

April / 03 2007

LEADER®

Das Unternehmernmagazin für die Ostschweiz und das Fürstentum Liechtenstein
www.leaderonline.ch

LEADER Das Unternehmernmagazin für die Ostschweiz und Liechtenstein | www.leaderonline.ch | Einzelverkaufspreis Fr. 8.50



Kurt Weigelt

Die neue Hoffnung der IHK

Schwerpunkt
Demos und Gerichtsfälle: Volkssport
Geldverschleuderung



GESPRÄCH

Edgar Oehler über
die Suche nach seinem
Nachfolger



POLITIK

Wieso es mehr Politiker
wie Carlo Schmid
in Bern braucht



«One building – one stop»

arbonia

KERMI

prolux

forster

SP Piatti

Miele
DIE KÜCHE

EgoKiefer
Fenster und Türen

RWD Schlatter

STI
Hartchrom



AFG
Arbonia-Forster-Holding AG

www.afg.ch



Eleganz, Komfort und Sicherheit: Die neue C-Klasse ist da.

Die ganze Faszination der neuen C-Klasse erleben Sie bei der Probefahrt, zu der wir Sie hiermit herzlich einladen: Kommen Sie bei uns vorbei und erfahren Sie, wie agil sich die sieben Motorisierungen zwischen 177 und 272 PS anfühlen, sehen Sie welche der drei Versionen Avantgarde, Elegance und Classic Ihnen am Besten gefällt und überzeugen Sie sich wie viel Sicherheit und Komfort sich in ein Auto packen lassen. Haben wir Ihre Neugierde geweckt? Dann bis bald. An der Zürcherstrasse 501 in St.Gallen.

MEINMERCEDES.CH

MERCEDES-BENZ AUTOMOBIL AG
ST.GALLEN

Zürcherstrasse 501 · 9015 St. Gallen

T 071 313 28 28 · F 071 313 28 13

stgallen@merbag.ch

Misstände offen anprangern

Das Schwerpunkt-Thema der letzten LEADER-Ausgabe hat hohe Wellen geworfen. Unsere Beiträge rund um den Missbrauch der Sozialhilfe haben zu teilweise massiven Reaktionen geführt. Sogar die Zürcher Stadträtin Monika Stocker stieg kurz vom hohen Ross, um uns mitzuteilen, was sie von der LEADER-Berichterstattung hält. Sie bemängelte, dass man ihr keine Gelegenheit gegeben habe, ihre Sicht der Dinge zu erklären. Das wiederum geschah bewusst. Denn Frau Stadträtin hatte sich gegenüber einem anderen Magazin wochenlang verweigert und nur mit ihrem Zürcher Hausblatt gesprochen, also mussten wir annehmen, dass sie auch mit uns nicht über dieses Thema sprechen möchte. Zudem haben wir dem St.Galler Stadtrat Nino Cozzio die Gelegenheit gegeben, über den Ist-Zustand im Ostschweizer Zentrum Auskunft zu geben. Und im Unterschied zu seiner Zürcher Amtskollegin pflegt er einen offenen Stil und informiert aktiv. Hätte Frau Stocker dasselbe von Anfang an getan, hätte sie viel Schaden verhindern können.

Auch in dieser Ausgabe nehmen wir ein gesellschaftspolitisches Thema auf: Die Tatsache, dass Steuerzahler aufwändige Sicherheitsaktionen bei Demonstrationen oder auch unnötige Auseinandersetzungen vor Gericht mit ihrem Geld finanzieren. Als Unternehmermagazin sehen wir es als unsere Aufgabe, solche Misstände anzuprangern, denn sie haben immer auch eine finanzpolitische Komponente. Wenn beispielsweise Steuersenkungen mit dem Hinweis auf die leeren Staatskassen verhindert werden, sollte man sich ja eher fragen, wie lange diese leere Kasse noch Freizeitbeschäftigungen von Linken wie Demonstrationen für die Befreiung von Tibet mitfinanzieren soll.

Zu einem erfreulicheren Thema. Unser Titelbild zielt Kurt Weigelt, der neue Direktor der Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell. Bei der IHK kam es bekanntlich zu einem überraschenden Wechsel an der geschäftsführenden Spitze. Was hinter den Kulissen geschah, ist Sache des Verbandes, doch für uns steht fest: Die IHK hat sehr schnell eine vorzügliche Lösung gefunden. Weigelt ist ein sehr politisch denkender Unternehmer, und das ist die beste Kombination für seine neue Aufgabe. Er ist in Wirtschaftskreisen hoch geachtet, kann verschiedene Kräfte bündeln und Koalitionen schmieden, ist kommunikativ und innovativ. Das alles sind Fähigkeiten, die an einer Verbandsspitze Gold wert sind.



Natal Schnetzer
Verleger



Wie kommen Sie am besten von Schangnau nach Shanghai?

Wenn Sie mit Ihrer Geschäftsstrategie in China ankommen möchten, führt der direkte Weg über PricewaterhouseCoopers. Als führendes Beratungsunternehmen in der Schweiz und in China sind wir mit den lokalen Gesetzen und Gepflogenheiten bestens vertraut und können Sie beim Markteintritt Schritt für Schritt begleiten – von der strategischen Planung über die Standortevaluation bis zur Gestaltung der Geschäftsstrukturen. Damit Sie Ihre Ziele im Reich der Mitte ohne Umwege erreichen.

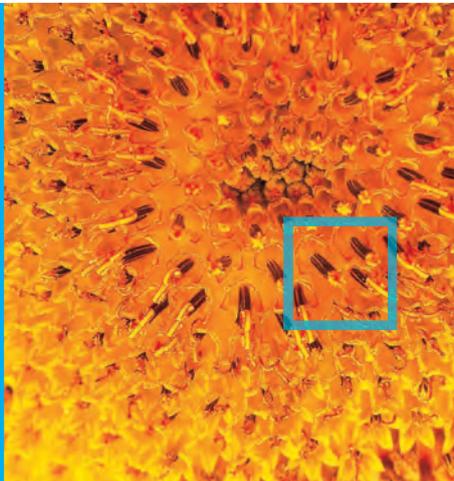
PricewaterhouseCoopers AG, Neumarkt 4/Kornhausstrasse 26, 9001 St. Gallen
Tel. 058 792 72 00, Fax 058 792 72 10, www.pwc.ch/kmu



DACHCOM

Über 12'000 Unternehmen in der Schweiz zahlen im Jahr CHF 480.00 für eine Mitgliedschaft bei Creditreform.

Warum?



Darum!

Weil sie mehr Sicherheit durch Wirtschafts- und Bonitätsauskünfte bekommen. Weil sie so Ihre Liquidität markant verbessern und ihre Verluste verringern können. Weil sie fünf kostenlose Auskünfte pro Monat einholen können und freien Online-Zugriff auf allgemeine Wirtschafts- und Konkursinformationen haben. Viele weitere Vorteile erfahren Sie direkt.

+ Creditreform Egeli SGallen AG

Teufener Strasse 36
CH-9001 St. Gallen
Tel. +41 (0)71 221 11 21
Fax +41 (0)71 221 11 25
info@st.gallen.creditreform.ch

+ Creditreform Egeli Basel AG

Münchensteinerstrasse 127
CH-4002 Basel
Tel. +41 (0)61 337 90 40
Fax +41 (0)61 337 90 45
info@basel.creditreform.ch

+ Creditreform Egeli Zürich AG

Binzmühlestrasse 13
CH-8050 Zürich
Tel. +41 (0)44 307 80 80
Fax +41 (0)44 307 80 85
info@zuerich.creditreform.ch

www.creditreform.ch


Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

Volkssport Geldverschleuderung	7
Bei der Verteidigung ihrer «Rechte» bedienen sich immer mehr Leute der Staatskasse	
Wenn der Steuerzahler die Gerichtskosten trägt	8
Gerichtsverfahren kosten Geld. Nicht selten muss der Steuerzahler dafür aufkommen	
«Mein Nachfolger muss besser sein als ich»	14
Im Gespräch mit Edgar Oehler, Inhaber und CEO der Arbonia-Forster-Holding AG	
Weigelt soll's richten	20
Kurt Weigelt ist der neue Direktor der IHK St.Gallen-Appenzell	
Neuaustrichtung des Bürgschaftswesens	23
Arthur Bürgi über das neue Bundesgesetz, welches am 1. Juli in Kraft tritt	
Innovationen erfolgreich nutzen und schützen	28
Produktinnovationen müssen in immer kleineren Abständen hervorgebracht werden	
Mann ohneWiderstand	34
Der Vollblutpolitiker Carlo Schmid kehrt nach Hause zurück	
Indien als Schwerpunkt	40
Al Gore und indischer Wirtschaftsminister Kamal Nath in Zürich	
Auch für KMU ein attraktiver Markt	42
Die Exportabteilung der IHK St.Gallen-Appenzell richtet ihren Fokus auf Indien	
«Schwer zugänglich und komplex»	46
Im Gespräch mit Professor Thierry Volery	



**Fordern Sie das Aussergewöhnliche –
unsere Kreativität freut sich auf Ihre
Erwartungen.**

Wir sagen an dieser Stelle nicht, was wir Ihnen
bieten – für uns zählt, was Sie von uns erwarten.
Denn Sie wollen in Ihrem Unternehmen Ihre
Vision verwirklichen. Dabei unterstützen wir Sie.
VP Bank Unternehmensfinanzierungen.



Mehr zu unseren Dienstleistungen für Unternehmensfinanzierungen erfahren Sie unter +423 235 64 39



VOLKSSPORT GELDVERSCHLEUDERUNG

Demonstrationen, die von Polizeiaufgeboten begleitet werden müssen, absurde Streitigkeiten, die vor Gericht gezogen werden: Bei der Verteidigung ihrer «Rechte» bedienen sich immer mehr Leute hemmungslos der Staatskasse. Steuerzahler finanzieren einen Aktivismus mit, den sie kaum unterstützen würden, wenn sie die Wahl hätten. Die aber haben sie eben nicht.

TEXT: STEFAN MILLIUS

BILD: ARCHIV WWM

Es gibt wohl kaum ein weiteres dermassen überstrapaziertes Wort wie «Menschenrechte». Gerade weil das eigentliche Anliegen hinter dem Begriff so bedeutend und zentral ist, wirkt sich die Überbeanspruchung fatal aus. Wenn einfach alles und jedes ein Menschenrecht ist, werden die echten Rechte, die es zu verteidigen gilt, fahl und bedeutungslos. Und vieles von dem, was Aktivisten als Menschenrecht bezeichnen, steht im direkten Widerspruch zu Errungenschaften, die man aus anderer Perspektive ebenfalls als unumstössliche Rechte bezeichnen kann.

Interessenskonflikt

So sollte es längst ein anerkanntes Menschenrecht sein, dass jeder Steuerzahler Anspruch darauf hat, dass seine Gelder verantwortungsvoll eingesetzt werden. Gleichzeitig wollen wir jedem Menschen das Recht geben, jederzeit und überall für seine Interessen zu demonstrieren oder vor Gericht für seine Rechte zu klagen. Beides beansprucht den Staatsapparat und kostet Geld. Wer also sinn- und aussichtslos vor Schranken geht, verletzt damit das Recht des Steuerzahlers, dessen Geld verschleudert wird. Und wer transparentschwingend durch die Strassen spaziert, um beispielsweise ein Recht einzufordern, das längst existiert, tut dasselbe. Ein Interessenskonflikt, der aber oftmals nicht laut ausgesprochen wird, weil Kritik am Demonstrationsrecht beispielsweise verpönt ist.

Das Recht, seine Meinung jederzeit sagen zu dürfen, andere Menschen über seine Aktivitäten zu informieren, mit anderen zusammen zu kommen und beispielsweise politische Aktionen planen: Das alles soll im Grundsatz als Selbstverständlichkeit gelten. Aber diese Rechte verursachen Unkosten. Demonstrationen sind selten so friedlich, wie das ihre Organisatoren suggerieren. Ein einzelner «Ausreisser» reicht, um aus einem Schweigemarsch einen Saubannerzug zu machen, dem Ladenscheiben oder Autos zum



Besonders die Linke trägt gerne ihre Revolutions-Visionen auf die Strasse, doch für die Folgekosten hat der Staat aufzukommen.

Opfer fallen. Die Polizei muss also präsent sein. Die Dauerpräsenz von Flyer-verteilenden Aktivisten in Fussgängerzonen ist ebenfalls nicht ohne volkswirtschaftliche Folgen: Irgend jemand muss danach das Altpapier entsorgen, und so manches Ladengeschäft stellt fest, dass Politaktivismus vor der eigenen Tür dazu führt, dass potenzielle Kunden einen grossen Bogen machen. Ein typischer Abendverkauf in der Stadt St.Gallen ist heute bereits ein Spiessrutenlaufen zwischen den Gesandten von Umweltverbänden und Telefongesellschaften.

Vernunft wird verhindert

In anderen Fällen beschäftigen nicht Ideologen, sondern die Veranstalter von Grossanlässen die Polizeikräfte und damit die Staatskasse. Bedeutende Fussballspiele oder andere Sportevents haben bestimmt ihren Wert bezüglich Standortmarketing, aber auch hier muss immer wieder von neuem die Frage gestellt werden: Ist das öffentliche Interesse an der Durchführung so gross, dass jeder Steuerzahler einen namhaften Beitrag zur Sicherung berappen muss? Und gäbe es nicht günstigere Lösungen? Immer wieder beispielsweise werden Anlässe in dafür nicht ge-

eigneten Stadien durchgeführt, die dann entsprechend mit mehr Aufwand – und teurer – gesichert werden müssen, nur weil Partikularinteressen eines Vereins oder Einzelner eine vernünftige Lösung verhindern.

Dasselbe mit juristischen Streitigkeiten. Die Gerichte sind überlastet, selbst in Fällen, in denen die Prozesskosten dem Kläger überbürdet werden, zahlt oft letztlich die Staatskasse, weil beim Verantwortlichen kein Geld zu holen ist. Auf dem Buckel des Steuerzahlers tragen die Streitparteien ihre Dünnhäutigkeiten aus. Unsere entsprechende Rechtslage erlaubt es weitgehend, die Justiz anzurufen, sobald persönliche Animositäten ausgetauscht werden. Auch hier stellt sich wieder die Frage nach der Verhältnismässigkeit. Es muss möglich sein, ein Gericht anzurufen, wenn einem Unrecht getan wird. Aber kann es sein, dass jeder einzelne Bürger die Prozessfreudigkeit einzelner Mitmenschen mitfinanziert?

Solche und weitere Fragen stellen wir in unserem Schwerpunkt-Thema auf den folgenden Seiten. Getreu dem LEADER-Motto: Tabu-Themen darf es nicht mehr länger geben.

Wenn der Steuerzahler die Gerichtskosten trägt

Gerichtsverfahren kosten Geld. Und alles, was damit in Zusammenhang steht auch. Von der Strafuntersuchung bis hin zur Entscheidungsbüchli. Normalerweise muss die Kosten der Verurteilte bezahlen. Was aber, wenn ein Strafverfahren zu einem vollumfänglichen Freispruch führt? Dann greift der Steuerzahler in die Tasche. Und zwar tief.

TEXT: MARTINA NIKLAUS

BILDER: MN/ARCHIV

Strafverfahren sind eine teure Angelegenheit. Mit einigen Tausend Franken hat ein Verurteilter immer zu rechnen. Anwaltskosten inklusive. Und das trifft nur auf die «kleinen Fische» zu. Bei grösseren Fällen mit langwierigen und komplexen Strafuntersuchungen sind die Kosten um einiges höher. Normalerweise muss sich der Steuerzahler, sofern er selbst nicht straffällig wird, keine Gedanken um Verfahrenskosten machen. Mit einer Ausnahme: Kommt es in einem Strafverfahren zu einem vollumfänglichen Freispruch, trägt der Staat die Kosten. Und zwar alle: inklusive Verteidigung.

Von einigen Tausend Franken...

Im Falle eines ehemaligen Casino-Direktors hat der Freispruch wegen Verstosses gegen das Spielbankengesetz den Staat einige Tausend Franken gekostet. Im Falle eines jungen Mannes, der sich wegen Vergewaltigung vor dem Kreisgericht in Mels zu verantworten hatte, musste der Staat und somit der Steuerzahler ebenfalls einige Tausend Franken bezahlen. Der

Mann war «in dubio pro reo» (im Zweifel für den Angeklagten) freigesprochen worden. Ein relativ häufiger Freispruchsgrund.

... bis hin zu einigen Hunderttausend Franken

Wie bereits erwähnt, sind es nicht die «kleinen Fische», die den Steuerzahler wirklich teuer zu stehen kommen. Es sind die grossen Fälle, die Geld kosten. Das wohl aktuellste Beispiel ist der Fall Margrit Kessler. Die Präsidentin der Schweizerischen Patientenorganisation



(SPO) wurde kürzlich vom Kantonsgericht St.Gallen von Schuld und Strafe freigesprochen. Vollumfänglich. Sämtliche entstandenen Kosten trägt der Staat. Und in diesem Fall geht es nicht mehr um einige Tausend Franken.

Der Fall Kessler gegen Lange

Aber nun von vorne: Im Laufe der 90er Jahre hatte Kessler die Arbeit von Jochen Lange, Chefarzt am Kantonsspital in St.Gallen, immer wieder öffentlich kritisiert. Sie selbst war eine Zeit lang als Krankenschwester am Kantonsspital tätig gewesen. Sie unterstellte Lange, Forschungen an Patienten durchgeführt und in einem Fall durch den Einsatz von Methylenblau zur Spülung des Bauchraums während einer Operation den Tod einer Patientin verursacht zu haben. Zudem warf Kessler dem Chefarzt vor, Privatpatienten entgegen der Abmachung nicht selbst operiert zu haben.

Ihre Anschuldigungen machte die Patientenschützerin immer wieder öffentlich publik. Sowohl gegen Lange als auch gegen Kessler selbst wurden Strafverfahren eingeleitet. Gegen Lange wurde unter anderem wegen fahrlässiger Tötung (Methylenblaufall) ermittelt. Im Falle der Patientenschützerin lauteten die Vorwürfe auf üble Nachrede, falsches Zeugnis und weitere Ehrverletzungsdelikte. Ein über sechs Jahre dauerndes Zivilverfahren verursachte zudem zahlreiche Nebenschauplätze.

Die Prozesse

Ein eingeleitetes Strafverfahren (künstliche Darmausgänge) gegen Chefarzt Lange wurde bereits während der Untersuchung eingestellt, da sich die Vorwürfe nicht bewahrheitet hatten. Das zweite Strafverfahren (Methylenblaufall) führte zwar zu einer Gerichtsverhandlung, Lange wurde im Spätsommer 2005 jedoch von Schuld und Strafe freigesprochen. Und dies in einem Verfahren, in dem sogar die Anklage einen Freispruch gefordert hatte

Wenige Monate vor dem Prozess gegen Lange hatte sich die Patientenschützerin vor dem

Kreisgericht in St.Gallen zu verantworten. Dieses verurteilte sie wegen mehrfacher falscher Anschuldigung, mehrfachen falschen Zeugnisses und übler Nachrede zu einer bedingten Gefängnisstrafe von zehn Monaten. Zudem wurden ihr die Kosten des Strafverfahrens – inklusive Genugtuung und Schadenersatzforderung von Lange – auferlegt. Im Total rund 200'000 Franken.

Vor wenigen Wochen wurde der Fall Kessler in zweiter Instanz verhandelt. Das Kantonsgericht sprach die Patientenschützerin von Schuld und Strafe frei. Ein voller Erfolg für Kessler und die Schweizerische Patientenorganisation. Nicht unbedingt aber für den Steuerzahler. Denn dieser trägt, wie bei Freisprüchen üblich, die Kosten.

Die teuren Freisprüche

Und gerade im Fall Kessler gegen Lange geht es nicht nur um die Kosten, die aus dem Freispruch für die Patientenschützerin resultierten, sondern auch um die Kosten, die der Staat trägt, weil sich bereits die von Kessler gegen Lange geäusserten Vorwürfe nicht beweisen liessen und es trotz langwieriger und komplexer Strafuntersuchung zu einem Freispruch gekommen ist.

Die Zahlen sprechen für sich: Der Freispruch im Fall Lange (Methylenblaufall) kostet den Staat knapp 152'000 Franken. Für die Strafuntersuchung wegen der künstlichen Darmausgänge, welche mit einer Aufhebungsverfügung endete, bezahlt der Steuerzahler 8'200 Franken. Ein Ausstandsverfahren, in die Wege geleitet von der Patientenschützerin im Strafprozess gegen Professor Lange, kostet nochmals 1'250 Franken. Über 128'000 Franken werden dem Staat im Fall des kürzlich vom Kantonsgericht St.Gallen gefällten Freispruchs im Prozess gegen Kessler in Rechnung gestellt. Alles in allem knapp 290'000 Franken. 290'000 Franken die der Staat und somit der Steuerzahler berappen muss. Ein durchschnittlich verdienender Bürger bezahlt dafür wohl mehr als dreissig Jahre lang Steuern. Noch wichtig zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang die Tatsache, dass die



Jochen Lange



Margrit Kessler

bezzifferten Gebühren der Gerichte Tarife sind, die bei weitem nicht den Arbeitsaufwand des Staates decken.

Die unbezifferbaren Kosten

Die erwähnten, fast 300'000 Franken, die wir Steuerzahler übernehmen dürfen, sind natürlich noch nicht alles, was an Kosten in diesem schweizweit bekannten Gerichtsfall angefallen ist. Zahlreiche Beträge können nicht beziffert werden.

So beispielsweise ein von der Staatsanwaltschaft gefällter Nichteintretensentscheid betreffend einer weiteren Anschuldigung seitens der Patientenschützerin. In einem Disziplinar- und einem Administrativverfahren, welches gegen Professor Lange geführt wurde, fällte die Regierung



Entscheide. Diese Kosten sind nicht bekannt. Auch der Entscheid der Regierung, ein Strafverfahren gegen die Patientenschützerin einzuleiten, hat unbekannte Kosten verursacht.

Eine Strafuntersuchung wegen Amtsgeheimnisverletzung, eingereicht von Operationspersonal, und eine weitere Strafuntersuchung gegen Kessler, eingereicht von drei Kantonsräten, sind ohne Entscheid im Sand verlaufen. Die entstandenen Kosten für den Steuerzahler sind schwer einschätzbar.

Für den ausserprozessualen Aufwand des Staates, welcher im Zusammenhang mit der ganzen Geschichte entstand, wurde nie eine Rechnung gestellt. Dies ist auch nicht üblich. Trotzdem können wir uns ausmalen, was es kostet, wenn sich Spitalleitung, Spitalverwaltung, Gesundheitsdepartement, Kantonsrat und Staatskanzlei mit Vorwürfen, Anschuldigungen und zahlreichen Verfahren beschäftigen müssen. Da reichen einige Tausend Franken wohl nicht.

Die Frage aller Fragen

Die entstandenen Kosten sind Fakt. Richtigkeithalber ist aber noch zu erwähnen, dass der Freispruch im Verfahren gegen die Patienten-

schützerin noch nicht rechtskräftig ist. Die Staatsanwaltschaft könnte den Fall ans Bundesgericht weiterziehen. Verliert sie aber den Prozess, entstehen dem Steuerzahler weitere Kosten. Denn auch das Bundesgericht urteilt nicht gratis. Gewinnt die Anklage den Prozess, würden Kessler die Kosten überbunden werden. Und der Steuerzahler müsste weniger bezahlen.

Das einzige, was die Patientenschützerin bis zum jetzigen Zeitpunkt je bezahlen musste, waren Verfahrens- und Verteidigungskosten von Professor Lange im oben bereits erwähnten Strafverfahren wegen der künstlichen Darmausgänge, welches mangels Beweisen wieder eingestellt wurde. Damals wurden der Patientenschützerin drei Viertel der Verfahrenskosten überbunden. Zudem musste sie Professor Lange die Hälfte seiner Verteidigungskosten bezahlen. Da sie gegen das Urteil der Kostenauf-

vor Kantons- und auch vor Bundesgericht Beschwerde einreichte, jedoch abblitzte, bezahlte sie im Endeffekt rund 12'000 Franken.

Um einiges tiefer in Tasche greifen mussten Professor Lange als Opfer und die Angehörigen der verstorbenen Patientin (Methylenblaufall) als Zivilkläger. Und nicht zu vergessen natürlich die Steuerzahler.

Die Frage, die sich aber letztlich stellt und die von keiner Seite her mehr objektiv beantwortet werden kann ist folgende: Bringt es wirklich etwas, Menschen in der Öffentlichkeit anzuprangern, mit Vorwürfen, die sich nicht beweisen lassen und den Steuerzahler dafür Hunderttausende von Franken bezahlen zu lassen?

Anzeige

bfw | group



Setzen Sie auf Erfolg
ertragsreiche Anlagemöglichkeiten.

Informationen unter 0848 820 410

bankenunabhängige finanzgruppe · www.bfwgroup.ch



abacus business software

< digital erp >

> Business-Software mit integriertem Dokumentenmanagement
– durchgängig digital – von A-Z papierlos > Intelligente, ver-
netzte, papierlose Archivierung > Zeit- und kostensparender
Datenaustausch mit zertifizierter, gesetzeskonformer Sicherheit



ABACUS Research AG, Betriebswirtschaftliche Software,
CH-9302 Kronbühl-St. Gallen, Tel. 071 292 25 25, www.abacus.ch

Millionen für die öffentliche Sicherheit

Ausschreitungen nach Fussballspielen, Demonstrationen, Gewalt und Pöbeleien sind im Kanton St.Gallen an der Tagesordnung. Trotzdem wollen sich die Bürger sicher fühlen, müssen vor den Schlägern und Randalierern geschützt werden. Dafür zuständig ist die Polizei. Und dieser Sicherheitsauftrag kostet den Steuerzahler Geld.



