

Eine Spezialpublikation der «Volksstimme» vom 19. September 2013



Wie das Baselbiet die Wirtschaftsoffensive vorantreibt

Weshalb es drei Berufswünsche braucht

Wohin die Gemeinde Lausen steuert

Welche Firmen glänzen



Die Zeitung für das Oberbaselbiet.

Standardort Baselbiet

Kräfte sinnvoll einsetzen



Das Thema Wirtschaftsförderung eignet sich bestens, um Sinn und Unsinn von Strukturen zu hinterfragen. Der Kanton Baselland und alle involvierten Stellen haben uns in den letzten Monaten vor-

gemacht, wie es funktionieren könnte: der Kanton bzw. der Regierungsrat, der sich das lange stiefmütterlich behandelte Thema nun auf höchster Ebene auf die Fahnen geschrieben hat. Und die drei Partner Baselbieter Wirtschaftsförderung, Baselbieter Wirtschaftsoffensive und Basel Area haben sich darauf verständigt, wer künftig welche Rolle spielen soll. Marc-André Giger, der als externer Leiter die Baselbieter Wirtschaftsoffensive führt, erklärt im Interview anschaulich, wie das Zusammenspiel funktioniert und wer für welchen Part zuständig ist. Um den Ball vom Anfang wieder aufzunehmen: Diese Strukturen haben Sinn – auch über die Kantonsgrenzen hinweg.

Keinen Sinn hat es hingegen, dieses Zusammenspiel zu stören, indem man die Kantonsgrenzen zwischen beiden Basel abschaffen möchte. Die Fusions-Übung wird (alte und neue) Gräben ausheben statt zu verbinden. Sie wird über Jahre und Jahrzehnte Kräfte und viel Geld binden – Ressourcen, die wir gescheitert in konkrete und wichtigere Projekte investieren. In Projekte, die uns als Kanton und Region als Ganzes weiterbringen als das pure Wiederzusammenkitten von zwei längst selbstständigen Staatsgebilden. Ich denke, der neue Regierungsrat Thomas Weber bringt es auf den Punkt, wenn er sinngemäss sagt: Wir sollten Grenzen weder eliminieren noch zementieren, sondern möglichst ignorieren.

«Standort Baselbiet» befasst sich neben dem Schwerpunkt Baselbieter Wirtschaftsoffensive unter anderem auch mit der Frage, weshalb die BLKB die KMU-Bank schlechthin ist. Und welche Unternehmen wir als besonders porträtfähig befinden.

Viel Lesespass wünscht Ihnen
Robert Bösiger, Verlag «Volksstimme»

Impressum

Herausgeber Schaub Medien AG
Verlag «Volksstimme»
4450 Sissach, Tel. 061 976 10 30

Erscheint 19. September 2013

Auflage 47 000 Exemplare

Redaktion Robert Bösiger

Layout Schaub Medien AG

Inserate Anzeigen-Service «Volksstimme»

Titelbild Patrick Moser

www.volksstimme.ch

Aus dem Inhalt

Die Wirtschaftsoffensive im Baselbiet

Die Baselbieter Regierung will mithilfe der Wirtschaftsoffensive die Unternehmenssteuereinnahmen bis 2017 um 50 Prozent steigern. Marc-André Giger, Projektleiter der Wirtschaftsoffensive, steht im Interview Rede und Antwort zum derzeitigen Stand und zur Zukunft des ambitionierten Projekts. **Seite 5 bis 7**

«Auf ein Wort» zur Wirtschaftsoffensive

Wie sehen die Gewerbevereine des Oberbaselbiets die Wirtschaftsoffensive? René Brodbeck, Präsident Gewerbeverein Homburger-Diegtal und Umgebung, Alex Bärtschi, Präsident KMU Waldenburgertal, und Daniela Schneeberger, Präsidentin Gewerbeverein Sissach und Umgebung, äussern ihre Sicht der Dinge. **Seite 9**

Standort Lausen

Die Gemeinde Lausen weist eine aussergewöhnliche Vielfalt an Gewerbebetrieben auf. Derzeit hat es nur wenig Platz für die Neuansiedlung mittelgrosser Betriebe. Nun soll das Areal südlich des Dorfes beim alten Steinbruch innerhalb der nächsten fünf Jahre auf eine anwohnerfreundliche Weise erschlossen werden. **Seite 14 und 15**



Wie die BLKB ihre Kreditpolitik versteht

Die Basellandschaftliche Kantonbank ist die grösste Bank im Kanton. Sie vergibt rund 4 Milliarden Franken Kredite an etwa 4000 kleine und mittelständische Betriebe. Im Gespräch mit Daniel Brändlin, Leiter Geschäftsbereich Firmenkunden BLKB. **Seite 16 und 17**



Ausbildung und Lehre

An der Berufsschau in Liestal präsentieren die Lernenden rund 190 Arten des Broterwerbs. Die Baselbieter Schau ist die grösste Berufswahlmesse der Schweiz. Daneben findet die Lehrstellenförderung auch direkt in den Schulen statt. Lehrstellenförderer Urs Berger erklärt, warum es drei Berufswünsche braucht. Zudem startet der Gebäudetechnik-Verband eine Imagekampagne. Und eine preisgekrönte Lehrtochter aus Tenniken erzählt über ihre Motivation. **Seite 19 bis 23**

Unternehmensperlen im Baselbiet

Inside Solutions AG, Mangold Architekten AG, Felix Freivogel AG und Delipet AG – «Standort Baselbiet» hat diesen vier florierenden Unternehmen über die Schulter geblickt und stellt sie auf je einer Seite vor. **Seite 24 bis 27**

Frischer Wind im Baselbiet wird wahrgenommen

Thomas Weber*

Der Baselbieter Physiker Martin Schadt wurde Ende Mai in Amsterdam mit dem Europäischen Erfinderprijs 2013 für sein Lebenswerk ausgezeichnet. Diese bedeutende Auszeichnung zeigt der Welt, dass die Schweiz in Forschung und Industrie immer wieder Leistungen von Weltrang hervorbringt. Schadt hat Hunderte Patente angemeldet, 180 wissenschaftliche Publikationen geschrieben und ist mit über 70 Jahren immer noch als Berater in Forschung und Industrie tätig. Seine bedeutendste Erfindung gelang ihm 1970 als Angestellter bei der Hoffmann-La Roche in Basel. Er erkannte das Potenzial von Flüssigkristallen und bahnte mit seinem Patent für den sogenannten Drehzellen-Effekt den Weg zur Entwicklung von Flüssigkristallanzeigen (LCD), wie wir sie heute in unzähligen Alltagsgeräten finden. Mit LCD werden inzwischen jährlich Umsätze von über 100 Milliarden Dollar erwirtschaftet. Diese Innovation hat Baselbieter Wurzeln. Darauf können wir stolz sein.

Wachstumsaussichten erfreulich

Bleiben wir beim Erfreulichen: Die Schweizer Wirtschaft konnte sich laut den Ausführungen des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco) auch im Frühjahr 2013 trotz anhaltender Rezession im Euro-Raum relativ gut behaupten. Allerdings verläuft die Entwicklung nach wie vor uneinheitlich zwischen robuster Inlandskonjunktur und gedämpften Exporten. Dieses konjunkturelle Muster dürfte sich auch im weiteren Jahresverlauf fortsetzen, bei insgesamt moderater Wachstumsdynamik und weiter leicht steigender Arbeitslosigkeit.

Die Expertengruppe behält ihre Einschätzung der letzten Prognose (März 2013) weitgehend bei und rechnet für das laufende Jahr mit einem BIP-Wachstum von 1,4 Prozent. Eine breiter abgestützte Konjunkturbelebung, die auch die Export-

bereiche sowie den Arbeitsmarkt erfasst, wird für 2014 erwartet. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass die Weltwirtschaft Fahrt aufnimmt und insbesondere der Euroraum aus der Rezession findet, was derzeit noch ein erheblicher Unsicherheitsfaktor ist.

Mitten in Europa

Aktuelle Beispiele zeigen, dass sich die regionale Wirtschaft und auch das Gewerbe den Eruptionen der Weltwirtschaft nicht entziehen können. Der starke Franken drückt vielerorts auf die Margen und auf das Betriebsergebnis. Dagegen kann die Regierung eines Kantons – leider – wenig bis gar nichts ausrichten. Die Handlungsfelder sind gegeben – es kochen alle nur mit Wasser.

Fakt ist: Der Kanton Basel-Landschaft, das belegen verschiedene Wirtschaftsstudien, verfügt über eine überdurchschnittliche Standortqualität. Neben der verkehrstechnischen Erreichbarkeit tragen hierzu auch die Verfügbarkeit an hoch qualifizierten Arbeitskräften und der Ausbildungsstand der Bevölkerung bei. Das Baselbiet ist im Dreiländereck Schweiz, Frankreich und Deutschland ideal positioniert und mit dem Flughafen Basel-Mulhouse und den Schweizerischen Rheinhäfen perfekt erschlossen. Wir sind mitten in Europa in einem politisch sehr stabilen Umfeld und sind damit eine der dynamischsten Wirtschaftsregionen der Welt. In der Region Basel finden Sie eine einmalige Dichte an innovativen Firmen, eine weltoffene Kultur, ein internationales Umfeld und wirtschaftsfreundliche Rahmenbedingungen.

Hinzu kommt: Unser Kanton ist weniger von Arbeitslosigkeit betroffen als die Schweiz im Durchschnitt, das Reineinkommen pro steuerpflichtiger (natürlicher) Person mit knapp 85 000 Franken ist deutlich über dem Schweizer Mittel und der öffentliche Haushalt weist eine verhältnismässig tiefe Verschuldung auf. Und: das Baselbiet verfügt über eine ausgezeichnete Lebens- und Wohnqualität mit reich-



Thomas Weber, Regierungsrat und Vorsteher der Volkswirtschafts- und Gesundheitsdirektion Basel-Landschaft. Bild zvg

haltigem Angebot in vielfältiger Natur und Kultur.

Grosse Dynamik entfaltet

Die Baselbieter Wirtschaftsoffensive ist ein Kernstück der Legislaturplanung 2012–2015. Seit dem Projektstart hat die Wirtschaftsoffensive eine grosse Dynamik entfaltet. In der Standortförderung entstehen Konzepte und Instrumente: Pflege der ansässigen Unternehmen, «Welcome-Desk» für Gründungen und Neuansiedlungen, Arealentwicklung, Bodenpolitik, Steuern und Abgaben für Unternehmen, Stärkung als Forschungs- und Innovationsstandort, Kommunikation. Rückmeldungen aus den Gemeinden, aus der Politik und von Partnerorganisationen zeigen: Der frische Wind im Baselbiet wird wahrgenommen!

*Regierungsrat Thomas Weber ist Vorsteher der Volkswirtschafts- und Gesundheitsdirektion Basel-Landschaft.

A. Rutschmann AG
www.rutschmann-sissach.ch

Heizungen • Lüftungen • Alternative Energien

Wir sind Ihr Partner...
und lösen alle Ihre Heizungsprobleme nach modernen und energiesparenden Erkenntnissen. Fragen Sie uns, wenn Sie Ihr Energieproblem nicht dem Zufall überlassen wollen. Unser technisches Personal berät Sie gerne und kostenlos.

Margarethenstrasse 11 Tel. 061 971 13 84
4450 Sissach Fax 061 971 13 91

CENTRAL APOTHEKE

gratis Hauslieferdienst
durchgehend über Mittag geöffnet!

Central Apotheke
Hauptstrasse 46
4450 Sissach
Tel. 061 971 29 01
Fax 061 971 62 01
Email: central_apotheke@bluewin.ch



KREATIV Atelier

MALERARBEITEN - GESTALTUNG

ERNST WÜTHRICH
TALWEG 1
CH - 4467 ROTHENFLUH
ernst.wuethrich@vtxmail.ch
TEL. 079 302 56 58

elektro jaggi
einfach. gut. gemacht.

Kompetenz aus erster Hand.
Unsere Spezialitäten sind Installationen, Reparaturen und qualifizierter Kundendienst für Industrie, Gewerbe und Private in den Bereichen Stark- und Schwachstrom, Photovoltaik, Haushaltgeräte, Telefon- und EDV-Anlagen (Telematik).
Kontaktieren Sie uns unter Telefon 061 971 11 11 oder www.jaggigroup.ch

ein geschäftsbereich der jaggigroup | jag

JOHN
Haustechnik

- Sanitäre Anlagen
- Spenglerei
- Brunnenmeister
- Reparatur-Service

4450 Sissach 061 971 13 29 www.john-haustechnik.ch

Garagentore und Torantriebe

Vor-Ort Beratung gratis!

