

«Wertvolle Kontakte geknüpft»

Zum Abschluss der Winterthurer Messe ziehen die zehn Jungunternehmer Bilanz. Ihre Erfahrungen fielen fast alle durchwegs positiv aus.

WINTERTHUR – Nach neun Messetagen sind die Jungunternehmer geschafft, aber zufrieden. Die gesammelten Erfahrungen sind fast ausnahmslos positiv. «Wir haben gelernt, wie die Leute anzusprechen, sie auf unser Angebot aufmerksam zu machen», erzählt der Fachmann für Licht, Patrick Oklé. Auch sein Kompagnon Walter Hagen meint, es sei schon ein gutes Gefühl gewesen, wenn ein Messebesucher plötzlich interessiert zugehört habe. Ihr Resultat lässt sich denn auch sehen. Über 30 Termine werden sie in den kommenden Wochen zu bewältigen haben, an denen sie ihre potenziellen neuen Kunden vor Ort beraten. Auch Caroline Mojonnier und Bruno Stingl vom Schmucklabel mojo-Design sind guter Laune. Vor allem ihr Angebot, Partnerringe mit Hilfe der sich Liebenden zu kreieren, ist gut angekommen. Eine Hand voll Aufträge haben sie bereits vereinbart. «Das Interesse war so gross, dass wir dieses Angebot ausbauen werden», frohlockt Mojonnier. Auch haben sie für einige Tausend Franken Schmuck verkauft.

Konkrete Besuche

Thomas Joss erzählt, ein Kunde sei nur wegen ihm an die Messe gekommen. Die Berichterstattung des «Landboten» zum Messestart habe einige Besucher ins Jungunternehmerdorf geführt, sind sich alle einig. Auch Ursula Bohn hat mit ihrem Brunchmesser gute Umsätze generiert. Wie viele sie verkauft hat, will sie nicht verraten. Sie sei aber durchaus zufrieden ist, auch wenn sie an der Olma «täglich doppelt so viele» verkauft habe wie hier in Winterthur.

Nicht alle haben konkrete Aufträge erhalten. Buona Vita, die Gesundheitsferien anbieten, haben dies aber auch nicht erwartet. «Niemand bucht an einer Messe spontan eine Woche Ferien, da wollen die Termine zuerst abgeklärt werden», meint Hanna Aregger Keller. Buona Vita hat vor

allem auf ihren Gesundheitstest gesetzt, von dessen Angebot circa 200 Personen Gebrauch gemacht haben und der in den nächsten Tagen ausgewertet wird. Der Erfolg wird sich also erst in den kommenden Wochen einstellen. Auch Ulrike Krebs, die sich auf optimale Arbeitsplatzgestaltung spezialisiert hat, konnte einige Kontakte knüpfen, aber keine konkreten Aufträge entgegennehmen. Doch sieht sie es von der humorvollen Seite: «Dabei sein ist alles.»

Synergien genutzt

Durch die gemeinsame Ausstellung wurden auch Synergien genutzt. Lichtplaner Oklé ist inzwischen Kunde bei Leuchtmittel-Händler Oetiker, Übersetzer Roman Probst hat einen Auftrag vom Stand vis-à-vis erhalten, und Ulrike Krebs hilft der Goldschmiedin Caroline Mojonnier, die tägliche Arbeit an der Werkbank

möglichst gesund zu gestalten. Man habe einander geholfen, war aus allen Ständen zu hören.

Besonders gut hat sich auch der persönliche Aspekt entwickelt. Es hätten sich Freundschaften gebildet, erzählt Walter Hagen. Bruno Stingl bestätigt: «In den flauen Zeiten ist durch den Erfahrungsaustausch und sonst gute Gespräche ein schöner Zusammenhalt entstanden.» Diesen wollen die Jungunternehmer beibehalten, haben Adressen getauscht und schon ein gemeinsames Treffen im kommenden Januar vereinbart.

Kaum Kritik

Negative Stimmen gab es wenig. Im Gegenteil, die Begleitung und Betreuung von der Prämierung bis zum Messeabschluss sei sehr professionell gewesen, tönte es unisono. Einzig die etwas abgeschiedene Lage und die langen Öffnungszeiten hätten etwas

zu schaffen gemacht. Patrik Oklé sagt, die Nächte wären zeitweilen sehr kurz gewesen. Doch seien sie jeden Morgen müde, aber motiviert aufgestanden. Übersetzer Probst hat dieses Problem charmant gelöst. Weil er an einem Abend unterrichten musste, hat er sich von der Ex-Miss Winterthur 2004 vertreten lassen.

