



F&P

Sommer 2024

NEWSLETTER

Sommer 2024

NEWSLETTER

Einleitung

- 04 -

FRÔTÉ & PARTNER AG

Verantwortung und Haftung von Unternehmen unter dem neuen Datenschutzgesetz

- 06 -

DYNAFISC FRÔTÉ AG

Abschaffung der Einfuhrzölle: Was heisst das für den präferenziellen Ursprung?

- 08 -

SCHOEB FRÔTÉ AG

Der Vorsorgeauftrag: warum, wann und wie?

- 10 -

INTERVIEW

Richard Vaucher

- 12 -

Einleitung



Sehr geehrte Damen und Herren

Es ist mir eine Freude, Ihnen diese neue Ausgabe unseres Newsletters im Namen des gesamten Teams der F&P-Gruppe vorzustellen.

Als Geschäftsführer der Unternehmung Dynafisc Frôté spezialisiert in der Beratung für Unternehmen und Unternehmer, habe ich das Privileg, unsere Kunden bei Herausforderungen im Zusammenhang mit aktuellen Entwicklungen zu begleiten und zu beraten. Dazu gehören beispielsweise künstliche Intelligenz, Cyberangriffe und der Klimawandel. Dank der Unterstützung durch die anderen Bereiche unserer Gruppe – vertreten durch die Frôté & Partner AG (Anwälte und Notare) und die Schoeb Frôté SA (Vermögensverwaltung und Family Office) – und unserer Partnerschaft mit AM Assurances Management SA sind wir in der Lage, umfassende Beratungsleistungen anzubieten. Durch die Bündelung unserer Fachkompetenz können wir unseren Kunden Dienstleistungen anbieten, die auf solidem Know-how beruhen.

Seit fast vier Jahren arbeiten wir unermüdlich daran, unsere Position im Bereich der Beratung von Unternehmen und Unternehmern zu festigen, insbesondere durch den am 1. September 2022 vollzogenen Zusammenschluss der

Gesellschaften F&P Services SA, Dynafisc SA und F&P Conseils SA unter der Marke Dynafisc Frôté. Die Gespräche, die wir tagtäglich mit unseren Kunden führen, bestätigen uns, dass wir mit diesen Initiativen die Bedürfnisse und Erwartungen unserer Kunden erfüllen. Dies ermutigt uns, die eingeschlagene Richtung weiterzuverfolgen und unser Dienstleistungsangebot kontinuierlich auszubauen. In diesem Zusammenhang freue ich mich, Ihnen die Unterstützung durch Céline Chanson innerhalb von Dynafisc Frôté ankündigen zu dürfen. Mit ihrem Fachwissen als erfahrene Juristin und Steuerfachfrau stärkt sie unsere Fähigkeit, innovative Lösungen anzubieten, die auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten sind.

In unserem Newsletter im Winter 2022-2023 informierten wir Sie über die Nachfolge von George Berthoud, dem Gründer von Dynafisc SA, der weiterhin für die Aktivitäten im Steuer- und Nachlassbereich aktiv bleibt. Diesen für unseren Bereich entscheidenden Übergang verfolgen wir weiterhin mit Sorgfalt und Professionalität und gewährleisten auf diese Weise den Fortbestand und die Kontinuität der Aktivitäten unseres Unternehmens.

EINLEITUNG

In dieser neuen Ausgabe finden Sie verschiedene Beiträge, mit denen wir Sie über die neuesten Entwicklungen in den Tätigkeitsbereichen unserer Unternehmen auf dem Laufenden halten möchten. Der Beitrag der Anwalts- und Notariatskanzlei Frôté & Partner befasst sich mit dem Thema der Verantwortung und der Haftung von Unternehmen unter dem neuen Datenschutzgesetz, während es bei dem Artikel von Dynafisc Frôté um die Abschaffung der Einfuhrzölle geht, die Anfang des Jahres in Kraft getreten ist. Schoeb Frôté stellt Ihnen ihre Dienstleistungen im Zusammenhang mit Vorsorgeaufträgen vor. Wie gewohnt finden Sie am Ende dieses Newsletters unser traditionelles Interview. Diesmal war Richard Vaucher, Unternehmer und eifriger Verfechter des regionalen Wirtschaftsnetzes, so freundlich, sich unseren Fragen zu stellen.

Mit diesen Zeilen möchte ich noch einmal meinen Dank an das gesamte Team aussprechen, das sich jeden Tag dafür einsetzt, unseren Kunden einen Mehrwert zu bieten. Ohne das Engagement und den wertvollen Beitrag unserer

Mitarbeiter wären wir nicht in der Lage, unserem Anspruch gerecht zu werden, unseren Kunden das gesamte Spektrum an Beratungsleistungen zu bieten, die sie benötigen.

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre.
Roberto Di Grazia



Roberto Di Grazia ist diplomierter Wirtschaftsprüfer und bringt ein Lizenzat im Fachbereich Wirtschaftswissenschaften der Universität Neuenburg mit. Er ist im August 2022 als Generaldirektor zu Dynafisc Frôté gestossen, nachdem er viele Jahre als Direktor eines der Big Four-Unternehmen in Neuenburg tätig war. Dank seiner Erfahrung und seiner fundierten Kenntnis des regionalen Wirtschaftsnetzes ist es Roberto Di Grazia gelungen, unsere Beratungsaktivitäten und Serviceleistungen für Unternehmen und Unternehmer weiter auszubauen. Darüber hinaus ist er bei EXPERTSuisse Weiterbildungsverantwortlicher für die Romandie.



