

Zürcher Kantonalbank
KMU Spezial

Beilage zum Zürcher Wirtschaftsmagazin 2/2009



Start-up > Cardiola gibt den Takt an **Berufliche Vorsorge** > Wann sind Sanierungsmassnahmen nötig? **Exportrisiko** > Jetzt besser versichert



Zürcher
Kantonalbank



Liebe Leserinnen, liebe Leser

Trotz hervorragender Forschungsleistung leidet die Schweiz an der unzureichenden Umsetzung von Innovationen in marktfähige Produkte. Ein Grund: die geringe Zahl innovativer Jungunternehmen mit wirtschaftlich verwertbaren Ideen. Zudem spüren in der aktuellen Krise gerade die Start-ups die Zurückhaltung der Investoren besonders.

Bereits vor vier Jahren hat die ZKB mit PIONIER eine gezielte Förderinitiative gestartet: Schon in einer frühen Phase des Unternehmenszyklus investiert sie jährlich in rund 20 innovative Start-ups. Damit fördert sie den Transfer zwischen Wissenschaft und Wirtschaft und hilft innovativen Jungunternehmen auf die Sprünge.

Trotz der trüben wirtschaftlichen Lage: Die ZKB hält an ihrer Unterstützung für Start-ups fest. Damit unterstreicht sie, dass sie auch in schwierigen Zeiten eine verlässliche Partnerin für Unternehmen mit intakten Zukunftschancen ist.

Ronald Kundert, Leiter Corporate Finance
Zürcher Kantonalbank

Inhalt

- 03** Cardiola hilft dem Herz auf die Sprünge. Die ZKB unterstützt die Lancierung der Weltneuheit.
- 06** Swiss NanoConvention2009; Seminar für Pensionskassenstiftungsräte; EU-Binnenmarktkompass; ZKB Nachhaltigkeitspreis für KMU; ZKB Pionierpreis Technopark®
- 08** Berufliche Vorsorge im Gegenwind. René Raths, Leiter Pensionskassen und berufliche Vorsorge der ZKB, erläutert die aktuelle Situation.
- 11** Exportrisikogarantie wird erweitert. Die neuen Produkte.



Cardiola AG will mit
m.pulse® den Markt erobern
Seiten 3 bis 5

Impressum **Herausgeberin:** Zürcher Kantonalbank **Redaktion:** Othmar Köchle (Chefredaktor), Stephan Aregger **Mitarbeit:** Ronald Kundert, Kathrin Röhliberger
Gestaltung: Minz, Agentur für visuelle Kommunikation, www.minz.ch **Auf dem Titelbild:** Christof Lenz, Cardiola AG **Bildquellen:** Titelbild, S.3–5: Jürg Waldmeier; S.6: Masterfile; S.7: Technopark® Zürich **Druck:** Swissprinters NZZ Fretz, Schlieren **Auflage:** 23 000 Exemplare **Adresse der Redaktion:** Zürcher Kantonalbank, Redaktion ZWM, Postfach, 8010 Zürich, zwm@zkb.ch **Abos:** Telefon 0844 850 830, www.zkb.ch/publikationen **Copyright:** Zürcher Kantonalbank. Nachdruck nach Absprache mit der Redaktion unter Quellenangabe gestattet.

Neue Therapie zur Behandlung von chronischer Herzinsuffizienz

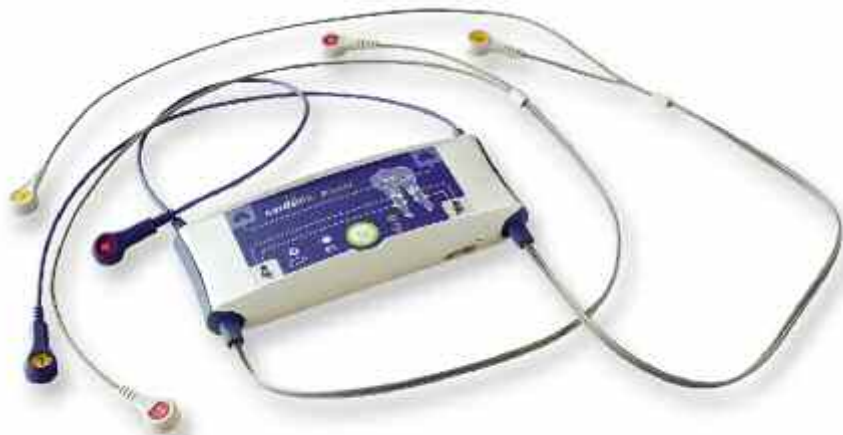
Das Therapieangebot zur Behandlung von chronischer Herzinsuffizienz ist um eine Option reicher: Die Cardiola AG in Winterthur hat mit m.pulse® ein neues medizinisches System entwickelt, mit dem Herzleistungsschwäche praktisch ohne Nebenwirkungen bequem zu Hause behandelt werden kann. Die ZKB unterstützte die Marktlanierung der Weltneuheit mit einer Start-up-Finanzierung. [Von Kathrin Röthlisberger; Fotos: Jürg Waldmeier]

