

GIG-ECONOMY

Millionenschwerer Abstimmungskampf in den USA: Wenn Firmen Gesetze schreiben **4**

Gig-Economy in der Schweiz: Genf bekämpft als erster Kanton arbeitsrechtliche Rückschritte bei Uber und Co. **6**

Arbeitslosenversicherung auch für Selbständige? Ökonom Mathias Binswanger entwickelt ein neues Modell **10**

Magazin für Geld und Geist

moneta

online
moneta.ch

#3 2021



GIG-ECONOMY

- 4 Wenn Firmen Gesetze schreiben
- 6 Genf kämpft gegen die «Uberisierung»
- 8 Plattformarbeit nimmt auch in der Schweiz zu
- 10 «Man muss eine neue Art von Absicherung finden»
- 13 Selbständig – und trotzdem angestellt

DIE SEITEN DER ABS

- 14 Alles rund um die aktuellen Themen der Alternativen Bank Schweiz

PERSÖNLICH

- 24 Markus Unternährer «Keine Bewertung ist auch eine Information»

moneta #3-2021

Magazin für Geld und Geist

moneta erscheint vierteljährlich in deutscher und französischer Sprache und geht kostenlos an Kundinnen und Kunden der Alternativen Bank Schweiz AG (ABS). Die Wiedergabe von Texten und eigenen Illustrationen ist nur unter Quellenangabe und mit schriftlicher Zustimmung der Redaktion erlaubt.

Herausgeberin Alternative Bank Schweiz AG

Redaktionsleitung Katharina Wehrli (kw)

Redaktion Esther Banz (eb), Roland Fischer (rf),

Katrin Wohlgend (kw), Muriel Raemy (mr)

Online-Redaktion Katrin Wohlgend

Übersetzung Nicole Wulf, Fabio Peter

Inserate Bruno Bisang, Luzia Küng

Layout Clerici Partner Design, Zürich

Illustrationen Claudine Etter

Druck Ropress Genossenschaft, Zürich

Papier RecyStar Nature, 100 Prozent Recycling

Adresse Alternative Bank Schweiz AG, moneta,

Amthausquai 21, Postfach, 4601 Olten,

Telefon 062 206 16 16, moneta@abs.ch

Auflage dieser Ausgabe 24000 Ex.

Beilagen Werbung und Beilagen, die nicht von

der ABS stammen, sind bezahlte Inserate –

diese Einnahmen helfen uns, die Produktions-

kosten des Magazins zu decken.

Wichtiger Hinweis zu den Inseraten und Beilagen Zeich-

nungsangebote für Beteiligungen oder Obligati-

onen in dieser Zeitung sind von der ABS nicht

geprüft. Sie stellen deshalb keine Kaufempfehlung

der ABS dar.

Wenn Sie als Bankkundin/-kunde umziehen,

melden Sie uns Ihre neue Adresse bitte schriftlich

oder via E-Banking-System.

Online-Magazin: Alle Schwerpunktartikel

von moneta erscheinen auch online unter

moneta.ch.

Uber & Co. in die Pflicht nehmen



Gig-Economy, die Vermittlung von Dienstleistungen über digitale Plattformen, auch Plattformökonomie genannt, hat sich im letzten Jahrzehnt vom Silicon Valley aus über den Globus ausgebreitet. Befeuert wurde ihr Siegeszug von der fortschreitenden Digitalisierung des Alltags und der Arbeitslosigkeit nach der Finanzkrise von 2008/2009. Einige der prominentesten Plattformunternehmen wie Airbnb und Uber wurden

während der Krise gegründet und erlebten im darauffolgenden Jahrzehnt ein enormes Wachstum. Inzwischen werden in zahlreichen Branchen Leistungen via Online-Plattformen angeboten, neben den in der Pandemie boomenden Lieferdiensten auch Bürotätigkeiten wie Textarbeiten oder Programmierung, aber auch technische Supportleistungen, Reinigung oder Zügeln.

Wie viele Erwerbstätige heute als sogenannte Gig-Worker gelten, ist unklar – für die USA gehen Schätzungen inzwischen von über 30 Prozent aus –, aber es fehlen verlässliche Zahlen dazu, auch in der Schweiz. Dies liegt unter anderem daran, dass der Begriff «Gig-Economy» nicht klar definiert ist. Im engeren Sinn bedeutet er, dass diese Plattformen keine langfristigen Jobs, sondern nur kurzfristige Aufträge vermitteln (deshalb «Gig», in Anlehnung an den Auftritt von Musikschaaffenden). Die Bezahlung erfolgt nicht pro Stunde, sondern pro Auftrag. Wem die Plattform keinen «Gig» zuweist, der verdient nichts. Auch fehlen Sozialleistungen wie bezahlte Ferien, Arbeitslosenversicherung oder Beiträge an die Altersvorsorge. Zudem müssen die Arbeitnehmenden für ihre Ausrüstung (etwa ein Auto, E-Bike oder Laptop) selbst aufkommen.

Diese Aushöhlung von arbeitsrechtlichen Standards ist möglich, weil Plattformbetreiber wie Uber und Co. sich nicht als Arbeitgeber, sondern als Arbeitsvermittler definieren. Die Arbeitnehmenden betrachten sie entsprechend nicht als Angestellte, sondern als selbständige Erwerbstätige, die das unternehmerische Risiko selbst tragen müssen.

Gegen diese Prekarisierung von Arbeitsverhältnissen regt sich in vielen Ländern Widerstand, in den USA, in Grossbritannien und auch in der Schweiz: Als erster Kanton hat Genf Uber dazu verpflichtet, seine Taxifahrerinnen und Essenskurierere als Angestellte anzuerkennen – wogegen das US-Unternehmen Widerstand leistet. Was diese Auseinandersetzung für die Schweiz bedeutet, ja, wie wichtig die Gig-Economy in der Schweiz überhaupt ist, welche Branchen betroffen sind und welche arbeitsrechtlichen Lösungsansätze jetzt diskutiert werden, lesen Sie in dieser moneta.

Katharina Wehrli, Redaktionsleiterin

moneta



Verpassen Sie keine Ausgabe und abonnieren Sie den moneta-Newsletter unter moneta.ch/newsletter-anmeldung

Auf «Klimaspuren» durch die Schweiz

Vom 1. Juni bis zum 12. Juli dieses Jahres wanderten im Rahmen des Programms «Klimaspuren» insgesamt rund 600 Personen in 42 Etappen von Ilanz GR nach Genf. Auf fast 700 Kilometern entdeckten sie die Folgen der Klimaerwärmung in der ganzen Schweiz. «Die Bilanz ist zweifellos alarmierend, aber jetzt ist der Moment, um die Schweiz mit vereinten Kräften schnellstmöglich klimaneutral zu machen», so Lucie Wiget, Mitglied der Kerngruppe, die den Marsch organisierte. Auf der ganzen Strecke warteten 73 Vorträge, Diskussionen und Besichtigungen auf die Teilnehmenden. «Das war eine der Stärken unserer Wanderung: Wir zeigten die Vielfalt der Initiativen und Ansätze auf, die in der Schweiz zur Bekämpfung der Klimaerwärmung oder zur Anpassung daran verwirklicht werden. Unser Ziel war es, in einen konstruktiven Dialog zu treten, der uns allen ermöglicht, aktiv zu werden. Wir hatten beispielsweise einen erhellenden Austausch mit Vertretern der Raffinerie Cressier über den Verbrauch von fossilen Energien. Die Firma Holcim empfing uns an ihrem Standort in Mormont, wo wir über Beton und das Bauen diskutierten. Wir haben Bauernhöfe und ein Kloster besucht, mit Vertreterinnen und Vertretern von Industrie, Wissenschaft und Technik gesprochen und uns mit Politikerinnen, Politikern und Kulturschaffenden ausgetauscht.»

Die Ergebnisse der Wanderungen werden in Text und Bild auf der Website www.klimaspuren.ch präsentiert. Besonders interessant ist das «Fazit in 12 Schritten» mit Vorschlägen für Sofortmassnahmen. Der von Enrico Fröhlich gedrehte Dokumentarfilm über das Projekt wird anlässlich des Klimakongresses vom 30. September bis zum 3. Oktober 2021 im Zentrum Salecina in Maloja gezeigt. Auch ein Buch ist in Vorbereitung. Die Vernissage ist an den Klimagesprächen in Flüeli Ranft vom 18. und 19. Juni 2022 geplant. (mr) klimaspuren.ch, zentrumranft.ch



moneta wird von der Alternativen Bank Schweiz (ABS) herausgegeben und von einer unabhängigen Redaktion betreut.

Die Beiträge geben nicht notwendigerweise die Haltung der ABS wieder, ausser auf den «Seiten der ABS» oder in speziell markierten Kommentaren.

Projekte zur Klimarettung gesucht

Die neu gegründete Stiftung Clima Now sucht Projektideen mit potenziell hoher Wirkung gegen die Klimaerwärmung. Ins Leben gerufen wurde die Stiftung von einer Gruppe um die Gebrüder Meili, die mit ihren privaten Mitteln kommenden Generationen eine lebenswerte Zukunft ermöglichen wollen (siehe auch moneta 1–20). Schnell müsse es jetzt gehen, da ist man bei Clima Now einig, denn viel Zeit bleibt der Menschheit nicht mehr, um zu verhindern, dass sich die Erde durchschnittlich um mehr als 1,5 Grad erhitzt und Kippunkte erreicht werden, die die Katastrophe unumkehrbar machen. Noch bis Ende September 2021 nimmt Clima Now über ihre Website Projektvorschläge entgegen. Auch bereits bestehende Projekte können eingegeben werden, sagt Geschäftsführerin Nathalie Moral, «aber wir möchten vor allem Leute mobilisieren, die mit neuen Ideen kommen». Idealerweise würden die Ideengebernden ihre Projekte auch selber umsetzen, von der Stiftung in einem einjährigen Coaching mit diversen Workshops unterstützt. Wer sich das nicht zutraue, müsse mindestens eine gute Vorstellung davon haben, wie die Umsetzung aussehen könnte. (eb) climanow.ch

online
moneta.ch

Exklusiv in unserer digitalen Ausgabe:
www.moneta.ch/gig-economy



Der unsichtbare Mensch

Von Roland Fischer

Dass Amazons Crowdfunding-Plattform «MTurk» heisst, ist kein Zufall: Der namensgebende «Schachtürke» aus dem 18. Jahrhundert war eine Art Zaubertrick, um den Menschen in der Maschine verschwinden zu lassen. Auch auf digitalen Plattformen leisten Menschen derzeit viel anonyme Arbeit im Dienst von künstlichen Intelligenzen.

Klimademos – jetzt mit Aktionsplan

Die Schweizer Klimajugend nutzte die stille Zeit der Pandemie, um zu zeigen, wie ihre Forderung – netto null bis 2030 – sozialverträglich umsetzbar ist: Anfang Jahr veröffentlichten die jungen Aktivistinnen und Aktivisten den Klima-Aktionsplan, an dem auch etliche Wissenschaftlerinnen und Experten der ETH sowie anderer Hochschulen und Organisationen unentgeltlich mitgearbeitet haben. Klar: Bei einer so komplexen Aufgabe kann auch ein über 300-seitiger Bericht nicht alle Fragen beantworten, geschweige denn für alle Herausforderungen rundum befriedigende Lösungen präsentieren. Aber der Aktionsplan ist reichhaltig. Jetzt ist es an der Politik, sich der vorgeschlagenen 138 Massnahmen ernsthaft anzunehmen – nach dem Scheitern des CO₂-Gesetzes erst recht. Der Druck der Strasse wird helfen. An den ersten internationalen Klimastreiks seit über einem halben Jahr bietet sich allen die Gelegenheit, für Klimagerechtigkeit und wirkungsvolle Massnahmen zu streiken und zu demonstrieren: am 24. September und am 22. Oktober. (eb) climatestrike.ch

Wenn Firmen Gesetze schreiben

Das Silicon Valley ist der Treiber der globalen Gig-Economy. Uber, DoorDash oder Amazon geben alles daran, ihre Vision der Arbeit voranzutreiben. Sie haben volle Kriegskassen und keine Hemmungen, Arbeitskämpfe zu unterdrücken.

Text: Florian Wüstholtz

Es war der wohl teuerste Abstimmungskampf über ein einzelnes Gesetz in den USA. Über 200 Millionen Dollar verpulverten die Gig-Economy-Unternehmen Uber, Lyft, DoorDash und Instacart im letzten Jahr, um ein Gesetz im Bundesstaat Kalifornien durchzudrücken. Das Ziel: Die eigenen Fahrerinnen und Lieferanten sollten weiterhin als Selbständige gelten und damit kein Anrecht auf Sozialleistungen erhalten.

Nebst klassischer Werbung wurden die eigenen Arbeiterinnen und App-Nutzer gezielt mit Propaganda geflutet. In den Apps erschienen Hinweise auf die Abstimmung. Lieferantinnen von Instacart mussten Sticker in die ausgelieferten Einkaufstaschen legen. Und die Arbeiter von DoorDash wurden gezwungen, Plastiktüten der Ja-Kampagne zu verwenden. Die gigantische Maschinerie hatte Erfolg: Am 3. November 2020 stimmten fast 59 Prozent in Kalifornien für die «Proposition 22».

Steuerung ja, soziale Verantwortung nein

Mit dem neuen Gesetz sicherten sich die Liefer- und Transportfirmen eine massgeschneiderte Ausnahme von der 2019 in Kalifornien beschlossenen «Assembly Bill 5». Diese sah eigentlich vor, dass Arbeitende in der Gig-Economy als Angestellte gelten und entsprechend behandelt werden müssen. Das hätte das Geschäftsmodell von Uber und Co. auf die Probe gestellt. Denn sie profitieren davon, die Mitarbeitenden algorithmisch zu steuern und gleichzeitig keine soziale und arbeitsrechtliche Verantwortung für sie übernehmen zu müssen. So erstaunt es nicht, dass die Unternehmen vor der Abstimmung drohten, sich bei einer Ablehnung aus Kalifornien zurückzuziehen, weil ihnen ohne das neue Gesetz ein «irreparabler Schaden» zugefügt würde.

Besonders frappant: Die Firmen schrieben das Gesetz gleich selber mit und erreichten, dass eine nachträgliche Änderung fast unmöglich wird. Um es abzuwandeln, wäre eine Mehrheit von sieben Achteln nötig – eine bisher noch nie da gewesene Hürde. So zeigten die Gig-Economy-Unternehmen eindrücklich, wie sehr sie der Politik und der Gesellschaft bereits ihren Stempel aufdrücken können.