Verantwortung und Haftung von Unternehmen unter dem neuen Datenschutzgesetz

FRÔTÉ & PARTNER AG

Am 1. September 2023 wurde in der Schweiz das neue Datenschutzgesetz eingeführt. Damit wurde das Schweizer Datenschutzrecht dem EU-Recht, insbesondere der europäischen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), angepasst.

Das vom Gesetzgeber und der DSGVO verfolgte Ziel eines besseren Schutzes der persönlichen Daten geht für die Unternehmen unweigerlich mit einer erhöhten Verantwortung und Verpflichtungen beim Schutz und Umgang mit personenbezogenen Daten einher.

Es stellt sich daher die Frage, wie weit diese Verantwortung der Unternehmen für den Datenschutz geht und ob es diesbezüglich bereits erste Gerichtsurteile gibt, an welchen sich die Unternehmen und sonstige Adressaten, welche mit personenbezogenen Daten zu tun haben, orientieren können.

Aufgrund der eher kurzen Dauer seit dem Inkrafttreten des Gesetzes gibt es in der Schweiz – soweit ersichtlich – noch keine bundesgerichtliche Rechtsprechung bzw. Leitentscheide zum neuen Datenschutzgesetz. Anders sieht es jedoch in der europäischen Rechtsprechung

aus. Am 11. April 2024 hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) ein Urteil erlassen (Referenz: C-741/21), welches sich unter anderem zum Umfang der Verantwortung der Unternehmen und ihrer Haftung für Schadenersatzansprüche gestützt auf die DSGVO äussert. Nachdem die Schweiz die DSGVO im neuen Datenschutzrecht weitestgehend übernommen hat, dürfte diese europäische Gerichtspraxis auch für das schweizerische Datenschutzrecht von Relevanz sein respektive eine präjudizierende Wirkung haben. Es lohnt sich daher, das vorerwähnte Urteil etwas genauer zu analysieren.

Dem besagten Urteil des Europäischen Gerichtshofs lag der folgende Sachverhalt zugrunde:

Eine Dienstleistungsgesellschaft nutzte die personenbezogenen Daten eines Kunden unter anderem auch für Direktwerbung. Als der betroffene Kunde dies erfahren hatte,

Die Geschäftsleitung muss auch dafür besorgt sein, sicherzustellen, dass die entsprechenden Weisungen durch seine Angestellten auch tatsächlich umgesetzt und eingehalten werden.



widerrief er schriftlich seine Einwilligung, von diesem Unternehmen per E-Mail oder per Telefon Informationen zu erhalten, und widersprach jeglicher Verarbeitung seiner Daten mit Ausnahme des Versands von „Newslettern“, welche er weiterhin erhalten wollte. Trotz dieses Widerspruchs erhielt der betroffene Kunde in der Folge zwei weitere Werbeschreiben. Der Kunde reichte daher beim Gericht Klage ein und verlangte (gestützt auf Art. 82 Abs. 1 DSGVO) von der Dienstleistungsgesellschaft Schadenersatz sowie die Abgeltung seines durch die Datenschutzverletzung erlittenen immateriellen Schadens. Die beklagte Dienstleistungsgesellschaft ihrerseits wies jegliche Haftung mit der Begründung zurück, dass sie betriebsintern einen Prozess zur Bearbeitung von Werbewidersprüchen implementiert habe und dass die verspätete Berücksichtigung des Widerspruchs dieses Kunden darauf beruht habe, dass sich einer ihrer Mitarbeiter weisungswidrig verhalten habe.

In seinem Urteil kam der Europäische Gerichtshof jedoch zum Schluss, dass sich das verantwortliche Unternehmen nicht einfach dadurch von seiner Schadenersatzhaftung befreien kann, indem es sich auf die Fahrlässigkeit oder das Fehlverhalten seiner Angestellten beruft. Ein Unternehmen kann nur dann von einer Haftung befreit werden, wenn es nachweist, dass es