«Die klinischen Vorteile sind beachtlich», sagt Christof Lenz. «m.pulse® bietet in seiner Wirkungsweise und Anwendung einen gänzlich neuen Ansatz zur Behandlung von chronischer Herzinsuffizienz.» Christof Lenz ist CEO der Cardiola AG in Winterthur. In mehrjähriger Forschungsarbeit hat die Ende 2000 gegründete Firma ein Therapiesystem entwickelt, welches das Herz im Falle einer Leistungsschwäche in seiner zentralen Aufgabe, Blut durch den Körper zu pumpen, unterstützt. Bei chronischer Herzinsuffizienz ist die Pumpleistung so weit eingeschränkt, dass das Herz den Organismus bei körperlicher Anstrengung und in schweren Fällen sogar im Ruhestand nicht mehr ausreichend mit Blut versorgen kann. In dieser Situation leistet m.pulse® Hilfe.

Das Therapiesystem besteht aus drei Teilen: einer Bedieneinheit, einem Impulsgeber und einer Ladestation. Der Patient montiert den Impulsgeber von der Grösse eines Mobiltelefons an einem Softgurt um die Taille und befestigt vier Impulspads an den Beinen. m.pulse® stimuliert nun synchron zum Herzrhythmus des Patienten dessen Waden- und Oberschenkelmuskulatur mit sanften elektrischen Impulsen: Die Muskeln ziehen sich rhythmisch zusammen und entspannen sich anschliessend wieder. Dadurch verbessert sich der Blutfluss in den Herzmuskeln, und es verringert sich die Belastung des Herzens. Weil die Muskeln immer dann aktiviert werden, wenn das Herz gerade nicht pumpt, spricht man von Gegenpulsation. Diese Technik war bisher ausschliesslich invasiv im klinischen Bereich umsetzbar. «Mit der Entwicklung von m.pulse® für die Muscular CounterPulsation (MCP) ist es gelungen, die Technologie erstmals in eine nichtinvasive Therapiemethode zu überführen», hält Christof Lenz nicht ohne Stolz fest. ▶



Christof Lenz, CEO, und Phil Huber, CFO, Cardiola AG, präsentieren die Weltneuheit m.pulse®



«In Europa sind derzeit rund 10 Millionen Menschen von Herzinsuffizienz betroffen.»

Christof Lenz, Cardiola AG

Therapiemethode praktisch ohne Nebenwirkungen

m.pulse® ist eine zusätzliche Therapieoption in einem Bereich, in dem es nicht sehr viele Alternativen gibt. Die Möglichkeiten zur Behandlung von chronischer Herzinsuffizienz beschränkten sich bis anhin auf Medikamente und chirurgische Eingriffe. Im Vergleich dazu bietet m.pulse® nicht unerhebliche Vorteile. Der Patient muss sich keiner Operation unterziehen, und er geht auch kein gesundheitliches Risiko ein; denn bei sachgemäsem Einsatz wurden bisher keine unerwünschten Nebenwirkungen beobachtet (in einzelnen Fällen kam es zu einem leichten Kribbeln an den Stimulationsstellen). Vor allen Dingen aber hat m.pulse® den Vorteil, dass die Therapie vom Patienten selbst unter regelmässiger ärztlicher Aufsicht zu Hause durchgeführt werden kann. Eine Behandlung dauert in der Regel 45 Minuten und wird in den ersten vier Wochen der Therapie täglich und danach drei- bis viermal pro Woche angewendet. «Das Gute daran ist», so Prof. Dr. Otto M. Hess, Chefarzt Kardiologie am Berner Inselspital,

«dass m.pulse® mit allen gängigen Standard-Medikationen kompatibel ist und für eine zusätzliche Linderung der Beschwerden sorgt.» Die Wirksamkeit von m.pulse® wurde in zahlreichen Studien nachgewiesen. Die Untersuchungen ergaben eine Verbesserung der körperlichen Leistungsfähigkeit um bis zu 60 Prozent.

Kauf oder Miete

m.pulse® ist eine Weltneuheit und durch mehrere Patente geschützt. Seit Februar dieses Jahres sind die ersten in Deutschland hergestellten Systeme auf dem Markt. Ansprechpartner für Cardiola ist zwar der Herzspezialist, der m.pulse® weiterempfiehlt. Endkunde aber ist der Patient. Sein Profil: Er ist zwischen 65 und 80 Jahre alt und leidet an chronischer Herzleistungsschwäche. Seine körperliche Leistungsfähigkeit ist in hohem Masse eingeschränkt, das Verrichten alltäglicher Arbeiten wie Waschen, Einkaufen oder ein Spaziergang ist für ihn mit grossen Anstrengungen verbunden. m.pulse® ermöglicht dem Patienten ein normales Leben und gibt ihm Lebensqualität zurück. Christof Lenz: «Jede kleine Veränderung wirkt sich für den Patienten wie ein Segen aus.» Das Therapiesystem kostet rund 12 000 Franken, es kann aber für eine monatliche Gebühr von 474 Franken und für die Dauer von 24 Monaten auch gemietet werden. Cardiola arbeitet an der Anerkennung von m.pulse® durch die Krankenkassen. «Allein schon aus ethischen Gründen», sagt Finanzchef Phil Huber, «ist es uns ein Anliegen, einem möglichst breiten Kreis von Patienten unabhängig von ihrer Vermögenslage den Zugang zu m.pulse® zu ermöglichen.»