Das Risiko tragen die Arbeitenden

Das Silicon Valley bietet mit seinem hyperindividualisierten, technokratischen und urbanen Charakter den perfekten Nährboden für die Gig-Economy. Mangels staatlicher Infrastruktur und Regulierung und dank schier endlos verfügbarem Risikokapital können die Firmen ihre Umwelt ganz nach eigenem Gutdünken gestalten und ausbeuten. Google und Apple haben eigene Buslinien, um die Arbeitenden zu transportieren, weil ein öffentlicher Verkehr fehlt. Wer nicht bei den Techunternehmen arbeitet, muss selber nach Lösungen schauen.

Dabei ist die Gig-Economy ein Produkt der Finanz- und Schuldenkrise. Airbnb wurde 2008 gegründet, ein Jahr später folgte Uber. Die neu gegründeten Plattformunternehmen profitierten davon, dass viele Arbeitende in den USA durch die Rezession ihren Job oder ihr Haus verloren hatten, und sie besaßen die nötigen technischen Mittel, um die Situation optimal auszubeuten. Denn sie bieten eine schnörkellose Plattform und unkomplizierte Erwerbsmöglichkeiten. Typisch für die Gig-Economy ist auch die Rückkehr zu einer Lohnform, die als ausgestorben galt: dem Stücklohn. Die Mitarbeitenden von Uber werden pro Fahrt und diejenigen von DoorDash pro Lieferung bezahlt, es gibt weder geregelte Arbeitszeiten noch einen fixen Stundenlohn. Schiebt ihnen der Algorithmus keine Aufträge zu, gehen sie leer aus. So lassen sich die unternehmerischen Risiken geschickt auf die Arbeitenden abwälzen und diese gleichzeitig kontrollieren und disziplinieren.

So befördert die Gig-Economy auch den Trend zur massenhaften Überwachung und Datafizierung des Lebens. Sämtliche Interaktionen der Arbeitenden und Plattformnutzerinnen werden aufgezeichnet, algorithmisch gesteuert und bewertet. Nur, wer sich an die Vorgaben hält, erhält längerfristig Zugang zu den Dienstleistungen (siehe Interview Seite 10). Ein Verständnis des gesellschaftlichen Zusammenlebens, das im Silicon Valley als alternativlos gilt.

Flexibilisierte Arbeit breitet sich aus

Die «Proposition 22» ist also nicht bloss ein Gesetz in einem einzelnen Bundesstaat. Sie läutet womöglich eine neue Ära ein. Immerhin gehen Schätzungen davon aus, dass 36 Prozent der Arbeitenden in den USA in der Gig-Economy tätig sind. Gleichzeitig stülpen die Unternehmen ihre eigene Vision der Arbeit dem Rest der Gesellschaft über. Bereits träumen Investoren von Uber öffentlich davon, wie die Gig-Economy bald in allen möglichen Arbeitsbereichen Einzug halten könnte: in der Landwirtschaft, im Unterricht, auf Baustellen, in der Pflege, im Finanzbereich oder in Restaurants. Sie wür-



den am liebsten das Zeitalter der geregelten Arbeit beenden. Die mit der Gig-Economy verbundenen Arbeits- und Abstimmungskämpfe sind deshalb auch über die Grenzen des Silicon Valley hinaus von grösster Relevanz, gilt doch die Gig-Economy als «Labor der flexibilisierten und digitalisierten Arbeit». Bereits kündigten erste Supermärkte und Unternehmen an, ihre eigenen Lieferdienste durch «Selbständige» zu ersetzen. Das Narrativ ist dabei altbekannt: Man wolle «einen effizienteren Ablauf schaffen». Auch für die Politik hat die «Proposition 22» Signalwirkung: Bereits werden ähnliche Gesetze in anderen Bundesstaaten aufgelegt. Die Lobbyisten der Gig-Economy haben auch beste Verbindungen zur Regierung von Joe Biden, der eigentlich versprach, Arbeitende in der Gig-Economy besser zu schützen.

Gewerkschaftliche Organisation kaum möglich

Der Kampf gegen diese Entwicklungen erweist sich in den USA als besonders schwierig. Gewerkschaften haben dort seit jeher einen schweren Stand: Das «union busting» – die systematische Bekämpfung und Zerstörung von Gewerkschaften – wurde in den USA quasi erfunden. Techkonzerne wie Amazon oder Google wehren sich vehement gegen die gewerkschaftliche Organisation von Arbeitenden und bemühen sich, jegliche Versuche im Keim zu ersticken. Im April scheiterte zum Beispiel eine wegweisende und medial beachtete Kampagne zur Gewerkschaftsbildung bei Amazon in der

Kleinstadt Bessemer, Alabama. Im dortigen Versandzentrum stimmte am Ende eine Mehrheit der Angestellten gegen die Bildung einer Gewerkschaft.

Wie Uber und Co. bei der «Proposition 22» setzte Amazon auch in Bessemer auf Einschüchterung und die blanke Macht des eigenen Kapitals. Teure Beraterinnen und Berater wurden eingestellt, Angestellte mussten an Informationsanlässen teilnehmen und wurden dort darauf eingeschworen, gegen das Vorhaben zu stimmen. Es ist auch bekannt, dass der zweitgrösste Arbeitgeber der USA die eigene Belegschaft rund um die Uhr digital überwacht – eine Tatsache, die die freie Meinungsäusserung nicht fördert.

Da Arbeitende in Plattformunternehmen wie Uber und Co. nicht als Angestellte gelten, ist ihre gewerkschaftliche Organisation zusätzlich erschwert. Ihre Verhandlungsmacht ist entsprechend gering, sodass die Gig-Economy-Unternehmen sie schlicht ignorieren können. So schreibt das Gig Workers Collective im Nachgang der Abstimmung in Kalifornien: «Unsere Organisation war immer schon unkonventionell, da wir nicht als Angestellte gelten und nicht über den rechtlichen Schutz verfügen, um uns gewerkschaftlich zu organisieren. Trotzdem haben wir einen Weg gefunden, die Macht der Arbeitenden aufzubauen und uns zur Wehr zu setzen.» Immerhin mussten Uber und Co. eine Rekordsumme in Propaganda stecken, um ihre Interessen an der Urne durchzusetzen.

Niedergang der Demokratie?

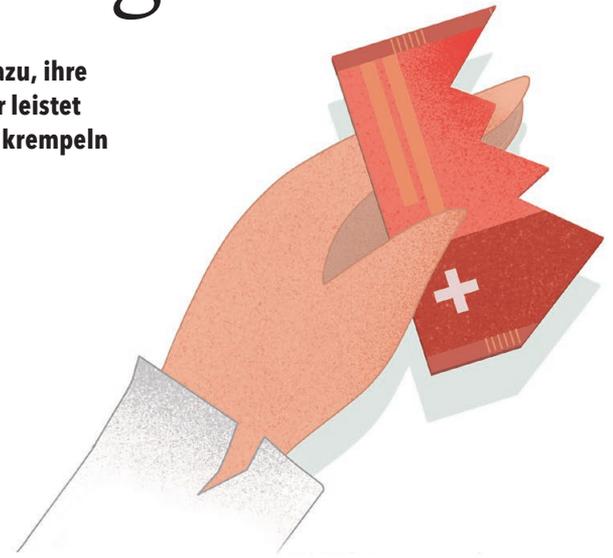
Solche Beispiele zeigen, wie sich die Gewerkschaften und Arbeitenden in den USA in einer hoffnungslosen Zwickmühle befinden. Sie können sich entweder auf den schweren und wenig aussichtsreichen Kampf gegen Gesetze wie die «Proposition 22» einsetzen. Oder sie können mit den Unternehmen kooperieren und einen Kompromiss akzeptieren, um Schlimmeres zu verhindern. Nach dem durchschlagenden Erfolg der «Proposition 22» sind immer mehr Gewerkschaften bereit, den zweiten Weg einzuschlagen und das System der Gig-Economy nicht mehr anzugreifen, um kleine Verbesserungen wie eine Gesundheitsvorsorge zu erkämpfen.

Die «Proposition 22» zeigt auch, wie die Player der Gig-Economy mit Angstmacherei und Erpressung ihre eigene Denkweise durchsetzen und damit die demokratische Macht untergraben können. Die Organisation Gig Workers Rising schreibt gar, dass die Unternehmen die Bevölkerung gezielt hinter Licht geführt hätten: «Der Erfolg der «Proposition 22» ist eine Niederlage für unsere Demokratie, welche die Tür für andere Versuche von Konzernen öffnet, ihre eigenen Gesetze zu schreiben.» •

Genf kämpft gegen die «Uberisierung»

Als erster Kanton verpflichtet Genf Plattformunternehmen wie Uber und Eat.ch dazu, ihre «scheinselbständigen» Taxifahrerinnen und Essenskurierere anzustellen. Doch Uber leistet Widerstand und will seine eigenen Spielregeln durchsetzen. Die Gewerkschaften krempeln die Ärmel hoch und eröffnen die Debatte auf nationaler Ebene.

Text: Muriel Raemy



«Ich bin müde», sagt ein Fahrer, den ich während der Recherche für diesen Artikel in Genf traf. Er warte immer noch: «Es hat sich nichts geändert, ich habe immer noch keinen Vertrag. Die 25 Prozent, die Uber zurückbehält, sind viel zu viel. Die Arbeit ist ein Verlustgeschäft. Aber was kann ich schon tun?» Er wird auf den Entscheid des Bundesverwaltungsgerichts warten müssen, der dieses Jahr fallen soll.

Ein Blick zurück auf eine mehrstufige Auseinandersetzung, die zunächst nur den Essenslieferdienst und später auch den Personenfahrdienst von Uber betraf: Im Juni 2019 zwangen die Genfer Behörden Uber Eats und seine Konkurrenten wie Eat.ch dazu, «sich an das Gesetz zu halten» und ihre selbständigen Kurierinnen und Kurierere anzustellen. Während die anderen Anbieter die Vorgaben akzeptierten, legte Uber Eats Rekurs ein. Im Juni 2020 unterlag das Unternehmen vor dem kantonalen Verwaltungsgericht und legte danach Beschwerde beim Bundesverwaltungsgericht ein. Im Dezember desselben Jahres verpflichtete der Kanton Genf Uber dazu, auch den Arbeitnehmerstatus seiner Taxifahrerinnen und -fahrer anzuerkennen. Doch auch dagegen leistete das US-amerikanische Unternehmen Widerstand.

Die Kosten tragen die Fahrerinnen und Fahrer

Die Frage, ob die Uber-Fahrerinnen und -Fahrer nun selbständig oder unselbständig seien, beschäftigt die Gewerkschaften seit den Anfängen des multinationalen Unternehmens aus San Francisco im Jahr 2009. «Sie sind ganz klar Angestellte. Ihr Status ist in unserer Gesetzgebung schon lange definiert», stellt Umberto Bandiera ohne Zögern klar; bis vor kurzem war er Gewerkschaftssekretär für Transport und Logistik bei Unia Genf. «Diese Plattformunternehmen behalten einen grossen Prozentsatz der Einnahmen für die Fahrten oder Kurierdienste ein. Doch alle Unterhaltskosten für das Auto oder Velo sowie die Sozialversicherungsbeiträge und weitere Auslagen gehen zulasten der Fahrerinnen und Fahrer. Diese müssen geschützt und diese Art von Unternehmen muss reglementiert werden – und zwar dringend!»

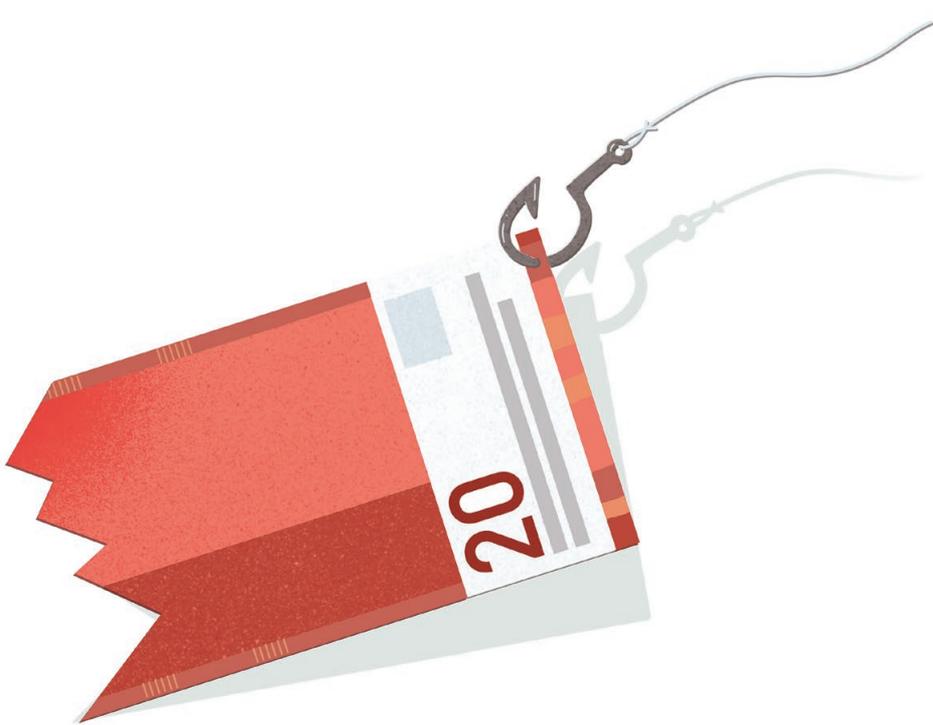
Bandiera übernahm das Dossier, als Uber 2014 anfang, Taxidienste in Genf anzubieten. In Zürich ist Uber seit 2013 auf dem Markt, in Basel seit 2014 und in Lausanne

seit 2015. Das US-Unternehmen meldete Anfang 2021 mehr als 3000 aktive Fahrerinnen und Fahrer in der Schweiz. Diese Zahl scheint nicht riesig, doch das Bundesamt für Statistik (Bfs) berechnete für das Jahr 2019, dass 0,1 Prozent der erwerbstätigen Bevölkerung über eine Plattform Taxidienstleistungen anbietet. Der prozentuale Anteil jener, die Kurierdienste erbringen, wird vom Bfs nicht separat ausgewiesen; zusammen mit jenen Erwerbstätigen, die über eine Plattform weitere Dienstleistungen wie Programmierung, Hausarbeit oder Übersetzung erbringen, machen sie 0,3 Prozent der erwerbstätigen Bevölkerung aus. Für die Folgejahre stellte das Bfs eine zunehmende Tendenz fest.

Juristischer Erfolg auch in Grossbritannien

Die Gewerkschaften wiesen schon früh auf die Mängel im System hin, die zu prekären Arbeitsbedingungen führen: zu tiefe Pauschalentlohnung, unbezahlte Standzeiten, weder Sozialversicherungen noch bezahlte Ferien. Der Entscheid des Kantons Genf ist daher ein Meilenstein: «Wir haben bezüglich Art der Zusammenarbeit eine Schlacht gewonnen. Die Fahrerinnen und Fahrer sind jetzt als Angestellte anerkannt», so Martin Malinowski, Gewerkschaftssekretär bei der SIT, der interprofessionellen Gewerkschaft Genf.

