

Mein Standpunkt Beat Kappeler



## Die Unschuldsvermutung gilt auch für Arbeitgeber

**A**nstrengend ist es, böse zu sein – als Arbeitgeber, Vermieter oder Steuerhinterzieher. Die Tugend ist viel normaler, als Kritiker annehmen. Diese These sei nach guter ökonomischer Methode durchgedacht, von unten nach oben, vom Handeln der Einzelnen her.

Zwar nehmen die Rufer nach mehr Mieterschutz, nach Arbeitskontrollen und Abschaffung des Bankgeheimnisses an, Verstösse geschähen am laufenden Band und stets mit bösem Willen. Doch betrachten wir den Unternehmer, Gewerblere, hochdotierten Berater oder Kadermensch, der schwach wird und für seine Leistungen schwarzes Geld entgegennimmt. Die Falle schnappt zweimal zu – zuerst einmal wird der Auftraggeber sagen, dann geben sie mir aber einen Rabatt. Der Erlös wird schon schmaler.

Sodann aber muss der Empfänger des Schwarzgeldes jetzt auf die Suche – wer nimmt ihm das wieder ab? Wen immer er anfragt und anbettelt, der wird zum Mitwisser, ob er annimmt oder ablehnt. Bald wissen alle Geschäftspartner, dass Herr X oder Frau Y mit Schwarzgeld geschäftet. Irgendwann erfährt es auch der Steuersekretär. Oder aber der Geschäftsmann muss unkommerziell handeln und das Geld für persönlichen Luxus verschwenden. Ruinös.

Versetzen wir uns sodann in die Haut eines Vermieters, ob Privatmann oder grosse Immobilienfirma. Wenn man die Mieter nach Lust und Laune, für einen schrägen Blick oder nicht ganz pünktliche Zahlungen rauschmeisst, fallen sofort Renovationskosten an. Denn wie sorgfältig der Mieter auch war, in der Schweiz müssen Mietwohnungen

ziemlich perfekt angeboten werden. In andern Ländern muss der Mieter malen, renovieren, die Küche einrichten. Hier aber wird dies vom Vermieter verlangt. Die Spuren von Bildern und Lampenfassungen oder Flecken am Boden können nach ein paar Jahren zu zehntausend Franken und mehr an Renovationskosten auflaufen.

Auch einen Mieter wegen höherer Nachmiete hinauszudrängen, ist deswegen meist kostspieliger als geduldiges Nachfassen gemäss den erlaubten Aufschlagsregeln. Neben den Renovationen kostet es den Vermieter oder den Vertreter einer Immobilienfirma auch drei, vier Abende, um neuen Interessenten das Objekt zu zeigen. Es gibt schönere Freizeitvergnügen.

Normales Verhalten ist die Regel – auch im Arbeitsmarkt, wo ein Arbeitgeber nicht freudig Kündigungsbriefe verschickt, um die Arbeitnehmer zu erschrecken. Umgekehrt, ein gewerblicher Arbeitgeber erschrickt selbst ziemlich stark, wenn einer seiner fünf, zehn oder zwanzig Angestellten kündigt. Ein eingespieltes Team zergliedert sich, ein Sachbearbeiter, ein Vorarbeiter nimmt seine Kenntnisse mit sich fort. Auch in grossen Firmen herrscht keine Freude darüber.

Doch die laufenden Rufe nach umfassendem Schutz von Arbeitnehmern, von Mietern, der Ruf nach der vollen Abschaffung des Bankkündigungsgeheimnisses auch im Inland unterstellt ganz einseitig diesen Wunsch, böse zu sein, zu schaden ohne Reue. Doch die erwähnten Kosten auf der Arbeitgeber- und Vermieterseite sind ökonomisch gesprochen Transaktionskosten und reuen sehr. Ein gekündigter Mieter oder Angestellter hat natürlich solche Suchkosten, doch der kün-



Wen immer der Empfänger des Schwarzgeldes anbettelt, der wird zum Mitwisser, ob er annimmt oder ablehnt. Bald wissen es alle Geschäftspartner, und irgendwann erfährt es auch der Steuersekretär.

gende Unternehmer, Vermieter hat sie auch, und wie. Diese hohen Transaktionskosten machen von selbst «die Spiesse gleich lang», was viele Kritiker und Staatsgläubige nur über Gesetze und Verbote herstellen wollen. Im Moment hat der Bundesrat das inländische Bankkündigungsgeheimnis belassen, er zögert vor neuen Vermieterzwängen. So gelten Treu und Glauben wieder mehr.

