

Die Schweiz hat die falschen Zuwanderer

Vier von fünf Arbeitnehmern, die in die Schweiz ziehen, sind keine gesuchten Fachkräfte. Dies zeigt eine neue Untersuchung.

Christina Neuhaus,
Stefan Bühler

Nur jeder fünfte Zuwanderer arbeitet in einem Beruf, in dem ein Mangel an Fachkräften herrscht. Dies zeigt eine bisher unveröffentlichte Untersuchung der Zürcher Volkswirtschaftsdirektion zur Situation in der ganzen Schweiz. Die Ergebnisse legen nahe, dass in Branchen, wo der Zuwanderungsdruck am grössten ist, eine Verdrängung von hiesigen Arbeitnehmern stattfindet. Dies ist etwa im Detailhandel sowie in der Gastronomie der Fall.

Offensichtlich findet dieser Prozess auch in der Baubranche statt. Dort ist die Arbeitslosigkeit trotz Hochkonjunktur überdurchschnittlich hoch. Zwar gibt es einen Mangel an Polierern und anderen Baufachleuten, nicht aber an ungelerten Arbeitern. Dennoch holen die Unternehmen Per-

sonal aus dem Ausland, obwohl das Angebot im inländischen Markt gross genug ist. Laut Nico Lutz, Sektorleiter Bau bei der Gewerkschaft Unia, werden vor allem ältere Arbeiter oft entlassen.

Die Studie dürfte auch in den eidgenössischen Räten zu reden geben. Dort steht in den nächsten drei Wochen die letzte Runde im Kampf um die Masseneinwanderungsinitiative auf dem Programm. Die SVP wird noch einmal Kontingente auch für EU-Bürger fordern und die Variante mit dem Inländervorrang, den die meisten Parteien unterstützen, als Verfassungsbruch geisseln.

Dabei hatte sogar SVP-Chefstrategie Christoph Blocher im Frühling an einem Treffen mit der Wirtschaft und allen bürgerlichen Parteichefs einen Kompromiss ohne Höchstzahlen in Aussicht gestellt, wie nun bekannt wird. Gemäss einem geheimen Protokoll des Treffens soll er sogar sein Einverständnis zu einem reinen Inländervorrang gegeben haben - dies bestreitet er jedoch.

Seite 10

Fidel Castro Der Lieblingsdiktator der Linken ist tot



BOB HENRIQUES / MAGNUM PHOTOS / NEYSTONE

Sein Bruder Raúl verkündete das Tod des kubanischen Revolutionsführers Fidel Castro höchstpersönlich. Zu oft war der Máximo Líder zuvor schon totgesagt worden, als dass man

es jemand anderem geglaubt hätte. Mit seinen 90 Jahren war Fidel Castro längst eine lebende Legende: Er wurde von vielen Linken verehrt als Befreier Kubas und Kämpfer gegen den

Kapitalismus und US-Imperialismus. Andere hassten ihn als Tyrann, der das eigene Volk unterdrückte und die Welt an den Rand eines Atomkriegs brachte. Ohne Zweifel war er

eine Ausnahmereignung in der Weltpolitik: Mehr als ein halbes Jahrhundert an der Macht, überlebte Fidel Castro zehn US-Präsidenten und vier Päpste. Seite 2, 19

Neuer Trend: Mieten statt kaufen

Ob iPhone, Audi oder die Software von Microsoft: Firmen setzen zunehmend auf Ratenzahlungen und Miete für ihre Produkte.

Markus Städeli

Das beliebteste Produkt aus dem Hause Apple muss man nicht mehr unbedingt kaufen: Seit Dienstag bietet der Elektronikfachhändler Mediamarkt das iPhone zur Miete an. In anderen Ländern sind es die Firmen Apple und Samsung selber, die ihre Smartphones im Monatsabonnement auf den Markt bringen. So können ihre Kunden jeweils ohne

Zusatzkosten auf das neueste Handymodell umsteigen.

Doch Smartphones sind nur ein Beispiel, wie Unternehmen ihre Produkte als Dienstleistungen vermarkten. Statt eines einmaligen Kaufpreises belasten sie die Kreditkarte ihrer Kunden monatlich mit einem kleinen Betrag. Das hat den Vorteil, dass sich diese nicht immer aufs Neue für einen Kauf entscheiden müssen. Und sie werden langfristig an die Firmen gebunden.