Auch in Grossbritannien waren die neuen Arbeitsmodelle der Gig-Economy kürzlich Gegenstand eines Gerichtsurteils. Uber muss die 70 000 britischen Fahrerinnen und Fahrer nun als Angestellte behandeln. Sie haben ein Anrecht auf den Mindestlohn und bezahlte Ferien und können in die Pensionskasse einzahlen. Für die Unia und die SIT deckt sich dieses Urteil mit jenem des Kantons Genf und stellt klar, dass sich Uber und andere Plattformunternehmen den Gegebenheiten des Landes anpassen müssen, in dem sie tätig sind. Die Ge-



werkschaften sind überzeugt, dass es in der Schweiz auch auf nationaler Ebene früher oder später zu Änderungen kommt.

Das Gesetz des Stärkeren

In der Zwischenzeit ist aus Sicht von Umberto Bandiera die Intervention der Kantone entscheidend. Doch diese haben unterschiedliche Sichtweisen, und der Bund ist mit der Regulierung der stark wachsenden Plattformwirtschaft ziemlich im Rückstand. «Dieser Ist-Zustand ist illegal. Er wird von unseren Behörden geduldet, der Staat kommt seiner Aufsichtspflicht nicht nach. In Bezug auf Genf bin ich nach wie vor optimistisch, doch im Rest der Schweiz passiert nichts», sagt Bandiera.

In Genf haben die internationalen Unternehmen ihr Geschäftsmodell angepasst, um weiterhin im Kanton tätig sein zu dürfen. Doch wie sieht das in Tat und Wahrheit aus? Einige umgehen das Problem, indem sie die Fahrerinnen und Fahrer durch eine Drittfirma rekrutieren lassen. «Wir haben keinerlei Kontrolle. Die Kurierdienste gelten rechtlich als Personalverleih, und diese dürfen die Personalrekrutierung nicht an andere Gesellschaften outsourcen. Trotzdem wird es gemacht. Die Gesamtarbeitsverträge des Hotel- und Gastgewerbes, die auch die Lieferdienste regeln, werden zurzeit nicht eingehalten, der Mindestlohn erst recht nicht. Diese Unternehmen machen, was sie wollen!», ärgert sich Martin Malinovski.

«Der Entscheid des Kantons Genf ist ein Meilenstein. Die Fahrerinnen und Fahrer sind jetzt als Angestellte anerkannt.»

Arbeitsbedingungen wie im 19. Jahrhundert

Die Gewerkschaften prangern an, dass die neuen Plattformtechnologien den Unternehmen ermöglichen, Arbeitsbedingungen durchzusetzen, wie sie zur Zeit der ersten industriellen Revolution herrschten. Es sei un-

verständlich, sagt Umberto Bandiera, weshalb man diesen Unternehmen uneingeschränkt die Macht überlasse, undemokratische Spielregeln aufzustellen: «Wenn man die Unternehmen geschäftlich lässt, wie sie wollen, dann gibt es Marktverzerrungen. Wir beobachten eine starke Zunahme der Nachfrage nach Hauslieferungen. Es ist höchste Zeit, eine Tätigkeit, die von mehreren Tausend Menschen in der Schweiz ausgeübt wird, anständig zu regeln.» Der Druck steigt denn auch: Unternehmen wie Smood, Eat.ch und Updelivery machen Uber Eats Konkurrenz und sichern sich Anteile an diesem Markt, der dank der Pandemie ein starkes Wachstum verzeichnet.

Neuestes Beispiel: Die Migros ist mit der Firma Smood, an der sie seit 2019 beteiligt ist, eine Zusammenarbeit eingegangen. Smood verspricht eine Heimlieferung der Lebensmittel innerhalb von 45 Minuten ab Bestellung. Bei shop.migros.ch, dem Online-Shop der Migros, sind es 24 Stunden. Die vom «orangenen Riesen» für den eigenen Online-Shop beschäftigten Fahrerinnen und Fahrer profitieren von denselben Anstellungsbedingungen wie alle Migros-Mitarbeitenden. Bei Smood hingegen sind die Bedingungen prekär.

Ein neues Kapitel im Kapitalismus

Laut Umberto Bandiera zahlen bei diesen Modellen ausser dem Plattformbetreiber alle Beteiligten einen höheren Preis: «Alle verlieren: die Kundinnen und Kunden, die einen höheren Endpreis zahlen; das Restaurant beziehungsweise der Geschäftspartner, dessen Marge vom Anbieter der Plattform aufgefressen wird; die Kurierfahrerinnen und -fahrer, die nach allen Abzügen einen Hungerlohn verdienen», klagt er an.

Dennoch trifft diese Art von Tätigkeit auf eine echte Nachfrage seitens der Arbeitnehmenden. Bei einer Fahrt mit einem zweiten Uber-Fahrer in der Agglomeration Genf erzählt dieser, dass die über die App vermittelten Fahrten sein einziges Einkommen bilden. Er ist über den Druck, den Genf auf Uber ausübt, höchst verärgert, denn er hat kein Interesse daran, dass sich seine Arbeitsbedingungen verkomplizieren oder – schlimmer noch – dass er seine Dienste nicht mehr anbieten darf. «Die Personen, die mit den Plattformen zusammenarbeiten, sind Einzelkämpfer. Es ist schwierig, sie zu erreichen und sie dabei zu unterstützen, ihre Rechte einzufordern – oder ihnen nur schon aufzuzeigen, worauf sie sich eingelassen haben», stellt Bandiera fest.

Für den Gewerkschafter stellt dieser arbeitsrechtliche Rückschritt – die «Uberisierung» – ein neues Kapitel im Kapitalismus dar. Und dieses ist noch nicht fertig geschrieben: Die starke Zunahme der Online-Plattformen und die Flexibilisierung der Arbeit werden nach und nach alle Formen der Beschäftigung und alle Berufe betreffen. «Das Signal, das von Genf ausgesendet wurde, muss gehört werden. Wir kämpfen für eine Zukunft der Arbeit, in der sich technischer Fortschritt und sozialer Schutz nicht gegenseitig ausschliessen, wie das heute der Fall ist.»

Der Ball liegt nun definitiv beim Gesetzgeber. •

Plattformarbeit nimmt auch in der Schweiz zu



Gewerkschaften warnen vor einem Prekariat von Gig-Arbeiterinnen und -Arbeitern. Doch harte Zahlen zum Ausmass der neuen Arbeitsform fehlen. Sicher scheint bloss: Sie wächst. Text: Daniel Bütler

Hector Garcia* wurde unfreiwillig zum Gig-Worker. Im Frühjahr 2020 konnte er wegen der Corona-Pandemie nicht mehr als Fitnesstrainer arbeiten. Deshalb meldete er sich bei der Schweizer Plattform Kork und erhielt so Aufträge wie Zügeln oder Autowaschen. Für den 20-Jährigen ein Glücksfall. Auch heute führt er neben seinem Hauptjob gelegentlich solche Arbeiten aus: Das sei ein interessanter Nebenverdienst.

Wie Garcia ist eine Mehrheit von Gig-Workern jung und männlich. Von Reinigung über Grafikdesign bis zu Software-Entwicklung und juristischen Aufträgen lässt sich heute eine grosse Bandbreite an Dienstleistungen via Online-Plattform bestellen. Manche werden global ausgeschrieben und ortsunabhängig von Heimarbeiterinnen und -arbeitern an ihrem Laptop ausgeführt, andere müssen in der Nachbarschaft erledigt werden. Auch Schweizer Firmen lagern Arbeiten aus. Swisscom etwa schickt für gewisse Supportarbeiten nicht mehr eigene Mitarbeitende, sondern vermittelt via die Plattform Mila unabhängige Technikerinnen und Techniker.

Firmen profitieren von arbeitsrechtlicher Lücke

Garcia ist nicht der Einzige, der in der Pandemie zum Gig-Worker wurde. Explodiert ist etwa die Nachfrage nach Essenslieferungen. Der Lieferservice Uber Eats steigerte laut «Tages-Anzeiger» den Umsatz um 600 Prozent. Ob die Gig-Ökonomie wegen Corona insgesamt gewachsen ist, ist aber unklar. In vielen Branchen brach der Umsatz ein.

Der globale Konzern Uber steht für viele Probleme der Gig-Wirtschaft. Wer für eine Gig-Plattform arbeitet, hat in der Regel keinen Arbeitsvertrag, kein fixes Einkommen und erhält keine Sozialleistungen. Deswegen schlugen Gewerkschaften Alarm. Syndicom, die die Branchen Medien, Logistik und Grafik abdeckt, sieht ein Prekariat von scheinselfständigen Billigarbeiterinnen und -arbeitern entstehen, auf deren Buckel globale Plattformen hohe Gewinne einfahren. «Mit der nicht regulierten arbeitsrechtlichen Situation können die Firmen heute eine Lücke ausnützen», sagt der Ökonom Mathias Binswanger im Interview (siehe Seite 10). Die Plattformarbeit stellt die Gesellschaft vor neue Fragen. Sind Gig-Worker als Angestellte oder als Selbständige zu betrachten? Braucht es künftig eine obligatorische Arbeitslosenversicherung für sie? Werden die Einnahmen korrekt versteuert?

Noch fehlen verlässliche Zahlen

Entstanden ist die neue Arbeitsform mit der Ausbreitung des Internets in den letzten 20 Jahren; in den USA ist sie seit der Finanzkrise von 2008/09 stark angewachsen (siehe Seite 4). Gemäss Syndicom ist die Gig-Economy auch hierzulande ein wichtiger Wirtschaftsfaktor: Zehn Prozent der Schweizerinnen und Schweizer sollen regelmässig Plattformarbeit leisten (siehe Box). Für 135 000 Personen sei dies die einzige Einkommensquelle. Die Schätzungen des Bundesamts für Statistik (Bfs) sind aber viel tiefer: Bloss 0,4 Prozent aller

*Namen geändert

Schweizerinnen leisteten 2019 gemäss BFS internetbasierte Plattformarbeit; die grosse Mehrheit verdiente damit unter 1000 Franken pro Jahr. Dass sich die Zahlen so stark unterscheiden, dürfte unter anderem daran liegen, dass das Phänomen nicht klar definiert ist. Im engeren Sinn bedeutet Gig-Economy, auch Crowdwork genannt, dass die Arbeitskräfte nur pro Auftrag («Gig», wie es in der Musik heisst) bezahlt werden und die Vermittlung über eine Online-Plattform stattfindet.

Auch global weichen die Schätzungen zur Gig-Economy stark voneinander ab. Laut der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO), die sich auf verschiedene Studien und Angaben von Statistikdiensten bezieht, haben zwischen 0,3 und 22 Prozent der erwachsenen Weltbevölkerung schon Plattformarbeit geleistet. Gemäss OECD beschäftigen Plattformen zwischen 1 und 3 Prozent aller Arbeitskräfte weltweit. In den USA sollen laut diversen Quellen bis zu 30 Prozent der Arbeitskräfte Gig-Worker sein – wobei unklar ist, ob hier nicht nur Gig-Worker im engen Sinn, sondern alle selbständig Tätigen miteingerechnet werden. Unabhängig vom genauen Ausmass: Einig ist man sich in Fachkreisen, dass Plattformarbeit am Zunehmen ist. Im Zeitalter der digitalen Heimarbeit gewinnt sie an Attraktivität.

Tiefstlöhne – für Schweizer Verhältnisse

Gig-Arbeit ist oft schlecht bezahlt. Das liegt unter anderem daran, dass hinter den Vermittlungsplattformen Firmen stehen, die sich an einem internationalen Lohnniveau orientieren. Über Freelancer.com oder Upwork.com schreiben sie Arbeiten global aus. Das hat nicht nur Nachteile: Was in der Schweiz ein Dumpinghonorar ist, ist in Indien vielleicht eine gute Bezahlung.

Auch Seraina Schmid* hat für eine internationale Plattform gearbeitet. Die 46-Jährige zog für einige Monate ins Ausland und suchte einen Nebenverdienst. Fündig wurde sie bei Scribbr: Die Plattform mit Sitz in den Niederlanden bietet Lektoratsarbeiten an. «Versprochen waren 25 Euro Stundenlohn, doch bei meinen Aufträgen kam ich auf keine 10 Euro», erzählt Schmid. Eine 15-seitige wissenschaftliche Arbeit sei mit 35 Euro entlohnt worden. Bald habe sie gemerkt, dass sich das nicht rechne, und die Arbeit beendet. «Für eine Schweizerin sind solche Ansätze ein Tiefstlohn», sagt Schmid. «Doch in anderen Ländern kann das in Ordnung sein, besonders für geübte Korrekturleserinnen.» Sie zieht

trotzdem ein positives Fazit: «Ich konnte in den Bereich Korrekturlesen einsteigen, habe viel gelernt, und die Arbeit fand ich spannend.»

Gig-Worker besser schützen

Für Schweizerinnen und Schweizer ist Plattformarbeit meist ein Nebenerwerb: Laut Jan Marco Leimeister von der Uni St.Gallen sind das «Dritt- bis Fünftjobs», die «als einfach verfügbarer Zuverdienst dienen oder Abwechslung zu anderen Tätigkeiten bieten». Doch für manche Personen mit kleinen Arbeitspensen, etwa Studierende, dürfte Crowdwork der Haupterwerb sein. Und für viele der Tausenden von Uber-Taxifahrern wichtig zur Existenzsicherung – neben einer gering bezahlten Hauptarbeit. Für gewisse gering Qualifizierte dürfte zudem die Arbeit für den Velokurierdienst Uber Eats die einzige Möglichkeit überhaupt sein, Geld zu verdienen. Auch wenn es nur 10 Franken pro Stunde sind.

Manchmal können die Auftragnehmer den Lohn selber steuern. Bei der Plattform Kork kann man Offerten auf die Aufträge abgeben. Hector Garcia sagt, die Kundinnen und Kunden würden neben dem Preis auch andere Kriterien berücksichtigen, den Zuschlag erhalte nicht unbedingt der günstigste Anbieter oder die günstigste Anbieterin. Er selber verdiene 30 bis 40 Franken pro Stunde.