- Überzeugend in Qualität, Design und Preis.
- Besuchen Sie unsere neue Ausstellung!

TORBAU SISSACH
4450 Sissach • Tel. 061 971 89 80 • www.torbau-sissach.ch

www.volksstimme.ch

Raiffeisenbank Liestal
Geschäftsstelle Sissach

Wir machen den Weg frei

Hauptstrasse 39
4450 Sissach
Telefon 061 975 30 30
www.raiffeisen.ch/liestal

RAIFFEISEN

maurer

Bild und Ton in Perfektion

Der grosse Fortschritt wird immer kleiner

BOSE
Better sound through research.

Maurer Radio Television AG
www.maurerag.ch | info@maurerag.ch
Sissach: 061 975 87 58, Liestal: 061 923 87 58



CARROSSERIE ZUMBRUNN

Hauptstrasse 144
4450 Sissach
Tel 061 976 98 88
Fax 061 976 98 89

Zertifiziertes Managementsystem
ISO 9001 / EN ISO 9304-2



«Es gibt nur eine Wirtschaftsförderung im Baselbiet»

Die Baselbieter Regierung will die Einnahmen aus Unternehmenssteuern bis in wenigen Jahren um 50 Prozent steigern – mit der sogenannten Wirtschaftsoffensive. Doch wo steht das ambitionierte Projekt heute? Ist sie mehr als nur ein Papiertiger? – Marc-André Giger, externer Leiter der Wirtschaftsoffensive, steht Rede und Antwort.

Robert Bösiger

Herr Giger, Sie sind als externer Leiter, eingesetzt von der Regierung, zuständig für die sogenannte Baselbieter Wirtschaftsoffensive. Bis jetzt sehen wir vor allem eine gut aufgezogene Baselbieter PR-Offensive...

Marc-André Giger: Wenn es eine PR-Offensive schafft, die Vorzüge und Werte, die in den letzten Jahren im Kanton aufgebaut worden sind, besser zu «verkaufen», dann ist das ein wichtiger Bestandteil der Kommunikation. Tue Gutes und sprich darüber...

Dann lassen Sie uns darüber sprechen: Welches sind für Sie die drei zentralsten Vorzüge des Baselbiets...?

Wir sind erstens einer der innovativsten Kantone der Schweiz und haben Life-Science-Firmen vor Ort, die global in der obersten Liga mitspielen – «inspiration for business», das ist unser Motto. Zweitens haben wir Land und Landreserven. Und drittens haben wir ein Schul- und Bildungsniveau, auf das wir stolz sein dürfen.

Die Baselbieter Wirtschaftsoffensive aber, so macht es den Anschein, ist bisher als nur virtuelles Konstrukt aufgefallen. Es fehlt das Fleisch am Knochen, etwas, das man anfassen kann. Damit das Fleisch an den Knochen kommen kann, braucht es zuerst den Knochen. Wir haben nun Grundlagen geschaffen, die in anderen Kantonen vor 10, 15 Jahren erstellt wurden. Denken Sie an den Aargau, an Schaffhausen, an Zug. Auf dieser Basis können wir nun aufbauen.

Wann gibts die ersten konkreten Ergebnisse?



Auf dem Liestaler Bahnhofsgelände tut sich derzeit einiges: Marc-André Giger residiert im UNO-Gebäude (hinten).
Bild Robert Bösiger

Wenn man neu geschaffene Arbeitsplätze oder Investitionen als Massstab nimmt, dann wird man schon relativ bald Erfolge kommunizieren können. Vor allem auch, wenn es darum geht, bereits ansässige Unternehmen in einem positiven Licht zu begleiten. In Schweizerhalle zum Beispiel wurden in den letzten drei Jahren 200 Millionen Franken investiert; der gleiche Betrag steht an für die nächsten drei Jahre. Jene Firmen, die schon hier sind, müssen wir gut pflegen und begleiten. Bis eine neue Firma aus dem Ausland so viel Geld im Baselbiet investiert, muss viel passieren. Und damit sie es

schliesslich tut, müssen wir sie überzeugen.

Primäres Ziel der Baselbieter Wirtschaftsoffensive sei es, die Einnahmen aus den Unternehmenssteuern bis 2017 um 50 Prozent zu steigern. – Das ist nicht ganz unbescheiden.

Bisher kam nur jeder 10. Steuerfranken von Unternehmen. Unser Ziel liegt bei 15 Prozent – das entspricht dem gesamtschweizerischen Mittel. Ich glaube, dieses Ziel sollte erreichbar sein für uns als Teil der zweitstärksten Wirtschaftsregion des Landes. Aber natürlich braucht dies seine Zeit.

■ **Wenn die Baselbieter Regierung sagt, im Standortvergleich sei unser Kanton gut bis sehr gut aufgestellt – woran fehlt es denn?**

Die Grundlagenarbeit ist eine notwendige Bedingung für spätere Erfolge. Es braucht jemanden, der ein neues Unternehmen durch die Verwaltung begleitet, es braucht den Willen, innerhalb von wenigen Arbeitstagen jemandem einen Vorschlag unterbreiten zu können. Im Kanton Zug gibt es eine Erstantwort innerhalb von 24 Stunden an einen Anfrager. Und innerhalb von einer Woche sitzen in Zug der Wirtschaftsförderer, der Chef des Arbeitsamts, der Steuerchef und ein Regierungsmitglied am selben Tisch, um die relevanten Entscheide zu fällen. So konnten die Zuger zum Beispiel Novartis nach Rotkreuz holen. Und bei uns im Baselbiet hat es in ähnlichen Situationen jeweils deutlich länger gedauert.

■ **Und heute?**

Nun werden wir das Welcome-Desk aufbauen. Heute haben wir detaillierte Kennziffern über die verfügbaren Areale, Steuern und andere wichtige Faktoren. Wir werden das Desk mit Kontrollmechanismen ausstatten, sodass wir wissen, wo wir nach einer Anfrage nach einem oder nach zwei Tagen sind oder wo nach einer Woche.

■ **Die BAK Basel Economics stellt unserem Kanton ein schlechtes Zeugnis aus, was die Steuerbelastung angeht. Sind die Unternehmenssteuern im Baselbiet tatsächlich zu hoch?**

Das mag ich nicht beurteilen. Aber Steuern sind immer ein Thema – und ein für einen Standortentscheid relevantes. Der Steuerbereich ist so oder so in Bewegung

«Wir sind einer der innovativsten Kantone der Schweiz.»

– nicht zuletzt aufgrund des Drucks seitens der EU. Kurz: Die Steuergesetzgebungen in vielen Kantonen werden demnächst revidiert. Wir haben so die Chance, schon bald gegenüber anderen

Kantonen wettbewerbsfähiger auftreten zu können.

■ **Verstehen wir Sie richtig, die Steuern bei uns sind zu hoch?**

So möchte ich das nicht sagen. Eine strukturierte Befragung der wichtigsten Unternehmen auf Kantonsgebiet soll Antworten zu dieser Frage liefern. Aber klar: Die Höhe der Steuern ist bei Unternehmen immer ein wichtiges Thema, und niedrigere Steuern sind für die Unternehmen immer besser.

■ **Die Frage, wer für was im Bereich Wirtschaftsförderung eigentlich zuständig ist, ist etwas verwirrend: Es gibt Basel Area, es gibt die Baselbieter Wirtschaftsförderung und es gibt die Baselbieter Wirtschaftsoffensive.**

Wer macht was?

Es gibt nur eine Wirtschaftsförderung im Baselbiet. Das ist ganz wichtig, auch aus Kundensicht, denn der Kunde ist nicht interessiert zu wissen, wie wir aufgestellt sind. Die Bestandspflege, die Strategie und die Wirtschaftspolitik sind bei der Volkswirtschafts- und Gesundheitsdirektion – bei Thomas De Courten – angesiedelt, dies quasi als erste Säule der Wirtschaftsförderung. Daneben gibts die projektorientierte Säule, wo es um Investorensuche und -pflege geht, aber auch um Arealentwicklung. Wir sprechen von der Wirtschaftsoffensive, die hier angesiedelt ist. Damit Abstimmung und Austausch zwischen den beiden Säulen funktionieren, werden wir künftig alle zwei Wochen Koordinationssitzungen durchführen.

■ **Und Basel Area läuft auf einer speziellen Schiene?**

Basel Area hat den Auftrag, im Ausland Standortpromotion zu betreiben. Im Weiteren müssen sie Ansiedlungswillige begleiten, wenn diese von aussen bei uns anknöpfen. Träger von Basel Area sind die beiden Basel sowie der Aargau fürs Fricktal und der Jura. Basel Area hat den Auftrag, für einen Interessenten den idealsten Standort zu suchen. Wenn aber ein Kunde explizit ins Baselbiet kommen möchte, so landet er über Kurz oder Lang bei uns. So gesehen arbeiten wir sehr wohl mit dieser Organisation zusammen.

■ **Müssten die beiden Basel aus Optik der Baselbieter Wirtschaftsoffensive fusionieren oder besser eigenständig bleiben?**

Im internationalen Wettbewerb geht es darum, sich zu positionieren. Als Region. Nicht als einzelner Kanton. Auf Kantonsstufe gilt es, Komplementaritäten zu suchen, um die übergeordneten Zielsetzungen möglichst gut erreichen zu können.

«Jene Firmen, die schon hier sind, müssen wir gut pflegen und begleiten.»

Wir können zum Beispiel unsere wegweisende Arealentwicklungs-Datenbank auch für Basel Area öffnen. Auf der anderen Seite sind wir froh um Kooperationen, wenn es nun darum geht, eine Firmendatenbank für unsere rund 15 000 Firmen im Kanton aufzubauen. Kurz: Es ist ein stetes Geben und Nehmen, das auf Augenhöhe stattfinden sollte.

■ **Sie haben sich elegant um eine Antwort gewunden. Fusionieren oder eigenständig bleiben?**

Ich habe kein politisches Mandat. Aber: Nach dem Motto «gemeinsam geht es besser» können wir mehr erreichen. Regierungsrat Thomas Weber sagte kürzlich sinngemäss: «Grenzen weder eliminieren noch zementieren, sondern möglichst ignorieren.» Zum Beispiel auch in der täglichen Zusammenarbeit. Kurz: Wir sollten die Partnerschaft stärken und verbessern.

■ **Ist es möglich, dass irgendwer – vielleicht der Landrat – der Wirtschaftsoffensive noch einen Strich durch die Rechnung machen könnte?**

Der Landrat hat mich beeindruckt, indem er einstimmig Ja gesagt hat zum Verpflichtungskredit für die nächsten vier Jahre.

■ **1,5 Millionen für eine solche Offensive ist ja auch nicht allzu viel...**

Da widerspreche ich: Im Lichte des Entlastungspakets sind es immerhin diese 1,5 Millionen. Allerdings, das kann ich jetzt schon sagen: Das Geld wird nicht reichen,

wollen wir bei der Arealentwicklung vorwärtsmachen.

■ **Es sind fünf sogenannte Schlüsselareale auf Kantonsgebiet. Fällt eines auch in den oberen Kantonsteil?**

Liestal ist der südlichste Punkt. Allerdings sind wir auch im Gespräch mit Gelterkinden, Bubendorf und Lausen. Wir versuchen, unser Ohr nahe bei den Oberbaselbieter Gemeinden zu haben.

■ **Wie soll die Baselbieter Wirtschaftsoffensive später in der Praxis konkret funktionieren? Geben Sie uns ein Beispiel.**

Nehmen wir an, eine Firma möchte sich im Baselbiet ansiedeln. Wir klären die Fragen bezüglich Areal, Steuern und Arbeitsbewilligungen für Basel Area. Das Dossier geht an den Interessenten. Dieser kommt zu uns und wir empfangen ihn «mit dem roten Teppich». Dann begleiten wir ihn auf das für ihn beste Areal, um es

«Bereits ansässige Unternehmer sind die besten Botschafter für unseren Standort, weil sie am glaubwürdigsten sind.»

ihm an Ort und Stelle zu präsentieren. Wir klären Fragen, geben Auskunft und versuchen, ihm seinen Entscheid zu erleichtern. Zudem werden immer auch ein oder zwei ansässige Unternehmer dabei sein und mit dem Interessenten sprechen. Denn das sind die besten Botschafter für den Standort, weil sie am glaubwürdigsten sind.