TEXT: MARTINA NIKLAUS

BILD: MARCEL BAUMGARTNER

Rückblende: Am Samstag, 3. März 2007, um 17.45 Uhr, wird das Fussballspiel zwischen dem FC St.Gallen und dem FC Luzern auf dem Espenmoos angepfiffen. Rund 400 Fans aus Luzern reisen mit dem Extrazug nach St.Gallen. Auf dem Weg vom Bahnhof St.Fiden zum Espenmoos treffen die Luzerner Fans auf die St.Galler Fans. Es kommt zu Ausschreitungen. Die beiden Gruppen bewerfen sich mit Flaschen und Leuchtpetarden. Die Polizei schreitet ein, die Situation beruhigt sich. Aber nur für kurze Zeit: Nach dem Spiel kommt es erneut zu Scharmützeln zwischen den beiden Fangruppen. Durch die verstärkte Polizeipräsenz und den Einsatz von Gummischrot und Tränengas kann Schlimmeres vermieden werden.

Ausschreitungen bei Fussballspielen

Ausschreitungen bei Fussballspielen sind an der Tagesordnung. Leider. Und dies vor allem dann, wenn die Gewaltbereitschaft bei beiden Fangruppen gross ist. Bei Heimspielen des FC St.Gallen wird das Polizeiaufgebot dann verstärkt, wenn mit Scharmützeln zu rechnen ist. Dies ist laut Benjamin Lütolf, Sprecher der Stadtpolizei St.Gallen, vor allem bei Spielen des FC St.Gallens gegen den FC Basel oder die Zürcher Clubs der Fall. «Die Aggressionen ändern sich. Wir verfolgen die Rivalitäten zwischen den St.Galler Fans und den auswärtigen Gruppen und können so in etwa einschätzen, wie das Polizeiaufgebot aussehen muss. Je nachdem, was beim letzten Auswärtsspiel geschehen ist, kommt in St.Gallen häufig die Retourkutsche», erklärt Lütolf. Zu Ausschreitungen kommt es also nicht nur bei Spielen gegen den FC Basel,

GC oder den FC Zürich, sondern manchmal auch beim Aufeinandertreffen von St.Galler-Fans und denjenigen aus Aarau, Luzern oder anderen Schweizer Gegenden.

Demonstration in Rapperswil

Samstag, 24. März 2007: In Rapperswil demonstrieren rund 130 selbsternannte Tierschützer gegen den Circus Knie. Mit Rufen wie «Zirkus mit Tieren – boykottieren» machen sie auf sich aufmerksam. Das Polizeiaufgebot ist riesig. Die Beamten stehen teilweise gar in Kampfmontur am Strassenrand, beschützen den Schweizer Nationalcircus. Wie viele Polizeibeamte im Einsatz sind, wird nicht gesagt. Es dürften gegen 90 gewesen sein. Die Demonstration verläuft friedlich. Es hätte aber auch anders kommen können. Denn: Die militanten Aktivisten – auch «Animal Liberation Front» (ALF) genannt - haben bereits in der Vergangenheit gezeigt, dass sie vor nichts zurückschrecken. So haben sie im Oktober 2006 einen Farbankschlag auf das Haus eines Pelzhändlers verübt, im Sihlwald Jagd-Hochsitze und in Luzern Transparente des Circus Nock zerstört und gar Tiere aus dem Circus Royal entführt. Der Höhepunkt folgte im Februar 2007, als die ALF zwei Lieferwagen einer Metzgerei anzündete.

Alles inbegriffen?

Der Auftrag der Polizei ist klar: Sie muss die öf-

fentliche Sicherheit garantieren, für Recht und Ordnung sorgen. Die Bürgerinnen und Bürger vor Randalierern schützen und natürlich auch die Prügelnenden vor sich selbst. Das kostet den Steuerzahler Geld. Und zwar viel Geld. «Das Budget der Kantonspolizei St.Gallen beträgt jährlich 100 Millionen Franken. 50 Millionen davon werden in Form von Bussgeldern, Gemeinde- oder Bundesbeiträgen, beispielsweise im Zusammenhang mit den Aufwendungen im Bereich des Autobahnnetzes, wieder eingenommen», erklärt Hans Eggenberger, Sprecher der Kantonspolizei St.Gallen. Wie viel der budgetierten 100 Millionen Franken für Einsätze zur Gewährleistungen der öffentlichen Sicherheit eingesetzt werden, bleibt unklar. Dabei umfasst der Begriff der öffentlichen Sicherheit Einsätze bei Fussballspielen und Demonstrationen genauso wie der Polizeischutz beim Besuch eines hohen Politikers oder einer anderen Persönlichkeit. Rechnungen werden in der Regel keine gestellt.

Es gibt gewisse Ausnahmen

Bis auf gewisse Ausnahmen: Der FC St.Gallen trägt einen Teil der Kosten der verstärkten Polizeipräsenz. Zudem ist er verantwortlich für die Sicherheit innerhalb des Stadions. Die Polizei sorgt nur in den öffentlichen Räumen für Ordnung. Für Auseinandersetzungen innerhalb des Espenmoos ist eine Sicherheitsfirma zuständig.

Dies kostet den FC St.Gallen pro Saison rund eine halbe Million Franken. Die Einsätze der Stadtpolizei St.Gallen kosteten für die 18 Heimspiele des FC St.Gallen in der letzten Saison rund 350'000 Franken. «50'000 Franken bezahlt der Club direkt an die Polizei, 250'000 Franken nimmt die Stadt durch die Vergütungssteuer ein», weiss Lütolf. Und die restlichen 50'000 Franken? Die übernimmt dann wohl die Stadt.

Und auch mit dem Schlittschuhclub Rapperswil-Jona Lakers wurde eine ähnliche Vereinbarung getroffen. Der Club bezahlt der Kapo jährlich rund 11'000 Franken, damit die Sicherheit bei möglichen Ausschreitungen vor oder nach den Partien im öffentlichen Raum während der Qualifikationsrunde gewährleistet ist. Für die Playoffs sind zusätzliche Zahlungen vorgesehen.

Kommt jedoch eine Gruppierung auf die Idee, sich durch eine Demonstration für ein gewisses Anliegen einzusetzen, wie beispielsweise bei oben erwähnter Kundgebung in Rapperswil geschehen, wird keine Rechnung gestellt. Denn: Das Recht auf Demonstration ist ein Grundrecht der Menschen in der Schweiz. Ganz egal, wie viel das Polizeiaufgebot den Steuerzahler kostet.

Anzeige

eigentumswohnungen und einfamilienhäuser
3½-7½-zi.-wohnungen

goldpark 1&2
wohnüberbauung goldach



eingebettet in einer attraktiven parklandschaft an sonniger südhanglage, mit naturbach und mit altem baumbestand, entstehen im zentrum von goldach sieben mehr- und vier einfamilienhäuser. die 3½ bis 7½-zimmer-wohnungen verfügen über eine hohe wohnqualität, sind flexibel einteilbar und lassen viel spielraum für die persönliche gestaltung.

www.goldpark.ch

S & R

sproll & ramseyer
regionaler verkauf
telefon 071 223 18 18

blättler architekten ag
architektur und verkauf
telefon 044 240 18 01





«Mein Nachfolger muss besser sein als ich»

Edgar Oehler, Inhaber und CEO der Arbonia-Forster-Holding AG, im LEADER-Gespräch

Während die Öffentlichkeit über seine Nachfolge spekuliert, dreht Edgar Oehler erst recht auf. Akquisition folgt auf Akquisition, ein Engagement jagt das andere. Der AFG-Chef ist kein bisschen müde, jettet durch die Welt und hat den Kurs seiner Holding schon heute langfristig gesetzt. Ein Gespräch mit Edgar Oehler über seine weiteren Absichten, das Idealprofil einer Führungsperson und wie man die Medien an der Nase herumführt.

INTERVIEW: STEFAN MILLIUS UND
MARCEL BAUMGARTNER
BILDER: MARCEL BAUMGARTNER

In der Lobby der Hartchrom hängt eine Tafel, auf der die «Mitarbeiter des Quartals» mit einer gravierten Tafel genannt werden. Wie wird man bei Edgar Oehler zum «Mitarbeiter des Quartals»?

Edgar Oehler: Ich hatte im Grunde nur die Idee zu diesem Titel, die Auswahl treffen die Mitarbeitenden selbst. Die erste Auszeichnung ging an meine rechte Hand, Regina Zingerli. Ich habe damals mein Veto eingelegt – nicht, weil sie den Titel nicht verdient hat, sondern weil ich nicht wollte, dass es so aussieht, als würde ich diese Auswahl steuern. Die Mitarbeiter machen Vorschläge und wählen dann auch.

So wird man also «Mitarbeiter des Monats». Und wie wird man Nachfolger von Edgar Oehler?

Indem man besser und jünger ist als ich, ausserdem innovativ und ideenreich. Zudem muss diese Person die Übersicht haben und führen können – das ist für mich zentral. Er oder sie muss überdies physisch fit und welterfahren sein, das Geschäft in den Vordergrund stellen und wissen und spüren, wo sich die wichtigen Entwicklungen abspielen.

Das alles sind Qualitäten, die man nicht aus einem Papierdossier herauslesen kann.

Das ist so. Kurz vor diesem Interview war ein Herr bei mir, der sich für eine Stelle bei uns interessiert. Es geht um eine Führungsposition in einer unserer Filialen. Genau genommen ist es nicht meine Aufgabe, diesen Mann einzustellen. Aber ich möchte mit jeder Person selber sprechen, die bei uns eine Führungsfunktion übernehmen will. Den Entscheid fällen andere, aber

wenn mein Eindruck negativ ist, lege ich das Veto ein. In diesem Fall habe ich kurz nach dem Gespräch mit den entscheidenden Leuten telefoniert und ihnen gesagt, dass sie aus meiner Sicht freie Bahn haben. Ich kann die Verantwortung letztlich nicht übernehmen, aber eine Empfehlung abgeben.

Auf was basiert diese Empfehlung?

Ich habe – wie jeder Mensch – ein bestimmtes Weltbild und bestimmte Erfahrungen. Das sind für mich Entscheidungsgrundlagen. Bei der Auswahl von Mitarbeitern bin ich eigentlich noch nie schlecht gefahren. Ich habe auch schon Kandidaten, die mir von einem Headhunter empfohlen wurden, abgelehnt und gebeten, mir die nächste Reihe der Bewerber vorzustellen. Ich sage immer: Ich will keine Zirkuspferde, sondern Ackergäule. Er darf nicht introvertiert und auch nicht «zimperlich» sein. Für ihn

müssen auch die Kunden im Mittelpunkt stehen. Weil ich selbst führe, habe ich bestimmte Vorstellungen davon, was eine Führungsperson können muss. Ich verlange von einem Chef beispielsweise, dass er ins Detail geht. Er darf nicht einfach hinsitzen, zuhören und dann entscheiden – er muss von Anfang an mitdiskutieren können. Und zwar eben bis in die Details. Nehmen wir den Küchenbereich. Hier muss für mich ein Chef über die Gesamtstrategie der Firma genau so gut Bescheid wissen wie über die Vor- und Nachteile eines bestimmten Küchentyps. Wer das nicht tut, kann auch nicht wirklich mitreden. Dazu kommt, dass wir sehr vielfältige Aktivitäten haben. Man muss zwar nicht auf allen Gebieten, in

denen wir tätig sind, ein Spezialist sein, aber man muss sich in alle Gebiete hineindenken können. Das ist harte Arbeit, auch physisch.

Uns scheint es nach dieser Beschreibung ziemlich schwierig, eine solche Person zu finden. Wo sucht man einen solchen Ausnahmekönner?

Der erste Schritt führt oft über einen Headhunter. Aber wie gesagt: Wenn es um die technischen Details geht, will ich mir auf jeden Fall selbst ein Urteil bilden.

Der Personalfachmann trifft eine Vorauswahl, danach entscheidet Ihr Bauch?

Nicht nur der Bauch. Ich setze immer eine bestimmte Messlatte, egal, für welche Funktion. Die Anforderungsprofile für eine Führungspersonlichkeit und für eine Raumpflegerin sind natürlich verschieden, aber es gibt für beide Aufgaben eine Messlatte.

Sie akquirieren ja nicht nur Personal, sondern auch – in hohem Tempo – andere Firmen. Wo liegt die Messlatte bei einem Unternehmen, damit Edgar Oehler sich für dieses interessiert?

Es muss gute Produkte führen, Entwicklungspotenzial haben und zu uns passen. Und auch wenn es sich egozentrisch anhören mag: Ich persönlich muss das, was diese Firma produziert und leistet, auch verstehen. Nicht vertieft, aber grundsätzlich. Ausserdem suche ich Betriebe mit einem intakten Management, nur in Ausnahmefällen kommt ein Sanierungsfall in Frage. Kurz gesagt: Das Unternehmen muss zu uns passen.



Im Fall von RWD Schlatter, der jüngsten Akquisition, war das genau der Fall.

Stichwort Management: Das belassen Sie ja in der Regel, wenn Sie eine Firma kaufen. Hat das System?

Mit Ausnahme eines Falls in Deutschland war das bisher immer so. Wir suchen ja gesunde Firmen, dann macht es Sinn, das Management beizubehalten. Diese Leute müssen auch nicht nach meinen Taktschlägen tanzen, aber sie müssen unsere Philosophie und unseren Arbeitsstil übernehmen.

Abgesehen vom Bauchgefühl: Eine Firma wird vermutlich detailliert durchleuchtet, bevor Sie zuschlagen?

Sehr detailliert. Über Personen, Produkte, die Rechnung, Zukunftschancen, Filialen, Mitarbeiterschaft: Ich will im Detail informiert sein.

Aber zuerst muss ja schon aus Zeitgrün-

den eine Grobauswahl getroffen werden. Wie hat man sich die Suche nach einer möglichen neuen Akquisition bei der AFG vorzustellen?

Aktiv und passiv zugleich. Es kommt immer wieder vor, dass uns ein Unternehmen angeboten wird. Auf RWD Schlatter bin ich selbst aufmerksam geworden und aktiv auf den Besitzer zugegangen. Wenn mein Interesse einmal geweckt ist, braucht es viel Strategie. In Frankreich habe ich mich für zwei verschiedene Unternehmen interessiert. Die Gespräche haben sich dann so entwickelt, dass ich es für sinnvoll hielt, gleich beide Firmen zu kaufen – und das habe ich getan.

Und der passive Weg?

Mir werden sehr oft Betriebe angeboten, in der Regel nicht durch den Eigentümer selbst, sondern über eine Mittelsperson. Er bahnt den Kontakt an, danach werden die Gespräche direkt zwischen mir und dem Besitzer geführt. In

einer bestimmten Phase beginnen dann die konkreten Verhandlungen.

Sind Akquisitionen bei Ihnen immer reine Vernunftentscheide? Oder besteht die Gefahr, dass Sie auch einmal einfach aus Freude am Wachstum auf Einkaufstour gehen?

Nein. Ich habe ein einziges Mal eine Firma gekauft, die ich nicht näher unter die Lupe genommen habe – die Asco Swiss. Damals ging es mir um die Technologie dieser Firma, die ich unbedingt haben wollte. Für ein eigenes Gebäude mit Fenstern bis auf Bodenniveau brauchte ich Unterflurkonvektoren, und ich wusste, dass Asco Swiss das Know-how dafür hat. Als mir das Unternehmen am Telefon angeboten wurde, habe ich nicht gezögert und sofort zugeschlagen. Das war keine riesige Investition, es ging um wenige Millionen. Heute sind wir sehr glücklich, dieses Unternehmen in der AFG zu haben und zügig weiter entwickeln zu können. Die Zuwachsraten sind gewaltig!

Solche Spontankäufe sind aber vermutlich die Ausnahme.

Firmen, die ich im Visier habe, schaue ich mir normalerweise natürlich an. Und zwar auch inkognito, zumindest von aussen.

«Ich setze immer eine Messlatte, auch für die Raumpflegerin.»

Wie genau kann ein Mann wie Edgar Oehler eine Firma inkognito unter die Lupe nehmen?

Dann bin ich natürlich nicht im Anzug unterwegs, sondern in Alltagskleidung, und ich fahre auch nicht mit meinem Auto vor, sondern einem Mietwagen. Dann besuche ich beispielsweise ein



Ein offenes Gleis

Die Mitarbeiterschaft hat Edgar Oehler ein spezielles Geschenk gemacht, das sich nun in seinem Sitzungszimmer über die halbe Länge der Fensterbank erstreckt: Eine Zugkomposition, gezogen von der AFG-Lokomotive, die Wagen beschriftet mit den Namen der Tochterunternehmen. Die Komposition ist in Glas eingefasst und für den Transport hinter dem letzten Bahnwagen auch mit Glas geschlossen. Das Gleis allerdings ist hinten nicht abgeschlossen, sondern offen für ein weiteres Gleisstück – und weitere Bahnwagen... «Ein symbolträchtiges Geschenk», sagt Edgar Oehler dazu. Es zeige, dass die Mitarbeitenden stolz auf ihre Firma seien.

Restaurant in der Nachbarschaft des Betriebs. Wenn Sie etwas erfahren wollen über eine Firma, dann müssen Sie mit den Leuten in den Beizen sprechen. Da hört man viel über das Umfeld. Die sogenannten einfachen Leute wissen oft mehr als die in den oberen Etagen. Das ist eine wahre Fundgrube.

Wenn Sie nach diesen Recherchen eine Firma kaufen wollen: Sind Sie dann der knallharte Verhandler oder spielt der Preis keine Rolle?

Auf dem Niveau von Akquisitionen, von dem wir jetzt sprechen, gibt es ganz klare Kriterien, die den Preis ausmachen. Diese Kriterien kennen beide Verhandlungspartner, und beide halten sich an diese, wenn sie Realisten sind. Es gibt ja international bewährte Methoden, wie sich der Wert einer Firma ausrechnen lässt.

Solche Verhandlungen sind naturgemäss einfacher, wenn sie im Stillen geführt werden. Sie sind bekannt dafür, dass Sie Ihre Akquisitionen bis zum letzten Moment unter Verschluss halten. Wie schaffen Sie das?

Den Kauf der AFG haben wir hier in diesem Sitzungszimmer besiegelt. Im Vorfeld habe ich kurzerhand alle Schlösser auswechseln lassen. Nur meine Assistentin und ich hatten Zutritt zu diesen Räumen. Ein weiteres Sicherheitselement: Wir kreieren für jede Akquisition einen Code, beispielsweise nach amerikanischen Staaten oder Orten benannt. Portland, Oregon, Mount Jefferson: Gegen aussen bedeuten diese Begriffe nichts, bei uns wissen alle Beteiligten, wovon die Rede ist. Wenn irgendetwas durchsickert und es wirklich heiss wird, bleibt nichts mehr anderes übrig, als zu lügen. Das ist einfach so, denn die Börse hat klare Regeln zur Bekanntgabe von Akquisitionen.

Ebenso eifrig interessieren sich die Medien für Ihre Nachfolge, laufend wird spe-

kuliert. Belastet Sie das? Immerhin sind Sie noch mit voller Kraft im Amt.

Ich habe es diesbezüglich relativ einfach. Ich bin ja – wenn wir die AFG betrachten – erst seit drei Jahren in meiner Aufgabe. Nach einer so kurzen Zeit darf man mit gutem Gewissen noch ein wenig bleiben. Wenn ich hier seit 20 Jahren am Ruder wäre, würde es anders aussehen. Und was mich persönlich angeht: Alter ist ein Zustand, keine Qualifikation.

Wie haben Sie für sich selbst den Zeitpunkt definiert, zu dem Sie sich zurückziehen?

Wenn man so stark mit dem Unternehmen verbunden ist – materiell, ideell, intellektuell, physisch – wie ich, dann gibt es einfach eine gewisse Angst, dass die nächste Generation das, was man selbst erarbeitet hat, wieder verlieren könnte. Bei einem möglichen Nachfolger darf ich nicht auch nur den Hauch dieser Gefahr erkennen, ansonsten ist er abgehakt. Wer nach mir kommt, muss die gleichen Absichten hegen und ähnlich führen wie ich. Er sitzt zwar hierarchisch zuoberst, hat es aber nicht nötig, das zu sagen. Er muss also eine natürliche Autorität ausstrahlen und verbreiten. Ich habe meine klaren Vorstellungen, wie sich diese Firma entwickeln sollte – in Bezug auf Ertrag, Grösse, Standorte und Produkte. Das beeinflusst natürlich die Nachfolgeplanung.

Sie sind unbestreitbar eine der Schlüsselfiguren in der Ostschweizer Unternehmerlandschaft. Welche Personen sind für Sie ebenfalls mit diesem Prädikat auszuzeichnen?

Spontan fallen mir Hans Huber und Peter Spuhler ein. Aber es gibt darüber hinaus sehr viele hervorragende Unternehmensleiter – ich spreche bewusst nicht nur von Unternehmern – in

der Ostschweiz, sonst wäre unsere Firma wohl auch gar nicht hier.

Wie Peter Spuhler stehen auch Sie für die Verbindung von Wirtschaft und Politik. Ein Zufall?

Ich setze heute im Betrieb das um, was ich als Politiker immer versprochen habe: Ich schaffe Arbeitsplätze. Wir haben hier in Steinach mit 213 Personen begonnen, heute sind wir bei über 300, nach dem Ausbau werden es 500 Mitarbeitende sein. Auf diesem Weg bin ich kompromisslos. Als es hier um die Erweiterung und die dafür nötige Umzonung ging, habe ich klar gesagt: Ich freue mich, wenn das hier klappt, aber wenn es Schwie-

«Wir investieren in den nächsten Jahren rund eine Milliarde Franken.»





WIR HABEN DIE PARTNERSCHAFTLICHEN LÖSUNGEN. WEGWEISEND IN ALLEN IT-FRAGEN.

Wir sind ein KMU und kennen die Bedürfnisse von KMU nach sicheren, zuverlässigen, effizienten und umfassenden IT-Lösungen. Kompetente Beratung, angepasste Branchenlösungen und die nahtlose Unterstützung in allen Projektphasen zeichnen uns als Ihr Partner aus. Rechnen Sie mit uns – allumfassend.

Partner



Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner



CH-9000 St.Gallen
Scheibenackerstrasse 2
Tel. 071 243 31 11
Fax 071 243 31 10

CH-8306 Brütisellen
Fabrikweg 2
Tel. 044 805 70 50
Fax 044 805 70 69

CH-6003 Luzern
Bireggstrasse 2
Tel. 041 317 30 70
Fax 041 317 30 71

CH-4500 Solothurn
Bielstrasse 44
Tel. 032 628 60 40
Fax 032 628 60 49

FL-9490 Vaduz
Pradafant 36
Tel. 00423 232 88 88
Fax 00423 232 89 03

info@all-consulting.ch
www.all-consulting.ch



rigkeiten gibt, gehe ich mit dem Betrieb nach Deutschland. Damals hat sich bei mir einmal ein Beamter gemeldet und bemängelt, es würden noch drei oder vier Pläne für das Gesuch fehlen, vorher werde nichts in die Wege geleitet werden. Es ging um Investitionen von über 35 Millionen Franken – da kann man doch nicht an solchen bürokratischen Details hängen.

Investieren werden Sie sicher auch in Zukunft. Was ist konkret geplant bei der AFG?

Verschiedenes. Wir arbeiten daran, den Ausbau der Hartchrom massiv zu forcieren. Wir werden die Produktion in China aufnehmen. Auf Mitte Jahr werden wir die Fünf-Jahres-Planung der ganzen AFG dem Verwaltungsrat vorlegen und nach der Zustimmung die Realisierung angehen. Wir investieren allein in diesem Jahr bis zu 100 Millionen Franken. Am 20. April entschied die GV der AFG über die erste Kapitalerhöhung, da-

mit wird die eigene Kapitalstruktur verbessert. In den nächsten fünf bis sechs Jahren folgen Neubauten und Erweiterungen, Ausbau der Märkte des Personalbestandes und so weiter – alles in allem Investitionen von einer runden Milliarde Franken.

Das sind Investitionen ins Kerngeschäft. Aber was treibt Sie an, wenn Sie beispielsweise ein Fussballstadion nach Ihrer Firmengruppe benennen?

Das hat für mich einen tiefen Hintergrund. Ich war seinerzeit Gründungspräsident der Kunsteisbahn Mittelrheintal. Damals gab es weitherum nichts in dieser Art, die Kinder hatten nicht einmal die Gelegenheit, Schlittschuhlaufen zu gehen. Dasselbe mit der Tennishalle – so etwas gab es nicht im Rheintal. Also habe ich das Heft in die Hand genommen. Kultur und Sport soll meiner Ansicht nach nicht staatlich gefördert werden, sondern mit privatem Engagement. Im Fall

der AFG ARENA war für mich klar: Es kann nicht sein, dass alle Ostschweizer nach Zürich, Basel oder Bern fahren müssen, um in einem grossen Rahmen Fussball zu erleben. Ich habe mich als Politiker schon immer dem Volk verpflichtet gefühlt; die Menschen müssen sich in ihrer Freizeit ausleben können, ob sie selber Sport treiben oder einfach zuschauen wollen. Da will ich helfen.



Weigelt soll's richten

Überraschend gab Anfang April Peter Schmid seinen Rücktritt als Direktor der Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell (IHK) bekannt. Über die genauen Hintergründe dieses Entscheides kann nur spekuliert werden. Zum neuen Direktor wurde Kurt Weigelt gewählt. Er soll nun dort anknüpfen, wo Hubertus Schmid im Sommer 2006 aufgehört hat. Ihm dürfte das gelingen.



Peter Schmid, ehemaliger Direktor der
IHK St.Gallen-Appenzell



Kurt Weigelt soll als neuer Direktor die
IHK in eine gute Zukunft führen

TEXT UND BILDER: MARCEL BAUMGARTNER

Der plötzliche Rücktritt von Peter Schmid Anfang April wirft einige Fragen auf. Wieso tritt ein Direktor der Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell nach rund neun Monaten im Amt zurück? Warum wurde der Wechsel nicht innerhalb von einigen (Anstands-) Wochen vollzogen? Wie konnte die IHK mit Kurt Weigelt so schnell einen Nachfolger aus dem Hut zaubern?