Die Cardiola AG wurde Ende 2000 gegründet. In mehrjähriger Forschungs- und Entwicklungsarbeit hat das Unternehmen ein System zur Behandlung von chronischer Herzinsuffizienz entwickelt, das sich unter ärztlicher Aufsicht bequem zu Hause anwenden lässt. Seit Februar 2009 ist die Weltneuheit m.pulse® auf dem Markt, wobei der Vertrieb vorderhand auf den deutschsprachigen Raum (Schweiz, Österreich, Deutschland) beschränkt ist. Cardiola hat ihren Sitz in Winterthur und beschäftigt neun Mitarbeitende.

Cardiola AG | Grüzefeldstrasse 51 | 8404 Winterthur |
Telefon 052 234 66 00 | Fax 052 234 66 09 |
info@cardiola.com | www.cardiola.com

Der Vertrieb von m.pulse® ist in der Anfangsphase auf die deutschsprachigen Länder – die Schweiz, Österreich und Deutschland – beschränkt. Zu einem späteren Zeitpunkt soll das Therapiesystem in ganz Europa vertrieben werden, und schliesslich möchte Cardiola



«Mit m.pulse® ist es gelungen, dem Patienten eine nichtinvasive Therapieform in die Hand zu geben», Christof Lenz, CEO, Cardiola AG

dereinst auch in Amerika geschäftlich Fuss fassen. «Das Potenzial für m.pulse® ist riesig», stellt der Diplomingenieur Christoph Lenz fest, der auch Medizin studiert hat. Herzinsuffizienz ist die mit Abstand am schnellsten wachsende Herzkreislauferkrankung. In Europa sind derzeit rund 10 Millionen Menschen davon betroffen, zählt man die USA und Japan dazu, steigt die Zahl auf rund 17 Millionen. Rund 6 Millionen dieser Patienten bilden die primäre Zielgruppe für m.pulse®.

Starthilfe der ZKB

Dass m.pulse® auf dem Markt ist, ist auch ein Stück weit das Verdienst der Zürcher Kantonalbank. Die ZKB begleitete die Vorbereitungen für den Markteintritt des Produktes mit einer Start-up-Finanzierung: Mit Unterstützung der ZKB wurde m.pulse® nach Abschluss der Forschungsarbeiten im Jahre 2007 in rund zweijähriger Arbeit zur Serien- und Marktreife gebracht. Heute ist die ZKB Aktionärin der Cardiola AG. Warum aber gerade die ZKB als Finanzpartnerin? «Die ZKB geniesst einen sehr guten Ruf als Anbieterin von Start-up-Finanzierungen», betont Finanzchef Phil Huber und weist darauf hin, dass längst nicht alle Banken diese Art von finanzieller Unterstützung im Angebot haben. Zudem ist es der Umstand, dass die ZKB eine renommierte und bekannte Institution auf dem Platz Zürich ist, der die ZKB zu einer attraktiven Partnerin für Cardiola macht. Die Kantonalbank ist eine sehr gute Referenz: «Die ZKB steht dafür, dass wir glaubwürdig sind», stellt der Finanzchef fest. Das hilft bei der Suche nach weiteren Investoren. Die von privaten und institutionellen Anlegern finanzierte Cardiola AG steht momentan vor einer weiteren Finanzierungsrunde.

Angefangen hatte Cardiola Ende 2000 mit zwei Mitarbeitenden. Mittlerweile beschäftigt das Winterthurer Unternehmen neun Ange-

stellte. Wo aber steht die Firma in zehn Jahren? CEO Christof Lenz schliesst nicht aus, dass Cardiola in ein paar Jahren in einem «grösseren industriellen Kontext» aufgehen wird. Dies wäre im Hinblick auf die anstehenden Expansionen und namentlich auf die Ausschöpfung des Marktpotenzials in Amerika ein logischer Schritt. Denkbar ist laut dem CEO aber auch, dass die Winterthurer Firma ihre Eigenständigkeit bewahrt und weitere Geräte zur Behandlung von Herzkrankheiten entwickelt oder aber die m.pulse® zugrunde liegende Technologie in anderen Krankheitsfeldern zum Einsatz bringt. An Ideen fehlt es nicht. Indes: Im Moment gilt die volle Aufmerksamkeit m.pulse®. «Wir müssen unsere Ressourcen jetzt ganz auf die Platzierung von m.pulse® im Markt konzentrieren», betont CEO Christof Lenz. □

Die ZKB für Start-ups

Wir engagieren uns bereits zu einem frühen Zeitpunkt im Lebenszyklus eines Unternehmens. In Zusammenarbeit mit verschiedenen Gründer- und Technologiezentren begleiten wir innovative Start-ups auf dem anspruchsvollen Weg von der «Garage» in den Markt und unterstützen so den Transfer zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. Ihre Vorteile:

- Wir investieren bereits in einer frühen Phase des Unternehmenszyklus.
- Unser Angebot umfasst die gesamte Palette an Finanzierungsinstrumenten.
- Die unternehmerische Handlungsfähigkeit bleibt beim Management.
- Wir verstehen uns als langfristiger Investor.

