

## Wirtschaftsstandort Basel

Autor(en):            Marc Keller  
Quelle:                 Basler Stadtbuch  
Jahr:                    1995

<https://www.baslerstadtbuch.ch/.permalink/stadtbuch/1e6580d1-087d-4649-9a6e-5c290b4dcf5d>

### Nutzungsbedingungen

Die Online-Plattform [www.baslerstadtbuch.ch](http://www.baslerstadtbuch.ch) ist ein Angebot der Christoph Merian Stiftung. Die auf dieser Plattform veröffentlichten Dokumente stehen für nichtkommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung gratis zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrücke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des vorherigen schriftlichen Einverständnisses der Christoph Merian Stiftung.

### Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Die Online-Plattform [baslerstadtbuch.ch](http://www.baslerstadtbuch.ch) ist ein Service public der Christoph Merian Stiftung.

<http://www.cms-basel.ch>

<https://www.baslerstadtbuch.ch>

## Das Basler Gewerbe zwischen Preisdruck und Innovationschancen

Seit 1990 ist es wissenschaftlich erhoben und erhärtet: Jeden dritten Franken verdient das Basler Gewerbe mit der Chemischen Industrie. Infolge dieser Verkettung sind auch die gewerblichen Unternehmer dem «rauen Wind der globalen Marktwirtschaft» ausgesetzt. Sie müssen sich nicht nur ausländischer Konkurrenz erwehren; die von den grossen Auftraggebern – Chemie, Banken, Versicherungen, Kanton – getroffenen Massnahmen zur Kostensenkung haben den Druck auf die Unternehmerschaft massiv erhöht. Die Preise sind so tief gesunken, dass es längst nicht mehr selbstverständlich ist, dass im Gewerbe kostendeckend gearbeitet werden kann.

Die Folgen sind weitreichender, als man vielleicht meint, und erschöpfen sich nicht darin, dass die Unternehmerinnen und Unternehmer nun einfach weniger verdienen. Sinkende Preise leisten auch einer Dumping-Praxis mit massiven Rabatten Vorschub, was sich negativ auf die Qualität der Arbeit auswirkt. Die Reserven der Firmen werden angegriffen, Investitionen zurückgestellt, der Personalbestand wird reduziert. Die Arbeitsvorräte schwinden, und die Firmen jagen sich in zunehmender Nervosität und oft genug aus mangelndem Selbstvertrauen gegenseitig die Aufträge ab. Viele Auftraggeber nutzen die Situation und drücken ihrerseits die Preise. Schliesslich geraten auch die Löhne unter Druck, was zu sinkender Kaufkraft und Konsumverzicht der Betroffenen führt.

Der Druck auf die Arbeitnehmerschaft beschränkt sich nicht nur auf die gewerbliche Wirtschaft. Auch die erfolgreich agierende Chemische Industrie und die Dienstleistungsunternehmen reduzieren ihre Personalbestände.

Wenn man bedenkt, dass auf jede eingesparte Stelle zahlreiche Arbeitnehmer kommen, die von Entlassung bedroht sind oder dies befürchten, kann man ermessen, wie weit und wie schnell sich ein allgemeines Gefühl der Unsicherheit verbreiten kann.

### Gefährdung des Mittelstandes

In diesem Umfeld behaupten sich letztlich die «grossen» Gewerbebetriebe, die mit genügend Reserven, internen Rationalisierungsmassnahmen und mit zum Teil zu grosszügiger Bankunterstützung durchhalten können, bis die Zeiten besser werden oder die Konkurrenten aufgegeben haben, sowie die Klein- und Kleinstfirmen, die immer eine Marktnische finden. Gefährdet sind vor allem Firmen mittlerer Grösse. Damit trifft die geschilderte Entwicklung den Kern der wirtschaftlichen Stabilität in der Schweiz: den Mittelstand. Dies ist auch deshalb gravierend, weil gerade die mittleren und kleinen Unternehmen – immerhin 97 % aller Betriebe in der Schweiz – eine wichtige Rolle als «Arbeitsplatz-Generatoren» spielen.

Ich erwähne dies alles nicht, um stellvertretend für das Gewerbe zu klagen, sondern um darauf hinzuweisen, dass das Problem mit dem Hinweis der Wirtschaftsprominenz auf die Zwänge der Globalisierung oder mit einer Belehrung über die positiven Effekte des Konkurrenzkampfes nicht erledigt ist. Es gibt immer auch eine andere Seite der Betrachtung. Wenn die Chemische Industrie argumentiert, die Löhne im Basler Gewerbe seien so hoch, dass man auf auswärtige Firmen abstellen müsse, ist zu bedenken, dass die Löhne unter anderem deshalb hoch sind, weil die Chemie ihre Facharbeiter

früher vielfach dem Gewerbe abgeworben und das Gewerbe dadurch gezwungen hat, höhere Löhne zu bezahlen. Oder wenn führende Wirtschaftskreise möglichst rasche und umfassende Marktöffnungen verlangen, ist zu bedenken, dass der Preis dafür, zumindest kurz- und mittelfristig, einem Raubbau an der Substanz gleichkommt. Abgesehen davon hat noch niemand nachgewiesen, dass allein durch Deregulierung auch tatsächlich genügend neue Arbeitsplätze entstehen.