Auch Software wie das Office-Paket von Microsoft, der Musik- und Videokonsum über Streaming-Plattformen oder das Zeitungsabonnement werden heute

so angeboten. Der Autohändler Amag hat inzwischen ein Leasingmodell eingeführt, das in gleichbleibenden Monatsraten auch Servicearbeiten, Reifenwechsel und Versicherungen umfasst. Es ist also eine Art Auto-als-Dienstleistung-Paket.

Beliebt sind zudem Geschäftsmodelle, bei denen Produkte des täglichen Gebrauchs in einem Abonnement an den Kunden gebracht werden. Ein Renner ist in den USA etwa der monatliche Versand von Rasierklingen. Das ist gut fürs Geschäft und befeuert die Aktienkurse der Anbieter.

Seite 29

Warum Kinder gefährlicher leben sollen

Seine Kinder dürfen sogar auf dem Hausdach spielen: Der Unternehmer Mike Lanza hat im Silicon Valley mit seiner Familie ein Erziehungsexperiment lanciert: Es besteht darin, dass die Kleinen eine eigene Gemeinschaft gründen, deren Regeln sie selber bestimmen. Sie sollen unbeaufsichtigt Risiken eingehen.

Lanza ist überzeugt, dass «Kinder ihr eigenes Kräftegleichgewicht» finden müssen. «Den Kindern das freie Spielen zu versagen, wirkt sich negativ auf ihre Entwicklung aus», sagt er. «Die Kinder von heute sind geschwächt. Es ist nicht gut für sie,

ständig unter der Kontrolle Erwachsener zu stehen.» Studien bestätigen, dass überängstliche Eltern bei den Kindern Depressionen begünstigen. Und Kinder, deren Freizeit durchstrukturiert wird, erlangen weniger Führungskompetenzen.

Weil Kinder ungern alleine draussen sind, organisiert der Unternehmer in seinem Quartier Aktivitäten, um möglichst viele von ihnen auf die Strasse zu bringen. Dadurch entwickelt sich eine Dynamik, die die Kleinen vom Bildschirm weglockt.

Gesellschaft

Katar zahlt für Schweizer Islamisten

Die Hinweise verdichten sich, dass der Islamische Zentralrat Schweiz (IZRS) Geld aus Katar erhält. So hat sich der IZRS-Präsident auf einem Youtube-Video ausdrücklich für die Unterstützung aus dem Golfstaat bedankt. Auch der Sprecher bestätigte zunächst Zahlungen, dementierte sie dann aber wieder. Fest steht, dass der IZRS Verbindungen zu einer katarischen Organisation hat, die der Terrorfinanzierung verdächtig wird. (uh.)

Seite 13

Hintergrund

Im Namen des blauen Dunstes

Wie die Tabaklobby den Politikern im National- und Ständerat den Kopf vernebelt. Seite 22



ILLUSTRATION: ANDREA CARREZ



SEPP SPIEGEL

Wissen

Ein Himmel voller Trauben

Dem Wein wird von jeher Göttliches zugesprochen - seine Schattenseiten werden verschwiegen. Seite 57

Stil

Diese Geschenke kommen an

Von der Schwiegermutter bis zum Ehemann: Womit Sie Ihre mehr oder weniger Liebsten garantiert überraschen.