■ **Wie sehen die nächsten Schritte der Wirtschaftsoffensive aus?**

Erste Priorität hat die Arealentwicklung. Im Wesentlichen müssen wir die fünf Schlüsselareale inhaltlich definieren, d. h. bestimmen, welche Industrien wir dort möchten. Und wir müssen sie zeitlich priorisieren, denn wir können nicht alle gleichzeitig erschliessen. Die Regierung wird noch diesen Herbst darüber befinden.

Zweitens brauchen wir ein wirtschaftspolitisches Leitbild. Die Federführung liegt bei der Volks- und Gesundheits-

direktion. Auch bezüglich der Themen Forschung und Innovation braucht es strategische Vorgaben. Also auch hier müssen wir wissen, wohin wir wollen. Danach können wir jede Aktion und jede Landratsvorlage an diesen Zielsetzungen messen. Erste Eckwerte werden wir gegen Ende dieses Jahres erkennen können.

Und zum Dritten müssen wir Überlegungen anstellen, wie sich der Kanton als Wohnort positionieren will. Weil Wohnen und Arbeiten zusammengehören. Zu diesem Themenkreis gehört auch das richtige Schulangebot – Stichwort «International School».

■ **Mit jedem Tag steigen der Druck und die Erwartungen an die Baselbieter Wirtschaftsoffensive. Wie gehen Sie mit diesem Erwartungsdruck um?**

Alle meine bisherigen Tätigkeiten (vgl. Box) waren mit relativ hohen Erwartungen verknüpft. Ich glaube, Situationen, die Bruchstellen beinhalten, ziehen mich an. Es entspricht meinem Naturell, vorwärts zu blicken. So habe ich auch keine Angst davor, wenn man noch nicht klar sieht, wohin sich das Ganze entwickelt. Das, was ich jetzt tun kann, ist für mich eine Traumaufgabe.

Zur Person

Marc-André Giger (52), ist Nationalökonom. Während 15 Jahren arbeitete er als Wirtschaftsjournalist bei der «Neuen Zürcher Zeitung», «Basler Zeitung», Radio SRF, «Cash» und als Kolumnist für die «Volksstimme». Als Head Corporate Communications leitete er die Kommunikation des Bundesamts für Industrie, Gewerbe und Arbeit (heute: Staatssekretariat für Wirtschaft, Seco). Danach führte er während 12 Jahren zwei der grössten Branchenverbände der Schweiz, Santésuisse (Dachverband der Schweizer Krankenversicherer) und Swiss Olympic (Nationales Olympisches Komitee, Dachverband des Schweizer Sports). Seit Mai 2011 ist er bei PricewaterhouseCoopers (PwC) als Direktor zuständig für die Marktentwicklung «Öffentliche Verwaltung, Gesundheitswesen». Seit Februar 2012 leitet er als Mitarbeiter von PwC und vom Kanton Basel-Land mandatiert das Projekt «Baselbieter Wirtschaftsoffensive».



Einkaufen

Nomadisierende Einkaufstruppe

Familie Meier* fährt regelmässig zum Einkaufen nach Frankreich und Deutschland. Ein Vergnügen, das keiner der vier missen möchte. Alle können so, Samstag für Samstag, ihre individuellen Bedürfnisse auf günstige Art und Weise befriedigen.

Vater Meier fährt gerne ins Elsass, um sich dort mit Käse und Crémant einzudecken. Produkte, die auch in der Schweiz erhältlich sind, das aber zu Preisen, die Vater Meier hin und wieder leer schlucken lassen.

Mutter Meier liebt die Auswahl in deutschen Supermärkten. Seien es italienische Pasta, spanische Oliven, Himalaja-Kristallsalz oder Äpfel aus Neuseeland. Alles Produkte, die auch in der Schweiz erhältlich sind, das aber zu Preisen, bei denen sich Mutter Meier vorstellt, als würde sie in einen sauren Apfel beißen. Sohn Meier fährt eigentlich nur mit nach Deutschland, um sich zusammen mit Kollegen die neusten Kinofilme reinzuziehen. Filme, die auch in Schweizer Kinos zu sehen sind, das aber zu Eintrittspreisen, die beim Sohne-mann einen Filmriss verursachen.

Tochter Meier, die jüngste der nomadisierenden Einkaufstruppe, kämpft sich bei ihrem grenzüberschreitenden Shopping-Trip wühlend durch Markenkleider. Nach geschlagener Schlacht «chillt» sie bei einer Latte Macchiato beim Italiener oder Tsatsiki beim Griechen. Kleider, Latte Macchiato und Tsatsiki, die auch in der Schweiz erhältlich sind, dies allerdings zu Preisen, die bei Tochter Meier Brechreiz verursachen.

Zurück in der Schweiz machen sich die vier einen Spass daraus, Preisvergleiche anzustellen, um zu sehen, wie viel sie jeweils mit dem Kauf im Ausland einsparen. Da spielt es auch keine Rolle, dass bei ihrem Einkaufsrausch der eine oder andere Artikel im Einkaufskorb landet, den keiner der vier wirklich benötigt. Richtig fidel haben es die Meiers, wenn sie sich über ihre Nachbarn und Kollegen lustig machen, die noch immer in der Schweiz einkaufen.

Fertig Lustig wars bei Meiers, als sie für ihren Sohn und ihre Tochter eine Lehrstelle suchten. Eine Suche, die sich als sehr zäh erwies. Der Detailhändler – mit italienischer Pasta, spanischen Oliven, Himalaja-Kristallsalz oder Äpfeln aus Neuseeland im Sortiment – beschied den arg frustrierten Meiers, dass infolge sinkender Umsätze schon lange keine Lehrlinge mehr ausgebildet würden. Ähnliches kriegten sie vom Italiener und dem Griechen zu hören, bei dem die Meyers vor einer Latte Macchiato sass. Die Gäste würden immer spärlicher bei ihm einkehren, da lohne es sich nicht, in die Lehrlingsausbildung zu investieren. Auch in der Kleiderboutique war ihre Lehrstellensuche nicht von Erfolg gekrönt.

Schlimmer noch: Mit kühler Gelassenheit warf ihnen der Inhaber an den Kopf, dass er lieber Lehrlinge aus Frankreich oder Deutschland anstelle.

Heiner Oberer

*Name erfunden

elektrohöfler ag 061 973 95 95
elektrobrönnimann ag
 elektro-hoefler.ch elektro-broennimann.ch

LINSALATA
 GEBÄUDETECHNIK
 HAUPTSTRASSE 134 4450 SISSACH TEL. 061 921 66 01
 FAX 061 921 67 75 WWW.LINSALATA.CH INFO@LINSALATA.CH
 24-STUNDEN-SERVICE
 SANITÄR
 SPENGLEREI
 BAD-DESIGN

WASCH- UND BÜGELSERVICE
 H. RUTSCHMANN 079 257 50 05
 4460 Gelterkinden Keltenweg 33

baddirekt.ch
 IHR PREISPRIVILEG
 VOLLTREFFER!
 MARKENARTIKEL
 IM DIREKTVERKAUF
 GÜNSTIGER ALS
 ANDERSWO.

freivogel
 Felix Freivogel AG
 Hofmattweg 3
 4460 Gelterkinden
 Tel. 061 981 10 62
 www.freivogel.ch
Schreinerei - Fensterbau
 • Eigene Fensterproduktion • Montage aller Fensterarten
 • Haustüren • Innentüren • Decken • Böden • Läden • Möbel
 • Glaserarbeiten • Katzentüren • div. Reparaturarbeiten

Bläuer Holzbau
 Bläuer Holzbau AG, 4450 Sissach,
 Tel. 061 975 85 50, www.blauer.ch
 Bedachungen
 Fassaden
Zimmerarbeiten
 Innenausbau
 Parkettarbeiten

Volksstimme
 Meine Stimme – jetzt abonnieren:
 Telefon 061 976 10 70, E-Mail: abo@volksstimme.ch

KITA BÄRENBANDE
 Die Kita Bärenbande bietet Betreuungsplätze
 in einer warmen Atmosphäre
 für Kinder im Alter von 3 Monaten
 bis und mit Kindergarten an.
 Weitere Auskünfte: Saskia Büttiker, 061 971 17 66
 Kita Bärenbande, Güterstrasse 21, 4450 Sissach

Nadel & Wolle
 aus Freude am Schönen
 Mercerie Wolle
 Garne Wäsche
 Stoffe Strickberatung
**Die neue Herbst-
 und Wintermode
 ist da!**
 Nadel & Wolle
 Poststrasse 8 4460 Gelterkinden
 T/F 061 981 11 55 www.nadelundwolle.ch

Gasthof zum Rössli
 Herzlich willkommen in unserer
 Gaststube mit gemütlichem Kachelofen.
 Gerne laden wir Sie zu verschiedenen
 interessanten **Veranstaltungen**
 in unserem historischen Saal ein.
 Freitag, 18. Oktober: Hene Wirz
 Donnerstag, 14. November: Milena Moser
 Samstag, 30. November: «1 Jahr Rössli»
 Weitere Informationen unter
 www.roessli-zeglingen.ch
 Judith Gysin-Schaffner und Team
 Telefon 061 981 51 51
 Dienstag und Mittwoch Ruhetage

**Die Adresse
 für Ihre Inserate
 im Oberbaselbiet**
 Erika Sprecher Dorothee Rusch Sonja Burkhalter
 Anzeigen-Service «Volksstimme»
 Telefon 061 976 10 77
 ins@volksstimme.ch

WASER
 MULDEN
 • Muldenservice
 • Kranwagen
 • Thermo- und Warmhaltesilo
 • Transporte
 ENTSORGUNG
 • Annahme- und Entsorgungsstation
 • Bauschuttrecycling
 • Bausperrgutsortieranlage
 • Wertstoffrecycling
 Waser Transport AG
 Tel. 061 313 14 14
 Waser Entsorgung AG
 Tel. 061 263 14 14
 Gewerbestrasse 5A
 4450 Sissach
 Fax 061 971 68 31
 www.waserag.ch

«Das Tempo ist noch zu verhalten»

Die Präsidenten der hiesigen Gewerbevereine begrüßen die Wirtschaftsoffensive, wünschen sich aber mehr Dynamik und dass die KMU nicht vernachlässigt werden.

Die Qualitäten voll ausschöpfen

Die Baselbieter Regierung ist von der Wirtschaftsoffensive begeistert. Unternehmer, Politiker und Verbände zweifeln aber an deren Erfolg. Zudem sind die kommunizierten Ziele sehr ambitioniert. Bis in einem Jahr muss der erste Schlüsselinvestor gefunden werden und bis 2017 sollen die Einnahmen der Unternehmenssteuer um 50 Prozent gesteigert werden.

Ich erwarte von der Regierung und der Wirtschaftsförderung, dass der Kanton seine Qualitäten zur Standortförderung voll ausschöpft und dass er eine enge Zusammenarbeit mit den Gemeinden und Grundeigentümern anstrebt, um die Areale zu entwickeln. Mit der neuen Bodenpolitik hat sich die Regierung ein gutes Instrument geschaffen, welches ihr erlaubt,

Grundstücke zu erwerben und im Rahmen der Wirtschaftsoffensive wieder zu verkaufen.



René Brodbeck, Präsident Gewerbeverein Homburger Diegtal und Umgebung

Wo bleibt das Waldenburgertal?



Grundsätzlich ist es sehr wichtig, dass sich die Baselbieter Regierung mit der Wirtschaftsentwicklung in der Region bewusst und koordiniert befasst. In diesem Jahr läuft die Aufbauphase, d. h., man ist nun zumindest daran, aus der Defensive auszurechnen. Ob es dann wirklich zu einer Offensive wird, werden die nächsten Monate und Jahre zeigen.

Bei Standortförderung ist nicht zu vergessen, dass es viele KMU gibt, welche sich teilweise bereits vor Jahren, ohne standortfördernde Massnahmen in der Region niedergelassen haben. Diese gilt es, in die Wirtschaftsstandortbetrachtung einzubinden und zu pflegen. Langfristig in der Region sesshafte und zufriedene Unternehmen sind das beste Standortmarketing-Potenzial, welches zur Akquisition von neuen Unternehmen herangezogen werden kann.

Die Steigerung des Ertrags aus der Unternehmenssteuer um 50 Prozent bis ins Jahr 2018 ist ein flottes Ziel. Ich gehe davon aus, dass beabsichtigt ist, dieses Ziel zu 100 Prozent durch Unternehmen zu erreichen, welche ihren steuerlich massgebenden Sitz bis 2018 ins Baselbiet ver-

schieben. Wäre es nicht so, würde der Zufriedenheitsgrad der oben erwähnten Unternehmen wohl sinken.