Wenden Sie sich an Ihren ZKB Kundenbetreuer oder an:
Zürcher Kantonalbank | Start-up Finance | Postfach | 8010 Zürich |
Telefon 044 292 24 64 | start-ups@zkb.ch | www.zkb.ch/start-ups



Swiss NanoConvention 2009

ZKB fördert Dialog über Nanotechnologie

Nanotechnologie wird als eine Schlüsseltechnologie des 21. Jahrhunderts Wirtschaft, Gesellschaft und unser Leben insgesamt massgeblich prägen. Schon heute wird sie in vielen Bereichen eingesetzt, von IT und Elektronik über Materialien mit massgeschneiderten Eigenschaften bis hin zu medizinischen Anwendungen in Diagnostik und Therapie. Doch der Aussicht auf verbesserte Produkte und Verfahren stehen Fragen nach der Sicherheit der Nanoprodukte entgegen. Wie verhalten sich Nanopartikel im menschlichen Organismus? Wie in der Umwelt? Um Fragen wie diese, aber auch zukünftige wünschenswerte Entwicklungen rund um das Thema «Nano» möglichst breit zu diskutieren, hat die Empa vor drei Jahren die Swiss NanoConvention ins Leben gerufen. Die ZKB unterstützt die Swiss NanoConvention 2009 als Hauptsponsorin. Mit ihrem Engagement leistet sie einen Beitrag, damit interessierte Unternehmen, politische Meinungsbildner, aber auch Investoren eine Dialogplattform für wissenschaftliche, wirtschaftliche und gesellschaftliche Fragestellungen finden.

Swiss NanoConvention: Montag, 6. Juli 2009, im Swissôtel in Zürich-Oerlikon
Mehr Infos unter: www.empa.ch/nanoconvention

Seminar für Pensionskassen-Stiftungsräte

Ohne Weiterbildung geht es nicht

Entscheidungsträger an der Spitze einer Pensionskasse benötigen ein grosses Fachwissen. Das gilt erst recht in turbulenten Zeiten an den Finanzmärkten, wie wir sie aktuell erleben. Die Vorsorgeeinrichtungen haben den gesetzlichen Auftrag, die Aus- und Weiterbildung der Arbeitnehmer- und Arbeitgebervertreter zu gewährleisten. Vor diesem Hintergrund hat die Zürcher Kantonalbank zusammen mit dem Amt für berufliche Vorsorge und Stiftungen des Kantons Zürich (BVS) vor vier Jahren einen Aus- und Weiterbildungszyklus für Stiftungsräte von Pensionskassen entwickelt. Die grosse Nachfrage zeigt, dass dieses Angebot einem breiten Bedürfnis entspricht. Die Seminarreihe wird daher auch im Herbst 2009 fortgesetzt.

Basisseminar für PK-Stiftungsräte: Donnerstag, 15. Oktober 2009

Vertiefungsseminar für PK-Stiftungsräte: Dienstag, 10. November 2009

Für weitere Infos oder Anmeldungen wenden Sie sich per E-Mail an: pkberatung@zkb.ch

EU-Binnenmarktkompass

Wegweiser durch den EU-Rechtsdschungel

Trotz der aktuellen Probleme der Schweizer Exportindustrie: Immer mehr KMU wagen den Schritt ins Ausland. Rund zwei Drittel der Exportgüter gehen in die EU. Der «EU-Binnenmarktkompass für Schweizer Kleinunternehmen» gibt eine praxisnahe Einführung in die wichtigsten Themen im geschäftlichen Umgang mit der EU. Anhand von Beispielen sowie Tipps und Tricks finden Unternehmer rasch zu den richtigen Formularen und Anlaufstellen und können so ihren administrativen Aufwand optimieren. Mit der Publikation, die von der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) erarbeitet worden ist, leistet die ZKB einen Beitrag, dass sich KMU rasch auf dem internationalen Parkett zurechtfinden. Der EU-Binnenmarktkompass ist soeben aktualisiert worden und kann als PDF bezogen werden unter: www.zkb.ch/binnenmarktkompass

ZKB Nachhaltigkeitspreis für KMU

Der Gewinner heisst ...