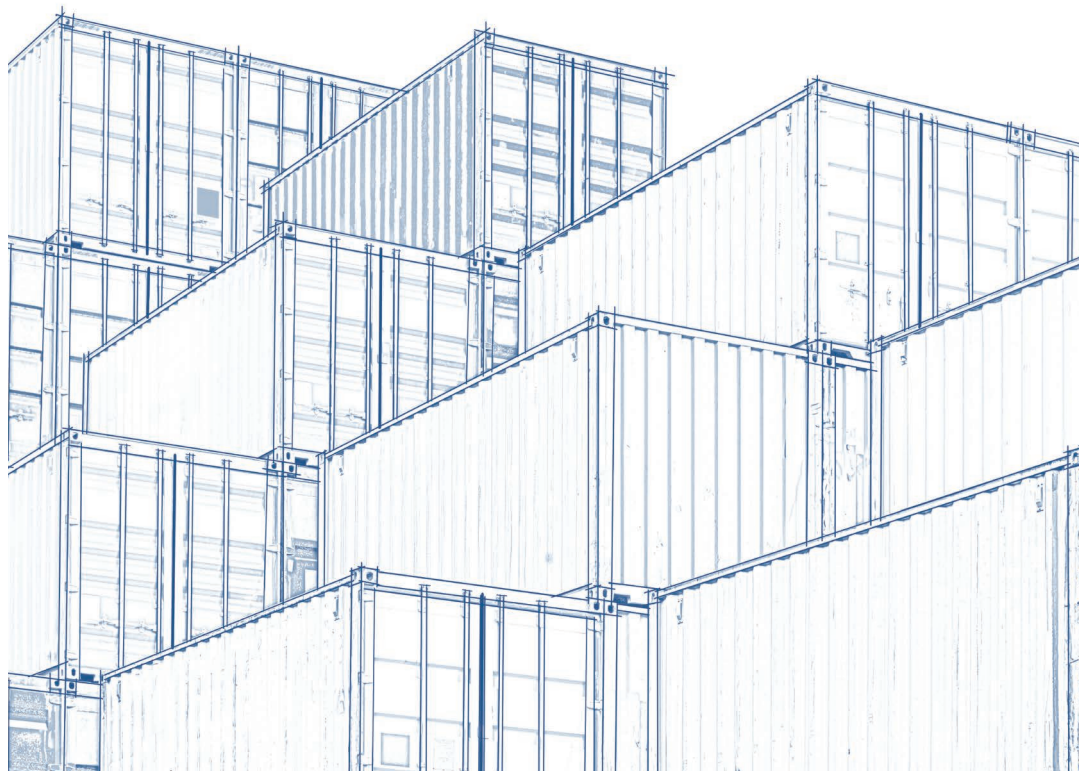
keinerlei Zusammenhang (Kausalität) zwischen der Verletzung seiner Datenschutzpflichten und dem Schaden der betroffenen Person gibt. Daher reicht es für eine Befreiung von der Schadenersatzhaftung nicht aus, wenn das Unternehmen nachweist, dass es seinem angestellten Personal entsprechende Weisungen im Umgang mit personenbezogenen Daten erteilt bzw. einen Prozess zur korrekten Verarbeitung von personenbezogenen Daten im Unternehmen implementiert hat.

Als Fazit lässt sich aus diesem Urteil des Europäischen Gerichtshofs die Erkenntnis ziehen, dass es wohl nicht ausreichend ist, wenn ein Unternehmen mit Blick auf die Einführung des neuen schweizerischen Datenschutzgesetzes die erforderlichen Weisungen und Massnahmen (wie namentlich eine Datenschutzerklärung und Vereinbarung zur Auftragsbearbeitung personenbezogener Daten etc.) erlassen hat. Vielmehr muss die Geschäftsleitung auch dafür besorgt sein, sicherzustellen, dass die entsprechenden Weisungen durch seine Angestellten auch tatsächlich umgesetzt und eingehalten werden, wie dies auch in anderen haftpflichtrechtlich relevanten Bereichen der Fall ist.

Falls Sie sich zum Thema Datenschutz beraten lassen wollen, stehen Ihnen unsere Expertinnen und Experten gerne zur Verfügung.

Abschaffung der Einfuhrzölle: Was heisst das für den präferenziellen Ursprung?

DYNAFISC FRÔTÉ AG



Seit 1. Januar 2024 gilt die Abschaffung der Zollgebühren auf Industriegüter (Kapitel 25 bis 97 der Zolltarife, mit Ausnahme bestimmter Waren der Kapitel 35 und 38, die als landwirtschaftliche Erzeugnisse eingestuft werden). Mit diesem Artikel möchten wir Ihnen einen kurzen Überblick über die Auswirkungen dieser neuen Regelung geben, insbesondere über die Handhabung des präferenziellen Ursprungs.

Seit dem 1. Januar 2024 unterliegen diese Güter bei der Einfuhr in die Schweiz, unabhängig vom Ursprung, keinen Zöllen mehr. Zu beachten ist, dass die Abschaffung der Industriezölle keine Änderungen der Zollverfahren mit sich bringt und dass die Einfuhrumsatzsteuer nach

den neuen Sätzen erhoben wird, die ab dem 1. Januar 2024 gelten.

Zur Erinnerung: Zölle, also die Abgaben, die auf importierte oder exportierte Waren erhoben werden, können nach verschiedenen Faktoren variieren. Einer der wichtigsten Faktoren dabei ist der Ursprung des Produkts. Das Ursprungsland eines Produkts ist tatsächlich ein wesentliches Kriterium für die Bestimmung der anzuwendenden Zölle.

Einige Länder haben bilaterale oder multilaterale Abkommen geschlossen, welche die Zölle zwischen ihnen reduzieren oder ganz abschaffen. Solche Abkommen können innerhalb

DYNAFISC FRÔTÉ AG

regionaler Handelsblöcke wie der Europäischen Union, der NAFTA (Nordamerikanisches Freihandelsabkommen) oder ähnlicher Organisationen geschlossen werden.

Sofern Länder über kein bestehendes Handelsabkommen verfügen, werden die Zölle im Allgemeinen nach den Regeln der Welthandelsorganisation (WTO) festgelegt. Diese Regeln legen Grundsätze für die Bemessung der Zölle fest, wobei der Ursprung des Produkts eines der grundlegenden Kriterien ist.