Um eine faire Bezahlung breit durchzusetzen, fordert Syndicom einen besseren Schutz für Gig-Worker. Dazu seien neue Regeln und Gesetze notwendig. Plattformen sollen mittels Zertifikat garantieren, dass sie rechtliche und soziale Mindeststandards einhalten. Die Gewerkschaft geht davon aus, dass die Gig-Economy stark zulegen wird. Doch für die Schweiz sei das momentan unwahrscheinlich, sagt Jens Meissner, der an der Hochschule Luzern zum Thema New Work forscht: «Solche Prophezeiungen haben sich bisher nicht bewahrheitet.» Die Pandemie habe die Plattformarbeit vielleicht begünstigt, aber es würden keine Kerntätigkeiten ausgelagert. «Dafür eignen sich nur stark standardisierte Arbeiten», sagt Meissner. Zudem würden Arbeitssuchende, zumindest solche im Bereich qualifizierter Arbeit, kaum aus Not zu Gig-Workern. «In der Schweiz gibt es genügend gute Arbeit, und nach wie vor herrscht quasi Vollbeschäftigung und Fachkräftemangel.» In anderen Ländern könne Gig-Work attraktiv sein, weil es an fair bezahlter Arbeit fehle. ●

Junge haben mehrere Gig-Jobs

2017 nahmen in der Schweiz 2000 Personen zwischen 16 und 70 Jahren an einer Internetumfrage teil, die in verschiedenen europäischen Ländern unter der Leitung der Universität Hertfordshire durchgeführt wurde. Laut Hochrechnung der Schweizer Umfrageergebnisse auf die gesamte erwerbstätige Bevölkerung haben 32 % schon

Gig-Arbeit gesucht, 18 % mindestens einmal geleistet, und 10 % arbeiten jede Woche über eine Plattform. Für 135 000 Personen ist dies die einzige Einkommensquelle. Aufgrund der schwachen Datenbasis sind diese Zahlen nicht wissenschaftlich fundiert. Aussagekräftiger sind weitere Angaben, die die Gig-Arbeitenden in

dieser Umfrage machten: Die Hälfte von ihnen sind weniger als 34 Jahre alt, drei Viertel jünger als 44. Gut 50 % sind Vollzeit beschäftigt, gut 20 % Teilzeit (und üben die Gig-Arbeit daneben als Zusatzjob aus). Je 5 % sind Pensionierte und Studierende. Die meisten üben mehr als eine Tätigkeit aus: Computerarbeiten auf

dem eigenen Gerät, Besorgungen für andere Leute, Haushalt, Putzen, Fahr- und Lieferdienste, Design, redaktionelle Arbeiten, Software-Entwicklung, Übersetzungen, juristische Dienstleistungen und Buchhaltung.

«Man muss eine neue Art von Absicherung finden»

Selbständige waren noch nie gegen Arbeitslosigkeit versichert. Prekarisiert die Gig-Economy sie nun zusätzlich? Ja, sagt der Ökonom Mathias Binswanger. Er arbeitet an einer Lösung.

Interview: Esther Banz

moneta: Mathias Binswanger, Sie forschen hauptsächlich zu Wachstum und Glück. Jetzt befassen Sie sich mit der sozialen Absicherung von Selbständigen, Freischaffenden und sogenannten Gig-Arbeitenden. Warum?

Mathias Binswanger Die Gewerkschaft Syndicom hat ein Forschungsteam an der Fachhochschule Nordwestschweiz damit beauftragt, ein funktionierendes Modell für eine Arbeitslosenversicherung für Selbständige und Freischaffende zu entwickeln. Syndicom vertritt die Interessen von Grafikerinnen, Fotografen und Journalistinnen – Berufsgruppen, deren Arbeitsplatzsicherheit schon länger abnimmt. Die Plattformökonomie schafft jetzt zusätzlich neue Realitäten.

Inwiefern?

In diesen Berufen werden Leute zunehmend nicht mehr fest angestellt, sondern nur noch punktuell beigezogen.

In der Pandemie zeigte sich, dass die fehlende Arbeitslosenversicherung (ALV) für Freischaffende und Selbständige ein grosses Problem ist.

Seit 1977 sind die Angestellten bei uns obligatorisch gegen Arbeitslosigkeit versichert – warum die Selbständigen nicht?

Ein Selbständiger ist traditionell ein Unternehmer, der ein unternehmerisches Risiko eingeht – was man im Normalfall nur tut, wenn man eine gewisse Erwartung hat, erfolgreich zu sein.

Ist man mit diesem System bisher gut gefahren?

Insgesamt schon. In der Schweiz gibt es ganz viele kleine Unternehmen, die KMU. Lange Zeit lief die Wirtschaft so gut und die Arbeitslosenquote war so tief, dass Firmengründer und -gründerinnen schnell wieder eine Anstellung fanden, wenn es mit dem eigenen Unternehmen nicht klappte.

Und was bedeutet es, wenn sich die wirtschaftliche Lage verschlechtert?

Dass man eine neue Art von Versicherung oder von Absicherung finden muss, weil sonst zu viele Menschen aus dem bestehenden Sozialversicherungssystem herausfallen. Eine andere Möglichkeit wäre, die Unternehmen zu zwingen, die Arbeitnehmenden wieder traditionell anzustellen. Mit der nicht regulierten arbeitsrechtlichen Situation der Selbständigen können die Firmen heute eine Lücke ausnützen: Sie müssen nicht die gleichen Sozialleistungen erbringen wie in den andern, regulierten Bereichen der Wirtschaft. Diese Lücken versucht man jetzt zu schliessen. Der Vorschlag, den wir derzeit erarbeiten, zielt darauf ab.





Mathias Binswanger ist Professor für Volkswirtschaftslehre an der Fachhochschule Nordwestschweiz in Olten und Privatdozent an der Universität St. Gallen. Zu seinen Forschungsschwerpunkten zählen Makroökonomie, Finanzmarkttheorie, Umweltökonomie, Glück und Einkommen sowie Wachstum. Er ist Autor der Bestseller «Die Tretmühlen des Glücks» (2006), «Sinnlose Wettbewerbe» (2010) und «Der Wachstumszwang» (2019). Der gebürtige St. Galler zählt zu den einflussreichsten Ökonomen der Schweiz. www.mathias-binswanger.ch

Geht Ihr Vorschlag in Richtung ALV-Obligatorium für Selbständige?

Ja. Aber er sieht nicht vor, dass Unternehmer ebenfalls ALV einzahlen müssen. Ein Grossteil der Unternehmen in der Schweiz ist erfolgreich, auch Kleinunternehmen. Da stellt sich das Problem gar nicht. Auch sind Unternehmenskonkurse in einem gewissen Mass normal. Es geht vielmehr darum, das Loch wieder zu schliessen, das sich jetzt bildet, weil sich immer mehr Leute selbständig machen. Im Fokus stehen jene, die vielleicht zwei Jahre erfolgreich sind und dann vorübergehend nicht mehr. Ohne Versicherung sind sie gezwungen, in Konkurs zu gehen und mit viel Mühe wieder etwas Neues aufzubauen. Das von uns entwickelte Modell soll ihnen ermöglichen, eine schwierige Zeit zu überbrücken.

Damit sie nicht wegen einer Baisse aufhören müssen?

Genau. Phasen, in denen es weniger gut läuft, sind normal, auch wegen wirtschaftlicher Schwankungen und unvorhersehbarer Situationen wie der Corona-Pandemie, in denen Aufträge ausbleiben. Unser neues Versicherungsmodell ist aber nicht so gedacht, dass man drei Jahre davon profitieren könnte. Die Leistung soll zeitlich begrenzt sein.

Das ist ja auch bei der ALV so. Wären auch die Beiträge vergleichbar?

Ja. Aber die neue Versicherung ist komplexer und flexibler angedacht. Wir haben sie als eine Art Guthaben konzipiert, das man anspart und in schlechten Zeiten anzapfen kann. Wenn es wieder besser läuft, soll man wieder einzahlen können. Es ist wie eine Mischung aus Pensionskasse und direkter Versicherung. Wichtig ist, keine Fehlanreize entstehen zu lassen.

Worin würden diese bestehen?

Wenn es darauf hinauslaufen würde, dass die einen nur einzahlen und die andern nur beziehen.

Fliessen in Ihren Vorschlag bereits Überlegungen hinsichtlich der politischen Mehrheitsfähigkeit ein?

In gewisser Weise ja. Es macht keinen Sinn, etwas zu entwickeln, von dem man von vornherein weiss, dass es abgelehnt wird.

Welche Argumente sprechen dagegen, die Lücke jetzt zu schliessen und die soziale Absicherung jener, die sonst durch die Maschen fallen, zu verbessern?

Es fallen zusätzliche Kosten an. Jene Selbständigen, die jetzt erfolgreich sind, werden vielleicht gar keine Lust haben, sich zu versichern; denn dies würde sie allenfalls dazu zwingen, teurer zu offerieren, und dadurch könnten ihnen Aufträge abhandenkommen. Man muss auch genau schauen, wie es im Ausland aussieht. Wenn sich die Leistungen hier verteuern, aber im Ausland billig bleiben, weil dort die Regulierungen fehlen, haben wir auch ein Problem.

Hätten die Gewerkschaften die Entwicklung, dass sich immer mehr Menschen selbständig machen und nicht mehr arbeitslosenversichert sind, nicht vorhersehen müssen?

Die Gewerkschaften sind zum Teil immer noch im Denken der Industriearbeit verhaftet, fixiert auf traditionelle Arbeitsverhältnisse und das Stundendenken: Da kämpft man für eine Reduktion der Wochenarbeitszeit und für den Erhalt des Rentenalters. Syndicom sucht jetzt als erste Gewerkschaft nach Mitteln gegen die Prekarisierung Selbständiger und Freischaffender, weil «ihre» Berufe besonders betroffen sind. Angesichts des Szenarios, dass die Gig-Ökonomie die Honorare in absehbarer Zeit zusätzlich unter Druck setzen wird, hat die Frage der besseren sozialen Absicherung an Dringlichkeit zugenommen.

Syndicom geht von einem Anstieg der Gig-Economy-Arbeitsverhältnisse aus. Was begünstigt eine solche Entwicklung?

Die ökonomische Lage: Wenn die Wirtschaft sehr gut läuft, sind typischerweise wenige Leute selbständig, weil man genügend relativ gut bezahlte Jobs findet; also nimmt man das Risiko der Selbständigkeit gar nicht erst auf sich. Wenn die Wirtschaft schlechter läuft, sind mehr Leute gezwungen oder wenigstens bereit, selbständig zu arbeiten. Sie sagen sich: Dann versuche ich es halt selber. Heute bieten Online-Plattformen vermeintlich einfache und bessere Möglichkeiten, sich zu vermarkten.

Auf einer Gig-Plattform bot kürzlich ein Texter seine Dienste für 8.50 Franken die Stunde an. Bedeuten diese Plattformen das Ende existenzsichernder Löhne?

Das haben Sie wohl auf einer internationalen Plattform gesehen. Dort offerieren auch Leute aus Billiglohnländern ihre Leistungen. Häufig sind die Honorare aus diesem Grund so tief. Ausserdem gibt es auch hierzulande Leute, für die die Arbeit via Plattformvermittlung nur ein Zusatzverdienst ist.

Deshalb spielt es für sie keine Rolle, wenn die Honorare tief sind?

Ja. Die Höhe des Stundenansatzes ist für eine Person, die bereits ein Einkommen respektive eine Rente hat oder deren Partner gut verdient, weniger relevant. Das wirkt sich freilich auf den Markt aus und setzt jene unter Druck, die auf ein existenzsicherndes Einkommen angewiesen sind.

Müsste die Politik nicht ein dringliches Interesse daran haben, diese Entwicklung zu korrigieren? Wer sich keine ausreichende Vorsorge ansparen oder erben kann, wird im Alter mit grosser Wahrscheinlichkeit auf Ergänzungsleistungen angewiesen sein.

Es ist tatsächlich ein nicht diskutiertes Thema, dass immer mehr Menschen Ergänzungsleistungen brauchen. Inzwischen schieben alle politischen Kräfte das Rentenproblem vor sich her, weil die Fronten komplett verhärtet sind. Klar ist, dass es so nicht weitergehen kann.

»» **In einem Beitrag im Syndicom-Magazin schreiben Sie, dass es immer mehr neue Arbeitsformen gebe und dies eine Herausforderung für die ALV sei. Inwiefern?**

Ich meine damit das System der Arbeitslosenversicherung: Wenn immer weniger Menschen versichert sind, kommt auch weniger Geld herein, um die Leistungen zu bezahlen. Die ALV wird von Arbeitnehmern und Arbeitgebern zu gleichen Teilen finanziert. So wäre es auch beim Modell gedacht, das wir Syndicom vorschlagen.

Und was würde es ganz allgemein für ein Land bedeuten, wenn künftig immer weniger Menschen gegen Arbeitslosigkeit versichert wären?

Quasi ein Rückfall in eine Zeit, in der man noch ganz viele kleine Unternehmer hatte, die nicht versichert waren. Man sieht dies heute noch in den Entwicklungsländern: Ganz viele Leute arbeiten im informellen Sektor und sind nicht abgesichert. So war das früher auch bei uns.

Die Schweiz zurück auf Niveau Entwicklungsland, was die Absicherung bei Arbeitslosigkeit betrifft – würde da nicht unser ganzes Sozialversicherungssystem ins Wanken geraten?

Grundsätzlich ja. Im Moment weisen die Daten noch nicht auf eine grosse Gefahr hin. Aber es ist an der Zeit, die internationale Entwicklung der Gig-Economy zu beobachten und Massnahmen zu überlegen.

Syndicom schlägt auch eine Zertifizierung der Gig-Plattformen vor. Was halten Sie davon?

Ich weiss es noch nicht. Man will sicherstellen, dass die Plattformen gewisse Mindestanforderungen einhalten. Aber wir haben bereits so viele Zertifikate. Und ich habe Zweifel daran, dass wir alle Probleme damit lösen können.

Gerade die Internationalisierung der Arbeit, wie sie die Gig-Plattformen ermöglichen, machen eine Regulierung wahrscheinlich um ein Vielfaches komplexer.

Ja. International hat sich noch nichts etabliert. Auch die Begriffe rund um die Gig-Arbeit sind noch nicht exakt definiert, und wir kennen keine verlässlichen Zahlen. Deshalb haben wir schlicht keine Ahnung, wie viele Menschen sich mit dem Modell, das wir jetzt entwickeln, versichern lassen würden.

Auf der Suche nach einem versicherungstechnisch dritten Weg – zwischen angestellt und selbständig – fischen Sie und Ihre Kolleginnen und Kollegen also ein Stück weit im Trüben?

Ja. Aber nur indem man die Herausforderung genau anschaut, kann man sie auch verstehen und Lösungen dafür finden. Man muss die Karten auf den Tisch legen und einen Vorschlag machen. Dann sieht man, ob die Leute eine solche Versicherung überhaupt wollen. Oder was sie daran stört und welche Anpassungen es braucht. Man muss mit etwas anfangen.

Sie forschen ja seit längerem zu Glück und Lebenszufriedenheit: Welche Bedeutung hat die Arbeitsplatzsicherheit für das Wohlbefinden der Menschen?

Sie ist ein ganz zentraler Aspekt unserer Lebensqualität. Die Schweiz hat hier im Vergleich mit anderen Ländern sehr hohe Werte. Die Mehrheit der Menschen in der Schweiz muss nicht damit rechnen, demnächst den Arbeitsplatz zu verlieren. Wenn doch, beeinflusst das die Lebenszufriedenheit negativ.