Um die Antworten auf diese Fragen zu finden, muss man ein Jahr zurückblicken. Zu jener Zeit gab der damalige Direktor Hubertus Schmid bekannt, dass von seinem Amt zurücktreten werde. Er tat dies auf dem Höhepunkt und mit der Begründung, dass es für die künftige IHK-Strategie neue Energie, neue Ideen und andere Wege benötige. Eine andere Kraft sollte diese Verantwortung übernehmen und die strategischen Ziele innerhalb weniger Jahre umsetzen.

Ausrichtung gekannt

Als der Rücktritt von Hubertus Schmid bekannt wurde, fragte man sich in Wirtschaftskreisen, wer diese Lücke schliessen könnte. Der Nachfolger würde in Schmid's Fussstapfen treten, und somit in grosse. Die IHK-Spitze bekannt mit der Suche nach geeigneten Kandidaten. Das Anforderungsprofil war gross, das Feld von geeigneten Kandidaten dementsprechend klein. Das Rennen machte letztlich Peter Schmid. «Eine riesige Freude» sei es gewesen, als er vom Entscheid des Vorstands erfahren habe, so Peter Schmid's Reaktion, der seit 2001 Mitglied des Vorstands der IHK ist. Aufgrund dessen kannte er die Ausrichtung der IHK.

«Ein Glücksfall»

Darauf setzte auch Konrad Hummler, Präsident der IHK, welcher erklärte, dass Schmid's Berufserfahrung bei Huber+Suhner Herisau und das damit verbundene grosse Wissen im Export und in Patentfragen ein Glücksfall sei. Und Schmid selbst sagt: «Die Globalisierung findet statt; Export findet statt. Im Zusammenhang mit der Beantwortung entsprechender Fragen und Hilfe-

stellungen kann ich mit meinem Vorwissen einen wichtigen Beitrag leisten.» Daneben, so glaube er, habe für seine Person gesprochen, dass er an der jetzigen Position der IHK festhalte und das Netzwerk unter den Mitgliedern mit Beratungen und Schulungen fördern will sowie ein Verständnis für die Probleme der Unternehmen aufweise.

Alles komplexer geworden

Nun, neun Monate später, tönt alles etwas anders. Auslöser für den Rücktritt Schmid's seien unterschiedliche Auffassungen zwischen Direktor und Ausschuss bei der Umsetzung der neuen Strategie. Eine Strategie, welche grundsätzlich auf zwei Elementen beruht. Das eine ist die Wirtschaftspolitik, welche der IHK auch in Zukunft ein wichtiges Anliegen ist. Das zweite ist der Bereich der Dienstleistungen für die IHK-Mitglieder. Hier genügen laut Konrad Hummler nicht mehr die reinen Exportdienstleistungen. «Die Wirtschaft hat sich verändert und verändert sich auch in Zukunft noch markant. Heute sind die KMU Teil einer globalisierten Wirtschaft. Sie sind sowohl Importeur als auch Exporteur. Das macht alles komplexer.»

Prioritäten und Tempo

Der IHK Ausschuss sei der Meinung, dass diese neue Situation die KMU extrem fordere. Und aufgrund dieser Überlegung sei man zum Entschluss gekommen, dass die IHK ihre Dienstleistungen entsprechend anpassen müsse. Und hier seien die Ansichten auseinander gegangen. Insbesondere hinsichtlich Prioritäten und Tempo. Das hat schliesslich zum Bruch geführt. Man könne sich aber noch in die Augen schauen, versichert Hummler.

Eine Übergangslösung ist für den IHK-Präsidenten nicht in Frage gekommen. «Ich bin der Meinung, dass es keinen Sinn hat, etwas in die Länge zu ziehen, wenn es nicht mehr funktioniert. Das sind wir auch gegenüber unseren Mitgliedern schuldig.»

Weigelt, eine glückliche Fügung

Gleichzeitig mit der Bekanntgabe des Rücktrittes von Peter Schmid wurde auch schon sein Nachfolger bekannt gegeben. Seit Mitte April heisst der neue Direktor der IHK Kurt Weigelt. Dass Weigelt zur Verfügung stand, bezeichnet Konrad Hummler als glückliche Fügung. Die unternehmerische Situation von Weigelt habe es möglich gemacht, dass er das Amt innerhalb so kurzer Zeit übernehmen konnte. Weigelt übernahm die Bürowelt Schiff AG vor 15 Jahren und hat den Betrieb innerhalb dieser Zeit erfolgreich positioniert. Die wesentliche Aufbauarbeit ist gemacht und in Zukunft übernimmt Weigelt's Frau die Geschäftsleitung.

Grosses Beziehungsnetz

Der Vorstand ist überzeugt, in Kurt Weigelt eine ideale Person für die Neubesetzung der Funktion des Direktors gefunden zu haben. Als Inhaber eines Ostschweizer KMU sei er mit den Herausforderungen, welchen sich die Unternehmen heute ausgesetzt sehen, bestens vertraut. Zudem habe sich Weigelt in der Vergangenheit wiederholt politisch im Sinne der Wirtschaft engagiert und verfüge über ein grosses Beziehungsnetz.

In der Tat gilt Kurt Weigelt als gradlinig und kompetent. Sein Engagement für die Stadt St.Gallen, gerade auch für das hiesige Gewerbe, zeigt seine Entschlossenheit und auch seine Verbundenheit mit der Region. Weigelt dürfte es gelingen, die IHK in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.

Der IHK hat dieser personelle Wechsel keinen Imageschaden zugefügt. Der schnelle Entschluss zeigt auf, dass man weiss, wohin die Kammer soll und dass man, um dieses Ziel zu erreichen, gewillt ist, zu handeln.



Zur Person

Kurt Weigelt, der neue Direktor der Industrie- und Handelskammer St.Gallen-Appenzell, gehört zu den Unternehmern, die sich immer auch politisch engagiert haben – nicht im Rahmen von Mandaten, sondern vor allem hinter den Kulissen. Ausserdem veröffentlicht er periodisch Schriften mit wirtschaftspolitischem Inhalt.

Kurt Weigelts Satz-Ergänzungen zu einigen Stichworten:

Meine erste Amtshandlung war...

...mich für die zahlreichen Glückwünsche und den positiven Empfang durch meine neuen Mitarbeitenden zu bedanken.

Die IHK ist in meinen Augen...

... einer der führenden Wirtschaftsverbände der Schweiz. Sie verbindet in bestem Sinne die grosse Tradition der Ostschweizer Kaufleute mit den Anforderungen an eine sich rasch verändernde Umwelt. Weltoffenheit ist seit über 500 Jahren das Wesensmerkmal unserer Organisation.

Der Wirtschaftsraum St.Gallen-Appenzell sollte...

... mit viel Selbstvertrauen und noch mehr Mut zur Veränderung seinen eigenen Umgang mit den Chancen einer globalisierten Wirtschaft suchen und finden.

Der beste Grund, IHK-Mitglied zu werden, ist...

... die Möglichkeit, Teil des wichtigsten Netzwerkes von Unternehmen in der Ostschweiz zu werden sowie von den Dienstleistungen und der politischen Arbeit der Geschäftsstelle direkt zu profitieren.

Mein Unternehmen wird sich ohne mich...

... auch in Zukunft durch seine Unabhängigkeit und seine Dynamik auszeichnen, dies dank der Kompetenz und den Kenntnissen meiner Ehefrau Regi Weigelt-Knecht, die neu alleinverantwortlich die Bürowelt Schiff AG führt.

Anzeige



Ein echter Profi

Der brandneue Iveco Daily: Seine Robustheit und Vielseitigkeit werden Sie überzeugen. Sein Design und sein Komfort werden Sie begeistern. Am besten, Sie erleben ihn live: Vereinbaren Sie noch heute einen Termin für Ihre Probefahrt!

IVECO **NATER**
NUTZFAHRZEUGE

Nater Nutzfahrzeuge AG

Hauptstrasse 104

9422 Staad

T 071 858 66 66

Grüneck

8555 Müllheim

T 052 763 29 23

www.nater.ch

Affeltrangen: Hans Stauffer AG, Tel. 071 917 12 45, Amriswil: Walter Suter, Tel. 071 411 44 88, Chur: Docar AG, Tel. 081 258 66 27, St.Gallen: Fürk + Zeilinger AG, Tel. 071 288 11 33, Schwarzenbach: Küng Nutzfahrzeuge AG, Tel. 071 929 55 44, Tuggen: Ronner Nutzfahrzeuge AG, Tel. 055 445 13 28

Neuausrichtung des Bürgschaftswesens

Seit Bestehen des gewerblichen Bürgschaftswesens, welches vor etwas mehr als siebenzig Jahren seine Anfänge hatte, ist es dessen Ziel, den gewerblichen KMU den Zugang zur Finanzierung bei Firmengründungen, Firmenübernahmen, Nachfolgeregelungen, aber auch zur Finanzierung von Investitionen und zur Erlangung genügender Betriebsmittel zu erleichtern. Am 1. Juli 2007 tritt ein neues Bundesgesetz über Finanzierungshilfen an gewerbeorientierte Bürgschaftsorganisationen in Kraft, welches die Möglichkeiten zur Verbürgung von Bankkrediten für KMU ausbaut.

TEXT: ARTHUR BÜRGI

BILD: SELINA BACKES

Unter den Banken besteht im Bereich der Kreditierung von KMU ein intakter Wettbewerb. Nach dem Immobiliencrash wurden von den Geldinstituten die Beurteilungskriterien in Richtung cash-flow-orientierter Kreditbeurteilung angepasst, verbunden mit einer Festlegung der Kreditkonditionen nach einem individuellen Kunden-Rating. Diese Ausgangslage ist aus der Sicht des Gewerbes nicht immer befriedigend. Ungenügende Erträge und fehlende Eigenmittel bei den KMU sowie die konjunkturpolitischen Rahmenbedingungen erschwerten in den vergangenen 10 bis 15 Jahren vielerorts eine ausreichende Kreditierung. In diesem Umfeld nimmt ein effizientes gewerbliches Bürgschaftswesen in der schweizerischen Kreditlandschaft eine sinnvolle Aufgabe wahr. Im Vergleich zum gesamtschweizerischen Kreditvolumen an den inländischen Unternehmungssektor von über 300 Milliarden Franken wird es allerdings nicht zu einer elementaren Veränderung der Kreditlandschaft führen. Es wäre ohnehin abwegig, Aufgabe und Nutzen des gewerblichen Bürgschaftswesens an seinem Volumen an verbürgten Krediten zu messen.

Ergänzung des Kreditangebots

Ziel und Zweck des gewerblichen Bürgschaftswesens ist eine im Einzelfall mit hoher Effizienz erbrachte Hilfestellung an KMU im Sinne einer Ergänzung des bestehenden Kreditangebots. So gesehen berücksichtigt das gewerbliche Bürgschaftswesen nicht nur betriebswirtschaftliche sondern auch volkswirtschaftliche und regionalpolitische Aspekte.

Strukturerhaltung

Bei Unternehmen mit geringer Ertragskraft und schmaler Eigenkapitalbasis ist die Kreditfähigkeit fraglich. Umso wichtiger kann in solchen Fällen eine effiziente Hilfe mit einem Bürgschaftskredit sein. Wo allerdings beides, nämlich

Ertragskraft und Eigenkapital inexistent sind, geht es um Strukturerhaltung, was nicht das Ziel gewerblicher Bürgschaftskredite ist. Sie können dagegen wie bis anhin in nationale und/oder kantonale Wirtschaftsförderungsaktivitäten eingebettet werden, was das finanzielle Engagement der öffentlichen Hand zusätzlich rechtfertigt.

Eckwerte des künftigen Bürgschaftswesens

Das neue Bundesgesetz setzt folgende Eckwerte für das neue gewerbliche Bürgschaftswesen:

- Die heute in ihrer Struktur und Grösse unterschiedlichen zehn Bürgschaftsgenossenschaften werden in drei regionale Organisationen Ost, Mitte und West zusammengefasst. Weiterhin bestehen bleibt die SAFFA (Bürgschaftsgenossenschaft für Frauen). Diese regionalen Genossenschaften werden finanziell so ausgestattet, dass sie das volle Eigenrisiko tragen können.
- Die maximal mögliche Kreditlimite, welche mit einer Bürgschaft gegenüber der kreditgebenden Bank gesichert werden kann, beträgt 500'000 Franken.
- Der Bund gewährt im Verlustfalle eine Risikodeckung von 65 Prozent. Die restlichen 35 Prozent werden im Verlustfalle durch die Bürgschaftsorganisation getragen.
- Der Bund leistet einen Beitrag an die Verwaltungskosten der Bürgschaftsorganisationen, welche diese zur Verbilligung der Gesuchprüfungskosten und der Bürgschaftsprämien zu Gunsten der KMU einsetzen.

Anlaufstellen

Verschiedene Informationsveranstaltungen, so unter anderem durch das SIU Schweiz. Institut für Unternehmerschulung im Gewerbe, werden in den nächsten Wochen durchge-



Arthur Bürgi

führt. Zudem ist vorgesehen im Rahmen von Veranstaltungen der kantonalen Gewerbeverbände über die neue Bürgschaftsorganisation zu informieren.

Betriebsinhaber und Treuhänder, die detaillierte Angaben zum neuen Bürgschaftskredit wünschen, können sich auch direkt an die entsprechende regionale Bürgschaftsorganisation wenden.

Kontaktadresse für die Ostschweiz und das Tessin:

OBTG Ostschweiz. Bürgschaftsgenossenschaft, St. Gallen, Tel. 071 242 00 60, info@obtg.ch

**Der Autor Arthur Bürgi ist eidg.dipl. Wirtschaftsprüfer, Mitglied der Schweizerischen Gewerbe- und Handelskammer, Präsident der OBTG Ostschweizerischen Bürgschaftsgenossenschaft St. Gallen und Mitglied des Lenkungsausschusses Projekt «Finanzierungs-Plattform KMU» des seco*



Erfolg durch Pensionsplanung

Wer den dritten Lebensabschnitt richtig geniessen will, sollte möglichst früh mit der Planung beginnen.



John P. Leuenberger
Gründer und Geschäftsführer des
VPZ Vermögens Planungs Zentrum

Die Entscheidungskriterien zwischen der Renten- und der Kapitallösung sind vielfältig. Eine professionelle Alterseinkommensplanung bringt Vorteile.

Wann ist eigentlich der richtige Zeitpunkt, um sich mit der verdienten Pensionierung zu befassen? Jedermann sollte sich deshalb mit dieser Frage gezielt auseinandersetzen, denn es gilt richtig vorzugehen und einige Fragen abzuklären. Bei einer verantwortungsvoll und nachhaltig angegangenen Pensionsplanung steht nicht die Wahl des einzelnen Produktes im Vordergrund, sondern das Gesamtkonzept. Wer sich frühzeitig mit der Höhe seines Einkommens nach der Pensionierung oder der Frage, ob man auch weiterhin den heutigen Lebensstandard aufrecht halten kann befasst, kann entspannt seinen wohlverdienten Ruhestand antreten. Vielleicht spielt aber auch der Gedanke, sich frühzeitig pensionieren zu lassen und die damit verbundene Rentenkürzung in Kauf zu nehmen, eine wichtige Rolle.

Der richtige Zeitpunkt

Das ordentliche Pensionsalter richtet sich nach dem entsprechenden Vorsorgereglement für Frauen ab 64 und Männer ab 65 Jahren. Es steht aber jedermann frei, sich nach und nach vom Berufsleben zu lösen. Das Arbeitspensum Schritt

für Schritt zu reduzieren ist ein Vorteil dieser Vorgehensweise und bedingt selbstverständlich eine Absprache mit dem Arbeitgeber. Wer bereits im Alter von 50 Jahren die Weichen stellt, kann seine Vorsorge optimieren und sein Vermögen im Hinblick auf einen sorglosen Lebensabend strukturieren. Zusammen mit einem unabhängigen Finanz-Experten werden dabei die Konsequenzen einer Frühpensionierung analysiert und wichtige Fragen wie beispielsweise die Kombination aus Rente und Kapital oder zum Ehe- und Erb-Recht, erläutert. Wer sich für die vorzeitige Pensionierung entscheidet um baldmöglichst die Unabhängigkeit geniessen zu können oder wegen äusseren Umständen dazu gezwungen ist, sollte sich ebenfalls frühzeitig einen Spezialisten beiziehen. Das vermeidet oft schlaflose Nächte und erspart nicht selten auch viel Geld, welches wiederum für lang ersehnte Träume zur Verfügung stehen könnte. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, die Lücke zwischen dem Tag der Frühpensionierung und dem Beginn der Rentenzahlung zu finanzieren. Eine davon ist ein Vorbezug der AHV-Rente mit entsprechender Kürzung. Eine Kapitalbedarfsberechnung ist eines der wichtigsten Elemente für eine erfolgreiche Pensionsplanung.

Wer seinen Lebensabend sorglos geniessen will, der lässt sich mit Vorteil von einem unabhängigen Unternehmen beraten und gewinnt damit



Erfolg durch Pensionsplanung

Wer den dritten Lebensabschnitt richtig geniessen will, sollte möglichst früh mit der Planung beginnen.



John P. Leuenberger
Gründer und Geschäftsführer des
VPZ Vermögens Planungs Zentrum

Die Entscheidungskriterien zwischen der Renten- und der Kapitallösung sind vielfältig. Eine professionelle Alterseinkommensplanung bringt Vorteile.

Wann ist eigentlich der richtige Zeitpunkt, um sich mit der verdienten Pensionierung zu befassen? Jedermann sollte sich deshalb mit dieser Frage gezielt auseinandersetzen, denn es gilt richtig vorzugehen und einige Fragen abzuklären. Bei einer verantwortungsvoll und nachhaltig angegangenen Pensionsplanung steht nicht die Wahl des einzelnen Produktes im Vordergrund, sondern das Gesamtkonzept. Wer sich frühzeitig mit der Höhe seines Einkommens nach der Pensionierung oder der Frage, ob man auch weiterhin den heutigen Lebensstandard aufrecht halten kann befasst, kann entspannt seinen wohlverdienten Ruhestand antreten. Vielleicht spielt aber auch der Gedanke, sich frühzeitig pensionieren zu lassen und die damit verbundene Rentenkürzung in Kauf zu nehmen, eine wichtige Rolle.

Der richtige Zeitpunkt

Das ordentliche Pensionsalter richtet sich nach dem entsprechenden Vorsorgereglement für Frauen ab 64 und Männer ab 65 Jahren. Es steht aber jedermann frei, sich nach und nach vom Berufsleben zu lösen. Das Arbeitspensum Schritt

für Schritt zu reduzieren ist ein Vorteil dieser Vorgehensweise und bedingt selbstverständlich eine Absprache mit dem Arbeitgeber. Wer bereits im Alter von 50 Jahren die Weichen stellt, kann seine Vorsorge optimieren und sein Vermögen im Hinblick auf einen sorglosen Lebensabend strukturieren. Zusammen mit einem unabhängigen Finanz-Experten werden dabei die Konsequenzen einer Frühpensionierung analysiert und wichtige Fragen wie beispielsweise die Kombination aus Rente und Kapital oder zum Ehe- und Erb-Recht, erläutert. Wer sich für die vorzeitige Pensionierung entscheidet um baldmöglichst die Unabhängigkeit geniessen zu können oder wegen äusseren Umständen dazu gezwungen ist, sollte sich ebenfalls frühzeitig einen Spezialisten beziehen. Das vermeidet oft schlaflose Nächte und erspart nicht selten auch viel Geld, welches wiederum für lang ersehnte Träume zur Verfügung stehen könnte. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, die Lücke zwischen dem Tag der Frühpensionierung und dem Beginn der Rentenzahlung zu finanzieren. Eine davon ist ein Vorbezug der AHV-Rente mit entsprechender Kürzung. Eine Kapitalbedarfsberechnung ist eines der wichtigsten Elemente für eine erfolgreiche Pensionsplanung.

Wer seinen Lebensabend sorglos geniessen will, der lässt sich mit Vorteil von einem unabhängigen Unternehmen beraten und gewinnt damit

Beispiel Frühpensionierung Ehepaar:

Pensionierung	Vorzeitig	Ordentlich
	Mann 63/Frau 57	Mann 65/Frau 62
Altersguthaben PK bei Pensionierung	450 000	628 100
AHV-Ehepaar-Altersrente	0 (1)	37 010 (2)
Pensionskassen-Rente Mann (3)	30 150	44 624
Pensionkassen-Rente Frau (4)	4 500	8 700
Total Renteneinkommen	34 650	90 334
Fehlende Rente p.a. ab 63 bis 65 J. für die ben. 100 000	65 350	-
Fehlende Rente p.a. ab 65 bis 85 J. für die ben. 100 000	25 570	9 666
Benötigtes Kapital von 63-65, bei 3% Nettoendite	129 000	-
Benötigtes Kapital ab 63 J. für die Rente von 65-85 bei 3% Nettoendite	356 000	143 000

Jahreslohn Mann CHF 90 000, Frau CHF 40 000

BVG-versicherter Lohn Mann CHF 79 600, Frau CHF 25 800

Lebensunterhaltungskosten CHF 100 000

- 1) Bei Frühpensionierung (Mann 63/Frau 57) wird die AHV-Rente von CHF 39 780 erst im ordentlichen Rentenalter bezogen. Es könnte ein Vorbezug der AHV-Rente mit Kürzung gewählt werden.
- 2) Maximale Ehepaarsrente Mann 65 ohne Kürzung, Frau 62 Kürzung 13,6%
- 3) Umwandlungssätze BVG Mann: Alter 63=6,7% / 65=7,1%
- 4) Bei BVG Frau ist keine Kapitaloption möglich, und die Rente gilt nach Leistungsausweis.

mehr Sicherheit und kann so dem dritten Lebensabschnitt aus finanzieller Sicht beruhigt entgegen zu sehen.

Überblick verschaffen

Es ist von Vorteil, wenn man sich rechtzeitig einen Überblick über die Vermögens- und Vorsorgesituation schafft und sämtliche Unterlagen zusammenträgt: Dies sind die letzte Steuererklärung, Ausweis und Reglement der Pensionskassen, Belege von Freizügigkeits- sowie Säule-3a-Konten, Lebensversicherungspolice, aktuelle Auszüge aus Bankkonten und auch –Depots, Unterlagen zum Wohneigentum wie auch AHV- und Lohnausweis. Bei der AHV-Ausgleichskasse kann ein Auszug aus dem individuellen Konto bestellt, aber auch eine Rentenvorausberechnung verlangt werden. Das Erstellen eines Budgets für den Geldbedarf im Rentenalter gehört ebenfalls dazu wie eine Abklärung der Einkommenslücke zwischen den wahrscheinlichen Renten- und Vermögens-Einkünften. Kommt eine Frühpensionierung in Frage, sollte abgeklärt werden, welches die Auswirkungen sind, unter anderem

im Bezug auf die Höhe der Renteneinbusse bei AHV und Pensionskasse.

Das spricht für eine Rente:

Die Rente wird lebenslanglich gezahlt egal, ob jemand 70 oder 100 Jahre alt wird. Für Rentner mit einem eher tiefen Alterskapital ist der Bezug der Rente die bessere Lösung. Bei einer guten Pensionskasse, welche den Inflationsausgleich schriftlich garantiert, oder wie bisher regelmässig bezahlt, ist die Rente eine gute Lösung.

Dagegen: Es gibt kein zurück, wenn der Entscheid für die Rente gefallen ist. Seit dem Jahr 2002 müssen die Renten in allen Kantonen wie beim Bund zu 100% als Einkommen versteuert werden. Stirbt der Ehemann, erhält die überlebende Ehefrau noch 60% der Rente. Der Witwer erhält gar nichts, wenn die Frau eine Rente bezogen hat und stirbt (BVG-Revision). Auch die Erben erhalten nach dem Tod des zweiten Ehepartners nichts. Ob die Renten mit der Teuerung Schritt halten, hängt vom Erfolg der Anlagepolitik der Pensionskasse ab. Der

Trend zur Überalterung engt den finanziellen Spielraum ein.

Das spricht für einen Kapitalbezug:

Mit dem ausgezahlten Alterskapital kann eine massgeschneiderte und steuerschonende Lösung realisiert werden. Das Kapital kann auch für spezielle Zwecke wie Wohnungskauf, Tilgung der Hypothek oder eine Weltreise verwendet werden. Die Rendite und das Risiko der Anlagen können selbst bestimmt werden. Das unverbrauchte Kapital kann nach dem Tod an Verwandte, an unverheiratete Lebenspartner, an Freunde, wohlthätige Personen und Institutionen vererbt werden.

Dagegen: Man muss sich mit der Planung des Pensionsgeldes und der Altersstrategie befassen und Entscheide treffen.

Die Planung früh beginnen

Die eigene Situation hingegen kann in keinem Ratgeber nachgelesen werden. Individuelle Rahmenbedingungen, das persönliche Budget und die Lebenspläne variieren von Person zu Person. Deshalb sollten Sie die zukünftigen Schachzüge mit unabhängigen Fachleuten planen. Zugunsten Ihrer Lebensqualität. Frühzeitig. Denn Steuer- und Pensionsplanung macht lange vor der Pensionierung Sinn und zahlt sich aus.

VPZ | Vermögens Planungs Zentrum
Schuppisstrasse 7
9016 St. Gallen
Tel. +41 71 282 22 88
www.vpz.ch
info@vpz.ch

Kursana-Verantwortliche erneut vor Gericht

Im Fall der konkursiten St.Galler Seniorenresidenz Kursana stehen die ehemaligen Verantwortlichen erneut vor Gericht. Am 9. Mai findet die zweitinstanzliche Verhandlung statt. Dem ehemaligen Eigentümer und dem Verwaltungsratspräsidenten wird vorgeworfen, die Seniorenresidenz Kursana systematisch finanziell ausgehöhlt zu haben. Sie weisen die Anschuldigungen zurück.