Einige Länder haben auch unilaterale Zollpräferenzen, d.h. sie bieten bestimmten Entwicklungsländern oder für bestimmte Waren aus diesen Ländern Zollvorteile an.

Um in den Genuss dieser Vorteile zu kommen, ist es oft notwendig, den präferenziellen Ursprung des Produkts nachzuweisen. Die Unternehmen müssen in dem Fall anhand von Ursprungszeugnissen oder anderen Dokumenten nachweisen, dass das Produkt die in den Handelsabkommen festgelegten Kriterien erfüllt.

Zur Erinnerung: Die Schweiz hat mit verschiedenen Staaten Freihandelsabkommen abgeschlossen. Die in diesen Abkommen vorgesehene Vorzugsbehandlung gilt jedoch nur für Waren, die den Bestimmungen über den Ursprung und das Verfahren entsprechen. Der präferenzielle Ursprung ermöglicht es, dass eine aus einem Drittland (das nicht zum Schweizer Staatsgebiet gehört) eingeführte Ware von einem reduzierten Zoll profitiert oder komplett von Zöllen befreit ist. Aufgrund der Reform, die am 1. Januar 2024 in Kraft getreten ist, sind keine Einfuhrzölle für Industrieerzeugnisse mehr zu entrichten. Es müssen daher auch keine Ursprungsnachweise mehr erbracht werden,

ausser bei der Einfuhr von Waren, die in der Schweiz verarbeitet und anschliessend wieder ausgeführt werden.

Trotz der Abschaffung der Zölle auf industrielle Waren müssen Schweizer Exporteure somit weiterhin einen Einfuhrnachweis für Waren mit präferenziellem Ursprung erbringen, damit entsprechende Präferenzursprungszeugnisse für die Ausfuhr erstellt werden können. Ohne Ursprungsnachweis verlieren Rückführungen von Waren in den internationalen Handel ihren Präferenzstatus.

Bei Waren, die vorübergehend aus der Schweiz ausgeführt werden, besteht die Möglichkeit, die Warenströme durch Anwendung eines bestimmten Zollverfahrens zu optimieren. In der Praxis werden Zollverfahren für die vorübergehende Ausfuhr nicht oft angewendet, obwohl dadurch Mehrkosten vermieden werden könnten.

Fazit: Der Ursprung eines Produkts hat einen direkten Einfluss auf die zur Anwendung kommenden Zölle. Trotz Abschaffung der Zölle auf Industriegüter empfehlen wir Schweizer Exporteuren, weiterhin einen Nachweis des präferenziellen Ursprungs von ihren Lieferanten zu verlangen, um so die Zahlung möglicher Zölle im Falle einer Wiederausfuhr zu vermeiden. Unternehmen, die am internationalen Handel teilnehmen, sollten die geltenden Regeln und Abkommen kennen, damit sie die mit der Ein- oder Ausfuhr ihrer Produkte verbundenen Kosten ermitteln können. Durch ein effektives Management dieser Aspekte lassen sich Kosten optimieren und die Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt stärken. Wir stehen Ihnen gerne zur Verfügung, um uns mit Ihnen über dieses Thema auszutauschen oder eventuelle Fragen zu beantworten.



Der Vorsorgeauftrag: warum, wann und wie?

SCHOEB FRÔTÉ AG

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, was passiert, wenn Sie eines Tages nicht mehr in der Lage sind, eigene Entscheidungen zu treffen? Ganz gleich, ob eine schwere Krankheit, ein Unfall oder fortgeschrittenes Alter die Ursache dafür sind, ist man gut beraten, für den Fall der Fälle vorzusorgen. In diesem Zusammenhang kommt der Vorsorgeauftrag ins Spiel, ein entscheidendes Rechtsdokument, das einen wertvollen Schutz für Ihre Zukunft bietet.

Der Vorsorgeauftrag ist ein Instrument, mit dem eine Person im Vorfeld einen Bevollmächtigten ernennt, der in ihrem Namen die richtigen Entscheidungen trifft, für den Fall, dass sie selbst dazu nicht mehr in der Lage ist. Die Lösung bietet einerseits Gewissheit und sie gewährleistet, dass Ihre Interessen auch dann gewahrt bleiben, wenn Sie Ihre Entscheidungen nicht mehr klar ausdrücken können.

Dieses Instrument ist kein Ersatz für ein Testament; es dient vielmehr dem Zweck, einen Bevollmächtigten zu ernennen, der Ihre Angelegenheiten im Falle einer Urteilsunfähigkeit in Ihrem Sinne regelt.

Der Vorsorgeauftrag bietet sich sowohl für Einzelpersonen als auch für Ehepaare oder für die Inhaber von Familienunternehmen an.

Ohne dieses Dokument entscheidet unter Umständen die Kindes- und Erwachsenenschutzbehörde (KESB) darüber, wer Ihre beruflichen und persönlichen Angelegenheiten an Ihrer Stelle regelt.