Zumindest bei den strategischen Arealen scheint das obere Baselbiet, vor allem das Waldenburgertal, bei der Regierung nicht wirklich als Arbeitsgebiet wahrgenommen zu werden. Zur Standortqualität ist für mich das Thema Verkehr ein sehr relevanter Faktor. Hier denke ich nicht nur an gute Verkehrsbedingungen für den Zulieferverkehr, sondern auch an die Arbeitswege der Mitarbeiter. Mit der Waldenburgerbahn steht dafür zwischen Liestal und Waldenburg ein Verkehrsmittel mit hoher Kapazität zur Verfügung.

Alex Bärtschi, Präsident KMU Waldenburgertal

Moderates Steuerklima nötig

Es ist gut, dass die Wirtschaftsoffensive endlich angeschoben wurde und allmählich Gestalt annimmt. Das Tempo ist aber noch zu verhalten und konkrete Fortschritte liegen eigentlich auch noch nicht vor. Wir sind noch weit davon entfernt, eine wirkliche Aufbruchsstimmung zu erleben, die für den Standort Baselland aber sehr wichtig wäre. Es fehlt mir noch etwas die dafür nötige Dynamik.

Die Wirtschaftsoffensive darf sich nicht nur auf die Anwerbung von neuen, vor-

allem wertschöpfungsstarken Unternehmen beschränken. Gerade aus Sicht der



KMU-Wirtschaft und der vielen Lehrfirmen muss auch die Bestandspflege ein zentrales Anliegen sein. Der Standort Baselland braucht ein moderates und wettbewerbsfähiges Steuerklima. Im Bereich der Unternehmensbesteuerung haben wir noch keine optimalen Bedingungen. Und zu einer wirkungsvollen Arealentwicklung braucht es natürlich eine leistungsfähige Anbindung aller Verkehrsträger.

Daniela Schneeberger, Präsidentin Gewerbeverein Sissach und Umgebung

Carte Blanche

Wirtschaftsförderung muss umfassend sein



Markus Meier*

Das Baselbiet steht im Zeichen der Wirtschaftsförderung – das hört und liest man zurzeit immer wieder. Doch wird die Wirtschaftsförderungs-Offensive mit aller Konsequenz angegangen? Erkennen alle wichtigen Player die Notwendigkeit, ihren Teil beizutragen? Ich bezweifle es. Denn noch immer besteht die Gefahr, dass das von der Regierung forcierte und von Wirtschaftsförderer Marc-André Giger mit viel Elan angepackte Projekt zu einem Rohrkrepiert wird. Noch immer verlassen Unternehmen unseren Kanton, weil die steuerlichen Bedingungen anderswo besser sind. Oder weil sie an anderen Orten – im Gegensatz zum Baselbiet – den notwendigen Support für ihre Expansion erhalten. Wohl kaum ohne Grund hat sich zum Beispiel auch die traditionsreiche Prattler Häring Holzbau/Schreinerei ins Fricktal verabschiedet. Sowohl Neuansiedlungen als auch die Bestandspflege sind wichtige Aspekte der Wirtschaftsförderung. Doch sie sind nur die Speerspitze. Wirtschaftsförderung ist viel umfassender. Sie muss ganzheitlich sein. Dabei geht es auch um negative Signale, die für die Öffentlichkeit kaum merklich sind, auf welche Unternehmer aber sensibel reagieren. Ein aktuelles Beispiel dafür ist etwa der Umgang von Politik und Öffentlichkeit mit dem Kantonsspital. Das Unternehmen wurde von der Verwaltung ausgelagert. Es muss sich im freien Wettbewerb behaupten. Gesetzgeber und das Stimmvolk haben das so gewollt. Und doch melden sich immer wieder Unbeteiligte zu Wort, welche die Strategie des Verwaltungsrats und Entscheide der Geschäftsleitung kritisieren. Nicht selten kommt die schärfste Kritik auch vonseiten der Mitbewerber aus Basel.

Doch statt sich für unser Kantonsspital konstruktiv einzusetzen, prügeln einzelne Baselbieter Politiker auf das Privatunternehmen ein. Das konterkariert die Wirtschaftsförderung.

Ein weiteres Beispiel ist die H2, die jetzt endlich fertiggebaut ist. Für mich ist unverständlich, dass sich nun, da das Projekt zum Abschluss kommt, Stimmen erheben, welche die Strasse als unnötigen Luxus bezeichnen. Als ob uns die Erfahrung nicht lehrt, dass gut ausgebaute Verkehrswege – Strasse und auch Schiene – wesentliche Faktoren sind, die zur wirtschaftlichen Prosperität beitragen. Wer nicht versteht, dass eine leistungsfähige Infrastruktur für eine Volkswirtschaft von entscheidender Bedeutung ist, hat einfachste Grundlagen der Wirtschaftsförderung nicht begriffen.

Oftmals nicht in direkten Zusammenhang mit der Wirtschaftsförderung wird das Thema Sicherheit gesetzt. Doch sie ist gerade für Unternehmen in verschiedenen Punkten entscheidend. Dazu zählt etwa die Rechtssicherheit. Unternehmer müssen wissen, welche Gesetze gelten – und vor allem, dass diese nicht rückwirkend geändert werden. Aber auch die Sicherheit für Eigentum, ja für Leib und Leben ist ein wichtiger Wirtschaftsfaktor. In einem Gebiet, wo dies nicht garantiert ist, wird nicht investiert.

Die hier angesprochenen, nicht vollständigen Themen – nämlich Steuern, Unterstützung, Infrastruktur, politische Signale, aber auch der Aspekt Sicherheit – zeigen: Wirtschaftsförderung umfasst nicht nur ein isoliertes und befristetes Programm, sondern eben viel mehr Bereiche als gemeinhin angenommen wird.

*Markus Meier ist stv. Direktor der Wirtschaftskammer Baselland und SVP-Landrat. Er lebt in Ormalingen.



Gewinnen

Sie ein Nachtessen für zwei Personen im Wert von 350 Franken mit dem Wettbewerb auf Seite 8 in der heutigen «Volksstimme».

Die «Volksstimme» lässt sich bald auch auf Tablets lesen

Die «Volksstimme» nicht mehr nur auf Papier, sondern auch auf Tablets. Damit geht der Verlag einen weiteren Schritt in das neue Medienzeitalter, nachdem die Lokalzeitung bereits seit über sieben Jahren als PDF-Version online zu lesen ist und seit drei Jahren zusätzlich Kurzmeldungen auf Smartphones sowie auf Grossbildschirmen in der Region gelesen werden können.

«Volksstimme»

Demnächst ist es so weit: Die «Volksstimme» kann als Ergänzung zur gedruckten Ausgabe und via Website bald auch auf Tablets gelesen werden.

Der genaue Termin, wann dieser Schritt des «Volksstimme»-Verlags in die neue Medienzukunft vollzogen sein wird, ist noch offen. Im Hintergrund arbeitet die Technik intensiv daran. Noch in diesem Herbst wird erstmals eine Ausgabe dieser Zeitung vollumfänglich als modernes E-Paper nicht nur auf PC oder Mac, sondern auch auf einem iPad zu lesen sein: Die Android-Version wird ebenfalls vorbereitet und etwas später angeboten.

«Volksstimme» immer und überall lesen

Die Vorteile liegen auf und in der Hand: Die «Volksstimme» kann auf diese Weise auf dem Weg zur Arbeit gelesen werden, noch ehe die gedruckte Ausgabe im Briefkasten liegt. Oder man liest sie aktuell an einem fernen Strand oder in einer Alphütte. Der Abonnent kann einfach auf die letzten Ausgaben zugreifen. Es kann bequem vor- und zurückgeblättert werden. Über die Suchfunktion findet man rasch zu seinen Lieblingsthemen.

Für die Inserenten bietet die neue Form weitere interessante Möglichkeiten: Die Werbebotschaften können direkt verlinkt und auch mit Werbeclips ergänzt werden. Produkte, Dienstleistungen und Veranstaltungen sind somit lediglich einen Klick vom Konsumenten bzw. Kunden entfernt.

Bereits im Jahr 1996 konnten durch Google indexierte Seiten der «Volksstimme» online gelesen werden. Seit 2006 haben Abonnenten die Möglichkeit, über

www.volksstimme.ch eine einfache PDF-Version herunterzuladen. Mit dem neuen Angebot kommt der Verlag Schaub Medien AG dem steigenden Bedürfnis entgegen, Zeitungen immer öfter auf diesen neuen Kanälen zu konsumieren. So können Sie alle «Volksstimme»-Ausgaben lesen, wo und wann immer Sie wollen. Interessant ist die Tablet-Version auch für ältere Personen, welchen das Lesen der gedruckten Ausgabe zunehmend Mühe bereitet: Auf dem Tablet kann der Artikel markiert und dann der Schriftgrad beinahe beliebig gross aufgezogen werden.

Die Zeitung auf Papier bleibt Nummer 1

Selbstverständlich bleibt die gedruckte Zeitung das Hauptprodukt. Gemütlich einen Kaffee trinken und das vertraute Geräusch des Zeitungsrascheln genießen – diese Qualität wird bestehen bleiben. Weiterhin liefert die «Volksstimme» Interessantes, Wissenswertes und Unterhal-

tendes aus dem Oberbaselbiet zu den vertrauten Tagen: dienstags, donnerstags und freitags. Die einen erhalten sie auf dem Tablett serviert, die andern zukünftig auf dem Tablet.

Tabletversion kostenlos testen

Die neue Dienstleistung wird zum Testen kostenlos sein. Später hat der Leser die Wahl, ob er weiterhin die vertraute Zeitung auf Papier bevorzugt, ob er (zu einem Aufpreis von ca. 20 Prozent auf den Jahresabo-Preis der gedruckten Ausgabe) die Tabletversion hinzu abonnieren oder ob er künftig die Zeitung ausschliesslich auf elektronischem Weg lesen möchte.

So oder so: Für die redaktionellen Inhalte der Zeitung hat diese Neuerung keine Konsequenzen. Das «Volksstimme»-Team wird weiterhin alles daransetzen, das Oberbaselbiet und den Kanton Baselland abzubilden sowie seinem Informationsauftrag nachzukommen.





Jetzt Aktionär bei der neuen Baselbieter Brauerei Farnsburg werden und schon bald wieder Bier aus Gelterkinden geniessen!

Für sich selbst oder als Geschenk. Jetzt online zeichnen: www.farnsburger-bier.ch oder rufen Sie uns an unter Telefon 061 927 44 00

Das ursprüngliche Bier aus dem Baselbiet!

Schluss mit dem internationalen Einheits-Gebräu: zurück zu unserem eigenen Bier aus dem Baselbiet!

Farnsburger Bier – das Echte aus Gelterkinden – ab 2014



Farnsburger BIER

Brauerei Farnsburg AG | Bahnhofplatz 11, CH-4410 Liestal, Tel. 061 927 44 00
 info@farnsburger-bier.ch | www.farnsburger-bier.ch

stöbern



suchen



entdecken



phantastisch!

finden



BROCKI PLUS BROCKENSTUBE DER LUNGENLIGA

800 m² - Brockenhalle
 an der Hofackerstrasse 12
 beim Bahnhof **Muttenz**
 Telefon: 061 461 20 11

Öffnungszeiten:
 Di - Fr 12.00 - 18.30
 Sa 10.00 - 16.00

www.brockiplus.ch



Dieser herbstliche Blumenstrauss gehört Ihnen!*

Wir bedanken uns bei unserer Kundschaft. Sie schätzt Qualität und Beratung, Service und ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis. Sie weiss, dass hinter dem Label «Printed in Switzerland» viel mehr steckt als nur «Heimatschutz»: Arbeits- und Ausbildungsplätze, Perspektiven für die nächste Generation.

Ihre Schaub Medien AG, Liestal und Sissach



*Für die ersten 10 Aufträge, die uns in der Woche vom 23.–27. September 2013 erreichen, bedanken wir uns mit einem herbstlichen Blumenstrauss.

Für konzentrierte Kompetenz in Datenhandling Kundenmailings mit Ihren Adressdaten. Die kostengünstige Werbung, um sich immer wieder in Erinnerung zu rufen. **Text** Bearbeiten Ihrer gelieferten Daten; stilistisches und orthografisches Überarbeiten Ihrer Texte. **Bild** Fotomontage, Bildbearbeitung, Bildarchiv. **Entwurf** Sie haben die Idee – wir setzen sie grafisch um. **Papier** Lassen Sie sich die Vielfalt der verschiedenen Papiere zeigen. **Druck** Offset- und Digitaldruck, Personalisieren, Speziallacke, Duftfarben, Blind- und Folienprägen. **Binderei** schneiden, falzen, rillen, perforieren, binden, sammelheften, folieren in allen Varianten bis zum Versand.