Auf die Frage, ob die Start-ups nächstes Jahr wieder an die Messe kommen würden, sind die Reaktionen verschieden. Drei schmieden bereits Pläne für nächstes Jahr, entweder alleine oder in Zusammenarbeit mit einem anderen Aussteller. Stefan Oetiker nimmt als Internet-Verkäufer andere Wege ins Visier, und Installationstechniker Hagen denkt eher an eine Fachmesse. Doch für die Möglichkeit, die gebotene Plattform und alle Erfahrungen, die sie in dieser Zeit sammeln konnten, sind alle ausnahmslos dankbar. | PHILIPPE CORADI



Alle Jungunternehmer haben an der Messe wertvolle Erfahrungen gesammelt, auch wenn die Aufträge erst später kommen. Bild: key

Blocher und Merz verteidigen ihre Swisscom-Taktik

Die Bundesräte Blocher und Merz haben die Privatisierungsabsicht und das Auslandsverbot des Bundesrates für die Swisscom am Wochenende verteidigt. Blocher forderte ein Schnellverfahren für die Privatisierung.

ZÜRICH/BERN – Der Bundesrat als grösster Swisscom-Aktionär habe seinen Entscheid zur Swisscom nicht aus Liberalisierungsgründen getroffen, sondern aus Angst vor allfälligen Milliardenverlusten im Ausland, sagte Christoph Blocher in der «Samstagsrundschau» von Radio DRS. Der Entscheid über seinen Antrag sei im Bundesrat kein Kampfscheid gewesen. Laut «Sonntagszeitung» will Blocher die Swisscom-Privatisierung wie bei den bilateralen Verträgen mit der EU im Schnellverfahren durchziehen. Falls die Swisscom trotzdem eine grosse Akquisition im Ausland tätigen sollte, drohte Blocher mit einer ausserordentlichen GV und Verantwortlichkeitsklagen. Und wenn das Management jetzt zurücktrete, müsse man es eben ersetzen. «Stellen Sie sich vor, wenn die für 20 Milliarden etwas kaufen und es geht schief. Da will ich dann die Schweizer sehen, die zahlen wollen.» Er sei froh, wenn es eine Volksabstimmung gebe.

Für Auslandengagements

Finanzminister Hans-Rudolf Merz sagte gegenüber der «Finanz und Wirtschaft», im Interesse der Steuerzahler müsse der Bund sehr vorsichtig sein. Der Swisscom-Verwaltungsrat will rasch zusammentreten, um über die Instruktion des Bundesrats zu beschliessen, wie Swisscom-Sprecher Sepp Huber mitteilte.

Die SP Schweiz bekämpft die geplante Privatisierung mit dem Referendum. Dies beschloss der SP-Parteitag in Bern. Laut einer Umfrage im Auftrag des «Sonntagsblicks» finden allerdings 72% der 600 Befragten ein Auslandengagement der Swisscom gut oder sehr gut. Und 48% forderten, der Bund müsse Mehrheitsaktionär der Swisscom bleiben. (ap/sda)

Beim 3a-Vorsorgesparen auf langfristige Erträge schauen

Vorsorgesparen mit der Säule 3a ist attraktiv. Das liegt vor allem daran, dass man die Einzahlungen vom steuerbaren Einkommen abziehen darf. Wer dieses Jahr den für Erwerbstätige maximal erlaubten Betrag von 6192 Fr. in die dritte Säule einzahlt, in Winterthur wohnt und über ein steuerbares Einkommen von 70 000 Fr. verfügt, spart rund 1270 Fr. an Steuern. Bei einem steuerbaren Einkommen von 100 000 Fr.

beläuft sich die Steuerersparnis sogar auf 1560 Fr. Angestellte ohne Pensionskasse, allen voran solche mit geringem Teilzeitpensum, können höchstens 20% ihres AHV-Einkommens einzahlen.

Doch wo sind die am besten aufgehoben? Es lohnt sich, die Konditionen zu vergleichen, zumal das 3a-Konto nicht zwingend bei der Hausbank geführt werden muss und sich jederzeit und in der Regel ohne

nennenswerte Spesen zu einer anderen Bank transferieren lässt.

Vergleichen lohnt sich!

Wer das Vorsorgekapital konservativ anlegen möchte, muss sich derzeit mit einem bescheidenen Zins zufrieden geben. Kaum eine Bank zahlt aktuell mehr als 1,5% Zins auf dem Säule-3a-Konto. Eine löbliche Ausnahme ist die Wir-Bank, die 2,25% Zins vergütet und damit noch 0,5%

mehr als die Migrosbank, die man ebenfalls zu den überdurchschnittlichen Anbietern zählen darf.

Deutlich attraktiver waren dieses Jahr jedoch die Wertschriftenkonten, namentlich jene mit hohem Aktienanteil von 45–50%. Sie konnten vom Höhenflug der Börsen profitieren. Seit Jahresbeginn den höchsten Wertzuwachs verzeichnete das Wertschriftenkonto BVG-Diversifikation 3 der Kantonalbankentochter Swisscanto: Wer sein 3a-Geld hier investiert hat, darf sich per Ende Oktober über eine Rendite von über 11,5% freuen. Schon 2003 belegte dieses Konto der Swisscanto mit einer ähnlich hohen Rendite den Spitzenplatz, und es schneidet auch im Langfristvergleich seit 1995 am besten ab (vgl. Tabelle).