Das Verfassen eines Vorsorgeauftrags erfordert grösste Sorgfalt, denn schliesslich soll er Ihre Wünsche und Präferenzen exakt wiedergeben. Nachstehend einige wichtige Punkte, die Sie bei der Erstellung des Auftrags beachten sollten:

1 Präferenzen definieren

Nehmen Sie sich Zeit, nicht nur über die Übergabe Ihres gesamten finanziellen Vermögens nachzudenken, sondern auch über Ihre Präferenzen hinsichtlich Ihrer medizinischen Versorgung. Seien Sie so spezifisch wie möglich, damit Ihr Bevollmächtigter Ihren Willen klar versteht.

2 Den richtigen Bevollmächtigten wählen

Die Person in Ruhe auszuwählen, die als Bevollmächtigter an Ihrer Stelle agieren soll, ist ein wesentlicher Schritt. Wählen Sie eine Person, der Sie absolut vertrauen und die in der Lage ist, Entscheidungen im Einklang mit Ihren Werten und Präferenzen zu treffen, die Sie zuvor festgelegt haben. Besprechen Sie Ihr Vorhaben mit der Person, die Sie als Bevollmächtigten einsetzen möchten, um sicherzugehen, dass sie bereit und willens ist, diese Rolle zu übernehmen. Auch verheirateten Paaren wird empfohlen, sich durch einen Vorsorgeauftrag abzusichern.

3 Juristische Fachperson hinzuziehen

Auch wenn das Verfassen eines Vorsorgeauftrags grundsätzlich für jedermann möglich erscheint, ist es ratsam, eine juristische Fachperson (Notar oder Anwalt) hinzuzuziehen. Denn diese kann Ihnen die bisweilen recht spezifischen juristischen Feinheiten erläutern und sicherstellen, dass das Dokument den geltenden Gesetzen entspricht. Ausserdem wird durch die Zusammenarbeit mit einer Fachperson gewährleistet, dass der Auftrag alle relevanten Punkte behandelt und klar und präzise formuliert ist.

Nehmen Sie sich die Zeit, einen ausführlichen und gut durchdachten Vorsorgeauftrag zu verfassen. Denn dann können Sie sicher sein, dass Ihre Wünsche auch in den Momenten respektiert werden, in denen Sie nicht in der Lage sind, sie selbst zu äussern. Zögern Sie nicht, sich mit uns in Verbindung zu setzen, wenn Sie Fragen oder ein besonderes Anliegen haben.

Die Lösung bietet einerseits Gewissheit und sie gewährleistet, dass Ihre Interessen auch dann gewahrt bleiben, wenn Sie Ihre Entscheidungen nicht mehr klar ausdrücken können.

Richard Vaucher

INTERVIEW



Nach mehr als 12 Jahren im Vorsitz der Wirtschaftskammer Berner Jura (Chambre d'Économie Publique du Jura bernois, CEP) ist Richard Vaucher nun in der Unternehmensberatung aktiv. Er war ausserdem Gründungsmitglied der Stiftung Grand Chasseral, deren Vorsitz er drei Jahre lang innehatte. Seit kurzem ist er Ehrenvorsitzender der Stiftung. Er war Gründer des in Courtelary ansässigen Unternehmens VOH, das er bis 2023 leitete. Herr Vaucher war so freundlich, dieses Gespräch mit uns zu führen und uns einige Fragen zu den Bedürfnissen und der Entwicklung mittelständischer Unternehmen in der Region Berner Jura zu beantworten.

F&P - Im Rahmen Ihrer Mandate beraten Sie mittelständische Unternehmen. Wo liegt primär der Beratungsbedarf?

Richard Vaucher - Zunächst möchte ich festhalten, dass ich mich bei meiner Tätigkeit und meinen Überlegungen vorwiegend mit kleinen und mittelständischen Industriebetrieben befasse, die in der Region Grand Chasseral die Hälfte aller Arbeitsplätze stellen.

Die Anliegen der mittelständischen Unternehmen sind natürlich von ihrer Art, der Grösse, ihrem Markt und von der Lebensphase abhängig, in der sie sich gerade befinden. Im Allgemeinen geht es bei meinen Mandaten um die Notwendigkeit für den Unternehmer, seine Vision zu kommunizieren und seine Projekte oder Anliegen Dritten gegenüber zu präsentieren, die operativ und emotional nicht in das Unternehmen eingebunden sind. Eigentlich übernehme ich eher die Rolle eines Sparringspartners als die eines bestimmten Fachexperten.

F&P - Wie gross sind im Schnitt die im Berner Jura aktiven mittelständischen Unternehmen? Wer sind zum überwiegenden Teil die Aktionäre dieser mittelständischen

Unternehmen? Sind es eher Familien oder ausländische Investorengruppen?

Richard Vaucher - Die Beantwortung dieser Frage ist schwierig, denn es gibt keine genauen Statistikdaten dazu für die Region Grand Chasseral. Unser Ökosystem – das im Allgemeinen auf Mikrotechnik ausgerichtet ist – beinhaltet zum Grossteil kleine Betriebe (1 - 20 Mitarbeiter) und mittelständische Betriebe (20 - 250 Mitarbeiter). Die Aktionäre bei den Kleinunternehmen sind meist Familienangehörige oder Partner. Bei den grösseren mittelständischen Unternehmen variiert die Aktionärsstruktur, mit zunehmender Beteiligung unternehmensexterner Investoren.