SCHAUBMEDIEN
 Gut zum Druck.

Die Gemeinde mit der grossen Vielfalt an Gewerbebetrieben

Lausen ist geprägt von einer aus dem Stein gehauenen Wirtschaft. Doch das Dorf hat längst den Wandel zum modernen Standort für Gewerbebetriebe aller Art geschafft. In der Gemeinde erfreut man sich auch zahlreicher kleinerer Betriebe, die alle eine Nische abdecken. Noch hat es Platz für Neuansiedlungen – wenn auch kaum für Grossbetriebe. Ein Schlüsselfaktor ist das Areal südlich des Dorfes beim alten Steinbruch. Hier soll in den nächsten fünf Jahren eine neue Erschliessung dafür sorgen, dass das brach liegende Industriegebiet zu neuer Blüte geführt werden kann.



Guter Aussichten: Lausen, die viertgrösste Gemeinde des Bezirks Liestal, präsentiert sich wirtschaftspolitisch gut aufgestellt. Bilder Patrick Moser

Patrick Moser

Gerade hat Lausens berühmtester «Sohn» Steve Ballmer wieder für Schlagzeilen gesorgt, weil er den Chefsessel des Software-Giganten Microsoft räumt. Dass der Spross eines Schweizer Auswanderers seine Vorfahren einst in einem Interview als «Höhlenmenschen» bezeichnete, war wohl der Tatsache geschuldet, dass er die Oberbaselbieter Gemeinde nie persönlich besucht hatte, was er vor sechs Jahren nachholte. Immerhin: Steine haben einst die wirtschaftliche Entwicklung des Dorfes mitgeprägt (siehe Kasten).

Heute ist Lausens Gewerbe ausserordentlich vielfältig. Das bekannteste Unternehmen ist die Uhrwerke-Herstellerin Ronda, die in der Schweiz und in Asien 1800 Mitarbeiter beschäftigt. Doch ein Blick auf die fast 100 Betriebe zählende Mitgliederliste des 1965 gegründeten Gewerbevereins präsentiert ein Branchenspektrum ähnlich breit wie die Produktpalette eines Gemischtwarenkonzerne. «Wir haben Mitglieder aus dem Bauge-

werbe, Dienstleister und viele kleinere Betriebe; auch ein Zahnarzt ist darunter», sagt Vorstandsmitglied Rudolf Bolliger. Diese Entwicklung in die Breite sei positiv. Immer wieder würden kleine Handwerksfirmen ansässig. Natürlich brächten diese nicht Dutzende von Arbeitsplätzen mit sich, aber jede decke eine Nische ab und sei wertvoll.

Intelligente Verzahnung vonnöten

Wie in allen ehemaligen Bauerndörfern des Oberbaselbiets ist auch bei der Entwicklung Lausens eine intelligente Verzahnung zwischen Arbeiten und Wohnen vonnöten. Knapp 5000 Einwohner leben in der viertgrössten Gemeinde des Bezirks Liestal. Durch das starke Wachstum der vergangenen Jahre sieht Bolliger den Platz für den Wohnungsbau langsam ausgereizt. Deshalb sollen auf dem Ost-Areal der ehemaligen Tonwerke AG, die heute im West-Areal Schwedenöfen entwickelt und herstellt, Wohnungen entstehen; die Suche nach Investoren ist im Gange, der Zeitplan jedoch nicht definiert.

Dorf mit Bodenschätzen

pm. Bereits in der Altsteinzeit haben Menschen im Gebiet von Lausen Werkzeuge hergestellt. Das Vorkommen steinerner «Bodenschätze» ist sogar im Wappen festgehalten: Die Spitzhacken symbolisieren den Abbau von Eisenerz und Kalkstein. Noch vor Kurzem prägten, neben der Hägler-Getreide-Mühle und der Papiermühle, zwei Betriebe der keramischen Industrie sowie der Steinbruch inklusive Zementfabrik das Dorf. «Steine und Erde (...) bildeten lange Zeit die wirtschaftliche Grundlage für die Entwicklung der Gemeinde», hält die Heimatkunde fest. Bis nach dem Zweiten Weltkrieg kamen viele Oberbaselbieter Bauern für den Nebenverdienst nach Lausen; mit der darauffolgenden Hochkonjunktur wurden sie durch ausländische Arbeiter ersetzt. Verkehrstechnisch war Lausen stets gut erschlossen: zunächst wegen der Nähe der Gabelung der beiden Hauensteinstrassen, ab 1855 dank des Baus der Eisenbahnlinie Basel–Olten.

www.lausen.ch

Platz für Gewerbe ist noch vorhanden. Einerseits in Lausen Ost, dem Gewerbegebiet Richtung Itingen zwischen H2 und Bahngleisen, andererseits in Lausen Süd beim ehemaligen Steinbruch hinter dem früheren Standort des Bahnhofs. Allzu grosse Sprünge sind nicht möglich. «Es wäre kaum erstrebenswert, Grossfirmen anzuziehen, aber für mittelgrosses Gewerbe hat es noch Platz», so Bolliger.

Widerstand der Anwohner

Es ist auch Gemeindepräsident Peter Aernis erklärtes Ziel, das besagte Areal Süd fürs Gewerbe zugänglich zu machen: «Es ist immer gut, wenn man als Gemeinde steuerzahlende Unternehmen integrieren und als Nehmergemeinde die eigenen Ressourcen stärken kann.» An Interessenten herrscht kein Mangel. Doch das Projekt steht und fällt mit der erfolgreichen Erschliessung. Die bisherige über die Quartierstrasse hat wegen des Wider-



In Lausen Süd, hinter dem ehemaligen Bahnhof, hat es noch Platz für Gewerbebetriebe.

stands der Anwohner keine Zukunft. «Beim Kanton, der im Rahmen der Wirtschaftsoffensive kommunale Gewerbestandorte fördern will, sind wir bereits vorstellig geworden», sagt Aerni. Klar sei, dass eine Unterführung unter den Bahngleisen keine Alternative sei, weil

sie viel zu teuer wäre. Die Strasse müsste künftig ganz am Rande des Quartiers neben den Geleisen entlangführen. «Im Zonenplan ist das schon so erfasst, wir befinden uns derzeit in der Planungsphase», sagt Aerni. Der Zeitfokus für die Umsetzung betrage rund fünf Jahre.



Zeichen des Wandels: Auf dem Ost-Areal der Tonwerke AG sollen Wohnungen entstehen.



Wie schon früher hat Lausen auch heute noch eine breite Palette an Kleingewerbe.



Bereits im 14. Jahrhundert war die Hägler-Handelsmühle Teil eines Gewerbezentrum.

«Wir wollen als vollwertiger Partner verstanden werden»

Die Basellandschaftliche Kantonalbank als grösste Bank im Kanton vergibt rund 4 Milliarden Franken Kredite an etwa 4000 verschiedene Klein- und Mittelbetriebe. Sie ist damit die KMU-Bank schlechthin. – Im Gespräch mit Daniel Brändlin, Leiter Geschäftsbereich Firmenkunden.



Daniel Brändlin ist Leiter des Geschäftsbereichs Firmenkunden bei der BLKB.

Bild zvg

Robert Bösiger

■ **Hand aufs Herz, Herr Brändlin, was ist Ihnen bzw. der BLKB als Kunde lieber – ein grosses, starkes und rentierendes Unternehmen oder ein kleiner Gewerbebetrieb?**

Daniel Brändlin: Als Universalbank und Marktführerin in unserer Region sind uns beide Kundengruppen gleich wichtig. Unser Kreditportfolio zeigt dies klar auf. Natürlich ist die Anzahl kleinerer Firmenkunden viel grösser und wir betreiben auch deutlich mehr Aufwand, um diese Kundengruppe seriös zu betreuen. Das ist es uns aber auch wert. Denn die kleinen KMU sind für unsere Region äusserst wichtig. Die grossen Firmen betreuen wir mit fünf bis sechs Personen. Die KMU mit rund 30 Personen. Ich selbst besuche mehr KMU als Grossfirmen.

■ **Hat die BLKB tatsächlich ein Herz für KMU? Wenn ja, wie äussert sich das?**

Das äussert sich in der Höhe der Kreditsumme, welche wir heute diesen Kunden (KMU = Firmen mit weniger als 250 Mitarbeitern) zur Verfügung stellen. Insgesamt vergeben wir rund 4 Milliarden Franken Kredite, welche an etwa 4000 verschiedene Kunden (KMU in der Nordwestschweiz) gewährt werden. Rund eine Milliarde sind gänzlich ungesicherte Kredite. Wir unterhalten insgesamt zu rund 9000 KMU in der Region eine Geschäftsbeziehung. Alles in allem ein, wie ich meine, deutliches Bekenntnis zu den KMU unserer Region! Zusätzlich vergeben wir rund zwei Milliarden Kredite an grössere Firmen.

■ **Hat die BLKB auch ein Herz für jene, die – vielleicht nicht einmal selbstverschuldet – in Schwierigkeiten stecken?**

Natürlich. Die BLKB hat keine Work-Out-Abteilung. Das zeigt schon einiges. Wir gehen mit den Kunden zusammen durch die schwierigsten Zeiten, wenn dies nötig ist. Aber was wir in solchen Situationen fordern, ist absolute Transparenz

und die Bereitschaft, uns als Partner zu akzeptieren.

■ **Wie heftig schlägt das Herz der BLKB für «Jungunternehmer», die Geld benötigen, um investieren und um ihr Unternehmen aufbauen zu können?**

Heftig. Wir sind beteiligt an der BTG Mezzfin AG (nicht gewinnorientierte Aktiengesellschaft, die sich zum Ziel gesetzt hat, KMU zu einer breiteren finanziellen Basis zu verhelfen) und an der EVA (The Basel Life Sciences Agency), beides Institutionen, welche diese Bedürfnisse abdecken. Direkt hat die BLKB keine Möglichkeit, Eigenkapital zur Verfügung zu stellen. Aber wir geben natürlich auch Kredite an Jungunternehmer.

«Bei der Kreditvergabe am wichtigsten sind uns Transparenz über die Vergangenheit und die Gegenwart sowie eine gute mehrjährige Planung.»

■ **Welche Kriterien müssen erfüllt sein, dass Ihre Bank einen gewünschten Kredit spricht?**

Transparenz über die Vergangenheit und die Gegenwart. Dann eine gute mehrjährige Planung. Wir müssen klar erkennen, dass sich das Management und der Verwaltungsrat mit der Zukunft des Unternehmens detailliert auseinandersetzen und uns die Daten zur Verfügung stellen. Investitionen müssen mit den zukünftigen

realistischen Cashflows im Einklang stehen. Wir achten auch vermehrt auf die Zusammensetzung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung.

■ **Was, wenn die Kriterien nicht vollumfänglich erfüllt sind? Werden die Leute dann im Regen stehen gelassen oder an ein anderes Bankinstitut weiterverwiesen?**

Wir verweisen keine Kunden an andere Banken. Aber wenn die Transparenz nicht gegeben ist und man uns nicht die Möglichkeit gibt, das Unternehmen ganzheitlich und vollständig zu verstehen, dann ziehen wir es vor, keine Kredite zu sprechen. Jede Kreditabsage wird detailliert begründet. Wir wollen als vollwertiger Partner verstanden werden. Wenn das aber gegeben ist, dann ist sehr viel möglich, auch wenn die Zahlen nicht so gut aussehen. Ich könnte Ihnen viele Beispiele nennen, aber selbstverständlich stehe ich unter dem Bankgeheimnis und kann ihnen keine Namen geben.

■ **Ist die BLKB auch in der Lage, KMU über die reine Kreditvergabe hinaus zu beraten?**

Selbstverständlich. Jedes Gespräch mit uns kann auch als Beratung angesehen werden. Wir haben keine Ziele, möglichst viele oder möglichst wenige Kredite zu gewähren. Wir haben den Anspruch an uns selbst, die Bedürfnisse und Anliegen unserer Kunden, oder auch Nichtkunden, genau zu verstehen. Wir stellen Fragen und hören gut zu. Es kommt immer wieder vor, dass ein Kunde Kredit will und wir ihm aufzeigen können, dass er keinen Kredit braucht, sondern seine Bedürfnisse anders lösen kann. Wir wollen nicht um jeden Preis Kredite gewähren. Wir wollen vielmehr, dass der Kunde richtig beraten ist.