Nachhaltiges Handeln ist auch für KMU ein Schlüssel zum langfristigen Erfolg. Darum hat die Zürcher Kantonalbank im vergangenen Jahr erstmals den ZKB Nachhaltigkeitspreis für KMU ausgeschrieben. Als Partner mit im Boot sind das Center for Corporate Responsibility and Sustainability der Universität Zürich (CCRS), die Öbu, das Netzwerk für nachhaltiges Wirtschaften sowie der WWF. Zur Teilnahme eingeladen waren kleine und mittlere Schweizer Unternehmen mit maximal 250 Mitarbeitenden, die im Rahmen ihrer unternehmerischen Tätigkeit einen herausragenden Beitrag im Bereich der nachhaltigen Entwicklung leisten. Die Preisausschreibung fand ein erfreuliches Echo, und die Jury hat dank zahlreicher qualifizierter Bewerber die Qual der Wahl. Die Preisverleihung findet am 31. August 2009 statt. Für die drei erstplatzierten Unternehmen hat die ZKB eine Preissumme von insgesamt 150 000 Franken ausgesetzt.

Mehr Infos unter: www.zkb.ch/nachhaltigkeitspreis

ZKB Pionierpreis TECHNOPARK®

Innovationspreis geht an Optotune AG

Mit der Verleihung des ZKB Pionierpreis TECHNOPARK® zeichnet die ZKB alljährlich ein technisches Projekt an der Schwelle zum Markteintritt aus, das durch besondere Innovationskraft, Anwendungsfreundlichkeit und Marktnähe besticht. Dieses Jahr ging der mit 98 696,04 Franken dotierte Preis (10 000 mal die Zahl Pi Quadrat) an das ETH-Spin-off Optotune. Die drei Jungunternehmer Manuel Aschwanden, David Niederer und Mark Blum haben eine optische Linse entwickelt, die sich mit Hilfe künstlicher Muskeln krümmen und so selbstständig fokussieren kann. Momentan konzentriert sich die Optotune AG auf den Handymarkt, wo erste Mobiltelefone mit den neuen Linsen bereits 2011 auf den Markt kommen sollen.



Mehr Infos unter: www.technopark.ch/pionierpreis und www.optotune.com

Berufliche Vorsorge im Gegenwind

Der Einbruch an den Finanzmärkten macht nicht Halt vor den Schweizer Vorsorgeeinrichtungen. René Raths, Leiter Pensionskassen und berufliche Vorsorge bei der ZKB, zeichnet im Interview die aktuelle Situation nach, erläutert mögliche Sanierungsmassnahmen und zeigt, wie KMU die berufliche Vorsorge für ihren Betrieb optimieren können.

[Das Interview führte Stephan Aregger; Fotos: Niklaus Spoerri]



René Raths leitet seit 2008 bei der Zürcher Kantonalbank den neu geschaffenen Bereich Pensionskassen und berufliche Vorsorge. Bereits nach der Banklehre fand er den Weg zur ZKB. Bevor er 2006 zur ZKB zurückkehrte, war er einige Jahre als Senior Client Relationship Manager bei einem Schweizer Lebensversicherungskonzern tätig. René Raths erlangte 1997 das Diplom zum Betriebsökonom KSZ und 2003 den Abschluss Executive Master of Finance an der Fachhochschule Winterthur. Der Vierzigjährige ist verheiratet und wohnt in Birchwil. In seiner Freizeit spielt er Tennis, fant für den Grasshopper Club Zürich und liest Biografien von Persönlichkeiten der frühen Neuzeit.

René Raths, neben den Beiträgen von Arbeitgebern und Arbeitnehmern sind die Anlageerträge ein wichtiges finanzielles Standbein der beruflichen Vorsorge. Wie stark wirkt sich die Finanzkrise auf die Schweizer Vorsorgeeinrichtungen aus?

René Raths: Die Auswirkungen sind unterschiedlich, je nach Anlagestrategie. Einen Hinweis zur Grössenordnung geben uns die Pictet-BVG-Indizes, die einen unterschiedlich hohen Anteil an Aktienanlagen beinhalten. Der «Pictet BVG-25 plus» beispielsweise mit einem Aktienanteil von 25 Prozent erzielte letztes Jahr eine Rendite von fast -12 Prozent und der «Pictet BVG-60 plus» eine von rund -31 Prozent. Gemäss verschiedenen Berechnungen und Umfragen (Swisscanto, Complementa und BSV) liegt die durchschnittlich erzielte Rendite für das Jahr 2008 bei rund -31 Prozent. Dieses Ergebnis belastet die Kassen enorm und war in einem solchen Ausmass nicht vorhersehbar. Drei Viertel aller privatrechtlichen Pensionskassen verzeichnen aktuell eine Unterdeckung, wobei durch das zwischenzeitliche Börsenrally schätzungsweise ein bis drei Deckungsgrad-Prozente wieder gutgemacht worden sind.

Wann sind Sanierungsmassnahmen notwendig, und welche sind sinnvoll?

