die Schuldenkrise im Euro-Raum und das allgemein schwierige ökonomische Umfeld geprägt ist.

Die Vertragspartner sind sich einig, dass gerade in einer derartigen Konstellation eine stabile Sozialpartnerschaft und ein stabiler Landes-Gesamtarbeitsvertrag (L-GAV) wichtig sind und die Verantwortung gegenüber

der Branche gemeinsam wahrgenommen werden muss. Unter dieser Prämisse haben sich die Arbeitnehmerverbände Hotel & Gastro Union, Unia und Syna sowie die Arbeitgebervertreter hotellerieuisse, GastroSuisse und Swiss Catering Association zu Gesprächen getroffen und sind zu folgendem Verhandlungsergebnis gelangt:

In Anbetracht der Einführung des vollen 13. Monatslohnes auf den 1. Januar 2012 werden die Mindestlöhne des L-GAV per 1. Januar 2013 nicht angehoben. Demgegenüber wird die bisher nicht angepasste kumulierte durchschnittliche Teuerung der Jahre 2009 bis und mit

2012 per 2014 ausgeglichen. Per 2015 werden die Mindestlöhne um die durchschnittliche Teuerung der Jahre 2013 und 2014 angepasst.

Die Vertragslaufzeit wird um zwei Jahre bis Ende 2015 verlängert. Falls eine ausserordentliche wirtschaftliche Notsituation eintritt, stehen drei vordefinierte Verhandlungsfenster (im Frühling und Herbst 2013 sowie im Frühling 2014) zur Verfügung, welchen – im Falle einer Nichteinigung – drei ausserordentliche Kündigungsmöglichkeiten mit einer Frist von 12 Monaten folgen.

Allergien – eine Herausforderung für die Gastronomie?

Essen ist bei einer Nahrungsmittelallergie häufiger mit Stress als mit Genuss verbunden vor allem dann, wenn eine Speise nicht eindeutig auf ihre Zusammensetzung geprüft werden kann. Unsicherheit besteht aber nicht nur bei den Betroffenen selbst, auch der Service und die Küche stehen meist vor vielen offenen Fragen.

Eine Allergie bedeutet im weitesten Sinne, dass unser Immunsystem auf normalerweise harmlose Stoffe reagiert. Das können Blütenpollen sein oder eben auch Nahrungsmittel. Die Abwehrzellen des Immunsystems bewerten dabei das Allergen

als «Feind» und versuchen ihn zu bekämpfen, indem sie Antikörper bilden. Diese sogenannten IgE-Antikörper lösen dann die allergische Reaktion aus. Diese kann Jucken, Niesattacken, Ausschläge aber auch Erbrechen und Durchfall umfassen.

Die schwerste allergische Reaktion stellt die akute Atemnot und der anaphylaktische Schock dar. Doch nicht jeder Betroffene kippt beim Kontakt mit dem Allergen buchstäblich vom Stuhl: So kann es sein, dass ein *weiter auf der nächsten Seite*

50 Stunden arbeiten für 400 Euro

Schweizer Wirte und Hoteliers sind aus eigener Kraft nicht mehr in der Lage, preislich mitzuhalten. Es braucht eine Öffnung der Agrarmärkte, eine Verschärfung des Kartellrechts sowie Entlastungen bei der Mehrwertsteuer und beim Personal.

Ich habe nichts gegen die Gastronomen in Südbaden oder Hoteliers im Tirol. Auch ich gehe ab und zu über die Grenze, um dort zu schlemmen. Und auch ich habe schon Ferien in einem österreichischen Hotel verbracht. Ich versuche einfach, es nicht öfters zu tun, als ich es vor der Frankenstärke tat.

«Die gleiche Arbeitsleistung kostet in der Schweiz 1500 Franken.»

Ich störe mich nicht daran, wenn Gäste begeistert aus dem Badischen oder dem Tirol zurückkommen. Unfair finde ich einzig, wenn jemand gleichzeitig über das angeblich so teure und schlechte Schweizer Gastgewerbe herzieht.