### **Gewinnmaximierung und Verantwortung**

Mit zunehmender Deregulierung und Liberalisierung der Rahmenbedingungen nehmen die Handlungsmöglichkeiten der (grossen) Unternehmen zu, aber auch deren Verantwortung. Die Diskussion um die Deregulierung sollte gerade in Basel daher auch die Frage einschliessen, welche gesamtwirtschaftliche Verantwortung den Grossfirmen aus Chemie und Dienstleistung obliegt; sie sind ja nicht nur in ein globales Wirtschaftsgeschehen eingebunden, sondern stehen auch in lokalen Zusammenhängen und müssen sich die Frage gefallen lassen, wohin eine konsequent durchgesetzte Kostensenkungsstrategie mit Gewinnmaximierung – bei allen weltweit erzielten, erfreulichen Erfolgen – auf lokaler Ebene führt. Ein Gewerbeverband, der seine Aufgaben in einem übergeordneten Rahmen erfüllen will, muss diese Frage stellen dürfen.

Im Gegenzug wird der Gewerbeverband Basel-Stadt seine Kraft und seinen Einfluss geltend machen, um bei den Gewerbetreibenden Verständnis für unpopuläre Massnahmen seitens der grossen Auftraggeber (auch des Kantons) zu wecken. Er sperrt sich nicht gegen neue Entwicklungen, setzt sich aber dafür ein, dass sie schrittweise und kontrolliert ablaufen. Ein Beispiel für diese Aufgeschlossenheit gegenüber neuen und – auf den ersten Blick – für das Gewerbe bedrohlichen Entwicklungen ist die im Mai 1994 begonnene Öffnung im Basler Submissionswesen. Sie wurde aus übergeordneten Gründen nicht bekämpft, sondern mitgestaltet und mitgetragen, obwohl abzusehen war, dass das Gewerbe mit teilweise hohen Verdienstaufschlägen rechnen musste, da Staatsaufträge an die jeweils billigsten Firmen vergeben

würden. Die Skepsis gegenüber einer allzu schnellen Marktöffnung resultierte aber nicht aus Angst vor Verlusten oder zunehmender Konkurrenz durch auswärtige Firmen. Man musste berücksichtigen, dass bei verminderten Einnahmen der Basler Firmen die Steuereinnahmen des Kantons sinken und dass die Marktöffnung nicht einseitig erfolgen darf: die Basler Firmen müssen auch auswärts <zum Zuge> kommen.

Vor allem darf nicht sein, dass Basler Firmen, die jahrzehntelang arbeitnehmerfreundliche Gesamtarbeitsverträge mit fortschrittlichen Löhnen und Sozialleistungen eingehalten haben, nun plötzlich und ohne Einschränkungen durch auswärtige Firmen Konkurrenz erhalten, die mit tieferen Löhnen operieren. Eine tragfähige Sozialpartnerschaft mag etwas höhere Lohnkosten mit sich bringen, trägt aber dazu bei, dass die Stabilität des Mittelstands, und somit auch der soziale Friede, erhalten bleibt. Mit <neuen Allianzen> muss versucht werden, die vermeintlichen Interessensgegensätze zwischen Arbeitgebern und Gewerkschaften und zwischen Unternehmern und Auftraggebern zu überwinden.

### **Was tun?**

Für den Gewerbeverband Basel-Stadt bietet sich eine ganze Palette von Massnahmen zwischen harter Interessenvertretung, dem Versuch, Überreaktionen zu dämpfen, Sensibilisierungskampagnen, konkreten Hilfsprogrammen und dem hartnäckigen Bestreben, das Auftragsvolumen für seine Mitglieder zu erhöhen, indem neue Geschäftsfelder erschlossen werden. Der Frage, wie ein Dachverband seine – im übrigen ebenfalls unter Druck geratenen – Ressourcen optimal einsetzen soll, kommt es immer grösseres Gewicht zu. Dass es dabei keine Patentrezepte gibt und das Nachbeten wirtschaftspolitischer Schlagworte allein nicht hilft, scheint klar zu sein. Es kann nur darum gehen, den angeschnittenen Problembereich mit dem besten Mix an kleinen Lösungsschritten anzugehen. Oberstes Ziel ist die Erhaltung und Schaffung qualifizierter und angemessen bezahlter Arbeitsplätze, vor allem durch Förderung der Investitionstätigkeit in Basel und in der Region.