Gemäss Art. 65 des Bundesgesetzes über die berufliche Vorsorge (BVG) müssen die

Vorsorgeeinrichtungen jederzeit Sicherheit dafür bieten, dass sie die übernommenen Verpflichtungen erfüllen können. Das Gesetz erlaubt aber eine vorübergehende Unterdeckung, wenn sichergestellt ist, dass die Leistungen bei Fälligkeit erbracht werden können, und die Vorsorgeeinrichtungen Massnahmen ergreifen, um die Unterdeckung in einer angemessenen Frist zu beheben. Der Gesetzgeber sieht dafür in der Regel eine Frist von fünf bis sieben Jahren vor. Diese Massnahmen müssen auf einer reglementarischen Grundlage beruhen und der besonderen Situation der Vorsorgeeinrichtung Rechnung tragen. Zudem müssen sie verhältnismässig, dem Grad der Unterdeckung angemessen und Teil eines Gesamtkonzeptes sein. Je nach Grad der Unterdeckung können unterschiedliche Mittel zum Zuge kommen. In einem ersten Schritt wird eine Kasse in Unterdeckung zum Beispiel eine Anpassung der Anlagestrategie oder Einschränkungen des Vorbezugs für Wohneigentum prüfen. Zumindest sollte die Überwachung und Begleitung der Risiken erhöht werden, damit bei Bedarf sofort entsprechende Massnahmen eingeleitet werden können. Weitergehende Schritte sind die Erhebung von Sanierungsbeiträgen oder eine Reduktion der Verzinsung der Altersguthaben. Entscheidend ist aber, dass immer der Gesamtkontext im Auge behalten wird.



«Drei Viertel aller privatrechtlichen Pensionskassen
verzeichnen aktuell eine Unterdeckung.»

René Rath, Leiter Pensionskassen und berufliche Vorsorge, ZKB

Viele KMU-Unternehmer sind stark mit dem Tagesgeschäft ihrer Firma beschäftigt. Über welches Mindestwissen zur beruflichen Vorsorge müssen sie dennoch verfügen?

Auch ein KMU-Unternehmer benötigt grundsätzlich so viel Wissen, dass der erwähnte Art. 65 BVG umgesetzt werden kann – ob mit oder ohne firmeneigene Pensionskasse. Genau für diese Zielgruppe bieten wir jährlich unsere Ausbildungsreihe für Pensionskassen-Stiftungsräte an. Diese beinhaltet ein Basis-, ein Vertiefungs- und ein Erfahrungseminar.

Wer kann oder muss sich überhaupt versichern? Und welche Lösungen für die berufliche Vorsorge gibt es insbesondere für KMU?

In der 2. Säule müssen alle AHV-pflichtigen Arbeitnehmer mit einem Jahreslohn von mindestens 20 520 Franken (BVG-Eintrittsschwelle, Stand 1.1. 2009) versichert werden. Arbeitnehmer mit einem tieferen Jahreslohn oder Selbständigerwerbende können sich freiwillig versichern. Für kleinere Unternehmen, die aufgrund des Aufwandes keine eigene Pensionskasse gründen wollen, bietet sich der Anschluss an eine Sam-

melstiftung oder eine Gemeinschaftsstiftung an. Die von uns angebotene Swisscanto Sammelstiftung ist eine autonome Stiftung, bei der die Sicherheit der anvertrauten Vorsorgevermögen im Vordergrund steht.

In welchen Fällen ist der Anschluss an eine Sammelstiftung einer eigenen Pensionskasse vorzuziehen?

Die kritische Grösse für eine autonome oder halbautonome Pensionskasse hängt hauptsächlich von der Deckung der Risiken und dem damit verbundenen Leistungsversprechen ab. Damit die Risiken innerhalb einer ▶

Vorsorgeeinrichtung genügend diversifiziert sind, benötigt die Kasse abhängig von der Branche und dem Leistungsversprechen einen unterschiedlich grossen Versichertenbestand. Vor allem für Kleinunternehmen empfiehlt sich der Anschluss an eine Sammelstiftung. Bei der Analyse unseres Versichertenbestandes bei der Swisscanto Sammelstiftung haben wir allerdings festgestellt, dass sich auch vermehrt grössere Unternehmen mit mehr als 300 Mitarbeitenden der Sammelstiftung anschliessen. Eine autonome oder halbautonome Kasse bedeutet immer zusätzlichen Aufwand. Es braucht eine Kontrollstelle, einen Pensionskassenexperten, eine eigene Stiftungsbuchhaltung, es müssen eigene Reglemente und Vorsorgeausweise erstellt werden usw. Bei der Sammelstiftung werden sämtliche Elemente der Administration, der Risikoversicherung und der Anlageverwaltung delegiert. Das ist vor allem für KMU ein Vorteil.

Im März wurde die Swisscanto Flex Sammelstiftung gegründet. Weshalb gründen die Kantonalbanken gerade jetzt eine neue Sammelstiftung?