SCARLETT GAUS



Frame

Darth Vader kehrt zurück

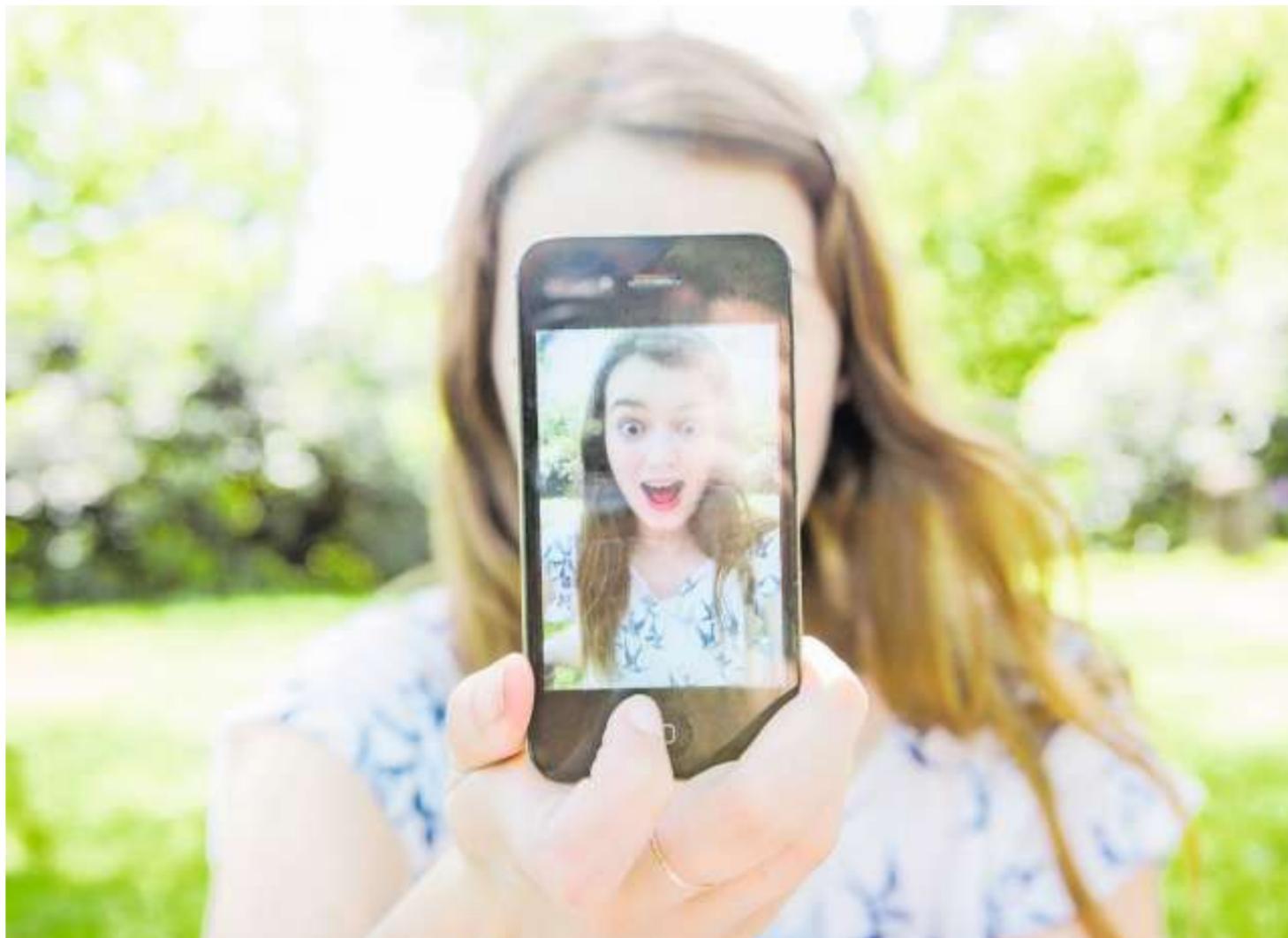
In «Rogue One» stehlen die Rebellen dem schwarzen Bösewicht die Pläne seines Todessterns. Demnächst im Kino.

Kampf um Gäste
Luxushotel soll zum Verkauf stehen **31**

Wetten auf Trump
Chef der Bank UBP ist zuversichtlich **34**

Belair bedroht
Airberlin-Tochter vor Grounding **34**

Wirtschaft



BETSEL VAN DER MEER / GETTY IMAGES

Miete statt Kauf: Über diesen Ansatz denken auch die Grossverteiler Migros und Coop nach. Man verfolge die Entwicklung sehr genau.

Mediamarkt vermietet diverse Modelle des iPhone und möchte das Angebot auf weitere Produkte ausweiten.

Jetzt gibt es iPhone und Audi im Monatsabo

Vergesst Black Friday. Die wahre Neuerung ist diese: Firmen verwandeln Produkte in Dienstleistungen, die wir mieten. **Von Markus Städeli**

Der jüngste Kulturimport aus den USA hat sich diese Woche in Gestalt grosser Prozentzeichen in den Schaufenstern manifestiert: der Black Friday. Die Marketingleute sind offenbar wild entschlossen, nach dem Valentinstag, Halloween und «Back to School» auch dieses Ereignis im Schweizer Konsumkalender zu verankern. Der Black Friday ist der Freitag, der dem amerikanischen Erntedankfest folgt. In den USA wird dann jeweils der Weihnachtseinkauf eingeläutet, befeuert durch eine Rabattschlacht. Allerdings dürfte unser Konsumverhalten von der Übernahme wesentlich subtilerer fremder Sitten stärker verändert werden als durch Black Friday und Co. Besonders frappierend ist der Siegeszug von Geschäftsmodellen, die Produkte in Dienstleistungen verwandeln, für die wir monatlich bezahlen.