F&P - Welches sind die wesentlichen Schwierigkeiten, mit denen mittelständische Unternehmen zu kämpfen haben?

Richard Vaucher - Die Schwierigkeiten der Unternehmen sind ebenfalls von den Umständen und dem Umfeld abhängig, in dem das jeweilige Unternehmen aktiv ist. Im Wesentlichen besteht die Problematik darin, eine Strategie zu entwickeln, die es ermöglicht, den konjunkturellen Entwicklungen zu trotzen und gleichzeitig das Investitionspotenzial aufrechtzuerhalten und die Kompetenzen zu stär-

INTERVIEW

ken. Die Herausforderungen im Zusammenhang mit gesellschaftlichen Entwicklungen, der Digitalisierung, gesetzlichen Neuerungen oder der Wahl neuer Technologien sind wichtige, alltägliche und notwendige Herausforderungen. Diesen muss sich jedes Unternehmen gleich welcher Grösse stellen. Ich möchte jedoch unbedingt hervorheben, dass wir in unserer Region gut aufgestellt sind, diesen Herausforderungen zu begegnen. Die Vernetzung der Unternehmen und die Impulse, die von den grossen Akteuren, insbesondere der Uhrmacherindustrie, ausgehen, ermutigen die Unternehmen, ein hohes Leistungsniveau anzustreben, das Wertschöpfung ermöglicht.

F&P - Was fehlt Ihrer Meinung nach in der Region, um den Unternehmen bei ihrer Entwicklung unter die Arme zu greifen?

Richard Vaucher - Vor dem Hintergrund der Konjunktur, die trotz der Schwierigkeiten im Zusammenhang mit dem starken Schweizer Franken sehr widerstandsfähig ist, und angesichts der angespannten internationalen Lage sehe ich folgende Aspekte als wesentliche Hindernisse bei der Entwicklung in unserer Region:

- Verfügbarkeit von Grundstücken in Industriegebieten oder von Industriegebäuden
- Fachkräftemangel
- Schwierigkeiten bei der Suche nach regionalen Investoren, vor allem bei grossen Entwicklungsprojekten und Unternehmensnachfolgen

F&P - Was müsste man Ihrer Einschätzung nach verbessern, um den Fachkräftemangel in den Griff zu bekommen? Wie könnte man die Weiterbildung junger Nachfolger fördern bzw. optimieren?

Richard Vaucher - Eine mögliche Ursache für diese Situation beruht wahrscheinlich auf der Tatsache,

dass die Arbeitsplätze im sekundären Sektor etwa die Hälfte aller Arbeitsplätze ausmachen. In Kombination mit der relativ geringen Bevölkerungsdichte kommt es unausweichlich dazu, dass qualifizierte Fachkräfte nicht in ausreichendem Umfang nachkommen. Die Schwierigkeit, berufliches Interesse zu wecken, existiert leider auch in anderen Sektoren, etwa in der Gastronomie, im Handwerk oder im Bildungswesen. Aufgrund der derzeit niedrigen Arbeitslosenquote sind wir auf Arbeitskräfte in den Grenzregionen oder auch aus dem Ausland angewiesen. Es gilt jedoch auch, die technischen Berufe und Ausbildungsberufe durch positives Marketing zu fördern, was in der Zuständigkeit der Verbände der jeweiligen Branchen liegt. Konkrete Ziele dabei wären etwa eine Vereinfachung der Berufsbezeichnungen, eine Aufwertung des Auszubildendenstatus sowie jährlich stattfindende Ausbildungsmessen. In bestimmten Branchen werden diese Überlegungen im Übrigen bereits durch die Arbeitgeberverbände angestellt.

F&P - Mit welchen Argumenten würden Sie junge Berufseinsteiger davon überzeugen, eine Beschäftigung bei einem regionalen Unternehmen anzustreben?

Richard Vaucher - Mit einer Karriere im Einklang mit der industriellen Struktur der Region eröffnet sich jungen Menschen von hier oder anderswo die Möglichkeit, in ein Unternehmen einzutreten, das in seinem Bereich weltweit führend ist, und eine Zukunft mitzugestalten, die sich für die gesamte Region und den Industriestandort Schweiz positiv auswirkt.

F&P - Welche Vorteile bietet die Region? Und sind diese Vorteile ausserhalb der Region hinreichend bekannt bzw. werden sie genügend kommuniziert?

Richard Vaucher - Die Region Grand Chasseral wartet mit zahlreichen Trümpfen auf, insbeson-

dere mit einem hervorragenden Know-how und einer ausgewogenen Präsenz von Kleinunternehmen, mittelständischen Unternehmen und grossen Hauptakteuren. Die Anzahl der in ihrem Bereich führenden Unternehmen ist beeindruckend, sei es im Bereich Werkzeugmaschinen, Uhren, Sportzeitmessung, Mikromotoren und natürlich in der mikrotechnischen Zulieferindustrie. Bis vor kurzem, bevor die Gebietsmarke „Grand Chasseral“ und damit die Kommunikation der Marke ins Leben gerufen wurden, waren diese Pluspunkte nie herausgearbeitet worden. Die Region war als Industriepool, Wirtschaftszentrum oder dichtes Netz miteinander verbundener Kompetenzen quasi nicht vorhanden. Diese Lücke wird derzeit geschlossen. Der enormen Unterstützung der Wirtschaft ist es zu verdanken, dass diese Bewegung in Gang gesetzt werden konnte.