■ **Die BLKB wird im Baselbiet in den angestammten Geschäftsbereichen von Grossbanken, zunehmend aber auch der Raiffeisenbank bedrängt. Was tun Sie dagegen?**

Wir agieren nie gegen unsere Konkurrenten, sondern immer für unsere Kunden. Der Fokus ist ganz klar bei den Kundenbedürfnissen und sicher nicht bei den Konkurrenten.

Ich weiss nicht, auf welche Studie Sie sich beziehen, wenn Sie sagen, dass die Raiffeisenbank zunehmend in diesen Markt drängt. Ich habe bis heute die Raiffeisenbank im klassischen Firmenkundengeschäft nie angetroffen.

Zur Person

Der Ökonom Daniel Brändlin (52) ist seit 2010 Leiter Geschäftsbereich Firmenkunden und Mitglied der Geschäftsleitung der BLKB. Zuvor war er unter anderem im Firmenkundengeschäft der UBS tätig. Er nimmt diverse Verwaltungsratsmandate wahr, unter anderem bei der BTG-Bürgerschaftsgenossenschaft beider Basel und bei der Job Factory AG in Basel. Er wohnt in Basel.

Altweibersommer-Aktion bei der Pro-Iso-Bau GmbH

Pro-Iso-Bau GmbH
Bau & Objektinrichtungen

Für mehr Lebensqualität

Die Pro-Iso-Bau GmbH mit Sitz im oberen Baselbiet in 4443 Wittinsburg produziert und handelt mit qualitativ hochstehenden Produkten. Sie führt ein grosses Sortiment an Gartenmobiliar für den privaten wie auch den gewerblichen Einsatz. Bei uns werden kundenspezifische Wünsche berücksichtigt. Zu den geschätzten Kunden zählen Privatpersonen, renommierte Spitäler, Altersheime, Hotels und Restaurants in der ganzen Schweiz.



Ein grosser Klassiker im Bereich Gartenmobiliar ist der äusserst vielseitig einsetzbare, wetterfeste Gartenstuhl aus Eigenproduktion der Pro-Iso-Bau GmbH, welcher in den 30er-Jahren seinen Ursprung hat. Noch heute wird er wie früher, nach den gleichen Kriterien in puncto Material und Verarbeitungsqualität produziert.

Edelstahltische nach Mass. Schweizer Design – Schweizer Eigenproduktion, mit Granit, Keramik oder HPL-Platte!

Untergestell und Tischbeine in Edelstahl geschliffen CNS, Platte mit Untergestell verklebt, Granit 20 mm, HPL 12 mm, Keramik glasfaserverstärkt 10 mm. **Die Tische sind 100% wetterfest.**

Entscheiden Sie sich für das Aussergewöhnliche, das Besondere, Ihre ganz persönliche Note mit einem auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Edelstahl-Gartentisch, der komplett in der Schweiz hergestellt wird.

Zurzeit finden Sie in unserer neu eröffneten Gartenausstellung an der **Netzenstrasse 4 in Sissach auf dem Areal der P. Tschudin AG** neben unserem Klassiker Gartenstuhl viele weitere Gartenobjekte wie Stühle, Tische, Bänke und Zubehör. Entscheiden Sie sich für das Aussergewöhnliche, das Besondere und besuchen Sie unsere Ausstellung in Sissach oder unsere Webseite auf www.proisobau.ch. Für Fragen ist Herr Claudio Profico, Geschäftsführer, auch gerne telefonisch für Sie da unter 062 299 08 18 oder per E-Mail unter info@proisobau.ch.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Besuchen sie uns am 20. und 21. September zur Altweibersommer-Aktion und bestimmen Sie nach der Bestellung mit einem Wurfspiel über Ihren Rabatt, bis zu 15% auf das ganze Sortiment.





LIEBER EINE BERUFSAUSBILDUNG ALS NETZELEKTRIKER/IN

JETZT ZUR SCHNUPPERLEHRE ANMELDEN!

Wir haben noch Lehrstellen frei für das neue Berufsbild Netzelektriker/in für Kommunikations- und Datenkabel. Eine spannende, herausfordernde Berufsausbildung mit besten Zukunftsaussichten. Mache Dir selbst ein Bild und absolviere ab August 2013 unverbindlich eine viertägige Schnupperlehre! Interessiert? Mehr dazu über www.saphirgroup.ch/unternehmen/stellen oder Saphir Group AG, Dominik Jeger, Telefon 061 926 55 72, dominik.jeger@saphirgroup.ch

Schau zeigt Berufe hautnah

An der Berufsschau in Liestal präsentieren Lernende vom 23. bis 27. Oktober rund 190 Berufe aus 30 Branchen.

vs. Sie sägen, sie schweissen und sie schrauben: Vom 23. bis 27. Oktober bieten an der Berufsschau in Liestal Lernende aus 30 Branchen und 190 Berufen einen Einblick in ihren Arbeitsalltag. Unter dem Motto «Berufe an der Arbeit» gestalten angehende Landschaftsgärtnerinnen und -gärtner einen Garten, Lernende aus Garagenbetrieben reparieren vor den Augen der Besucherinnen und -besucher Töffs, während solche aus dem Holzbau ein Dach decken.

Wer an die Berufsschau kommt – zum grossen Teil Jugendliche, die vor der Berufswahl stehen – darf an den Ständen in der Frenkenbündtenhalle gleich selber Hand anlegen. Die Tatsache, dass nicht gestandene Berufsleute ihr Handwerk vorstellen, sondern Jugendliche, die selber noch in der Ausbildung stecken, erleichtert den Kontakt.

Grösste Berufswahlmesse der Schweiz
Die Wirtschaftskammer Baselland in Partnerschaft mit dem Kanton Basel-Landschaft

vermittelt so den Jugendlichen ein reales Bild der Lehrberufe. «Wir zeigen Berufsleute bei der Arbeit und wollen keine Papierstände, an denen nur Broschüren aufliegen», betont Urs Berger, Leiter Berufsbildung bei der Wirtschaftskammer Baselland und OK-Leiter der Berufsschau. An der Berufsschau würden Jugendliche zu einer echten Auseinandersetzung mit ihrer persönlichen Berufswahl motiviert, sagt Berger weiter.

Eltern kommen am Wochenende

An der grössten Berufswahlmesse der Schweiz sind praktisch alle Berufe vertreten, in denen in der Nordwestschweiz Lehrstellen angeboten werden. Während die Veranstaltung unter der Woche vor allem von Schulklassen besucht wird, nutzen viele Eltern das Wochenende, um gemeinsam mit ihrem Nachwuchs die Berufsschau zu besuchen.

Mit dem Programm «Berufsprofil» auf der Website der Berufsschau (siehe Fussnote) können sich die Jugendlichen bereits



Landschaftsgärtner – eines von zahlreichen anschaulichen Beispielen.
Bilder zvg



«Learning by doing» – oder wo gesägt wird, da fallen vielleicht Berufswünsche.

online auf den Messebesuch vorbereiten. Nach dem Beantworten einiger Fragen präsentiert das Berufsprofil eine Auswahl an passenden Berufen.

Liestal und Pratteln wechseln sich ab

Nach acht Austragungen in Pratteln findet die Berufsschau erstmals auf dem Frenkenbündten-Areal in Liestal statt. Künftig wird zwischen den Standorten Liestal und Pratteln abgewechselt. Verglichen mit der vergangenen Ausgabe im Jahr 2011 hat die Berufsschau nochmals zugelegt: Die Ausstellungsfläche ist um 700 auf mehr als 4200 Quadratmeter angewachsen. Auch wird ein neuer Ausstellerrekord verzeichnet. Mit 73 Standeinheiten sind es 12 mehr als 2011.

Die Eröffnungsfeier findet am Mittwoch, 23. Oktober, im Liestaler Stedtl statt. Die Berufsschau ist öffentlich und kostenlos. Öffnungszeiten und weitere Informationen: www.berufsschau.ch

«Es braucht drei Berufswünsche»

Lehrstellenförderung findet neben der Berufsschau auch direkt in den Schulen statt. Dort versucht Lehrstellenförderer Urs Berger, den Schülern alle ihre Möglichkeiten aufzuzeigen und ihnen somit den Eintritt in die Wirtschaft zu erleichtern.

Katrin Büchenbacher

Die Aufgaben der Lehrstellenförderung haben sich in den letzten 20 Jahren verändert. Heute gibt es genug Lehrstellen, aber zu wenige Bewerber – oft ziehen Schulabgänger eine weiterführende Schule einer Berufslehre vor. Urs Berger leitet den Geschäftsbereich Berufs- und Weiterbildung der Wirtschaftskammer Baselland; er ist seit 1998 für die Förderung der Berufslehre im Kanton zuständig. Der ehemalige CVP-Landrat ist gleichzeitig stellvertretender Direktor der Wirtschaftskammer.

■ Herr Berger, braucht Baselland überhaupt noch einen Lehrstellenförderer?

Urs Berger: Es stimmt, dass sich die Aufgaben der Lehrstellenförderung verändert haben. Ich mache das nun seit 15 Jahren. Ende der 90er-Jahre gab es nicht ausreichend Lehrstellen. Während meiner Amtszeit habe ich über 2000 Betriebsbesuche gemacht. Das Ziel war, auch kleinere, spezialisierte Betriebe zu motivieren, einen Ausbildungsplatz anzubieten. Die Lösung war damals das Rotationsprinzip. Heute ist das Angebot an Lehrstellen ausreichend, aber wir können die Stellen nicht mehr alle besetzen. Der Stellenwert der gymnasialen Ausbildung hat zugenommen.

■ Das Ziel ist also nun, die Schüler für eine Berufslehre zu begeistern, statt aufs Gymnasium zu schicken?

Ich leugne den Stellenwert der gymnasialen Bildung nicht. Es braucht ganz klar beides in unserem Bildungssystem. In den Schulen möchten wir die Schüler aber schon für den dualen Bildungsweg sensibilisieren, und wir möchten, dass sie in ihre Berufswahl alle Möglichkeiten mit einbeziehen können. Die Schweiz kann stolz sein auf ihr duales Bildungssystem mit Berufsmatur – diesen Wert versuchen



Urs Berger Bild zvg

wir zu vermitteln. Wir wollen so auch Jugendliche mit einem schulisch starken Rucksack für eine Lehre gewinnen.

■ In welchem Sektor fehlt es an guten Bewerbern?

Die Nachfrage nach Berufen im Gesundheitswesen und auch im Kaufmännischen Bereich ist sehr hoch, dagegen braucht der Sektor Industrie und Gewerbe Förderung – also das klassische Handwerk. Dafür machen wir Werbung an Elternabenden in den Schulen, denn die Berufswahl findet immer im Elternhaus statt.

■ Als wie gross empfinden Sie die Lücke zwischen den Berufswünschen der Jugendlichen und der Nachfrage der Wirtschaft?

Berufswünsche und Träume sind wichtig in der Berufswahl. Aber wichtig ist auch, dass die Jugendlichen den Weg dahin kennen – die Realität. Und da kommen wir ins Spiel: Wir zeigen ihnen den Ausbildungsweg und führen ihnen das Bildungssystem vor Augen. Ich sage ihnen immer, dass sie nicht nur einen Berufswunsch haben sollen, sondern mindestens drei.

■ Wie wichtig ist die Schnupperlehre?

Eine gute, gezielte Schnupperlehre ist viel wert. Die Jugendlichen sollen immer nach dem genauen Lehrplan fragen. Und sie müssen wissen, dass sie während der

Lehre ein Recht auf Bildung haben, gleichzeitig aber auch die Pflicht zu lernen.

■ Viele Lehrbetriebe klagen, es fehle bei den Bewerbungen nicht an Quantität, sondern an Qualität.

Der Übertritt von der Schule in die Privatwirtschaft ist nicht einfach. Die Jugendlichen sind sich oftmals nicht bewusst, dass sie in eine Konkurrenzsituation treten. Ich zeige bei meinen Schulbesuchen Beispiele von guten und schlechten Bewerbungen.

■ Haben sich die Anforderungen der Wirtschaft verändert?

Sie sind härter geworden, besonders bei technisch hochstehenden Lehrstellen wie Informatiker oder Hochbauzeichner ist die Konkurrenz gross. Der Konsumdruck auf Jugendliche hat ebenfalls zugenommen. Diese Realität möchten wir den Jugendlichen aufzeigen.

■ Berufswahl gehört heute fest in den Lehrplan. Was machen Sie anders als die Lehrerin oder der Lehrer?

Ich mache im Prinzip das gleiche mit den Schülern, ich erzähle ihnen nicht viel Neues. Aber der Unterschied ist, dass ich von extern aus der Wirtschaft komme. Lehrer geben mir oft die Rückmeldung, dass diese Tatsache eine andere Wirkung auf die Schüler habe.