So bietet der Elektronikfachhändler Mediamarkt seit Dienstag das iPhone zur Miete an. Für Fr. 29.95 pro Monat bekommt man das neuste Modell aus dem Hause Apple. Es ist ein sehr attraktives Angebot, denn man kann das Smartphone nach frühestens drei Monaten einfach zurückgeben - ohne weitere finanzielle Folgen. Die einzige Bedingung ist der Besitz einer Kundenkarte der Firma. Wer diese beantragt, wird einer diskreten Bonitätsüberprüfung unterzogen.

Mediamarkt will das Mietmodell auf andere Produkte ausdehnen. Auch der Hersteller des iPhone selbst ermöglicht seinen Kunden, das Gerät als Service zu beziehen, vorderhand al-

Modern Times

6.95 Fr.

kostet die Office-Software von Microsoft pro Monat. Früher hat man Word, Excel und Powerpoint gekauft.

12.95 Fr.

verrechnet Spotify für den Musikkonsum à discrétion. Die CD- und Platten-Sammlung kann man in den Keller tragen.

lerdings erst in den USA. Das iPhone 7 gibt es dort für \$ 23.41 pro Monat im sogenannten Upgrade-Programm von Apple. Es erlaubt den Kunden, immer auf das neuste Smartphone-Modell umzusatteln. Konkurrent Samsung bietet dasselbe für seine Handys an. Auch dieses Programm ist für Menschen gedacht, die gern das jeweils neuste Smartphone haben. Im Nachbarland Frankreich ist es bereits eingeführt worden.

US-Techfirmen setzen konsequent auf monatliche Nutzungsgebühren: Microsoft zum Beispiel bietet seine beliebte Office-Software in der Schweiz für Fr. 6.95 an. Wer das Paket mit Word, Excel, Powerpoint usw. kaufen möchte, weil er oder sie das noch von früher so gewohnt ist, muss auf der Website der Firma weit nach unten scrollen. Dort stösst man dann auf die Frage: «Möchten Sie Office als Einmalkauf erwerben?» Microsoft gibt einem so zu verstehen, dass das ein ziemlich exotischer Wunsch ist.

Musik-Streaming-Dienste wie Spotify haben schon viele Schweizer dazu bewegt, ihre CD- oder Schallplattensammlung in den Keller zu tragen und stattdessen für Fr. 12.95 pro Monat Musik à discrétion zu hören. Man hinterlegt einmal seine Kreditkarte bei der Firma, und fortan wird der Obolus schmerzlos abgebucht. Denn ein Bezahlvorgang fällt vor allem dann schwer, wenn man ihn Monat für Monat wiederholen muss.

Auch die Online-Videothek Netflix bietet unlimitierten Filmkonsum im Monatsabonnement an, ab Fr. 11.90. Für Technologieunternehmen ist dieses Geschäftsmodell auch des-

halb so naheliegend, weil sie selbst einen ihrer wichtigsten Produktionsfaktoren mieten: die Rechenleistung. Das hat den Startup-Boom im Silicon Valley erst möglich gemacht.

Diese Dienstleistung wird selbstverständlich auch Privaten angeboten: Wer seine Fotosammlung zum Beispiel bei Google in der Cloud aufbewahrt, bezahlt für 100 GB Spei-

cherplatz 2 Fr. pro Monat. Natürlich sind Monatsabonnemente an sich nichts Neues. Schliesslich kann man sogar das Generalabonnement in Raten berappen. Das kommt einigen Schweizern immer noch etwas unsolid vor. Doch die Mentalität ändert sich. So sind jetzt auch bei der NZZ - deren Leser in aller Regel solvent genug sind, den Jahresbeitrag auf einmal zu entrichten - die Abonnementsgebühren pro Monat aufgeführt.

Der Autohändler Amag kommt mit seinem Leasing-Plus-Programm dem Konzept «Auto als Dienstleistung» ziemlich nahe. Für einen fixen Monatsbetrag ist alles inbegriffen: Wartung gemäss Serviceplan, Reparaturen, die auf einen Verschleiss zurückzuführen sind, Reifenwechsel und -ersatz sowie Versicherungen. Das Programm, das es seit April 2015 gibt, sei von den Kunden gut aufgenommen worden, sagt Amag-Sprecher Dino Graf. Man denke bereits über neue Leasing-Modelle nach.