Auch bei uns gibt es viele ausgezeichnete Hotels und Restaurants. Genauso gibt es in Deutschland und Österreich nicht nur gute, sondern auch mässige bis schlechte Angebote. Es ist nicht fair, gute ausländische mit schlechten schweizerischen Betrieben zu vergleichen. Besonders ungerecht ist der Preisvergleich!

Das Schweizer Hotel- und Gastgewerbe würde sich gern dem internationalen Wettbewerb stellen, wenn es unsere Lieferanten auch täten. Doch hier liegt das Kernproblem. Unsere Agrarpolitik

sorgt für ein absurd hohes Preisniveau, und auch Güter, die nicht durch Schutzzölle verteuert werden, haben einen «Schweiz-Zuschlag», weil die Konzerne hier die Kaufkraft abschöpfen.

Eine Beschäftigtenstunde kostet bei uns durchschnittlich doppelt so viel wie in der EU. Bei ungelernen Mitarbeitern ist der Unterschied extrem. Während wir uns nach einem luxuriösen L-GAV richten, werden in Deutschland Hilfskräfte in «Mini-Jobs» weitgehend sozialversicherungsbehaftet beschäftigt. Sie arbeiten 50 bis 80 Stunden für einen Lohn von 400 Euro pro Monat. Die gleiche Arbeitsleistung kostet bei uns inklusive Sozialleistungen und obligatorischem Dreizehnten 1500 bis 2400 Franken!

Weil auch die Betriebskosten und die Mieten in Deutschland und Österreich viel niedriger sind, kommen die Gastronomen dort mit einer viel kleineren Bruttomarge zurecht. Sie verdienen mit 33 Prozent Warenkosten mehr als Schweizer Wirte mit 25 Prozent. Während also unsere Kollegen ihre niedrigen Warenkosten mal drei rechnen können, müssen wir unsere teuren Waren durchschnittlich mit vier multiplizieren, um auf einen grünen Zweig zu kommen.

In der Bauwirtschaft schreibt man den ausländischen Unternehmen vor, sich an die in der Schweiz üblichen Arbeitsbedingungen zu halten.

Einer Gaststätte im Badischen oder in Vorarlberg kann niemand vorschreiben, Schweizer Löhne zu bezahlen, nur weil 70% der Gäste aus der Schweiz kommen...

Vor diesem Hintergrund scheint es mir legitim, Leute, die in der Schweiz ihr Geld verdienen, zu vermehrten Restaurantbesuchen und Ferien in der Schweiz aufzufordern. Berücksichtigen Sie wenn immer möglich Gastbetriebe, die hier Arbeits- und Ausbildungsplätze erhalten sowie Steuern, Sozialversicherungsbeiträge und Gebühren abliefern!



Maurus Ebner
Delegierter des Vorstands
Wirteverband Basel-Stadt

und dasselbe Lebensmittel «nur» einen Ausschlag auslöst in einem anderen Fall starke Atemnot verursacht. Jeder Betroffene reagiert anders und verträgt ebenso unterschiedliche Mengen eines Allergens! Allergiker sind darum immer auf eine genaue Deklaration angewiesen – auch im Restaurant.

Gäste müssen richtig und innert nützlicher Frist über sämtliche Zutaten einer Speise informiert

«Fragen geben den Betroffenen das Gefühl ernst genommen zu werden.»

werden, so will es das Gesetz. Gemäss Verordnung über die Kennzeichnung und Anpreisung von Lebensmitteln (LKV) müssen alle allergene Zutaten eines Produktes deklariert sein. Diese Deklarationspflicht gilt sowohl für verpackte Produkte, als auch für offen verkaufte Produkte und selbst

hergestellte Gerichte. Dort müssen sie zwar nicht schriftlich, aber mündlich vermittelt werden. Kommunikation ist im Umgang mit Allergikern darum das A & O.

Was also tun, wenn Gäste beim Bestellen eine Allergie äussern? Ruhig bleiben, nachfragen und zuhören. Denn Ihr Gast weiss ganz genau, was er verträgt und was nicht. Ihre Aufgabe besteht darin, dies zu erfassen und entsprechend umzusetzen. Scheuen Sie sich nicht das Gespräch zu suchen und die offenen Fragen zu klären!