# Mut rentiert. Jetzt.



**Firma Schweiz.**  
Zum Melken muss man sie erst füttern.

## Wirtschaftsförderung...

Da das Gewerbe direkt oder indirekt sehr stark von Aufträgen der Chemie abhängt, ist Wirtschaftsförderung zu einem guten Teil <Chemieförderung>; sie darf sich aber nicht darin erschöpfen. Nach wie vor stellt das regionale Gewerbe mehr Arbeitsplätze als die Chemische Industrie; nach wie vor bietet seine Vielfalt – allein dem Gewerbeverband Basel-Stadt sind 72 Berufs- und Interessenverbände angeschlossen – ein Potential an Know-how, das vermehrt genutzt werden sollte – es gibt eine Wirtschaft neben der Chemie! Dementsprechend umfas-

send muss ein Gewerbeverband sein Aufgabensortefeuille definieren, muss <Wirtschaftsförderung> nicht nur bestehende, sondern auch noch wenig bearbeitete Bereiche umfassen. Sehr wichtig ist der Versuch, in möglichst allen Branchen das Auftragsvolumen zu vergrössern. Dabei sollen nicht <Beschäftigungsprogramme> lanciert, sondern Investoren, Hausbesitzer und Konsumenten ermutigt werden, geplante, zurückgestellte oder neue Investitionen zu tätigen. Drei wichtige Kampagnen hat der Gewerbeverband Basel-Stadt in dieser Hinsicht gestartet: Zunächst die auf nationaler Ebene lancierte Kampagne <Firma Schweiz> zur Förderung der Investitionstätigkeit. Aufgrund hunderter eigens gesammelter Investitionsmeldungen aus der Region für das Jahr 1994 konnte gezeigt werden, dass die Investitionstätigkeit Privater und des Kantons trotz Krise nicht zusammengebrochen ist – ein wichtiges Signal, um die Hektik des überhissenen Preiskampfes zu beruhigen. Dann wurde im Herbst 1995 die Kampagne <Fassaden- und Flachdachbegrünung> lanciert; damit wurde im europäischen Naturschutzjahr nachdrücklich auf die ökologischen und ökonomischen Vorteile der Gebäudebegrünung hingewiesen. Schliesslich startete man, ebenfalls im Herbst 1995, eine Energiespar-Kampagne, aus der Überlegung heraus, dass jede Investition zur Senkung des Energieverbrauchs von Gebäuden einen Auftrag für Dachdecker, Spengler, Heizungsmonteur, Isolateur, Baumeister, Elektriker, Architekten, Ingenieure, Solartechniker etc. auslöst.

Angesichts der Überkapazitäten, die heute in manchen Branchen bestehen, wäre es fahrlässig, den unvermeidlichen Strukturwandel, oder besser: Strukturabbau, hinzunehmen, ohne sich für neue Strukturen in anderen Bereichen einzusetzen. Gute Chancen bietet hier die Energie- und Umwelttechnik. Mit der Gründung des Schweizerischen Verbandes für Umwelttechnik bereits im Jahre 1989, dem Aufbau einer Abteilung <Umwelt> innerhalb der Geschäftsstelle sowie mit gezielten Kampagnen, Messebeteiligungen und neuen Formen der Zusammenarbeit mit Behörden auf nationaler und kantonaler Ebene setzt sich der Gewerbeverband Basel-Stadt für den Aufbau neuer Geschäftsfelder ein. Andere Möglichkeiten bieten die Telekom-

munikation, der Detailhandel und der weite Bereich <Graphik, Gestaltung, Werbung>.

### ... durch viele kleine Schritte

Neben den genannten Sensibilisierungs- und Motivationskampagnen hat der Gewerbeverband Basel-Stadt Projekte lanciert, die konkrete Hilfestellung bieten. Darunter finden sich das Pilot-Programm <Wiedereinstieg in den Büroberuf für Frauen>, das gemeinsam mit einigen interessierten Unternehmen gestartet wurde, sowie das Projekt <Gründung und Übernahme von Gewerbebetrieben>, das in Zusammenarbeit mit einer Grossbank und einer Stiftung Personen unterstützt, die eine Firma übernehmen oder gründen wollen, aber über zu wenig Eigenkapital verfügen. Gesamtschweizerische Beachtung fand schliesslich die Schaffung des <Basler Gewerberappens>. Bei dieser Vereinbarung zwischen den Baugewerbe-Verbänden und dem Baudepartement verzichteten die Firmen bei Staatsaufträgen auf die Auszahlung

von jeweils einem Prozent der Auftragssumme. Mit den Mitteln des so geäufteten Fonds werden zusätzliche Aufträge für das Baugewerbe geschaffen – bisher ein Wohnungsbau beim Dreirosen-Schulhaus, eine Fussgängerpasserelle zwischen Bahnhof SBB und Zolli sowie eine aus Sonnenenergie und einer Wärmepumpe gespeiste Heizanlage in einer Altbauliegenschaft des Kantons.

Mit diesem unvollständigen Rundgang durch die <Werkstatt> des Gewerbeverbandes Basel-Stadt wird deutlich, dass sich neben der Fokussierung auf das Kerngeschäft <Chemische Industrie>, die von anderen Verbänden und Institutionen propagiert wird, der Blick auf unzählige, im einzelnen kleine, aber aussichtsreiche Fenster zum Erfolg auftut. Diesen Erfolg quantitativ zu messen, ist zwar kaum möglich; sicher aber ist, dass es fahrlässig und fatalistisch wäre, nicht alles zu versuchen, auch die <Wirtschaft neben der Chemie> zu fördern.