«Das von uns entwickelte Modell soll Selbständigen ermöglichen, eine schwierige Zeit zu überbrücken.»

In Ihrem letzten, 2019 erschienenen Buch geht es um Wachstum. Was beschäftigte Sie dabei konkret?

Die Frage, wieso Wirtschaften nur mit Wachstum funktioniert, und welche Konsequenzen das mit sich bringt, wo das hinführt und wie sich das Wirtschaftssystem weiterentwickelt.

Kann man Sie als wachstumskritisch bezeichnen?

Ich sehe Wachstum ambivalent. Lange Zeit herrschten die Vorteile vor, jetzt beginnen in den hoch entwickelten Ländern die Nachteile zu dominieren. Das Wachstum produziert Kollateralschäden, vor allem in der Umwelt, und die Menschen werden nicht mehr glücklicher oder zufriedener mit zunehmendem Wohlstand. Wir treiben das System nicht mehr mit unseren Bedürfnissen an, sondern das System treibt uns an. Wir sind gezwungen, weiterzumachen, auch wenn wir gar nicht mehr wissen, warum und wozu. •

Selbständig und freischaffend: dasselbe?

Die Sozialversicherungen AHV (Alters- und Hinterlassenenversicherung), IV (Invalidenversicherung) und EO (Erwerbsersatzordnung) unterscheiden zwischen Unselbständigerwerbenden (Angestellten) und Selbständigerwerbenden.

Als sozialversicherungsrechtlich selbständigerwerbend gelten Personen, die unter eigenem Namen und auf eigene Rechnung arbeiten sowie in unabhängiger Stellung sind und ihr eigenes wirtschaftliches Risiko tragen.

Freie Mitarbeitende wiederum sind – gemäss Bundesgericht – weder eindeutig zur Definition der Arbeitnehmenden noch den Selbständigen zuzurechnen. Auf Deutsch werden sie oft als Freelancer, Freischaffende, Freiberufler oder eben als freie «Mitarbeiter» bezeichnet. Freelance-Tätigkeiten kommen in vielen Schattierungen vor.



Selbständig – und trotzdem angestellt

Die Westschweizer Genossenschaft Neonomia ermöglicht selbständigen Erwerbstätigen, ihr eigenes Unternehmen zu führen und gleichzeitig von den Sozialleistungen zu profitieren, die normalerweise Angestellten vorbehalten sind. Ein Modell mit Zukunft?

Text: Muriel Raemy

Selbständig und angestellt sind zwei berufliche Status, die sich traditionellerweise gegenüberstehen; sie zu vereinen, ist keine leichte Aufgabe. «Wir sind das einzige Unternehmen dieser Art in der Westschweiz, vielleicht sogar das einzige in der Schweiz», sagt Yann Bernardinelli, Wissenschaftsjournalist, Mitgründer und Präsident von Neonomia. In der berufsübergreifenden Genossenschaft sind Menschen aus unterschiedlichen Branchen vertreten, ausgenommen sind Hotellerie und Gastronomie, der Bausektor und das Gesundheitswesen. Wer an einem Beitritt interessiert ist, muss eine selbständige Erwerbstätigkeit nachweisen und die Charta von Neonomia für eine sozialere, solidarischere und nachhaltigere Wirtschaft unterzeichnen. Die Charta hält fest, dass Genossenschaftsmitglieder ethische Projekte entwickeln sollen (sowohl in sozialer wie in ökologischer Hinsicht), und bestimmt weiter, dass sie so weit wie möglich Kundinnen und Geschäftspartner vermeiden sollen, deren Aktivitäten diesen Werten widersprechen.

Eine grosse Erleichterung für Selbständige

Neonomia ging aus einem Pilotprojekt des Netzwerks für eine soziale und solidarische Wirtschaft Genf hervor und wurde 2016 gegründet. Finanziell am Pilotprojekt beteiligt war auch die Stadt Genf, die damit den Status von angestellten Unternehmerinnen und Unternehmern testen wollte. Die Idee dazu stammt ursprünglich von französischen Genossenschaften, die seit über 30 Jahren existieren und im französischen Arbeitsrecht verankert sind.

Das Prinzip: Die Unternehmerinnen und Unternehmer unterschreiben mit Neonomia einen Arbeitsvertrag. Sie rechnen ihre Leistungen über die Genossenschaft ab und erhalten nach Abzug der Sozial- und Versicherungsabgaben ihren Lohn. Ein Teil des Umsatzes – zwischen sieben und zehn Prozent – wird als Beitrag an die Betriebskosten einbehalten. Darunter fallen die Buchhaltung, Verwaltungsaufgaben, Beratung oder die Miete des Co-Working-Space. Die angestellten Un-

ternehmerinnen und Unternehmer müssen also lediglich Rechnungen verschicken, um alles andere kümmert sich die Genossenschaft.

Auch wenn das Schweizer Obligationenrecht keine angestellten Unternehmerinnen und Unternehmer vorsieht, entspricht der Arbeitsvertrag von Neonomia einem solchen Verhältnis. Für selbständig Erwerbstätige kann dies eine grosse Verbesserung sein, gerade in Krisenzeiten: «Bevor ich vor zwei Jahren zu Neonomia stiess, hatte ich keine Erwerbsausfallversicherung und keine zweite Säule. Meine Kollegen und ich erhielten sogar schon ab dem ersten Lockdown Kurzarbeitsentschädigung», sagt Jo-Anne Jones Lütjens, Redaktorin, Übersetzerin und Produzentin von Kulturveranstaltungen. Mittlerweile zählt Neonomia 25 Genossenschaftsmitglieder.

Das Modell lässt sich gut verbreiten

Risiken auf mehrere Personen verteilen, unangenehme Aufgaben bündeln und damit Lust auf eine selbständige Tätigkeit machen: Neonomia stellt ein Labor für neue Arbeitsformen dar. Yann Bernardinelli ist davon überzeugt, dass sich das Modell kopieren lässt – sofern die Bedingungen den Bedürfnissen der verschiedenen Branchen angepasst werden. Trotzdem betont er, dass ein politischer Impuls willkommen wäre. «Als Genossenschaftsmitglieder leiten wir Neonomia auf ehrenamtlicher Basis, was sehr viel Zeit und Energie kostet. In Anbetracht unseres gemeinnützigen Status könnte eine externe Unterstützung, zum Beispiel durch ein bedingungsloses Grundeinkommen, dazu beitragen, eine Schlüsselposition in unserer Struktur zu professionalisieren und das Modell zu verbreiten.» Der Präsident von Neonomia hofft, eine kritische Masse von etwa 50 Genossenschafterinnen und Genossenschaftern zu erreichen, um zu beweisen, dass dieses Modell den Unternehmergeist stärkt. «Plattformen wie Uber stellen keine existenzfähige Lösung für unternehmerische Tätigkeiten dar. Wir erfinden unsere Arbeitsbedingungen neu, um ein Einkommen und ein nachhaltiges wirtschaftliches Umfeld zu sichern.» • www.neonomia.ch

DIE SEITEN DER ABS

GIG-UNTERNEHMEN SIND FÜR DIE ABS DOPPELT VERDÄCHTIG

Maximale Flexibilität der Beschäftigten und Auslagerung des unternehmerischen Risikos, das sind die zwei Motoren von Gig-Unternehmen. Geht das auf Kosten der Gig-Worker, haben entsprechende Firmen kaum Chancen, im ABS-Anlageuniversum zu landen. Dennoch sind Ausnahmen möglich.

Text: Pieter Poldervaart



Foto: Wolf AG, Oltien

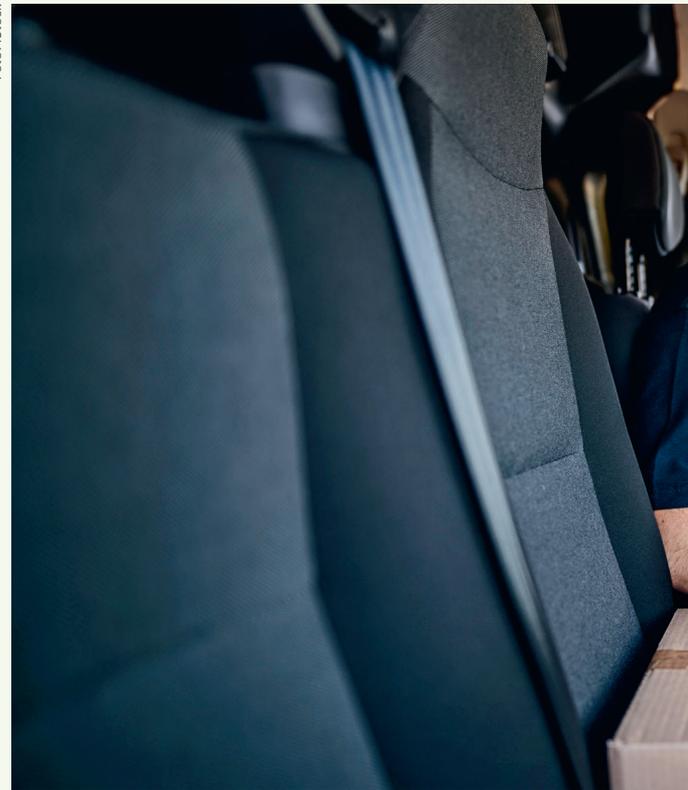
Lutz Deibler leitete 15 Jahre lang den Bereich Unternehmensanalyse bei der ABS.

Verletzung der Normen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO): So lautet das wichtigste Argument, warum die Fachstelle Unternehmensanalyse der ABS 2018 den Online-Giganten Amazon schon in der allerersten Screening-Runde ablehnte. Tatsächlich gibt schon ein kurzes Surfen im Web zahlreiche Hinweise darauf, wie rücksichtslos sich der US-Konzern gegenüber seinen Beschäftigten verhält – gegenüber den Festangestellten, wohlgerneht. Noch prekärer ist es für jene, die für die Tochter Amazon-Flex als Ich-AG Pakete vom Verteilzentrum zur Kundschaft transportieren. Diese Form des Mini-Unternehmertums ist in den USA, in vielen Regionen Deutschlands und anderen Ländern schon eingeführt. Zwar werden in unserem nördlichen Nachbarland den Fahrerinnen und Fahrern auf Abruf 25 Euro Stundenlohn vergütet. Doch der überdurchschnittliche Lohn täuscht: Sämtliche Kosten inklusive Anmeldung beim Gewerbeamt, Treibstoff, Unterhaltskosten am privaten Fahrzeug und Erwerbsausfall bei Unfall, Krankheit oder Ferien übernimmt die freiberuflich arbeitende Person selbst, der Nettolohn beträgt unter dem Strich um die 10 Euro. «Wenn schon das Mutterhaus punkto Sozialleistungen derart schlecht abschneidet, dann ist es sehr unwahrscheinlich, dass eine Tochter sie in Sachen Nachhaltigkeit übertrumpft», bilanziert Lutz Deibler aus seiner 15-jährigen Tätigkeit als Leiter der ABS-Fachstelle Unternehmensanalyse. Denn solche Firmen würden oft gerade deshalb gegründet, um sich beispielsweise den Pflichten eines Gesamtarbeitsvertrags zu entziehen.

Flexible Jobs nach «Tupperware-Modell»

Doch unmöglich sei es nicht, dass die neue, unverbindliche Arbeitsform auch sozial fortschrittlich sei und deshalb in der Nachhaltigkeitsanalyse überzeuge. Lutz Deibler nennt das Beispiel von Natura & Co, einem brasilianischen Kosmetikkonzern, der in den letzten fünf Jahren Konkurrenten wie The Body Shop und Avon schluckte. Aufgrund der überwiegend natürlichen Inhaltsstoffe, des Verzichts auf Gentechnik und Tierversuche sowie der Klimaneutralität gilt das Unternehmen als grüner Musterschüler der Branche. Neben den 35 000 Festangestellten engagieren sich sage und schreibe zehn Millionen Verkäuferinnen und Berater im Direktvertrieb. «Je nach Definition kann man dies als Gig-Economy verstehen», sagt Lutz Deibler. Aber weil

Foto: iStock



Dienstleistungen wie die Auslieferung von Waren lassen sich besonders gut in Gig-Economy-Modelle auslagern, um Kosten zu sparen. Die ABS wendet in ihrer Unternehmensanalyse aber keine speziell für die Gig-Economy entwickelten Kriterien an, sondern achtet generell auf sozialverträgliche Arbeitsbedingungen.

Natura & Co zumindest bei den freien Beraterinnen und Beratern hohe Sozialstandards durchsetze, erhalte die Firma vier von fünf ABS-Nachhaltigkeitspunkten. In vielen Ländern Lateinamerikas ist die Vertriebsform der «Tupperware-Party» etabliert. Häufig sind es alleinerziehende Mütter, denen solche zeitlich frei wählbaren Engagements einen Verdienst ermöglichen.

Schlecht bezahlte Services

Eine allgemeine Nachhaltigkeitsanalyse von Gig-Unternehmen plant die ABS nicht. Bisher fehlen schlicht Unternehmen, die überhaupt Chancen hätten, ins Portfolio zu gelangen. Sinnvoller sei es, im Einzelfall zu prüfen, ob die Firma den strengen ABS-Kriterien entspreche, meint Lutz Deibler. Gegen eine insgesamt nachhaltige Gig-Economy spricht, dass sie sich derzeit vor allem in Servicebranchen wie Warenlogistik, Taxi und Hotellerie durchsetzt, die traditionell unterdurchschnittliche Arbeitsbedingungen anbieten.

HALBJAHRESABSCHLUSS 2021: TROTZ MARGENDRUCK ANSPRECHENDES HALBJAHRESERGEBNIS

Die ABS wächst, doch der Brutto-Zinsertrag ist deutlich geringer als noch im Vorjahr. Um ihr nachhaltiges Geschäftsmodell zu stärken, hat die ABS per 1. August 2021 den Basiszinssatz gesenkt.



Die Tochter wählt grün

Neben sozialen und ökonomischen Kriterien beurteilt die ABS bei der Auswahl der Aktien und Obligationen auch ökologische Faktoren. Dass die mehrheitlich fossil agierende Energias de Portugal (EDP), einer der wichtigsten Energieversorger Europas, nicht zum Zug kommt, liegt auf der Hand. Die 2007 gegründete Tochter EDP Renováveis hingegen konzentriert sich auf Energie aus Wind, Wasser und Strom. Entsprechend kam sie bei der ABS-Prüfung schlank durch und könnte womöglich sogar Einzug in den ABS-Anlagefonds halten. Das Beispiel zeigt, dass im Bereich Ökologie eine Tochterfirma durchaus fortschrittlicher sein kann als das Mutterhaus.