F&P - Man hört oft, dass sich die Unternehmen in unserer Region nicht gut präsentieren. Was sind Ihrer Meinung nach die Gründe dafür?

Richard Vaucher - Ich glaube, dass unsere Region diesbezüglich enormen Vorurteilen unterliegt. Die Realität sieht deutlich besser aus als das Bild, das sich viele Aussenstehende machen und weitertragen. Die Tatsache, dass der Öffentlichkeit aufgrund der B2B-Aktivität der Unternehmen nur wenige davon bekannt sind, ist vermutlich einer der Gründe für diese Fehleinschätzung. Die Spuren, die die Quarzkrise in den 1970er Jahren und Ereignisse wie der stark mediatisierte Streik von Boillat (Streik von Swissmetal in 2006) im kollektiven Gedächtnis hinterlassen haben, nähren dieses verzerrte Bild allerdings bis heute.

F&P - Wie können sich die mittelständischen Unternehmen der Region heute vom Wettbewerb abgrenzen?

Richard Vaucher - Die herausragenden Kompetenzen, die umfassende Innovationskapazität und

die Resilienz des industriellen Ökosystems gegenüber konjunkturellen Schwankungen sollten die Unternehmer und Unternehmen zuversichtlich stimmen. Nur wenn dieses Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten vorhanden ist, wird es ihnen gelingen, klar zu kommunizieren und sich am Markt zu behaupten. Das haben wir bereits erlebt und wir haben alle Trümpfe in der Hand. Technisches Know-how und die Fähigkeit, Innovationen hervorbringen, sich weiterzubilden und anzupassen, sind unverzichtbare Grundvoraussetzungen, wenn es darum geht, angesichts des ständigen Wandels der Märkte positiv hervorzutreten. Diese Voraussetzungen bringt die Region mit. Jetzt kommt es darauf an, das Selbstvertrauen zu stärken und standhaft zu bleiben, um der Zukunft zuversichtlich zu begegnen. Sicherlich ohne rosarote Brille, jedoch mit der Überzeugung, dass wir in der Lage sind, in jedem unserer Fachbereiche Mehrwert zu generieren.

F&P - Angesichts des sehr nachteiligen Wechselkurses zwischen dem Euro und dem Schweizer Franken scheint die Standortverlagerung für bestimmte mittelständische Unternehmen eine immer attraktivere Lösung zu sein. Welche Alternativen empfehlen Sie, um dem Verlust von Know-how und Arbeitsplätzen in der Region entgegenzutreten?

Richard Vaucher - Wir haben festgestellt, dass sich trotz der sehr schlechten Umstände die Aufrechterhaltung und der Ausbau unserer Produktionskapazitäten langfristig auszahlen. Die Wertschöpfung durch Prozesskontrolle, Innovation und das von den Unternehmen der Region bereitgestellte, extrem hohe Qualitätsniveau sind nach wie vor ausschlaggebende Wettbewerbsvorteile. Wir müssen jedoch einräumen, dass es immer schwieriger wird, in grossen Volumen bei uns zu produzieren. Wir sind daher gezwungen, uns auf Nischenprodukte und bestimmte Sektoren

zu konzentrieren, in denen das Merkmal „Made in Switzerland“ und die hohen qualitativen und technischen Anforderungen geschätzt werden und sich zu einem fairen Preis verwerten lassen. Die hohen Produktionskosten sind in der Tat ein Problem, sie sind aber auch eine Konsequenz des sozialen Friedens und der Qualität der Arbeitskräfte, die sich zweifellos positiv auf unsere industrielle Wettbewerbsfähigkeit auswirken.

F&P - Sie gehören zu den Gründern des Projekts „Grand Chasseral“. Welche Vorteile hat dieses Projekt Ihrer Meinung nach für die Entwicklung der Unternehmen im Berner Jura?

Richard Vaucher - Wie bereits gesagt geht es bei dem Projekt darum, unserer Region ein ihr angemessenes positives Image zu verleihen, indem ihre Werte, ihre Dynamik, ihre Vielseitigkeit und die Stärke ihres Wirtschaftssystems in den Vordergrund gerückt werden. Erstes Ziel ist die Optimierung des Selbstbewusstseins der Region und ihrer Akteure. Mit der Kampagne sollen bereichsübergreifend und offen eine Philosophie der Solidarität und gegenseitigen Ergänzung geschaffen und eine neue, positive Botschaft vermittelt werden. Die Fähigkeit des Grand Chasseral, Natur, Kultur, Landwirtschaft und Industrie harmonisch in sich zu vereinen, macht die Region zu einem hoch interessanten Lebensort. Das Image der Region erhält dadurch eine positive Eigendynamik. Industriebetriebe und jeder Ein-

zelne werden zu direkten und gegenseitigen Botschaftern und sind Teil dieser Bewegung, die wir langfristig fest verankern möchten.

F&P - Welchen Herausforderungen müssen sich mittelständische Unternehmen im Jurabogen demnächst stellen, um wettbewerbsfähig zu bleiben?