Bis 6,2% Rendite pro Jahr

Eine langfristige Betrachtung drängt sich gerade bei der dritten Säule auf, bleiben diese Gelder doch bis auf wenige Ausnahmen, in denen ein vorzeitiger Bezug erlaubt ist, bis fünf Jahre vor Erreichen des Pensionsalters blockiert. Während es die traditionellen 3a-Konten mit regelmässigen Zinsgutschriften seit 1995 nur auf eine Durchschnittsrendite von höchstens 3% pro Jahr gebracht haben, waren es bei den Wertschriftenkonten bis 6,2% im Schnitt.

Allerdings: wer sein Geld an der Börse investiert, muss auch zwischenzeitliche Verluste ertragen res-

FINANZRATGEBER

KAPITALANLAGEN

Thomas Metzger
Leiter Vermögensberatung
beim VZ Vermögenszentrum
in Zürich (044 207 27 27).
Es bietet unabhängige
Beratung zu Finanzfragen
aller Art.



pektive aussitzen können. In den Jahren 2001 und 2002, als die Börsenkurse in den Keller fielen, büssteten auch die 3a-Wertschriftenkonten bis zu 14% ein.

Eine Investition in Wertschriften lohnt sich daher nur, wenn das einbezahlte Geld für mindestens 8-10 Jahre angelegt bleiben kann. Wenn man einen so langen Anlagezeitraum betrachtet, sind Verluste mit Aktien die Ausnahme. Personen unter 50 Jahren können also ihre Vorsorgegelder in der Säule 3a getrost in Wertschriften investieren – es sei denn, sie möchten mit diesem Geld in den nächsten Jahren ein Eigenheim erwerben oder es als Startkapital für die Gründung eines eigenen Geschäfts verwenden.

Später konservativer

In den letzten Jahren vor der Pensionierung hingegen sollte man die 3a-Beiträge besser auf ein traditionell verzinstes Konto einzahlen und sie damit nicht mehr dem Auf und Ab der Börsen aussetzen.

PRODUKTVERGLEICH 3A-WERTSCHRIFTEN-SPAREN

Anbieter	Produktname	Aktienanteil	Performance im Jahr					Durchschnittsrendite p.a. seit	
			2001	2002	2003	2004	2005 3)	1.1.2001	1.1.1995
Swisscanto 1)	BVG-Profil 3	10%	0.80%	3.20%	5.37%	3.63%	5.11%	3.74%	4.35%
UBS	Fiscainvest 12	12%	-0.10%	2.50%	2.30%	3.10%	4.15%	2.46%	2.83%
UBS	Fiscainvest 25	25%	-3.10%	-4.10%	4.90%	3.30%	6.55%	1.47%	4.17%
Credit Suisse	Mixta-BVG Defensiv	25%	-4.00%	-4.30%	6.60%	3.00%	6.60%	1.51%	4)
Luzerner KB	LKB Expert-Vorsorge	25%	-2.70%	-4.30%	6.10%	1.90%	5.90%	1.33%	4)
IST 2)	MIXTA OPTIMA 25	25%	-4.10%	-0.83%	8.72%	4.77%	8.24%	3.35%	6.05%
Swisscanto 1)	BVG-Universal 3	26%	-3.20%	-2.30%	8.56%	3.91%	8.58%	3.09%	4)
Raiffeisenbanken	Pension Invest 30	30%	-3.00%	-2.94%	4.80%	2.60%	6.50%	1.57%	4)
Bank Sarasin	SAST-BVG-Rendite	30%	-3.40%	-3.44%	6.67%	3.75%	7.06%	2.09%	4)
Credit Suisse	Mixta-BVG	35%	-6.10%	-8.70%	8.60%	3.50%	8.80%	0.98%	5.46%
UBS	Fiscainvest 40	40%	-6.20%	-10.70%	7.60%	3.30%	9.16%	0.34%	4)
Bank Sarasin	SAST-BVG-Nachhaltigkeit	40%		-10.53%	7.43%	3.59%	9.78%	4)	4)
Swisscanto 1)	BVG-Diversifikation 3	45%	-7.80%	-9.80%	11.60%	3.86%	11.57%	1.52%	6.19%
Credit Suisse	Mixta-BVG-Maxi	45%	-8.10%	-12.20%	9.60%	3.70%	10.70%	0.31%	4)
Swisscanto 1)	BVG-Oeko 3	45%	-3.30%	-11.90%	8.20%	7.99%	10.03%	1.90%	4)
UBS	Fiscainvest 50	48%	-8.10%	-14.10%	9.00%	3.30%	10.07%	-0.45%	4)
Bank Sarasin	SAST-BVG-Wachstum	50%	-5.61%	-9.05%	8.96%	3.20%	8.76%	1.01%	4.47%
Raiffeisenbanken	Pension Invest 50	50%	-6.70%	-10.74%	8.40%	2.80%	10.10%	0.45%	4)

1) Swisscanto wird von den Kantonalbanken, der Migrosbank und der Bank Coop angeboten
2) Produkt ist erhältlich bei folgenden Banken: sämtliche Regionalbanken (inkl. Valiant), Bank Julius Bär, Bank Picet
3) Stand per Ende Oktober
4) Produkt nicht über die ganze Vergleichsperiode auf dem Markt

Quelle: VZ Vermögenszentrum