Der Bundesrat sollte stärker widerstehen bei Arbeitszeiterfassung oder bei der Dampfwalze der flankierenden Massnahmen im Lohn- und Kontrollwesen. Vor einem Jahr verwarf das Parlament ein Widerrufsrecht der Käufer im Internet, zu Recht. Die Stiftung für Konsumentenschutz tobte auf ihrer Webseite: «Hat die Politik noch nicht gemerkt, dass das Zeitalter des Online-Handels angebrochen ist?» Doch gerade deswegen ist das Internet keine Schmutzdecke für Schieber und Dunkelmänner mehr, sondern ein normaler Markt geworden, den auch die Käufer gut kennen. Das ist eben auch auf den andern, älteren Märkten der Fall.

Schlimme Fälle wie den Wucher-Vermieter in Zürich kürzlich kann man offensichtlich mit den üblichen Gesetzen belangen. Er sitzt sogar in Untersuchungshaft, hoffentlich ohne Zellenluxus. Die Politik hat seit 50 Jahren rundum Rechte und Rekurse an alle möglichen Bürgergruppen verteilt. Der Direktor des Zentrums für Firmenverantwortung an der Universität Zürich, Philipp Aerni, erinnert in seinem neuen Buch «Entrepreneurial rights as human rights» an das darüber fast vergessene Recht des Unternehmenden. Man darf anfügen, die Unschuldsvermutung gilt auch für ihn, und krumme Geschäfte kosten ihn selbst eine Menge.

## Personen und Unternehmen

**Startups.** 90% der Schweizer Firmengründer würden erneut den Weg in die Selbständigkeit wählen. Nur 4% würden sich dagegen entscheiden. Das ergibt eine Befragung von 764 Gründern von Jungfirmen, die in den letzten zehn Jahren über Startups.ch gegründet wurden. Die Umfrage erfolgte in Kooperation mit der Universität St. Gallen. Die Arbeitszufriedenheit ist umso höher, je besser die finanzielle Performance und je länger die wöchentliche Arbeitszeit ist. Im Durchschnitt haben die Firmen 2,5 Mitarbeiter. Dabei streben die meisten nur ein moderates Wachstum an. Lediglich ein Sechstel hat die Ambition, so gross wie möglich zu werden. Nach fünf oder mehr Jahren seien immer noch 82% der Befragten aktiv in der Firma tätig. (mtz.)

**Alnatura.** Die Migros hat mit der Linie für Bioprodukte in die Romandie expandiert. Seit Oktober seien bis zu 300 Alnatura-Produkte in ausgewählten Filialen in der Westschweiz erhältlich, bestätigt eine Migros-Sprecherin der «NZZ am Sonntag». Geplant sei die Einführung der Bioprodukte in 30 Filialen in der Romandie bis Ende dieses Jahres. Zudem seien auch Alnatura-Bio-Supermärkte in der Romandie oder im Tessin vorstellbar. Bis jetzt gibt es sechs davon. Per Anfang November führten 240 Migros-Filialen Alnatura-Lebensmittel im Sortiment; 160 mehr als zu Jahresbeginn. (knu.)



ANZEIGE



**Lindt**  
CONNAISSEURS



„Die Verführerische...“



...ein ganz individueller Charakter – wie alle 15 Connaisseurs-Pralinés. Schenken Sie Connaisseurs, die wertvollsten Meisterwerke unserer Maitres Chocolatiers.

## Tech-Firmen krepeln Logistik um

Startups haben Applikationen entwickelt, die direkt zwischen Unternehmen und Fahrern vermitteln

Wie bereits die Taxi-Branche soll in Amerika jetzt auch die Transportbranche komplett neu aufgestellt werden.

**Sophie Schimansky,**  
**New York**

Chad Boblett liebt seine Arbeit. Und seinen Lastwagen, mit dem er, wie er selbst gerne erzählt, alle 50 Staaten in Amerika befährt. Seit zehn Jahren ist er im Geschäft – und hat in Lexington im Gliedstaat Kentucky mit nur einem Truck sein eigenes kleines Unternehmen Boblett Brothers aufgebaut. «Ich liebe meinen Job, eigentlich ist er mehr ein Hobby.»