Fragen zu äussern ist kein Zeichen mangelnder Kompetenz, sondern gibt den Betroffenen das Gefühl ernst genommen zu werden. Und das lohnt sich! Denn Sie ermöglichen Ihren Gästen damit eine gute Erfahrung: mit Sicherheit zu geniessen und aus Vertrauen wiederzukommen.

www.foodonrecord.com



Diana Probst, diplomierte Ernährungsberaterin HF, hat sich auf Nahrungsmittelintoleranzen spezialisiert. Sie bietet Weiterbildungen zur Thematik an und erstellt individuelle Konzepte für das Allergiemanagement in der Gastronomie.

Die wichtigsten Tipps für den Umgang mit Allergikern

Erfragen Sie alle Allergene und notieren Sie diese schriftlich. Klären Sie, wie der Gast darauf reagiert (Ausschlag oder Atemnot). Fragen Sie, ob Spuren vertragen werden (z.B. Nüsse im Schokoladen-

pulver). Überprüfen Sie sämtliche Zutaten auf die Allergene. Vermeiden Sie Kontaminationen durch Reinigen der nötigen Arbeitsgeräte (z.B. Rückstände auf Messer). Bewahren Sie alle Deklarationen

von Fertigprodukten, Gewürzmischungen und ähnlichem auf. Bitten Sie auch Lieferanten (Bäcker, Metzger) um Deklarationen.

In wenigen Schritten zu mehr Energieeffizienz mit dem KMU-Modell Basel

Mehr rausbekommen, als man einbezahlt hat! Das KMU-Modell Basel macht's möglich. Kleine und mittlere Unternehmen, die sich bisher gescheut haben, energieeffiziente Massnahmen umzusetzen, profitieren jetzt von einem speziell auf sie zugeschnittenen Angebot: dem KMU-Modell Basel. Mit diesem Unterstützungsprogramm können KMU dauerhaft Energiekosten senken, den CO₂-Ausstoss reduzieren und sich gleichzeitig über hohe Förderung freuen.

Mit dem KMU-Modell Basel bietet die IWB in Partnerschaft mit der EnAW (Energie-Agentur der Wirtschaft) kleinen und mittelgrossen Firmen wirtschaftlichen Klimaschutz, der exakt auf die KMU-Bedürfnisse zugeschnitten ist. Das Unter-

«Gemeinsam mit dem Kunden wird ein Massnahmenpaket entwickelt.»

nehmen kann sich direkt über das Internet für das KMU-Modell Basel anmelden oder vorab mit der IWB Energieberatung Kontakt aufnehmen.

Das KMU-Modell Basel ist speziell auf Unternehmen mit Energiekosten von bis zu 1'000'000 Franken pro Jahr zugeschnitten. Gestartet wird mit einem detaillierten Energie-Check-Up, bei dem die Einsparpotenziale ermittelt werden. Gemeinsam mit dem Kunden wird ein Massnahmenpaket entwickelt, welches in Begleitung der IWB in den nächsten zehn Jahren umgesetzt wird. Die Erfahrung zeigt, dass das Sparpotential im Mittel etwa 15% beträgt und vorgeschlagen werden nur Massnahmen mit einem Payback von maximal acht Jahren.

Das Unternehmen hat jederzeit über ein einfaches, internetbasiertes Tool einen Überblick über seine umgesetzten Massnahmen und die erzielten Einsparungen. Jedes Jahr wird dann überprüft, ob das vereinbarte Sparziel erreicht worden ist. Stimmt

die Bilanz, erhält das Unternehmen das Klimaschutz-Label der EnAW.

Die Kosten für eine Mitgliedschaft liegen zwischen 520 und 6000 Franken pro Jahr (abhängig von den Energiekosten). Für diesen Betrag erhält das Unternehmen den umfassenden Checkup-Bericht mit individuell zugeschnittenen Massnahmen sowie eine laufende Betreuung und Beratung während der ganzen Umsetzungsphase.