Eine bemerkenswerte Akquisition lässt darauf schliessen, dass wir das Ende der Fahnenstange noch nicht erreicht haben: Im Sommer kaufte der europäische Konsumgüterriese Unilever (Knorr, Lipton, Rexona) für 1 Mrd. \$ die US-Jungfirma Dollar Shave Club. Die erst 2012 gegründete Firma hatte mit ihrem Produkt offenbar einen Nerv getroffen: ein Monatsabonnement für Rasierklängen.

«Firmen aus fast allen Branchen proben an Miet- oder Abo-Modellen», sagt Marcus Schögel, Leiter des Instituts für Marketing an der Universität St. Gallen. «Diese gelingen aber nur bei Produkten oder Dienstleistungen, die häufig genutzt werden.» Zudem müssten die Kunden einen klaren Vorteil in solchen Modellen sehen: ein tieferer Kaufpreis, weniger Kapitalbindung oder das Entfallen einer lästigen Pflicht. «Ein gutes Beispiel sind die Abonnemente der Firma Blacksocks. Socken braucht man täglich, doch welcher Mann geht schon gern Socken kaufen?»

Auch Coop und Migros haben das Thema auf dem Radar. «Wir verfolgen die Entwicklungen im stationären wie auch im Online-Handel sehr genau und beschäftigen uns auch mit Ansätzen, die in Richtung Miete statt Kauf gehen», sagt Migros-Sprecher Luzi Weber.

Aber vielleicht ist selbst das Abo-Modell bereits etwas angestaubt. Amazon, der König der Könige des Handels, macht derzeit mit seinen *dash buttons* Furore. Dabei handelt es sich um Bestellknöpfe im Design einer Marke, die man etwa im Bad aufkleben kann. Wenn die Zahnpasta oder das Waschmittel auszugehen droht, drückt man einfach auf den Oral-B- oder Ariel-Knopf und löst so eine Bestellung aus. *Dash buttons* gibt es für alles Mögliche von Whiskas (Katzenfutter) über Durex (Kondome) bis Caffè Vergnano (Kaffee). Diese Woche hat der Händler Brack angekündigt, solche Bestellknöpfe in der Schweiz zu lancieren.

Das Leben im Abonnement

Eine Auswahl an Produkten und Dienstleistungen

Produkt	Firma	Angebot	Preis
Auto	Amag	Leasing, Service, Verschleiss-reparaturen, Reifen, Versicherung	monatlicher Fixpreis, abhängig vom gewählten Modell
Fitness	Discountfit	Fitnesscenter	39 Fr. pro Monat
Speicherplatz	Google	Cloud-Speicherplatz	2 Fr. für 100 GByte, 10 Fr. für 1 TByte
Musik	Spotify	unlimitierter Musikkonsum	Fr. 12.95 pro Monat
Smartphone	Mediamarkt	Miete von iPhones	Fr. 29.95 für das iPhone 7 mit 32 GByte, Fr. 19.95 für das SE mit 16 GByte, pro Monat
Kleider	Blacksocks	Socken, Unterwäsche, Hemden im Abo	Wadensocken Classic, 6 Lieferungen im Jahr für insgesamt 189 Fr.
Software	Microsoft	Word, Excel, Powerpoint, Outlook usw.	Fr. 6.95 pro Monat, Fr. 69.95 pro Jahr, inkl. Updates und 1 TByte Speicherplatz
Spiele	Sony	Playstation plus (unter anderem 24 Gratisspiele pro Jahr)	19 Fr. für 3 Monate, Fr. 49.90 für ein Jahr
Videos	Netflix	unlimitierter Videokonsum	Fr. 11.90 (1 Gerät), Fr. 14.90 (2 Geräte), Fr. 17.90 (4 Geräte gleichzeitig)
Wein	Mondovino/Coop	4 Pakete Rotwein pro Jahr	von 35 Fr. bis 50 Fr. pro Paket, Set à 3 Flaschen oder Doppelset
Zeitungs-Abo	NZZ	Kombi-Abonnement «NZZ am Sonntag» und NZZ	68 Fr. pro Monat für Papierzeitung und digitales Angebot

Quelle: Firmenangaben