Richard Vaucher - Es wird darum gehen, die Entscheidungsgewalt in der Region zu behalten, Mittel zu finden, um in die Stärkung des Know-hows zu investieren und Weiterentwicklung zu ermöglichen, vom Staat praktische Lösungen zu erhalten, um Ansiedlungsprojekte durch eine angepasste Raumplanung zu realisieren, die Massnahmen zur Verbesserung des Images und der Attraktivität fortzusetzen, industrielle Spitzenleistungen anzustreben und sich auf die Schaffung von monetärem Mehrwert zu fokussieren. Und schliesslich wird es darauf ankommen, die Komplementarität der Kompetenzen und das Konzept der globalen Fabrik zu untermauern, das unsere heutige Stärke ausmacht.

Grand Chasseral

Die Marke Grand Chasseral ist ein Kommunikationsinstrument, das dem Berner Jura und den verschiedenen Wirtschaftsakteuren zu mehr Bekanntheit verhelfen soll. Die Marke vereint Wirtschaft, Industrie, Tourismus, Kultur, Landwirtschaft, regionale Produkte und Gemeinden. Die Stiftung Grand Chasseral wurde 2019 von der Wirtschaftskammer Berner Jura (CEP), dem Berner Jura Tourismus, dem Regionalpark Chasseral, der Stadt Biel und der Landwirtschaftskammer des Berner Jura gegründet, später kamen Vertreter des kulturellen Bereichs dazu.

Sie geht aus der Wirtschaftsstrategie 2030 des Berner Jura hervor und vereint unter ihrem Dach die wichtigsten Institutionen der Region. Ihr Ziel ist es, das Image, die wirtschaftliche Attraktivität und die Bekanntheit des Berner Jura zu fördern.

Weitere Informationen finden Sie unter:

<https://grandchasseral.ch/>

Die Partner unserer Gruppe wünschen Ihnen eine angenehme Lektüre!



François Frôté
Rechtsanwalt,
Präsident der F&P
Seit 1979



Urs Wüthrich
Rechtsanwalt,
Verwaltungsratsmitglied
der Frôté & Partner AG
Seit 1987



Marc Labbé
Rechtsanwalt,
Verwaltungsratsmitglied
der Frôté & Partner AG
Seit 1990



Max-Olivier Nicolet
Rechtsanwalt und Notar,
Partner der F&P
Seit 1998



Raphaël Queloz
Spezialist in Finanz und
Rechnungswesen, Verwal-
tungsratsmitglied und
Direktor der Dynafisc Frôté AG
Seit 2002



Markus Jordi
Rechtsanwalt,
Präsident der
Frôté & Partner AG
Seit 2007



Gilles Frôté
Verwaltungsratsmitglied
der F&P und Präsident
der Dynafisc Frôté AG
Seit 2008



Vincent Codoni
Notar,
Partner der F&P
Seit 2009



Antoine Helbling
Steuerexperte,
Verwaltungsratsmitglied
und Partner der
Dynafisc Frôté AG
Seit 2010



Daniel Gehrig
Rechtsanwalt
und Notar,
Partner der F&P
Seit 2011



Clément Schoeb
Vermögensverwalter,
Verwaltungsrats-
mitglied und Direktor
der Schoeb Frôté AG
Seit 2013



Michael Imhof
Rechtsanwalt,
Direktor der
Frôté & Partner AG
Seit 2014



Blaise Girardin
Ökonom,
Partner der
Dynafisc Frôté AG
Seit 2017



Denis Grisel
Ökonom,
Partner der
Dynafisc Frôté AG
Seit 2017



Léonie Schoeb-Frôté
Ökonomin, Verwal-
tungs-
ratsmitglied und Partner
der Dynafisc Frôté AG
Seit 2017



Andreas Bättig
Rechtsanwalt,
Verwaltungsratsmitglied
und Direktor der
Frôté & Partner AG
Seit 2018



George Berthoud
Rechtsanwalt,
Partner der
Dynafisc Frôté AG
Seit 2019



Nathan Kaiser
Rechtsanwalt,
Partner der
Dynafisc Frôté AG
Seit 2020



Nolwenn Fromaigeat
Notarin
F&P
Seit 2020



Roberto Di Grazia
Dipl. Wirtschaftsprüfer,
Geschäftsführer,
Dynafisc Frôté AG
Seit 2022



Jean-Daniel Margueron
Versicherungsbroker
mit eidg. Fachausweis
Partner der F&P
Seit 2022



Alain Cuche
Versicherungsbroker
mit eidg. Fachausweis
Partner der F&P
Seit 2022



Melanie Wälchli
Rechtsanwältin
Frôté & Partner AG
Seit 2022



Christopher De Sousa
Notar
F&P
Seit 2023

KONTAKT

Biel-Bienne

Zentralplatz 51

Postfach 480

CH-2501 Biel-Bienne

T +41 32 322 25 21

F +41 32 323 18 79

Neuchâtel

Faubourg du Lac 11

Case postale 2333

CH-2001 Neuchâtel

T +41 32 722 17 00

F +41 32 722 17 07

Solothurn

Westbahnhofstrasse 1

Postfach 333

CH-4502 Solothurn

T +41 32 628 26 26

F +41 32 628 26 20

www.fp-group.ch