Der Kursana Seniorenresidenz geht es heute wieder gut.

TEXT: MARTINA NIKLAUS

BILD: Z.V.G.

Knapp ein Jahr lang amtierte der deutsche Geschäftsmann Jürgen Kahl als Eigentümer der St. Galler Seniorenresidenz Kursana. Als Verwaltungsratspräsident war zur gleichen Zeit sein Bekannter, der Zürcher Treuhänder Harry B.*, tätig. Die Kursana Residenzen AG war im Oktober 2002 durch die RT Treuhand AG von der Berliner Dussmann-Gruppe übernommen worden – und zwar für einen Franken. Zwischen der RT Treuhand AG und Kahl bestand damals ein Treuhandvertrag. Kahl galt somit als Eigentümer der Kursana Residenzen AG. Bereits bei der Übernahme der Kursana Residenzen AG durch Kahl war diese massiv überschuldet.

An der prekären finanziellen Situation änderte sich auch während Kahls Tätigkeit als Eigentümer nichts. Im Gegenteil. Knapp ein Jahr nach der Übernahme durch Kahl reichte Kursana-Direktor Cornelis van der Luijt gemeinsam mit sämtlichen Mitarbeitern der Kursana Residenzen AG Strafklage gegen Burger und Kahl ein.

Der Vorwurf: Der Eigentümer Kahl und der Verwaltungsratspräsident B. hätten die Kursana Residenzen AG nur übernommen, um diese finanziell auszuhöhlen. Am 14. November 2003 wurde der Konkurs über die Kursana Residenzen AG eröffnet.

Seniengelder für Schönheitsklinik

Was war geschehen? In seiner Zeit als Eigentümer veranlasste Kahl seinen Verwaltungsratspräsidenten B. dazu, Zahlungen in Höhe von insgesamt 1,47 Millionen Franken vorzunehmen. B. führte sämtliche Transaktionen aus. Das Geld diente dem Aufbau einer Schönheitsklinik in München, die Kahl über eigene Gesellschaften verwirklichen wollte. B. war im Auftrag von Kahl auch bei diesen Gesellschaften als Verwaltungsratspräsident tätig.

Anfänglich liefen die Transaktionen über ein eigenes im Januar 2003 eröffnetes Konto, welches für Mietzinsdepots der Bewohner der Kursana

sowie Vorauszahlungen gedacht war. Von diesem Konto aus wurde über eine Viertel Million Franken für die Schönheitsklinik überwiesen. Nachdem das Guthaben praktisch aufgebraucht war, wies Kahl B. an, von einem bereits bestehenden Konto der Kursana Residenzen AG Gelder für das Klinikprojekt in München abzuziehen. Insgesamt wurden so von der Kursana Residenzen AG ungesicherte Darlehen mit einer Laufzeit von zwei Jahren in Höhe von rund 1,2 Millionen Franken an die Schönheitsklinik in München ausbezahlt.

Mieten nicht mehr bezahlt

Trotz der prekären finanziellen Situation war es möglich gewesen, innerhalb weniger Monate, 1,47 Millionen Franken für das Klinikprojekt in München von den Konten der Kursana Residenzen AG aus zu überweisen. Der Grund: In seiner ganzen Zeit als Eigentümer leistete Kahl an die Vermieterin der Räumlichkeiten keine Zahlungen. Der Mietzinssausstand belief sich per Ende September 2003 auf 1,465 Millionen Franken. Die Kreditoren betrug fast zwei Millionen Franken. Aufgrund der finanziellen Engpässe traten Probleme bei der Zahlung der Septemberlöhne für die Mitarbeiter auf, was schliesslich zur Strafklage im Oktober 2003 führte.

Erstinstanzliches Verfahren

Im Januar 2005 hatten sich Kahl und B. vor dem Kreisgericht St.Gallen zu verantworten. Sie waren angeklagt wegen mehrfacher Veruntreuung, ungetreuer Geschäftsbesorgung und Misswirtschaft. Die Anklage warf den beiden vor, die Seniorenresidenz gezielt finanziell ausgehöhlt und ihr alle frei werdenden Mittel entzogen zu haben. Laut Anklagevertreter hatten die beiden die Überschuldung absichtlich herbeigeführt. Kahl sei «die treibende Kraft» und

Der Geschäftsmann Kahl

Jürgen Kahl ist Geschäftsmann mit Leib und Seele. Kurz nachdem sein Projekt mit der Schönheitsklinik in München gescheitert, seine Firma im Sommer 2004 wegen Überschuldung von Amtes wegen aufgelöst und Kahl selbst vom Amtsgericht in München im Dezember 2004 wegen Insolvenzverschleppung, 19fachen Beitragsvorenthalts, Untreue und Betrugs rechtskräftig zu einer Bewährungsstrafe von einem Jahr und zehn Monaten verurteilt worden war, nahm er die nächste grosse Herausforderung in Angriff: «Euroworld» - ein gigantischer Freizeitpark vor den Toren Berlins. Auf dem Gelände des ehemaligen Militärflughafens Sperenberg soll die Welt neu geschaffen werden oder besser: Es soll auf 45 Millionen Quadratmetern ein künstlicher Kontinent errichtet werden - mit Casino, Schwebebahn, Wohnsiedlungen, Heliport, Yachthafen und vielem mehr. Und das Ganze für rund 7,5 Milliarden Euro. Ob es sich bei diesem Projekt nicht auch, um ein - wie der Anklagevertreter vor dem Kreisgericht St.Gallen in Bezug auf die Schönheitsklinik formulierte - «Luftschloss» handelt, wird sich zeigen. Fakt ist, dass die von Kahl genannten Investoren für das Projekt nicht existieren, sich nicht öffentlich dazu bekennen oder sich von der Sache distanzieren. Und zwar bis heute.

B. sein «Strohmann» gewesen, so der Anklagevertreter an Schranken. Er forderte für Kahl eine Gefängnisstrafe von 28 Monaten und für B. eine bedingte Freiheitsstrafe von 16 Monaten.

Weder Kahl noch B. bestritten den Sachverhalt. Die beiden hatten jedoch bereits während der Untersuchung erklärt, es habe nie eine Gefährdung von Gläubigerinteressen bestanden, da mit der Dussmann-Gruppe bei der Übernahme abgesprochen worden sein, dass keine Mieten mehr entrichtet würden, um die Vermietern dazu zu bewegen, einen günstigeren Mietvertrag zu akzeptieren. Und weiter: Da im Aussenverhältnis mit der Dussmann-Gruppe auch nach der Übernahme Solidarhaft bestanden habe, habe keine Gefährdung der Guthaben der Vermieterin bestanden. Die Verteidiger von Kahl und B. forderten für ihre Mandanten Freisprüche.

Das Urteil

Das Kreisgericht verurteilte sowohl B. als auch Kahl im Sinne der Anklage. Einzig die Strafen fielen milder aus. Kahl wurde zu einer 24-monatigen Gefängnisstrafe und B. zu einer zwölfmonatigen bedingten Strafe unter Ansetzung einer dreijährigen Probezeit sowie einer Busse von 5000 Franken verurteilt. Den grössten Teil der Zivilforderungen, darunter jene der Dussmann-Gruppe in Höhe von 1,85 Millionen Franken, schützte das Gericht.

Berufungsverhandlung am 9. Mai

Da weder die Anklage noch die Verteidigung mit dem Urteil des Kreisgerichts St.Gallen einverstanden waren, legten sie Berufung ein. Die zweitinstanzliche Verhandlung vor dem Kantonsgericht St.Gallen findet am 9. Mai statt.

Die Kursana Residenz heute

Der Kursana Seniorenresidenz geht es heute besser als je zuvor in der zwanzigjährigen Geschichte des Hauses. Nach der Eröffnung des Konkurses im November 2003 über die Kursana Residenzen AG wurde die Kursana AG ins Leben gerufen. Sie übernahm den Betrieb und garantierte so den Fortbestand. Die Kursana AG gehört wieder zur Berliner Dussmann-Gruppe, die das nötige Kapital zur Verfügung stellt und dies auch heute noch tut. Ende 2004 erklärte Direktor Cornelis van der Luijt, dass schwarze Zahlen geschrieben würden. Auch gegenüber dem LEADER bestätigt van der Luijt, dass der Abschluss 2006 «ausgezeichnet und besser als erwartet» ausgefallen ist. Der Direktor erklärt: «Die Ziele, die ich mir schon während der Krise und in der Phase des Konkurses gesetzt hatte, haben wir erreicht. Das heisst ein nahezu volles Haus (99,2 Prozent Belegung im Jahr 2006), Gewinne um investieren und modernisieren zu können und Arbeitsplätze sichern.»

Die Anklage fordert erneut Strafen von 28 Monaten für Kahl und 16 Monaten bedingt für B. wegen mehrfacher Veruntreuung, ungetreuer Geschäftsbesorgung und Misswirtschaft. Die Verteidigung will Freisprüche. Zudem verlangt sie weitere Zeugen- und Konfrontationseinvernahmen.

Kommt Kahl mit blauem Auge davon?

Die Berufungsverhandlung vor dem Kantonsgericht wird mit Spannung erwartet. Immerhin sorgte der «Millionendreh im Altersheim» für zahlreiche Schlagzeilen. Das neue Strafgesetzbuch könnte im Berufungsverfahren vor allem Kahl zu Gute kommen. Denn: Der bedingte Strafvollzug wird seit anfangs Jahr bei Strafen bis zu 24 Monaten und nicht wie bis anhin nur

bei Strafen bis zu 18 Monaten gewährt. Und da das St.Galler Kantonsgericht erfahrungsgemäss milder urteilt als die erste Instanz und das Strafmass auch aufgrund der Verletzung des Beschleunigungsgebots meistens tiefer ausfällt, ist die Wahrscheinlichkeit, dass nebst B. auch Kahl mit einer bedingten Strafe davon kommen könnte, relativ gross. Auf die Gewährung des bedingten Strafvollzugs könnten sich einzig Kahls Vorstrafen wegen mehrfacher Veruntreuung aus dem Jahre 1998 (Basel Stadt) und die Verurteilung durch das Amtsgericht München im Dezember 2004 (siehe Box) auswirken.

* Name der Redaktion bekannt



Innovationen erfolgreich nutzen und schützen

Veränderte Umgebungsbedingungen machen es erforderlich, dass Produkt- und Prozessinnovationen in immer kleineren Abständen hervorgebracht werden müssen. Der Innovationsfähigkeit von Unternehmen fällt damit eine Schlüsselrolle zu, denn nur diejenigen Firmen sind noch nachhaltig erfolgreich, welche innovative Ideen effektiv und effizient auf den Markt bringen und diese vor schnellen Nachahmern schützen können.

TEXT: CHRISTOPH H. WECHT UND MARTIN A. BADER
BILD: ARCHIV WWM

Die Innovationstätigkeit in westeuropäischen Unternehmen hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen, allerdings nicht immer mit dem gewünschten Erfolg. Nur rund 1% aller Ideen und Erfindungen führen zu erfolgreichen Produkten am Markt. Es gilt also beim Innovationsmanagement soweit wie möglich an Effizienz und Effektivität zu arbeiten.

Strategie

Aufbauend auf der Unternehmensstrategie müssen die eigenen Stärken und Schwächen einer Firma ermittelt und klar kommuniziert werden. Dabei kann es hilfreich sein, ein Technologie-

portfolio aufzustellen mit dessen Hilfe strategische Innovationsschwerpunkte des eigenen Unternehmens darstellbar sind. So können beispielsweise Firmen, bei denen der Grossteil der Produkte auf reifen Technologien basiert, gezielte Aktivitäten zur Entwicklung technologischer Innovationen anstossen.

Eine erfolgreiche Innovation ist dann gegeben, wenn die richtige Technologie zum richtigen Zeitpunkt auf ein latent vorhandenes Kundenbedürfnis trifft. Oder wie es ein Mitglied des oberen Managements bei Henkel formuliert hat: «Innovation ist, wenn der Markt ‚hurra‘ schreit». Doch nicht immer ist es leicht, diejenigen Chan-

cen zu identifizieren, die wirklich Mehrwert schaffen. Es gilt nicht nur die expliziten, sondern auch die latenten Bedürfnisse der Kunden zu erfassen. Die ständige Ausrichtung des Innovationsprozesses nach den Bedürfnissen und Wünschen der Kunden ist also eine notwendige Voraussetzung zur Herstellung erfolgreicher Produkte. Fortschrittliche Firmen beginnen daher, ihre Kunden direkt als wertvolle Innovationsressourcen zu nutzen und diesen eine aktive Rolle im Innovationsprozess zuzuweisen (Wecht 2006). Diese aktive Integration des Kunden in die Wertschöpfungskette, wo der Kunde selbst in der Entwicklung von Ideen und Produkten eingebun-

den wird, vermeidet Übersetzungsfehler. So fließt schwer fassbares Erfahrungs- und Anwenderwissen des Kundens direkt in die Innovation ein.

Struktur

Basierend auf den technologiestrategischen Überlegungen wohin sich die Innovationsaktivitäten in Zukunft bewegen sollen und wo die Chancen und Risiken liegen, muss der Blick auf die Struktur des Innovationsmanagements geworfen werden. Da Innovationsmanagement eine multifunktionale Aufgabe darstellt, verläuft es quer zu klassischen hierarchischen Organisationsstrukturen, die typischerweise nach Funktionen wie Forschung und Entwicklung oder Marketing gestaltet sind.

Um die Koordination der verschiedenen Innovationsprojekte sicherzustellen, müssen dafür organisatorische Voraussetzungen geschaffen werden. Grundsätzlich gilt jedoch, dass Flexibilität nicht durch zu viel Formalismus und Bürokratie verloren gehen darf. Mit zunehmender Grösse einer Firma ist aber ein gewisses Mass an Zentralisierung der Innovationskompetenz notwendig, um die Koordination und Priorisierung der Projekte sicherzustellen.

Prozess

Die Ebene der Prozesse und Instrumente, die hinter den Innovationsaktivitäten liegen, dient der Formalisierung der Arbeitsabläufe. Damit eine Idee für eine Gesellschaft, für die Organisation oder für die Umwelt Bedeutung hat, muss sie weiterentwickelt und an solche Leute weitergeleitet werden, die aus der Idee auch Nutzen ziehen können. Erst die praktische Anwendung und die ökonomische Umsetzung machen also aus einer Idee eine Innovation. Ideen zur Veränderung eines Produktes oder zur Verbesserung eines Verfahrens werden mit ihrer Realisierung zur Produkt- beziehungsweise Verfahrensinnovation. Dem systematischen Erkennen und Nutzen von Chancen kommt daher eine grosse Bedeutung zu. Beispielsweise wurde die Wirksubstanz des Lifestyle-Medikaments Viagra ursprünglich gegen Herzinsuffizienz getestet. Dabei zeigte sich ein – mittlerweile wohlbekannt – Nebeneffekt bei den Testpersonen. Die Leistung des amerikanischen Pharmakonzerns Pfizer bestand nun darin, diese Chance zu erkennen und erfolgreich umzusetzen. Die Abläufe und Prozesse müssen also so etabliert werden, dass sie Platz für «Fehl-

er» lassen und eine Hinterfragung unterstützen (Wofür kann es nützlich sein?).

Kultur

Die Ausgestaltung des Innovationsmanagements bewegt sich dabei grundsätzlich im Spannungsfeld zwischen Kreativität und Disziplin. Auf der einen Seite unterstützen dezentrale Entscheidungsprozesse, hohe Aufgabenkomplexität, wenig Standardisierung und Formalisierung sowie direkte offene Kommunikation die Kreativität. Andererseits bedingen die notwendigen Strukturen in grossen Unternehmen gewisse Einschränkungen. Es gilt daher, sich dieser Situation bewusst zu sein und je nach spezifischer Ausgangslage das richtige Mittelmass zwischen disziplinierter Durchführung und innovationsfördernden Freiräumen zu schaffen.

In der Industrie haben sich einige Ansätze zur Wahrung von kreativen Freiräumen bewährt: Die bekannte «15%-Regel» von 3M wird vielfach imitiert. Ein bestimmter Prozentsatz der Arbeitszeit und Ressourcen darf für innovative Tätigkeiten ohne Rechtfertigungszwang budgetiert werden. Interviews mit Mitarbeitern von 3M haben allerdings gezeigt, dass dies in der Realität selbst bei 3M nicht immer möglich ist. Beim deutschen Chemiekonzern BASF werden Tätigkeiten in der Frühphase des Innovationsprozesses bewusst «Aktivitäten» und nicht «Projekte» genannt. Das schweizerische Pharmaunternehmen Ciba-Geigy (mittlerweile Teil des Novartis-Konzerns) führte jährlich mit einem kleinen Budget so genannte Ideenbörsen durch. An kreativen Workshops wurde gemeinsam festgelegt, welche aussergewöhnlichen Innovationsideen durch zusätzliche Ressourcen unterstützt werden sollten. Jeder Erfinder hatte somit die Chance, unkonventionelle Ideen zu testen.

Intellectual Property Management

Hohe Investitionen in die Zukunft kann sich nur noch leisten, wer seinen technologisch erzielten Vorsprung möglichst lang vor Nachahmern schützen kann. Innovative Unternehmen dürfen daher den Schutz ihres geistigen Eigentums nicht aus den Augen verlieren. Eine wesentliche Zielsetzung des Innovationsmanagements ist es daher, die Kundenbindungen möglichst nachhaltig zu gestalten und ständig zu aktualisieren: Geeignete, situativ angepasste Schutzstrategien für die eigenen Innovationen sind somit erforderlich,

wobei faktische Schutzstrategien zunehmend durch juristische ergänzt werden.

Open Innovation

«Open Innovation» bedeutet, externe Innovationsquellen gezielt zu erschliessen – eigene Kernkompetenzen werden dabei gezielt mit Partnerschaften ergänzt, um Kräfte zu bündeln oder sich gegenseitig zu ergänzen. Diese Öffnung des Innovationsprozesses, welche grosse Firmen, wie IBM und Procter & Gamble, bereits aktiv umsetzen, wird in Kürze auch kleine und mittelgrosse Unternehmen erreichen. Gerade diese sind auf externe Partner angewiesen, da die strategische Positionierung und die passende Innovationsentwicklung eine Unternehmung alleine mittlerweile häufig überfordert. Die bewusste und gründlich geplante Integration externer Ideen- und Wissensquellen in den Innovationsprozess führt zu Wettbewerbsvorteilen, die die Risiken wie Verlust von wertvollem Know-how oder einseitige Abhängigkeit überwiegen.

Hintergrund der Autoren

Martin A. Bader ist Europäischer und Schweizer Patentanwalt sowie geschäftsführender Partner der BGW AG, einem Spin-off des Instituts für Technologiemanagement an der Universität St. Gallen mit Standorten in St. Gallen und Wien, welches auf Innovation und Intellectual Property spezialisiert ist. martin.bader@bgw-sg.com

Christoph H. Wecht hat sich nach langjähriger Erfahrung in internationaler F&E-Umgebung auf das strategische Innovationsmanagement mit Schwerpunkten auf offenen Innovationsprozessen, der Innovationsfrühphase und Kundenintegration spezialisiert. Er ist ebenfalls geschäftsführender Partner der BGW AG. christoph.wecht@bgw-sg.com

BGW AG
Management Advisory Group St. Gallen – Wien
CH-9400 Rorschach am Bodensee
www.bgw-sg.com

«Generation Gold» versus «Young Generation»

Wie Unternehmen
mit dem demografischen
Wandel umgehen.

3. Ostschweizer Personaltag

**Donnerstag, 7. Juni 2007, 11.00–16.30 Uhr
mit anschliessendem Networking-Apéro
Fürstenlandsaal, Gossau SG**

www.personaltag.ch



Doris Aebi



Manfred Brandl



Thomas Daum



Rolf Dubs



Fernando Ferrari



Franz Gutmann



Markus
Hundsbichler



Marc Lüchinger



Mascha
Santschi

Referentinnen und Referenten

Patronat



Haupt-Sponsoren



der Stellenmarkt des Tagblatts



Unternehmensversicherung



Medien-Sponsor



Detailliertes Programm und
Online-Anmeldung
unter www.personaltag.ch

ostschweizer
personaltag





Zum ersten Mal an der FrauenVernetzungsWerkstatt: Bundesrätin Doris Leuthard

Abschied von der Opferrolle

Erfolgreiche 10. FrauenVernetzungsWerkstatt

Ein Jahrzehnt FrauenVernetzungsWerkstatt St. Gallen. Der Jubiläumskongress vom 24. März an der Universität St. Gallen mit Emma-Herausgeberin Alice Schwarzer und Bundesrätin Doris Leuthard war ein grosser Erfolg.



Alice Schwarzer mit Julia Onken links und der Initiatorin der FrauenVernetzungsWerkstatt Erika Bigler

TEXT: ELKE BALIARDA

BILDER: SAM THOMAS

Schon vier Wochen vorher war die 10. FrauenVernetzungsWerkstatt ausgebucht. Noch nie war der Run so gross. Kein Wunder angesichts der hochkarätigen Referentinnen aus dem In- und Ausland. Über 700 Frauen aus der ganzen Schweiz, dem Vorarlberg und dem süddeutschen Raum nutzten die Gelegenheit, dem informativen und nachhaltigen Programm zu folgen, Kontakte zu knüpfen, Wissen und Erfahrungen auszutauschen. Entgegen der angekündigten Moderatorin Mona Vetsch, die beruflich unabkömmlich war, führte Eva Nietlispach durch den Anlass.

Pionierarbeit

Regierungsrätin Kathrin Hilber überbrachte die Glückwünsche der Kantonsregierung. In ihrem

Grusswort hob sie die grosse Pionierarbeit der Frauen hervor, die die FrauenVernetzungsWerkstatt zu dem gemacht haben, was sie heute ist, nämlich zu einem wichtigen Instrument in Sachen Gleichstellungspolitik. Vieles wurde erreicht, aber vieles liegt noch im Argen, so Lohnunterschiede, fehlende Tageschulen und Kinderbetreuungsstätten. «In unserer globalisierten Welt gehört unsere Solidarität auch den Frauen, denen Bildung vorenthalten wird, Frauen, die gesteinigt und Mädchen, die beschnitten werden», betonte Kathrin Hilber. Gemeinsam mit den anwesenden Regierungsrätinnen Heidi Hanselmann und Karin Keller-Sutter wolle sie mit Spenden von je 1000 Franken für UNICEF-Projekte gegen die Beschneidung von Mädchen ein Zeichen setzen. Die Besucherinnen erhöhten den Betrag auf mehr als 6000 Franken.

Frauen, Bilder, Macht und Medien

Über Frauen, Bilder, Macht und Medien sprach die Politologin Regula Stämpfli. In ihrem Vortrag fragte sie sich, ob Frauenkarrieren als Zufall, Unfall oder Musterfall zu deuten seien.

In einem kontroversen Talk zum Thema Frauenperspektiven äusserten sich Regierungsrätin Heidi Hanselmann, Professorin Ursula Pia Jauch, Zürich, Priesterin Monika Wyss, Basel und die Publizistin Yvonne-Denise Köchli.

Bundesrätin Doris Leuthard freute sich über die seltene Gelegenheit, vor einem so grossen Frauenpublikum aufzutreten. In ihrer Ansprache skizzierte sie viel Erreichtes, wies aber gleichzeitig auf Defizite im Bereich Gleichstellung hin. Das bedeute: Frauen-Netzwerke noch besser zu

knüpfen, Beziehungen noch konsequenter spielen zu lassen, den Weg vorwärts zu gehen. Ihr Slogan dazu: «Power, Punch und Papi hütet».

Polizeidirektorin geehrt

Zwei Ehrungen, musikalisch umrahmt vom Trio Artemis, schlossen das Vormittags-Programm ab. Julia Onken vom Leitungsteam würdigte die klare Haltung von Regierungsrätin Karin Keller-Sutter bei der Einforderung der Grundrechte von Frauen. Bekanntlich hat die Polizeidirektorin 2003 Neuland beschritten und per Gesetz die Möglichkeit eingeräumt, bei häuslicher Gewalt eine Wegweisung sowie ein Rückkehrverbot anzuordnen. Darüber hinaus verfolgt die Regierungsrätin die Frauenarbeit zur Thematik arrangierte Ehen und Zwangsehen.

Standing Ovations für Erika Bigler

Standing Ovations für Erika Bigler, die mit einem engagierten Team 1998 die FrauenVernetzungsWerkstatt ins Leben rief. Inzwischen erfreut sich das Netzwerk grosser Bekanntheit und Beliebtheit.

Höhepunkt Alice Schwarzer

Der Höhepunkt der Veranstaltung war der Auftritt von Alice Schwarzer. Seit 30 Jahren vertritt die Verlegerin und Autorin, Vordenkerin und Vorkämpferin ihre Haltung zum Feminismus und zur Gleichstellung. Und das tat sie auch in St. Gallen. Sie thematisierte Probleme der Gewalt und des Sexismus. Aber auch Fragen zum «Islamismus und Menschenrechte in unserer Gesellschaft» kamen zur Sprache.

Hochpreisinsel mit Cassis-de-Dijon bekämpfen

Mit der einseitigen Einführung des Cassis-de-Dijon-Prinzips sagt der Bundesrat der Hochpreisinsel Schweiz den Kampf an. Grundsätzlich wird eine Marktöffnung nach dem Cassis-de-Dijon-Prinzip von den meisten Seiten begrüsst. Auch von der St.Galler Regierung. Trotzdem hat sie einige Bedenken geäussert.



Nicolò Paganini ist Leiter des Amtes für Wirtschaft.