Im Fall der EDP Renováveis scheint die Tochter sogar ihre Mutter auf grüne Pfade zu führen: Das Stammhaus EDP plant, bis 2030 aus der Kohle auszusteigen und die CO₂-Emissionen um 90 Prozent zu senken.

Weitere Infos:

abs.ch/ausschlusskriterien

Die ABS in Zahlen

Anzahl Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer

1245

Anzahl ABS-Aktionärinnen und Aktionäre

8706

Anzahl Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

142

(112,7 Vollzeitstellen)

Kundengelder

CHF 1 954 928 389

Kundenausleihungen

CHF 1 541 653 163

Bilanzsumme

CHF 2 227 527 975

Eigene Mittel

CHF 255 743 000

Halbjahresgewinn

CHF 1 217 834

Die Erträge der ABS entwickelten sich im ersten Halbjahr stark gegenläufig: Das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft erreichte ein Plus von 0,7 Millionen Franken. Im Zinsgeschäft hingegen fiel der Bruttoerfolg um 1,26 Millionen Franken tiefer aus als im Vorjahr. Auf den Nettozinsenertrag wirkt sich die Auflösung von Wertberichtigungen positiv aus und trägt zu einem Halbjahresergebnis auf Vorjahresniveau bei.

Wirtschaftlichkeit unter Druck

Bei den Krediten gehen die Erträge aufgrund des starken Wettbewerbs unter den Finanzinstituten weiter zurück. Zins- und Dividendenerträge aus Finanzanlagen nehmen laufend ab, während die Kosten für Bankguthaben bei der Schweizerischen Nationalbank steigen – letztere auch wegen einer an sich positiven Entwicklung: Immer mehr Kundinnen und Kunden kommen zur ABS. Per 30. Juni 2021 waren es 42 888, 1311 mehr als Ende 2020.

Der Personal- und Sachaufwand liegt aufgrund zahlreicher Projekte rund 190 000 Franken über dem Vorjahr. Per 1. August hat die ABS die Negativzinsen ausgeweitet und auf fast allen Konten den Basiszins um 0,25 Prozent gesenkt. Wie sich diese Massnahme auf die verschiedenen Geschäftsbereiche auswirkt, lässt sich erst nächstes Jahr genauer beurteilen. Dass Handeln nötig war, zeigt auch der neue Nachhaltigkeitsbericht (siehe Seite 17): Weil die wirtschaftliche Nachhaltigkeit unter Druck ist, erreicht die ABS deutlich weniger Punkte auf der Nachhaltigkeitskala, bleibt aber vorbildlich.

Mehr Anlagen, Einlagen und Kredite

Die Verschiebung von Sparguthaben zu Anlagen setzt sich fort: Die Depotvolumen haben stark zugenommen – um rund 99 Millionen Franken –, auch der ABS-Anlagefonds ist sehr gefragt. Er ist innert sechs Monaten von 35 auf 59 Millionen Franken angewachsen. Auch das Kreditvolumen konnte erhöht werden. Mit plus 12 Millionen Franken fällt die Steigerung aber deutlich geringer aus als bei den Kundeneinlagen, die um 61 Millionen Franken gewachsen sind.

Mit Zuversicht in die Zukunft

Die ABS hat – auch wegen ihrer konsequent sozial-ökologischen Ausrichtung – einige Herausforderungen zu meistern. Dass heute breite Gesellschaftskreise fordern, was die ABS bereits seit Jahrzehnten lebt, gibt uns grosse Zuversicht für die Zukunft. Die Ausrichtung auf die Realwirtschaft, sozial-ökologische Projekte und Firmen sowie nachhaltige Anlagen sind gefragt. Wir sind überzeugt, dass dies auch zu neuen Geschäftsmöglichkeiten im Kreditbereich führen wird.

Die detaillierten Zahlen sind publiziert auf

abs.ch/halbjahreszahlen

GIG-ECONOMY: ZWEI INNOVATIONS- FONDS-START-UPS GEHEN ANDERE WEGE

Jobs bei Essenslieferdiensten oder Fahrzeugverleihen sind anfällig für prekäre Arbeitsbedingungen, wie sie in der Gig-Economy häufig vorkommen. Zwei Unternehmen, die vom Verein Innovationsfonds der ABS unterstützt werden, erbringen Dienstleistungen in diesen Bereichen: Crowd Container und Urban Connect. Warum funktionieren sie dennoch ganz anders?

Text: Esther Banz

Judith Häberli studierte noch Volkswirtschaft, als sie sich beim Anblick der täglichen Staus auf Zürcher Strassen fragte, was diese Art von Mobilität bedeute angesichts des Wachstums der Städte und der schädlichen Folgen des CO₂-Ausstosses. Sie beschloss, ihr Wissen, ihre Energie und ihren Ehrgeiz genau hier einzusetzen, denn: «Diese Form der Mobilität, bei der praktisch jedes Auto nur eine Person befördert und wo viele entnervt am Arbeitsplatz erscheinen, schien mir höchst ineffizient – verkehrsplanerisch wie auch für die Unternehmen, in denen diese gestressten Pendlerinnen und Pendler arbeiten. Ich wollte dem etwas entgegensetzen.» Schliesslich sei Verkehr zu mehr als der Hälfte berufsbedingt. Der grösste Hebel, so rechnete Häberli mit ihrem Partner und Mitgründer aus, wären dabei grössere Unternehmen mit hauseigenen Verkehrsflotten. Und so gründeten sie 2013 Urban Connect: «Wir bieten Firmen mit einer speziell für ihre Bedürfnisse entwickelten App eine ökologische, unternehmensinterne Mobilitätslösung.»

Qualität und Vertrauen statt Mikrojobs

Angefangen hat Urban Connect ausschliesslich mit Velos und E-Bikes, inzwischen umfasst das Angebot auch andere Fahrzeuge, die sich via App buchen, öffnen und wieder abschliessen lassen. Auch Wartungsbedarf kann via App gemeldet werden. Fast 20 Mitarbeitende und rund 30 Firmenkunden hat Urban Connect heute, darunter viele grosse Unternehmen wie Hilti, Roche und die Zurich Versicherung.

Besonders das Einsammeln der E-Bikes und Scooter liesse sich in Form von Mikrojobs auslagern, um Kosten zu sparen. Das macht Urban Connect aber nicht: «Wir installieren auf dem Gelände der Kunden Ladestationen. Die Reichweite der E-Bikes ist gut 80 Kilometer, sodass unterwegs nicht geladen werden muss. Und die Scooter werden ohnehin vor allem auf grossen Firmengeländen gebraucht.»

Für Wartungsarbeiten hat Urban Connect einen Mechaniker angestellt und arbeitet mit weiteren in festen Verträgen zusammen. Nicht nur aus ethischen Gründen, sondern auch, weil diese Arbeit ein grosses Vertrauen der Kundschaft voraussetzt, wie Judith Häberli erklärt: «Unsere Mechaniker kennen die Fahrzeuge. Das ist für die Sicherheit wichtig. Zudem haben sie Zugang zu den Firmengeländen, zum Teil auch zu den Gebäuden.» Ein dritter Bereich, den andere Firmen häufig auslagern, ist die Hotline. Urban Connect hat dafür Mitarbeitende – während Leerzeiten erledigen sie andere Aufgaben: «Sie sind beispielsweise für die kundenspezifischen Designs der Ladestationen zuständig», so Häberli, «und daher voll angestellt und auch voll ausgelastet.» Gig-Arbeit fin-



Das Start-up Urban Connect bietet Unternehmen ganze E-Mobilitätsflotten für ihre Mitarbeitenden und trägt so zur Reduktion des Autoverkehrs in den Städten bei.

det sie aber nicht grundsätzlich problematisch, «die Flexibilität kann beispielsweise im Studium genial sein. Aber sie muss sozialverträglich sein.»

Post und Züriwerk statt Gig-Arbeitende

Diese Worte könnten auch von Tobias Joos stammen. Die beiden kennen sich nicht, aber gemeinsam ist ihnen der Ehrgeiz und die Hartnäckigkeit, mit denen sie ihre Ideen verfolgen. Joos kniete einst jätend am Rande eines Beets der Gemüsekooperative Ortoloco, als er einem Kollegen von seiner Vision erzählte. Nämlich «den Pfeffer, der wirklich nach Pfeffer schmeckt» und weitere Produkte, die er in einem Agroforst-Anbau in Indien kennengelernt hatte, in die Schweiz zu bringen, direkt von den Produzenten zu den Konsumentinnen. Nur ein Jahr später feierte eine Gruppe von Leuten, die bei ihm eine Bestellung aufgegeben hatten, die Ankunft des ersten Containers in Zürich.

Fünf weitere Jahre später zählt Crowd Container fast fünf Vollzeitstellen und knapp 10 000 zahlende Kundinnen und Kunden. Bei diesen Dimensionen gibt es keine Ankunftsfeite mehr. Stattdessen schickt das Start-up die Waren, mit Ausnahme der Frischprodukte, via Post in Mehrweg-Dispoboxen zu den Leuten. Die Frischprodukte holen die Kundinnen und Kunden selbst in einer Filiale des Partnerbetriebs Revendo ab. Vom Container in die Postboxen respektive an den Abholort gelangen die Produkte via Züriwerk, eine Stiftung für Menschen mit einer Beeinträchtigung. Dort konfektio-nieren Mitarbeitende die Waren direkt nach Erhalt, ein Lager braucht es nicht.

Die schlechtesten Arbeitsbedingungen sind in der Landwirtschaft

Das Verpacken von Waren für den Versand ist eine inhaltlich monotone Arbeit, die bei vielen Produktkategorien bereits automatisiert oder von Gig-Arbeitenden geleistet werden kann, wie das zum Beispiel beim Giganten Amazon üblich ist. Joos hatte sich für diesen Arbeitsschritt denn auch bei E-Commerce-Dienstleistern umgeschaut. Er ist nicht fündig geworden: «Das Verpacken von Lebensmitteln ist anspruchsvoller und braucht mehr Fingerspitzengefühl als bei anderen



Crowd Container setzt beim Verpacken seiner Waren auf eine Zusammenarbeit mit dem Züriwerk, einer Stiftung für Menschen mit Beeinträchtigung. Von links: Nicolas Foju und Tiziana Lattanzi (Züriwerk); Tobias Joos und Sunita Wälti (Crowd Container).

Produkten. Da sind voll automatisierte Lösungen noch weit weg. Sparen auf Kosten der Arbeitsbedingungen kommt für uns nicht infrage, weil wir den Anspruch haben, transparent über alle Bereiche der Lieferkette kommunizieren zu können.» Die Zusammenarbeit mit dem Züriwerk passt daher zu seinem hohen Anspruch an soziale Nachhaltigkeit. «Allerdings», sagt der Jungunternehmer, der das System Lebensmittelhandel von innen heraus umkrempeln will, «findet man die mit Abstand schlechtesten Arbeitsbedingungen in der Landwirtschaft. Deshalb ist sie unser zentrales Thema.»

Manchmal würden potenzielle neue Kundinnen und Kunden vor den Preisen von Crowd-Container-Produkten zurückschrecken, so Joos. Man zeige ihnen dann am konkreten Beispiel, wie viel Arbeit in Anbau und Ernte steckt, und frage sie: «Wo würden Sie denn sparen?» Die zu tiefen Preise für Lebensmittel seien der eigentliche Grund für die äusserst prekären Arbeitsbedingungen in der Landwirtschaft, «die übrigens auf der ganzen Welt meist von Migrantinnen und Migranten verrichtet werden», sagt Tobias Joos. Reich werde bei den Preisen, die Crowd Container bezahlt, niemand. «Aber eine andere Landwirtschaft wird damit möglich.»

Weitere Infos:

abs.ch/innovationsfonds, urban-connect.ch
crowdcontainer.ch

Über den Verein Innovationsfonds

Der Verein Innovationsfonds fördert innovative, nachhaltige Start-ups, indem er Eigenkapital in Form von Beteiligungen zur Verfügung stellt oder Darlehen gewährt. So werden modellhafte Projekte, die wenig Geld haben, aber lebensfähige Strukturen und ein überzeugendes Konzept aufweisen, unterstützt. Der Innovationsfonds finanziert sich aus Spenden der ABS sowie Dividendenspenden von ABS-Aktionärinnen und Aktionären.

Unterstützen auch Sie den Innovationsfonds mit einer Spende:

Spendenkonto: IBAN CH85 0839 0115 0810 0100 0
Alternative Bank Schweiz AG, Amthausquai 21
4601 Olten

VORBILDlich, ABER GEFORDERT: DER NEUE NACHHALTIGKEITSBERICHT IST DA

Einmal pro Jahr ermittelt die Alternative Bank Schweiz (ABS) systematisch ihre Nachhaltigkeitsleistung, die sie mit ihrer Geschäftstätigkeit erbringt, und legt Rechenschaft darüber ab, wie es um ihre betriebliche Nachhaltigkeit steht. Für ihre Nachhaltigkeitsleistung erhält die ABS auch 2020 sehr gute Noten.

Die ABS erzielt auf der «Sustainable Banking Scorecard» 86 von 100 möglichen Punkten. Die Analyseverfahren wurde vom internationalen Netzwerk wertebasierter Banken, der Global Alliance for Banking on Values (GABV), entwickelt. Die Gesamtbewertung der ABS fällt weiterhin vorbildlich aus, auch wenn es im Vergleich zum Vorjahr einen Rückgang um sieben Punkte gibt. Der Punkteverlust bezieht sich auf die Kriterien der wirtschaftlichen Widerstandskraft sowie der Realwirtschaftlichkeit. Diese Entwicklung ist ein Abbild der aktuellen Herausforderungen, auf die wir im Halbjahresbericht detaillierter eingehen (siehe Seite 15). Insbesondere die wirtschaftliche Nachhaltigkeit ist unter Druck: Die Zinserträge gehen zurück. Das Volumen jener Kundengelder steigt, die nicht (schnell genug) als Kredite in Unternehmen investiert werden können, die den strengen ABS-Kriterien genügen. Dies wirkt sich sowohl auf die Realwirtschaftlichkeit als auch auf die wirtschaftliche Widerstandskraft der ABS negativ aus, denn deponiertes Geld verursacht Kosten und entfaltet keine realwirtschaftliche Wirkung.