■ Neben der Lehrstellenkampagne «E Lehr bringt mehr» führen Sie auch eine Lehrbetriebskampagne durch. Braucht es die überhaupt noch, wo es doch zu viele offene Lehrstellen gibt?

Die braucht es unbedingt. Das Ziel der Wirtschaftskammer ist, das jetzige Level an Ausbildungsplätzen zu halten. Es darf nicht sein, dass es plötzlich wieder weniger Lehrstellen gibt. Die Kampagne zeigt unsere Wertschätzung gegenüber den Betrieben, die zu einer Lehrlingsausbildung bereit sind.

Baustelle Gebäudetechnik

Der Gebäudetechnik-Verband beschloss, etwas gegen die sinkende Attraktivität ihrer Lehrstellenangebote zu tun. Entstanden sind neue Arbeitsplätze und eine Imagekampagne, die technisch interessierte Bewerber in die Branche locken soll.

Katrin Büchenbacher

«Lieber Maler als Monteur», sagen sich viele Lehrstellensuchende, die an einem handwerklichen Beruf interessiert sind. Dies ist zumindest einer 2011 verfassten Studie des Branchenverbands der Gebäudetechniker Suissetec und der Gewerkschaften zu entnehmen. Beantworten sollte die Studie eine brennende Frage: Warum geht in einer Branche, die mit wachsender Bedeutung alternativer Energien boomt, die Zahl der Lernenden zurück?

«Die Befragten beschrieben ihren Berufsalltag als hektisch und der Anfangslohn als unbefriedigend», erklärt Beat Marrer, Präsident von Suissetec Nordwestschweiz («Volksstimme» vom 16. August). «Die Realität sieht jedoch anders aus. Der Hektik kann man mit Planung entgegenwirken. Und was den Lohn betrifft, so wird oft vergessen, dass er mit jedem Jahr Erfahrung zunimmt. Wobei Gebäudetechniker sehr gefragt

sind: Man muss sie angemessen bezahlen, um sie im Betrieb halten zu können.»

In der Gebäudetechnik gibt es neun verschiedene Lehrberufe in den Bereichen Heizung, Lüftung, Sanitär und Spenglerei. Nach der Lehre ist vor der Weiterbildung, etwa zum Projektleiter oder mit der Berufsmatur bis zum Ingenieur.

Eine Ausbildung mit Zukunft

Um die Beliebtheit der Lehrberufe zu steigern, startete der Branchenverband eine nationale Kampagne mit dem Slogan «Wir, die Gebäudetechniker». Darin werden der technische Aspekt und die Zukunftsorientierung der Branche hervorgehoben. Der Verband informiert an Schulen, Berufsschulen, in Berufsinformationszentren; er führt Schnupperlehren und Eignungstests durch. Daneben versucht Suissetec, Betriebe für die Lehrlingsausbildung zu gewinnen.

Linsalata Gebäudetechnik aus Sissach bietet zurzeit acht Lehrstellen an. Patrick Luttringer, der Lehrmeister, kann sich momentan über fehlende Bewerbungen nicht beklagen, Qualität zu finden ist jedoch nicht so einfach. «Seit diesem Sommer haben wir zwei neue, besonders verheissungsvolle Lehrlinge», sagt er. Diese zeigen viel Einsatz und seien kommunikativ. Man merke, dass die Familie hinter der Ausbildung ihrer Kinder stehe, was heutzutage nicht selbstverständlich sei. Er führt die guten Bewerber unter anderem auch auf den Erfolg der Imagekampagne zurück. Aber er stelle gleichzeitig auch fest, dass viele Interessenten den nötigen schulischen Rucksack nicht mitbringen würden. «Um Talente reissen sich auch Konkurrenzunternehmen», ergänzt er.

Bewerber aus dem Ausland

Luttringer unterrichtet als Teilzeitdozent an der höheren Fachschule in Lostorf in der Erwachsenenbildung und ist als



Vom Dach aus zur Ingenieursausbildung: Die Berufsmatur macht es möglich.

Experte bei Lehrabschlussprüfungen tätig. Dies lohne sich zwar finanziell nicht für ihn, aber es sei eine Investition in den Nachwuchs. Luttringer könnte an der Schule bereits erste Kontakte zu den zukünftigen Fachspezialisten knüpfen. Denn «gute Monteure sind Mangelware».

«Wenn die Qualität stimmt, greifen wir auch auf ausländische Lehrlinge zurück», erklärt Luttringer und weist damit auf eine gängige Praxis in der Branche hin. Der Lehrmeister bringt als Beispiel den 31-jährigen Spanier, der eine Schweizer Frau geheiratet hat und nun eine Lehre als Sanitärmoniteur EFZ bei Linsalata Gebäudetechnik absolviert. «Ich spüre bei ihm einen starken Willen, diese Ausbildung bestmöglich abzuschliessen.» Dies sei das wichtigste bei einer Lehre in seiner Branche: Die Bereitschaft, sich zu engagieren und Neues zu lernen.



Äusserst gefragt: Gebäudetechniker. Bilder zvg

Baselbieter Kompetenzzentrum für KMU

**WIRTSCHAFTSKAMMER
BASELSTADT
BASELSTADT
BASELSTADT**

Haus der Wirtschaft **W** Dienstleistungs- und Kompetenzzentrum für KMU aus Gewerbe, Handel, Dienstleistung und Industrie

Altmarktstrasse 96
4410 Liestal

Tel. 061 927 64 64
Fax 061 927 65 50

info@kmu.org
www.kmu.org

Alle verlieren. Keiner gewinnt.

Die extreme 1:12-Initiative der Jungsozialisten will das Schweizer Erfolgsmodell mit dem flexiblen Arbeitsmarkt und der ausgewogenen Sozialpartnerschaft über den Haufen werfen.

Sagen Sie NEIN zu diesem gefährlichen Experiment, das nichts nützt und nur schadet. Und damit NEIN zum Lohndiktat vom Staat. NEIN zur Auslagerung von Arbeitsplätzen und zu wachsender

Arbeitslosigkeit. NEIN zu höheren Steuern und AHV-Beiträgen für alle. Und NEIN zu staatlichen Lohnkontrollen.

**NEIN
ZU 1:12**

www.1-12-nein.ch

**Verhindern Sie ein Eigengoal!
Mit Ihrem Nein zur 1:12-Initiative der Jusos.**

+ FÜR EINE STARKE SCHWEIZ MIT ZUKUNFT.

NatureSuisse – Einfach naturnah und tierfreundlich.

NatureSuisse vereint Nachhaltigkeit, höchste Qualität und Genuss. Alle Produkte* stammen aus einer naturnahen und tierfreundlichen Schweizer Landwirtschaft. Mit NatureSuisse geht ALDI SUISSE neue Wege in Sachen Transparenz. Die lückenlose Dokumentation Ihrer Frischfleisch- und Fleischprodukte sorgt für grösstmögliche Sicherheit.

Scannen Sie den QR-Code mit der Kamera Ihres Smartphones und Sie werden direkt auf die Produkt-Webseite von NatureSuisse weitergeleitet. Hier erfahren Sie mehr über die Rückverfolgbarkeit, die Qualitätsmerkmale sowie die Philosophie von NatureSuisse-Produkten.



*alle NatureSuisse Produkte finden Sie unter www.naturesuisse.ch



www.naturesuisse.ch

Einfach ALDI.

«Macht sich gut im Lebenslauf»

Die Tennikerin Dominique Zwygart ist die drittbeste junge Damenschneiderin der Welt. Das spricht für die hohe Qualität der Schweizer Berufslehre. Die 20-Jährige erzählt über ihren Job und ihre Motivation.

Katrin Büchenbacher

Kaum hatte Dominique Zwygart ihre Lehre als Damenschneiderin abgeschlossen, gewann sie Ende 2012 die Schweizermeisterschaften der Berufe und qualifizierte sich somit für die WM. Anfang Juli schaffte sie es auch dort aufs Podest: Die Tennikerin erhielt Bronze.

■ **«Volksstimme»: Frau Zwygart, Sie haben sich offenbar für die goldrichtige Berufslehre entschieden.**

Dominique Zwygart: Die Wahl viel mir relativ einfach. In der Schule hatte ich schon immer gerne Handarbeit und auch in der Freizeit habe ich viel gebastelt. An der Aufnahmeprüfung für die Basler Berufsfachschule erlebte ich bereits eine Bestätigung: Die Aufgaben zu lösen, machte mir wahnsinnig viel Spass.

■ **Haben Sie auch in Betracht gezogen, eine weiterführende Schule zu besuchen?** Nein, für mich war klar, dass ich mit den Händen arbeiten wollte. In der Schule

wird es mir schnell langweilig. Während der Lehre merkte ich aber, dass mich die berufsspezifische Theorie, die ich später anwenden kann, sehr interessierte. Der Vorteil einer Berufslehre ist, dass man rasch praktische Erfahrung sammeln kann und schon früh in Kundenkontakt kommt.

■ **Sie nähten also bereits während Ihrer Lehre Kleidungsstücke für Kunden?** Im ersten Jahr, dem sogenannten Basisjahr, erwirbt man Grundkenntnisse und übt wichtige Details. Wir suchten nach



Tapfere Schneiderin: Dominique Zwygart.

Bild Archiv vs

Nähauftträgen im Freundeskreis oder nähten uns gegenseitig Kleidungsstücke. Im zweiten und dritten Lehrjahr fertigten wir bereits Kundenaufträge an.

■ **Nun arbeiten Sie in einem Luzerner Nähatelier. Macht Ihnen die Arbeit bis heute Freude?**

Auf jeden Fall. Das Tolle an meinem Beruf ist, dass ich ein eigenes Produkt herstelle. Und die verschiedenen Modelle, Farben und Stoffe bieten viel Abwechslung.

■ **Hat Ihnen Ihr Erfolg an der Schweizermeisterschaft und an den Weltmeisterschaften beruflich Türen geöffnet?**

Es macht sich sicher gut im Lebenslauf. Gleich nachdem ich die Schweizermeisterschaften gewonnen hatte, bewarb ich mich in Luzern, wo ich die Stelle auch sogleich bekommen habe – vielleicht auch wegen meiner Goldmedaille (lacht).

■ **Haben die Berufsmeisterschaften Ihrer Meinung nach die Berufslehre der Bekleidungsgestalterin bekannter gemacht?**

Dafür erreichen die Berufsmeisterschaften in der Schweiz noch zu wenig Aufmerksamkeit. Aber in meinem Bekanntenkreis haben meine Siege sicherlich für Aufsehen gesorgt und somit Werbung für die Berufsbildung gemacht.

Auf ein Wort

Rede gut davon

Vielleicht muss sich ein Jugendlicher tatsächlich zu früh entscheiden, welchen Weg er einschlagen möchte. Er kann sich zwar in unterschiedlicher Art und Weise darauf vorbereiten. Aber ist ein Jugendlicher in diesem jungen Alter schon dazu bereit? Was ist falsch daran, die Schule weiter zu besuchen? Ich denke, nichts.

Fakt ist aber, dass die Gesellschaft und Politik die gymnasiale Ausbildung fördern und dass die handwerklichen Berufe hingegen leiden. Auf der einen Seite der nicht falsche gymnasiale Weg, auf der anderen Seite der nicht falsche Weg über die berufliche Grundbildung bis zur höheren Berufsbildung. Wir alle



benötigen das Haus mit Dach und Fenstern: also den «Handwerker». Aber auch den «Arzt», der sich um unsere Blessuren kümmert.

Um die Existenz des Labels «Hergestellt in der Schweiz» nicht zu gefährden, können alle etwas tun. Reden Sie gut davon, sodass das Image und der Wert der handwerklichen und technischen Berufe wieder an Reiz gewinnen.

Karin Tozzo, Präsidentin Gewerbeverein Gelterkinden und Umgebung.



Co-Geschäftsführer Clemens Bussinger ist seit einem Jahr bei der Inside Solutions AG. Bilder Lucas Huber

Frisch, jung, innovativ

Neustart der Inside Solutions AG als Beratungs- und Produktionsfirma. Sie vermittelt Wissen.

Lucas Huber

Ob innerhalb der vergangenen zwölf Monate ein Unternehmen mehr Arbeitsplätze geschaffen hat in Sissach sei bezweifelt. Inside Solutions jedenfalls brachte es auf 7 in Sissach und 14 in Skopje, Mazedonien. Und damit ist man bereits mittendrin im globalen Markt der IT-Branche. Um die Besten der Besten zu finden nämlich, reiche die Schweiz mit ihrem chronischen Informatikermangel längst nicht mehr, sagt Co-Geschäftsführer Clemens Bussinger, «und wir wollen die Besten». Ein Kontakt nach Mazedonien brachte die Lösung.