TEXT: MARTINA NIKLAUS

BILD: ANDREA BRÜLISAUER

Der Begriff des Cassis-de-Dijon-Prinzip geht auf ein Urteil des europäischen Gerichtshofes zurück. Damals wurde entschieden, dass der französische Likör Cassis-de-Dijon auch in Deutschland vertrieben werden darf. Und zwar ohne nochmals neu deklariert zu werden. Der Entscheid: Erfüllt ein Produkt die vorgegebenen Bestimmungen in Frankreich, ist es überall zugelassen. Heute gilt diese Regelung für den ganzen EU-Raum. Das will heissen: Ist ein Produkt beispielsweise in Polen zugelassen, darf es auch in Spanien vertrieben werden.

Technische Handelshemmnisse abschaffen

Die EU-Deklaration reicht für die Schweiz bis anhin aber nicht aus. Sobald ein EU-Unterneh-

men seine Produkte in der Schweiz verkaufen will, muss die Ware neu deklariert werden und die Schweizer Anforderungen erfüllen. Die logische Konsequenz: Die Produkte werden teurer, der Aufwand für das Unternehmen grösser.

Mit einer Teilrevision des Bundesgesetzes über die technischen Handelshemmnisse will der Bundesrat die einseitige Anwendung des Cassis-de-Dijon-Prinzips in der Schweiz einführen. Künftig sollen Waren, die im EU-Raum zugelassen sind, auch in der Schweiz ohne zusätzliche Deklarationen auf den Markt kommen können.

Regierung begrüsst Vorgehen

Grundsätzlich wird das Vorgehen des Bundesrates von den meisten Seiten begrüsst. «Denn», so Nicolò Paganini, Leiter Amt für Wirtschaft, «das Cassis-de-Dijon-Prinzip fördert den Freihandel, erleichtert den Import für ausländische Unternehmen, führt zu mehr Wettbewerb und dadurch zu mehr Wohlstand. Der Schweizer Konsument wird von den tieferen Preisen profitieren. Für die Volkswirtschaft ergeben sich positive Effekte» Aus diesen Gründen hat sich auch die St.Galler Regierung für eine einseitige Einführung des Cassis-de-Dijon-Prinzips ausgesprochen: «Technische Handelshemmnisse erschweren den freien Handel und führen für die beteiligten Länder zu volkswirtschaftlichen Kosten.»

Angst vor Inländerdiskriminierung

Trotz den vielen Vorteilen, könnte, so wird befürchtet, die einseitige Einführung des Cassis-de-Dijon-Prinzips auch Nachteile mit sich bringen. Bedenken werden vor allem in Bezug auf die Inländerdiskriminierung geäussert. Heute ist es so, dass die Produkte von Schweizer Herstellern beim Export in die EU die Vorschriften der EU erfüllen müssen. Eine Deklaration aufgrund der Schweizer Bestimmungen reicht beim Export nicht aus. Hier gilt aber auch: Sobald das Produkt in einem EU-Land zugelassen ist, kann es in der ganzen EU vertrieben werden. Ein klarer Vorteil für die Unternehmen, die in die EU exportieren. Nicht aber für Firmen, die ihre Produkte nur

schweizweit vertreiben. Die St.Galler Regierung hat dem Bundesrat in ihrer Vernehmlassungsantwort deshalb einen Lösungsvorschlag unterbreitet. Paganini erklärt: «Um die Diskriminierung inländischer Unternehmen zu verhindern, schlägt die Regierung vor, dass bereits Produkte von Schweizer Firmen im Land auf den Markt kommen können, die theoretisch in einem EU-Land zugelassen werden. Das Produkt muss in der EU also nicht tatsächlich vertrieben werden. Nur schon im Besitze der Zulassung zu sein, würde ausreichen.» Damit, so Paganini, würde die Inländerdiskriminierung wegfallen.

Reicht Schutzniveau aus?

Weitere Bedenken werden dahingehend geäussert, dass das Schutzniveau in der EU für den Schweizer Markt nicht ausreichen könnte. Kritik kommt diesbezüglich auch von der Thurgauer Regierung. Die St.Galler Regierung hat hierzu eine klare Meinung: «Die technischen Handelshemmnisse wie die abweichenden Vorschriften für Produkte, Kontrolle, Verpackung, Beschriftung und insbesondere Produkteinformation

sind je länger desto weniger zu rechtfertigen, weil der Konsumentenschutz in der EG ein Niveau erreicht hat, das mit jenem in der Schweiz vergleichbar ist.»

St.Gallen ist exportorientiert

Obwohl es die St.Galler Regierung bevorzugt hätte, wenn die Anwendung des Cassis-de-Dijon-Prinzips nicht einseitig von der Schweiz eingeführt würden, sondern in einem bilateralen Vertrag Gegenseitigkeit erreicht werden könnte, hat sie dem Entwurf des Bundesrates trotzdem zugestimmt. Der Grund: Die Verhandlungen zu einem bilateralen Vertrag würden Jahre in Anspruch nehmen. «Die zu erwartenden volkswirtschaftlichen Vorteile sollen nicht auf einen ungewissen Zeitpunkt verschoben werden», so die Regierung.

Wie der Bundesrat auf den Vorschlag der St.Galler Regierung reagiert, zusätzliche Massnahmen zur Verhinderung der Inländerdiskriminierung in Betracht zu ziehen, muss abgewartet werden. Lehnt er den Vorschlag ab, hätte dies für den

Kanton St.Gallen und die hier ansässigen Unternehmen jedoch keine grossen Auswirkungen. Paganini erklärt: «Die überwiegend industriellen Unternehmen innerhalb des Kantons St.Gallen sind stark im Export tätig. In Wirtschaftszweigen wie der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie sind die Zulassungsvorschriften schon weitgehend mit der EU harmonisiert. Deshalb sind die Produkte in der EU bereits zugelassen und die Inländerdiskriminierung wird hier keine all zu starken Auswirkungen haben.»

Mehraufwand für Kanton

Mit der voraussichtlichen Einführung des Cassis-de-Dijon Prinzips im nächsten Jahr wird es für die einzelnen Kantone und ihre Lebensmittelinspektoren zu einem Mehraufwand kommen. «Die Regierung hat in diesem Zusammenhang klar festgehalten, dass der Vollzug des Cassis-de-Dijon-Prinzips schlank konzipiert werden soll», hält Paganini zum Schluss fest.

«Dieser Job passt zu mir»

Die Nachricht kommt überraschend. Am 1. September 2007 übernimmt Nicolo Paganini die neu geschaffene Stelle des Projektleiters KMU Private Banking der St.Galler Kantonalbank. Der Leiter des Amtes für Wirtschaft in St.Gallen freut sich auf die neue Herausforderung.

Im Rahmen ihrer Strategie hat die St.Galler Kantonalbank den weiteren Ausbau des Private Bankings bestätigt. Dabei soll, so heisst es in einer Medienmitteilung, insbesondere das Wachstum des Kundenvermögens beschleunigt werden. Um dies zu erreichen, hat die SGKB verschiedene Wachstumsinitiativen gestartet. Dazu gehört der Ausbau des Private Bankings für Inhaber und leitende Angestellte der KMU in der Ostschweiz. Nicolo Paganini, Leiter Amt für Wirtschaft, übernimmt die neu geschaffene Stelle des Projektleiters am 1. September 2007.

Eine neue Herausforderung

«Ich hatte nie vor bis zu meiner Pensionierung als Leiter des Amtes für Wirtschaft tätig zu sein. Als ich die Chance erhalten habe, vom Staat zurück in die Privatwirtschaft zu wechseln, musste ich sie nutzen», sagt der 41-jähri-

ge Paganini. Er freue sich auf die neue Herausforderung, auch wenn er sich noch einiges an Wissen aneignen müsse. «Ich denke, dieser Job passt zu mir.»

Paganini ist überzeugt davon, dass er für die Aufgabe geeignet ist: «Ich weiss, wie KMU funktionieren, kenne die Bedürfnisse und Sorgen der Leute, die dahinter stehen. Die Kunden in meinem jetzigen und meinem zukünftigen Job sind zum Teil identisch. Sowohl als Amtsleiter als auch in Zukunft ist es wichtig, offen zu sein und einen Zugang zu den Menschen zu finden. Natürlich kann auch mein Beziehungsnetz ein Vorteil sein.»

Das lachende...

Wie so oft im Leben ist auch Paganinis Entscheidung mit einem lachenden und einem weinenden Auge verbunden. Das lachende

Auge, so Paganini, freue sich, nach einer fünfjährigen Kaderposition beim Staat darauf, für eine attraktive Arbeitgeberin in der Privatwirtschaft tätig sein zu können. Freue sich auf etwas Neues und darauf, in einer anderen Branche und einem interessanten Tätigkeitsfeld arbeiten zu dürfen.

... und das weinende Auge

Und das weinende Auge? «Mein jetziger Job ist wahnsinnig spannend und vielseitig mit einem breiten Themenfeld. Ich habe ein motiviertes Team und eine super Beziehung zu meiner Arbeitgeberin sowie zu meinem Departementschef. Das alles zu verlassen, fällt mir nicht leicht.»

Mann ohne Widerstand

Der Innerrhoder Vollblutpolitiker Carlo Schmid kehrt nach Hause zurück

Als «der jüngste Greis der Schweiz» wurde er einst von links beschimpft. Als Beschmutzer der katholischen Kirche wird er heute von einigen Ewiggestrigen verunglimpft. Das beweist nur: Carlo Schmid, der abtretende Ständerat aus Appenzell Innerrhoden, hat stets gesagt, was er denkt und stets gedacht, was er sagt. Eine Einschätzung über den Mann, der in seiner Heimat nur unter einem leidet: Zu wenig intelligenten Widerstand.



TEXT: STEFAN MILLIUS

Carlo Schmid ist ein sehr intelligenter Mann. Und solche Leute haben im Alltag ihre Probleme. Sie bringen beispielsweise nur selten Geduld auf gegenüber weniger intelligenten Leuten. Sie mögen sich nicht mit schlecht durchdachten Argumenten aufhalten. Ihre Zeit ist ihnen zu wertvoll für Auseinandersetzungen mit unvorbereiteten Gegnern. Das (oberflächliche) Ergebnis ist eine Aura der Arroganz, der Überheblichkeit, der Divenhaftigkeit. Damit lebt Carlo Schmid seit bald drei Jahrzehnten. Wer mit 30 Jahren in den Ständerat und wenige Jahre später in die Ständekommission (Regierung) gewählt wird, der hat wenig Grund, an sich und seinen Fähigkeiten zu zweifeln.

Klarer Führungsanspruch

Wer eine Parlamentsdebatte im Innerrhoder Grossen Rat besucht, verlässt diese vielleicht mit keinem allzu positiven Bild von Schmid. Der stillstehende (stellvertretende) Landammann und Erziehungsdirektor geht mit seinen politischen Gegnern unzweifelhaft um, aber er fährt auch politische Freunde hart an, wenn sie nach seinem Massstab Unsinniges fragen oder fordern. Ohne zu zögern kann er auch schon einmal einem Regierungskollegen ins Wort fallen und dessen Argumentationskette weiterführen, wenn dieser nicht auf den Punkt kommt. Schmid bildet zusammen

mit dem regierenden Landammann Bruno Koster und dem inzwischen abgetretenen Säckelmeister Paul Wyser unwiderrspochen die Innerrhoder Führungsriege; die restlichen Regierungskollegen stehen in ihrem Schatten. Aus diesem Führungsanspruch hat Carlo Schmid nie einen Hehl gemacht.

Aber wer Carlo Schmid's Umgang mit dem Parlament bewertet, sollte zuallererst eben dieses Parlament beurteilen. Es bleibt der Eindruck: Schmid würde noch so gerne kreativ streiten, er wäre durchaus bereit, sich vom Gegenteil überzeugen zu lassen, er hält so lange wie möglich an seiner Ansicht fest, ist aber kein Dogmatiker. Nur: Im Grossen Rat bietet ihm so gut wie niemand Paroli. Viele sind nach dem ersten verbalen Aufeinandertreffen mit dem kernig formulierenden CVP-Mann dermassen verschüchtert, dass sie nie wieder das Wort ergreifen zu einem Geschäft, zu dem Schmid sich äussern könnte. Und er äussert sich gerne zu allem und jedem, über Departementsgrenzen hinaus.

Keine Windfahne

Natürlich ist Carlo Schmid ein Konservativer. Natürlich liebt er die Traditionen. Und natürlich braucht, wer ihn in einer Sache vom Gegenteil überzeugen will, einen langen Atem. Aber wenn er zur Einsicht kommt, dass sich die Verhältnisse geändert haben, zögert der Oberegger auch nicht, scheinbar absolut felsenfeste Ansichten über Bord zu werfen. So ging er beispielsweise kürzlich mit der katholischen Kirche hart ins Gericht, forderte Frauen im Priesteramt und die Aufhebung des Zölibats. Nun kam die Kritik von der Seite, die Schmid stets wohlgesonnen war, und wieder reagierte der Jurist ruhig und abgeklärt. Er stand so konsequent zu seinen neuen Einsichten wie er Jahre zuvor noch dem traditionellen Katholizismus ohne Wenn und Aber das Wort geredet hatte. Carlo Schmid ist das Fleisch gewordene Gegenteil von

dem, was in der Politik als «Windfahne» bezeichnet wird.

Der Mann wäre gerne Bundesrat geworden, musste seine Ambitionen aber nach einer Kurzkarriere als CVP-Präsident begraben. Es ist sehr die Frage, ob er in diesem Amt glücklich geworden wäre. Schmid ist ein Alphetier. Er funktioniert in einer Kollegialbehörde wie der Ständekommission, in der er unangefochten an der Spitze steht, sehr gut. Im Bundesrat hingegen hätte er sich mit weiteren Alphetieren mit völlig anderer Ideologie um Grundsätzliches streiten müssen, strategische Überlegungen wären den sachlichen Ansätzen immer wieder im Wege gestanden. Das ist nicht die Welt des Carlo Schmid.

Verhinderter Bundesrat

Heute hingegen sieht die Sache etwas anders aus. Bundesrat Christoph Blocher hält die Landesregierung mit Mitberichten, visionären Vorschlägen und gnadenlosen Aufräumaktionen im eigenen Departement auf Trab. In diesem Umfeld würde auch Schmid's Arbeitsweise auf fruchtbaren Boden fallen, heute könnte er vom Aufbruch der verkrusteten Strukturen profitieren. Natürlich: Die Polittradition der Schweiz verbietet es, einen alt Ständerat noch einmal zum Bundesrat auszurufen. Man setzt stattdessen lieber auf Showeffekte wie die Wahl von Doris Leuthard, von der bis heute niemand weiss, was sie für die Aufgaben einer Volkswirtschaftsministerin prädestiniert. Leuthard hat keine Kanten, und wenn sie ausnahmsweise versucht, sich profiliert zu äussern, kann man sicher sein, dass sie beim ersten Anflug von Widerstand die Krallen wieder einzieht. Schmid hingegen wird besser und klarer, je grösser der Widerstand ist.

Nun ist er «nur noch» auf kantonaler Ebene tätig. Vier Jahre werde er noch im Amt bleiben, sind viele überzeugt, hinter den Kulissen arbeite er am

Aufbau der Person, die er sich in seinen Fussstapfen wünscht. Andere sind nicht bereit zur Prognose, denn Carlo Schmid lässt sich nicht «lesen», und mit Sicherheit tut er nichts, weil ihn andere dazu direkt oder indirekt auffordern. Ihm den Abgang von der kantonalen Bühne nahe zu legen – was in Innerrhoden kein Mensch jemals ernsthaft täte – wäre die Garantie für Schmid's Verbleib.

Väter des «Wunders»

Wer das Wohl des Halbkantons im Auge hat, wünscht sich ohnehin, dass Schmid noch etwas Sitzleder hat. Paul Wyser ist bereits gegangen, der Unternehmer Bruno Koster wird wohl auch nicht bis in alle Zeiten in der Regierung bleiben. Hier zeichnet sich ein Vakuum ab, ein Vakuum des po-

litischen Naturinstinkts, der Erfahrung. Wenn das bisherige Triumvirat irgendwann in globo nicht mehr der Regierung angehört, wird vieles von dem, was heute selbstverständlich ist, vage, unsicher. Innerrhoden wurde in den letzten Jahren als Schweizer Wunderkind gefeiert, aber das Wunder war in Wahrheit harte Arbeit, und das Kind muss allmählich auf eigenen Beinen stehen. Wenn alle Väter des Wunders verschwunden ist, wird das nicht einfacher sein.

Anfang April war Carlo Schmid zu Gast in Gossau. Dort wurde er gefragt, was er veranlassen würde, wenn er in Gossau das Sagen hätte. Die Landsgemeinde würde er einführen, so der Politiker. Es war natürlich eine Bemerkung, die spontane La-

cher zum Ziel hatte. Ebenso klar ist aber, dass es Schmid absolut ernst war. Er hält die Landsgemeinde dort, wo sie organisatorisch möglich ist, für das beste Instrument der Demokratie. Wer sich Jahr für Jahr unter freiem Himmel und Auge in Auge dem Diktat des Volkes stellt, der hat keine monarchistischen Züge, auch wenn in Innerrhoden oft von «König Carlo» die Rede ist. Der «König», das die rein subjektive Einschätzung, hätte gerne öfter Widerspruch aus den Reihen seiner «Untertanen». Gezielten, intelligenten Widerspruch. Es bleiben noch einige Jahre, dem König das zu geben, was dem König gebührt.

Anzeige

Druckerei

Roland Rino Büchel ist SVP-Kantonsrat. Der Rheintaler hat für das schweizerische Aussenministerium und als Sportmanager in 18 Ländern gearbeitet. Er kandidiert für den Nationalrat.



Fredy Fässler ist selbständiger Rechtsanwalt und Mediator in St. Gallen. Er ist Fraktionspräsident der SP im St. Galler Kantonsrat.

Bundesrichter vs. Demokratie

Erste Frage: Wie viele Nationalitäten braucht der Mensch? Zweite Frage: Wird in demokratischen Ländern nach nationalem oder internationalem Recht eingebürgert? Dritte Frage: Ist es ein Menschenrecht, als Ausländer den Pass des Gastlandes zu erhalten? – Die Antworten sind klar. Es gibt keine einzige internationale Vereinbarung, welche die Erteilung des Bürgerrechts regelt. Und es ist kein Menschenrecht, sich seine private Pässesammlung anzulegen.

«Leader»-Beiträge sind sauber recherchiert. Das gilt auch für die Gastkolumne. Deshalb habe ich verschiedene (anerkannte) Tatsachen noch einmal abgesichert. Und an Diplomaten und Professoren des internationalen Rechts präzise Fragen gestellt. Das eindeutige Fazit aus den Antworten der Gelehrten und der Praktiker: Im Völkerrecht gibt es nirgendwo ein Verbot, Einbürgerungen nach nationalem Recht vorzunehmen. Und – «Bürgerrechte» sind keine «Menschenrechte».

Zur Demokratie bei uns: Am 14. April 1999 nahmen Schweizer Volk und Stände die heute geltende Bundesverfassung an. Diese war vorher in allen Teilen mit dem Völkerrecht in Einklang gebracht worden. Der Appenzeller Alt-Bundesrat Prof. Dr. Arnold Koller ist der «Vater» dieses gut durchdachten Werks. Darin ist die Einbürgerungskompetenz als «Politisches Recht» festgeschrieben. Wie das Stimm- und Wahlrecht. In unserem Demokratieverständnis ist der Bürger der Chef. Er entscheidet. Sein Verdikt gilt.

Doch einige Lausanner Theoretiker wollen eine andere Praxis. Sie haben sich – gegen ihren Auftrag – als Verfassungsrichter aufgespielt. Sie haben das Volk teilentmachtet. Sie haben für abgelehnte Einbürgerungsgesuche ein Rekursrecht erfunden. Sie wollen den Funktionären das letzte Wort geben. Für Alt-Bundesrat Koller ist das «unhaltbar».

Unsere Vorfahren wollten schon 1291 keine fremden Richter. Im 21. Jahrhundert «fremden» unsere eigenen Richter. (Es wäre nicht gut für unsere Demokratie, wenn politische Gründe dafür ausschlaggebend sein sollten.)

Mir ist ziemlich einerlei, ob irgendein «Zwängler» mit der Unterstützung von linken Politikern und Anwälten eingebürgert wird oder nicht. Nicht egal ist mir, wenn Bundesrichter versuchen, die Bürger und die Parlamente ins Abseits zu stellen. Es schadet unserer Demokratie, wenn sie politische Entscheide des Stimmvolkes als «Willkür» abtun. Ich bin erstaunt, dass sie sich dafür auf das Völkerrecht berufen. Kein Staat würde für die Vergabe des Bürgerrechts die Vorgaben fremder Mächte akzeptieren. Nicht ein einziger. Darum existiert solch supranationales Recht schlicht nicht.

Rechtstaatliche Verfahren

Ende März, anfangs April führen die meisten Gemeinden ihre Gemeindeversammlungen durch. Seit Jahren sind diese Gemeindeversammlungen im Kanton St. Gallen von Negativschlagzeilen in den Medien begleitet. Einbürgerungsgesuche werden mit willkürlichen, diskriminierenden oder gar rassistischen Argumenten abgelehnt. Das Bürgerrechtsgesetz statuiert sehr strenge Einbürgerungsvoraussetzungen. Ordentlich eingebürgert werden kann nur, wer zwölf Jahre in der Schweiz gelebt hat, wer darüber hinaus integriert ist und über einen tadellosen Leumund verfügt. Den Bürgerversammlungen unterbreitet werden ausschliesslich Einbürgerungsgesuche, die diese strengen Voraussetzungen erfüllen. Wenn diese Gesuche dennoch in gewissen Gemeinden reihenweise abgelehnt werden, ist dies ausserordentlich besorgniserregend.

Die politische Diskussion rund um die Einbürgerungen ist geprägt von Abwehr und Angst vor dem und den Fremden. Zum Teil werden diese Ängste gezielt noch geschürt, um daraus politisches Kapital schlagen zu können. Diese Art der Diskussion ist nicht nur menschenverachtend, sondern darüber hinaus auch verantwortungslos. Die Schweiz ist ein Einwanderungsland und wird es hoffentlich auch bleiben. Die Geburtenrate in der Schweiz geht laufend zurück. Kompensiert werden kann dieser Rückgang wohl auch in Zukunft nur durch Einwanderung. Leider hat die Politik erst vor kurzem verstanden, dass die damit notwendige Integration nicht einfach ohne äusseres Dazutun ablaufen kann. Es steht im Interesse von uns allen, wenn sich Ausländerinnen und Ausländer möglichst optimal in unsere Gemeinschaft integrieren können und an den politischen Prozessen auch aktiv teilnehmen. Dies setzt nun aber in erster Linie auch die entsprechende Bereitschaft in uns selber voraus. Fehlt es an dieser Bereitschaft, werden auch noch so überzeugende Integrationspapiere zum Scheitern verurteilt sein.

Das effizienteste Integrationsinstrument ist eine liberale Einbürgerungspraxis. Wir müssen ein immenses Interesse daran haben, dass sich all diejenigen, welche die strengen Voraussetzungen unseres Bürgerrechtsgesetzes erfüllen, möglichst problemlos in der Schweiz einbürgern können. Was kann uns denn besseres geschehen, als waches Interesse der Ausländerinnen und Ausländer an unserem Staat und damit auch an unserem Bürgerrecht? Solange nun allerdings die Bürgerversammlungen für den Einbürgerungsentscheid zuständig sind, werden auch weiterhin diskriminierende und willkürliche negative Einbürgerungsentscheide vorkommen. Wenn wir diesem unwürdigen Zustand ein Ende setzen wollen, müssen wir den Einbürgerungsentscheid den demokratisch gewählten Einbürgerungsräten zuweisen. Nur so kann gewährleistet werden, dass Einbürgerungsverfahren den üblichen rechtstaatlichen Vorgaben genügen.

BOXX Nutzfahrzeuge AG startet in Gossau durch Fahrzeugcenter der Cardis AG in neuen Händen

Die BOXX Nutzfahrzeuge AG hat das Nutzfahrzeugcenter Gossau der Cardis AG übernommen. Das eingespielte Team bleibt an Bord. Kunden und Partner können sich weiterhin auf hohe Kompetenz und Servicebereitschaft rund um ihre Fahrzeuge verlassen.

pd. Innovationen rund ums Fahrzeug: Unter diesem Leitgedanken hat sich die Cardis AG in St.Gallen als Smart Center und in Gossau als Fahrzeugcenter etabliert. Im Sinne einer klaren Fokussierung konzentriert sich die Cardis AG jetzt auf den Standort St.Gallen West und auf die Marke Smart. Das Fahrzeugcenter in Gossau mit den Markenvertretungen von Renault, Renault Trucks und Fiat wurde rückwirkend per 1. Januar 2007 von der BOXX Nutzfahrzeuge AG übernommen.

Alles rund ums Fahrzeug aus einer Hand

Die BOXX Nutzfahrzeuge AG führt das Fahrzeugcenter in Gossau dynamisch in die Zukunft. Sämtliche Leistungen rund ums motorisierte Zweirad, den Personenwagen oder das leichte, mittlere oder schwere Nutzfahrzeug

werden weiterhin angeboten, so wie die Kunden und Geschäftspartner sich das gewohnt sind. Als Verkaufs- und Servicecenter ist BOXX Nutzfahrzeuge ein echter Full-Range-Anbieter.

Spezialist stellt Kompetenz und Angebot sicher

Inhaber und Geschäftsführer der BOXX Nutzfahrzeuge AG ist Ralph Nater von der Nater Nutzfahrzeuge AG in Staad und Müllheim. Als Iveco Haupthändler mit fast 20 Jahren Erfahrung und qualifizierten Mitarbeitern kennt Nater die Bedürfnisse, Anliegen und Wünsche rund um die Mobilität. Naters Kunden haben nun – neben Staad und Müllheim – eine weitere Anlaufstelle für alle Bedürfnisse rund ums Fahrzeug. Und Kunden des Gossauer Fahrzeugcenters können auch in Zukunft mit hoher Kompetenz und Servicebereitschaft rechnen.



Ralph Nater (rechts) übernimmt mit der BOXX Nutzfahrzeuge AG das Fahrzeugcenter von Rolf Grass, Cardis AG.