ABS weist erstmalig CO₂-Fussabdruck für Finanzierungen aus

Neu erhebt die ABS ihren CO₂-Fussabdruck nicht nur für das Anlagegeschäft, sondern auch für ihre Finanzierungen. Damit ist sie, gemäss unserem aktuellen Wissensstand, die erste Schweizer Bank, die ihren CO₂-Fussabdruck für ihre gesamte Geschäftstätigkeit ausweist. Zu dessen Berechnung setzt die ABS auf eine Messmethode, die von der Partnership for Carbon Accounting Financials (PCAF) entwickelt wurde. 2019 hatte sich die ABS gemeinsam mit 27 anderen wertebasierten Mitgliedsbanken der GABV im Rahmen einer Klimaschutzklärung dazu verpflichtet, innerhalb der darauffolgenden drei Jahre den CO₂-Fussabdruck ihrer gesamten Geschäftstätigkeit zu messen und zu veröffentlichen. Mit dem Nachhaltigkeitsbericht 2020 löst die ABS dieses Versprechen erstmalig ein. Die PCAF-Methode hilft der ABS, zu überprüfen, ob ihre CO₂-Emissionen

gesamthaft tatsächlich dem Absenkungspfad, den das Pariser Klimaabkommen vorgibt, entsprechen.



Der ganze Bericht kann als pdf heruntergeladen werden unter:
abs.ch/nachhaltigkeitsbericht

DIE ABS VERBINDET FIRMIENKREDITE MIT DER FÖRDERUNG VON NACHHALTIGEN GESCHÄFTSMODELLEN

Seit Juni ist die Alternative Bank Schweiz (ABS) Partnerin des Programms Swiss Triple Impact. Indem die ABS einen Teil der Kosten für die Programmteilnahme übernimmt, unterstützt sie jene Firmenkunden, die ihre soziale und ökologische Wirkung verbessern wollen.

Text: Muriel Raemy

«Das fehlende Glied» – so bezeichnet Nicole Bardet, Co-Leiterin Finanzen und Mitglied der Geschäftsleitung der ABS, die neue Partnerschaft mit dem nationalen Programm Swiss Triple Impact (STI). «Endlich können wir KMU, die bei uns einen Kredit aufgenommen haben, ein leistungsstarkes Tool bieten, das sie bei ihrer Transformation zu einem noch nachhaltigeren Geschäftsmodell unterstützt.» Die ethischen Grundsätze der Bank dienen bei der Beratung von Firmenkundinnen und -kunden zwar als Richtschnur, doch sie liefern keine Antworten auf konkrete Fragen, die sich im KMU-Alltag stellen. Diese Kompetenz wird nun von STI eingebracht.

Leistungsstarke Tools

Das nationale Programm wurde von B Lab Schweiz lanciert. Die gemeinnützige Organisation ist Teil einer international tätigen NGO, welche die sogenannte B-Corp-Zertifizierung an Unternehmen verleiht, die höchste Standards für Sozial- und Umweltverträglichkeit einhalten. «Unsere Mission ist, Unternehmen mit den 17 Zielen für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDG) der UNO-Agenda 2030 zu verbinden. Viele Unternehmen sind mit Nachhaltigkeitsthemen bereits vertraut, aber sie wissen nicht, wie sie ihre soziale und ökologische Wirkung messen können», erklärt Jean-Robert Jorda, Co-Leiter des Programms bei B Lab Schweiz. «Ohne massive Anstrengung der Privatwirtschaft lassen sich die aktuellen Herausforderungen aber nicht bewältigen. Das Programm gibt den Impuls dazu und ermöglicht den Firmen, einen konkreten Aktionsplan zu implementieren – unabhängig davon, wie gross und in welcher Branche sie tätig sind.»

Rund 1200 Unternehmen haben bis jetzt den ersten Schritt gewagt und an einem Einführungsworkshop zu den SDGs teilgenommen. In zwei weiteren Schritten messen sie ihre soziale und ökologische Wirkung, identifizieren Verbesserungspotenzial und erstellen einen Aktionsplan. Unternehmen, die den Prozess bis

zum Ende durchlaufen, werden ins nationale STI-Verzeichnis aufgenommen. Auf diese Weise wird ihr Nachhaltigkeitsengagement sichtbar. Das STI-Programm ist so strukturiert, dass immer mehrere Unternehmen zusammen an einem Workshop teilnehmen. Das ermöglicht ihnen, sich zu vernetzen, sich über Best Practices auszutauschen und innovative Lösungen zu entwickeln.

ABS wird als erste Bank Partnerin von STI

Bis heute haben sich 140 Unternehmen in acht Kantonen und aus 17 Branchen dazu verpflichtet, mit ihrer Geschäftstätigkeit einen Beitrag an vier bis sechs prioritäre SDGs zu leisten. Entscheidend für den Erfolg des Programms sind gemäss Jean-Robert Jorda auch die Partnerschaften: An die 40 Partner beteiligen sich bereits an der Förderung und Implementierung des Programms, darunter die Handelskammern von Zürich und Genf, Dachverbände in der Nahrungsmittelbranche und den Bereichen Digitalisierung und Gesundheit, aber auch die Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit des Bundes und so unterschiedliche Unternehmen wie Firmenich, V-Zug oder Kargobike. «Wenn sich Multiplikatoren dieser Grösse für einen Systemwandel einsetzen, ziehen sie ihre ganze Wertschöpfungskette nach», sagt Jean-Robert Jorda.

Einen ganzen Bereich der Wirtschaft positiv zu beeinflussen, ist auch die Absicht der ABS, der ersten Partnerbank des STI-Programms. Die Bank bietet ihrer Firmenkundschaft 30 Prozent Ermässigung auf die Programmkosten und hofft, auf diese Weise wie ein Katalysator zu wirken. «Wir sind eine kleine Bank: Unsere ethischen Investitionen sind nur ein Tropfen im Meer der weltweiten Finanz. Die KMU sind das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft. Indem wir sie unterstützen, vervielfachen wir die Wirkung unserer Kredite», ist Nicole Bardet überzeugt.

swisstripleimpact.ch



Diese 17 Ziele für nachhaltige Entwicklung (engl. «Sustainable Development Goals», SDG) verabschiedete die UN 2015. Das Programm Swiss Triple Impact (STI) unterstützt Unternehmen, Massnahmen für vier bis sechs für das eigene Geschäftsmodell besonders prioritäre SDGs zu identifizieren und umzusetzen sowie die eigene Wirkung zu messen.



Johan Rochel



Lea Strohm



Jean-Daniel Strub

GENERALVERSAMMLUNG 2021 – EINE NEUE ETHIKKONTROLLSTELLE FÜR DIE ABS

Die Aktionärinnen und Aktionäre der Alternativen Bank Schweiz (ABS) haben an der Generalversammlung 2021 eine Dividende von 0,25 Prozent und substanzielle Unterstützung für den Verein Innovationsfonds beschlossen. Als neue Ethikkontrollstelle wurde die Firma «Ethix - Lab für Innovationsethik» gewählt.

Wie schon im Vorjahr hat die 30. Generalversammlung der ABS am 11. Juni 2021 wegen der Corona-Krise ohne Anwesenheit des Aktionariats stattgefunden. Per E-Voting im Internet oder per Post konnten die rund 8200 Aktionärinnen und Aktionäre bis zum 7. Juni ihre Stimme abgeben. 2839 Personen haben sich auf einem dieser Wege an der Abstimmung beteiligt. Dies entspricht 37,2 Prozent der stimmberechtigten Aktien. Nachdem 2020 auf die Auszahlung einer Dividende verzichtet wurde, hat die Generalversammlung eine Dividende von 0,25 Prozent des Nominalwerts der Aktien beschlossen.

Substanzielle Unterstützung für den Verein Innovationsfonds

Vor rund 25 Jahren hat die ABS den Verein Innovationsfonds gegründet. Dieser fördert modellhafte und innovative Projekte, indem er Eigenkapital in Form von Beteiligungen zur Verfügung stellt oder Darlehen gewährt. Mit Zustimmung zur Verwendung des Bilanzgewinns 2020 haben die Aktionärinnen und Aktionäre der ABS eine Spende von 300 000 Franken an den Innovationsfonds beschlossen. Dies entspricht rund 17 Prozent des Bilanzgewinns. Zudem spenden viele Aktionärinnen und Aktionäre der ABS ihre Dividende ganz oder teilweise an den Innovationsfonds. «Der Innovationsfonds ermöglicht, in einem frühen Stadium vielversprechende Projekte zu fördern. Das ist ein wichtiger Beitrag an die Entwicklung der Realwirtschaft», hält Anita Wymann, Präsidentin des Verwaltungsrats der ABS, fest (zwei Beispiele siehe Seite 16).

Neue Ethikkontrollstelle

Die Ethikkontrolle hat in der ABS eine lange Tradition und ist Ausdruck des Grundsatzes der ABS, Ethik vor Profit zu stellen. Die Generalversammlung hat das Unternehmen «Ethix - Lab für Innovationsethik» für eine Amtsdauer von drei Jahren gewählt. Die Geschäftsführung besteht aus Lea Strohm, Johan Rochel und Jean-Daniel Strub.

Die externe Ethikkontrollstelle wird von einem 2021 neu gegründeten internen Fachausschuss «Ethik, Verantwortung, Nachhaltigkeit» begleitet. Er besteht aus Mitarbeitenden verschiedener Fachbereiche der ABS. Mit dem neuen Tandem aus externer und interner Ethikkontrolle gibt die ABS wichtigen Fragen wertebasierten Bankings noch mehr Gewicht.

Alle Abstimmungsergebnisse der Generalversammlung 2021:
abs.ch/generalversammlung

WICHTIGER HINWEIS ZU MONETA-BEILAGEN

Zeichnungsangebote für Beteiligungen oder Obligationen in dieser Zeitung sind von der ABS nicht geprüft. Sie stellen deshalb keine Kaufempfehlung der ABS dar.

WIRKSAM ANLEGEN IST ANSPRUCHSVOLLER ALS GEDACHT

Immer mehr konventionelle Finanzinstitute eifern dem grünen Trend nach und legen Nachhaltigkeitsfonds auf. Doch das meist nur halbherzige Vorgehen hat punkto Ökologie und Gesellschaft kaum eine Wirkung, wie eine neue Studie zeigt. Nötig wäre ein fundamentaler Wertewandel.

Text: Pieter Poldervaart

Nachhaltige Anlagefonds erleben seit ein paar Jahren eine Blütezeit: Laut Berechnungen von Swiss Sustainable Finance profilierten sich im letzten Jahr 52 Prozent der Fonds mit ESG (Kriterien zu Environment, Social, Governance), ein Sprung gegenüber erst 38 Prozent nachhaltigen Fonds 2019. Doch die Erfolgsgeschichte täuscht, wie eine im Juni publizierte Studie von Greenpeace Schweiz und Luxemburg zeigt: Anlagefonds, die mit Nachhaltigkeit werben, haben kaum Wirkung in der Realwirtschaft. «Die Resultate sind besorgniserregend», sagt Larissa Marti, Expertin für Finanzwirtschaft bei Greenpeace: «Kundinnen und Kunden werden Anlageprodukte angeboten, die einen positiven Einfluss auf Umwelt und Gesellschaft implizieren.» In den allerwenigsten Fällen erzielten sie aber die erhoffte Wirkung, da sie sich kaum von traditionellen Fonds unterscheiden. Dies ist aus Sicht der Umweltorganisation «Greenwashing». Greenpeace verlangt deshalb, dass Fonds mindestens die Ziele des Pariser Klimaabkommens einhalten müssen, um sich «nachhaltig» nennen zu dürfen.

«Es braucht einen Kulturwandel»

Für die ABS kommt das Ergebnis der Studie wenig überraschend: «Sie bestätigt uns darin, dass es einen stren-

gen Ansatz bei der Auswahl der Titel braucht, um das Geld tatsächlich zu nachhaltigen Firmen zu lenken», sagt Michael Diaz, Leiter Anlegen und Mitglied der ABS-Geschäftsleitung. «In der Regel geht es konventionellen Finanzinstituten nicht darum, einen Beitrag zu einer sozialen und ökologischeren Welt zu leisten, sondern vor allem darum, mehr Geld zu verdienen», gibt Diaz zu bedenken: «Es braucht einen grundlegenden Kulturwandel bei Banken und Kundschaft hin zu einer Gemeinwohlorientierung.»

Impact-Investing in Primärmarkt

Vor allem aber haben ESG-Fonds den Sekundärmarkt im Visier: Sie kaufen und verkaufen Titel von Unternehmen, die an der Börse gehandelt werden. Zwar investiert man sein Geld in nachhaltig(er) ausgerichtete Firmen, doch in der Regel haben diese keine Finanzierungsprobleme.

Mehr Wirkung erzielt das sogenannte Engagement, also die systematische Einflussnahme auf das Management. Bündeln Aktionärinnen und Aktionäre ihre Stimmrechte, können sie mittelfristig ein besseres Verhalten in Umwelt- und Menschenrechtsfragen erreichen.

Auch Portfolios vom automatisierten Robo-Advisor entfalten kaum mehr Wirkung als ein ESG-Fonds: Zwar kann man die einzelnen Titel selbst bestimmen und etwa einen Themenfonds bilden. Aber wie weit dieses Portfolio eine ökologisch-soziale Wirkung hat, steht in den Sternen. Einzelne Anbieter werben damit, dass sie ein Engagement betreiben. Doch wie gross und erfolgreich die Bemühungen sind, die Firmen zu nachhaltigen Strategien zu motivieren, wird meist nicht rapportiert.

«Viel direkter als der Kauf von Fondsanteilen wirken jedoch Investitionen in den Primärmarkt, insbesondere in



Illustration: Greenpeace Schweiz



Michael Diaz,
Leiter des Bereichs
Anlegen und
Mitglied der Geschäfts-
leitung der ABS

KMU», betont Diaz: Erhält etwa ein Windpark zusätzliche Mittel, kann er die Produktion ausbauen und die Investition führt zu mehr klimaneutralem Strom. Diese Art von Investitionen nennt man Wirkungsanlage oder Impact-Investment. Die ABS bietet dazu im Bereich der Vermögensverwaltung fünf Strategien an. Diese sind unterschiedlich stark in Fonds investiert, die wiederum Primäranlagen finanzieren, sogenannte Impact-Fonds. Ein solches Vermögensverwaltungsmandat der Strategie mit der grössten Wirkung – der «Strategie Impact Fonds» – kann ab einem Betrag von 50 000 Franken angelegt werden. Daneben bietet die ABS Kleinsparerinnen und -sparer die Möglichkeit, mit dem Kauf von Förderkassenobligationen direkt ökologisch-sozial zu wirken. Mit diesen Obligationen finanziert die ABS Kredite etwa für Unternehmen im Bereich nachhaltige Mobilität, biologische Landwirtschaft oder zukunftsweisendes Wohnen und Arbeiten.

EU definiert ESG streng

Die Spreu vom Weizen trennen könnte die «Sustainable Finance Regulation», wie sie die EU in Sachen ESG-Fonds derzeit einführt. Diese weitgehenden Vorgaben legen offen, ob ein Produkt tatsächlich einen Beitrag zur Nachhaltigkeit leistet oder bloss gut fürs Marketing ist. Auch die Schweizer Finanzindustrie dürfte ihre als nachhaltig beworbenen Fonds schon bald dem Brüsseler Regime unterwerfen, um am internationalen Markt präsent zu bleiben. Die strengen Kriterien lassen erwarten, dass in ein paar Jahren ein Teil der angeblich grünen Finanzprodukte seinen Nimbus ablegen muss.