Ein weiterer Vorteil einer Teilnahme am KMU-Modell Basel ist, dass die Beratungskosten im ersten Jahr durch das AUE (Amt für Umwelt und Energie) mit 40 Prozent gefördert werden (gilt nicht für Kunden von ausserhalb des Kantons Basel-Stadt). Zusätzlich werden alle Massnahmen, die umgesetzt werden noch mit einer Investitionsbeihilfe oder einem Beitrag auf die Einsparungen gefördert.

Somit wird die Teilnahme am Modell innerhalb kürzester Zeit zu einer lohnenden Sache – wovon nicht nur die Firma profitiert, sondern vor allem auch die Umwelt. Für gewisse Branchen besteht ausserdem die Möglichkeit, sich mit dem KMU-Modell von der CO₂-Abgabe befreien zu lassen.

IWB, Marcel Schmid,
Margarethenstrasse 40, 4002 Basel
Telefon 061 275 98 52
www.iwb.ch

Wir entdecken Sparpotenziale.



Geradewegs zum Ziel: Ihr Weg zur Energieeffizienz.

- 1 Energie-Check-up im Betrieb
- 2 Erarbeitung von Massnahmenpaketen
- 3 Vereinbarung der Einsparziele
- 4 Umsetzung der Massnahmen mit Unterstützung der IWB
- 5 Jährliche Zielüberprüfung
- 6 Klimaschutzlabel der EnAW

Grösstes Casino der Schweiz

Im Ober-Gebäude in der Zürcher Innenstadt hat nach elfmonatigem Umbau das grösste Schweizer Spielcasino den Betrieb aufgenommen. Pro Tag wird im Durchschnitt mit 1600 Spielern gerechnet. Ihnen stehen auf einer Fläche von 3000 Quadratmetern vierhundert Glücksspielautomaten und 26 Spieltische für Roulette, Black Jack oder Poker zur Verfügung. Rund 15 Prozent der Gäste dürften Touristen sein. Die Betreiber rechnen im ersten Jahr mit einem Bruttospielertrag von 170 Millionen Franken. In Baden, Pfäffikon und anderswo wird es wohl Einbussen geben.



Zuwächse im Schwarzwald

Die Ferienregion Schwarzwald konnte zwischen Januar und August im Vergleich zum Vorjahreszeitraum einen Gästezuwachs von 5.5 Prozent auf 4.92 Millionen Ankünfte verzeichnen. Die Übernachtungen nahmen um 5 Prozent auf 13.95 Millionen zu. Schweizer Gäste legten um 13 Prozent zu. Das geht aus Zahlen des Statistischen Landesamtes hervor.

Bier in Winterthur

Die städtischen Gastronomiebetriebe in Winterthur können ab 2013 ihre Bier- und Getränkelieferanten selbst bestimmen. Der Stadtrat erneuert den Rahmenvertrag für Getränkelieferungen mit der Heineken Switzerland AG nicht mehr. Nun können die Pächter selbst bestimmen, von wem sie das Bier beziehen. Dabei können auch lokale Kleinbrauereien berücksichtigt werden. Rückvergütungen kommen jetzt direkt den Gastronomen zugute.

Offene Fragen

Zusätzliche Teile der Basler Innenstadt sollen autofrei werden. Die Verordnung der Regierung lässt aber viele Fragen unbeantwortet. So geht nicht daraus hervor, unter welchen Bedingungen die Apotheken ausserhalb der festgelegten Anlieferungszeiten mit Medikamenten versorgt werden können. Unklar ist ferner, wie die Zufahrt von Baustellen geregelt ist und ob der Taxi-Standplatz am Barfüsserplatz tagsüber noch bedient werden kann. Die Stadt hat es bisher versäumt, ein ganzheitliches Konzept für die Innenstadt zu schaffen, das auch Überlegungen zum ruhenden Verkehr anstellt.