Ob Gross – Der Actros



Ob Klein – Der Vito



bei uns sind Sie gut bedient.

altherr nessler
Lastwagen-Reparatur-Werkstätte
9650 Nesslau
Telefon 071 994 12 52
www.altherr.ch




Mercedes-Benz Nutzfahrzeuge



Das Business-Programm



**... wirklich einfach
ZU bedienen**

Adress- & Kontaktverwaltung • Dokumentenablage • Fibu • Lohn Auftrag • Faktura • Einkauf • Lager • Debitoren • Kreditoren
Warum mehr bezahlen?

www.buspro.ch

Holz schützt Ostschweizer High-Tech

Wegmüller AG Holz- und Kartonverpackungen – Ihre Güter reisen ohne Schäden ans Ziel

Auf dem Lastwagen, in Häfen oder am Flughafen – selbst fragile Produkte werden ordentlich durchgeschüttelt. Oft treten dabei Transportschäden auf. Das ist teuer und umständlich: Die Güter müssen zurück ins Werk, die Lieferung verzögert sich, der Kunde ist verärgert. Die beste Versicherung gegen solche Umtriebe ist eine Verpackung nach Mass – je nach Anforderungen aus Holz oder aus Karton. In Attikon, zwischen Frauenfeld und Winterthur, stellt die Wegmüller AG seit bald 100 Jahren individuelle Verpackungslösungen her. Besonders stolz ist das Familienunternehmen auf die extrem kurzen Reaktionszeiten. Diese basieren auf einer geschickten Standort- und Produktionsstrategie.

Langsam rollt die haushohe Holzkiste aus der Montagehalle. Mit fast fünf Metern Höhe und fünf Metern Breite misst sie mehr als jede Holzkiste bisher aus Attikon. Ihr Fernziel ist China, dort wo ein grosser Teil der Wegmüller-Kisten hinreist. Im Innern ist ein Chromstahl-tank eingebettet, hergestellt im Kanton Thurgau. Der Tank ist Teil einer chemischen Anlage. In einem einzigen Tag steht er fixfertig verpackt da, wasserdicht in Folie eingeschweisst und mit einer stabilen Aussenhaut aus über zehn Kubikmeter Tannenholz versehen. Er ist bereit für eine sichere Reise und kann unbeschädigt und ohne Verzögerung eingesetzt werden. Gut zu wissen: Die Verpackungsmaterialien stellen keine Umweltbelastung dar, Holzbretter und -Balken sowie Folie werden in den meisten Ankunftsändern als willkommenes Baumaterial weiterverwendet.

Spezialfälle sind die Regel

Nicht alle Güter, für die in Attikon Verpackungen entworfen und hergestellt werden, sind haushoch. Jakob Meister und Werner Treier vom Innendienst kreieren für jedes Gut und für jede Anwendung eine auf Schutz und Kosten optimierte Verpackung. Treier berichtet aus seiner Erfahrung: «Wir verpacken alles, von schuhschachtelgrossen Maschinenteilen

bis zu 50 Tonnen schweren Gasturbinen.» Beinahe alle Aufträge sind auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse zugeschnittene Einzelstücke oder Kleinserien – ungleich früher, als noch grosse Kistenserien für die mittlerweile abgewanderten Produktionsbetriebe die Hallen in Attikon verliessen.

Schnell, schneller, Wegmüller

Vom ersten Kundenkontakt über die Beratung und Produktion bis zur Auslieferung der Verpackungslösung vergehen nur wenige Tage. Urs Wegmüller, der technische Leiter der Wegmüller AG: «Lieferzeiten rechnen wir meistens in Stunden anstatt in Tagen, was unsere zum grössten Teil in der Deutschschweiz ansässige Kundschaft sehr schätzt. So können wir innert kürzester Zeit individuell angepasste Lösungen anbieten – zu einem erstaunlich vernünftigen Preis.»

Eigene Produktion macht stark

Zwischen Bestellung und Auslieferung bleibt wenig Zeit, ein kundenspezifisches Produkt zu fertigen. Urs Wegmüller: «In den Fertigungsbetrieb haben wir flexible Prozesse einwachsen lassen, dank denen wir sofort reagieren können.» Wegmüller denkt trotz hohen Schweizer Löhnen nicht an die Produktionsauslagerung



Platz ist da: Moderne Lagerhäuser, 20 Tonnenkrane, Stapler und weitere Infrastruktur auf dem 40'000 Quadratmeter umfassenden Areal in Attikon unterstützen Kunden im Exportprozess.

oder gar an die Aufgabe der Produktion: «Wir sehen eine starke Schweiz mit äusserst innovativen KMU – unsere Zukunft ist, diesen KMU, dank eigener Produktion jederzeit mit optimalen Verpackungslösungen zur Seite zu stehen.»

Verpacken, transportieren...

Mit der eigenen Transportflotte pflegt Wegmüller ein weiteres Element der geliebten Kundenorientierung. «Der Chauffeur, das Lieferfahrzeuge und das Produkthandling stehen im Kundenkontakt oft an oberster Stelle», so



Rundumservice: Wegmüllers eigene Spedition liefert die produzierten Verpackungen schnell und sicher – mit Spezialfahrzeugen und modernsten Hubgeräten.

Gelebte Flexibilität: Verpackungen entstehen kundenspezifisch in kürzester Zeit – weil effiziente Automatisierung und Handarbeit perfekt zusammenspielen. Pro Jahr verarbeitet Wegmüller 12'000 Kubikmeter Massivholz und 70'000 Quadratmeter Holzplatten – und 70 Tonnen Nägel.

Wegmüller. Sieben Lastzüge stehen bereit, um die produzierten Verpackungen auszuliefern – und abzuholen: «Unsere Kundschaft stellt zunehmend Produkte im High-Tech-Segment her. Diese oft fragilen Produkte holen wir bei den Kunden ab und verpacken sie bei uns in Attikon. Kunden können sich so auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren und versenden ihre Produkte sorgenfrei.» Grössere Anlagen verpackt Wegmüller gleich beim Kunden vor Ort, wobei die Verpackungsteams die ganze Ausrüstung inkl. Korrosionsschutzfolie, Trockenmittel oder Vakuumschutzhülle mitbringen.

Wegmüller AG
Holz- & Kartonverpackungen
8544 Attikon
Tel. 052 320 99 11
Fax 052 320 99 10
info@wegmueller-attikon.ch
www.wegmueller-attikon.ch



Export in alle Welt: Die optimale Verpackung aus Holz und Karton ist die beste aller Transportversicherungen. Ohne Transportschäden: Pünktliche Lieferung, Kosten im Rahmen, glücklicher Endkunde.

...lagern. KMU für KMU

Wegmüller hat den Strukturwandel erkannt und sich voll auf die individuellen Bedürfnisse der Schweizer KMU ausgerichtet. Wegmüller unterstützt den Exportprozess umfassend, von der Konzeption bis zum kompletten Verpackungs- und Versandservice. Und bleibt mal etwas länger liegen als geplant, stehen grosszügige Lagerhäuser in Attikon bereit. Das Familien-KMU arbeitet unkompliziert wie von KMUs gewohnt. Wegmüller Attikon: Sicheres Handling vor Ort und der zuverlässige Reise-schutz für alle Güter.

Spezialfälle zeichnen den Alltag in Attikon: Mit knapp fünf Metern Höhe und Breite sprengt dieser Transport nach China die gängigen Masse, nicht aber die Kapazitäten von Wegmüller.



Indien als Schwerpunkt

Al Gore und der indische Wirtschaftsminister Kamal Nath in Zürich



Am 27. und 28. März fand in Zürich das Forum der Schweizer Aussenwirtschaft statt, das Osec Business Network Switzerland bereits zum 6. Mal erfolgreich durchführte. Es nahmen rund 600 Gäste, vornehmlich KMU-Vertreter, teil, um sich mit Entscheidungsträgern aus Wirtschaft und Politik über Marktchancen und aktuelle Trends im internationalen Geschäft auszutauschen. Schwerpunkt der diesjährigen Veranstaltung, bei der unter anderem Ex-US-Vizepräsident Al Gore, der indische Wirtschaftsminister Kamal Nath, der Zukunfts- und Trendforscher John Naisbitt sowie Bundesrätin Doris Leuthard als Referenten auftraten, bildete der indische Markt.



Ein Mitglied einer indischen Tanzgruppe beim Indischen Dinner

TEXT: PATRICK DJIZMEDJIAN

BILDER: MARCEL BIERI/PHOTOPRESS

Das von Osec Business Network Switzerland organisierte Forum der Schweizer Aussenwirtschaft erfreut sich einer immer grösseren Beliebtheit. An der diesjährigen Veranstaltung vom 27. und 28. März im Zürcher Schiffbau fanden sich zirka 600 Gäste ein, davon viele KMU-Vertreter sowie Entscheidungsträger aus Wirtschaft und Politik. Es ist das Ziel dieses grössten und wichtigsten Aussenwirtschaftsanlasses der Schweiz, den KMU eine einmalige Diskussionsplattform zu bieten, wo neue Impulse zur Internationalisierung gewonnen werden. Andererseits soll man sich auch über die neusten Marktchancen und Erfahrungen im Auslandsgeschäft austauschen. Die Teilnehmer dieses Osec-Forums hatten dabei auch die Gelegenheit, mit hochrangigen Gästen aus dem In- und Ausland wertvolles Networking zu betreiben.

Top-Referenten prägen das Forum der Schweizer Aussenwirtschaft

Das Forum der Schweizer Aussenwirtschaft, dessen Hauptsponsor die Bank UBS ist, zieht zunehmend renommierte Referenten an. Unter anderem traten Al Gore, Ex-US-Vizepräsident, Doris Leuthard, Bundesrätin, Kamal Nath, Wirtschafts- und Industrieminister Indiens und John Naisbitt, Zukunfts- und Trendforscher sowie Bestseller-Autor, auf. Bei allen Referaten standen die internationalen und globalen Herausforderungen in Bezug auf die Wirtschaft im Zentrum.

Bundesrätin Doris Leuthard verwies in ihrem Referat darauf, dass «Unternehmer mit innovativen Produkten und Dienstleistungen neue Märkte erschliessen und Politiker aller Parteien sich dafür einsetzen müssen, dass die Globalisierung allen zu Wachstum und Wohlstand verhilft.»

Das Aussenwirtschaftsforum: klimaneutral veranstaltete KMU-Plattform

Das Forum diente einerseits dem Ideenaustausch, andererseits erfuhren die Forumsbesucher durch die Referate und Themenworkshops am zweiten Tag zum indischen Markt nützliche Details zu all-fälligen Internationalisierungsvorhaben ihrer



Al Gore, ehemaliger Vize-Präsident der Vereinigten Staaten von Amerika, Autor, Oscar-Preisträger



Sanjeev Kohli, CEO Yash Raj Films

Unternehmen. Dabei wurde auch auf Marktveränderungen und neue Kooperationsmodelle im internationalen Geschäft, auf Wege zur Internationalisierung, aber auch auf kulturelle und praktische Aspekte in Bezug zu Indien eingegangen. Daniel Küng, CEO von Osec Business Network Switzerland, meinte: «Für Osec als offizieller Exportförderer ist es wichtig, den KMU eine solche Plattform zu ermöglichen und den Dialog zwischen Wirtschaft und Politik zu fördern. Mit diesem Forum möchten wir zudem die Bedeutung der KMU in der Schweizer Unternehmenslandschaft hervorheben.»



Kamal Nath, Wirtschafts- und Industrieminister Indien



John Naisbitt, ehemaliger Manager IBM und Estman Kodak, Autor, Trend- und Zukunftsforscher

Erstmalige Verleihung des «Export Award»

Erstmals wurde am Forum der Schweizer Aussenwirtschaft der «Export Award» verliehen. Der Preis ging an die Schmid Rhyner AG, die auf die Herstellung von Lacken und Klebern spezialisiert ist und den Gang nach China erfolgreich bewältigt. Serge Entleitner, Geschäftsführer von Schmid Rhyner AG, durfte am ersten Forumstag den Preis von Osec entgegennehmen. Eine fünfköpfige Jury hatte zuvor die Kriterien der Vorbereitung, Planung und Nachhaltigkeit der Exportstrategie bzw. des Markteintrittes beurteilt.

Anzeige

Das Powerduo für unsere Umwelt

exklusiv bei Druckerei Lutz AG

eps **eco-printing-system**[®]
Chemie- und FCKW-frei



Forest Stewardship Council – Setzt den Standard für eine verantwortungsvolle Waldbewirtschaftung.

SQS-COC-100123

© 1996 Forest Stewardship Council A.C.

Druckerei Lutz AG
Hauptstrasse 18
CH-9042 Speicher



Tel. 071 344 13 78, info@druckereilutz.ch, www.druckereilutz.ch



Auch für KMU ein attraktiver Markt

Die Exportabteilung der IHK St.Gallen-Appenzell richtet ihren Fokus auf Indien

Die IHK hat sich zum Ziel gesetzt, KMU beim Eintritt in neue Märkte zu unterstützen. Sei dies im Bereich der Exportabwicklung, Informations- oder der Expertenbeschaffung. Dank dem guten Beziehungsnetz in der Schweiz und im Ausland kann die IHK den KMU bei der Suche nach den geeigneten Vertriebspartner, Lieferanten oder bei Auslagerungsgedanken die richtigen Geschäftspartner bzw. Experten vermitteln.

Nach China hat die IHK in Zusammenarbeit mit anderen Schweizerischen Handelskammern, welche in der Exportberatung und -weiterbildung aktiv sind, ein Indien-Programm für 2007 ausgearbeitet.

Weshalb Indien? Bereits im Frühjahr 2006 führte die IHK in Bern und St.Gallen Impulstage zum Thema Indien durch. Das Interesse war sehr gross und war ein Indiz dafür, dass Indien auch für Schweizer KMU ein Land mit grossem Potential ist. Im Januar 2007 hat Mar-

grith Neuenschwander, Leiterin Exportservices IHK, im Anschluss an einen Ferientaufenthalt in Indien mit dem CEO und einem Verkaufsleiter eines Schweizer Unternehmens, das weltweit in der Herstellung von Montageautomaten tätig ist, verschiedene Firmen in Bangalore, Delhi, Mumbai und Pune besucht. Die Schweizer Firma plant, auf dem indischen Markt aktiver zu werden und macht sich auch Gedanken darüber, einen Teil des Engineering und die Herstellung von Komponenten nach Indien auszulagern. Zu diesem Zweck wurden hauptsächlich

KMU in Indien besucht, welche Elektronikkomponenten herstellen und Zulieferfirmen der Auto- und Eisenbahnindustrie sind. Des Weiteren standen Engineering-Firmen auf dem Besuchsprogramm, welche bereits heute für Schweizer Firmen Produkte überarbeiten und teilweise auch herstellen.

Positive Einstellung

Die Besuche waren äusserst eindrücklich und eine Bestätigung dafür, dass Indien als Absatzmarkt, als Produktionsstandort wie auch für

den Einkauf von Komponenten ebenso interessant ist wie China. Der hohe Automationsgrad, das gute Arbeitsklima sowie die Eigenverantwortung der Mitarbeiter überraschten. Überzeugt haben auch der herzliche Empfang, der unkomplizierte Umgang und der sehr offene Informationsaustausch. Die englische Sprache war zu keinem Zeitpunkt ein Problem. Im Gespräch mit den Geschäftsführern der indischen Firmen wurde deutlich, dass der indische Markt nicht nur für Grossunternehmen, sondern auch für kleine und mittelständische Schweizer Unternehmen attraktiv ist. Die indischen Gesprächspartner sind gegenüber Schweizer Geschäftspartnern äusserst positiv eingestellt und betonen, dass Sie die Zusammenarbeit mit Schweizer Firmen suchen.

Impulsreise nach Indien

Bei der Vorbereitung der Firmenbesuche in Indien stellte die IHK-Delegation schnell fest, dass ein gutes Beziehungsnetz in Indien unerlässlich ist beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen. Dank dem Kontakt der IHK zu den Swiss Business Hubs in Delhi und Mumbai sowie dem sorgfältig aufgebauten Netzwerk der Firma Novolex GmbH in Oberriet, konnten im Vorfeld Termine mit den besuchten Firmen vereinbart werden. Direkte Anfragen an die Firmen per E-Mail oder Telefon haben nicht zum Ziel geführt.

Nach der Rückkehr aus Indien und Reflexion der neuen Erfahrungen von Margrith Neuenchwander hat sich die Geschäftsleitung der IHK definitiv dazu entschlossen, analog zur bereits durchgeführten Reise nach China, eine Impulsreise für Schweizer KMU nach Indien zu organisieren und zu begleiten. Partner dieser Erkundungsreise sind der Swiss Business Hub in Mumbai sowie die Schweizerisch-Indische Handelskammer in Delhi.

Die Reise wird mit maximal 20 Teilnehmern durchgeführt und gewährt einen Einblick in den zukunftssträchtigen Markt Indien. Die Reise richtet sich hauptsächlich Firmen, deren Interesse in den Bereichen Automation, Elektronik, Informationstechnologie und Engineering liegt. Die im nachfolgenden Programm aufgeführten Firmen können nach ersten Vorabklärungen besucht werden. Je nach Interesse wird es zwei Gruppen geben und die Firmenbesuche werden, soweit wie möglich, auf die Bedürfnisse der Teilnehmer ausgerichtet.

Provisorisches Reiseprogramm

Der Besuch der Firmen ist provisorisch und kann sich abhängig von den Wünschen der Teilnehmer noch ändern.

Abflug: Samstag, 17. November 2007 nach Mumbai – Ankunft 22.30 Uhr lokale Zeit

Sonntag, 18. November 2007

Stadtbesichtigung, am Abend Empfang beim Schweizer Konsulat und Nachtessen mit ausgesuchten Mitgliedern der Swiss Indian Chamber of Commerce in Mumbai und Umgebung

Montag, 19. November 2007

Besuch der Firmen Gemsons Precision Engineering, Paras Engineering Co und Danaher Motion India in Mumbai

Dienstag, 20. November 2007

Besuch der Firmen TATA Autocomp Systems Ltd., UFE Technologies und Bobst India Ltd in Pune, abends Cocktail-Empfang mit Vertretern von Indisch-Schweizerischen Joint Ventures

Mittwoch, 21. November 2007

Weiterflug nach Bangalore, nachmittags Besuch der Firma Wipro Technologies

Donnerstag, 22. November 2007

Besuch der Firmen VXLE-Tech, Bharat Electronics Ltd., Marco Precision Components, Buhler India Ltd. in Bangalore, Mittagessen mit ausgesuchten Mitgliedern der Handelskammer in Bangalore, abends Weiterflug nach Delhi

Freitag, 23. November 2007

Besuch der Firmen Sono Koyo Steering Systems Ltd. und Evaluserve.com Pvt. Ltd., abends Empfang bei der Schweizer Botschaft mit Mitgliedern der Schweizerisch-Indischen Handelskammer in Delhi

Samstag, 24. November 2007

Abflug um ca. 3.00 Uhr morgens, Ankunft in Zürich um 9.15 Uhr lokale Zeit

Ab Mai 2007 wird die offizielle Reiseausschreibung mit Angaben zu Kosten und Organisation vorhanden sein. Anmeldeschluss ist Ende Juni 2007.

Weitere Aktivitäten der IHK und ihrer Partner zum Thema Indien

Indien als Absatzmarkt und Produktionsstätte

Ganztages-Seminar in Zürich, Bern und St. Gallen im Oktober 2007

Themen:

- Suche und Auswahl des richtigen Vertriebspartners in Indien
- Erfolgreiche Joint-Ventures und Kooperationen
- Produktionsauslagerung
- In diesem ganztägigen Seminar werden auf die ideale rechtliche Form, Führung und Betreuung sowie Schutz im Hinblick auf Trennung und Exklusivität eingegangen.

Indien – Geschäftserfolg dank interkultureller Kompetenz

Halbtagesseminar in Bern, St.Gallen und Zürich im Juni 2007

Firmenberatungstage mit Vertretern der Swiss Business Hubs (SBH) in Mumbai und Dehli

Zürich, Juni und Oktober

Schweizer Unternehmen haben hier die Möglichkeit, ihre Anliegen einem Vertreter des SBH vorzutragen. Dieser wird die Lösungsmöglichkeiten und Unterstützung aufzeigen, die der SBH anbieten kann. Swiss Business Hubs sind ausgebaute Botschaften.

Weiter Details zu diesen Veranstaltungen sind unter www.ihk.ch, Veranstaltungen ersichtlich oder Tel. 071 224 10.30, Exportdienste erhältlich.

Damit Güter nicht auf der Strecke bleiben

Handel treiben heisst immer auch Risiken eingehen. Denn von der Produktion bis zum Endverbraucher legen Güter oft eine beträchtliche Anzahl Kilometer zurück. Was es hierbei zu beachten gilt und wie man sich gegen Risiken schützen kann, erklärt Walter Meile* im folgenden Interview.



*Walter Meile ist Leiter Marktgebiet Ostschweiz der «Zürich» Versicherungs-Gesellschaft

Herr Meile, wie viel Risiko geht man bei einem Transport ein?

Da kann schon einiges passieren. Mit Risiken wie Diebstahl und Beschädigung der Ware durch Unfälle, Elementarereignisse oder un-

sachgemässe Behandlung muss immer gerechnet werden. Ich erinnere mich an einen Fall, bei dem ein Transporteur eine Druckmaschine von Dänemark nach Vorarlberg spedieren sollte. Wegen eines Pneubrands fing der ganze Camion Feuer. Dabei ging auch das Frachtgut in Flammen auf.

Wer haftet denn für Schäden, die während eines Warentransports passieren?

Viele Produktionsbetriebe wissen das nicht: Die Verantwortung für transportierte Güter liegt nur teilweise beim Transportunternehmen. Für den Frachtführer besteht eine gesetzlich klar geregelte Haftungsspflicht, wenn er den Schaden verschuldet. Für alle Schäden, die nicht unter diese Haftung fallen, ist der Eigentümer der Ware selber verantwortlich.

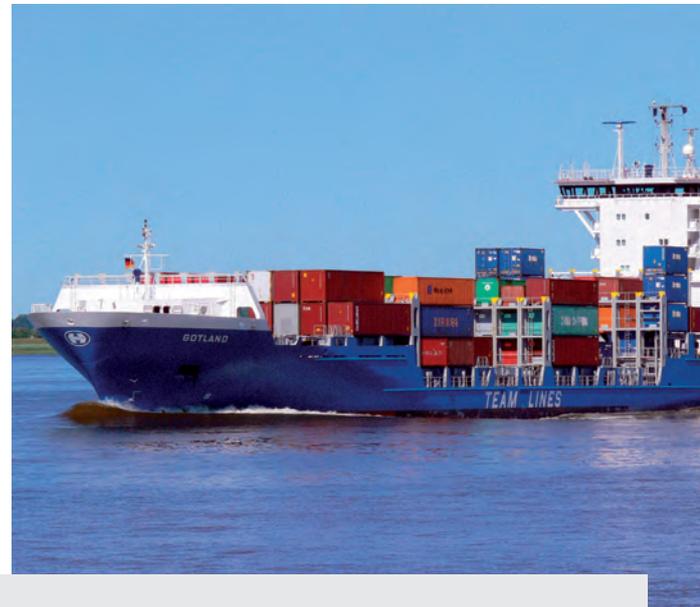
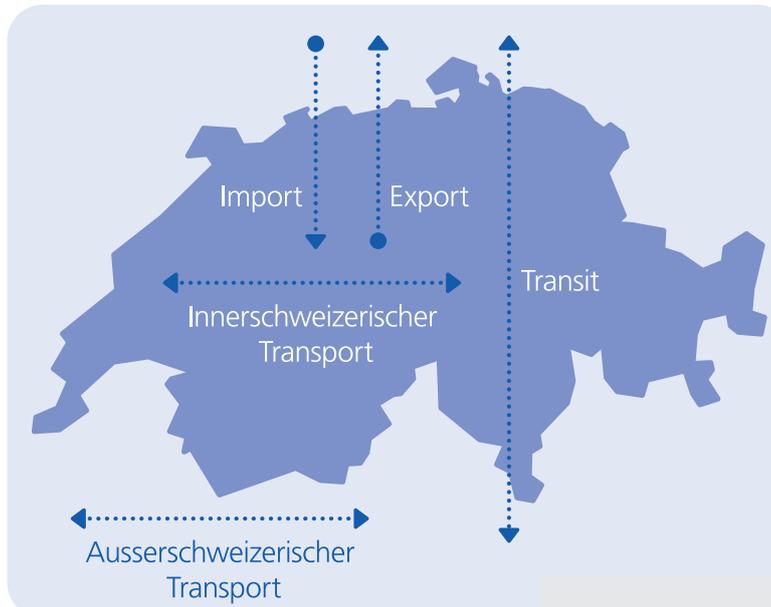
Im oben erwähnten Beispiel mit der Druckmaschine (1000 kg) gingen Absender und Empfänger davon aus, dass die Haftpflichtversicherung des Frachtführers den Schaden übernehmen würde. Was sie jedoch nicht wussten: Im

internationalen Warenverkehr ist die gesetzliche Haftung des Transporteurs stark beschränkt. So überstieg der Wert der Druckmaschine die vom Transporteur gesetzlich geschuldete Pro-Kilogramm-Haftung bei weitem. Weder Absender noch Empfänger hatten allerdings eine zusätzliche Warenversicherung abgeschlossen – was beide teuer zu stehen kam: Der Warenwert von CHF 750 000 wurde gerade einmal mit CHF 17 000 abgegolten.

Wie lassen sich solche unliebsamen Überraschungen vermeiden?