Lehren für die ABS

Die Greenpeace-Studie bekräftigt die ABS auf ihrem Kurs, erklärt Michael Diaz, Leiter Anlegen und Mitglied der ABS-Geschäftsleitung: «Beim ABS-Anlagefonds verzichten wir auf Titel, die aus sozial-ökologischen Gründen nicht vertretbar sind. Und wir verfolgen keinen Best-in-Class-Ansatz.» Denn dadurch laufe man Gefahr, das Anlageuniversum anzupassen und die eigenen Leitlinien zu verwässern, so Diaz. Nachholbedarf habe die ABS aber, wenn es darum gehe, Wirkungsziele für die einzelnen Förderbereiche zu definieren. Und schliesslich möchte die ABS in Zukunft messen, ob man die gesetzten Ziele auch erreiche. Denkbar ist etwa, nicht nur den CO₂-Footprint und die Kompatibilität mit dem 1,5-Grad-Ziel zu dokumentieren, sondern darüber hinaus für alle Anlagekategorien zu zeigen, welchen Beitrag sie zur Erreichung der UNO-Nachhaltigkeitsziele (SDG) tatsächlich leisten.

Die ganze Stellungnahme der ABS zur Greenpeace-Studie finden Sie online: abs.ch/greenpeace-studie

Kontakt für Impact-Anlagen bei der ABS:
anlageberatung@abs.ch

GEMEINSAM INNOVATIVEN KLIMASCHUTZ FÖRDERN

Die ABS ist Partnerin des Technologiefonds, eines klimapolitischen Instruments des Bundes, das Bürgschaften für innovative Technologien ermöglicht. Damit können Firmenkundinnen und -kunden der ABS eine attraktive Unterstützung und erleichterten Zugang zu einer Finanzierung erhalten. Voraussetzung ist, dass ihre Produkte oder Dienstleistungen eine nachhaltige Verminderung von Treibhausgasemissionen ermöglichen.

Text: Rico Travella

«Die Stossrichtung des Technologiefonds deckt sich mit der Absicht der ABS, nachhaltige Schweizer KMU und den ökologischen Wandel zu fördern», sagt Peter Hammesfahr, Leiter Firmenfinanzierung bei der ABS. «Ein tolles Beispiel für eine solche Zusammenarbeit ist die Finanzierung der Firma Ecospeed. Der Technologiefonds hat die Bürgschaft übernommen, was die Erteilung eines Darlehens stark vereinfacht hat.» Ecospeed entwickelt webbasierte Softwarelösungen zur Bilanzierung von Umweltkennzahlen für Behörden (Länder, Regionen, Städte und Gemeinden), Unternehmen sowie Privatpersonen und schafft damit eine wichtige Grundlage für wirksamen Klimaschutz.

Pro Unternehmen geht der Technologiefonds Bürgschaften von bis zu 3 Millionen Franken für maximal zehn Jahre ein. Die Kosten betragen 0,9 Prozent der Bürgschaftssumme. Der Fonds bürgt für bis zu 60 Prozent des benötigten Kapitals. Der erste Schritt zu einer Bürgschaft ist ein kurzer Online-Check auf der Website des Technologiefonds. Fällt dieser positiv aus, kann sich das Unternehmen für eine Vorprüfung anmelden. Besteht es auch diese, folgt eine mehrstufige eingehende Prüfung, die das Unternehmen 1000 Franken kostet. Im letzten Schritt treffen das Bürgschaftskomitee des Technologiefonds und das Bundesamt für Umwelt den Bürgschaftsentscheid. Bei positivem Entscheid fällt eine Gebühr von 2000 Franken an. Der ganze Bewerbungs- und Prüfungsprozess dauert in der Regel vier bis fünf Monate. 60 Prozent der Unternehmen bestehen die Vorprüfung. Davon erhalten rund 80 Prozent einen positiven Bürgschaftsentscheid. Die Geschäftsstelle des Technologiefonds beziffert den Umweltnutzen fürs Jahr 2020 auf rund 17 500 Tonnen CO₂-Äquivalente pro Portfoliofirma. Eine erfreuliche Entwicklung zur Förderung des Klimaschutzes.

Mit der Bürgschaft des Technologiefonds kann das Unternehmen bei einer vom Technologiefonds anerkannten Finanzinstitution, wie zum Beispiel der ABS, ein Darlehen beantragen. Gerade für junge Unternehmen mit wenig Eigenkapital ist dieses Zusammenspiel zwischen Darlehen und Bürgschaft eine hilfreiche und relativ günstige Finanzierungsmöglichkeit.



Technologiefonds
BÜRGT FÜR INNOVATIVEN KLIMASCHUTZ

Kontakt bei der ABS:

Peter Hammesfahr, Leiter Firmenfinanzierung:
finanzierung@abs.ch, Tel. 062 206 16 16

Weitere Informationen:

technologiefonds.ch



Eco by Naty Windeln

Pflanzenbasierte Materialien
Entwickelt, um die zarte Babyhaut zu schützen
Premium Trockenheit und Auslaufschutz
Unsere pflanzenbasierte Rohmaterialien und
Verpackungen sind geprüft und zertifiziert
von unabhängigen Instituten

Gutschein Nr. N0521 20% Spezialrabatt



ECO by Naty

TANITFILMS AND CINETELEFILM PRESENT WITH THE PARTICIPATION OF
DEA.LIANE...KOEN.DE.BOUW...YAHYA.MAHAYNI...MONICA.BELLUCCI

ACADEMY AWARD® NOMINEE
Best International Feature Film

77
MOSTRA INTERNAZIONALE
D'ARTE CINEMATOGRAFICA
LA BIENNALE DI VENEZIA 2020

Orizzonti - Coprodotto
Dove Actor Venice Film Festival
Kipod Film Award for Inclusion

THE MAN WHO SOLD HIS SKIN

KAOUTHER.BEN.HANIA...TUNESIEN

Kunst, Kommerz, Körper:
Ein Film, der unter die Haut geht

AB 14. OKTOBER IM KINO

trigon-film

Unser Land für zahlbares Wohnen

Die Terra Schweiz AG will zusammen mit der Habitare Schweiz AG Liegenschaften dauernd der Spekulation entziehen sowie nachhaltig zahlbares Wohnen sichern und fördern.

Wollen Sie Ihre Liegenschaft zu einem fairen Preis verkaufen?

Wir suchen Mehrfamilienhäuser ab 10 Wohnungen in der gesamten deutschen Schweiz. Wir garantieren einen fairen Umgang mit den bestehenden Mieterinnen und Mietern und erhalten günstigen Wohnraum.



Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme:
T 052 202 80 80
info@terra-wohnen.ch
www.terra-wohnen.ch



WIR SUCHEN EINE VERWALTUNGSRÄTIN

Die EcoRenova AG wurde 2002 gegründet und bezweckt den Erwerb sanierungsbedürftiger Liegenschaften und deren Sanierung. Wir sind eine mehrfach mit Nachhaltigkeitspreisen ausgezeichnete innovative Firma. Für die Weiterentwicklung und Finanzierung unseres Liegenschaftsportfolios sowie der nachhaltigen Projekte Richtung Netto-Null-CO₂-Emission suchen wir zur Verstärkung eine Verwaltungsrätin auf die Generalversammlung vom April 2022.

Sie verfügen über einige der folgenden Kompetenzen

- Knowhow in Finanzierungsbeschaffung
- Kommunikation
- Strategische Fähigkeiten
- Anderweitige Verwaltungs- oder Aufsichtstätigkeit
- Verständnis und Erfahrung mit KMU, entweder als GL, Partner oder als Selbstständige
- Klimaschutz

Die detaillierte Ausschreibung finden Sie auf unserer Homepage.

Senden Sie bitte
Ihr Motivations-scheiben und
Ihren CV per Email bis
15. November 2021 an
Bewerbung@EcoRenova.ch
www.EcoRenova.ch
Tel. 043 456 80 60

Für Männer im Wandel



Coaching
Visionsuche
Schwitzhütte

041 371 02 47
www.maenner-initiation.ch
Stefan Gasser-Kehl, Männercoach



Grüne Anleihe: 2% Zins mit einer Investition in die Solarstromproduktion

Die neue Obligationenanleihe des börsenkotierten Schweizer Solarstromproduzenten Edisun Power mit fünfjähriger Laufzeit (1.12.21–30.11.26) und 2% Zins ist eine attraktive und nachhaltige Investitionsmöglichkeit. Mit der Zeichnung der Anleihe bis zum 15.11.21 leisten Sie zudem einen wertvollen Beitrag an eine klimaneutrale Energieversorgung.

Interessiert? Weitere Informationen erhalten Sie unter:

www.edisunpower.com
 Telefon +41 44 266 61 20
 info@edisunpower.com



30 JAHRE fairSICHERUNG.

nachhaltig.transparent.kompetent

Seit 30 Jahren der zuverlässige, kompetente und faire Partner für die nachhaltige Wirtschaft.

Versicherungen ja ... aber **fair**.

fairsicherungsberatung AG
 Holzikofenweg 22
 3007 Bern
 T +41 31 378 10 10
 fair@fairsicherung.ch
 fairsicherung.ch



Photo by Jonas Jacobson on Unsplash



Eigentum mit Verantwortung

www.casafair.ch



Weil Ihnen Nachhaltigkeit beim Wohnen ebenso wichtig ist wie beim Sparen



Der Verband für umweltbewusste und faire Wohneigentümerinnen und -eigentümer

«Keine Bewertung ist auch eine Information»

Bewerten und bewertet werden sind essenzielle Handlungen in der Gig-Economy. Was auf der Oberfläche wie blosses Feedback wirkt, dient der Sortierung und Disziplinierung und macht die Gig-Economy überhaupt erst möglich, erklärt Soziologe Markus Unternährer.

Interview: Florian Wüstholtz

moneta: Markus Unternährer, was haben Sie im Internet zuletzt bewertet?

Markus Unternährer Ich glaube, das war ein Kauf im Online-Auktionshaus Ricardo. Eine typische Standardbewertung: positiv, tipptopp, gerne wieder. Auf Ricardo sind fast alle Bewertungen positiv. Sie besagen einfach, ob der Kauf ordnungsgemäss ablief oder nicht.

Etwas anders sieht das bei Gig-Economy-Unternehmen wie Uber oder Airbnb aus. Dort können die Fahrt, das Gesamterlebnis, die Ausstattung oder die Sauberkeit auf einer Skala von eins bis fünf bewertet werden. Was ist die Funktion dieser Bewertungen?

Vordergründig stellen sie in einem anonymen und digitalen Raum Vertrauen her. Hat ein Airbnb-Gastgeber gute Bewertungen, schafft das für Gäste Sicherheit. Und wenn ich via Uber andere herumchauffiere, weiss ich, dass nur vertrauenswürdige Personen, die von anderen Fahrerinnen gute Bewertungen erhielten, in mein Auto einsteigen.

Und was läuft im Hintergrund ab?

Das Bewertungssystem suggeriert eine Objektivität, an der sich die Nutzenden orientieren sollen. Tatsächlich dienen die Bewertungen vor allem den Algorithmen und dem Unternehmen. Sie sind essenziell für das Businessmodell. Uber übt damit Kontrolle über die Fahrerinnen und Fahrer aus. Ihnen drohen zum Beispiel Konsequenzen, wenn ihr Durchschnittswert unter 4,7 sinkt. So treibt Uber diese zu Extraleistungen an und legt ihnen zum Beispiel nahe, Getränke oder eine Ladestation für Smartphones anzubieten, um eine Fünf zu erhalten.

Bewertungen entscheiden also darüber, ob Fahrerinnen und Fahrer weiterhin Geld verdienen können?

Genau. Darüber hinaus werden die Daten dazu genutzt, Unterschiede zwischen den Nutzenden zu erzeugen und Angebot und Nachfrage zu koordinieren. Wer einen guten Score hat, wird möglicherweise zuerst für einen Auftrag angefragt. Ähnlich in Online-Shops: Ob eine Festplatte 4,7 oder 4,8 Sterne hat, ist für die Konsumierenden kaum relevant. Doch die Algorithmen nutzen Bewertungen, um personalisierte oder nach Popularität und Qualität geordnete Empfehlungen auszuspielen.

Ohne Bewertungen also keine Gig-Economy?

Das ist zu einfach gedacht. Aber tatsächlich sind die Plattformen darauf angewiesen, dass wir wertvolle Daten über die sozialen Interaktionen generieren. Diese können genutzt werden, um das Angebot algorithmisch zu optimieren. In einem gewissen Sinn verrichten wir mit unseren Bewertungen also Gratisarbeit für Uber und Co.

Was macht es mit uns, wenn wir uns ständig gegenseitig bewerten?

Das ist schwierig zu sagen. In der Folge «Nosedive» der dystopischen Serie «Black Mirror» haben alle einen Score, und jede soziale Interaktion wird bewertet. Gleichzeitig stehen gewisse Orte und Dienstleistungen nur denen offen, die einen bestimmten Score erreichen. Der Clou ist, dass sie vor der Interaktion bereits wissen, dass sie bewertet werden. Andererseits stellt sich heraus, dass gewisse Bewertungen und damit gewisse Individuen mehr wert sind als andere. Das verändert das Verhalten natürlich markant.

So weit sind wir aber in der Realität doch noch nicht.

Nein, aber die Gig-Economy geht in diese Richtung. Und mit den US-amerikanischen Credit-Scores oder der Bonitätsprüfung in der Schweiz gibt es ganz ähnliche Systeme.

Inwiefern?

Solche Bewertungsmechanismen beeinflussen die ökonomischen und sozialen Chancen von Individuen. Wer über eine schlechte Bonität verfügt, hat weniger Chancen, einen Kredit zu erhalten und zum Beispiel ein Geschäft zu eröffnen.

Wäre es also am einfachsten, sich Bewertungen ganz zu entziehen?

Das funktioniert nicht. In all diesen Netzwerken ist es nicht unbedingt ein gutes Zeichen, wenn man keine Spuren hinterlässt. Wer auf Airbnb keine Bewertungen hat, bekommt keine Gäste. Und ohne Kreditgeschichte muss ich auf andere Art beweisen, dass ich vertrauenswürdig bin. Wir können uns zwar einzelnen Bewertungen entziehen, indem wir Uber oder Airbnb nicht nutzen, aber nicht dem gesamten System. Denn nicht bewertet zu werden oder keine Bewertungen abzugeben, ist auch eine Information.

Foto: Zvig



Markus Unternährer ist Soziologe an der Universität Luzern. Er forscht zu den Fragen, wie unser Alltag zu Daten gemacht wird, wie Algorithmen beobachten und welche Ordnungen sie erzeugen.