Die Vorsorgemodelle und die gesetzlichen Rahmenbedingungen in der Schweiz haben sich in den letzten Jahren stark verändert. Darum hat sich Swisscanto dazu entschlossen, mit der neuen Swisscanto Flex Sammelstiftung mit zwei integrierten Produkten den veränderten Kundenbedürfnissen Rechnung zu tragen. Diese innovative Sammelstiftung bietet für Unternehmen jeder Grösse attraktive Alternativen mit flexiblen Vorsorgelösungen an. Mit individuellen Versicherungsplänen und verschiedenen Wahlmöglichkeiten bei der Anlage des Vorsorgevermögens deckt Swisscanto die unterschiedlichen Anforderungen von Firmenkunden flexibel ab. So kann sich ein Unternehmen für die standardisierte «Flex kollektiv»-Lösung entscheiden oder die massgeschneiderte «Flex individuell»-Lösung wählen, die bezüglich Individualität und Transparenz einer autonomen Pensionskasse in nichts nachsteht.

Wann ist generell ein Wechsel der Vorsorgeeinrichtung sinnvoll, und was muss dabei beachtet werden?

Wir empfehlen, die Vorsorgelösung regelmässig, d. h. alle drei bis fünf Jahre, zu überprüfen. Ein Wechsel kann sich aus verschiedenen Gründen aufdrängen. Diese können einerseits beim Unternehmen selber liegen. Ich denke zum Beispiel an grössere Veränderungen des Personalbestandes, eine Fusion oder geänderte Bedürfnisse bei der Vorsorgeplangestaltung. Andererseits kann auch die Vorsorgeeinrichtung Anlass zum Wechsel geben, etwa wegen Tarifierhöhungen, fehlenden Vertrauens, unflexibler Vorsorgepläne oder des Fehlens von Wahlmöglichkeiten bei der Anlagestra-

ategie. Bei einem Wechsel ist in der Regel eine sechsmonatige Kündigungsfrist einzuhalten. Diese Frist wird, unabhängig von vertraglichen Regelungen, benötigt, um eine sorgfältige Evaluation einer neuen Lösung vorzunehmen. Hinzu kommt die Rentnerproblematik: Wenn die bisherige Vorsorgeeinrichtung in Unterdeckung ist, dann wird in der Regel eine Nachfinanzierung in der Höhe der Unterdeckung notwendig. Bei modernen Sammelstiftungen, wie beispielsweise bei der Swisscanto Flex, ist auch ein Wechsel in Unterdeckung möglich, da für jeden Vorsorgeanschluss ein eigener Deckungsgrad geführt wird. Aus diesem Grund sollte in diesem Prozess frühzeitig der Vorsorgespezialist hinzugezogen werden. □

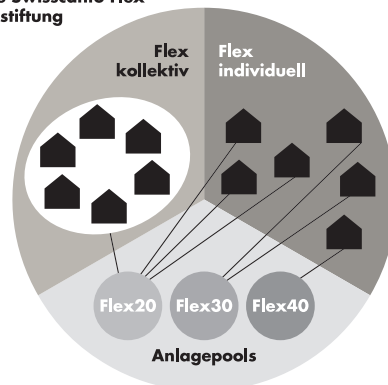
Die ZKB für die berufliche Vorsorge

Zusammen mit Swisscanto bietet die ZKB Lösungen für die berufliche Vorsorge für Unternehmen jeder Grösse an. Die Swisscanto Sammelstiftung erbringt ihre Leistungen in enger Kooperation mit der Swisscanto Anlagestiftung und ausgewählten Versicherungspartnern. Die Beratung und Betreuung erfolgt direkt durch die Zürcher Kantonalbank. Ihr ZKB Vorsorgeberater ist der kompetente Ansprechpartner für alle Ihre Fragen zur beruflichen Vorsorge.

Für weitere Informationen oder eine Offerte wenden Sie sich an Ihren ZKB Firmenkundenbetreuer oder an:

Zürcher Kantonalbank | Pensionskasse und berufliche Vorsorge | Postfach | 8010 Zürich | Telefon 044 292 29 92 | bvg@zkb.ch | www.zkb.ch/firmenvorsorge

Die neue Swisscanto Flex Sammelstiftung



Verwaltungsstelle: Swisscanto Vorsorge AG

Exportrisikoversicherung wird erweitert

Angesichts der schwierigen Lage in der Exportwirtschaft hat der Bund die Versicherungsangebote der Schweizerischen Exportrisikoversicherung (SERV) ausgeweitet. Er stützt dadurch das Liquiditätsvolumen zur Finanzierung von Schweizer Exporten und beseitigt Wettbewerbsnachteile der Exportwirtschaft gegenüber ausländischen Mitbewerbern. [Von Othmar Köchle]

Die anhaltende Wirtschaftskrise wird zu einer Belastung für die hiesige Exportwirtschaft. Um dem schwierigen Umfeld zu begegnen, hat die Schweizerische Exportrisikoversicherung (SERV) im Rahmen der Stabilisierungsmassnahmen II des Bundes entschieden, ihre Versicherungspalette vorübergehend auszuweiten. Die Einführung der neuen Leistungen erfolgte auf den 1. Mai 2009. Das Massnahmenpaket ist auf zwei Jahre bis 31. Dezember 2011 befristet, wobei eine Verlängerung nach Ablauf der festgelegten Periode möglich ist.