Einerseits, indem man sich richtig versichert. Andererseits aber auch dadurch, dass man nicht erst im Schadenfall, sondern schon vorher die richtigen Massnahmen trifft. Als Beispiel: Aufmerksame Mitarbeiter im Lager, in der Spedition oder im Fahrdienst können mit wenig Aufwand viel dazu beitragen, Transportschäden zu mindern oder sogar zu verhindern. Es lohnt sich daher, diese Mitarbeiter entsprechend zu schulen und zu instruieren. Wenn zum Beispiel

Zurich versichert Transporte in der Schweiz, im Fürstentum Liechtenstein und weltweit



Warum eine Warentransportversicherung?

- Die transportierten Güter sind verschiedensten Gefahren wie Verlust, Beschädigung, Elementarereignissen und Transportmittelunfällen ausgesetzt
- Transportunternehmen (Spediteure, Frachtführer, usw.) haften nicht oder nur begrenzt
- Verpflichtungen aus den Lieferkonditionen (Incoterms)
- Sicherstellung bei Akkreditivgeschäften (Letter of credit)
- Verhinderung oder Verminderung der finanziellen Belastung im Schadenfall

ein angelieferter Karton eingedrückt ist, sollte der zuständige Mitarbeiter dies sofort auf dem Lieferschein vermerken. Danach gilt: Ware umgehend kontrollieren und allfällige Schäden unverzüglich schriftlich der Versicherung anmelden.

Wer sollte eine Transportversicherung abschliessen?

Eine Transportversicherung ist für Produktions- und Handelsbetriebe aller Art sowie für Gewerbetreibende sinnvoll. Dabei spielt es keine Rolle, ob sie Güter importieren, exportieren, innerhalb oder ausserhalb der Schweiz transportieren. Eine Transportversicherung kann aber genauso ratsam sein für KMU-, Versand- und Handwerksbetriebe, die ihre Handelswaren mit eigenen Fahrzeugen transportieren. Denn auch hier besteht immer das Risiko eines Transportschadens. Last but not least benötigen auch Frachtführer einen wirkungsvollen Schutz gegen Haftpflichtansprüche – etwa wenn eine falsch gesicherte Ware beim Transport beschädigt wird.

Wichtig ist, dass die Risiken frühzeitig und richtig analysiert werden und dass sich die Versicherungslösung auf die individuellen Bedürfnisse anpassen lässt. Zurich berät ihre Kunden zudem auch bei Fragen rund um Transportwege und Lieferkonditionen (Incoterms) – ganz egal, in welcher Branche sie tätig sind.

Warum ist die Beratung so wichtig?

Mit einer persönlichen Beratung lassen sich die individuellen Sicherheitslücken erkennen und mit den geeigneten Massnahmen schliessen. Zurich verfügt im Transportbereich nicht nur über ausgezeichnete Versicherungsprodukte, sondern auch über ausgewiesene Spezialisten mit langjähriger Erfahrung und grossem Fachwissen. Wer bei seinem Warentransport nichts dem Zufall überlassen will, lässt sich am besten beraten, bevor eine wertvolle Fracht auf die Reise geschickt wird.

Ihre Ansprechpartner in der Ostschweiz



Peter Cadalbert
peter.cadalbert@zurich.ch
Telefon 071 226 23 38



Fredi Enz
fredi.enz@zurich.ch
Telefon 071 226 23 60

«Schwer zugänglich und komplex»

Im Gespräch mit Thierry Volery, Professor an der Universität St.Gallen

Thierry Volery ist Professor für Unternehmensführung und Entrepreneurship an der Universität St. Gallen, Direktor des Schweizerischen Instituts für KMU (KMU-HSG) und des Nachdiplomstudienlehrgangs Intensivstudium KMU. Sein Doktorat erlangte er an der Universität Fribourg. Er unterrichtete an der Curtin University of Technology in Perth (Australien), Singapur und Hong Kong. Von 1999 bis 2002 war er Professor an der EM Lyon. Von 2000 bis 2001 lehrte er als Gastprofessor an der China Europe International Business School (CEIBS) in Schanghai.



INTERVIEW: MARCEL BAUMGARTNER

BILD: ZVG.

Herr Volery, welche Erschliessung neuer vielversprechender Geschäftsfelder ermöglicht die Öffnung des indischen Marktes für die Schweizer Unternehmen?

Thierry Volery: Einerseits ist Indien für die Schweizer KMU als Absatzmarkt interessant. Mit 1,1 Milliarden Menschen, wobei die kaufkräftige Mittelschicht etwa 50 bis 60 Millionen Menschen umfasst. Zudem kommt Indien für Schweizer KMU zunehmend auch als Produktionsstandort in Frage, und ein neuer Aspekt ist, dass innerhalb eines Unternehmens oder im nationalen Rahmen zusammengefasste Wertschöpfungsketten mehr und mehr aufgegliedert werden - Stichwort Offshoring. Sowohl Outsourcing als auch Offshoring sind für den Informations- und Kommunikations- Technologie-Bereich attraktiv.

Welche Vorteile bringt Indien für Schweizer Unternehmen?

Jede Internationalisierung ist stark mit dem Wertkettenansatz verknüpft: Ertragsmaximierung und

Kosten Minimierung im Einkauf, in der Produktion und im Verkauf, das gilt auch für den indischen Markt. Für einige Unternehmen existiert jedoch ein zweites Bündel von Motiven, die stärker mit der strategischen Entwicklung des Unternehmens in Zusammenhang stehen. Um wettbewerbfähig zu sein, streben Unternehmen danach, ihre Innovationsfähigkeit auszubauen und neue Produkte und Dienstleistungen am Markt einzuführen. Indien hat bereits heute im IT-Bereich eine vorrangige Marktstellung, und das enorme technologische Wissen kann im Sinne eines Co-Development genutzt werden. Manche Unternehmen suchen den Zugang zu diesem grossen Markt in indirekter Weise über strategische Kooperationen.

Gibt es auch Nachteile? Auf welche Hindernisse treffen Unternehmen in Indien?

Gemäss dem Ranking der Weltbank im Bericht Doing Business 2006 sind die Rahmenbedingungen als eher schlecht zu bewerten. Indien ist dort auf dem 133. Rang. Als besonders problematisch sind Firmengründungen und Firmenregistrierungen zu nennen. Der komplizierte 11-stufige Prozess nimmt über einen Monat in Anspruch und jede weitere Stufe erhöht die Korruptionsanfälligkeit. Zudem ist der indische Arbeitsmarkt sehr stark reguliert, und obwohl zwischen den einzelnen Regionen deutliche Unterschiede bestehen, haben beispielsweise Gewerkschaften einen grossen Einfluss. Selbst Abläufe wie Firmenschliessungen oder Insolvenzverfahren sind äusserst langwierig und kompliziert. Etwaige Rückzahlungen können erst Jahre später erfolgen. Insgesamt ist der indische Markt als schwer zugänglich und komplex zu bezeichnen.

Wie hat sich der Handelsaustausch zwischen Indien und der Schweiz in den

letzten Jahren entwickelt?

Der Handelsaustausch zwischen Indien und der Schweiz hat sich in den letzten Jahren rasant entwickelt. Allein im Jahre 2006 haben die Schweizer Exporte nach Indien um 35 Prozent auf rund 1,9 Milliarden Franken zugenommen. Die Pharma-, Chemie- und Maschinen Sektoren waren die grössten Exporteure auf diesem Markt in den letzten Jahren.

In welchen Bereichen sehen Sie heute die grössten Chancen für Schweizer Unternehmen in Indien? Für welche Produkte aus welchen Branchen ist ein Engagement in Indien seitens Schweizer Unternehmen unbedingt zu prüfen?

Wie bereits erwähnt, ist der ICT Outsourcing und Offshoring sehr interessant. Um das geschätzte Wachstum auf 87 Milliarden Dollar zu bewältigen, werden rund 8000 neue Firmen entstehen müssen. Darüber hinaus sind aber die Zeiten der reinen Auslagerung von Datenverarbeitung vorbei. Beim Export sehe ich ein grosses Potenzial in der Maschinen- und Elektronikbranche und auch bei den Präzisionsinstrumenten.

Was gilt es für Schweizer Firmen zu beachten, wenn sie im Geschäft in Indien Erfolg haben wollen? Wie schafft ein Unternehmen den Einstieg?

Die begrenzten zeitlichen, finanziellen und personellen Ressourcen können am besten im Rahmen einer Kooperation eingesetzt werden. Darunter fallen Partnerschaften mit Distributoren oder Zulieferanten aber auch mit bestehenden Kunden. Im Zentrum steht der Wissenstransfer hinsichtlich der Marktstrukturen. Aber auch im Hinblick auf weiche Faktoren wie zum Beispiel kulturelle und religiöse Werte und Eigenheiten.

Inwiefern unterscheidet sich Indien von

anderen Emerging Markets, insbesondere vom chinesischen Markt? Und was müssen Unternehmen in diesem Zusammenhang beachten?

Die chinesische Regierung unterstützt das Marktgeschehen aktiv und sehr viel stärker als dies in Indien der Fall ist. Das wirkt sich stark darauf aus, welche Art von Unternehmen eine Chance erhalten und auf das unternehmerische Potential insgesamt. China verfügt auch über die bessere Infrastruktur in Bezug auf Industriearale und deren Erschlossenheit und Energieversorgung. Indien ist vor allem stark in infrastrukturunabhängigen Sektoren.

Wie wichtig ist es, sich mit der indischen Kultur auseinander zu setzen, um erfolgreich zu sein?

Die indische Kultur gehört zu den ältesten und mannigfaltigsten Kulturen der Erde. Sie war prägend für ganz Südostasien. Der Glaube spielt in Indien, dem Ursprungsland mehrerer Religionen, von jeher eine herausragende Rolle und hat so auch die Kultur des Landes entscheidend geprägt.

Die geradezu unüberschaubare Vielfalt an Sprachen und Völkern hat zudem regionale Besonderheiten und Eigenheiten hervorgebracht. Ohne Kenntnisse und ohne Unterstützung durch Kenner der indischen Kultur wird ein Markteintritt sicherlich schwerer zu bewältigen sein.

Wie wird die Schweiz als Handelspartner in Indien wahrgenommen? Wie hat sich diese Entwicklung in den letzten Jahren verändert?

Die Schweiz wird positiv wahrgenommen und die Produkte gelten nach wie vor als qualitativ hoch stehend. Indien hat letztes Jahr als Guest of Honour am WEF in Davos teilgenommen und die wachsende indische Filmindustrie widerspiegelt das gute Image der Schweiz in ihren Produktionen. Das widerspiegelt sich im rasanten Wachstum unserer Exporte nach Indien. Auch gibt es immer mehr Schweizer Investitionen – gegenwärtig sind es rund zwei Milliarden Franken - in Indien. Diese Entwicklung ist nicht neu. Die ersten bedeutenden Investitionen von Schweizer Unternehmen erfolgten schon Mitte der 1950er Jahre.

Parallel dazu setzte die schweizerische Entwicklungszusammenarbeit ein. Bis in die 80er Jahre blieb Indien weltweit der gewichtigste Empfänger schweizerischer Entwicklungshilfe

Was kann die Schweiz tun, um als Handelspartner in Zukunft vermehrt wahrgenommen zu werden?

Es wurde schon viel unternommen und es gibt bereits Unterstützung für Unternehmen, die sich auf den indischen Markt vorwagen wollen. Osec hat zum Beispiel ein «Indien-Desk», der Firmenberatungstage organisiert, an denen alle interessierten KMU teilnehmen können und ihre spezifischen Fragen beantwortet werden. In Indien selber betreibt Osec einen Swiss Business Hub mit Büros in Mumbai und Dehli, welcher den schweizerischen KMU etwa alle von geschäftsrelevanten Auskünften zur Verfügung steht. Bemühungen im Tourismusbereich werden sich auch positiv auf die ökonomische Verflechtung auswirken.

Anzeige



Fluggesellschaften *



Stromproduzenten *



Schifffahrt *



Chemie *

Unser MWST-Einsatz beginnt dort, wo Ihr MWST-Verantwortlicher an seine Grenzen stösst

*Auswahl aus unserem Kundenportefeuille

Die VAT Consulting AG mit Standorten in Basel und Zürich hat sich auf das MWST- und Zollrecht in der Schweiz und der EU spezialisiert (z. B. Optimierung der Ein- und Ausfuhrprozesse, Abwicklung von Reihen-, Dreiecksgeschäften und Montagelieferungen; EU-Verzollung). Kontaktieren Sie uns!

Basel: 061 – 225 90 50
 basel@vat-consulting.ch
 Zürich: 044 – 355 52 50
 zuerich@vat-consulting.ch
 www.vat-consulting.ch

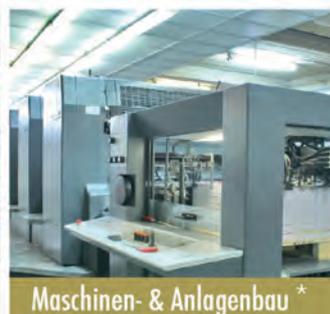
VAT
 Consulting AG



Treuhand & Finanz *



Software & Engineering *



Maschinen- & Anlagenbau *



Logistikunternehmen *

Wir helfen, Ihr Unternehmen auf Kurs zu halten.



Wer zahlt, wenn Ihr Kunde nicht mehr zahlt?

- Eine Kreditversicherung von Euler Hermes schützt Sie umfassend vor einem Konkurs Ihres Kunden.
- Von der Bonitätsprüfung über das Inkasso bis zur Entschädigung – wir unterstützen Ihr Forderungsmanagement.
- Und das weltweit.



EULER HERMES
Kreditversicherung

E U L E R H E R M E S : D E R K R E D I T V E R S I C H E R E R

Schweizer Unternehmen können als EU-Lieferanten auftreten

Viele Schweizer Unternehmen exportieren täglich Güter in den europäischen Wirtschaftsraum. Was viele nicht wissen: Auch Schweizer Firmen können innerhalb der EU als EU-Lieferanten auftreten. Das bringt vor allem für den Kunden Vorteile: Durch den Wegfall der Einfuhrumsatzsteuer entfallen die Barauslagen. Der Kunde meldet den Kauf wie bei einem «normalen EU-Kauf» zur Erwerbssteuer.

TEXT: MARTINA NIKLAUS

Die EU mit ihren mittlerweile 27 Mitgliedstaaten und einem Bruttoinlandsprodukt von rund 9,5 Milliarden ist der grösste Handelspartner für die Schweiz. Schweizer Unternehmen haben es in der EU aber nicht immer einfach. Die Konkurrenz ist gross. Zudem haben EU-Unternehmen gegenüber Schweizer Firmen einige Vorteile. So entfällt beispielsweise bei Lieferungen innerhalb der EU die Einfuhrumsatzsteuer. Dies, weil der EU-Binnenmarkt keine Zollabfertigung kennt.

Die Nachteile der Schweizer

Dem ist aber nicht so bei Lieferungen von Schweizer Unternehmen in ein EU-Land. In einem solchen Fall muss der Käufer bei der Einfuhr die Einfuhrumsatzsteuer bezahlen. Und zwar im Voraus. Gerade im Bereich der Investitionsgüter mit einem hohen Warenwert sind dies manchmal einige 10'000 wenn nicht 100'000 Franken. Aber nicht nur bei Investitionsgütern, sondern auch bei normalen, laufenden Exporten ist die Einfuhrumsatzsteuer zu entrichten. Die Liquidität des Kunden wird dadurch beeinflusst. Normalerweise bezahlen die Kunden sogar Zinsen oder Nebenkosten für Bankhaftungen, Zwischenfinanzierungen, Spesen und ähnliches. So ist offensichtlich, dass es für Kunden in der EU attraktiver ist, Waren von Lieferanten innerhalb des europäischen Wirtschaftsraums zu bestellen. Auch, um den administrativen Aufwand zu minimieren.

Mühsam für Schweizer Lieferanten sind zudem die teilweise zeitraubenden Verzollungen und

die unterschiedlichen Zollabfertigungskosten. Letztere sind in Deutschland und Österreich relativ niedrig, in den südlichen Ländern wie Italien, Spanien, Portugal oder Griechenland aber verhältnismässig hoch. Dazu kommt, dass in den erwähnten südlichen Ländern laut den Zollvorschriften Waren 24 Stunden unter Zollgewahrsam zur Verfügung stehen müssen. Die Speditionskosten werden durch den grösseren Zeitaufwand höher. Der Kunde wartet länger auf seine Ware. Um nur einige Nachteile zu nennen.

Die Lösung

Seit 1994 ist es als Schweizer Unternehmen möglich, für Exporte in die EU als EU-Lieferant aufzutreten. So entfällt auch für den Kunden in der EU die Einfuhrumsatzsteuer. Er meldet den Warenkauf wie bei einem «normalen EU-Kauf» zur Erwerbssteuer und profitiert so von der sogenannten «Nullregelung». Seit 1997 ist es auch möglich, die Dienste eines Fiskalvertreters (siehe Box) in einem EU-Staat in Anspruch zu nehmen. In erster Linie profitiert der Kunde in der EU davon, da er die Waren wie von einem EU-Lieferanten einfuhrumsatzsteuerfrei beziehen kann. Aber auch für das liefernde Unternehmen aus der Schweiz bieten sich einige Vorteile.

Und so funktioniert es

Um innerhalb der EU als Schweizer Unternehmen wie ein EU-Lieferant aufzutreten, muss die EU-Verzollung im ersten Eintrittsland (vorzugsweise Österreich oder Deutschland) mit einer eigenen Umsatzsteueridentifikationsnum-

mer (UID-Nummer) in der EU oder über einen Fiskalvertreter in der EU erfolgen. Sobald ein Schweizer Unternehmen im Besitze der UID-Nummer ist, ist es für Mehrwertsteuerzwecke erfasst. Um eine UID-Nummer zu erhalten, muss das Schweizer Unternehmen im selben Land über eine Steuernummer verfügen. Sowohl UID- wie auch Steuernummern können bei den zuständigen Finanzämtern (Steuernummer) respektive bei den Bundeszentralämtern (UID-Nummer) kostenlos beantragt werden. Die administrativen Abläufe dauern in der Regel nicht lange.

Mit der Steuer- und der UID-Nummer steht der einfuhrumsatzsteuerfreien Lieferung zu EU-Kunden nichts mehr im Wege. Der Schweizer Lieferant tritt beim Kunden als EU-Lieferant auf. Gleichzeitig verpflichtet sie sich aber auch, Lieferdaten für statistische Zwecke der zentralen Meldestelle in Form einer Zusammenfassenden Meldung weiter zu geben und Intrastatmeldungen zu machen. Für den Schweizer Lieferanten wird der administrative Aufwand dadurch grösser. Sollte die Schweizer Firma die EU-Verzollung über einen Fiskalvertreter durchführen, ist dieser verpflichtet, die notwendigen Meldungen vorzunehmen (Box Fiskalvertreter).

Einschränkungen

Eine umsatzsteuerbefreite Lieferung ist jedoch nicht in jedem Fall möglich. Eine Einschränkung gibt es: Die umsatzsteuerbefreite Lieferung ist nur dann möglich, wenn das erste Ein-

Die Vorteile

Die Nullregelung, also die umsatzsteuerfreie Lieferung in die EU hat in erster Linie für den EU-Kunden Vorteile. So muss er die Einfuhrumsatzsteuer nicht mehr im Voraus bezahlen. Für ihn fallen Barauslagen weg und seine Liquidität wird nicht negativ belastet. Die Liquidität des Kunden wird vor allem bei Lieferungen von Investitionsgütern mit einem hohen Warenwert negativ beeinflusst, da in solchen Fällen die Einfuhrumsatzsteuer schnell einmal Zehn- bis Hunderttausende von Franken beträgt. Mit dem Wegfall der Vorauszahlung kann der Kunde zudem darauf verzichten, teure Kredite in Anspruch zu nehmen: Nebenkosten für allfällige Bankhaftungen, Zwischenfinanzierungen und Vorauszahlungen fallen weg. Der administrative Aufwand für den Kunden wird minimiert, da er die Einfuhrumsatzsteuer nicht verbuchen muss, sondern die Lieferung lediglich zur Erwerbssteuer meldet.

Aber nicht nur für den Kunden bieten sich Vorteile, sondern auch für den Lieferanten. So fallen durch die Verzollung an der deutschen oder österreichischen Grenze oft zeitraubende Verzollungen im endgültigen Bestimmungsland weg. Die Zollabfertigungskosten sind bei Verzollungen in Deutschland oder Österreich geringer. Zudem wird, und das ist der wohl grösste Vorteil, das Schweizer Unternehmen fiskalisch einem EU Lieferanten gleichgestellt – ein klarer Wettbewerbsvorteil. Das einzig negative: Der administrative Aufwand wird für das Schweizer Unternehmen grösser.

trittsland (Verzollung) und das Land des Warenempfängers nicht identisch sind. Die Einfuhrumsatzsteuer wird nur dann nicht erhoben, wenn die Sendung nicht im ersten EU Eintrittsland verbleibt, sondern dieses innerhalb von 24 Stunden wieder verlässt. Eine weitere Voraussetzung ist, dass auch der Empfänger über eine UID-Nummer verfügen muss. Lieferungen an Private sind nicht möglich, da Private keine UID-Nummern erhalten können.

Vorsicht

Die UID-Nummer des EU Kunden muss das Schweizer Unternehmen vor einer Kundenlieferung genau nachprüfen. Wichtig hierbei ist, dass die UID-Nummer des Empfängers mit dem von ihm angegebenen Firmennamen übereinstimmt und auch so beim Finanzamt gemeldet ist. Hierbei kann auch der Steuersitz des Kunden wichtig sein. Stimmen der beim Finanzamt auf die UID-Nummer registrierte Firmenname nicht überein, sollte auf keinen Fall geliefert werden, da damit eine Voraussetzung für eine steuerfreie, innergemeinschaftliche Lieferung fehlt. Probleme mit den Finanzämtern wären die Folge.

Der Fiskalvertreter

Fehlt in einem Unternehmen das steuerliche Know-how in Bezug auf Steuermeldungen im Ausland oder möchte das Schweizer Unternehmen nicht mit den ausländischen Steuerbehörden tun haben, macht es Sinn, die Dienste eines Fiskalvertreters (beispielsweise eines Spediteurs) in Österreich oder Deutschland in Anspruch zu nehmen. Der Fiskalvertreter übernimmt die steuerliche Vertretung des Unternehmens. Ein weiterer Vorteil hierbei ist, dass sich das Unternehmen den administrativen Aufwand einer steuerlichen Registrierung im EU-Land spart. Der Entscheid, ob der Fiskalvertreter in Österreich oder Deutschland ansässig sein soll, ist von den Exportlieferungen in die EU abhängig. Davon, ob mehr Waren nach Deutschland, Österreich oder in ein anderes EU-Land fließen. Liefert ein Unternehmen zum Beispiel mehr Güter nach Deutschland, ist es sinnvoll, einen Fiskalvertreter in Österreich zu suchen, da das erste EU-Eintrittsland (dort, wo die Ware verzollt wird) nicht mit dem Land des Empfängers identisch sein darf.

Für das liefernde Unternehmen fällt durch die Inanspruchnahme eines Fiskalvertreters der administrative Aufwand wesentlich geringer aus. Der Fiskalvertreter erledigt die Zusammenfassende Meldung und die Versendungsintrastat-Meldung. Der Fiskalvertreter ist verpflichtet, eine Jahressteuererklärung für die von ihm vertretenen, ausländischen Unternehmen abzugeben und die gesetzlichen Aufbewahrungsfristen einzuhalten. Der Spediteur als Fiskalvertreter hat für diese Tätigkeit eine gesonderte UID- und Steuernummer. Für die Fiskalvertretung für ausländische Unternehmen durch den Fiskalvertreter muss vom Schweizer Lieferant bei der Lieferkondition DDP exklusive Steuern eine Vollmacht erteilt werden.

Für den EU-Kunden spielt es keine Rolle, ob das Schweizer Unternehmen über eine eigene Steuer- und UID-Nummer liefert oder einen Spediteur als Fiskalvertreter einsetzt. Die Vorteile sind die gleichen.

Interessiert?

Die Industrie- und Handelskammer St.Gallen bietet immer wieder Seminare und Workshops an, die sich mit dem Thema der Nullregelung auseinandersetzen. Weitere Informationen diesbezüglich gibt es direkt bei der IHK, Telefon 071 224 10 10 oder www.ihk.ch.

Eine weitere Expertin die weiterführende Informationen abgeben und interessierte Unternehmen zu diesem und anderen Exportthemen beraten kann, ist Regine Schluckebier, Rechtsanwältin und MWST-Expertin FH, VAT Consulting AG, Zürich, Telefon 044 355 52 50 oder regine.schluckebier@vat-consulting.ch.

Asien, ein boomender Markt mit unglaublichem Potential. In Asien gefertigte Produkte werden in die ganze Welt exportiert, aber warum nicht mal umgekehrt! Doch können Sie sich das auch leisten?

Was nützen die besten Geschäftsabschlüsse, wenn sie am Ende nicht bezahlt werden. Der Handel mit neuen Märkten birgt Chancen und Risiken gleichermaßen. Forderungsausfälle drücken auf die Psyche, schränken die unternehmerische Flexibilität ein und können bisweilen existenziell bedrohliche Ausmasse annehmen. Mit der Kreditversicherung der Winterthur bieten wir Ihnen ein effizientes Instrument, dass Sie davor bewahrt.

Die Kreditversicherung beschränkt sich nicht nur auf die Entschädigung von Forderungsausfällen. Die Winterthur setzt schon viel früher an, sie führt für jeden Kunden des versicherten Unternehmens eine Bonitätsprüfung durch. Auf

Grund dieser wird jedem Abnehmer eine individuelle Kreditlimite zugeteilt. Damit wird das Risiko von Zahlungsausfällen bereits präventiv gesenkt. Als zweite Serviceleistung übernimmt die Winterthur weltweit das Inkasso für in Verzug geratene Abnehmer. Und als letzte Konsequenz, steht die Winterthur mit ihrem Namen und ihrer Finanzkraft hinter dem Versicherungsnehmer und entschädigt diesen, falls sich das Geld nicht eintreiben lässt.