So sitzen heute in Sissach, dem Hauptsitz, die Grafiker und die Software-Architekten dessen, was Inside anbietet, und in Skopje produzieren die Programmierer. «Wir sind lokal stark verankert, ergänzt durch das, was der Markt verlangt. In unserem Fall sind dies die jungen Teams in Mazedonien. Eine Symbiose – wir ergänzen uns ideal», erklärt Bussinger.

Die Tochterfirma ist eine der modernsten und arbeitnehmerfreundlichsten Firmen im Balkanland. Verbunden ist man per Konferenzschaltung, halbjährlichen Firmen-events und einer Philosophie, die alle zu einer Familie macht. «Der Programmier-Code und die englische Sprache verbinden uns zudem», sagt Bussinger. Das Konzept gibt ihnen recht: «Die besten Bewerber stehen Schlange.»

Doch was ist es nun, was die Inside anbietet? Zum einen sind es Apps, Applikationen für iPhone, iPad, Android. Auf Auftragsbasis oder als Eigenprodukt. Nächstes Jahr kommt eine Eigenproduktion auf den Markt. «Wir wollen das digitale Schweizer Sackmesser produzieren.» Mehr verrät er nicht. Zum anderen verkauft die Firma Wissen. Konzernwebseiten werden mit der Adobe-Software CQ5/WEM umgesetzt. Inside bietet den Firmen Beratung, sie schult und unterstützt die Programmierer der Kunden, damit diese das Programm zielgerichtet einsetzen können.

Ihr Segment wandelt sich stetig. Täglich kommt Neues auf den Markt. Neue Programmiersprachen und Technologien fordern Entscheidungen und ein stetes Up-to-date-Bleiben. «Aber genau das ist auch das Spannende daran», sagt Bussinger.

Die Inside Solutions AG wurde 1999 in Sissach gegründet und konzentrierte sich auf Schulungen, die Produktion von KMU-Webseiten und den Verkauf von Hardware. In den vergangenen Jahren ist es schliesslich ruhig geworden, die Firma lag während vier Jahren im Tiefschlaf – bis Co-Gründer Marc Schiely vergangenen Sommer Dominik Oriet und Clemens Bussinger ins Boot geholt hat. Zu dritt bilden sie heute die Geschäftsleitung, Schiely und Oriet im technischen, Bussinger im betriebswirtschaftlichen Bereich.



Geschäftsleiter Thomas Mangold bildete sich vom Möbelschreiner zum Architekten weiter. Bilder Otto Graf

Spuren des Lebens

In Wittinsburg setzt die Mangold Architekten AG auf das Zusammenwirken von Materialien, Raum, Gestalt und Wohlbefinden.

Otto Graf

Klein, aber fein präsentiert sich das Architekturbüro Mangold Architekten AG in der Schorenmatt in Wittinsburg. Am Rande des Baugebiets, umgeben von viel Grün und Wald, erweckt das in einem grossen Einfamilienhaus untergebrachte Unternehmen eher den Eindruck eines Feriendomizils. Im Innern jedoch herrscht emsiges Treiben. Der Chef, Thomas Mangold, und seine drei Mitarbeitenden befassen sich mit Neu- und Umbauten, Renovationen und Sanierungen, aber auch mit Machbarkeitsstudien, Wohn- und Lebenskonzepten, Schätzungen und Verkäufen von Liegenschaften, kurzum mit Aufträgen, die alle etwas mit Hochbau zu tun haben. Nicht von ungefähr lautet die Philosophie des KMU «Wir geben Ihnen Raum».

«Kein Auftrag ist zu klein, um nicht mit der Sorgfalt eines grossen behandelt zu werden.» Das schrieb sich Firmengründer Werner Mangold 1985 auf die Fahnen, als er sich selbstständig machte. Und diese Philosophie ist auch fast 30 Jahre später unter Thomas Mangold immer noch aktuell. «Natürlich wären wir in Sissach geografisch etwas näher bei den meisten unserer Kundinnen und Kunden und würden optisch besser wahrgenommen», meint der 40-Jährige. Auf der anderen Seite sprechen die idyllische, ruhige Lage und die emotionale Bindung an das Elternhaus für ein Bei-

halten des Firmensitzes auf dem Hochplateau des Tafeljuras.

Neben Privaten und Firmen gehört auch die öffentliche Hand, namentlich Gemeinden und der Kanton, zu den Auftraggebern der Mangold Architekten AG. Jedes Bauobjekt wird individuell im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben und des vorgegebenen Raumprogramms zusammen mit der Bauherrschaft optimal abgestimmt. «Die Räume werden von aussen nach innen und von innen nach aussen entwickelt», umschreibt Thomas Mangold diesen Prozess. Dabei sind die Oberflächenmaterialien, die Optik, der Tastsinn und selbst der Geruch mitentscheidend. Die Gebäudehüllen werden nach den aktuellen energetischen Vorgaben gebaut. Beim Bedarf der Objekte an Strom und Wärme setzt die Firma so weit wie möglich auf die erneuerbaren Quellen.

Die Mangold Architekten AG wurde 1985 von Werner Mangold als Einzelfirma gegründet. 2004 wurde das Architekturbüro in eine Familien-Aktiengesellschaft mit Thomas Mangold, Sohn des Gründers, als Geschäftsführer umgewandelt. Der gelernte Möbelschreiner bildete sich am Technikum Zug zum Architekten weiter und sammelte unter anderem an der renommierten Allgemeinen Entwurfsanstalt mit Trix und Robert Haussmann berufliche Erfahrungen.

www.mangoldarchitekten.ch

**Felix Freivogel AG**

Käthi Baader führt die Felix Freivogel AG seit 17 Jahren und in dritter Generation. Bilder Lucas Huber

Von Lehre bis Rente

Die Felix Freivogel AG in Gelterkinden ist ein klassisches Familienunternehmen in dritter Generation – von einer Schreinerin geführt.

Lucas Huber

Noch heute kommt es vor, das Lieferanten den männlichen Chef im Hause Freivogel suchen. Sie suchen, und das bereits seit 17 Jahren, vergebens. So lange nämlich führt Käthi Baader die Geschicke der Schreinerei, die ihr Grossvater aufgebaut hat und die ihr Vater bis kurz vor seinem Tod weiterführte. Und auch ihre Tochter, mittlerweile 18, lässt sich zur Schreinerin ausbilden.

Und das ist selbst heute nicht die Norm. Überhaupt, in der Schreinerbranche eine Lehrstelle als Mädchen zu finden, sei happig, meint Baader, «und dann noch mit Berufsmatur. Das ist, behaupte ich jetzt mal, nur bei wenigen Betrieben in der Region möglich.» Sie wird es wissen, sitzt sie doch auch im Vorstand des Schreinermeisterverbandes Baselland.

Alles aus einer Hand

«Wir machen fast alles, was aus Holz ist», beschreibt Käthi Baader ihre Firma. Die Felix Freivogel AG ist eine klassische Bauschreinerei. Die Ausrichtung ist enorm breit gefächert, das Angebot gross. Zur Palette gehören Fenster und Türen, Läden, Decken und Möbel, alles auf Kundenwunsch. Dazu gehören auch Renovationen, Glasbruch- und allgemeine Reparaturarbeiten oder der Einbau von Katzentüren.

«Bei uns gibt es alles aus einer Hand. Das ist es, was unsere Kunden wünschen»,

empfiehlt sich die Unternehmerin. Und vor allem auch die Ausbildung von Lernenden genießt hohe Priorität in der traditionsreichen Firma, die 1998 zur Aktiengesellschaft umgewandelt wurde.

Seit 1964 hat die Freivogel AG gegen 40 ausgebildete Schreiner in die Arbeitswelt eingeführt. Und zwei Schreiner, deren Namen noch heute im Lohnbüchlein stehen, haben unter Firmengründer Hans Freivogel ihre Lehre gemacht. Einer der beiden war für sechs Jahre anderswo beschäftigt und kehrte dann zurück, der andere hat sein gesamtes Berufsleben in der Firma zugebracht. Und auffällig sei zudem, dass mehrere ehemalige Lehrlinge ihre eigenen Schreinereien eröffneten, erklärt Baader, ohne einen Anflug von Stolz zu verhehlen.

Die Felix Freivogel AG, benannt nach Käthi Baaders Vater, ist ein klassisches Familienunternehmen, in dessen Büro um die Jahrtausendwende das Laufgitter für Baaders vier Kinder den meisten Platz benötigte. Gegründet 1948, beschäftigt es heute neun Mitarbeitende, fünf Schreiner, wovon einer Käthi Baaders Onkel ist, zwei Lernende sowie Baader selbst und ihre Schwester. Und Heidi Freivogel, bis vor zehn Jahren im Geschäft aktiv, hält ihren Töchtern noch heute den Rücken frei. Das Unternehmen steht auf soliden wirtschaftlichen Füßen.

www.freivogel.ch

**Delipet AG**

Dominik Stohler ist Geschäftsführer und Inhaber der Delipet AG in Hölstein. Bilder Severin Furter

Häppchen als Erfolg

Die Firma Delipet AG in Hölstein stellt Futterhäppchen für Hunde und Katzen her. Dabei setzt die Firma im Besitz von Dominik Stohler auf qualitativ hochstehende Produkte und die Marke Schweiz.

Severin Furter

Was für den Menschen ein süßes Dessert, ist für den Hund oder die Katze ein fleischiges Häppchen: Seit bald 20 Jahren fokussiert sich die Delipet AG auf die Herstellung von Futterhäppchen für vorwiegend Hunde und Katzen: «Wir produzieren nicht die Vollnahrung, sondern lediglich die Belohnung respektive Beschäftigung für das Tier», sagt Dominik Stohler, Geschäftsführer und Inhaber der Delipet AG in Hölstein.

Angefangen hatte alles im Jahr 1994. Damals hatte Stohlers Familie noch die Dorfmetzgerei in Arboldswil betrieben. Dort fielen bei der Verwertung der Fleischwaren auch Nebenprodukte an, die nicht über den Ladentisch verkauft werden konnten. Durch die BSE-Krise konnten diese Abfälle zudem nicht mehr einfach abgesetzt werden. Also fing Stohler an, die Nebenprodukte zu trocknen und zu Tier-Snacks zu verarbeiten.

Was damals als Kleinbetrieb mit zwei, drei Arbeitern begann, ist heute ein Unternehmen mit 50 Vollzeitbeschäftigten. Seit 2000 ist die Delipet AG im Gewerbegebiet Bärenmatte in Hölstein ansässig. Rund 150 verschiedene Artikel vertreibt die Firma heute an Grossisten und ist die einzige ihrer Art schweizweit. Die Konkurrenz im

eigenen Land kommt vorwiegend aus dem Ausland. Rund die Hälfte der Waren setzt Delipet selbst ebenfalls ins Ausland ab. «Wir setzen alles auf die Marke Schweiz», sagt Stohler. Diese Taktik erweist sich als Erfolgsrezept: «Unsere Produkte sind beim Kunden als qualitativ hochstehende Ware bekannt.» Längst vertreibt Delipet mehr als nur getrocknete Fleischwaren, die dann dem Tier zur Belohnung verfüttert werden können. Die Produktpalette beinhaltet auch Häppchen, die gleichzeitig eine «medizinische Wirkung» haben.

Die Firma Delipet AG feiert im nächsten Jahr ihr 20-jähriges Bestehen: Sie hat sich auf die Herstellung von Futterhäppchen für Hunde und Katzen spezialisiert.

Um in der Branche Fuss zu fassen, wurde die Firma im Jahr 2000 zu einer Aktiengesellschaft umgewandelt: «Wir waren auf Geldgeber angewiesen», sagt Geschäftsführer Dominik Stohler. Mittlerweile ist die Firma allerdings wieder vollständig im Besitz der Familie Stohler. Rund 50 Vollzeitangestellte beschäftigt die Delipet AG. Pro Woche werden insgesamt rund 50 Tonnen Waren an Grossisten ausgeliefert. Schweizweit ist die Delipet die einzige Firma ihrer Art. Ihr Absatzmarkt befindet sich jeweils zur Hälfte im In- und Ausland.

Ihre Bank für unterwegs.

Die neue BLKB Mobile App.



Sichern Sie sich den mobilen Zugang
zu Ihren Konten und Depots.

mobilebanking.blkb.ch



 **Basellandschaftliche
Kantonalbank**