Es rechnet sich

Das KMU-Modell Basel rechnet sich richtig für alle Betriebe, die jetzt mitmachen. Die Vorteile sind gewinnbringend:

- Bis zu 15% Energiekosten in zehn Jahren sparen.
- CO₂-Emissionen reduzieren, einen Beitrag fürs

- Klima leisten und Kontrolle der Energiekosten.
- Stetige Kontrolle des Energiebedarfes und der Energiekosten.
- Persönliches Coaching durch einen IWB-Energieberater.
- Im ersten Jahr können 90 % der Beitragskosten zurückgeholt werden.

- Mögliche Befreiung von der CO₂-Abgabe für bestimmte Branchen.

Wie gut sich alles rechnet, können Sie schnell und komfortabel vorab prüfen: mit dem Kosten-Nutzen-Rechner unter enaw-kmu.ch.

Die 10 besten Massnahmen zur Energieeffizienz in der Gastronomie

Prozess	Verbesserungsmöglichkeiten
1. Küchengeräte	Bei Neuanschaffungen auf Energieeffizienz achten: Moderne Kochgeräte mit neuer Technologie wie Induktionskochherde, Kombiteamer. Gut isolierte Wärmeschränke (mehr als 4 cm Dämmung) und Wasserbehälter für die Abwaschmaschine usw.
2. Kälteanlagen	Reinigung der Verdampfer und Kondensatoren, Kontrolle der Kühlraumdichtheit, Optimierung der Temperatureinstellung, Nachtabdeckung von Kühlmöbel, Abwärmenutzung zur Wassererwärmung.
3. Küchenlüftung	Die Lüftungsanlage in der Küche sollte mehrstufig ausgeführt sein und dem jeweiligen Bedarf angepasst werden. Vor allem bei der Küchenlüftungsanlage ist eine regelmässige Filterreinigung vorzunehmen.
4. Heizungsanlagen	Die Raumtemperatur ist auf maximal 22°C einzustellen, in Nebenräumen und nachts sollte die Temperatur abgesenkt werden.
5. Einzelgeräte	Kaffeemaschinen, Kühlvitrinen, Automaten usw. wenn möglich ausserhalb der Betriebszeit ganz abschalten. Bei vielen Geräten sind die Bereitschaftsverluste grösser als der Stromverbrauch im Betriebszustand.
6. Lüftungsanlagen in Restaurants und Sälen	Die Luftmenge sollte sich der Belegung anpassen lassen: pro Raucher (30 m ³ /h) und pro Nichtraucher (12 m ³ /h). Mit einem Wärmetauscher lassen sich etwa 60% der thematischen Lüftungsverluste zurückgewinnen.
7. Beleuchtung	Wo immer möglich sollten Leuchtstofflampen eingesetzt werden. In Restaurants können Glühlampen oft durch kompakte Leuchtstofflampen (Stromsparlampen) ersetzt werden. In den Nebenräumen wie Lager und Toilette lohnt sich der Einsatz von Bewegungsmeldern.
8. Begrenzung der Leistungsspitze	In Gastronomiebetrieben kann die Leistungsspitze über die automatische Abschaltung der Küchen- und Kälteanlagen in den meisten Fällen erheblich reduziert werden.
9. Energiebuchhaltung	Der Energieverbrauch kann auf einfache Weise überwacht werden, indem die Verbrauchszähler von Heizöl, Gas, Elektrizität und Wasser regelmässig abgelesen und mit den Vorjahreswerten verglichen werden.
10. Wäscherei	Waschmaschinen nach Möglichkeit ganz füllen und mit einem sparsamen Waschprogramm benutzen. Eine hohe Schleuderdrehzahl spart Zeit und Energie bei der Wäschetrocknung.

**Frohe Weihnachten
und ein gutes neues Jahr!**





**Schluss mit der gastronomie-
feindlichen Preispolitik der
multinationalen Getränkekonzerne!**

Original-Markengetränke aus EU-Direktimport

Coca-Cola
Coca-Cola light
Coca-Cola Zero
33cl MW für 79 Rappen

Schweppes Tonic
Schweppes Bitter Lemon
20cl MW für 85 Rappen



**27 bis 30%
günstiger**

Qualitäts-Fassbier aus Bayern



**Dauer-Tiefpreis
CHF 1.79
pro Liter
exkl. MwSt**



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