Wollen Sie mehr über die Kreditversicherung der Winterthur erfahren? Lassen sie sich helfen, rufen Sie uns an unter 052 261 95 07. Damit auch Sie vom Boom in Asien profitieren können, ohne die Risiken ausser Acht zu lassen.

— Weil Kunden gut aussehen,
bis sie unter den Hammer kommen.

Kreditversicherungen. Das umfassende Risk Management der Winterthur für die Debitoren-Bewirtschaftung.

Schützen Sie Ihr Unternehmen jetzt vor den zunehmenden Debitoren-Risiken. Bedarfsgerechte Lösungen für B2B im Inland und Export. Bonitätsprüfung, Forderungs-Inkasso, Entschädigung für Debitoren-Verluste.

Sie erreichen uns über Telefon 052 261 95 07, mv.federal@winterthur.ch oder www.winterthur-federal.ch. **Nah am Leben, nah bei Ihnen.**

— **winterthur**

Ein unkomplizierter Versicherungspartner für KMU

18 000 kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) in der Schweiz und im grenznahen Ausland vertrauen bei ihren Versicherungslösungen auf ÖKK. Zu Recht. Denn ÖKK bietet drei wesentliche Vorteile: Kompetente Betreuung aus einer Hand, ein dichtes Agenturnetz und massgeschneiderte Versicherungslösungen.

Der Unternehmensalltag birgt Risiken. Etwa der Ausfall eines Mitarbeitenden und die Kostenfolge aufgrund der Lohnfortzahlung. Gut zu wissen, dass man in dieser Situation auf einen unkomplizierten Versicherungspartner zählen kann. ÖKK verfügt über ein breites Angebot an Personenversicherungen für KMU. Sie trägt das Risiko, wenn Mitarbeitende ausfallen – bei Krankheit, Mutterschaft und Unfall. Im Betrieb sowie auf Reisen. Und sie bietet zukunftsorientierte und solide Lösungen für die berufliche Vorsorge.

Betreuung aus einer Hand

Bei ÖKK steht das KMU im Mittelpunkt, persönlich betreut von einem Versicherungsberater. Dieser analysiert gezielt die Kundenbedürfnisse, berät kompetent und steht mit seiner Fachkenntnis dem KMU zur Seite. Und bei einem Ereignis präsentiert er rasch Lösungen. Erfahren. Engagiert. Unkompliziert.

Die ÖKK-Gruppe

ÖKK besteht aus zwei starken Unternehmen mit Sitz in Basel und Landquart – in der ÖKK-Gruppe vereint. 320 000 Privatpersonen und 18 000 Unternehmen in der ganzen Schweiz und im grenznahen Ausland sind bei der ÖKK versichert. Damit gehört ÖKK zu den zehn grössten Krankenversicherern der Schweiz. Im CASH-Ranking belegt ÖKK regelmässig einen Podestplatz, vor allem aufgrund der gesunden Finanzen, dem innovativen Angebot, dem kundenorientierten Verhalten und den attraktiven Prämien. ÖKK verfügt über ein Agenturnetz, das über die ganze Schweiz verteilt ist.

Nahe beim KMU

Die ÖKK-Agenturen sind mit weit reichenden Kompetenzen ausgestattet. Entscheidungen werden daher rasch und unkompliziert gefällt. Und dank der geografischen Nähe zu den Kunden weiss ÖKK, was Unternehmen bewegt und welche Unterstützung genau passt. Wenn es darauf ankommt, ist der Versicherungsberater vor Ort. Schnell. Flexibel. Nah.

Massgeschneiderte Lösungen

ÖKK bietet moderne Versicherungen zu attraktiven Konditionen. Und sie passt das Versicherungsangebot laufend den sich wandelnden Bedürfnissen der KMU an. Modern. Fair. Vorausschauend.

Das Angebot an Personenversicherungen für KMU umfasst:

- Erwerbsausfall
- Unfallversicherungen
- Heilungskosten
- Berufliche Vorsorge
- Business Travel

Für mehr Informationen über das Angebot an Unternehmensversicherungen:

ÖKK
Bahnhofstrasse 9
7302 Landquart

Telefon 0800 822 022
E-Mail info@oekk.ch
www.oekk.ch



Jung und unkompliziert.

Die Kartause Ittingen setzt bei den Heilungskosten auf ÖKK

Zur Stiftung Kartause Ittingen gehören zwei Hotels, ein Gutsbetrieb sowie ein Heim und Werkbetrieb. Kurt Schmid ist Procurator der Kartause Ittingen und trägt die Gesamtverantwortung für die Stiftungsbetriebe mit 140 Mitarbeitenden.



Kurt Schmid, Procurator Kartause Ittingen

Herr Schmid, wie sind Ihre Mitarbeitenden bei der ÖKK versichert?

Wir empfehlen unseren Mitarbeitenden beim Stellenantritt der Kollektiv-Heilungskostenversicherung der ÖKK beizutreten. Dank dem Kollektivvertrag kommen sie in den Genuss von vergünstigten Prämien. Auch für ihre Familienangehörigen. Dieses Angebot wird rege genutzt.

Weshalb haben Sie sich für das Angebot der ÖKK entschieden?

In erster Linie hat uns das Preis-/Leistungsverhältnis überzeugt. Doch auch die persönliche Beratung ist ein grosses Plus. Unsere Mitarbeitenden werden aktiv von der ÖKK-Versicherungsberaterin informiert und betreut. Sie führt zum Beispiel mit den interessierten Versicherten ein jährliches Beratungsgespräch durch.

Wie unterstützt ÖKK die Stiftung im Unternehmensalltag?

ÖKK steht uns insbesondere bei der Neuanstellung von Mitarbeitenden und beim Austritt von Saisoniers zur Seite. Da sie Versicherungsfragen direkt mit den Betroffenen klärt, hält sich diesbezüglich unser administrativer Aufwand in Grenzen.

Fragenstellungen im Zusammenhang mit der Auslagerung von Geschäftsteilen nach China



Fan Wu, fan.wu@ch.pwc.com



Wanja Bont, wanja.bont@ch.pwc.com

Outsourcing ist für viele westliche Unternehmen das Erfolgsrezept, um im globalen Wettbewerb bestehen zu können. Vor allem die aufstrebenden Märkte Asiens sind attraktive Destinationen, um kostengünstig zu produzieren. Doch die Verlagerung von Teilen der Wertschöpfungskette ist mit erheblichen unternehmerischen Risiken verbunden. Ein Outsourcing muss daher mit einer klaren Methodik geplant und einer gründlichen Analyse hinterlegt werden.

- Die betriebswirtschaftliche Analyse klärt Fragen wie: Welche Prozesse und Produkte sind betroffen? Wie sieht die Wertschöpfungskette jetzt und in Zukunft aus?

- Die rechtliche Analyse erstreckt sich sowohl auf die Transaktion als auch auf Rechte an geistigem Eigentum.
- Die Risikoanalyse basiert auf einer umfassenden Sicht und stellt verschiedene Szenarien gegenüber.

Auslagerung nach China

China scheint auf Grund seiner Standortfaktoren als Ziel für ein Outsourcingvorhaben ideal. Tatsächlich bietet das Land vollständige Lieferketten (Supply Chain) und ausgezeichnete Infrastruktur für die Warenherstellung. Mit der technologischen Aufrüstung ist China heute auch imstande, Produkte hoher Komplexität herzustellen. So errichten Grossfirmen wie Ciba, Roche und Novartis dank reichlich vorhandenen, gut ausgebildeten Ingenieuren und Wissenschaftlern sowie der steuerlichen Vorzugsbehandlungen Forschungs- und Entwicklungszentren in China. Vermehrt werden auch andere Wertschöpfungsaktivitäten nach China ausgelagert, wie jüngst Beispiele aus der Logistikbranche zeigen: Waren werden hergestellt, sortiert, konfektioniert und etikettiert um fertig und verpackt verschifft zu werden.

Rechtliche Formen von Auslagerungen nach China

Es gibt verschiedene Geschäfts-Modelle, nach denen eine Auslagerung abgewickelt werden kann. Jedes Geschäfts-Modell hat andere rechtliche und operative Rahmenbedingungen, die zwischen dem jeweiligen «Outsourcing-Geber» und dem «Outsourcing-Nehmer» verhandelt, und umgesetzt werden müssen.

Die Wahl des Modells hängt oft von der Bereitschaft ab, Kontrolle an den Outsourcing-Nehmer abzugeben. Die grösste Kontrolle erlangt man, wenn man in China eine eigene Tochterfirma gründet und somit Offshoring betreibt. Dafür braucht es allerdings beachtliche Investitionen und umfangreiche juristische und steuerliche Abklärungen. Dieses Modell wird vor allem dann benutzt, wenn der chinesische Markt für das Unternehmen strategisch wichtig ist.

Eine Tochterfirma kann zu hundert Prozent im

Besitz der Muttergesellschaft sein. In diesem Fall ist sie nach chinesischem Recht eine «WFOE» (Wholly Foreign Owned Enterprise). Eine andere, heute weniger beliebte Möglichkeit, ist ein Joint-Venture mit einem chinesischen Partner. Aufgrund der damit verbundenen Komplexität und dem Verlust an Kontrolle, werden heute nur dort Joint-Ventures geschlossen, wo nach chinesischem Gesetz ein Alleingang von ausländischen Firmen nicht möglich ist oder wenn die eigenen Ressourcen nicht genügen um eine eigene Firma in China zu finanzieren.

Als Alternative dazu bietet sich die Auftragsfertigung. Sie wird in China als «Export Processing Trade» betrachtet. Die Produktion basiert auf einem Werkvertrag oder Werklieferungsvertrag und gibt dem «Outsourcer-Geber» maximale Flexibilität, jedoch wenig operative Kontrolle.

Schutz des geistigen Eigentums

Im Rahmen von Auftragsfertigung und in stärkeren Massen beim «WFOE» oder Joint-Venture stellt sich die Frage, wie man die mit dem Outsourcing zusammenhängenden Immaterialgüter (Marken, Patente und Urheberrechte) schützen soll. Verhandlungen unter verschiedenen Rechtssprechungen und Rechtskulturen können sich als sehr zeitaufwändig und emotional erweisen.

Als präventive Massnahme muss eine sorgfältig erarbeitete Leistungsvereinbarung unterzeichnet werden. Tritt dann ein Verletzungsfall ein, kann sich der Outsourcing-Geber, unterstützen durch spezialisierte chinesische Anwälte, auf verwaltungsrechtlichen, zivil- und strafrechtlichen Wegen zu seinem Recht verhelfen.



Erleben Sie selbst: Die neue C-Klasse. Souveräne Agilität.

Komfort oder Agilität? Die C-Klasse vereinigt beides souverän. Das AGILITY CONTROL-Paket mit selektivem Dämpfungssystem passt sich immer präzise der aktuellen Strassenlage an. Den nötigen Schub erhält die C-Klasse von neuen Diesel- und Benzinmotoren mit bis zu 272 PS/200 kW. Erleben Sie die neue C-Klas-

se bei uns als Premiere. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.



Mercedes-Benz

Mercedes-Benz St. Gallen
Zürcherstrasse 501, 9015 St. Gallen

Lindengut-Garage AG
Toggenburgerstrasse 146, 9500 Wil

Garage Weilenmann AG
Im Rietacker 6, FL-6494 Schaan

Auto Lang AG
8280 Kreuzlingen und 8500 Frauenfeld



Das Beste aus zwei Welten

Die C-Klasse von Mercedes Benz vereint zwei Philosophien

Die neue Generation der Mercedes-Benz C-Klasse setzt Massstäbe. Sie fügt an sich widersprüchliche Charaktereigenschaften kompromisslos zur harmonischen Synthese: Erlesener Komfort und dynamisches Fahrverhalten vereinen sich unter der formalen Ästhetik einer überzeugend klar gezeichneten Karosserie.

Bislang standen sich zwei automobilen Philosophien fast unvereinbar gegenüber. Die eine setzt auf konsequent komfortabel ausgelegtes Autofahren, das bequemes, entspanntes Reisen ermöglicht. Die andere favorisiert das Ideal sportlichen Fahrens, das mit einer gehörigen Portion Agilität in jeder Kurve das pure Vergnügen sucht. Die neue Generation der Mercedes C-Klasse vereint beide Welten und öffnet so das Tor zu einem besonderen Fahrvergnügen.

Starker Charakter

Der C 350 ist das Top-Modell der C-Klasse: Der dreidimensional ausgeformte Lamellen-Kühlergrill signalisiert Komfort und Luxus, sozusagen die traditionellen Charakterzüge eines Mercedes. Ganz der Limousinen-Tradition folgend, thront der Stern auf der Kühlermaske. Avantgarde-Modelle dagegen haben einen sportlich-maskulineren Auftritt, der durch drei lang gezogene Kühler-Lamellen und den mittig angeordneten Stern als Markenzeichen betont wird.

Wie die Morgendämmerung Nacht und Tag verbindet, so lässt vor allem ein ausgeklügeltes Fahrwerk die sportliche Philosophie mit der komfortbetonten zusammenwachsen. Die Crux dabei: Für ein sportlich-aktives Handling müssen die Ingenieure der Federung und vor allem den Stoss-

dämpfen eine gewisse Härte geben. Diese Steifheit musste bislang mit Abstrichen beim Federungskomfort in Einklang gebracht werden. Wird das Auto dagegen mit weicheren Dämpfern auf Fahrwerkskomfort getrimmt, leiden die dynamischen Fähigkeiten. Ein Dilemma, das die neue C-Klasse dank Agility-Control-Fahrwerk beendet — vorbei die Ära der Kompromisse.

Technische Leckerbissen

Dezent, aber druckvoll verrichten Motoren und Getriebe ihre Arbeit; auf Wunsch auch fulminant wie im Topmodell C 350: Der V6-Motor leistet 200 kW/272 PS und liefert seine Kraft ans serienmässige, siebenstufige Automatikgetriebe 7G-Tronic - der einzigartige Schaltautomat ist verfügbar für alle Benzin- und Dieselmotoren mit Sechszylinder-Motor. Seine Extraklasse: weiche Schaltvorgänge, stimmige Abstufung - eine Schaltarbeit, so dezent verrichtet, dass die Insassen sie kaum bemerken.

Agility Control verbessert auch die aktive Fahrstabilität. Sie gehört genauso zu den besonderen Eigenschaften der C-Klasse wie die passive Sicherheit. Die Karosserie, zu 70 Prozent aus hochfesten oder ultrahochfesten Stählen gefertigt, bildet das Fundament für den besonders effektiven Insassenschutz. Sieben serienmässige Airbags flankieren

diese Schutzwirkung: adaptive Airbags für Fahrer und Beifahrer, ein Knie-Bag für den Fahrer, zwei Side-Bags in den Vordersitzen sowie zwei grossflächige Window-Bags.

Saubere Leistung

Auch auf anderem Terrain beweist die neue C-Klasse Pioniergeist: Sie ist das erste Auto in ihrem Marktsegment mit Umwelt-Zertifikat. Somit kann die neue Modellreihe getrost als Vorbild in Sachen Kraftstoffverbrauch, Emissionen und Werkstoffauswahl gelten. Der Kraftstoffverbrauch beispielsweise konnte im Vergleich zum Vorgängermodell um bis zu sechs Prozent gesenkt werden.

Im Innenraum der C-Klasse erlebt und spürt man das unaufdringliche, typische Mercedes Flair. Weit öffnende Türen gewähren einen bequemen Zugang. Hochwertige Materialien und eine bis ins Detail stimmige Verarbeitung schmeicheln dem Auge. Auch dem neuen Anzeige- und Bedienkonzept ist Vorbildcharakter zu attestieren. Beispiel Infotainmentsysteme: Sie lassen sich bequem mit der rechten Hand steuern, die dabei auf der gepolsterten Mittelkonsole ruht. Komfortables Reisen und dynamisches Fahrvergnügen: In der C-Klasse ist diese Synthese kein blosser Kompromiss.

Mercedes-Benz St. Gallen, Zürcherstrasse 501, 9015 St. Gallen
Lindengut-Garage AG, Toggenburgerstrasse 146, 9500 Wil
Garage Weilenmann AG, Im Rietacker 6, FL-6494 Schaan
Auto Lang AG, Sonnenwiesenstrasse 17, 8280 Kreuzlingen
Auto Lang AG, Langfeldstrasse 76, 8500 Frauenfeld

Entdecken Sie den neuen Citroën C6



Citroën C6
Nettopreis ab **Fr. 56'000.-***



* Empfohlener Verkaufspreis. C6 2.2 HDi, 6-Gang, Russpartikelfilter, 170 PS, 5 Türen, Nettopreis Fr. 56'000.-; Verbrauch gesamt 6.6 l/100 km; CO₂-Emission 175 g/km; Treibstoffverbrauchs-kategorie B. CO₂-Durchschnitt aller angebotenen Fahrzeugmodelle 204 g/km. Angebot gilt für Privatkunden; nur bei den an der Aktion beteiligten Händlern.

BEI IHREM CITROËN-HÄNDLER www.citroen.ch

autozentrum
Max Frei AG

Flawilerstrasse 36, 9242 Oberuzwil
www.autozentrum.ch, Telefon 071 955 76 66

* EURO RSCG GENÈVE

NICHTS BEWEGT SIE WIE EIN CITROËN. CITROËN

NEWS

aktuell, spritzig, online

www.leaderonline.ch

LEADERonline.ch ist das tagesaktuelle Internet-Portal
rund um die Ostschweizer Wirtschaft



steuerpartner ag
Steuer- und Wirtschaftsberatung

*Ihre Spezialisten in der Region
für nationale und internationale
Steuerberatung*

Vadianstrasse 44
CH-9001 St.Gallen

Tel. ++41 (0)71 224 11 11
Fax ++41 (0)71 224 11 33

info@steuerpartner.ch
www.steuerpartner.ch

Geschäftsführende Partner:

Dr. Mathias Oertli | Walter Stiefel | Werner Bollhalder | Thomas Christen

Ihre Steuerberater

Raubritter, Henker und Minnesänger vermitteln wir nicht. Sonst praktisch alle.



Egal, ob Sie Arbeit suchen oder Arbeit anbieten. Bei uns finden Sie die optimale Ergänzung. Wie auch immer Ihre Vorstellungen aussehen.

Der Profi Altstätten GmbH
Breite 29 CH-9450 Altstätten
Tel. +41 71 757 80 60 Fax +41 71 757 80 66
www.derprofi.ch profi@derprofi.ch

Der Profi AG
Obergass 23 FL-9494 Schaan
Tel. +423 239 80 60 Fax +423 239 80 66
www.derprofi.li profi@derprofi.li

DER PROFI
PERSONALMANAGEMENT



floxcom.ch

Unternehmer und Wachstum

Ende März fand in der Spoerry-Halle in Vaduz der zweite Liechtensteinische Unternehmertag statt. Hochkarätige Referenten sprachen über ihre Ansichten zu Unternehmen, dem Ausbruch aus Konventionen, Wachstum und persönlichen Grenzen. Für den LEADER dabei war Reto Wambach.



Magazin LEADER
Zürcherstrasse 170
Postfach 349
9014 St. Gallen
Telefon 071 272 80 50
Fax 071 272 80 51
leader@metrocomm.ch
www.leaderonline.ch

Verleger:	Natal Schnetzer
Redaktion:	Marcel Baumgartner (Leitung) Stefan Millius (Stv.) Martina Niklaus Selina Backes Andrea Brülisauer Dr. Stephan Ziegler
Bildredaktion:	Stefan Millius (Leitung) Selina Backes
Titelbild:	Marcel Baumgartner
Redaktionsanschrift:	wortwerk medien GmbH Neugasse 20 9000 St. Gallen Tel. 071 226 11 77 Fax 071 226 11 79 info@wortwerkmedien.ch www.wortwerkmedien.ch
Herausgeberin und Verlag:	MetroComm AG Zürcherstrasse 170 9014 St. Gallen Tel. 071 272 80 50 Fax 071 272 80 51 www.leaderonline.ch www.metrocomm.ch info@leadermagazin.ch
Verlagsleitung:	Natal Schnetzer
Anzeigenleitung:	Martin Schwizer
Marketingservice/ Aboverwaltung:	Irene Hauser
Abopreis:	Fr. 60.– für 14 Ausgaben
Erscheinung:	Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember zusätzlich 5 Special-Ausgaben
Layout/Satz:	Nina Germann satz@metrocomm.ch
Druck:	Druckerei Flawil AG 9230 Flawil

LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes
Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher
Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskrip-
te übernimmt der Verlag keine Haftung.

ISSN 1660-2757

metro
comm

Aussicht auf Erfolg

Die Stadt St.Gallen liegt in einer Umfrage von 2005 schweizweit auf Platz vier, was die Lebensqualität betrifft. Doch auch Gutes kann man verbessern: Die vier städtischen Ortsgemeinden St.Gallen, Tablat, Rotmonten und Straubenzell haben deshalb ihre Kräfte gebündelt, um die Stadt noch lebenswerter zu machen. Unter dem gemeinsamen Dach «Sankt Gallen etwas mehr» sind verschiedene Projekte geplant. Das aussichtsreichste – im wahrsten Sinne des Wortes – ist ein Aussichtsturm auf einem der St.Gallen umfliessenden Hügelzüge. Doch schon regt sich Widerstand.

TEXT: STEPHAN ZIEGLER

In der ganzen Schweiz existieren Aussichtstürme. Sie bieten Einheimischen und Touristen ein Erlebnis besonderer Art, sind Besuchermagnet, Wahrzeichen, Ausflugsziel. Diese Aussichtstürme – der nächste steht bei Wil – wurden und werden meist von den Gemeinden in Zusammenarbeit mit einheimischen Tourismusfachleuten geplant, finanziert und erstellt.

In der Stadt St.Gallen geht die Initiative von den vier Ortsgemeinden aus. Sie wollen zeigen, wo die Wurzeln der Stadt sind und wo sie eingebettet liegt. Von keinem Punkt des Grünen Rings aus jedoch besteht heute eine Rundumsicht auf Stadt und Region – sie wird erst mit dem geplanten, rund 30 Meter hohen Aussichtsturm möglich. Der Turm sei daher für alle Einwohnerinnen und Einwohner der Stadt eine Bereicherung, meinen die Initianten.

Wir auch: Die begrüßenswerte Aktivität zeigt, dass es nicht allen egal ist, was mit der Stadt passiert, wohin sie sich entwickelt oder wo sie Potenzial hat, sich noch attraktiver für Einheimische wie auch für Gäste zu gestalten. Die Bernegg und der Freudenberg haben sich bei einem Evaluationsverfahren als ideale Standorte herauskristallisiert, während die Menzlen, Peter & Paul sowie der Kinderfestplatz nur zweite Wahl wären. Auf der Bernegg befand sich bis 1798 eine Hochwacht; sie wäre aus historischen Gründen für den geplanten Turm geradezu prädestiniert.

Doch wer jetzt annimmt, dass die gute Idee zu einem eigentlichen Standortwettbewerb der zwei Favoriten Bernegg und Freudenberg geführt hätte, der irrt: Während man im Riethüsli den Plan grossmehrheitlich begeistert aufnahm, stehen verschiedene St.Geörgler «ihrem» Standort Freudenberg skeptisch gegenüber. Statt dass man sich über die Initiative freut, werden allerlei Befürchtungen geäussert – etliche Herrschaften, die ob St.Georgen residieren, sähen es offenbar nicht gerne, wenn sie durch gemeines Ausflugsvolk in ihrer feudalen Ruhe gestört würden.

Der Ball liegt nun beim St.Galler Stadtrat, der zu den Projekten Stellung beziehen und seine Unterstützung für einen der Standorte bekannt geben kann. Wir hoffen, dass sich die Anstrengungen von «Sankt Gallen etwas mehr» auszahlen und wir in St.Gallen in absehbarer Zeit um eine Attraktion, die allen zugute kommt, reicher werden. Die Tatkraft der vier Ortsgemeinden verdient es, mit Erfolg gekrönt zu werden – viel zu oft hört man nämlich in St.Gallen, es werde «zuwenig für die Stadt getan». Jetzt ist die Chance da, und es bleibt zu hoffen, dass das interessante Projekt nicht durch Beharren auf Partikularinteressen und kleinmütige Bedenken zu Fall gebracht wird.

Einfach Kunden binden

mit CRM-Lösungen von cobra

cobra
Adress PLUS v12

cobra
CRM PLUS

cobra
Web CRM



Mit CRM-Lösungen von cobra setzen Sie Kunden- und Produktinformationen unternehmensweit ein – für zielgerichtetes Marketing, profitablen Vertrieb und langfristige Kundenbindung mit System.

Überzeugende PLUS-Punkte:

- Transparentes Kunden- und Kontaktmanagement
- Treffsicheres Marketing
- Zuverlässiges Termin- und Aufgabenmanagement
- Vertriebssteuerung und -planung
- Analytisches CRM
- Standortunabhängigkeit mit cobra Web CRM
- Mobilität mit Blackberry, Palm und Pocket-PC



cobra bietet passende Lösungen für Unternehmen jeder Grösse und Branche und ist einfach, schnell und kostengünstig erweiterbar. Mehr unter www.cobraag.ch

Gemeinsam auch in fremden Gewässern erfolgreich sein.



Mit UBS Trade & Export Finance. Als international tätiges Unternehmen brauchen Sie für die Handels- und Exportfinanzierung einen starken Partner. Nutzen Sie die Vorteile unseres weltweiten Beziehungsnetzes und das detaillierte Know-how unserer Fachspezialisten. Ob **Akkreditive** und **Dokumentarinkassi**, **Bankgarantien** oder **Exportfinanzierungen**, Ihr UBS-Berater bietet Ihnen, was Sie für Produktion und Handel auch ausserhalb der Schweiz brauchen: Sicherheit und Zuverlässigkeit über alle Grenzen hinweg. Ihr erster Schritt ist das persönliche Gespräch mit uns. **Willkommen bei UBS Business Banking.**

www.ubs.com/tef

You & Us