Neuer Deckungssatz beim Lieferantenkredit

Beim Lieferantenkredit war die Deckung des privaten Käuferrisikos der SERV bis anhin auf 85 Prozent begrenzt. Dieser Deckungssatz wird für zwei Jahre auf 95 Prozent angehoben. Damit wird es für Exporteure einfacher, ihre Forderungen gegenüber Importeuren an die Bank weiterzuverkaufen, mit der Folge, dass sie liquider bleiben und die Kapitalkosten senken können. Neben dieser Massnahme, welche das bereits bestehende Versicherungsangebot erweitert, bietet die SERV vier neue Versicherungsprodukte an:

Die Fabrikationskreditrisikoversicherung

Mit dem Fabrikationskredit gewährt die Bank (Versicherungsnehmerin) dem Exporteur einen Kredit zur Finanzierung der Selbstkosten für ein bei der SERV versichertes Exportgeschäft, ohne dass dieser dafür zusätzliche Sicherheiten stellen muss. Mit der Fabrikationskreditrisikoversicherung garantiert die SERV gegenüber der Kredit gebenden Bank die Rückzahlung dieses Fabrikationskredits durch den Exporteur (maximaler Deckungssatz: 80 Prozent). Voraussetzung ist, dass die Lieferung des Exportgutes von der SERV versichert wird und dass der Fabrikationskredit bei der Bank separat geführt werden kann. Die Bank ist so gegen einen möglichen Zahlungsausfall des Schweizer Produzenten geschützt. Dieser Exporteur kann die Herstellung seiner Exportgüter somit einfacher finanzieren, während gleichzeitig seine Liquidität gewahrt bleibt.

Die Akkreditivbestätigungsversicherung

Bei der Akkreditivbestätigungsversicherung richtet die SERV für die gängigsten akkreditivöffnenden ausländischen Banken Limiten ein.

Dadurch kann die SERV den avisierenden Banken in der Regel innerhalb von 24 Stunden Zusagen für die 95-prozentige Deckung von Einzelgeschäften abgeben. Bei der bisherigen Versicherung von Akkreditiven im Rahmen der Lieferantenkreditversicherung konnte die SERV, bei erhöhten Risiken, Lieferungen untersagen. Bei der Akkreditivbestätigungsversicherung verzichtet die SERV gegenüber der Bank auf solche Eingriffe. Das Verfahren zur offenen oder stillen Bestätigung wird auf diese Weise administrativ vereinfacht und beschleunigt.

Die Bondgarantie

Ausländische Importeure verlangen bei Exportgeschäften häufig die Ausstellung einer Vertragsgarantie durch das Finanzinstitut des Exporteurs. Verfügt der Exporteur nicht mehr über ausreichende Limiten, stellt sein Finanzinstitut eine solche Vertragsgarantie jedoch nur aus, wenn er zusätzliche Sicherheiten hinterlegt. Mit der Bondgarantie garantiert die SERV im Auftrag des Exporteurs dem Finanzinstitut auf erste schriftliche Aufforderung bis zu 95 Prozent der Verpflichtungen des Exporteurs aus einer Vertragsgarantie. So können die notwendigen Garantien ausgestellt werden, ohne dass die Limitenverfügbarkeit des Exporteurs bei seiner Bank eingeschränkt wird.

Die Refinanzierungsgarantie

Mit dieser Garantie – die vor allem von Banken genutzt werden soll – möchte die SERV die allfällig hohen Refinanzierungskosten dämpfen und übernimmt das Risiko der Exportkredit gebenden Bank gegenüber der finanzierenden Bank vollumfänglich. □

Die ZKB für Exportfinanzierungen

Wenden Sie sich an Ihren ZKB Kundenbetreuer oder an die Finanzierungsspezialisten der Zürcher Kantonalbank für detaillierte Informationen und individuelle Beratungsdienstleistungen.
Zürcher Kantonalbank | International Banking | Josefstrasse 222 | 8005 Zürich | Telefon 044 292 87 00 | international@zkb.ch | www.zkb.ch/internationalbanking

«Die ZKB ist ein kompetenter Partner im Immobiliengeschäft.»



Papier umweltfreundlich produziert in CH-Betrieb mit ISO-14001-Zertifikat

216 383 06/09

Luciano Gabriel schätzt die hohe Professionalität und zielführende Beratung der ZKB im Immobiliengeschäft. Er erlebt die ZKB als offenen und konstruktiven Verhandlungspartner. Sprechen auch Sie mit unseren Spezialisten im Firmenkundengeschäft. **Telefon 0800 851 010, E-Mail partner@zkb.ch. Willkommen bei der ZKB.**

www.zkb.ch/firmen

Die nahe Bank



**Zürcher
Kantonalbank**