Doch in den vergangenen zehn Jahren hat sich vieles verändert. Früher erfuhren Trucker an Raststätten, wie sie ihre leeren Auflieger wieder vollladen konnten. Zwischenhändler hinterliessen Route, Fracht und ihren Kontakt auf einem Zettel. Das alte System hat längst ausgedient, die romantische Vorstellung von bärtigen Truckern, die an Raststätten über einem schwarzen Kaffee lauthals mit Fracht-Maklern und Speditionen telefonieren, auch.

Das Internet hat die Trucker erreicht, wie so viele andere Branchen auch. Längst kann man per App auf dem Smartphone freie



Lastwagenfahrer, hier in Arizona (USA), sollen künftig über Smartphones ihre Fracht finden.

Schlaf- und Parkplätze finden. Chad Boblett ist fasziniert von dem Taxiservice Uber. Per GPS und Internet kann man einen Fahrer finden, der in der Nähe ist, ihn buchen und losfahren. «Genau das Gleiche müsste es für uns geben», sagt sich Boblett.

Menschen wie Dan Lewis oder Charles Myers glauben, die Ant-

wort bereits zu kennen. Sie leiten Firmen, die Truckern und Speditionen das Leben einfacher machen wollen. Dan Lewis hat in seiner Jungfirma Convoy in Seattle rund 20 Mitarbeiter um sich geschart, die an einer App tüfteln, die Zwischenhändler in Zukunft überflüssig machen soll. «Die Lastwagenfahrer brauchen sofort

Antwort auf die Frage, wo es in der Nähe eine Ladung abzuholen gibt», sagt Lewis. In der App können Speditionen ihre Fracht anbieten, die App wählt den nächsten und am besten geeigneten Fahrer aus. Der Fahrer hat zwei Stunden Zeit, das Angebot anzunehmen – sonst wird es neu vergeben. Das verhindert, dass meh-

rere Fahrer auf die Fracht hoffen und dann leer ausgehen.

Das ist ein Problem, das auch Chad Boblett oft plagt. «Die Makler telefonieren rum, und nicht selten stehen dann eben zwei Trucker auf dem Hof.» Damit hat sich die Fahrt zur Spedition für mindestens einen nicht gelohnt. Findet der Fahrer keine Fracht in seiner Nähe, muss er leer nach Hause fahren. Der Albtraum aller Trucker, sagt Boblett, sei eine solche Leerfahrt: Sie kostet Zeit und Treibstoff, doch es kommt nichts rein, um den Aufwand zu decken.

Die App von Charles Myers' Unternehmen Trucker Path befindet sich noch in der Testphase. Auch sie will ab Januar einen virtuellen Markt schaffen, der andersrum funktioniert: Hier erstellt sich der Trucker ein Profil und gibt an, welche Art von Fracht und welche Routen er zu welchem Preis fährt. Ihm werden dann Frachten angezeigt, die für ihn relevant sind. Signalisiert wird dem Fahrer auch, wie kreditwürdig ein Makler oder eine Spedition ist.

Der Preis, den ein Fahrer für eine Meile von einer Spedition oder einem Zwischenhändler bekommt, ist Bobletts zweite Herzensangelegenheit. Um diesen am Telefon zu verhandeln, geht

am meisten Zeit drauf. «Und Zeit hab ich als einzelner Fahrer mit nur einem Truck wirklich nicht», sagt Boblett. Manchmal brauche es 20 Anrufe, bis ein Makler und er sich finden. Mit den Apps setzt entweder die Spedition oder der Fahrer den Preis an – dann entscheidet die andere Seite, ob sie dieses Angebot annehmen will.

Viele Fahrer nutzen die Apps aber noch nicht, sagt Norita Taylor von der Vereinigung unabhängiger Trucker IOODA aus Missouri: «Weil es ihren Beruf und ihr Einkommen direkt betrifft, sind viele zögerlich.» Die Startups müssten darum kämpfen, bei den Nutzern eine kritische Masse zu entwickeln. Doch die Investoren sind zuversichtlich, dass dies gelingen wird – und wollen sich ein Stück von der 700 Mrd. \$ schweren Transportbranche sichern. Analysten sehen dies kritischer. «Trucker sind eher technologieavers», sagt Jack Atkins von der Investment Bank Stephen Inc. Er sieht wenig Chancen, dass eine App von branchenfremden Silicon-Valley-Gründern die Branche tatsächlich umkrepeln kann.

Boblett ist aber überzeugt, dass er die Apps nutzen wird, sobald sie verfügbar sind. Können die Fahrer damit Zeit sparen, werden die Jungfirmen Erfolg haben.